



VYSOKÉ UČENÍ TECHNICKÉ V BRNĚ

BRNO UNIVERSITY OF TECHNOLOGY

FAKULTA PODNIKATELSKÁ

FACULTY OF BUSINESS AND MANAGEMENT

ÚSTAV EKONOMIKY

INSTITUTE OF ECONOMICS

FINANCOVÁNÍ PODNIKATELSKÝCH AKTIVIT

FINANCING OF BUSINESS ACTIVITIES

BAKALÁŘSKÁ PRÁCE

BACHELOR'S THESIS

AUTOR PRÁCE

Samuel Goňo

AUTHOR

VEDOUCÍ PRÁCE

Ing. Tomáš Heralecký, Ph.D.

SUPERVISOR

Brno 2023

Zadání bakalářské práce

Ústav: Ústav ekonomiky
Student: **Samuel Goňo**
Vedoucí práce: **Ing. Tomáš Heralecký, Ph.D.**
Akademický rok: 2022/23
Studijní program: Ekonomika podniku

Garantka studijního programu Vám v souladu se zákonem č. 111/1998 Sb., o vysokých školách ve znění pozdějších předpisů a se Studijním a zkušebním řádem VUT v Brně zadává bakalářskou práci s názvem:

Financování podnikatelských aktivit

Charakteristika problematiky úkolu:

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

Cíle, kterých má být dosaženo:

Hlavním cílem bakalářské práce je návrh nejvýhodnějšího způsobu financování dlouhodobého hmotného majetku pro konkrétní podnik.

Základní literární prameny:

MAREK, Petr. Studijní průvodce financemi podniku. 2., aktualiz. vyd. Praha: Ekopress, 2009. ISBN-978-80-86929-49-1.

SYNEK, Miloslav. Podniková ekonomika. 4., přeprac. a dopl. vyd. Praha: C. H. Beck, 2006. ISBN 80-7179-892-4.

VALACH, Josef. Finanční řízení podniku. 2., aktualiz. a rozšíř. vyd. Praha: Ekopress, 1999. ISBN 80-86119-21-1.

VALOUCH, Petr. Leasing v praxi. 4., aktualiz. vyd. Praha: Grada, 2009. ISBN-978-80-247-2923-7

VEBER, Jaromír a Jitka SRPOVÁ. Podnikání malé a střední firmy. 2., aktualiz. a rozšíř. vyd. Praha: Grada, 2008. ISBN-978-80-247-2409-6.

Termín odevzdání bakalářské práce je stanoven časovým plánem akademického roku 2022/23

V Brně dne 5.2.2023

L. S.

prof. Ing. Alena Kocmanová, Ph.D.
garantka

doc. Ing. Vojtěch Bartoš, Ph.D.
děkan

Abstrakt

Bakalářská práce se zabývá volbou vhodného způsobu financování podnikatelských aktivit. Ve své práci jsem se zaměřil na financování ve vybrané firmě, která působí v malém a středním podnikání. První kapitola práce je zaměřena na vymezení základních teoretických východisk skoumané problematiky. V úvodě přináší základní vymezení podnikání, následně komplexní vymezení oblasti malého a středního podnikání a na závěr popis základních forem financování využívaných v tomto podnikání. Druhá kapitola práce má už praktický charakter a zabírá se vybranými formami financování.

Abstract

The aim of this bachelor's thesis is the choice of a suitable method of financing business activities. In my work, I focused on financing in a selected company that operates in small and medium-sized businesses. The first chapter of the thesis is focused on defining the basic theoretical starting points of the examined issue. In the introduction, it provides a basic definition of entrepreneurship, followed by a comprehensive definition of the area of small and medium-sized entrepreneurship, and finally a description of the basic forms of financing used in this business. The second chapter of the thesis has a practical character and deals with selected forms of financing.

Klíčové slová

financovanie, podnik, investície, bankový úver, finančný leasing, finančná analýza, strategická analýza

Keywords

financing, business, investment, bank loan, financial leasing, financial analysis, strategic analysis

Bibliografická citace

GOŇO, Samuel. *Financování podnikatelských aktivit* [online]. Brno, 2023 [cit. 2023-05-13]. Dostupné z: <https://www.vutbr.cz/studenti/zav-prace/detail/151879>. Bakalářská práce. Vysoké učení technické v Brně, Fakulta podnikatelská, Ústav ekonomiky. Vedoucí práce Ing. Tomáš Heralecký, Ph.D.

Čestné prohlášení

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

V Brně dne 13. 5. 2023

Samuel Goňo

autor

PodĎakovanie

Ďakujem pánovi Ing. Tomášovi Heraleckému, Ph. D. za vedenie mojej bakalárskej práce. Ďalej by som sa chcel poďakovať spoločnosti JS TRANS-SK s.r.o.za poskytnutie informácii a podkladov pri písaní práce. V neposlednej rade ďakujem rodine a priateľom za ich podporu.

Obsah

ÚVOD	11
1 TEORETICKÁ ČASŤ	13
1.1 Podnik a podnikanie	13
1.2 Finančné podnikanie.....	13
1.3 Význam malých a stredných firiem.....	14
1.3.1 Spoločenské prínosy.....	14
1.3.2 Ekonomické prínosy.....	14
1.3.3 Rozdelenie malých a stredných podnikov.....	15
1.3.4 Založenie malého a stredného podniku	15
1.3.5 Ciele podnikania v malých a stredných podnikoch.....	16
1.4 Majetková výstavba podniku.....	16
1.4.1 Dlhodobý majetok	16
1.4.2 Dlhodobý nehmotný majetok	16
1.4.3 Dlhodobý hmotný majetok.....	17
1.4.4 Dlhodobý finančný majetok.....	17
1.4.5 Obežný majetok	17
1.4.6 Platobná neschopnosť	18
1.5 Kapitálová výstavba podniku	18
1.5.1 Vlastný kapitál	18
1.5.2 Základný kapitál.....	19
1.5.3 Kapitálové fondy	19
1.5.4 Fondy zo zisku	19
1.5.5 Nerozdelený zisk hospodárenia minulých rokov	20
1.5.6 Výsledok hospodárenia bežného účtovného obdobia	21
1.6 Výnosy a riziká podniku.....	21
1.7 Majetok podniku.....	22
1.7.1 Hmotné investície podniku	23
1.7.2 Nehmotné investície podniku.....	23

1.8	Zdroje investícií	24
1.9	Možnosti financovania podniku	24
1.9.1	Interné zdroje	25
1.9.2	Externé zdroje	25
1.9.3	Úvery finančných inštitúcií	26
1.10	Leasing.....	26
1.10.1	Využitie leasingu	27
1.10.2	Druhy leasingu.....	27
1.10.3	Finančný leasing.....	28
1.10.4	Cena leasingu.....	28
1.10.5	Právna úprava leasingu.....	29
1.10.6	Podklady pre uzavretie leasingovej zmluvy	29
1.11	Strategická analýza	30
1.11.1	SWOT analýza.....	30
1.11.2	Porterova analýza piatich konkurenčných síl	31
1.11.3	SLEPT analýza	32
1.12	Finančná analýza.....	32
1.12.1	Horizontálna a vertikálna analýza	33
1.12.2	Analýza pomerovými ukazovateľmi	33
2	ANALYTICKÁ ČASŤ	35
2.1	Predstavenie spoločnosti	35
2.1.1	Predmet podnikania.....	35
2.1.2	História spoločnosti.....	35
2.2	Analýza finančnej situácie podniku.....	36
2.2.1	Horizontálna analýza.....	36
2.2.2	Vertikálna analýza.....	38
2.2.3	Analýza pomerovými ukazovateľmi	40
2.3	Analýza prostredia podniku.....	44
2.3.1	SLEPT analýza.....	44

Sociálne faktory	44
2.3.2 Porterova analýza piatich konkurenčných síl.....	49
2.3.3 SWOT analýza	50
3 NÁVRHOVÁ ČASŤ	53
3.1 Popis financovaného projektu	53
3.2 Financovanie pomocou vlastných zdrojov	54
3.3 Financovanie pomocou cudzích zdrojov	55
3.3.1 Financovanie pomocou bankového úveru.....	55
3.3.2 Financovanie pomocou leasingu	59
3.4 Zhrnutie možností financovania a návrh riešenia.....	60
ZÁVER	62
Zoznam použitých zdrojov.....	64
Zoznam použitých obrázkov	66
Zoznam použitých tabuliek	67
Zoznam použitých grafov	68

ÚVOD

Každý podnik v dnešnej dobe sa snaží byť úspešný. Pôsobenie a rozvoj firmy závisí od najdôležitejších aktív podniku, medzi ktoré nepochybne patrí aj financovanie podnikateľských aktivít. Dnes je podnikanie už bežná vec a tak môže začať podnikat' skoro každý. Pre každý podnik je dôležité vybrať ten správny smer financovania svojich investícií. Rozhodnutie o spôsobe financovania podnik ovplyvní na dlhšie časové obdobie, či už pozitívne alebo negatívne. K financovaniu môže podnik využiť zdroje interné (vlastné) alebo externé (cudzie).

Silné podniky využívajú k financovaniu dlhodobých investícií vo väčšine prípadov interné zdroje. To so sebou prináša mnoho výhod, jednou z nich fakt, že sa nemusia zadlžovať a tým čeliť zbytočnému riziku. Naopak, firmy s nedostatočným množstvom interných zdrojov môže zvoliť financovanie zo zdrojov cudzích, avšak musí najskôr dostatočne zvážiť svoju finančnú situáciu a riziko, ktorému bude čeliť v súvislosti s mierou zadlženosti.

Primárnym cieľom väčšiny podnikateľských subjektov je ziskovosť a zabezpečenie finančnej stability podniku. Za dosiahnutie požadovaných cieľov je zodpovedný management a predstavenstvo popredných akcionárov podniku. Najviac využívanou formou býva kombinácia využívania interných aj externých zdrojov.

Bakalárska práca je zameraná na zrovnanie možností financovania podnikateľských aktivít v malom podniku JS TRANS-SK s.r.o.

Hlavným predmetom podnikania je nákladná cestná doprava vykonávaná vozidlami do 3,5 tony.

CIELE PRÁCE, METÓDY A POSTUPY SPRACOVANIA

V tejto časti sa pozrieme na hlavné ciele bakalárskej práce a postupy použité k jej spracovaniu.

Ciele práce

Hlavným cieľom práce je definovanie najvhodnejšieho spôsobu financovania investícií podniku. Mojou úlohou je vytvorenie optimálneho návrhu, ktorý podniku zásadne pomôže k posilneniu svojho postavenia na trhu.

Aby bolo možné splniť hlavný cieľ je nutné stanoviť si nasledujúce dielčie ciele:

- zmapovať možnosti financovania podnikateľských aktivít a tieto poznatky stručne a prehľadne zhrnúť do teoretickej časti práce
- predstaviť spoločnosť JS TRANS-SK s.r.o.
- previesť čiastočné analýzy podniku z dostupných výkazov a interpretovať výsledky týchto analýz

V prvej, teoretickej časti bakalárskej práce budú za pomoci odbornej literatúry vysvetlené základné pojmy podnikania a financovania. Rozčlením zdroje financovania podniku z rôznych hľadísk. Budem sa snažiť sprehľadniť širokú ponuku možností financovania. Opíšem ich výhody a nevýhody. Súčasťou teoretickej časti je aj strategická, finančná analýza, SWOT analýza a Porterova analýza piatich konkurenčných síl.

V analytickej časti predstavím spoločnosť JS TRANS-SK s.r.o., ktorá sa pohybuje v oblasti nákladnej cestnej dopravy vozidlami do 3,5 tony. Pomocou spomínaných analýz zhodnotím finančnú situáciu podniku, čo bude potrebné k vytvoreniu najvhodnejšej formy financovania pre jej podnikateľské aktivity tak, aby sa podniku zlepšili problematické ukazovatele.

Posledná časť sa zameriava na samotný vlastný návrh, a teda zvolenie najvhodnejšej varianty financovania investícií podniku, ktorá podnik ovplyvní na dlhšie obdobie a tým posilní jeho pozíciu na trhu.

1 TEORETICKÁ ČASŤ

V teoretickej časti budú za pomocou odbornej literatúry definované pojmy spojené s podnikom a jeho financovaním. Budú spomenuté pojmy ako podnik, majetková štruktúra podniku, možnosti financovania podniku a analýzy potrebné k zisteniu prosperity podniku.

1.1 Podnik a podnikanie

Podnikanie je proces vytvárania niečoho, čomu náleží hodnota prostredníctvom vynaloženia potrebného času a úsilia, preberanie finančných, psychologických a spoločenských rizík a získavanie výslednej odmeny v podobe peňažného a osobného uspokojenia. Podnikanie nemožno naplánovať, ide však vyvolať alebo uľahčiť. Vychádza z vnútornej aktivity podnikavého človeka, ktorá však môže byť potlačená rôznymi bariérami.

V prípade vymedzenia pojmu podnikateľ existuje mnoho definícií:

- osoba realizujúca podnikateľské aktivity s rizikom rozšírenia alebo straty vlastného kapitálu
- osoba schopná rozpoznať príležitosti, mobilizovať a využívať zdroje a prostriedky k dosiahnutiu stanovených cieľov a ochotná podstúpiť tomu odpovedajúce riziká
- iniciátor a nositeľ podnikania je osoba, ktorá investuje svoje prostriedky, čas, úsilia a meno, preberá zodpovednosť, nesie riziko s cieľom dosiahnuť svojho finančného a osobného uspokojenia

Od podnikania a podnikateľa je už len malý krôčik k pojmu „podnik“. Jedná sa o subjekt, v ktorom dochádza k premene zdrojov na statky (výstupy). Súbor prostriedkov, zdrojov, práv a iných majetkových hodnôt slúži podnikateľovi k prevádzkovaniu podnikateľských aktivít. (5)

1.2 Finančné podnikanie

Metóda, pri ktorej podnikateľ využíva peniaze na tvorbu a predaj tovaru alebo služieb s cieľom dosiahnuť zisk, sa nazýva finančné podnikanie. S cieľom pomôcť firme expandovať a prosperovať tento postup zahŕňa aj riadenie finančných zdrojov vrátane bankových úverov, kapitálových investícií a investícií od tretích strán.

S cieľom zvýšiť hodnotu podniku finančné podnikanie zahŕňa aj zhodnocovanie finančných zdrojov, ako sú investície do akcií alebo dlhopisov. Ďalšími aspektmi finančného

podnikania sú riadenie finančných rizík a hodnotenie finančnej výkonnosti podniku pomocou finančných ukazovateľov, ako sú ziskovosť a likvidita.

Pre úspešnú finančnú firmu je vo všeobecnosti potrebný spoľahlivý finančný plán, silná finančná disciplína a schopnosť efektívne riadiť finančné zdroje a riziká. (1)

1.3 Význam malých a stredných firiem

Kategória malých a stredných podnikov sú jednou z najdôležitejších kategórií firiem vo väčšine krajín sveta. Považujú sa za najpružnejší, najefektívnejší a najprogresívnejší typ firmy v rozvinutých ekonomikách. Malým a stredným podnikom sa pripisujú viaceré významné vlastnosti a to:

- flexibilita, prispôsobivosť trhu daná hlavne zo zaťaženia existenciou rozsiahleho dlhodobého hmotného majetku, čo znamená, že pri zmene podnikateľskej činnosti nevyžadujú také enormné prebudovanie výrobnéj základne
- vytvárajú nové pracovné miesta
- majú dôležité postavenie v dynamickom rozvoji krajín (5)

1.3.1 Spoločenské prínosy

Malí a strední podnikatelia majú slobodu, ktorú im prinášajú malé a stredné firmy. Dávajú podnikateľom lekcie, ktoré ich naučia zodpovednosti a prežitiu, pretože dôsledky omylu nesie malý či stredný podnikateľ osobne.

Malé a stredné firmy sú miestnymi subjektami. Výstupy z podnikania zotrávajú v danom regióne. Podnikatelia tiež väčšinou bývajú v regióne, kde pôsobí firma a vystupujú menej anonymne, aby sa vzťahom priblížili prostrediu. Poskytujú danému regiónu služby v podobe zamestnanosti, sponzoringu a množstva ďalších. (5)

1.3.2 Ekonomické prínosy

Malé a stredné firmy bývajú neustále vytláčané z trhu, avšak využívajú to vo svoj prospech prostredníctvom nachádzania nových príležitostí, v ktorých sa ďalej rozvíjajú. Hľadajú uplatnenie na lokálnom trhu a disponujú drobnými inováciami.

Ďalšou možnosťou je presadenie sa v oblastiach trhu, ktoré nie sú pre väčšie podniky zaujímavé. Pomerne bežná je spolupráca MSP s veľkými firmami, kde pôsobia ako ich subdodávatelia. (5)

1.3.3 Rozdelenie malých a stredných podnikov

Veľkosť podniku je relatívny pojem. Podniky sa líšia a môže byť komplikované určiť veľkosť podniku podľa jednej vlastnosti. Preto sa pre určenie používa viac znakov.

Medzi znaky nevyhnutné pre určenie veľkosti podniku patrí:

- počet zamestnancov
- veľkosť obratu
- veľkosť kapitálu

Každý zo znakov prináša rôzny pohľad, avšak spolu sú nevyhnutné pre pochopenie a správne určenie typu podniku.

V Európskej únii sa MSP delia nasledovne:

1. Mikropodniky: podniky s menej ako 10 zamestnancami a ročným obratom do 2 miliónov eur.
2. Malé podniky: podniky s menej ako 50 zamestnancami a ročným obratom do 10 miliónov eur.
3. Stredné podniky: podniky s menej ako 250 zamestnancami a ročným obratom do 50 miliónov eur.

Tieto hodnoty sa môžu líšiť v závislosti od odvetvia, v ktorom podnik pôsobí.(5)

1.3.4 Založenie malého a stredného podniku

Vytvorenie jasného a realistického plánu podnikania, ktorý zahŕňa definovanie produktov alebo služieb, cieľových trhov a tržieb je najdôležitejším krokom pri zakladaní podniku. Nasleduje získanie finančných prostriedkov na založenie a fungovanie podniku. Možnosti zahŕňajú vlastné zdroje, úvery od banky, investície od investorov alebo získanie grantov. Ďalej výber formy podnikania, ako napríklad jednotlivého podnikateľa, spoločnosti s ručením obmedzeným alebo akciovej spoločnosti. Po splnení predchádzajúcich podmienok prichádza na rad registrácia podniku v príslušnej krajine a splnenie všetkých potrebných povinností, ako sú daňové priznanie, zaregistrovanie do daňových úradov a výber spôsobu účtovníctva. Nájdenie a zamestnanie zamestnancov a vytvorenie pracovného prostredia, ktoré podporuje produktivitu a spokojnosť zamestnancov je hlavným krokom k budúcemu úspechu. Následne je treba zvoliť správny marketing a propagáciu, ktoré pomáhajú predávať produkty alebo služby a zvýšiť povedomie o podniku. Ako posledná je potrebná

implementácia riadiacich procesov a účtovníctva, ktoré zabezpečia, že podnik bude fungovať efektívne.

Všetky tieto kroky by mali byť dôkladne premyslené a vykonané s cieľom zabezpečiť úspech podniku a dosiahnuť stanovené ciele. (5)

1.3.5 Ciele podnikania v malých a stredných podnikoch

Ciele podnikania v malých a stredných podnikoch sa môžu líšiť v závislosti od jednotlivých podnikov, ale všeobecne môžu zahŕňať nasledujúce:

Zisk: Najdôležitejším cieľom pre väčšinu MSP je zarobiť peniaze a zabezpečiť finančnú stabilitu pre seba a pre zamestnancov.

Rast: MSP sa snažia rásť a rozširovať svoju činnosť, čím zvyšujú svoje tržby a zisky.

Konkurencieschopnosť: MSP sa snažia konkurovať výrobcovi a dodávateľovi na trhu prostredníctvom inovácií, kvality produktov a služieb a konkurencieschopných cien.

Udržiateľnosť: MSP sa zameriavajú na udržiateľnosť a zodpovednosť, čo zahŕňa dbanie na ekologický dopad svojich činností a zodpovednosť voči zamestnancom, zákazníkom a spoločnosti.

Spokojnosť zákazníkov: MSP sa snažia vytvárať hodnotu pre svojich zákazníkov prostredníctvom kvality produktov a služieb a zákazníckeho servisu. (5)

1.4 Majetková výstavba podniku

Majetková štruktúra podniku je rozdelenie jeho aktív do rôznych kategórií, ako sú peniaze, pohľadávky a iné majetkové hodnoty, ktoré slúžia podnikateľovi k jeho podnikaniu. Skladá sa z dvoch základných skupín a to dlhodobého majetku a obežného majetku. (4)

1.4.1 Dlhodobý majetok

Dlhodobý majetok je definovaný ako hodnota aktív, ktoré podnik vlastní a ktoré slúžia k podnikaniu na dlhšiu dobu, typicky viac ako jeden rok. Dlhodobý majetok zahŕňa aktíva ako nehnuteľnosti, stroje, vybavenie a technológie, ktoré sú potrebné pre každodenný chod podnikania. Tieto aktíva sú dôležité pre úspešný chod podniku, pretože im umožňujú vykonávať svoje činnosti a vyrábať produkty alebo poskytovať služby. (6,7)

1.4.2 Dlhodobý nehmotný majetok

Dlhodobý nehmotný majetok je typ aktíva, ktoré nemá fyzickú podobu a slúži podniku na dlhšie obdobie, typicky viac ako jeden rok. Ide o aktíva ako patenty, licencie, autorské

a vydavateľské práva, obchodná značka firmy, software, náklady na založenie podniku. Dlhodobý nehmotný majetok má význam pre podnik, pretože mu umožňuje zlepšovať svoju konkurenčnú výhodu a zvyšovať svoje príjmy. Tieto aktíva sú dôležité pre úspešný chod podniku, pretože mu umožňujú chrániť svoje výrobky a procesy pred konkurenciou a zvyšovať svoju schopnosť generovať príjmy v budúcnosti. (6,7)

1.4.3 Dlhodobý hmotný majetok

Dlhodobý hmotný majetok je typ aktíva, ktorý má fyzickú podobu a slúži podniku na dlhšie obdobie a postupne sa opotrebováva. Zahŕňa aktíva ako budovy, stavby, stroje, výrobné zariadenia, prístroje, inventár a iné. Člení sa na movitý majetok, ktorý je možné premiestňovať a nemovitý majetok, ktorý premiestňovať nejde. Tento majetok je majetkom odpisovaným, čo znamená že sa jeho postupným opotrebovávaním prenáša jeho hodnota vo forme odpisov do nákladov podniku. (6,7)

1.4.4 Dlhodobý finančný majetok

Dlhodobý finančný majetok obsahuje dlhopisy, akcie, investície do iných podnikov alebo fondov a bankové depozity. Tieto aktíva podnik získa kúpou, vytvorením vlastnej činnosti, darovaním alebo prevodom. (6,7)

1.4.5 Obežný majetok

Obežný majetok, tiež známy ako aktíva pre obrat, sú aktíva, pri ktorých sa očakáva, že sa budú do jedného roka konvertovať na hotovosť alebo budú predané. Tieto aktíva sú pre podnik dôležité, pretože môžu byť použité na splatenie dlhov, zaplatenie faktúr alebo financovanie denných operácií. Obežný majetok je stále v pohybe a n rozdiel od dlhodobého majetku je jeho obrat veľmi rýchly, čo prináša väčší zisk. (6)

Pri obežnom majetku hrá dôležitú rolu likvidita. Likvidita je schopnosť podniku platiť svoje krátkodobé záväzky bez ohrozenia stability alebo solvencie podniku. Inými slovami, likvidita označuje, ako ľahko môže podnik získať hotovosť potrebnú na splatenie svojich krátkodobých dlhov.

Vysoká likvidita znamená, že podnik má dostatok likvidných aktív, ako sú hotovosť, pohľadávky alebo trhové cenné papiere, aby mohol ľahko splatiť svoje krátkodobé záväzky. Nízka likvidita znamená, že podnik má nedostatok likvidných aktív a môže mať problémy s vyplácaním svojich záväzkov včas.

Likvidita je dôležitá pre udržanie finančnej stability podniku. Finančná stabilita je meradlom celkového finančného zdravia spoločnosti a jej odolnosti voči nepriaznivým ekonomickým podmienkam.(6)

1.4.6 Platobná neschopnosť

Finančná platobná neschopnosť, je situácia, v ktorej podnik nie je schopný splniť svoje finančné záväzky v dobe jej splatnosti. K tomu dochádza vtedy, keď záväzky podniku prevyšujú jeho aktíva a podniku chýbajú finančné zdroje na krytie záväzkov.

Vyššia likvidita znižuje riziko platobnej neschopnosti, ale zároveň znižuje výnosnosť podniku. Dôležité preto je, aby podnikateľ našiel najvhodnejší balans medzi likviditou a štruktúrou majetku. (4)

1.5 Kapitálová výstavba podniku

Kapitálová štruktúra sa vzťahuje na kombináciu dlhodobých zdrojov financovania spoločnosti, ako sú cudzie zdroje a vlastný kapitál, ktoré sa používajú na financovanie jej aktív a operácií. Predstavuje podiel financovania spoločnosti, ktorý pochádza z cudzieho kapitálu (dlh) a podiel, ktorý pochádza z vlastného imania.(4,12)

1.5.1 Vlastný kapitál

Vlastný kapitál je časť celkového financovania spoločnosti, ktorú poskytujú jej vlastníci. Predstavuje zostatkovú hodnotu spoločnosti po zaplatení všetkých jej záväzkov a vypočítava sa ako rozdiel medzi celkovými aktívami a celkovými pasívami.

Vlastný kapitál je dôležitým meradlom finančnej sily a stability spoločnosti, pretože poskytuje ochranu proti neočakávaným udalostiam a finančným ťažkostiam. Predstavuje tiež zdroj financovania investícií do rastu a expanzie.

Pre podniky je dôležité udržiavať zdravú rovnováhu vlastného kapitálu, keďže vyšší podiel vlastného kapitálu znamená, že je podnik prekapitalizovaný, zatiaľ čo nižší podiel vlastného kapitálu môže zvýšiť jeho finančné riziko a závislosť na dlhovom financovaní. Spoločnosti by sa mali snažiť optimalizovať rovnováhu svojho vlastného kapitálu a iných zdrojov financovania, aby uspokojili svoje potreby financovania a zvýšili hodnotu pre akcionárov.

Vlastný kapitál je rozdelený na niekoľko položiek:

- Základný kapitál
- Kapitálové fondy

- Fondy zo zisku
- Nerozdelený výsledok hospodárenia minulých rokov
- Výsledok hospodárenia bežného účtovného obdobia (6)

1.5.2 Základný kapitál

Základný kapitál sa vzťahuje na celkovú sumu peňazí, ktorú je spoločnosť oprávnená získať z emisie akcií. Ide o maximálnu sumu vlastného imania, ktorú môže spoločnosť vydať na získanie finančných prostriedkov.

Akciový kapitál predstavuje časť celkového financovania spoločnosti, ktorú poskytujú jej akcionári a považuje sa za trvalý zdroj financovania. Keď spoločnosť vydáva akcie, získava finančné prostriedky od investorov výmenou za vlastnícky podiel v spoločnosti. Je dôležité, aby spoločnosti starostlivo spravovali svoj akciový kapitál a zabezpečili, aby mali dostatok schváleného kapitálu na uspokojenie svojich potrieb financovania. (7)

1.5.3 Kapitálové fondy

Kapitálové fondy sú súbory peňazí zhromaždených od veľkého počtu investorov za účelom investovania do rôznorodého portfólia cenných papierov, ako sú akcie, dlhopisy a iné finančné nástroje.

Hlavným cieľom kapitálových fondov je vytvárať výnosy pre investorov diverzifikáciou ich investícií a rozložením rizika na širokú škálu cenných papierov. Kapitálové fondy sú riadené profesionálnymi manažermi fondov, ktorí prijímajú investičné rozhodnutia v mene investorov.

Investori v kapitálových fondoch dostávajú podiel na výnosoch fondu úmerný ich investíciám. Kapitálové fondy môžu poskytnúť investorom prístup k širšiemu spektru investičných príležitostí, ako by mohli získať sami, a môžu byť pohodlným a nákladovo efektívnym spôsobom investovania na finančných trhoch.

Existujú rôzne typy kapitálových fondov vrátane akciových fondov, dlhopisových fondov, fondov peňažného trhu a vyvážených fondov, z ktorých každý má svoje vlastné investičné ciele a charakteristiku rizika a výnosu. Investori by mali dôkladne zvážiť svoje investičné ciele, toleranciu rizika a finančnú situáciu predtým, ako sa rozhodnú investovať do kapitálového fondu. (6)

1.5.4 Fondy zo zisku

Zisk alebo prebytočné prostriedky sa týkajú peňazí, ktoré sú generované činnosťou spoločnosti nad rámec jej výdavkov a kapitálových požiadaviek. Tieto prostriedky sa

zvyčajne používajú na poskytnutie dodatočného kapitálu na rast a expanziu spoločnosti, na vyplácanie dividend akcionárom alebo na splatenie dlhu.

Prostriedky zisku možno generovať prostredníctvom rôznych zdrojov, vrátane príjmov z predaja, investícií a úspor nákladov. Výška ziskových prostriedkov, ktoré má spoločnosť k dispozícii, sa môže značne líšiť v závislosti od odvetvia a finančnej výkonnosti spoločnosti.

V niektorých prípadoch môžu byť prostriedky zo zisku vyčlenené na špecifické účely, ako je výskum a vývoj, kapitálové výdavky alebo akvizície. Spoločnosti sa tiež môžu rozhodnúť ponechať si časť svojich ziskových prostriedkov ako vankúš proti hospodárskemu poklesu alebo poskytnúť dodatočnú stabilitu svojej súvahy.

Ziskové fondy zohrávajú dôležitú úlohu vo finančnom zdraví a stabilite spoločnosti, pretože poskytujú zdroje potrebné na rast a expanziu. Spoločnosti, ktoré vytvárajú silné ziskové fondy, sa často považujú za atraktívnejšie pre investorov, pretože preukazujú schopnosť generovať konzistentné výnosy a generovať pozitívne výnosy z investícií.

Zisk alebo prebytočné prostriedky sa týkajú peňazí generovaných spoločnosťou nad rámec jej výdavkov a kapitálových požiadaviek a zvyčajne sa používajú na rast, dividendy, splácanie dlhu alebo iné strategické účely. Tieto fondy zohrávajú dôležitú úlohu vo finančnom zdraví a stabilite spoločnosti a sú kľúčovým faktorom pri získavaní investícií a preukazovaní finančnej sily spoločnosti. (6,7)

1.5.5 Nerozdelený zisk hospodárenia minulých rokov

Nepridelený zisk alebo akumulovaný nerozdelený zisk sa vzťahuje na časť zisku spoločnosti, ktorá nebola alokovaná na konkrétne účely, ako sú dividendy, kapitálové výdavky alebo splatenie dlhu. Tieto prostriedky sú generované činnosťou spoločnosti a sú považované za súčasť jej finančných rezerv.

Neprivlastnené zisky predstavujú akumulované zisky spoločnosti v priebehu času a môžu byť významným zdrojom kapitálu pre budúci rast a expanziu spoločnosti. Môžu sa použiť na investovanie do nových projektov, financovanie výskumu a vývoja alebo ako ochrana proti hospodárskemu poklesu.

Výška nepridelených ziskov, ktoré má spoločnosť k dispozícii, sa bude líšiť v závislosti od jej finančnej výkonnosti, veľkosti jej kapitálových výdavkov a výšky dividend, ktoré vypláca akcionárom. Spoločnosti, ktoré vytvárajú silné zisky a udržiavajú si vysoké úrovne neprivlastnených ziskov, sa často považujú za atraktívnejšie pre investorov, pretože preukazujú schopnosť generovať konzistentné zisky a poskytujú stabilitu svojej súvahe.

Nepridelený zisk alebo akumulovaný nerozdelený zisk sa vzťahuje na časť ziskov spoločnosti, ktorá nebola alokovaná na konkrétne účely, a predstavuje významný zdroj kapitálu pre budúci rast a expanziu. Tieto fondy zohrávajú dôležitú úlohu vo finančnom zdraví a stabilite spoločnosti a sú kľúčovým faktorom pri získavaní investícií a preukazovaní finančnej sily spoločnosti. (6)

1.5.6 Výsledok hospodárenia bežného účtovného obdobia

Výsledok bežnej obchodnej činnosti sa vzťahuje na rozdiel medzi príjmom vytvoreným činnosťou spoločnosti a výdavkami vynaloženými na tieto činnosti za určité časové obdobie, ktoré sa zvyčajne nazýva účtovné obdobie. Tento výsledok sa zvyčajne odráža vo výkaze ziskov a strát spoločnosti a predstavuje čistý zisk alebo stratu vygenerovanú prevádzkou spoločnosti počas daného obdobia.

Výsledok bežnej podnikateľskej činnosti je dôležitým meradlom finančnej výkonnosti spoločnosti, pretože poskytuje pohľad na schopnosť spoločnosti generovať zisk a riadiť svoje výdavky. Výsledok môže byť pozitívny (čistý zisk) alebo negatívny (čistá strata) a je ovplyvnený rôznymi faktormi, vrátane výnosov, nákladov a investičných aktivít spoločnosti.

Aby bolo možné presne určiť výsledok bežnej obchodnej činnosti, je dôležité presne merať a vykazovať príjmy, výdavky a iné finančné transakcie spoločnosti. Vyžaduje si to použitie všeobecne uznávaných účtovných zásad (GAAP) a iných štandardov finančného výkazníctva, aby sa zabezpečilo, že výsledky budú presné a konzistentné v priebehu času.

Výsledok bežnej obchodnej činnosti sa týka rozdielu medzi príjmami generovanými činnosťou spoločnosti a výdavkami vynaloženými na tieto činnosti za určité časové obdobie a je kľúčovým meradlom finančnej výkonnosti spoločnosti. Presné meranie a vykazovanie tohto výsledku je nevyhnutné pre pochopenie finančného zdravia spoločnosti a prijímanie informovaných investičných rozhodnutí (2)

1.6 Výnosy a riziká podniku

Výnosy podniku sú príjmy, ktoré podnik získava z predaja svojich produktov alebo služieb. Tieto príjmy sú základom pre dosiahnutie zisku a sú kľúčovým ukazovateľom úspešnosti podniku.

Riziká podniku sú neistoty alebo nebezpečenstvá, ktoré môžu ovplyvniť výnosy alebo zisk podniku. Tieto riziká môžu byť spojené s vnútornými faktormi, ako sú napríklad neefektívne riadenie alebo nízka produktivita, alebo s vonkajšími faktormi, ako sú zmeny v hospodárstve alebo konkurencia.

Podnikatelia musia byť schopní identifikovať a vyhodnotiť riziká, aby mohli prijať opatrenia na ich minimalizáciu alebo elimináciu. To môže zahŕňať napríklad diversifikáciu produktov alebo trhov, zavedenie bezpečnostných opatrení alebo iných opatrení na riadenie rizík. Úspešné riadenie rizík môže pomôcť zabezpečiť stabilitu a dlhodobý úspech podniku.

Investície v podniku môžu byť klasifikované na základe rôznych kritérií, napríklad:

Zdroj finančných prostriedkov: Interné investície sú financované z vlastných zdrojov podniku, zatiaľ čo externé investície sú financované prostredníctvom úverov alebo investícií od tretích strán.

Typ produktu: Investície môžu byť rozdelené do kategórií ako sú napríklad investície do výrobných zariadení, informačných technológií, nehnuteľností alebo iných aktív.

Dĺžka investície: Investície môžu byť krátkodobé alebo dlhodobé v závislosti od toho, ako dlho sa očakávajú prínosy z týchto investícií.

Účel investície: Investície môžu byť uskutočnené za účelom zvýšenia produktivity, zlepšenia kvality produktov alebo zvýšenia tržieb.

Miera rizika: Investície môžu byť klasifikované ako nízko-rizikové alebo vysokorizikové v závislosti od stupňa neistoty týkajúcej sa prínosov z týchto investícií.

Táto klasifikácia investícií v podniku pomáha podnikateľom pri rozhodovaní o tom, kde a ako investovať svoje finančné prostriedky, a tiež umožňuje lepšie porozumieť prínosom a rizikám rôznych typov investícií. (1)

1.7 Majetok podniku

Majetok podniku je súhrn všetkých aktív, ktoré podnik vlastní alebo kontroluje. Tieto aktíva môžu zahŕňať hmotné aj nehmotné veci, ako sú napríklad budovy, stroje, zariadenia, pozemky, patenty, obchodné značky, softvér a podobne. Majetok podniku môže byť tiež financovaný z vlastných zdrojov alebo z úverov.

Majetok podniku je dôležitý pre jeho fungovanie, pretože slúži ako zdroj kapitálu pre výrobu a predaj produktov alebo služieb. Jeho hodnota môže kolísať v závislosti od trhových podmienok, úrokových sadzieb a iných faktorov.

Významným aspektom majetku podniku je, že jeho výnosy a príjmy môžu byť reinvestované do podniku alebo distribuované ako dividendy akcionárom. Preto je dôležité, aby podnik správne riadil svoj majetok a staral sa o jeho rozvoj a zlepšenie, aby zabezpečil dlhodobý prínos pre svojich akcionárov. (6)

1.7.1 Hmotné investície podniku

Hmotné investície podniku sú investície do hmotných aktív, ako sú napríklad budovy, stroje, zariadenia, pozemky a iné podobné veci. Tieto investície sú dôležité pre podnik pretože im umožňujú vykonávať svoju činnosť, vyrábať produkty alebo poskytovať služby.

Hmotné investície sú zvyčajne dlhodobej povahy a môžu trvať niekoľko rokov, kým začnú prinášať výnosy. Môžu byť financované z vlastných zdrojov alebo z úverov a ich hodnota môže kolísať v závislosti od trhových podmienok a iných faktorov.

Hmotné investície sú tiež dôležité pre podnik z hľadiska záväzkov, pretože môžu slúžiť ako záruka pre úvery. Taktiež môžu prispievať k hodnoteniu a posudzovaniu finančnej stability podniku.

Výber hmotných investícií a ich optimalizácia sú dôležité pre úspešné fungovanie podniku, pretože im umožňujú zvýšiť produktivitu a zlepšiť konkurencieschopnosť. Preto je dôležité, aby podnik vykonával dôkladný výskum a rozvážne rozhodoval o investíciách do hmotných aktív. (8)

1.7.2 Nehmotné investície podniku

Nehmotné investície podniku sú investície do nehmotných aktív, ako sú napríklad duševné vlastníctvo (patenty, ochranné známky, licencie), know-how, softvér, databázy, reklamné kampane a iné. Tieto investície sú dôležité pre podnik pretože im umožňujú rozvíjať nové produkty a technológie, zlepšovať kvalitu služieb a posilňovať značku.

Nehmotné investície sú zvyčajne dlhodobej povahy a môžu trvať niekoľko rokov, kým začnú prinášať výnosy. Môžu byť financované z vlastných zdrojov alebo z úverov a ich hodnota môže kolísať v závislosti od trhových podmienok a iných faktorov.

Nehmotné investície sú tiež dôležité pre podnik z hľadiska záväzkov, pretože môžu byť použité ako záruka pre úvery. Taktiež môžu prispievať k hodnoteniu a posudzovaniu finančnej stability podniku.

Výber nehmotných investícií a ich optimalizácia sú dôležité pre úspešné fungovanie podniku, pretože im umožňujú zvýšiť konkurencieschopnosť a inovovať. Preto je dôležité, aby podnik vykonával dôkladný výskum a rozvážne rozhodoval o investíciách do nehmotných aktív. (8)

1.8 Zdroje investícií

Zdroje investícií pre malé a stredné podniky môžu pochádzať z rôznych zdrojov, vrátane interných zdrojov, úverov od bánk a finančných inštitúcií, dlhopisov a ďalších formálnych a neformálnych investičných zdrojov.

Interné zdroje: Interné zdroje zahŕňajú zdroje, ako sú zisk z podnikania, úspory a odkladanie peňazí na investície. Tieto zdroje sú často najjednoduchšie a najlacnejšie k dispozícii pre malé a stredné podniky.

Úvery od bánk: Banky a finančné inštitúcie poskytujú úvery malým a stredným podnikom na financovanie ich investičných potrieb. Tieto úvery sa zvyčajne poskytujú za určitých podmienok, ako sú záruky, úrokové sadzby a splátkové plány.

Dlhopisy: Malé a stredné podniky môžu tiež získať financie prostredníctvom emisií dlhopisov. Tieto dlhopisy sú záväzky, ktoré podnik zaväzuje splácať s úrokmi počas určitého obdobia.

Venture Capital: Venture capital je forma vstupného kapitálu, ktorý sa poskytuje pre začínajúce alebo rozvíjajúce sa podniky s vysokým potenciálom rastu. Tento typ investície je zvyčajne poskytovaný profesionálnymi investičnými spoločnosťami alebo jednotlivými investormi.

Iné neformálne zdroje: Existuje aj množstvo ďalších neformálnych zdrojov, ako sú rodinní príslušníci a priatelia, ktorí môžu byť ochotní poskytnúť financie pre rozvíjanie podniku. (9,10)

1.9 Možnosti financovania podniku

Financovanie podnikania sa vzťahuje na rôzne metódy a možnosti, ktoré má spoločnosť k dispozícii na získanie finančných prostriedkov na svoju činnosť a rast. Existuje niekoľko možností financovania podnikania, pričom každá má svoje výhody a nevýhody.

Dlhové financovanie: Zahŕňa požičiavanie si finančných prostriedkov od bánk, finančných inštitúcií alebo iných veriteľov. Spoločnosť je povinná splatiť požičané prostriedky aj s úrokmi. Niektoré populárne formy dlhového financovania zahŕňajú pôžičky, dlhopisy a úverové linky.

Akciové financovanie: Ide o predaj majetkového podielu v spoločnosti výmenou za kapitál. Investori za to dostanú podiel na zisku spoločnosti. Bežné formy kapitálového financovania zahŕňajú rizikový kapitál a počiatočné verejné ponuky (IPO).

Crowdfunding: Ide o novšiu formu financovania, ktorá zahŕňa získavanie malých súm peňazí od veľkého počtu ľudí, zvyčajne prostredníctvom internetu. Crowdfunding je možné použiť na rôzne účely vrátane vývoja produktov, marketingu a financovania startupov.

Granty: Ide o získanie finančných prostriedkov od vládnych agentúr, nadácií alebo iných organizácií na podporu konkrétnych projektov alebo iniciatív. Granty môžu byť užitočným zdrojom financovania pre spoločnosti zapojené do výskumu a vývoja, sociálneho podnikania alebo iných iniciatív, ktoré sú v súlade s cieľmi financujúcej organizácie.

Financovanie faktúr: Ide o predaj neuhradených faktúr tretej strane za poplatok. Môže to byť užitočná možnosť pre podniky, ktoré majú problémy s čakaním na platbu od zákazníkov, pretože poskytuje rýchlejší zdroj financií.

Záverom je, že existuje veľa možností na financovanie podnikania, pričom každá má svoje výhody a nevýhody. Najlepšia možnosť financovania pre spoločnosť bude závisieť od jej špecifických potrieb, cieľov a finančných okolností. (9,13)

1.9.1 Interné zdroje

Interné zdroje financovania podniku sú finančné prostriedky, ktoré podnik získava z vlastných zdrojov, ako sú napríklad zisk, rezervy alebo emisie nových akcií. Tieto zdroje sú k dispozícii bez toho, aby bolo potrebné vyhľadávať externé financovanie prostredníctvom úverov alebo emisií dlhopisov. Interne zdroje financovania sú dôležité pre podnik, pretože umožňujú podniku získať finančnú flexibilitu a udržať kontrolu nad svojím finančným vlastníctvom. Okrem toho interne zdroje financovania často prichádzajú bez úrokov alebo iných poplatkov, čo môže byť pre podnik výhodnejšie ako zdroje externého financovania. (11,13)

1.9.2 Externé zdroje

Externé zdroje financovania podniku sú finančné prostriedky, ktoré podnik získava zvonka, ako sú napríklad úvery, dlhopisy alebo investície od akciových investorov. Tieto zdroje sú dôležité pre podnik, pretože mu umožňujú získať prístup k dodatočným finančným prostriedkom, ktoré mu môžu pomôcť rozšíriť svoje podnikanie alebo zlepšiť svoju finančnú situáciu. Externé zdroje financovania sú často výhodnejšie pre podniky, ktoré potrebujú väčšie množstvo finančných prostriedkov, ako sú tie, ktoré sa snažia rozšíriť svoje podnikanie alebo vyvinúť nový produkt. Avšak tieto zdroje môžu byť sprevádzané vysokými úrokmi alebo poplatkami a môžu vyžadovať záväzky alebo stratu kontroly nad svojimi finančnými zdrojmi. (11)

1.9.3 Úvery finančných inštitúcií

Úvery od finančných inštitúcií sú formou externého financovania, pri ktorom finančná inštitúcia poskytuje podniku určité množstvo finančných prostriedkov na dobu určitú alebo neurčitú. Tieto prostriedky sú poskytované na základe dohody medzi podnikom a finančnou inštitúciou a sú zvyčajne sprevádzané úrokom a inými poplatkami. Úvery od finančných inštitúcií môžu byť k dispozícii pre rôzne účely, ako je rozšírenie podnikania, nákup pôdy alebo zariadení, refinancovanie existujúcich úverov alebo vyplatenie dlhu. Úvery od finančných inštitúcií sú často výhodnejšie pre podniky, ktoré potrebujú väčšie množstvo finančných prostriedkov, pretože poskytujú prístup k väčšiemu množstvu finančných zdrojov ako interne zdroje financovania. Avšak tieto zdroje môžu byť sprevádzané vysokými úrokmi a poplatkami a môžu vyžadovať záväzné záväzky alebo strate kontroly nad svojimi finančnými zdrojmi.(11)

1.10 Leasing

Leasing je typ dojednania o financovaní, v ktorom prenajímateľ alebo vlastník aktíva umožňuje nájomcovi alebo používateľovi aktíva používať aktívum výmenou za pravidelné platby. Prenajímateľ si ponecháva vlastníctvo majetku a zodpovedá za jeho údržbu a poistenie, pričom nájomca môže majetok užívať po určitú dobu. Na konci doby prenájmu môže mať nájomca možnosť kúpiť majetok za dohodnutú cenu alebo ho vrátiť prenajímateľovi.

Leasing sa bežne používa ako možnosť financovania pre podniky, ktoré chcú získať vybavenie, vozidlá alebo nehnuteľnosti, pretože umožňuje spoločnostiam získať využitie majetku bez toho, aby museli vopred investovať veľké množstvo peňazí. Leasing môže ponúkať aj daňové výhody, keďže leasingové splátky môžu byť odpočítateľné ako obchodné náklady.

Existujú dva hlavné typy leasingových dojednaní: operatívny leasing a finančný leasing. Operatívny leasing zahŕňa použitie majetku bez prevodu vlastníctva, zatiaľ čo finančný leasing zahŕňa prevod vlastníctva majetku na nájomcu na konci doby leasingu.

Leasing je flexibilná a pohodlná možnosť financovania, ktorá podnikom poskytuje prístup k hodnotným aktívam bez potreby veľkých počiatočných investícií. Či už sa leasing používa na vybavenie, vozidlá alebo nehnuteľnosti, môže spoločnostiam pomôcť šetriť kapitál a efektívnejšie riadiť svoje finančné zdroje. (3)

1.10.1 Využitie leasingu

Leasing je široko používaná možnosť financovania, ktorá poskytuje mnoho praktických výhod pre podniky. Niektoré z najbežnejších spôsobov využitia leasingu v praxi zahŕňajú:

Leasing zariadení: Mnohé podniky využívajú leasing na získanie základného vybavenia, ako sú stroje, počítačové systémy alebo vozidlá. To umožňuje spoločnostiam získať používanie zariadenia bez toho, aby museli vopred investovať veľké množstvo peňazí.

Prenájom nehnuteľností: Mnohé podniky si prenajímajú komerčný alebo priemyselný majetok na svoju činnosť, namiesto toho, aby nehnuteľnosť priamo kupovali. To umožňuje spoločnostiam šetriť kapitál a mať väčšiu flexibilitu v držbe nehnuteľností.

Leasing vozidiel: Mnohé podniky sa rozhodnú prenajímať vozidlá svojim zamestnancom, pretože im to umožňuje získať vozový park bez toho, aby museli urobiť veľké počiatočné investície.

Daňové výhody: Leasing môže podnikom poskytnúť daňové výhody, keďže leasingové splátky sú často odpočítateľné ako obchodné náklady. Výsledkom môže byť nižší zdaniteľný príjem a potenciálne nižšia daňová povinnosť pre podnikanie.

Šetrenie kapitálu: Leasing umožňuje podnikom šetriť kapitál a efektívnejšie riadiť svoje finančné zdroje. Použitím leasingu namiesto priameho nákupu majetku sa spoločnosti môžu vyhnúť veľkým počiatočným nákladom a majú flexibilnejšie finančné opatrenia.

Zachovanie finančnej flexibility: Leasing umožňuje podnikom zostať finančne flexibilné, pretože môžu prejsť na novšie vybavenie alebo zmeniť svoje vlastníctvo nehnuteľností bez toho, aby museli predávať existujúce aktíva. (3)

1.10.2 Druhy leasingu

Existuje niekoľko rôznych typov leasingových zmlúv:

1. **Operatívny leasing:** Pri tomto druhu leasingu si prenajímateľ ponecháva vlastníctvo majetku a nájomca (spoločnosť využívajúca majetok) si majetok prenajíma na určité časové obdobie. Náklady na údržbu a poistenie nesie nájomca a splátky leasingu sa na daňové účely považujú za výdavok podnikania.
2. **Finančný leasing:** Ide o typ leasingu, pri ktorom nájomca preberá takmer všetky riziká a odmeny spojené s vlastníctvom majetku. Leasingové splátky sú zvyčajne štruktúrované tak, aby pokryli všetky náklady na majetok počas doby trvania leasingu a nájomca môže mať možnosť odkúpiť majetok na konci doby leasingu za vopred stanovenú cenu.

3. Predaj a spätný leasing: Je leasing, pri ktorom spoločnosť predáva majetok, ktorý už vlastní, prenajímateľovi a následne si ho prenajíma späť na vlastné použitie. Tento typ prenájmu sa často používa na získanie kapitálu, pretože spoločnosť môže dostať jednorazovú platbu za aktívum a potom si ho prenajať späť za nižšiu cenu.
4. Hlavný lízing: Leasing, pri ktorom prenajímateľ prenajíma majetok niekoľkým rôznym nájomcom v priebehu času. Prenajímateľ je zodpovedný za údržbu a poistenie majetku a nájomcovia sú zodpovední za vlastné používanie majetku.
5. Kapitálový lízing: Ide o typ leasingu, ktorý sa považuje za dohodu o financovaní a v súvahe nájomcu sa účtuje ako kúpa. Nájomca je zodpovedný za všetky náklady na údržbu a poistenie a lízingové platby sú štruktúrované tak, aby pokryli celú cenu majetku počas doby trvania leasingu. (3)

1.10.3 Finančný leasing

Finančný leasing je typ leasingovej dohody, pri ktorej si spoločnosť prenajíma majetok od prenajímateľa na určité časové obdobie výmenou za pravidelné platby. Hlavný rozdiel medzi finančným leasingom a inými typmi leasingových dohôd je v tom, že finančný leasing je štruktúrovaný a účtuje sa ako dohoda o financovaní, a nie ako nájomná zmluva.

Pri dohode o finančnom leasingu je nájomca (spoločnosť využívajúca majetok) zvyčajne zodpovedný za všetky náklady na údržbu a poistenie spojené s majetkom a splátky leasingu sú štruktúrované tak, aby pokryli celú cenu majetku počas doby trvania leasingu. Na konci doby leasingu môže mať nájomca možnosť odkúpiť majetok za vopred stanovenú cenu alebo vrátiť majetok prenajímateľovi.

Finančný leasing sa považuje za formu dlhového financovania, pretože nájomca je povinný platiť platby počas trvania leasingu a prenajímateľ je oprávnený majetok užívať počas rovnakého obdobia. Z tohto dôvodu sa finančný leasing účtuje ako záväzok v súvahe nájomcu a majetok sa účtuje ako aktívum v súvahe. (3)

1.10.4 Cena leasingu

Cena leasingu, známa aj ako sadzba leasingu alebo nájomné, je pravidelná platba, ktorú spoločnosť platí prenajímateľovi výmenou za používanie majetku v rámci leasingovej zmluvy. Cena leasingu je zvyčajne špecifikovaná v zmluve o prenájme a zvyčajne sa platí mesačne alebo štvrťročne počas trvania leasingu.

Cena leasingu je určená niekoľkými faktormi, vrátane nákladov na majetok, dĺžky lízingu, očakávaného používania majetku a vnímaného rizika spojeného s leasingovou

dohodou. Cena leasingu je zvyčajne vyššia v prípade majetku, ktorý je drahší, má kratšiu dobu leasingu, očakáva sa, že bude intenzívne využívaný alebo so sebou nesie vyššie vnímané riziko.

Okrem leasingovej ceny môže byť spoločnosť zodpovedná aj za úhradu iných nákladov spojených s leasingovou dohodou, ako sú výdavky na údržbu, poistenie a dane. Tieto náklady sú zvyčajne zahrnuté v nájomnej zmluve a sú oddelené od leasingovej ceny. (3)

1.10.5 Právna úprava leasingu

Právna úprava leasingu odkazuje na zákony a predpisy, ktoré upravujú leasingu majetku medzi prenajímateľom a nájomcom. Tieto zákony a predpisy určujú práva a povinnosti oboch strán v leasingovej dohode a poskytujú rámec pre správne fungovanie leasingového trhu.

Vo väčšine krajín je leasing regulovaný kombináciou zmluvného práva a špecifických leasingových zákonov. Zmluvné právo upravuje vznik nájomnej zmluvy a práva a povinnosti zúčastnených strán. Špecifické leasingové zákony na druhej strane riešia špecifické aspekty leasingu, ako je výpočet leasingovej ceny, ukončenie leasingu a prevod vlastníckych práv.

Jedným z hlavných cieľov regulácie leasingu je zabezpečiť rovnaké podmienky pre prenajímateľa aj nájomcu a chrániť záujmy oboch strán. To zahŕňa zabezpečenie toho, aby podmienky nájomnej zmluvy boli spravodlivé a primerané, aby sa cena prenájmu vypočítala transparentným a objektívnym spôsobom a aby bol nájomca chránený pred akýmkoľvek potenciálnym zneužitím zo strany prenajímateľa.

Regulácia leasingu okrem ochrany práv zainteresovaných strán slúži aj na podporu rozvoja leasingového trhu. To zahŕňa poskytovanie stabilného a predvídateľného regulačného prostredia, podporu rastu leasingových spoločností a zabezpečenie toho, aby bol leasing dostupnou a cenovo dostupnou možnosťou pre spoločnosti všetkých veľkostí. (3)

1.10.6 Podklady pre uzavretie leasingovej zmluvy

Základom pre uzavretie nájomnej zmluvy sú podmienky, ktoré musia byť splnené, aby bola nájomná zmluva platná a vykonateľná. Tieto podmienky sa líšia v závislosti od jurisdikcie, v ktorej sa leasingová dohoda uskutočňuje, ale zvyčajne zahŕňajú nasledujúce:

- Ponuka a prijatie: Prenajímateľ musí dať nájomcovi ponuku na prenájom majetku a nájomca musí ponuku prijať, aby mohla vzniknúť nájomná zmluva.

- Úvaha: Cena prenájmu, čo je pravidelná platba, ktorú nájomca platí prenajímateľovi výmenou za používanie majetku, musí byť uvedená v zmluve o prenájme.
- Spôsobilosť: Prenajímateľ aj nájomca musia mať spôsobilosť na uzavretie právne záväznej zmluvy. To zvyčajne vyžaduje, aby boli plnoletí a mali mentálnu spôsobilosť porozumieť podmienkam nájomnej zmluvy.
- Formálnosť: Nájomná zmluva musí mať písomnú formu a musí byť podpísaná oboma stranami, aby bola vykonateľná. V niektorých jurisdikciách musí byť nájomná zmluva tiež zaregistrovaná alebo inak formalizovaná, aby bola platná.
- Zákonnosť: Predmet nájomnej zmluvy musí byť zákonný a nesmie byť v rozpore s verejným poriadkom. Napríklad je nezákonné prenajať si majetok za účelom zapojenia sa do nezákonných činností.
- Opis majetku: V zmluve o prenájme musí byť jasne opísaný majetok, ktorý sa prenája, vrátane jeho značky, modelu a všetkých relevantných špecifikácií. (3)

1.11 Strategická analýza

Cieľom strategickej analýzy je získať ucelený pohľad na podnik a jeho pozíciu na trhu, aby sa mohli navrhnuť a implementovať efektívne stratégie pre jeho rozvoj a rast. Pri strategickej analýze sa zvyčajne používajú rôzne nástroje a metódy, ktoré umožňujú podrobne preskúmať vnútorné a vonkajšie faktory ovplyvňujúce podnik. Medzi vnútorné faktory patrí napríklad silné a slabé stránky podniku, jeho zdroje, schopnosti a obmedzenia. Vonkajšie faktory zahŕňajú analýzu trhu, konkurencie, hospodárskej situácie a legislatívneho prostredia. (14)

1.11.1 SWOT analýza

SWOT analýza je široko používaný nástroj strategického plánovania v podnikaní a iných oblastiach. Používa sa na hodnotenie vnútorných a vonkajších faktorov, ktoré môžu ovplyvniť úspech podnikania alebo projektu.

Termín SWOT je skratka pre silné stránky, slabé stránky, príležitosti a hrozby. Analýza začína identifikáciou silných a slabých stránok podniku alebo projektu. Silné stránky označujú pozitívne interné atribúty podniku alebo projektu, ktoré mu dávajú konkurenčnú výhodu nad ostatnými. Podnik môže mať napríklad silnú značku, vysoko kvalifikovanú pracovnú silu alebo patentovanú technológiu. Slabými stránkami sú naopak negatívne interné atribúty, ktoré brzdia výkonnosť podniku alebo projektu, ako napríklad zlé riadenie,

zastarané technológie alebo nedostatočné financovanie. Ďalej analýza zvažuje príležitosti a hrozby, ktoré existujú vo vonkajšom prostredí. Príležitosti sú vonkajšie faktory, ktoré môžu pomôcť podniku alebo projektu rásť alebo zlepšovať sa, ako sú nové trhy, vznikajúce technológie alebo meniace sa potreby spotrebiteľov. Hrozby sú na druhej strane vonkajšie faktory, ktoré môžu negatívne ovplyvniť podnikanie alebo projekt, ako je konkurencia, hospodársky pokles alebo zmeny v predpisoch.

Po identifikácii všetkých štyroch komponentov môže tím vyvinúť stratégie na využitie silných stránok a príležitostí a zároveň zmierniť slabé stránky a hrozby. Ak napríklad podnik identifikoval novú trhovú príležitosť, môže sa zamerať na vývoj nového produktu alebo služby, aby uspokojil túto potrebu. Ak identifikuje slabé miesto vo svojej riadiacej štruktúre, môže vypracovať plán školenia a rozvoja svojich vedúcich. SWOT analýzu môžu využiť podniky všetkých veľkostí a vo všetkých odvetviach na posúdenie ich súčasnej pozície a vypracovanie stratégií rastu a zlepšovania. Je to cenný nástroj pre strategické plánovanie, hodnotenie rizík a rozhodovanie.(15)

1.11.2 Porterova analýza piatich konkurenčných síl

Porterova analýza piatich konkurenčných síl je strategický nástroj používaný na hodnotenie konkurenčného prostredia odvetvia alebo trhu. Tieto sily sú:

- Hrozba nových účastníkov: Táto sila sa týka stupňa prekážok vstupu do odvetvia. Bariéry môžu zahŕňať úspory z rozsahu, kapitálové požiadavky, vládne nariadenia a prístup k distribučným kanálom. Vysoké prekážky vstupu sťažujú vstup nových konkurentov na trh, čo môže zatriktívniť toto odvetvie pre existujúcich konkurentov.
- Vyjednávacia sila dodávateľov: Táto sila sa týka stupňa sily, ktorú majú dodávatelia v tomto odvetví. Dodávatelia môžu využiť silu zvýšením cien, znížením kvality tovaru alebo služieb alebo obmedzením ponuky. Keď majú dodávatelia vysoký stupeň sily, môžu znížiť ziskovosť spoločností v rámci odvetvia.
- Vyjednávacia sila kupujúcich: Táto sila sa vzťahuje na stupeň sily, ktorú majú zákazníci v tomto odvetví. Kupujúci môžu využiť silu vyjednávaním nižších cien, požadovaním vyššej kvality produktov alebo služieb alebo prechodom ku konkurencii. Keď majú kupujúci vysoký stupeň sily, môžu znížiť ziskovosť spoločností v rámci odvetvia.

- Hrozba náhradných produktov alebo služieb: Táto sila sa vzťahuje na stupeň ohrozenia, ktoré predstavujú produkty alebo služby, ktoré možno použiť ako náhradu za produkty alebo služby ponúkané odvetvím. Náhradné produkty alebo služby môžu pochádzať mimo odvetvia alebo zvnútra odvetvia. Vysoká miera substitúcie môže znížiť ziskovosť spoločností v rámci odvetvia.
- Rivalita medzi existujúcimi konkurentmi: Táto sila sa vzťahuje na stupeň konkurencie v rámci odvetvia. Konkurencia môže byť založená na cene, kvalite, službách alebo iných faktoroch. Keď je rivalita intenzívna, môže znížiť ziskovosť spoločností v rámci odvetvia.

Analýzou týchto piatich síl môžu podniky identifikovať príležitosti a hrozby v rámci svojho odvetvia alebo trhu. Analýza môže pomôcť podnikom vyvinúť stratégie na získanie konkurenčnej výhody. Päť síl možno použiť aj na posúdenie celkovej atraktivity odvetvia alebo trhu a na vyhodnotenie potenciálnych nových príležitostí alebo rizík.(14)

1.11.3 SLEPT analýza

SLEPT analýza je metóda skúmania a hodnotenia faktorov, ktoré môžu ovplyvniť úspešnosť spoločnosti alebo projektu. Zahŕňa skúmanie sociálnych, právnych, ekonomických, politických a technologických trendov a vplyvov, ktoré môžu ovplyvniť spoločnosť alebo . Cieľom SLEPT analýzy je poskytnúť spoločnosti ucelený pohľad na okolnosti, v ktorých pôsobí a umožniť jej prijímať správne rozhodnutia na základe týchto faktorov. Využíva sa najmä pri plánovaní a strategickom riadení podniku, pri vytváraní nových produktov alebo služieb, a pri rozhodovaní o investíciách a rozšírení na nové trhy. (14)

1.12 Finančná analýza

Finančná analýza je proces skúmania a hodnotenia finančných údajov spoločnosti s cieľom poskytnúť informácie o jej finančnej situácii a výkone. Tento proces zahŕňa zhromažďovanie, triedenie, analyzovanie a interpretovanie finančných údajov z rôznych zdrojov. Cieľom finančnej analýzy je poskytnúť informácie o finančnej situácii spoločnosti, jej výkone, efektívite, likvidite a solventnosti. Finančná analýza sa používa na posudzovanie zdravia a potenciálu spoločnosti, na plánovanie jej budúcej stratégie a na rozhodovanie o investíciách a financovaní. (18)

1.12.1 Horizontálna a vertikálna analýza

Horizontálna analýza je jednou z metód finančnej analýzy, ktorá sa používa na zhodnotenie vývoja finančnej situácie podniku.. Táto analýza porovnáva údaje z rovnakých položiek finančných výkazov (pri napr. Účtovnú závierku, výkaz ziskov a strát, alebo cash flow) za rôzne účtovné obdobie, zvyčajne za viacero po sebe idúcich rokov. Cieľom horizontálnej analýzy je zistiť zmeny a trendy v hospodárení podniku v čase, pri sa vyvíjajú jednotlivé položky výkazov. To umožňuje identifikovať silné a slabé stránky finančnej situácie podniku a umožňuje vedeniu podniku spraviť lepšie rozhodnutia na základe aktuálnych a historických dát.

Cieľom vertikálnej analýzy je zistiť, aký celkový podiel jednotlivé položky výkazov tvoria v celkovom objeme a tým určiť, kde sa nachádzajú prípadné slabé a silné stránky finančnej situácie podniku. Táto analýza umožňuje identifikovať, aké druhy príjmov podnik získava z rôznych zdrojov, aké náklady podnik vynakladá na jednotlivé činnosti a akú veľkosť zisku dosahuje. (17)

1.12.2 Analýza pomerovými ukazovateľmi

Analýza pomerovými ukazovateľmi je jednou z najdôležitejších metód finančnej analýzy. Táto metóda sa používa na posúdenie finančnej výkonnosti podniku, na základe porovnania rôznych pomerových ukazovateľov. Vyjadruje, aké percentuálne vzťahy medzi jednotlivými položkami výkazov existujú a pri sa menia v priebehu času. Tieto pomerové ukazovatele môžu poskytnúť informácie o tom, pri efektívne podnik funguje, aké sú jeho finančné riziká a aké sú jeho finančné možnosti. (16,18)

Ukazovateľ likvidity

Ukazovateľ likvidity meria schopnosť podniku splniť svoje krátkodobé finančné záväzky prostredníctvom rýchlej konverzie svojich aktív na hotovosť. Tento ukazovateľ sa vypočíta ako pomer likvidných aktív podniku (aktíva, ktoré sú ľahko a rýchlo konvertovateľné na hotovosť) k jeho krátkodobým záväzkom. (16)

Ukazovateľ zadĺženosti

Ukazovateľ zadĺženosti sa používa na meranie miery, do akej je spoločnosť zadĺžená kvôli financovaniu pôžičkami a inými formami dlhu. Tieto ukazovatele poskytujú informácie o tom, aký je podiel pôžičiek a iných záväzkov voči majetku a kapitálu spoločnosti. Tieto ukazovatele poskytujú dôležité informácie o finančnej stabilita spoločnosti a jej schopnosti splácať dlhy v budúcnosti. (16)

Ukazovateľ rentability

Ukazovatele rentability sa používajú na meranie ziskovosti spoločnosti a jej schopnosti generovať zisk. Tieto ukazovatele poskytujú informácie o tom, ako efektívne spoločnosť využíva svoje zdroje a investície a či je schopná zarobiť zisk pre svojich akcionárov.(16)

2 ANALYTICKÁ ČASŤ

V druhej, analytickej časti bude predstavená spoločnosť JS TRANS-SK s.r.o. a následne bude vykonaná strategická a finančná analýza. Strategická analýza bude obsahovať SLEPT analýzu, Porterovu analýzu piatich konkurenčných síl a SWOT analýzu. Finančná analýza sa bude skladať z horizontálnej a vertikálnej analýzy a analýzy pomerovými ukazovateľmi.

2.1 Predstavenie spoločnosti

Názov spoločnosti: JS-TRANS-SK s.r.o.

Sídlo spoločnosti: Nové Sady 16, 951 24 Nové Sady

Právna forma: Spol. s.r.o.

Dátum vzniku: 4. februára 2015

IČO: 48002127

Predmet podnikania: Nákladná cestná doprava vykonávaná vozidlami do 3,5 tony

2.1.1 Predmet podnikania

JS TRANS-SK s.r.o. je slovenská dopravná spoločnosť zameraná na medzinárodnú cestnú dopravu tovaru. Spoločnosť sa špecializuje na dopravu rôznych nákladných tovarov. Medzi ďalšie ponúkané služby patrí:

- Sprostredkovateľská činnosť v oblasti obchodu, výroby a služieb
- Kúpa tovaru na účely jeho predaja konečnému spotrebiteľovi alebo iným prevádzkovateľom živnosti
- Administratívne služby
- Poskytovanie služby vedenia cudzieho motorového vozidla
- Organizovanie kultúrnych a iných spoločenských podujatí
- Reklamné a marketingové služby
- Kuriérske služby

2.1.2 História spoločnosti

JS TRANS-SK s.r.o. vznikla v roku 2015 a pôvodne pôsobila len na území Slovenska. Postupne sa ale rozšírila do Európy a dnes spolupracuje hlavne s firmami z Nemecka, ale aj iných krajín Európy. Spoločnosť sa zameriava na kvalitu, spoľahlivosť a rýchlosť svojich služieb a ponúka konkurencieschopné ceny. Má skúsený a kvalifikovaný personál, ktorý sa

stará o plánovanie trás, organizáciu a sledovanie prepravy, ako aj o dodržiavanie všetkých platných predpisov a noriem.

2.2 Analýza finančnej situácie podniku

Finančná analýza slúži k zhodnoteniu finančnej situácie spoločnosti. Pomocou účtovných uzávierok je možné určiť finančné zdravie podniku a zároveň získať informácie, ktoré budú využité pri vyberaní najvhodnejšej varianty financovania podnikateľských aktivít.

Pri finančnej analýze sledovaného podniku budú použité účtovné uzávierky z rokov 2021 a 2022. Pre získanie informácií o finančnej situácii spoločnosti dôjde k využitiu horizontálnej, vertikálnej analýzy a analýzy pomerovými ukazovateľmi.

2.2.1 Horizontálna analýza

Horizontálna analýza popisuje zmenu jednotlivých položiek účtovných uzávierok v čase. Hodnotí vývoj jednotlivých položiek, pričom popisuje ako sa menia v čase.

Tabuľka 1: Horizontálna analýza aktív

(Zdroj: vlastné spracovanie)

AKTÍVA(v EUR)	Minulé UO	Bežné UO	Zmena (v %)
	2021	2022	2021/2022
AKTÍVA CELKOM	407395€	532419€	30,69 %
Stále aktíva	239376€	252948€	5,67 %
Dlhodobý nehmotný majetok	-25552€	-10552€	58,70 %
Dlhodobý hmotný majetok	264928€	263500€	0,54 %
Dlhodobý finančný majetok	0€	0€	0,00 %
Obežné aktíva	168019€	279471€	66,33 %
Zásoby	0€	1419€	0,00 %
Dlhodobé pohľadávky	0€	0€	0,00 %
Krátkodobé pohľadávky	136703€	170987€	25,08 %

Krátkodobý finančný majetok	0€	0€	0,00%
Peňažné prostriedky	31316€	107065€	241,89 %
Časové rozlíšenie aktív	0€	0€	0,00 %

Horizontálna analýza aktív znázorňuje nárast celkových aktív o približne 30 %, k čomu prispelo hlavne zvýšenie obežných aktív, konkrétne peňažných prostriedkov, ktoré ukazujú nárast o takmer 242 %. Na rozdiel od obežných aktív, stále aktíva vzrástli len o 5,67 % a to vďaka zníženiu dlhu pri dlhodobom nehmotnom majetku o 58,70 %.

Tabuľka 2: Horizontálna analýza pasív

(Zdroj: vlastné spracovanie)

Pasíva(v EUR)	Minulé UO	Bežné UO	Zmena (v %)
	2021	2022	2021/2022
PASÍVA CELKOM	407395€	532419€	30,69 %
Vlastný kapitál	229545€	345999€	50,73 %
Základný kapitál	5000€	5000€	0,00 %
Ázio a kapitálové fondy	0€	0€	0,00 %
Fondy zo zisku	823€	823€	0,00 %
VH minulých rokov	173828€	223722€	28,70 %
VH bežného účtovného obdobia	49894€	116454€	133,40 %
Cudzie zdroje	177850€	186420€	4,82 %
Rezervy	3612€	3406€	-5,70 %
Dlhodobé záväzky	0€	0€	0,00 %
Krátkodobé záväzky	174238€	183014€	5,04 %
Časové rozlíšenie pasív	0€	0€	0,00 %

Nárast celkových pasív bol totožný ako nárast celkových aktív, teda 30,69 %. Vlastný kapitál zaznamenal nárast o 50,73 %, hlavne vďaka vzrastu VH bežného účtovného obdobia

o viac než 133 %. Zmena cudzích zdrojov je takmer neviditeľná. Tie ukazujú zmenu len o necelých 5%, čo má na svedomí hlavne nárast krátkodobých záväzkov.

2.2.2 Vertikálna analýza

Vertikálna analýza zobrazuje percentné prepojenia medzi položkami účtovných uzávierok. Ukazuje vývoj štruktúry majetku, kapitálu a zisku. Jej cieľom je určenie jednotlivých majetkových položiek na celkových aktívach a jednotlivých zdrojov financovania na celkových pasívach.

Tabuľka 3: Vertikálna analýza aktív

(Zdroj: vlastné spracovanie)

AKTÍVA(v EUR)	Minulé UO	Podiel na celkových aktívach	Bežné UO	Podiel na celkových aktívach
	2021		2022	
AKTÍVA CELKOM	407395€	100 %	532419€	100 %
Stále aktíva	239376€	58,76 %	252948€	47,51 %
Dlhodobý nehmotný majetok	-25552€	-6,27 %	-10552€	-1,98 %
Dlhodobý hmotný majetok	264928€	65,03 %	263500€	49,49 %
Dlhodobý finančný majetok	0€	0,00 %	0€	0,00 %
Obežné aktíva	168019€	41,24 %	279471€	52,49 %
Zásoby	0€	0,00 %	1419€	0,27 %
Dlhodobé pohľadávky	0€	0,00%	0€	0,00 %
Krátkodobé pohľadávky	136703€	33,56 %	170987€	32,12 %
Krátkodobý finančný majetok	0€	0,00 %	0€	0,00 %
Peňažné prostriedky	31316€	7,69 %	107065€	20,11 %
Časové rozlíšenie aktív	0€	0,00 %	0€	0,00 %

V roku 2021 prevažovali stále aktíva nad obežnými o pár percent. Stále aktíva tvoril predovšetkým dlhodobý hmotný majetok, ktorý sa podieľal na celkových aktívach až 65,03 %. Dlhodobý nehmotný majetok znižoval stále aktíva o 6,27 %. Obežné aktíva boli zložené hlavne z krátkodobých pohľadávok, ktoré na celkových aktívach tvorili 33,56 %. Ďalej obsahovali peňažné prostriedky s celkovým podielom 7,69 %.

V roku 2022 sa role vymenili a obežné aktíva mierne prevýšili stále aktíva. Bolo to predovšetkým kvôli vzrastu peňažných prostriedkov, ktoré tvorili 20,11 % , ale nárast zaznamenali aj krátkodobé pohľadávky, ktorých percentuálny podiel oproti roku 2021 klesol na 32,12 % . V stálych aktívach sa zmenil dlhodobý nehmotný majetok. Jeho záporný podiel sa zmenšil a v roku 2022 bol na hodnote -1,98 %. Dlhodobý hmotný majetok tvoril podiel skoro 50 % na celkových aktívach.

Tabuľka 4: Vertikálna analýza pasív

(Zdroj: vlastné spracovanie)

Pasíva(v EUR)	Minulé UO	Podiel na celkových pasívach	Bežné UO	Podiel na celkových pasívach
	2021		2022	
PASÍVA CELKOM	407395€	100 %	532419€	100 %
Vlastný kapitál	229545€	56,34 %	345999€	64,99 %
Základný kapitál	5000€	1,23 %	5000€	0,94 %
Ázio a kapitálové fondy	0€	0,00 %	0€	0,00 %
Fondy zo zisku	823€	0,20 %	823€	0,15 %
VH minulých rokov	173828€	42,67 %	223722€	42,02 %
VH bežného účtovného obdobia	49894€	12,25 %	116454€	21,87 %
Cudzie zdroje	177850€	43,66 %	186420€	35,01 %
Rezervy	3612€	0,89 %	3406€	0,64 %
Dlhodobé záväzky	0€	0,00 %	0€	0,00 %
Krátkodobé záväzky	174238€	42,77 %	183014€	34,37 %

Časové rozlíšenie pasív	0€	0,00 %	0€	0,00 %
--------------------------------	-----------	---------------	-----------	---------------

V roku 2021 sa celkové pasíva skladali z 56,34 % z vlastného kapitálu, zvyšných 43,66 % tvorili cudzie zdroje. Vlastný kapitál tvoril hlavne VH minulých rokov s podielom 42,67 %. Ďalej obsahoval VH bežného účtovného obdobia s 12,25 percentami a základný kapitál s 1,23 %. Cudzie zdroje boli tvorené takmer úplne z krátkodobých záväzkov s podielom 42,77 % a rezervami s necelým percentom.

Rok 2022 priniesol zmenu, väčšiu váhu na celkových pasívach dosahoval vlastný kapitál so 65 %. Skoro rovnaký podiel ako v roku 2021 mal VH minulých rokov a to okolo 42 %, avšak nárast zaznamenal VH bežného účtovného obdobia, ktorého hodnota dosiahla 21,87 %. Ďalej vlastný kapitál obsahoval základný kapitál, ktorý sa podieľal necelým percentom a fondy zo zisku s banálnymi 0,15 %. Podiel cudzích zdrojov sa znížil na 35 %. Aj napriek miernemu nárastu krátkodobých záväzkov sa váha na celkových pasívach znížila na 34,37 %. Rezervy tvorili 0,64 %.

2.2.3 Analýza pomerovými ukazovateľmi

Pomerové ukazovatele sú najčastejšie využívaným rozborovým postupom k účtovným uzávierkám k zisteniu ich využiteľnosti. Výpočet sa skladá pomerom jednej alebo niekoľkých účtovných položiek z účtovných uzávierok k inej položke alebo ich skupine.

2.2.3.1 Ukazovatele likvidity

Pomocou ukazovateľov likvidity dokážeme určiť schopnosť podniku hradiť svoje krátkodobé záväzky.

Tabuľka 5: Ukazovatele likvidity

(Zdroj: vlastné spracovanie)

Ukazovatele likvidity

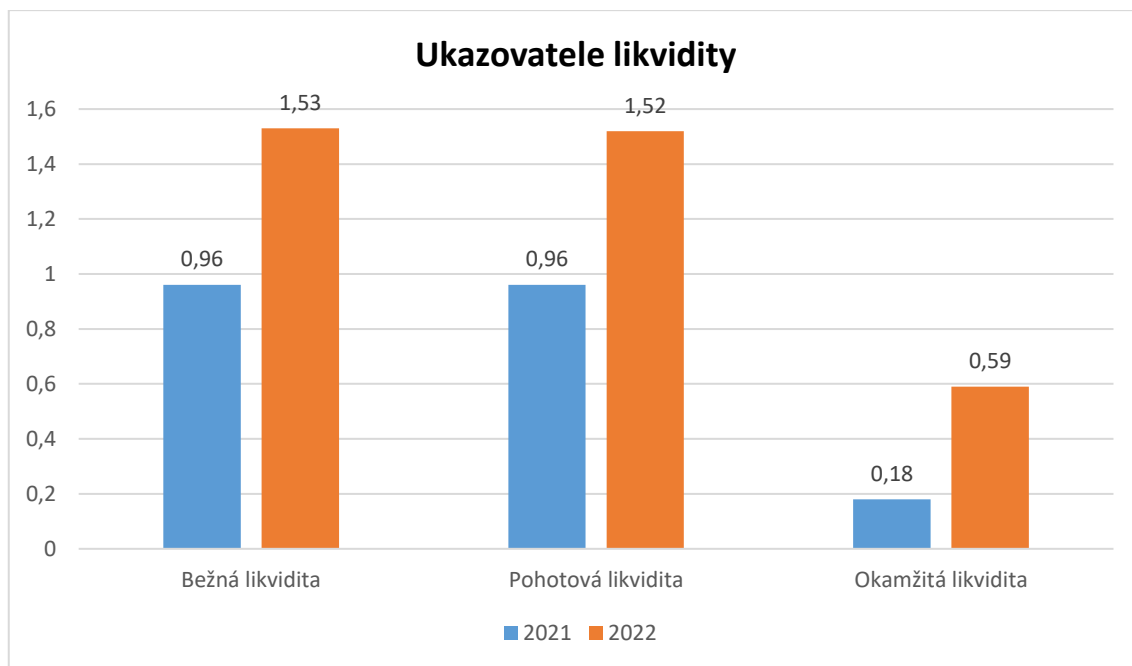
Ukazovateľ / rok	2021	2022
Bežná likvidita	0,96 %	1,53 %
Pohotovú likvidita	0,96 %	1,52 %
Okamžitá likvidita	0,18 %	0,59 %

Doporučená hodnota bežnej likvidity je v rozmedzí 1,5 až 2,5. Sledovaný podnik v roku 2021 nedosiahol odporúčanú hodnotu, avšak v roku 2022 sa mu podarilo dostať do

spomínaného rozmedzia. Nižšia hodnota indikuje zníženú pravdepodobnosť platobnej schopnosti podniku.

Pre hodnoty pohotovej likvidity je odporúčané rozmedzie 1 až 1,5. V prvom roku spoločnosť tesne nedosiahla odporúčanú hodnotu a v roku druhom ju o dve desatiny presiahla. Presiahnutie odporúčaných hodnôt pohotovej likvidity by mohlo znamenať, že spoločnosť má nadmerné množstvo prostriedkov, ktoré nie sú využívané na generovanie ziskov a môžu zostať nevyužívané. Na druhej strane, Ak spoločnosť nemá dostatočnú pohotovú likviditu, môže sa stať, že nebude schopná splácať okamžité záväzky a môže sa dostať do finančných problémov.

Pri okamžitej likvidite sa odporúčaná hodnota pohybuje v rozmedzí 0,2 až 0,5. V prvom roku chýbali na dosiahnutie rozmedzia dve desatiny a v druhom roku podnik presiahol odporúčanú hodnotu o 0,9. Okamžitá likvidita sa týka schopnosti spoločnosti okamžite splatiť svoje najkratšie záväzky, ktoré majú dobu splatnosti do 24 hodín. Ak spoločnosť nedokáže splácať svoje záväzky včas, môže dôjsť k problémom v bežnej prevádzke a v najhoršom prípade sa môže stať platobne neschopnou. Presiahnutie okamžitej likvidity znamená, že spoločnosť má príliš veľa peňazí vo forme hotovosti alebo na krátkodobých účtoch, ktoré nie sú využívané. To môže viesť k strate výnosov alebo zvýšeniu nákladov na ukladanie hotovosti.



Graf 1: Ukazovatele likvidity
(Zdroj: vlastné spracovanie)

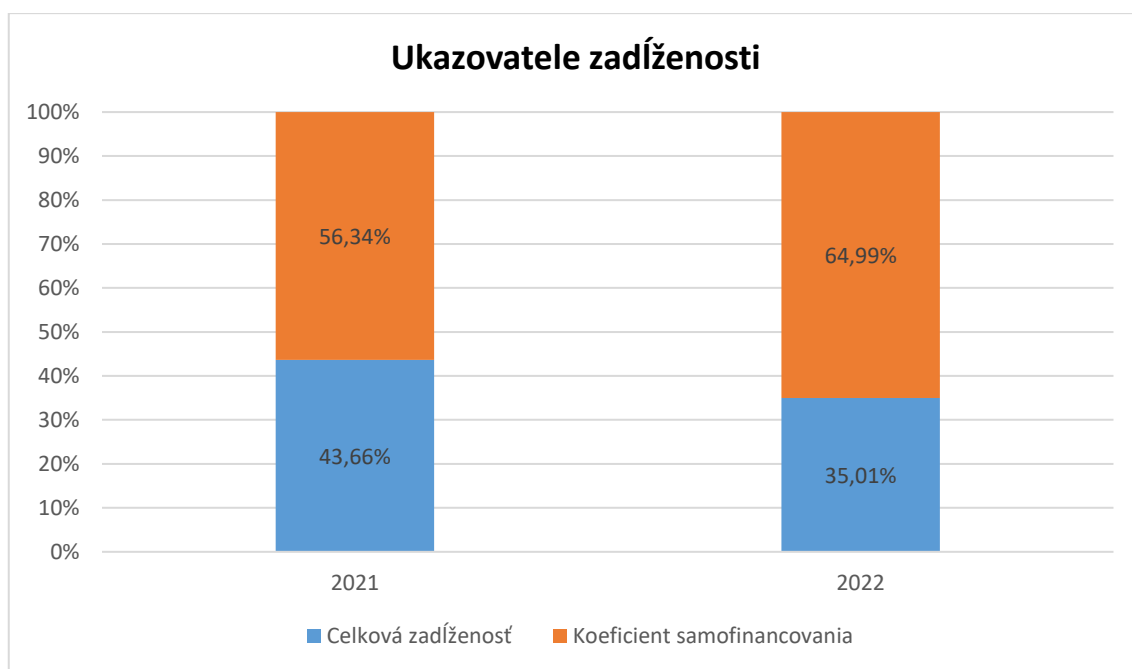
2.2.3.2 Ukazovatele zadĺženosti

Ukazovatele zadĺženosti hodnotia mieru zadĺženosti podniku z pomeru cudzích a vlastných zdrojov.

Tabuľka 6: Ukazovatele zadĺženosti
(Zdroj: vlastné spracovanie)

Ukazovatele zadĺženosti		
Ukazovateľ / rok	2021	2022
Celková zadĺženosť	43,66 %	35,01 %
Koeficient samofinancovania	56,34 %	64,99 %

V roku 2021 podnik využíval cudzie zdroje z 43,66 %. V nasledujúcom roku táto hodnota vykazuje pokles na 35,01 %. Využitie vlastného kapitálu sa v prvom roku pohybovalo cez 56 % a v roku 2022 stúplo na 65 %. Oba ukazovatele vykázali zlepšenie, z čoho môže podnik profitovať, keďže priaznivejšie ukazovatele zadĺženosti sú atraktívnejšie pre spoločníkov a finančné príležitosti.



Graf 2: Ukazovatele zadĺženosti

(Zdroj: vlastné spracovanie)

2.2.3.3 Ukazovatele rentability

Ukazovatele rentability nám prinášajú základný obraz o efektivite nášho podnikania. Dokážu určiť, či je efektívnejšie pracovať s vlastnými prostriedkami alebo cudzím kapitálom.

Tabuľka 7: Ukazovatele rentability

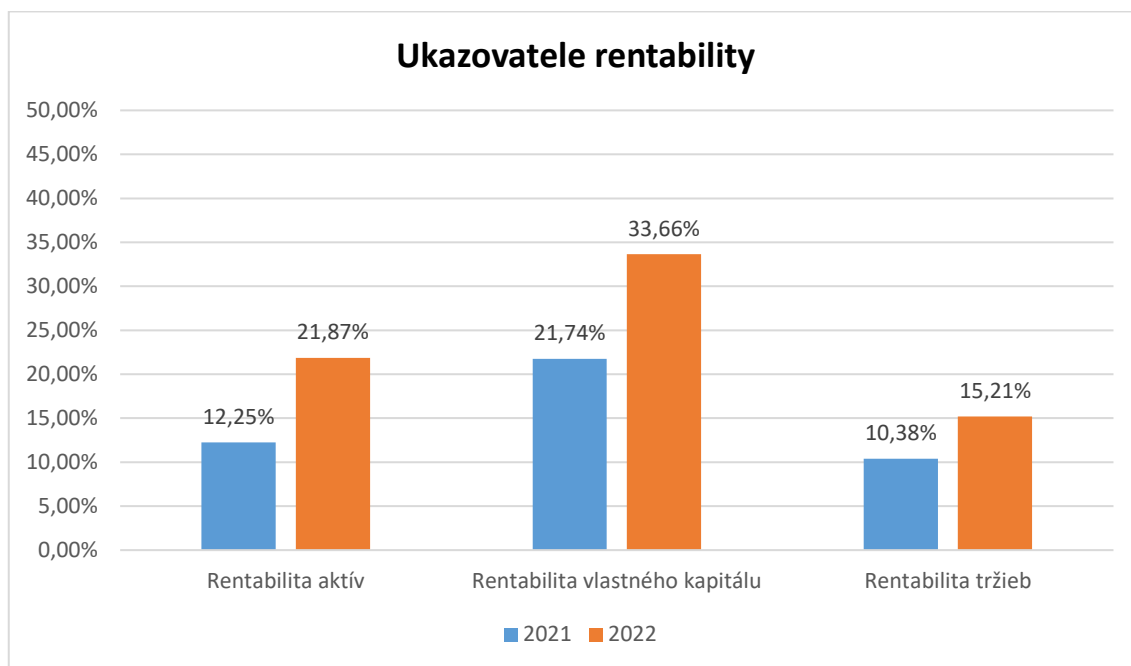
(Zdroj: vlastné spracovanie)

Ukazovatele rentability

Ukazovateľ / rok	2021	2022
Rentabilita aktív	12,25 %	21,87 %
Rentabilita vlastného kapitálu	21,74 %	33,66 %
Rentabilita tržieb	10,38 %	15,21 %

Rentabilita aktív by sa nemala pohybovať pod hodnotou 5%. Sledovaný podnik v oboch rokoch prekročil odporúčanú minimum a v roku 2022 ukázal zlepšenie oproti predchádzajúcemu roku, čo znamená že zároboková činnosť podniku sa zlepšila. Rentabilita vlastného kapitálu vykazuje taktiež stúpajúce hodnoty, čo znamená, že podnik zvyšuje výnosnosť vloženého kapitálu. Odporúčané hodnoty sú vyššie než 15 %. Sledovaný podnik

dosiahol v roku 2021 hodnotu 21,74 % a v roku 2022 dokonca až 33,66 %. Hodnoty poslednej rentability zaoberajúcej sa tržbami takisto ukazujú zlepšenie v priebehu sledovaných rokov a to z 10,38 % na 15,21 %. Čím vyššia rentabilita tržieb je, tým efektívnejší je podnik vo využívaní svojich tržieb na dosiahnutie zisku. Z ukazovateľov rentability môžeme vidieť, že podnik napreduje, efektívnejšie využíva svoj vlastný kapitál a tržby a tým zvyšuje svoje zisky.



Graf 3: Ukazovatele rentability

(Zdroj: vlastné spracovanie)

2.3 Analýza prostredia podniku

K analýze prostredia podniku budú využité tri samostatné analýzy, a to PEST analýza, SWOT analýza a Porterova analýza piatich konkurenčných síl. Hlavným cieľom analýzy prostredia podniku bude stanovenie silných a slabých stránok podniku, hrozieb príležitostí a podrobný rozbor prostredia, v ktorom podnik pôsobí.

2.3.1 SLEPT analýza

Sociálne faktory

Sociálny faktor slúži k pochopeniu správania zákazníkov, ich životného štýlu a preferencií. K určeniu týchto vlastností je potrebný demografický prieskum, ktorý odhalí správnu skupinu zákazníkov a bude možné určiť správnu komunikáciu s nimi a identifikovať aký produkt či službu ľudia potrebujú.

Podľa výsledkov sčítania obyvateľov z roku 2022 na Slovensku žilo 5 449 270 obyvateľov, čo je pokles oproti predchádzajúcemu roku. Z celkového počtu je 49 % mužov a 51 % tvoria ženy.

Z hľadiska vekovej štruktúry tvorili 16 % deti od 0-14 rokov, najrozsiahlejšia skupina 15-64 rokov disponovala hodnotou 67 % a obyvatelia nad 65 rokov tvorili zvyšných 17 %. Priemerný vek obyvateľstva bol 38,7 rokov, z toho priemerný vek mužov bol 37,1 a žien 40,3 rokov.

Národnostné zloženie ukázalo, že približne 1,5 % populácie tvoria cudzinci.

Z hľadiska vzdelania počet vysokoškolsky vzdelaných obyvateľov presiahol jeden milión, čo je približne 18 % obyvateľstva. Avšak je verejne známe, že Slovensko už dlhé roky trápí migrácia mladých ľudí kvôli obyvateľstvu každoročne rastie.

Legislatívne faktory

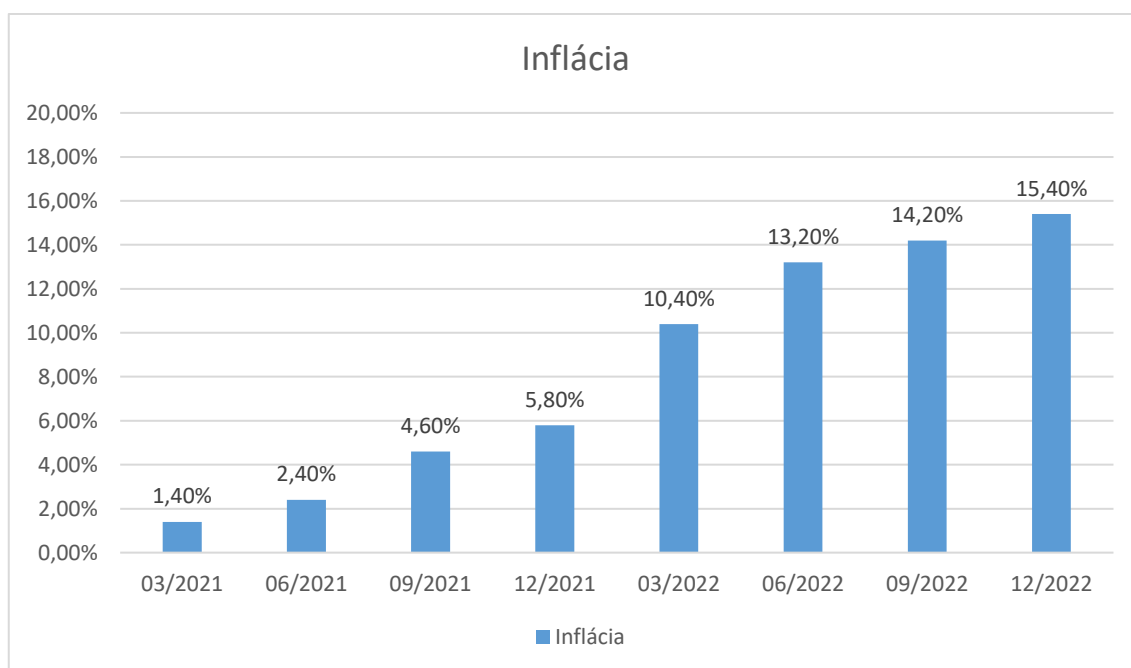
Podnik musí brať ohľad na právne predpisy. Je preň dôležité sledovanie zákona a pripravovaných noviel. Zákon, ktorý upravuje postavenie podnikateľov, obchodné záväzkové vzťahy, ale aj niektoré iné vzťahy súvisiace s podnikaním je vymedzený v č. 513/1991 Zb.. Ďalším dôležitým zákonom pri podnikaní je zákon č. 222/2004 Z. z., tento zákon upravuje daň z pridanej hodnoty. . Táto daň je zákonom stanovená ako základná daňová povinnosť pre podnikateľov, ktorí predávajú tovary alebo poskytujú služby v rámci Slovenskej republiky. Zákon na úpravu pracovnoprávných vzťahov medzi zamestnávateľmi a zamestnancami stanovuje zákonník č. 311/2001 Z. z.. Zákonník práce upravuje otázky týkajúce sa zamestnávania, pracovného pomeru, pracovného času, odmien, dovolenky, pracovnej neschopnosti, ochrany zdravia a bezpečnosti pri práci. Podľa zákonníka práce má každý zamestnanec právo na primeranú odmenu za prácu, na bezpečné a zdravé pracovné prostredie a na ochranu svojich osobnostných práv. Zároveň zamestnávateľ má povinnosť zabezpečiť bezpečné a zdravé pracovné podmienky, splácať odvody, platiť dane a rešpektovať práva svojich zamestnancov. Zákony č. 580/2004 Z. z. a č. 461/2003 Z. z. sú zákony o sociálnom a zdravotnom poistení, ktoré sú taktiež dôležité pri podnikaní. Sú to zákony, ktorými sa upravujú práva a povinnosti zamestnancov a zamestnávateľov v oblasti sociálneho a zdravotného poistenia. Zákon upravuje zabezpečenie príspevkov na sociálne a zdravotné poistenie a stanovuje podmienky pre ich poskytovanie a vyplácanie.

Ekonomické faktory

Inflácia

Inflácia je rastúci celkový index cien tovarov a služieb v ekonomike v určitom období, ktorý spôsobuje pokles kúpnej sily peňazí a znehodnocovanie meny. Inflácia sa zvyčajne meria percentuálnym nárastom indexu cien v porovnaní s predchádzajúcim obdobím. Môže byť spôsobená rôznymi faktormi, napríklad zvýšeným dopytom po tovaroch a službách, zvyšovaním miezd alebo rastom nákladov na energie a suroviny. Inflácia môže mať negatívny vplyv na hospodársku stabilitu a životné náklady obyvateľstva, pretože zvyšuje náklady na život a znehodnocuje úspory.

Ročná inflácia na Slovensku v roku 2022 dosiahla 15,40 %. V porovnaní s rokom 2021 je to nárast o približne 10 %. Tento nárast bol spôsobený hlavne výrazným nárastom cien energií a surovín. Tento nárast cien energií firmy a podnikatelia premietajú do cien výrobkov a služieb, čím si kompenzujú vysoké straty.



Graf 4: Inflácia na Slovensku v rokoch 2021/2022

(Zdroj: 20)

Miera nezamestnanosti

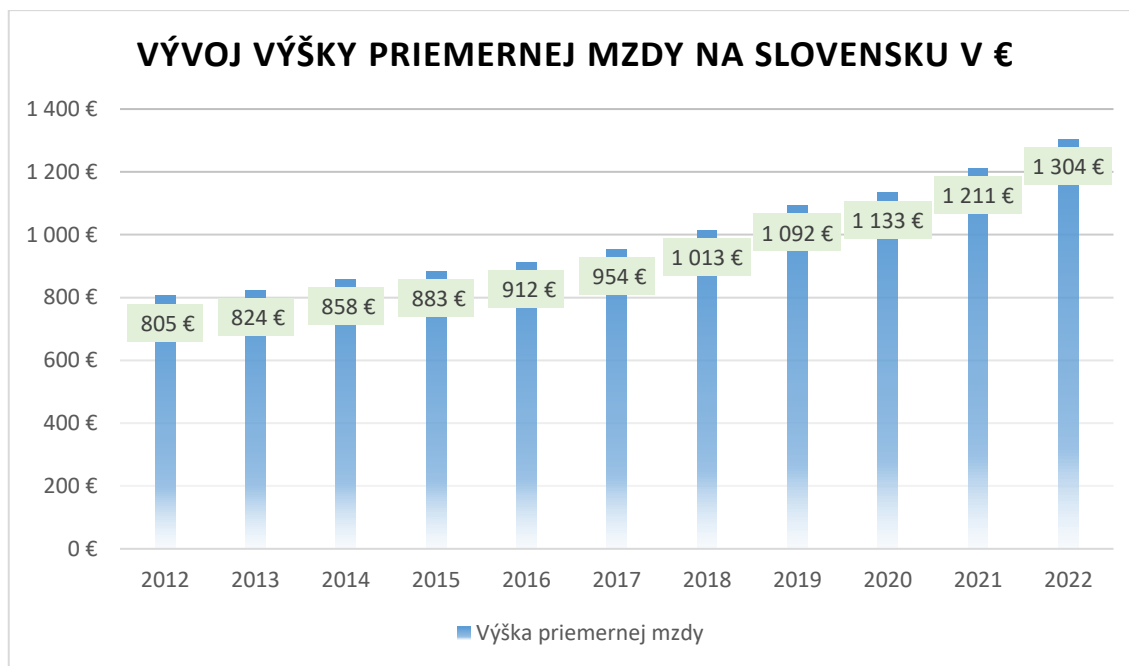
Miera nezamestnanosti je ukazovateľ, ktorý udáva percentuálny podiel nezamestnaných ľudí v populácii pracovne schopných ľudí. Miera nezamestnanosti sa počíta ako počet nezamestnaných ľudí, ktorí hľadajú prácu a sú pripravení ju prijať, vzhľadom na celkový

počet pracovne schopných ľudí v populácii. Miera nezamestnanosti sa môže meniť v čase a v závislosti od situácie na trhu práce a vo svetovej ekonomike.

Počet ľudí bez práce na Slovensku klesol počas roka 2022 takmer o 15-tisíc, tesne pod úroveň 170-tisíc osôb. Na celoročnej úrovni sa situácia zlepšila vo všetkých regiónoch SR, v poslednom štvrtroku však v polovici krajov nezamestnanosť začala mierne stúpať. Miera nezamestnanosti predstavovala 6 %, medziročne sa znížila o 0,5 %. Pandémia výrazne zvýšila podiel dlhodobo nezamestnaných, na konci roka 2022 tvorila táto skupina ľudí bez práce väčšinu, a to 68%. Dlhšie ako rok bez práce tak bolo vyše 115-tisíc osôb, medziročne sa ich počet však znížil o 10-tisíc osôb (o 8 %). Krátkodobá nezamestnanosť medziročne klesla podobne o 8 % na takmer 54-tisíc osôb (ľudia, ktorí boli bez práce kratšie než 12 mesiacov). Úbytok nezamestnaných sa koncom roka 2022 prejavil vo všetkých vekových kategóriách s výnimkou mladých do 25 rokov. Najvýznamnejší relatívny aj absolútny pokles nastal v skupine 25 až 34-ročných, z ktorej medziročne ubudlo vyše 8-tisíc nezamestnaných, čo znamenalo pokles o takmer 17 %. Z pohľadu ekonomickej činnosti posledného zamestnávateľa najviac osôb naposledy pracovalo v priemysle, obchode a v stavebníctve. Takmer 30 % nezamestnaných (48,4 tisíce osôb) tvorili osoby, ktoré doposiaľ nikdy nepracovali. Do tejto skupiny patria aj absolventi škôl. Najvýraznejší úbytok o 3,2 tisíc osôb počas 4. štvrtroka nastal u osôb, ktoré naposledy pracovali v ubytovaní a v stravovacích službách.

Priemerná mzda

Priemerná mzda je ekonomický ukazovateľ, ktorý zodpovedá aritmetickému priemeru mzdových výdavkov alebo príjmov pracovníkov v regióne alebo krajine za určité obdobie, zvyčajne za mesiac alebo rok. Vypočítava sa z celkového množstva vyplatených miezd alebo zárobkov všetkých zamestnancov a delí sa počtom zamestnancov. Tento ukazovateľ sa používa na meranie priemerného zárobku v danej krajine alebo regióne a umožňuje porovnávať ekonomickú prosperitu medzi rôznymi krajinami alebo regiónmi. Priemerná mzda sa môže odvíjať od odvetvia, v ktorom zamestnanci pôsobia, vzdelania a skúseností zamestnanca alebo hospodárskej situácie v krajine alebo regióne.



Graf 5: Vývoj výšky priemernej mzdy na Slovensku v rokoch 2012-2022

(Zdroj:19)

Politické faktory

Orientovanie sa v politických faktoroch môže podniku priniesť konkurenčnú výhodu. Podnikateľské prostredie môže byť ovplyvnené vplyvom vlády a zmenou politickej situácie, ktoré môžu vyústiť až do nevhodných rozhodnutí vedúcich k výraznému vplyvu na podnikateľské aktivity podniku.

Politická situácia na Slovensku

Slovenská republika je parlamentná demokracia s viacerými úrovňami vládnutia. Na úrovni centrálnej vlády existuje exekutíva, legislatíva a súdnictvo. Výkonná moc je zverená vláde, ktorá je vedená predsedom vlády a zodpovedá Národnému radu Slovenskej republiky. Zákonodarná moc je zverená parlamentu. V roku 2020 prebehli na Slovensku posledné voľby do NR SR. Zvíťazilo v nich hnutie OĽANO na čele s Igorom Matovičom. Predsedom parlamentu sa stal Boris Kollár zo SME RODINA. V apríli roku 2021 bol po viacerých chybách Matovič nahradený Eduardom Hegerom a bola zostavená nová vláda. Ani Hegerova vláda sa nevyhla vládnej kríze. Táto kríza stále pretrváva, vláda je nestabilná a vyústi až predčasnými voľbami. Politická nestabilita môže viesť k mnohým nesprávnym rozhodnutiam a mať negatívny dopad na podnikateľské prostredie.

Politická situácia v zahraničí

Značný vplyv na politickú situáciu v zahraničí mala v roku 2022 ruská invázia na územie Ukrajiny. Operácia mala podľa slov ruského prezidenta trvať pár dní ale konflikt sa ťahá až doteraz a pretrváva tak viac než jeden rok. Na Ruskú federáciu boli uvalené obrovské sankcie a svoje pôsobenie na jej území zrušili najväčšie svetové spoločnosti. To malo veľký dopad na svetovú ekonomiku a výrazné stúpanie cien energií, pretože prišla bezprostredná reakcia Ruska, ako jedného z najväčších dodávateľov energetických surovín na svete.

Technologické faktory

V dnešnej, modernej dobe sú technologické faktory jednými z najdôležitejších a najviac ovplyvňujúcich faktorov. Podnik by mal ísť s dobou a prispôbiť svoje podnikanie a investovanie najnovším technologickým trendom. Vhodné investovanie a inovovanie do moderných technológií môže podniku zlepšiť konkurencieschopnosť a ich postavenie na trhu.

2.3.2 Porterova analýza piatich konkurenčných síl

Porterova analýza sa zameriava na definovanie vonkajších faktorov ovplyvňujúcich podnik. Analyzuje vzťah podniku k dodávateľom, odberateľom, možným substitúciám, novým konkurentom a vzťah medzi už existujúcimi firmami.

Vplyv dodávateľov

Spoločnosť JS TRANS-SK s.r.o. využíva aj špedičnú činnosť, pri ktorej sú prepravy zásielok vykonané vlastným menom na cudzí účet, Nakoľko podnik využíva tieto služby, má viacerých subdodávateľov, ktorí sprostredkujú ich zákazky.

Vplyv odberateľov

Odberatelia sú najdôležitejším aspektom ovplyvňujúcim chod podniku zameraného na prepravu tovaru. Sledovaný podnik má stálych a overených odberateľov, ktorí si objednávajú prepravu tovaru z bodu A do bodu B a podnik ju sprostredkuje za vopred dohodnutú cenu.

Substitučné produkty

Keďže sa podnik zberá prepravou tovaru a poskytuje v podstate len jeden produkt, možnou substitúciou by mohla byť náhrada klasických palivových vozidiel ekologickejšími variantami ako sú, napríklad elektrické nákladné vozidlá.

Konkurenčná rivalita

V momentálnej dobe nemá spoločnosť priamych konkurentov, keďže ceny vypočítané za prepravu tovaru majú skoro všetky firmy totožné. Tieto ceny sa počítajú od spravených kilometrov a od aktuálnej ceny paliva. S firmami, ktoré vykonávajú podobnú činnosť a pôsobia v rovnakom prostredí spoločnosť spolupracuje a prípadne pôsobia ako subdodávatelia.

Hrozba nových konkurentov

Hrozba nových konkurentov pre prepravnú firmu môže byť aj tak veľmi reálna. Noví konkurenti môžu vstúpiť na trh s agresívnymi cenami a lepšími službami, čo môže znamenať, že firma stratí svoj trhovú podiel a zákazníkov. Okrem toho, noví konkurenti môžu priniesť aj nové technológie a inovácie, ktorým môže byť ťažké konkurovať.

2.3.3 SWOT analýza

Táto analýza prináša informácie pre podnik, a to z pohľadu interných faktorov, ktoré zahŕňajú silné a slabé stránky a externých faktorov, a to konkrétne príležitosti a hrozby, ktoré by mohli nastať.

Tabuľka 8: SWOT analýza

(Zdroj: vlastné spracovanie)

	Silné stránky	Slabé stránky
Interné faktory	• Dobré postavenie na trhu • Zahraniční odberatelia • Dobré výsledky hospodárenia podniku	• Vysoká fluktuácia zamestnancov • Vysoké náklady na opravy vozidiel
	Príležitosti	Hrozby
Externé faktory	• Akvizícia stabilných zamestnancov • Zväčšenie zákazníckeho portfólia • Ekologická preprava	• Neustály rast úrokových sadzieb • Dlhá doba dodania nových vozidiel

Silné stránky

Jednou z hlavných silných stránok je dobré postavenie podniku na európskom trhu. Firma spolupracuje s viacerými veľkými spoločníkmi z celej Európy a disponuje dobrou komunikáciou a vzťahmi. Vďaka týmto aspektom a svojmu postaveniu má podnik medzi odberateľmi aj mnoho takzvaných „gigantov“. Medzi najväčších odberateľov zo Slovenska patrí SIIX EMS Slovakia s.r.o., MCD s.r.o., B.V.M. s.r.o. a medzi zahraničných Schwerdtfeger Transport GmbH z Nemecka, M.G.M. Logistik GmbH z Rakúska a Flash BV z Holandska.

Ďalšou silnou stránkou je dobré hospodárenie podniku. Už niekoľko rokov má firma buď stabilný alebo rastúci trend tržieb a ziskovosti, dobrú likviditu a bezproblémový prístup k bankovému financovaniu. Za týmito pozitívnymi výsledkami stojí efektívne riadenie podniku a spravovanie svojich financií.

Slabé stránky

Medzi slabé stránky treba určite zaradiť zamestnancov, ktorých na jednej strane nie je veľa, čo znamená, že by sa moc nemali obmieňať, ale opak je pravdou a v podniku rezonuje vysoká fluktuácia zamestnancov a neustále sa menia. Pár zamestnancov je stálych, ktorí sú k podniku lojálni, ale ostatní sa často vymieňajú a vydržia vo firme len pár mesiacov. Táto nestabilita zloženia personálu môže byť spôsobená nedostatočnou praxou, ktorá sa prejaví až po pár týždňoch alebo mesiacoch strávených vo firme. V dnešnej dobe cena vodičského preukazu neustále stúpa nahor a tým pádom sa veľa mladých ľudí dostane k autoškole až pri stálom finančnom príjme, z čoho vyplýva slabá prax na vykonávanie pozície vodiča. Ďalším dôvodom, ktorý stojí za neustále meniacim sa personálom sú lepšie finančné príležitosti v zahraničí prípadne vyššie platové ponuky konkurencie na Slovensku za ktorými sa zamestnanci rozhodnú ísť.

Veľkou slabosťou firmy je vysoká kazivosť vozidiel, čo spôsobuje ich dočasnú nedostupnosť a zbytočné náklady potrebné na ich opravu. Kazenie vozidiel môže byť spôsobené viacerými faktormi, často bývajú vozidlá naštartované aj bez toho aby boli v tom momente využívané. Aktuálne je tento problém spojený s nutnosťou opravy vozidiel rozšírený o ďalšie negatívum. Na opravu sa čaká podstatne dlhšie než v minulosti a to môže pre podnik znamenať ešte väčšie, nielen finančné straty.

Príležitosti

Jednou z príležitostí je stabilizovanie personálu. Riešením tejto problematiky by mohlo byť získanie zamestnancov s dlhoročnou skúsenosťou na podobnej pozícii. Nevyhnutným by mohlo byť zabezpečenie konkurencieschopných plátov prípadne pripojenie k platom určité benefity určené k motivovaniu a udržaniu zamestnancov v podniku.

Aj keď na veľkosť podniku je množstvo odberateľov pomerne vysoké, vždy je kam sa posúvať a zväčšovať svoje meno a postavenie na trhu. K získaniu nových zákazníkov by mohol poslúžiť dobrý management, vytvorenie kvalitnej reklamy, prípadne využitie kontaktov získaných v priebehu dlhoročného pôsobenia podniku.

Ekologická preprava je dnes jednou z najväčších príležitostí pre podniky zamerané na prepravu tovaru. V súčasnej dobe stále viac podnikov zdôrazňuje svoje ekologické záväzky a snaží sa znižovať svoj negatívny dopad na životné prostredie. Rastúca obava z klimatických zmien a potreba znížiť emisie skleníkových plynov spôsobuje, že stále viac podnikov zdôrazňuje svoje ekologické záväzky a snaží sa znižovať svoj negatívny dopad na životné prostredie. Medzi príklady ekologickej prepravy patrí napríklad použitie elektrických alebo hybridných vozidiel, čím sa znižuje emisie oxidu uhličitého a iných škodlivých látok. Ekologická preprava môže byť pre podniky príležitosťou na získanie nových zákazníkov, ktorí si cenia udržateľnosť a ochranu životného prostredia. Okrem toho môže ekologická preprava pomôcť podnikom znižovať náklady na palivo a zlepšovať ich ziskovosť. Ekologická preprava môže byť pre tieto podniky významnou príležitosťou na rozvoj a rast, ktorá zároveň prispieva k ochrane životného prostredia.

Hrozby

Rast úrokových sadzieb môže byť pre podnikanie hrozbou, pretože zvyšuje náklady na financovanie a znižuje ziskovosť. Vyššie úrokové sadzby môžu viesť k vyšším úverovým nákladom, čo môže mať za následok znižovanie investícií a rast finančných nákladov. Sledovaný podnik kupuje svoje vozidlá na leasing a je silno ovplyvnený rastom úrokových sadzieb.

Ďalšou hrozbou je súčasná dlhá doba dodania nových vozidiel, na ktoré sa častokrát čaká aj viac ako rok. Dlhá čakacia doba dodania nových vozidiel môže byť pre podnik vážnou hrozbou, pretože môže obmedziť schopnosť podniku uspokojiť dopyt odberateľov a zvýšiť náklady na údržbu starších vozidiel. Táto situácia sa môže vyskytnúť, ak je na trhu nedostatok určitých typov vozidiel alebo ak výrobcovia majú problémy so svojou výrobou. Jedným z riešení na túto problematiku môže byť hľadanie alternatívnych zdrojov dopravy, ako napríklad požičiavanie vozidiel od iných firiem.

3 NÁVRHOVÁ ČASŤ

V poslednej časti mojej bakalárskej práce objasním rozšírenie podnikateľskej činnosti spoločnosti a výber vhodného financovania na jeho realizovanie. Najprv predstavím predmet financovania, výdaje spojené s jeho realizovaním a prínos pre firmu. Následne rozoberem možnosti jeho financovania a zanalyzujem, ktorá varianta je pre firmu najvýhodnejšia.

3.1 Popis financovaného projektu

Spoločnosť JS TRANS-SK s.r.o. má v pláne zakúpiť do svojho vozového parku ťahač spoločne aj s návesom určený na prepravu tovaru nad 3,5 tony a tým rozšíriť ponúkané služby. Táto kúpa je prvý krok spoločnosti k zväčšeniu svojho postavenia na trhu a preto je nevyhnutné vybrať tú najvhodnejšiu variantu jej financovania. Firma už dlhé roky odoberá vozidlá od overeného dodávateľa a tým je Mercedes-Benz Slovakia s. r. o.. Má vyhladený už aj konkrétny model ťahaču, ktorý by si chcela zakúpiť a jeho odhadovaná cena sa pohybuje na 112000€. Vyhladený má už aj náves, ktorý by dokúpila k ťahaču a keďže firma Mercedes-Benz Slovakia s. r. o. nevyrába návesy, vybrala si ťahač značky Krone. Cena návesu sa pohybuje okolo 23000€. Dokopy by teda spoločnosť zaplatila 135000€. Z vlastného kapitálu je ochotná zaplatiť do výšky 100000€.



Obrázok 1: Ťahač Mercedes-Benz

(Zdroj: 21)



Obrázok 2: Náves Krone

(Zdroj: 22)

3.2 Financovanie pomocou vlastných zdrojov

Výhodou tohto financovania je, že podniku nevzniknú náklady spojené s úrokmi. Zároveň má väčšiu flexibilitu, pretože nemusí dodržiavať podmienky stanovené stranou, ktorá by ich financovala. Pokiaľ by podnik hradil kúpu celkovo z vlastných zdrojov, vynaložil by približne štvrtinu svojho kapitálu a zvýšil by tým riziko v prípade neúspechu

tohto projektu, ale určité riziko prichádza pri každej forme financovania. Z účtovných výkazov vychádza, že firma je schopná si tento projekt uhradiť kompletne sama, z vlastných zdrojov, avšak sa rozhodla vyčleniť na túto investíciu len 100000€ z vlastných zdrojov.

3.3 Financovanie pomocou cudzích zdrojov

Financovanie z cudzích zdrojov môže byť realizované rôznymi spôsobmi. Najčastejšími spôsobmi financovania dlhodobého hmotného majetku spoločnosti býva financovanie pomocou bankového úveru alebo finančného leasingu. Z finančnej analýzy vyplýva, že spoločnosť je vo výhodnom postavení a je hodnotená ako klient, ktorý by nemal problém so splácaním svojich záväzkov. Tento fakt by jej mohol priniesť ponuku výhodnejších úrokových sadzieb zo strany bánk.

3.3.1 Financovanie pomocou bankového úveru

Financovanie bankovým úverom je najviac využívaným spôsobom financovania podnikateľských aktivít. U investičného bankového úveru som zvolil poskytnutie úveru vo výške 40000€. Investičné úvery boli vypočítané na 3 a 5 rokov. Úroková sadzba a výška mesačných splátok za obdobie poskytnutého úveru je fixná. Pre porovnanie som zvolil ponuky od ČSOB, a.s., Slovenská sporiteľňa, a.s., mBank, S.A., UniCredit Bank Slovakia, a.s. a Poštová banka, a.s.

ČSOB

ČSOB (Československá obchodná banka) je univerzálna banka pôsobiaca v strednej a východnej Európe. Spoločnosť bola založená v roku 1964 v Československu a neskôr expandovala do iných krajín. V súčasnosti poskytuje širokú škálu bankových a finančných produktov a služieb pre fyzické osoby, podnikateľov a korporácie. ČSOB je jednou z najväčších bánk v Českej republike a na Slovensku a zamestnáva viac ako 8 000 ľudí. Poskytuje pre svojich zákazníkov mnohé produkty a služby. Snaží sa byť pre svojich klientov partnerom pre každodenné a dlhodobé financovanie a zároveň pomáhať s rozvojom podnikania a plánovaním budúcnosti.

Tabuľka 9: Ponuka úveru od ČSOB

(Zdroj: vlastné spracovanie podľa ponuky ČSOB)

ČSOB	3 roky	5 rokov
Výška úveru	40000€	40000€
Ročná úroková sadzba	6,19%	6,19%
Mesačná splátka	1214,27€	773€
Výška úrokov	3763,73€	6429,8€
Celkové náklady na úver	43763,73€	46429,8€

Slovenská sporiteľňa

Slovenská sporiteľňa je najväčšou bankou na Slovensku a patrí do skupiny Erste Group, ktorá pôsobí v strednej a východnej Európe. Spoločnosť bola založená v roku 1825 a svojou dlhoročnou existenciou sa stala jednou z najdôležitejších inštitúcií na slovenskom trhu. Ponúka širokú škálu služieb pre fyzické osoby, podnikateľov a korporácie, vrátane bežných a špeciálnych účtov, úverov, hypoték, investičných produktov, poisťovania, platobných kariet a internetového bankovníctva. Spoločnosť sa snaží poskytovať jednoduché a zrozumiteľné produkty, ktoré zákazníkom uľahčia riadenie ich financií a plánovanie budúcnosti.

Tabuľka 10: Ponuka úveru od Slovenskej sporiteľne

(Zdroj: vlastné spracovanie podľa ponuky Slovenskej sporiteľne)

Slovenská sporiteľňa	3 roky	5 rokov
Výška úveru	40000€	40000€
Ročná úroková sadzba	6,99%	6,99%
Mesačná splátka	1322,08€	847,77€
Výška úrokov	7594,88€	10866,20€
Celkové náklady na úver	47594,88€	50866,20€

mBank

mBank je digitálna banka pôsobiaca v Poľsku, ktorá bola založená v roku 2000. Má viac ako 5 miliónov klientov a ponúka široké portfólio služieb a produktov, vrátane účtov,

platobných kariet, hypoték, pôžičiek, investičných fondov a poistenia. mBank sa výrazne odlišuje od tradičných bánk tým, že sa zameriava na digitálne služby, ktoré sú prístupné cez internetové bankovníctvo alebo mobilnú aplikáciu. Banka využíva moderné technológie, a to umelú inteligenciu a automatizáciu, aby poskytovala rýchle a efektívne služby svojim klientom. Snaží sa tiež byť inovatívnou bankou, ktorá prináša nové a zaujímavé riešenia pre svojich klientov. Medzi poskytované služby zaradila cashback, mobilné platby a osobné financie. mBank získala niekoľko ocenení za svoje inovatívne prístupy v bankovníctve a za to, že bola prvou bankou na svete, ktorá využívala biometrické overovanie identity klientov.

Tabuľka 11: Ponuka úveru od mBank

(Zdroj: vlastné spracovanie podľa ponuky mBank)

mBank	3 roky	5 rokov
Výška úveru	40000€	40000€
Ročná úroková sadzba	6,99%	6,99%
Mesačná splátka	1235€	792€
Výška úrokov	4456,44€	7511,55€
Celkové náklady na úver	44456,44€	47511,55€

UniCredit Bank

UniCredit Bank je jednou z najväčších bánk v Európe so sídlom v Taliansku. V súčasnosti má pobočky v 14 krajinách, vrátane Slovenska, a ponúka široké portfólio služieb pre osobné aj podnikové bankovníctvo. Podobne ako mBank, aj UniCredit Bank sa snaží byť inovatívnou bankou a prinášať nové produkty a riešenia pre svojich klientov. Je angažovaná v spoločensky zodpovednom podnikaní a podporuje rôzne projekty a iniciatívy v oblasti kultúry, vzdelávania a ochrany životného prostredia. UniCredit Bank sa snaží byť spoľahlivým partnerom pre svojich klientov a pomáhať im dosahovať ich finančné ciele.

Tabuľka 12: Ponuka úveru od UniCredit Bank

(Zdroj: vlastné spracovanie podľa ponuky UniCredit Bank)

UniCredit Bank	3 roky	5 rokov
Výška úveru	40000€	40000€
Ročná úroková sadzba	6,99%	6,99%
Mesačná splátka	1253,27€	791,86€
Výška úrokov	5118€	7512€
Celkové náklady na úver	45118 €	47512€

Poštová banka

Poštová banka sídli na Slovensku a ponúka svoje služby v oblasti osobného aj podnikového bankovníctva. Banka bola založená v roku 1992 ako prvá súkromná banka na Slovensku. V súčasnosti má viac ako 300 pobočiek po celom Slovensku a ponúka široké spektrum služieb. Poštová banka sa snaží byť modernou bankou, ktorá využíva najnovšie technológie a ponúka zákazníkom rýchle a jednoduché bankové služby. Banka sa tiež angažuje v oblasti spoločenskej zodpovednosti a podporuje rôzne projekty a organizácie, ktoré pomáhajú zlepšovať kvalitu života na Slovensku. Banka si kladie za cieľ byť partnerom pre svojich klientov a pomáhať im dosahovať ich finančné ciele.

Tabuľka 13: Ponuka úveru od Poštovej banky

(Zdroj: vlastné spracovanie podľa ponuky Poštovej banky)

Poštová banka	3 roky	5 rokov
Výška úveru	40000€	40000€
Ročná úroková sadzba	5,9%	5,9%
Mesačná splátka	1215€	771€
Výška úrokov	54143€	6687€
Celkové náklady na úver	44143 €	46687€

Zhrnutie ponúk úveru

Z uvedených tabuliek vyplýva, že najvhodnejšou variantou je úver od ČSOB. Mesačná splátka pri úvere od Poštovej banky je skoro totožný, ale pri úvere od ČSOB vychádzajú menšie úroky a tak aj celkové náklady na úver. Preto doporučujem úver u ČSOB.

3.3.2 Financovanie pomocou leasingu

ČSOB

Tabuľka 14: Ponuka leasingu od ČSOB

(Zdroj: vlastné spracovanie podľa ponuky ČSOB)

ČSOB

Cena	135000€
Akontácia	40500€
Doba splácania	3 roky
Výška mesačnej splátky	2832€
Celkové náklady	142452€

Mercedes-Benz Financial Services Slovakia s.r.o.

Mercedes-Benz Financial Services Slovakia je finančná spoločnosť so sídlom na Slovensku, ktorá poskytuje finančné služby pre zákazníkov automobilky Mercedes-Benz. Spoločnosť ponúka rôzne finančné produkty, ako napríklad úvery na kúpu nového alebo ojazdeného vozidla, operatívny leasing, financovanie pre firmy a mnoho ďalších produktov pre zákazníkov z oblasti automobilového priemyslu. Mercedes-Benz Financial Services Slovakia s.r.o. ponúka tiež rôzne poistenia a služby súvisiace s financovaním vozidiel, ako napríklad zabezpečenie úverov a záruky. Spoločnosť sa snaží ponúkať najvyššiu kvalitu služieb a vytvárať silné vzťahy so svojimi zákazníkmi.

Tabuľka 15: Ponuka leasingu od Mercedes-Benz Financial Services Slovakia s.r.o.

(Zdroj: vlastné spracovanie podľa ponuky Mercedes-Benz Financial Services Slovakia s.r.o.)

Mercedes-Benz Financial Services Slovakia s.r.o.

Cena	135000€
Akontácia	40500€
Doba splácania	3 roky
Výška mesačnej splátky	2790€

Celkové náklady	140940€
------------------------	---------

Zhrnutie ponúk leasingu

Keďže spoločnosť už dlhé roky kupuje svoje vozidlá na leasing práve od firmy Mercedes-Benz Financial Services Slovakia s.r.o., bola jej ponúknutá výhodnejšia varianta leasingu. Ich ponuka teda vyšla oveľa výhodnejšie než ponuka od ČSOB, a.s. Pri cene 135000€, dobe splácania 3 rokov a akontácii 30%, čo je 40500€ by výška mesačnej splátky vyšla na 2790€ a celkové náklady na investíciu 140940€.

3.4 Zhrnutie možností financovania a návrh riešenia

Pre financovanie kúpy ťahaču s návesom v hodnote 135000€ sa ponúkalo niekoľko možných riešení. Prvým z nich bolo financovanie z vlastných zdrojov, ktoré by v momentálnej situácii bolo možné, ale prinieslo by so sebou riziko, ktoré firma nechce podstúpiť.

Ďalším možným riešením bolo financovanie pomocou cudzích zdrojov, a to konkrétne formou investičného úveru. Boli oslovené viaceré bankové inštitúcie, ktoré vystavili ponuky úveru na základe zadaných požiadaviek. Tými boli výška úveru v čiastke 40000€ a doba splácania buď 3 alebo 5 rokov s mesačným splácaním. Jednotlivé ponuky boli medzi sebou porovnané a najvýhodnejšiu ponuku vystavila banka ČSOB, a.s., pri ktorej by firma za úver dokopy zaplatila 43763,73€ pri 3 ročnej dobe splácania a 46429,8€ pri 5 ročnej dobe splácania. Najmenej výhodná bola ponuka od Slovenskej sporiteľne.

Poslednou možnosťou bolo financovanie pomocou leasingu. Boli vystavené dve ponuky a ponuka od Mercedes-Benz Financial Services Slovakia s.r.o. jasne prevýšili ponuku od ČSOB, a.s., pričom by celkovo firma za investíciu zaplatila 139995€.

Pri výbere vhodného financovania bola aplikovaná metóda čistej výhody leasingu. Kladná výsledná hodnota určila, že by pre firmu bolo najefektívnejšie zvoliť financovanie pomocou leasingu.

Na základe uvedených faktov doporučujem spoločnosti, aby na financovanie projektu zvolila leasingovú ponuku od Mercedes-Benz Financial Services Slovakia s.r.o. v celkovej výške 140940€ spolu s použitým vlastných zdrojov, ktoré sa spoločnosť rozhodla vyčleniť na túto investíciu.

Tabuľka 16: Splátkový kalendár leasingu od Mercedes-Benz Financial Services Slovakia s.r.o.

(Zdroj: vlastné spracovanie podľa ponuky Mercedes-Benz Financial Services Slovakia s.r.o.)

Poradie splátky	úmor	Úrok	Splátka
0	40 500 €		40 500 €
1	2 475 €	315 €	2 790 €
2	2 483 €	307 €	2 790 €
3	2 492 €	298 €	2 790 €
4	2 500 €	290 €	2 790 €
5	2 508 €	282 €	2 790 €
6	2 517 €	273 €	2 790 €
7	2 525 €	265 €	2 790 €
8	2 533 €	257 €	2 790 €
9	2 542 €	248 €	2 790 €
10	2 550 €	240 €	2 790 €
11	2 559 €	231 €	2 790 €
12	2 567 €	223 €	2 790 €
13	2 576 €	214 €	2 790 €
14	2 584 €	206 €	2 790 €
15	2 593 €	197 €	2 790 €
16	2 602 €	188 €	2 790 €
17	2 610 €	180 €	2 790 €
18	2 619 €	171 €	2 790 €
19	2 628 €	162 €	2 790 €
20	2 637 €	153 €	2 790 €
21	2 645 €	145 €	2 790 €
22	2 654 €	136 €	2 790 €
23	2 663 €	127 €	2 790 €
24	2 672 €	118 €	2 790 €
25	2 681 €	109 €	2 790 €
26	2 690 €	100 €	2 790 €
27	2 699 €	91 €	2 790 €
28	2 708 €	82 €	2 790 €
29	2 717 €	73 €	2 790 €
30	2 726 €	64 €	2 790 €
31	2 735 €	55 €	2 790 €
32	2 744 €	46 €	2 790 €
33	2 753 €	37 €	2 790 €
34	2 762 €	28 €	2 790 €
35	2 772 €	19 €	2 790 €
36	2 781 €	9 €	2 790 €
Spolu:	135 000 €		140 940 €

ZÁVER

Hlavným cieľom bakalárskej práce bolo nájsť najvhodnejší spôsob financovania kúpy ťahaču spolu s návesom pre spoločnosť JS TRANS-SK, s.r.o.

Prvá časť práce obsahovala teoretické pojmy spojené s témou financovania podnikateľských aktivít. Boli vysvetlené pojmy ako je podnik, majetková štruktúra podniku a možnosti financovania podniku vrátane ich výhod a nevýhod. Na záver teoretickej časti boli predstavené metódy strategickej a finančnej analýzy. Obsahovali analýzy SLEPT a SWOT a Porterovu analýzu piatich konkurenčných síl. Ďalej boli objasnené horizontálna a vertikálna analýza a analýza pomerovými ukazovateľmi. Všetky predstavené analýzy boli následne využité v druhej časti práce.

V analytickej časti práce bola najprv predstavená spoločnosť JS TRANS-SK s.r.o. a následne boli vykonané spomínané analýzy. Strategická analýza obsahovala analýzu SLEPT, SWOT analýzu a Porterovu analýzu piatich konkurenčných síl. Súčasťou finančnej analýzy boli horizontálna a vertikálna analýza a analýza pomerovými ukazovateľmi. Analýzy boli použité na zistenie momentálneho stavu spoločnosti.

Posledná, návrhová časť bakalárskej práce sa zamerala na výber vhodného spôsobu financovania investície v hodnote 135000€. Bola predstavená plánovaná investícia a posúdenie možností jej financovania. Hodnotilo sa financovanie z vlastných a cudzích zdrojov. Financovanie pomocou vlastných zdrojov bolo vyhodnotené ako nemožné, pretože spoločnosť si vyčlenila na investíciu len 100000€ zo svojho vlastného kapitálu. Financovanie pomocou cudzích zdrojov zahŕňalo financovanie formou úveru alebo leasingu a na základe požiadaviek stanovených firmou boli oslovené vybrané bankové a leasingové inštitúcie, ktoré poskytli nezávislé ponuky. Ponuky úveru poskytlo päť bánk. S najvýhodnejšou ponukou prišla banka ČSOB. Pri jej ponuke by sa celkové náklady na investíciu dostali na 138763,73€ pri trojročnej dobe splácania a na 141429,8€ pri päťročnej dobe splácania. Druhú najvýhodnejšiu ponuku mala Poštová banka, ktorej ponuka bola veľmi podobná ponuke od ČSOB. Ďalšie banky poskytli ponuky, pri ktorých boli výrazné skoky a javili sa ako nevýhodné. Leasingové ponuky poskytli dve leasingové inštitúcie. Jednou z nich bola ČSOB. Pri jej ponuke vyšli celkové náklady na investíciu na 142452€. Druhú ponuku poskytla spoločnosť Mercedes-Benz Financial Services Slovakia s.r.o., ktorá je dlhoročným partnerom JS TRANS-SK s.r.o., preto jej poskytla výhodnejšiu ponuku s celkovými nákladmi 139995€. Táto ponuka nakoniec vyšla najvýhodnejšie zo všetkých možností financovania.

Na záver sa pomocou metódy čistej výhody leasingu určila najvhodnejšia forma financovania, ktorou bol leasing od Mercedes-Benz Financial Services Slovakia s.r.o. spojený s použitím vlastných zdrojov.

Zoznam použitých zdrojov

- (1)MAREK, Petr. *Studijní průvodce financemi podniku*. 2., aktualiz. vyd. Praha: Ekopress, 2009. ISBN-978-80-86929-49-1.
- (2)VALACH, Josef. *Finanční řízení podniku*. 2., aktualiz. a rozšíř. vyd. Praha: Ekopress, 1999. ISBN 80-86119-21-1.
- (3)VALOUCH, Petr. *Leasing v praxi*. 4., aktualiz. vyd. Praha: Grada, 2009. ISBN-978-80-247-2923-7.
- (4)ZINECKER, Marek. *Základy financí podniku*. Brno: 2008. ISBN 978-80- 214-3704-3
- (5)VEBER, Jaromír a Jitka SRPOVÁ. *Podnikání malé a střední firmy*. 2., aktualiz. a rozšíř. vyd. Praha: Grada, 2008. ISBN-978-80-247-2409-6.
- (6)SYNEK, Miloslav. *Podniková ekonomika*. 4., přeprac. a dopl. vyd. Praha: C. H. Beck, 2006. ISBN 80-7179-892-4.
- (7)SYNEK, Miloslav a Eva KISLINGEROVÁ. *Podniková ekonomika*. 6., přeprac. a dopl. vyd. V Praze: C.H. Beck, 2015. ISBN 978-80-7400-274-8.
- (8)ČIŽINSKÁ, Romana a Pavel MARINIČ. *Finanční řízení podniku: moderní metody a trendy*. Praha: Grada Publishing, 2010. ISBN 978-80-247-3158-2.
- (9)VALACH, Josef. *Investiční rozhodování a dlouhodobé financování*. 2., přeprac. vyd. Praha: Ekopress, 2006. ISBN 80-86929-01-9.
- (10)REŽŇÁKOVÁ, Mária. *Efektivní financování rozvoje podnikání*. Praha: Grada, 61 2012. ISBN 978-80-247-1835-4.
- (11)MULAČOVÁ, Věra a Petr MULAČ. *Obchodní podnikání ve 21. století*. Praha: Grada, 2013. ISBN 978-80-247-4780-4.
- (12)HRDÝ, Milan a Michaela HOROVÁ. *Finance podniku*. Praha: Wolters Kluwer, 2009. ISBN 978-80-7357-492-5.
- (13)NÝVLTOVÁ, Romana a Pavel MARINIČ. *Finanční řízení podniku: moderní metody a trendy*. Praha: Grada, 2010. ISBN 978-80-247-3158-2.
- (14)SEDLÁČKOVÁ, Helena a Karel BUCHTA. *Strategická analýza*. 2 přepracované a rozšířené vydání. Praha: C. H. Beck, 2006. ISBN 80-7179-367-1.
- (15)TYLL, Ladislav. *Podniková strategie*. Praha: C. H. Beck, 2014. ISBN 978-80-7400-507-7.
- (16)RŮČKOVÁ, Petra. *Finanční analýza: metody, ukazatele, využití v praxi*. 7. aktualizované vydání. Praha: Grada, 2021. ISBN 978-80-271-3124-2.

(17) KUBÍČKOVÁ, Dana a Irena JINDŘICHOVSKÁ. Finanční analýza a hodnocení výkonosti firmy. Praha: C. H. Beck, 2015. ISBN 978-80-7400-538-1.

(18) KISLINGEROVÁ, Eva a Jiří HNILICA. Finanční analýza: krok za krokem. Praha: C. H. Beck, 2005. ISBN 80-7179-321-3.

(19) Priemerná mzda na Slovensku. Minimálna mzda 2023 [online]. Copyright © 2014 [cit. 10.05.2023]. Dostupné z: <https://www.minimalnamzda.sk/priemerna-mzda.php>

(20) Vývoj inflácie - užitočné grafy | FinancnyKompas.sk. Najvýhodnejšie finančné produkty | FinancnyKompas.sk [online]. Copyright © 2023 financnykompas.sk [cit. 10.05.2023]. Dostupné z: <https://www.financnykompas.sk/grafy/vyvoj-inflacie>

(21) Ťahač MERCEDES-BENZ Actros 4163 Actros 4163 8x4/4 SLT na predaj Holandsko Assen, JR33780. Autoline Slovensko – online trh na predaj úžitkových vozidiel a náhradných dielov [online]. Dostupné z: https://autoline.sk/-/predaj/tahace/MERCEDES-BENZ/Actros-4163-Actros-4163-8x44-SLT--23042615523217205000?fbclid=IwAR3Y2IaS_jBW7s-p1M4-WDNudAcpoJfrs9tqpli4U9ye5fbFdLXoCDhyftk

(22) Krone Tautliner Profi Liner - nové - WALTER LEASING (SK). Truck & Trailer - WALTER LEASING (INT) [online]. Dostupné z: https://www.walter-leasing.com/sk/sk/p/navesy/krone-p-000017d9?fbclid=IwAR2cP93mLocMkpXDXcFUp__cOUnb5gRUppiqeqXP-4lnnx4Mi3V9EP3CJlM

Zoznam použitých obrázkov

Obrázek 1: Ťahač Mercedes-Benz	54
Obrázek 2: Náves Krone.....	54

Zoznam použitých tabuliek

Tabuľka 1: Horizontálna analýza aktív	36
Tabuľka 2: Horizontálna analýza pasív	37
Tabuľka 3: Vertikálna analýza aktív	38
Tabuľka 4: Vertikálna analýza pasív	39
Tabuľka 5: Ukazovatele likvidity	40
Tabuľka 6: Ukazovatele zadĺženosti.....	42
Tabuľka 7: Ukazovatele rentability.....	43
Tabuľka 8: SWOT analýza	50
Tabuľka 9: Ponuka úveru od ČSOB	56
Tabuľka 10: Ponuka úveru od Slovenskej sporiteľne	56
Tabuľka 11: Ponuka úveru od mBank.....	57
Tabuľka 12: Ponuka úveru od UniCredit Bank.....	58
Tabuľka 13: Ponuka úveru od Poštovej banky	58
Tabuľka 14: Ponuka leasingu od ČSOB	59
Tabuľka 15: Ponuka leasingu od Mercedes-Benz Financial Services Slovakia s.r.o.	59
Tabuľka 16: Splátkový kalendár leasingu od Mercedes-Benz Financial Services Slovakia s.r.o.	61

Zoznam použitých grafov

Graf 1: Ukazovatele likvidity	42
Graf 2: Ukazovatele zadlženosti.....	43
Graf 3: Ukazovatele rentability.....	44
Graf 4: Inflácia na Slovensku v rokoch 2021/2022.....	46
Graf 5: Vývoj výšky priemernej mzdy na Slovensku v rokoch 2012-2022	48