



VYSOKÉ UČENÍ TECHNICKÉ V BRNĚ
BRNO UNIVERSITY OF TECHNOLOGY



FAKULTA PODNIKATELSKÁ
ÚSTAV EKONOMIKY

FACULTY OF BUSINESS AND MANAGEMENT
INSTITUTE OF ECONOMICS

ANALÝZA FIRMY POMOCÍ VYBRANÝCH METOD

FIRM ANALYSIS BY DIFFERENT METHODS

DIPLOMOVÁ PRÁCE
MASTER'S THESIS

AUTOR PRÁCE
AUTHOR

Bc. MATEJ KOSTKA

VEDOUCÍ PRÁCE
SUPERVISOR

Ing. HELENA HANUŠOVÁ, CSc.

BRNO 2013

ZADÁNÍ DIPLOMOVÉ PRÁCE

Bc. Matej Kostka

Podnikové finance a obchod (6208T090)

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

Analýza firmy pomocí vybraných metod

v anglickém jazyce:

Firm Analysis by Different Methods

Pokyny pro vypracování:

Úvod

Vymezení problému a cíle práce

Teoretická východiska práce

Analýza problému a současné situace

Vlastní návrhy řešení, přínos návrhů řešení

Závěr

Seznam použité literatury

Podle § 60 zákona č. 121/2000 Sb. (autorský zákon) v platném znění, je tato práce "Školním dílem". Využití této práce se řídí právním režimem autorského zákona. Citace povoluje Fakulta podnikatelská Vysokého učení technického v Brně. Podmínkou externího využití této práce je uzavření "Licenční smlouvy" dle autorského zákona.

Seznam odborné literatury:

DLUHOŠOVÁ, D. Finanční řízení a rozhodování podniku. 2. upravené vyd. Praha : Ekopress, s.r.o., 2008. 192 s. ISBN 978-80-86929-44-6.

GRASSEOVÁ, M. a kol. Analýza podniku v rukou manažera. 1. vyd. Brno : Computer Press, a.s., 2010. 325 s. ISBN 978-80-251-2621-9.

PAVELKOVÁ, D. Výkonnost podniku z pohledu finančního manažera. Praha : Linde, 2009. 333 s. ISBN 98-80-86131-85-6.

PETŘÍK, T. Ekonomické a finanční řízení firmy - manažerské účetnictví v praxi. 1.vyd. Praha : Grada Publishing, 2005. 137 s. ISBN 80-247-1046-3

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

SYNEK, M. Manažerské výpočty a ekonomická analýza. Praha : C.H.Beck, 2009. 301 s. ISBN 978-80-7400-154-3.

Vedoucí diplomové práce: Ing. Helena Hanušová, CSc.

Termín odevzdání diplomové práce je stanoven časovým plánem akademického roku 2012/13.




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


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

V Brně, dne 3.12.2012

Abstrakt

Predmetom tejto diplomovej práce je analýza firmy Dolkam Šuja a.s. . Prostredníctvom zvolených metód, ktoré sú popísané v teoretickej časti práce, je zhodnotený súčasný stav spoločnosti a na jeho základe sú navrhnuté opatrenia smerujúce k zlepšeniu súčasnej situácie firmy.

Abstract

The subject of this diploma thesis is to analyse the Dolkam Šuja Company, a.s. Through the selected methods, described in the first part, the company's current situation is evaluated and on its basis the measures for improving the current state of the company are proposed.

Kľúčové slová

Analýza firmy, fundamentálna analýza, SLEPTE analýza, Porterov model piatich konkurenčných síl, Kralickov Quick test, SWOT analýza, ťažba dolomitu

Keywords

Firm analysis, fundamental analysis, SLEPTE analysis, Porter's five-forces model, Kralicek Quick test, SWOT analysis, production of dolomite

Bibliografické citácia

KOSTKA, M. *Analýza firmy pomocí vybraných metod*. Brno: Vysoké učení technické v Brně, Fakulta podnikatelská, 2013. 136 s. Vedoucí diplomové práce Ing. Helena Hanušová, CSc..

Čestné prehlásenie

Prehlasujem, že predložená diplomová práca je pôvodná a spracoval som ju samostatne podľa uvedených zdrojov, ktoré uvádzam v zozname literatúry.

Prehlasujem, že citácia použitých prameňov je úplná, že som v svojej práci neporušil autorské práva (v zmysle Zákona č. 121/2000 Zb., o právu autorskom a o právach súvisiacich s právom autorským).

V Brne dňa 16. januára 2013

Pod'akovanie

Na tomto mieste by som sa rád poďakoval vedúcej mojej diplomovej práce Ing. Helene Hanušovej, CSc. za odborné vedenie a cenné rady týkajúce sa obsahu i formy tejto práce. Ďalej by som sa chcel poďakovať predstaviteľom spoločnosti Dolkam Šuja za čas, ktorý mi venovali a za cenné informácie, ktoré mi poskytli. V neposlednej rade ďakujem aj mojej rodine a kamarátom, ktorí ma podporovali, a to nielen pri tvorbe tejto práce.

Obsah

Úvod	10
Cieľ a metodika práce	11
1 Teoretické východiská práce.....	12
1.1 Fundamentálna analýza.....	12
1.1.1 Rozvaha	13
1.1.2 Výkaz ziskov a strát.....	19
1.2 SLEPTE analýza	22
1.3 Výskum veľkosti trhu	24
1.4 Porterov model.....	25
1.4.1 Hrozba vstupu nových konkurentov	26
1.4.2 Hrozba rivality firiem na trhu pôsobiacich	28
1.4.3 Hrozba substitútov	29
1.4.4 Hrozba rastúcej vyjednávacej sily zákazníkov	29
1.4.5 Hrozba rastúcej vyjednávacej sily dodávateľov	30
1.4.6 Nedostatky Porterovho modelu	30
1.5 Finančná analýza, Kralickov Quick test	31
1.5.1 Kralickov Quick test	35
1.6 SWOT analýza.....	38
2 Analýza súčasnej situácie	43
2.1 Charakteristika firmy	43
2.1.1 Základné údaje o firme	43
2.1.2 História spoločnosti	43
2.1.3 Akcionári spoločnosti	44
2.1.4 Produkcia a odbyt	44
2.2 Fundamentálna analýza.....	46
2.2.1 Analýza rozvahy	46
2.2.2 Analýza výkazu ziskov a strát	63
2.2.3 Zhrnutie fundamentálnej analýzy	68
2.3 SLEPTE analýza	69
2.3.1 Sociálne faktory	69
2.3.2 Legislatívne faktory	71
2.3.3 Ekonomické faktory.....	74
2.3.4 Politické faktory.....	78
2.3.5 Technologické faktory	80

2.3.6	Ekologické faktory.....	81
2.3.7	Zhrnutie SLEPTE analýzy	82
2.4	Trh s dolomitom.....	83
2.4.1	Základné charakteristiky ťažby.....	83
2.4.2	Ťažba a spotreba dolomitu na Slovensku	85
2.4.3	Ťažba a spotreba dolomitu v Česku	87
2.4.4	Ťažba a spotreba dolomitu v Poľsku	88
2.4.5	Zhrnutie.....	90
2.5	Porterov model.....	90
2.5.1	Hrozba vstupu nových konkurentov	90
2.5.2	Hrozba rivality firiem na trhu pôsobiacich	92
2.5.3	Hrozba substitútov	93
2.5.4	Hrozba rastúcej vyjednávacej sily zákazníkov	94
2.5.5	Hrozba rastúcej vyjednávacej sily dodávateľov	95
2.5.6	Výsledky analýzy Porterovho modelu	96
2.6	Kralickov Quick test	97
2.6.1	Finančná stabilita	98
2.6.2	Výnosová situácia	99
2.6.3	Zhodnotenie finančnej situácie	100
2.7	SWOT analýza	101
2.7.1	Silné stránky	102
2.7.2	Slabé stránky	102
2.7.3	Príležitosti	103
2.7.4	Hrozby	103
3	Vlastné návrhy riešenia	104
3.1	Návrhy v oblasti odbytu.....	104
3.2	Návrhy spojené s využitím voľných finančných prostriedkov	109
3.2.1	Servis pre nákladné a úžitkové vozidlá.....	110
3.2.2	Využitie ďalších voľných prostriedkov	120
	Záver	122
	Použité zdroje a literatúra	123
	Zoznam skratiek	131
	Zoznam grafov	132
	Zoznam obrázkov	133
	Zoznam tabuliek	134
	Zoznam príloh	136

Úvod

Za posledných dvadsať rokov prešla ekonomika na Slovensku, ako aj ďalšie ekonomiky v stredoeurópskom regióne, pomerne rozsiahlym vývojom. Prechod od centrálne riadeného hospodárstva, kde slovo konkurencia predstavovalo len značne okresaný význam toho dnešného, k tržnému so sebou priniesol mnoho zmien. Štátne podniky sa poväčšine museli pretransformovať, prebiehali privatizácie, vznikali nové subjekty a ľudia hufnejšie začínali podnikat'.

Legislatívne zmeny, zvýšená podnikateľská aktivita, lepšia dostupnosť informácií a odborného vzdelania, prístup k najnovším technológiám, začlenenie sa do medzinárodných štruktúr, vstup zahraničných firiem a zahraničného kapitálu predstavujú určite nie všetky, ale zato podstatné faktory prispievajúce k zostreniu konkurencie na domácom trhu. Práve snaha o čo najvyššiu konkurencieschopnosť by mala byť pre podnik tou najväčšou motiváciou, ktorá mu dáva šancu presadiť sa, resp. ktorá ho ženie ako celok neustále dopredu v zmysle naplnenia svojich cieľov, ktoré môžu byť určitým obrazom jeho úspešnosti.

Rozhodnutie, čo pre danú spoločnosť znamená byť úspešnou môže byť mnohokrát nejednoznačné, no každopádne úspech firmy determinuje celé množstvo interných či externých faktorov, ktoré musí obzvlášť v tejto značne turbulentnej dobe firma pravidelne a dôkladne sledovať, vyhodnocovať či prípadne aplikovať, aby si minimálne udržala a v lepšom prípade posilnila svoje terajšie postavenie na trhu.

Práve na zachytenie týchto pre firmu rozhodujúcich faktorov môžu okrem iných poslúžiť aj vybrané metódy v tejto práci uvedené, ktoré si kladú za cieľ zanalyzovať firmu z viacerých hľadísk, pričom výsledky týchto analýz môžu odhaliť možnosti, ktorých využitím by firma zvýšila svoju prosperitu. Prosperita firmy však nemusí nevyhnutne mať pozitívnejšie účinky len na ňu samú, t.j. na všetky jej interné zložky, ale aj na ostatné tzv. externé zložky tvoriace súbor entít v okolí firmy. Práve tento fakt môže pomôcť k zlepšeniu podnikateľského prostredia ako takého.

Cieľ a metodika práce

Cieľom práce, ako to aj vyplýva z názvu, je pomocou vybraných metód analyzovať súčasný stav firmy Dolkam Šuja a.s. a na základe výsledkov analýz predstaviť návrhy na jeho zlepšenie. K naplneniu tohto cieľa budú slúžiť doterajšie teoretické poznatky súvisiace s realizáciou vybraných analýz, ktoré budú po zapracovaní vhodných údajov aplikované na firmu samotnú. Aj vzhľadom na popísaný cieľ je práca členená na tri základné časti:

- teoretické východiská práce - Táto časť obsahuje nutný rámec teoretických poznatkov, prameniáciach z vybranej odbornej literatúry, ktoré sú nápomocné jednak k lepšiemu zorientovaniu sa v problematike, ale aj ku kvalitnejšej realizácii analýz v nasledujúcej časti práce.
- analýza súčasnej situácie - Tento diel práce stručne charakterizuje firmu samotnú na základe získaných údajov, ktoré sa premietnu v jednotlivých analýzach, pričom dochádza aj k interpretácii jednotlivých výsledkov.
- vlastné návrhy riešenia - V tejto časti sú predstreté návrhy, ktoré sú z pohľadu autora práce vhodné na vylepšenie súčasnej situácie firmy.

Pri spracovaní práce sa využívajú klasické metódy: analýzy, syntézy, dedukcie, indukcie, ako aj metóda komparácie. Medzi zvolené špecifické metódy pre analýzu firmy boli zaradené: fundamentálna analýza, SLEPTE analýza, Porterov model piatich konkurenčných síl, Kralickov Quick test a SWOT analýza, pričom analyzovaný bol aj trh dolomitu vo vybraných štátoch. Na tomto mieste je však dôležité poznamenať, že práca si nestanovuje zámer zacielenia sa na všetky aspekty jednotlivých analýz, ale len na tie pre účel tejto práce najvýznamnejšie. Uskutočnené analýzy firmy vychádzajú výhradne z informácií, ktoré sa podarilo predovšetkým z výročných správ, internetových stránok firmy, ďalších elektronických dokumentov, odbornej literatúry, vlastnej skúsenosti s firmou či rozhovormi s predstaviteľmi firmy získať a preto je možné, že mozaika zachytenia niektorých aspektov reality môže chýbať.

Práca je určená najmä riadiacim pracovníkom spoločnosti, minimálne ako vhodný doplnok k ďalším už realizovaným analýzám.

1 Teoretické východiská práce

Úlohou tejto kapitoly je poskytnúť nevyhnutný teoretický rámec popísaním jednotlivých metód použitých v analýze firmy¹.

1.1 Fundamentálna analýza

Metódy finančnej analýzy možno členiť z rôznych pohľadov. Základné a v odbornej literatúre často uvádzané členenie delí finančnú analýzu na (Živělová, 2008, s.48):

- Fundamentálnu analýzu, tzv. kvalitatívnu
- Technickú analýzu, tzv. kvantitatívnu²

Fundamentálnu analýzu chápeme ako rozbor a vyhodnocovanie údajov na základe povinných účtovných výkazov, najmä rozvahy a výkazu ziskov a strát, v niektorých prípadoch tiež z Cashflow. Sústreďuje sa skôr na vyhodnocovanie kvalitatívnych údajov o podniku³, pričom základnou metódou analýzy je odborný odhad založený na skúsenostiach analytika resp. experta. Expert musí disponovať logickým uvažovaním, mal by vedieť dedukovať a na základe čiastkových údajov musí byť schopný vykonať zovšeobecnenie, odvodenie aj syntézu. (Hanušová, 2001, s.8-9; Živělová, 2008, s. 48)

Fundamentálna analýza teda poskytuje obsiahle informácie o stave podniku, či už sa jedná o štruktúru majetku a účelnosť jeho vynakladania, alebo o štruktúru pasív. Ďalej bývajú posudzované vzťahy jednotlivých položiek, napr. zásoby a tržby, krátkodobé záväzky a pohľadávky. Následne možno vyhodnotiť výšku pridanej hodnoty v relácii k nákladom či reláciu medzi jednotlivými nákladovými druhmi. Analýza výnosov môže byť podkladom pre odhalenie silných a slabých stránok podniku. Ide len o veľmi jednoduchý náčrt toho, čo všetko sa dá zistiť z rozboru povinných či

¹ Pre potreby tejto práce chápeme výrazy firma, spoločnosť a podnik ako synonymá.

² V tejto podkapitole bude priblížená analýza fundamentálna, pričom o technickej analýze bude pojednávať podkapitola týkajúca sa Kralickov Quick testu.

³ Kvalitatívne informácie sa do analýzy zahŕňajú, no zvyčajne nedochádza k ich spracovaniu pomocou algoritmizovaného matematického aparátu.

ďalších zverejnených účtovných výkazov. Preto v nasledujúcom texte budú výkazy priblížené.

1.1.1 Rozvaha

Rozvaha je základným účtovným výkazom, pričom ostatné výkazy vznikli historicky z potreby detailnejšieho sledovania vybraných ekonomických charakteristík. Zachytáva stav majetku (aktív) podniku na strane jednej a zdroje krytia (pasív) na strane druhej a to k určitému časovému okamžiku, väčšinou k poslednému dňu finančného roku firmy. Štruktúra aktív sa zvykne označovať ako majetková štruktúra podniku. Zdroje krytia tvoria štruktúru kapitálu podniku, z ktorého je majetok financovaný, pričom štruktúra kapitálu býva v niektorých zdrojoch označovaná ako finančná štruktúra. (Blaha, 2006, s. 18; Dluhošová, 2010, s. 52)

Základná bilančná rovnica rozvahy zachytáva vzťah rovnosti aktív a pasív. Detailnejší popis položiek aktív aj pasív zachytáva nasledujúca tabuľka, pričom jednotlivé položky oboch výkazov sú charakterizované v nasledujúcej časti textu.

Ozn.	Položka		Ozn.	Položka	
	AKTÍVA CELKOM			PASÍVA CELKOM	
A.	Pohľadávky za upísaný kapitál		A.	Vlastný kapitál	
B.	Dlhodobý majetok		A.I.	Základný kapitál	
B.I.	Dlhodobý nehmotný majetok		A.II.	Kapitálové fondy	
B.II.	Dlhodobý hmotný majetok		A.III.	Fondy zo zisku	
B.III.	Dlhodobý finančný majetok		A.IV.	VH minulých rokov	
C.	Obežné aktíva		A.V.	VH bežného účtovného obdobia	
C.I.	Zásoby		B.	Cudzie zdroje	
C.II.	Dlhodobé pohľadávky		B.I.	Rezervy	
C.III.	Krátkodobé pohľadávky		B.II.	Dlhodobé záväzky	
C.IV.	Krátkodobý finančný majetok		B.III.	Krátkodobé záväzky	
D.	Ostatné aktíva		B.IV.	Bankové úvery a výpomoci	
D.I.	Časové rozlíšenie		C.	Ostatné pasíva	
			C.I.	Časové rozlíšenie	

Tab. 1: Detailná štruktúra rozvahy (Upravené podľa Dluhošová, 2010, s.53)

1.1.1.1 Štruktúra aktív

Aktíva zahŕňajú všetok majetok, s ktorým podnik hospodári, síce ho zachytávajú vo vecnej podobe, ale v peňažnom vyjadrení.⁴ Základným hľadiskom pri triedení aktív je ich funkcia a s ňou spojená doba viazanosti v reprodukčnom cykle podniku, pričom z takéhoto pohľadu sa aktíva členia na (Dluhošová, 2010, s. 52):

- stále aktíva (dlhodobé, fixné) - zložky majetku dlhodobo slúžiace činnosti podniku, ktoré sa postupne opotrebovávajú
- obežné aktíva (krátkodobé) - časti majetku spotrebované naraz, prípadne s dobou procesu premeny na peniaze kratšou ako jeden rok. V tomto vymedzení sa členia aktíva aj podľa stupňa likvidnosti⁵.

V nasledujúcom texte budú stručne charakterizované jednotlivé položky uvedené na strane aktív v tabuľke č.1 podľa spracovania Dluhošovej (2010, s. 54-55):

Pohľadávky za upísaný základný kapitál

Predstavujú upísaný, no doteraz nesplatený stav akcií či majetkových podielov.

Dlhodobý majetok

Dlhodobý majetok sa člení na:

- dlhodobý nehmotný majetok (DNM)
- dlhodobý hmotný majetok (DHM)
- dlhodobý finančný majetok (DFM)

DNM zahŕňa zriaďovacie výdaje, nehmotné výsledky výskumu a vývoja, software, oceniteľné práva (licencie, patenty, autorské práva, priemyselné vzory), iný nehmotný majetok, ktorého obstarávacía cena je v jednotlivom prípade vyššia než limit stanovený zákonom a doba použiteľnosti dlhšia ako jeden rok.

⁴ Aktíva v rozvahe sú uvedené v netto hodnotách, pričom sú však uvádzané aj hodnoty brutto, ktoré predstavujú obstarávaciu cenu a oprávky i opravné položky k jednotlivým majetkovým zložkám.

⁵ Likvidnosť majetku je jeho schopnosť premeniť sa na hotové peniaze.

DHM svoju hodnotu stráca postupne a tvoria ho v zásade samostatné hnutelné veci, ktorých ocenenie je vyššie ako stanovený limit a doba použiteľnosti je dlhšia než jeden rok. Ďalej sú v ňom zahrnuté pozemky, budovy, stavby, pestovateľské celky trvalých porastov, dospelé zvieratá, umelecké diela, zbierky a predmety z drahých kovov, a to bez ohľadu na obstarávaciu cenu.

Spoločným rysom DNM a DHM je skutočnosť, že až na pár výnimiek⁶ sa odpisuje. Odpisy DM vyjadrujú náklad bežného obdobia u ktorého prebehol výdaj peňažných prostriedkov v minulosti.

DFM zahŕňa podielové cenné papiere a vklady v podnikoch, pôžičky podnikov v skupine a iný DFM, ktorý podnik obstaráva alebo vlastní za účelom obchodovania s ním, pričom sa k nemu radia napr. predmety z drahých kovov a umelecké diela.

Obežné aktíva

Sú charakteristické tým, že doba viazanosti vo výrobnom procese je kratšia ako jeden rok. Predstavujú časť majetku rýchlo prevoditeľnú na peniaze a tak dobre slúžia ku krytiu splatných záväzkov. Z dôvodu plynulosti a zaistenia výroby je nevyhnutné udržiavať ich v určitej pre podnik vhodnej výške.

Obežné aktíva sa členia na:

- zásoby
- pohľadávky
- krátkodobý finančný majetok (KFM)

Zásoby materiálu i surovín predstavujú vstupy vzhľadom na činnosť podniku, v ktorej sa sčasti či plne spotrebúvajú. Zásoby nedokončenej výroby a polotovarov predstavujú rozpracované výkony, zásoby hotových výrobkov, ktoré sa doteraz nepredali alebo ich zákazník neprevzal, tovar a aj hospodárske prostriedky, ktoré obchodné podniky nakupujú za účelom predaja v nezmenenej forme.

⁶ Medzi ktoré napr. patria pozemky.

Pohľadávky predstavujú práva podnikov voči iným subjektom na príjem peňažných prostriedkov. Z časového hľadiska sa členia na krátkodobé a dlhodobé. Ďalšia možnosť členenia je podľa typu, pričom medzi najviac frekventované typy patria pohľadávky z obchodného styku⁷.

KFM je typický svojou likvidnosťou a bezprostrednou obchodovateľnosťou a doba splatnosti je kratšia ako jeden rok. Na jednej strane predstavuje krátkodobé investície momentálne nepotrebných peňažných prostriedkov a na strane druhej zabezpečuje rýchlu likviditu podniku. Ich súčasťou sú okrem iného aj: peniaze na pokladni a na účtoch, či krátkodobé cenné papiere.

Ostatné aktíva

Obsahujú položky časového rozlíšenia, ktoré sa vyznačujú tým, že obdobie ich vzniku nesúhlasí s obdobím, do ktorého vecne náležia. Môže sa predovšetkým jednať o náklady budúcich období (NBO) a o príjmy budúcich období (PBO).

NBO predstavujú výdaje bežného účtovného obdobia týkajúce sa nákladov budúcich období, ide napr. o nájomné platené vopred.

PBO sú ku dňu uzavierania účtovných kníh neprijaté čiastky a zároveň nie sú zúčtované ani ako pohľadávky, ale ktoré však časovo aj vecne súvisia s výnosmi bežného obdobia, pričom sa jedná napr. o realizované, ale doposiaľ nevyúčtované práce či služby.

1.1.1.2 Štruktúra pasív

Základným hľadiskom členenia pasív je hľadisko vlastníctva zdrojov a podľa neho sa všetky zdroje financovania aktív podniku delia na vlastný kapitál (vlastné zdroje) a cudzí kapitál (cudzie zdroje).

V ďalšom texte tejto podkapitoly budú v krátkosti charakterizované jednotlivé položky strany pasív uvedené v predchádzajúcej tabuľke č.1 podľa spracovania Dluhošovej (2010, s. 55-57):

⁷ Napr. doposiaľ neuhradené faktúry, ktoré podnik vystavil svojim odberateľom buď za dodané výrobky alebo vykonané služby

Vlastný kapitál

Vlastný kapitál sa člení na nasledujúce zložky:

- základný kapitál
- kapitálové fondy
- fondy zo zisku
- výsledok hospodárenia minulých rokov
- výsledok hospodárenia bežného účtovného obdobia

Hlavnou zložkou vlastného kapitálu (VK) je základný kapitál (ZK). Spôsob, akým sa vytvára, sa odvíja od právnej formy podnikania a môže byť tvorený peňažitými i nepeňažitými vkladmi spoločníkov, predajom akcií či splatením členských vkladov. ZK je povinne tvorený v komanditnej spoločnosti (min. 250 EUR), v spoločnosti s ručeným obmedzeným (min. 5000 EUR), v akciovej spoločnosti (min. 25000 EUR). Výška ZK sa zapisuje do obchodného registra. Jeho podrobná štruktúra sa radí medzi významné informácie ako aj pre veriteľa akciovej spoločnosti, tak aj pre jej akcionárov.

Kapitálové fondy sú fondy vytvárané z externých zdrojov, teda nie zo zisku. Predovšetkým sa do nich radia: emisné ážio, dary, dotácie na obstaranie majetku, vklady spoločníkov, pričom nenavyšujú ZK spoločnosti.

Fondy zo zisku sú tvorené výlučne zo zisku účtovnej jednotky a to buď na základe ustanovenia zákonného predpisu alebo na základe stanov spoločnosti. Delia sa na fondy tvorené povinne (zákonný rezervný fond (ZRF), nedeliteľný fond u družstva) a dobrovoľne. ZRF je tvorený povinným prídelenom zo zisku bežného účtovného obdobia, pričom jeho výška je stanovená obchodným zákonníkom. ZRF môže slúžiť výhradne na krytie strát podniku. Štatutárne a ostatné fondy sú tvorené podľa vlastného uváženia podniku a príkladmi takýchto fondov sú: sociálny fond, fond odmien, rozvojový fond či investičný fond.

Výsledok hospodárenia minulých rokov je jednou zo súčastí VK, pričom sa jedná o nerozdelený zisk alebo neuhradenú stratu.

Výsledok hospodárenia bežného účtovného obdobia je ďalšou položkou VK a jeho výška je totožná s výškou výsledku hospodárenia bežného účtovného obdobia vo výkaze zisku a straty. Výsledok hospodárenia vytvorený účtovnou jednotkou

v bežnom období sa prevádza do ďalšieho účtovného obdobia a vtedy orgány spoločnosti rozhodujú o rozdelení zisku⁸, alebo sa rieši úhrada vzniknutej straty. Pri splnení povinností vyplývajúcich zo zákona môže podnik použiť nerozdelený zisk ako vlastný zdroj financovania.

Cudzie zdroje

Cudzie zdroje zahŕňajú:

- rezervy
- záväzky
- bankové úvery a výpomoci

Rezervy na rozdiel od rezervných fondov sú tvorené na vrub nákladov a predstavujú zadržané čiastky peňazí, ktoré plánuje podnik v budúcnosti vynaložiť, napr. za účelom opravy majetku. Existuje viacero hľadísk delenia rezerv. Z hľadiska účelu sa rezervy delia na účelové a všeobecné. Účelové rezervy sú na rozdiel od všeobecných tvorené na vopred určený účel⁹. Z hľadiska predovšetkým daňových predpisov možno rozlišovať zákonné a ostatné rezervy. Tvorba a použitie zákonných rezerv je upravené zákonom o rezervách pre zaistenie základu dane z príjmu a zákonom o daniach z príjmu.¹⁰ Spôsob tvorby a stanovenie výšky musí byť preukázateľné, pričom pri inventarizácii sa posudzuje odôvodniteľnosť rezerv a nesmú sa vytvárať na náklady spojené s obstarávaním hmotného či nehmotného majetku. Rezervy sa musia zrušiť v období v ktorom zanikli dôvody ich vytvorenia. O použití a tvorbe ostatných rezerv rozhoduje účtovná jednotka sama, no neradia sa medzi daňovo uznateľné, napr. rezervy na daň z príjmu, na dôchodky, na riziká a straty atď.

Záväzky sa obyčajne vzťahujú k už realizovaným hospodárskym aktivitám, za ktoré svojím veriteľom podnik doposiaľ nezaplatil a ktoré budú hradené v závislosti na lehotách ich splatnosti. Práve podľa dĺžky lehôt splatnosti sa členia na krátkodobé a dlhodobé. Krátkodobé záväzky majú splatnosť do jedného roku a ich účelom je spolu

⁸ Zisk sa rozdeľuje napr. do fondov, na dividendy prípadne si časť zisku nechá ako nerozdelený zisk.

⁹ Konkrétnym účelom môžu byť napr. opravy majetku či krytie kurzových rozdielov.

¹⁰ Zákon pripúšťa napr. bankové rezervy, rezervy v poisťovníctve, rezervy na opravy dlhodobého majetku.

s vlastnými zdrojmi financovať bežnú prevádzku podniku.¹¹ Dlhodobé záväzky majú dobu splatnosti dlhšiu ako jeden rok. Financujú zložky aktív s dlhšou životnosťou, pričom ide napríklad o rozšírenie podniku či jeho strojného vybavenia.¹²

Pod označenie bankové úvery a výpomoci spadajú externé úročené zdroje, ktoré sa z časového hľadiska členia na krátkodobé a dlhodobé.

Ostatné pasíva

Zahŕňajú výdaje budúcich období (VBO) a výnosy budúcich období (VÝNBO). VBO sú nákladom bežného obdobia, ale hradené budú až v budúcom období, napr. nájomné platené späť. VÝNBO predstavujú príjmy bežného obdobia, ktoré vecne spadajú do VÝNBO a ich zaúčtovanie bude realizované v období, s ktorým vecne súvisia, napr. vopred prijaté nájomné, predplatné atď. .

1.1.2 Výkaz ziskov a strát

Šlosárová (2006, s. 242) definuje výkaz ziskov a strát (VZaS) ako prehľadné usporiadanie výnosov a nákladov účtovnej jednotky za určité obdobie v peňažnom vyjadrení v požadovanom členení tak, aby bolo zřejmé, ako vznikol výsledok hospodárenia (VH) za toto obdobie.

Zjednodušenú podstatu VZaS je možné vyjadriť vzťahom:

$$\text{VÝNOSY} - \text{NÁKLADY} = \text{VH}$$

Náklady možno definovať ako peňažné vyjadrenie spotreby výrobných činiteľov. Pri úbytku aktív vykazovaných v rozvahe je spojený vznik nákladov. Vo VZaS sa náklady prejavujú ako spotreba, opotrebenie majetku, či prírastok záväzkov. (Dluhošová, 2010, s. 57)

Výnosy možno chápať ako peňažné vyjadrenie výsledkov vyplývajúcich z prevádzky podniku tvoriace peňažné čiastky, ktoré z titulu predaja tovaru a služieb si

¹¹ Medzi krátkodobé záväzky patria predovšetkým záväzky voči dodávateľom, zamestnancom a rôznym inštitúciám, dlžné dane.

¹² Medzi dlhodobé záväzky najmä patria emitované dlhopisy, prijaté dlhodobé zálohy od odberateľov, dlhodobé zmenky.

podnik nárokuje. Výnosy obsahujú hodnotové prinavrátene spotrebovaného majetku, či jeho prírastok. (Dluhošová, 2010, s. 57)

V súčasnosti je úprava zisku a straty založená na základe zjednodušeného druhového členenia nákladov. Náklady a výnosy bývajú usporiadané do oblastí tvoriacich podnikateľskú činnosť, pričom ide o hospodárske, finančné a mimoriadne aktivity. Právna úprava VZaS vymedzuje stupňovitú podobu výkazu, kde sa výsledok za jednotlivé činnosti zisťuje osobitne. Základný princíp konštrukcie VZaS zachytáva nasledujúca tabuľka.

	Výnosy z hospodárskej činnosti	(+)
	Náklady na hospodársku činnosť	(-)
*	Výsledok hospodárenia z hospodárskej činnosti	(+/-)
	Finančné výnosy	(+)
	Finančné náklady	(-)
*	Výsledok hospodárenia z finančnej činnosti	(+/-)
**	Výsledok hospodárenia z bežnej činnosti	(+/-)
	Mimoriadne výnosy	(+)
	Mimoriadne náklady	(-)
*	Výsledok hospodárenia z mimoriadnej činnosti	(+/-)
***	Výsledok hospodárenia za účtovné obdobie	(+/-)

Tab. 2: Konštrukcia VZaS (Prevzaté z Šlosárová, 2006, s. 251)

Vzhľadom na fakt, že podnik obvyčajne vykonáva výrobnú činnosť, poskytuje služby a zároveň realizuje finančné operácie, je pre vyjadrenie úspešnosti či ekonomickej kvality používaný súhrnný výsledok za hospodársku a finančnú činnosť, ktorý býva označený ako výsledok hospodárenia z bežnej činnosti, čo možno vyčítať aj z vyššie uvedenej tabuľky. Pri vyčíslení VH z bežnej činnosti je však potrebné zohľadniť aj odpočet daní, z čoho plynie, že jeho výsledok nie je len prostým súčtom hospodárskeho a finančného VH, ale treba ho znížiť o daň za bežnú činnosť. (Dluhošová, 2010, s. 57)

Princíp vykazovania účtov daní v VZaS však neilustruje predchádzajúca tabuľka, preto ho zachytáva tab. č.3.

*	Výsledok hospodárenia z hospodárskej činnosti
*	Výsledok hospodárenia z finančnej činnosti
T.	Daň z príjmov z bežnej činnosti
T.1.	- splatná
T.2.	- odložená
**	Výsledok hospodárenia z bežnej činnosti po zdanení daňou z príjmov
XVIII.	Mimoriadne výnosy
U.	Mimoriadne náklady
V.	Daň z príjmov z mimoriadnej činnosti
V.1.	- splatná
V.2.	- odložená
*	Výsledok hospodárenia z mimoriadnej činnosti po zdanení daňou z príjmov
Z.	Prevod podielov na výsledku hospodárenia spoločníkom
***	Výsledok hospodárenia za účtovné obdobie

Tab. 3:Vykazovanie účtov daní v VZaS (Prevzaté z Šlosárová, 2006, s. 253)

VH z hospodárskej činnosti je u prevažnej väčšiny podnikov tvorený základnými a opakujúcimi sa činnosťami podniku. Pri výrobnom podniku je tvorený najmä tržbami z predaja vlastných výrobkov a služieb, po odčítaní nákladov podniku, medzi ktoré patrí: výrobná spotreba¹³, osobné náklady¹⁴, dane, poplatky a odpisy. Pri obchodnom podniku je tvorený predovšetkým položkou obchodná marža, ktorá predstavuje rozdiel medzi tržbami a nákladmi na predaný tovar. (Dluhošová, 2010, s. 57)

Z VZaS možno vypočítať pridanú hodnotu podľa vzťahu¹⁵:

$$\text{PRIDANÁ HODNOTA} = (\text{OBCHODNÁ MARŽA} + \text{VÝKONY}) - \text{VÝKONOVÁ SPOTREBA}$$

¹³ Do výrobnéj spotreby spadá napr. spotreba materiálu, energie, služby.

¹⁴ Medzi osobné náklady sa radia mzdy, odmeny, zdravotné a sociálne poistenie.

¹⁵ Pridaná hodnota je hodnota pridaná k hodnote vstupov po spracovaní v podniku. Výkony sú chápané ako výstupy produkčnej činnosti podniku zahrňujúce predovšetkým tržby a nedokončenú výrobu. Výkonová spotreba predstavuje nakúpené vstupy a zahŕňa napr. spotrebu materiálu a služieb.

VH z finančnej činnosti je výsledok súvisiaci so spôsobom financovania a s finančnými operáciami podniku. VH z mimoriadnej činnosti plyní z nepravidielných a neočakávaných operácií podniku. Vzniká napr. v dôsledku zmien spojených so spôsobom oceňovania majetku, mánk a škôd. (Dluhošová, 2010, s. 57)

1.2 SLEPTE analýza

Ide o analytickú metódu využívanú pre potreby strategickej analýzy vonkajšieho prostredia, ktorá skúma rôzne vonkajšie faktory ovplyvňujúce organizáciu. Môže predstavovať podklad slúžiaci na vypracovanie prognóz vzhľadom na dôsledky pre ďalší rozvoj. Dané prognózy by mali zohrať dôležitú úlohu v rozhodovacích procesoch ohľadom nastavenia budúceho smerovania firmy. (Grasseová, 2010, s. 178-179)

Označenie SLEPTE resp. PESTLE je akronym z anglických názvov jednotlivých skúmaných oblastí analýzy, ktorý od šesťdesiatych rokov minulého storočia prešiel značným vývojom a až v posledných desiatich rokoch sa pretransformoval do aktuálneho označenia, pričom ako najznámejší sa nakoniec ujal pojem PESTLE. V tejto práci bude z dôvodu vyššej frekvencie v tunajšej literatúre používaný pojem SLEPTE analýza, ktorá sa od PESTLE analýzy líši len poradím usporiadania skúmaných faktorov a zahŕňa faktory nasledujúce (Berndt, 2004, s. 68-69; Grasseová, 2010, s. 178-179):

- sociálne; určujúce pôsobenie sociálnych a kultúrnych zmien
- legislatívne; vnímajúce vplyvy národnej či medzinárodnej legislatívy
- ekonomické; predstavujúce globálne ekonomické podmienky
- politické; sledujúce mocenské záujmy politických strán
- technologické; opisujúce technologický stav spoločnosti
- ekologické (environmentálne); zachytávajúce otázky aj riešenia ekologickej problematiky

Nasledujúce členenie priblíži možné príklady jednotlivých oblastí spadajúcich pod každú skupinu faktorov tak ako to uvádza Grasseová (2010, s. 179-180):

1. Sociálne faktory

- demografické charakteristiky: veľkosť populácie, veková štruktúra, etnické rozloženie
- makroekonomické charakteristiky trhu práce: príjmová diferenciácia, miera nezamestnanosti
- sociálno-kultúrne aspekty: životná úroveň, rovnoprávnosť vzhľadom na pohlavie
- dostupnosť pracovnej sily a pracovná zvyklosť: dostupnosť schopných potenciálnych zamestnancov, výskyt vzdelávacích inštitúcií poskytujúcich požadované vzdelanie

2. Legislatívne faktory

- existencia a funkčnosť podstatných zákonných noriem: obchodné právo, deregulačné opatrenia, legislatívne obmedzenia
- chýbajúca legislatíva a ďalšie skutočnosti: fungovanie súdnictva, vymáhateľnosť práva

3. Ekonomické faktory

- ukazovatele makroekonomickej situácie: vývoj HDP, miera inflácie, menová stabilita, úroková miera, deficit resp. prebytok rozpočtový aj bežného účtu
- prístup k finančným zdrojom: bankový systém, dostupnosť a formy úverov

4. Politické faktory

- hodnotenie politickej stability: vládna stabilita, kľúčové orgány a úrady, politické strany pri moci
- politický postoj: postoj k zahraničným investíciám, postoj voči privátnemu sektoru

5. Technologické faktory

- podpora vlády v oblasti výskumu: výška výdajov na aplikovaný či základný výskum
- nové vynálezy a objavy: rýchlosť realizácie nových technológií
- všeobecná technologická úroveň

6. Ekologické faktory

- prírodné a klimatické vplyvy: globálne otepľovanie, klimatické zmeny
- globálne environmentálne hrozby: čerpanie neobnoviteľných zdrojov energie, úbytok ozónovej vrstvy, emisie skleníkových plynov
- legislatívne obmedzenia v oblasti ochrany prírody

1.3 Výskum veľkosti trhu

Trh je zložitý prostredie zahŕňajúce v sebe veľké množstvo prvkov, javov a samozrejme vzťahov medzi nimi, pričom je pomerne zložitý orientovať sa v problematike trhu komplexne. Trh by sa dal napríklad charakterizovať ako celkový objem výrobkov vyjadrený v peňažných či iných hmotných veličinách, ktorý by mohol byť realizovaný vymedzenou (Kozel, 2006, s.180):

- skupinou zákazníkov
- geografickou oblasťou
- časovým obdobím
- tržným prostredím
- vynaloženým marketingovým úsilím

Výskum trhu by mal zodpovedať otázku, či sa dá trh zmerať. Vzhľadom na nejednoznačnú presnosť a dôveryhodnosť získaných informácií býva toto meranie obtiažne.

Veľkosť trhu primárne nevyjadruje jeho geografickú rozlohu. Ide predovšetkým o počet jednotiek schopných a ochotných spotreby, ktoré si ju budú môcť ekonomicky zabezpečiť. Pre analýzu trhu by mali byť dôležité tri nasledujúce tržné veličiny (Kozel, 2006, s. 180-181):

- tržný potenciál - celková možná absorpčná schopnosť trhu pre daný výrobok, za určitú dobu vo vzťahu ku všetkým ponúkajúcim, t.j. predstavuje najvyšší možný kúpyschopný dopyt, s ktorým môže určité odvetvie za vymedzenú dobu počítať
- tržná kapacita - všetky realizované množstvá alebo obraty určitého výrobku všetkými ponúkajúcimi za vymedzený čas
- tržný podiel - pomer medzi predajom firmy a tržnou kapacitou za určité obdobie

S dvoma posledne zmienenými pojmami následne úzko súvisí analýza a prognóza vlastného predaja pri jednotlivých geografických oblastiach, výrobkoch, zákazníkoch atď. .

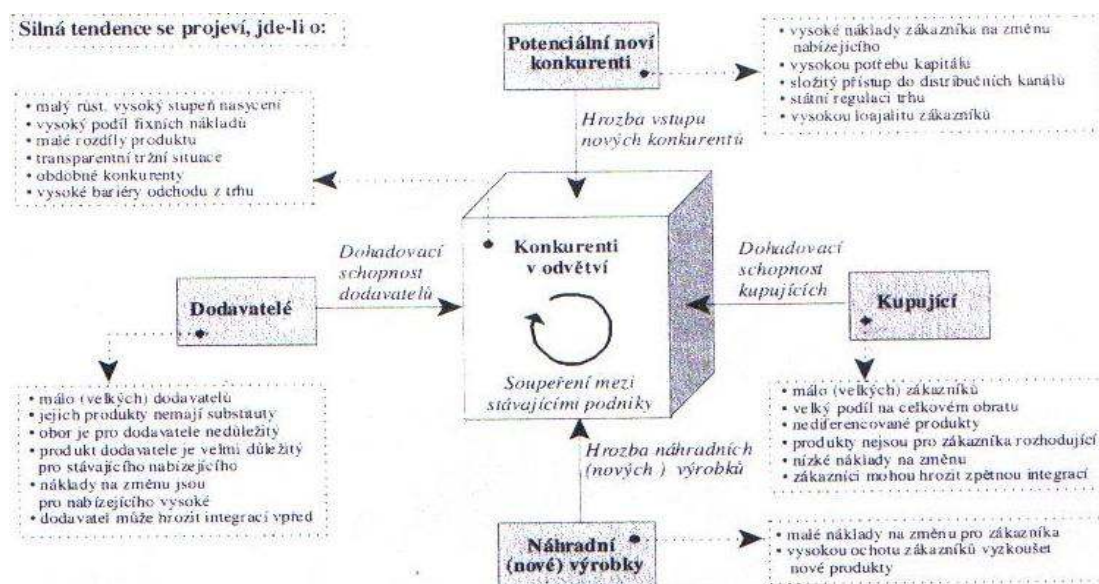
1.4 Porterov model

Americký ekonóm Michael E. Porter určil predpoklad, že ziskovosť v odvetví je závislá od piatich dynamických faktorov, ktoré majú vplyv na ceny, náklady a žiaduce investície firiem v danom odvetví. Z tohto dôvodu by mal podnik ešte pred vstupom na trh daného odvetvia analyzovať päť síl vypovedajúcich o jeho príťažlivosti. Strategická pozícia podniku v určenom odvetví je teda daná pôsobením piatich základných činiteľov resp. síl. Vzhľadom na fakt, že každé odvetvie má svoju štruktúru a je istým spôsobom jedinečné, tak aj dôležitosť prikladaná jednotlivým faktorom sa bude s danými odvetviami líšiť. Systémový rámec piatich faktorov umožňuje podniku lepšie preniknutie do štruktúry odvetvia a stanovenie tých, z pohľadu konkurencie v odvetví rozhodujúcich faktorov. (Grasseová, 2010, s. 191)

Porterov model piatich síl patrí medzi najvyužívanejšie nástroje analýzy odvetvového okolia podniku, pričom medzi už spomínaných päť faktorov, presnejšie uvedené hrozieb, sa radia:

- hrozba vstupu nových konkurentov
- hrozba rivality firiem na trhu pôsobiacich
- hrozba substitútov
- hrozba rastúcej vyjednávacej sily zákazníkov
- hrozba rastúcej vyjednávacej sily dodávateľov

Schematicky Porterov model piatich konkurenčných síl zachytáva nasledujúci obr. č.1.



Obr. 1: Porterov model (Prevzaté z Tomek, 2011, s. 71)

1.4.1 Hrozba vstupu nových konkurentov

Vzhľadom na fakt, že novú konkurenciu nepoznáme, lebo sa môže objaviť náhle a na ktoromkoľvek mieste, analyzujeme jej hrozbu nepriamo, t.j. pomocou vstupných bariér do odvetvia, ktoré by sťažili resp. zamedzili jej vstup na trh. Konkurencia totiž vzniká najmä na rastúcom trhu, kde dodávatelia dosahujú nemalé zisky a vstup do neho je ľahko realizovateľný. Preto je pochopiteľné, že sa terajší dodávatelia snažia o to, aby sa stal pre nových prichádzajúcich neatraktívny.

Tomek (2011, s. 72) teda uvádza dva faktory pravdepodobnosti vstupu do odvetvia, pričom sú následne schematicky zachytené aj na obrázku č.2:

a) vstupné bariéry

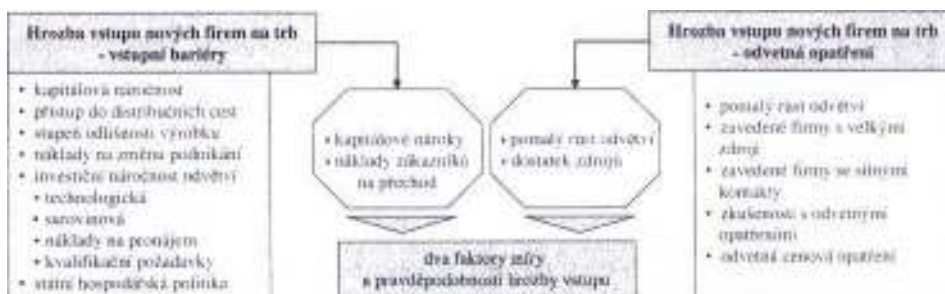
Jedným zo zásadných problémov býva kapitálová náročnosť vstupu na trh. Ak aj samotná výroba sa nejaví ako kapitálovo náročná, získať kapacitne dostatočné zariadenie a vhodné priestory prinesie náročné investičné náklady. Ďalšou bariérou môže byť prienik do distribučných ciest, hlavne ak výrobcovia majú z dlhodobejšieho hľadiska uzavreté exkluzívne dopytu týkajúce sa zmluvy.

Problémy sú takisto spojené aj s dostatočným odlišením produktu ako aj s nákladmi zákazníkov späté s prechodom ku konkurenčnému produktu, pričom napr. obchodníci môžu stratiť exkluzivitu spojenú s predávaným tovarom.

Ťažkosti môžu nastať aj v získavaní dodávateľov, ktorých počet rapídne nestúpa a majú stabilný okruh zákazníkov. Získavanie pracovnej sily potrebnej kvalifikácie v danom regióne taktiež nemusí prebehnúť bezproblémovo.

b) odvetné opatrenia

Väčšie na trhu etablované firmy sa budú snažiť brániť trh, čo môže pomôcť aj menším či regionálnym firmám. Zavedené firmy využijú doterajšie skúsenosti nielen na rozvoj produktu, ale aj na zvýšenie pridanej hodnoty pre zákazníka. Pomocou rabatov či iných zliav upevnia i vzťahy s partnermi v rámci celej distribučnej siete. Proti priaznivej cenovej politike do segmentu prichádzajúcej konkurencie môžu prijímať ďalšie opatrenia, nielen cenového charakteru.



Obr. 2: Hrozba vstupu nových firiem na trh (Prevzaté z Tomek, 2011, s. 73)

Je nutné však podotknúť, že príťažlivosť trhu nezávisí len na výške vstupných, ale aj výstupných bariér.

1.4.2 Hrozba rivality firiem na trhu pôsobiacich

Príťažlivosť odvetvia klesá s veľkým počtom už v obore pôsobiacich firiem. Tento obor je pre potreby analýz možno obmedziť na určitý región a pod. Tomek (2011, s. 71) stanovil šesť faktorov, podľa ktorých sa rozsah konkurencie určuje:

- stupeň koncentrácie podľa podielu dodávateľov na trhu¹⁶
- diferenciácie výrobku
- zmeny veľkosti trhu
- štruktúra nákladov
- rast výrobnnej kapacity
- prah odstúpenia¹⁷

Tomek (2011, s. 71) predpokladá, že súťaž medzi jednotlivými konkurentmi bude zameraná na:

- produkt
- spoľahlivosť zákazníka
- znalosť potrieb zákazníka
- cenu
- dosiahnuteľnosť produktu (nákupná sieť)
- pridanú hodnotu (služby)
- zážitok pre zákazníka (spolupráca pri vytváraní prostredia nákupu)

V podstate treba neustále hľadať odpoveď na otázku: Ako možno zlepšiť našu pozíciu, resp. pozíciu danej firmy voči konkurentom?

¹⁶ Malý počet firiem s veľkým tržným podielom charakterizuje vysoký stupeň koncentrácie a naopak.

¹⁷ Obtiažnosť odstúpenia zo zmršťujúceho sa trhu.

1.4.3 Hrozba substitútov

Substitučné výrobky sú výrobky, ktoré sa dokážu vzájomne funkčne nahradiť. Existencia reálnej či potenciálnej hrozby zastupiteľnosti výrobkov znamená nižšiu atraktivitu odvetvia. Prítomnosť substitútov limituje ceny a tým zároveň aj zisk realizovaný na trhu. Podnik teda musí neustále sledovať vývoj cien u substitútov. Zisk firmy na trhu klesne aj vtedy, ak dôjde k vylepšeniu technológie u substitučných výrobkov, preto aj ich priebeh výroby u konkurencie treba vzhľadom na dostupné možnosti sledovať. (Grasseová, 2010, s. 192; Tomek, 2011, s. 73)

1.4.4 Hrozba rastúcej vyjednávacej sily zákazníkov

Čím majú zákazníci menšiu moc pri vyjednávaní, tým je trh príťažlivejší. Táto skutočnosť má súvislosť s tržnými formami. Monopol tvorí len jeden kupujúci, ktorý sa snaží o čo najväčšie zníženie ceny, požaduje lepšiu kvalitu a aj viac služieb. U polypolu je to naopak. (Tomek, 2011, s. 73)

Sila vyjednávania kupujúcich je z hľadiska konkurenčnej sily podľa Tomeka (2011, s. 73) daná:

- v podstate všetkými komponentmi nákupného rozhodovania jednotlivcov či rodín
- ak ide o obchod, t.j. sprostredkovateľa odbytu, je daná tým, ako intenzívne využíva tento odberateľ funkcie filtra¹⁸, ktorú získava vďaka zmenám:
 - v diferenciácii trhu (zvýšená ponuka i dopyt)
 - v spoločenských požiadavkách (ekológia)
 - procesu koncentrácie obchodu (supermarkety)
 - dopytového chovania (odklon od vernosti k určitej značke)

Predajca môže voči tomuto typu hrozby reagovať dvoma základnými spôsobmi: intenzívnejšie sa zamerať na zákazníkov majúcich zníženú silu vyjednávania, alebo zmeniť dodávateľa, resp. vyjednať s ním lepšie podmienky. Asi najlepšou alternatívou

¹⁸ Funkcia filtra obchodu vzhľadom na dodávky výrobcov do distribučnej siete sa prejavuje napr. ako: filter podpory image daného produktu či výrobcu, filter umiestnenia na predajne, filter poradenstva resp. odporúčenia značky.

však je vyvinutie špičkovej ponuky, ktorá sa len ťažko odmieta. (Grasseová, 2010, s. 192-193)

1.4.5 Hrozba rastúcej vyjednávacej sily dodávateľov

Ako aj pri zákazníkoch, tak aj pri dodávateľoch platí, že ich moc vzrastá so zvyšujúcim sa stupňom koncentrácie či dodávaním jedinečnejších výrobkov. Podľa Tomeka (2011, s. 74) vyjednávacía sila dodávateľov závisí predovšetkým na nasledujúcich faktoroch:

- konkurencii v dodávateľských odvetviach, ktorá je väčšia než u odberateľských, rolu tu bude opäť hrať forma tržnej štruktúry¹⁹
- neexistencii substitútov, pri ktorej vzrastá hrozba vyplývajúca z predchádzajúceho bodu
- dôležitosti výrobku pre kupujúceho
- významnosti odvetvia ako odberateľa
- diferenciácie či výšky nákladov na zmenu výroby
- rizika hroziacej integrácie

Najlepšou obranou proti tejto hrozbe je budovanie dobrých vzťahov s dodávateľmi.

1.4.6 Nedostatky Porterovho modelu

Napriek tomu, že Porterov model piatich konkurenčných síl patrí medzi najvyužívanejšie nástroje analýzy nevyhol sa spochybňovaniu zo strany iných akademikov, medzi ktorých patrili predovšetkým S. Neill, K. P. Coyne a S. Subramaniam, pričom argumentovali tým, že Porterov model je postavený na troch spochybniteľných predpokladoch (Grasseová, 2010, s. 193):

- Kupujúci, konkurenti a dodávatelia sú navzájom nezávislí a nebudú spolupracovať či realizovať nekalé praktiky.

¹⁹ Konkurenčná sila zo strany dodávateľa rastie smerom k ponukovému oligopolu, resp. kvazimonopolu.

- Zdrojom hodnoty je štrukturálna výhoda (vytváranie prekážok pri vstupe na trh).
- Neistota je nízka, čo umožňuje účastníkom trhu plánovať, ako by mali reagovať na súťaživé chovanie.

Iní akademici išli cestou rozšírenia modelu. V práci Brandenburgera a Nalebuffa sa objavil pojem complementors, ktorý má pomôcť vysvetliť dôvody strategickej aliancie. Zavedenie pojmu complementors ako siestej sily je pripisované bývalému generálnemu riaditeľovi spoločnosti Intel Corporation Andrew Groveovi. Mnohí odborníci chápu šiesty faktor ako vládu či verejnosť. M. R. Jones spracoval tzv. rozšírený model piatich síl, ktorého základom je Porterov model a ako fiktívnu šiestu silu zahŕňa vládu ale aj ďalšie nátlakové skupiny.

Existuje však aj mnoho ďalších modifikácií Porterovho modelu určených pre špecifické trhy, segmenty a obory. (Grasseová, 2010, s. 193)

Cieľom väčšiny týchto modifikácií však nebola snaha o úplnú náhradu toho pôvodného, ale skôr snaha o jeho ešte lepšie použitie aj v súčasných čoraz špecifickejších podmienkach.

1.5 Finančná analýza, Kralickov Quick test

Finančná analýza predstavuje významnú súčasť komplexnej analýzy výkonnosti podniku. (Konečný, 2004, s. 6)

V odbornej literatúre sa možno stretnúť s rôznymi definíciami, ktoré ju charakterizujú:

Podľa Kislingerovej (2010, s. 46) možno finančnú analýzu chápať ako súbor činností, ktorých cieľom je zistiť a komplexne vyhodnotiť finančnú situáciu podniku.

Šlosárová (2006, s. 276) definuje finančnú analýzu ako analýzu akejkoľvek ekonomickej činnosti, kde majú hlavnú úlohu peniaze a čas, t.j. jej objektom sú rôzne skutočnosti.

Podľa Živělovej (2008, s. 41) je úlohou finančnej analýzy globálne posúdenie finančnej pozície podniku. Je síce pohľadom do minulosti, ale súčasne aj základom, od ktorého sa odvíjajú podnikateľské zámery pre budúce obdobie, ktoré sú rozpracované vo finančných plánoch. Z hľadiska riadiaceho cyklu je finančná analýza

spojovacím článkom medzi finančným účtovníctvom, z ktorého preberá potrebné informácie a finančným plánovaním zobrazujúcim predpokladaný budúci vývoj podniku. Treba však podotknúť, že finančná analýza je len prostriedkom poznania stavu podniku, nie je však prostriedkom ku zmene tohto stavu.

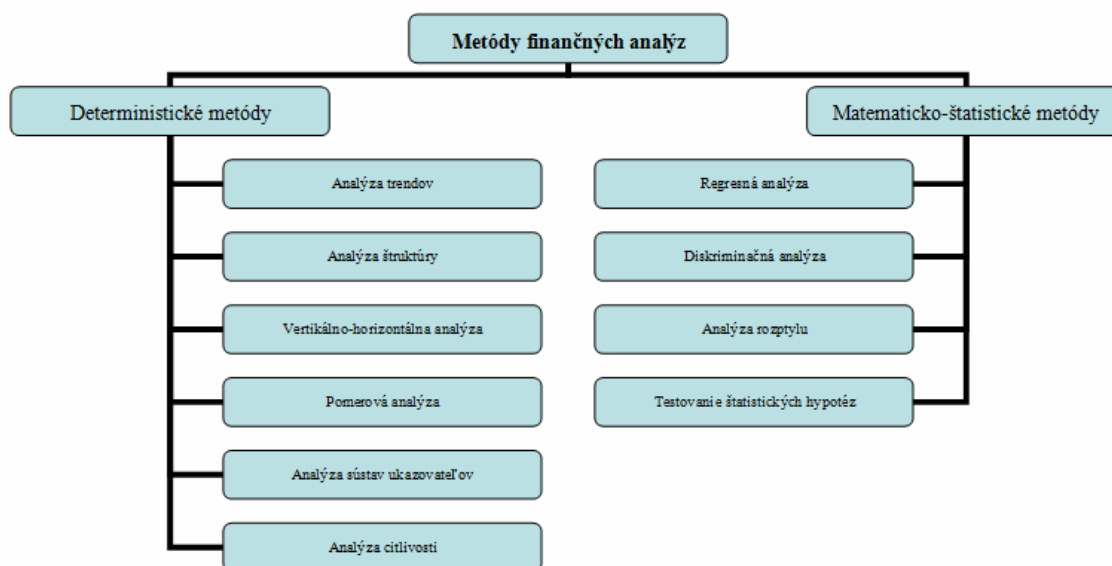
Ako je už spomenuté v prvej podkapitole, metódy finančnej analýzy možno členiť podľa viacerých pohľadov. Tým základným je členenie na fundamentálnu a technickú analýzu. Keďže fundamentálnej analýze bola venovaná celá podkapitola 1.1, tak táto podkapitola sa bude venovať analýze technickej, aj keď obe analýzy spolu samozrejme súvisia. (Živělová, 2008, s. 47-48)

Finančná analýza technická predstavuje kvantitatívne spracovanie ekonomických dát pri použití algoritmizovaných matematických metód, pričom nadobudnuté výsledky sú hodnotené kvantitatívne aj kvalitatívne. (Živělová, 2008, s. 48)

Vo finančných analýzach podnikov sa uplatňujú najmä metódy technickej analýzy, ktoré sa tiež členia z rôznych hľadísk. Prvé hľadisko vychádza z úvahy, že nemá zmysel vyvodzovať žiadne praktické závery len z izolovaných hodnôt primárnych finančných ukazovateľov a člení technickú analýzu podľa spôsobu porovnania hodnôt ukazovateľov.²⁰ Druhé zo základných členení metód technickej finančnej analýzy vychádza z používaných matematických postupov a člení metódy na elementárne a vyššie matematicko-štatistické. Tretím a pre praktické využitie azda najdôležitejším hľadiskom členenia metód technickej analýzy je členenie podľa využívaných ukazovateľov a spôsobu ich interpretácie. (Živělová, 2008, s. 48-49)

Vo vybranej odbornej literatúre býva druhé a tretie hľadisko členenia v podstate spojené do jedného. Toto členenie znázorňuje obr. č.3, z ktorého sa bude aj v tejto práci vychádzať, pričom sa zameriame na metódy deterministické, ktoré majú využitie predovšetkým v analýze súhrnného vývoja, v analýze štruktúry, v kombinácií trendov a štruktúry a v analýze odchýlok. Pre menší počet období patria k štandardným nástrojom bežnej finančnej analýzy podniku. (Dluhošová, 2010, s. 72)

²⁰ Podľa tohto členenia možno metódy rozdeliť na: priestorovú analýzu, trendovú analýzu, porovnanie s plánom a porovnanie s odhadom experta.



Obr. 3: Členenie metód finančnej analýzy (Upravené podľa Dluhošová, 2010, s. 73)

Analýza vývojových trendov (horizontálna analýza) posudzuje vývoj hodnôt v čase a zmeny súhrnných ukazovateľov (tržby, zisk, náklady, aktíva, pasíva). Z časových radov môže finančný analytik skúmať priebeh zmien a na jeho základe odhaľovať trendy vybraných finančných položiek. K dispozícii treba mať ale dostatočne dlhé časové rady a brať treba do úvahy aj zmeny špecifických podmienok prostredia (Dluhošová, 2010, s. 72-73).

Zmeny sa musia interpretovať komplexne, pričom je potrebné zohľadniť ako aj zmeny absolútne, tak aj percentuálne:

absolútna zmena = ukazovateľ_t - ukazovateľ_{t-1}, kde t značí príslušný rok

percentuálna zmena = absolútna zmena / ukazovateľ_{t-1} * 100

Výstupy horizontálnej analýzy môžu byť vyjadrené aj vo forme bazických či reťazových indexov. (Živělová, 2008, s. 49-50)

Analýza štruktúry (vertikálna analýza, percentuálny rozbor komponentov) slúži k posúdeniu podielu čiastkových zložiek v určitom súhrnnom ukazovateli vrátane vývoja štruktúry v čase. Nachádza využitie najmä pri vyjadrení štruktúry aktív a pasív a pre rozbor VZaS. (Dluhošová, 2010, s. 73-74)

Analýza pomerových ukazovateľov je založená na využití pomerových ukazovateľov, pomocou ktorých sú skúmané jednotlivé oblasti finančného hospodárenia

podniku. Týchto ukazovateľov existuje veľký počet a majú rozdielnu vypovedajúcu schopnosť. (Živělová, 2008, s. 50)

Práve pri fundamentálnej analýze sa najčastejšie využíva vertikálna a horizontálna analýza, ktoré môžu dopĺňať vybrané pomerové ukazovatele.

Analýza (pyramídových) sústav ukazovateľov umožňuje vyjadriť vzájomné súvislosti medzi ukazovateľmi. Je pre ňu typická existencia určitého základného syntetického ukazovateľa, ktorý je následne dekomponovaný do čiastkových ukazovateľov tak, že kompletná sústava ukazovateľov má pyramídovitý tvar. Typickou vlastnosťou je prítomnosť funkčných závislostí formou matematických rovníc medzi ukazovateľmi tejto sústavy, vďaka čomu možno kvantitatívne zhodnotiť vplyv týchto čiastkových ukazovateľov na základný syntetický ukazovateľ. (Dluhošová, 2010, s. 74)

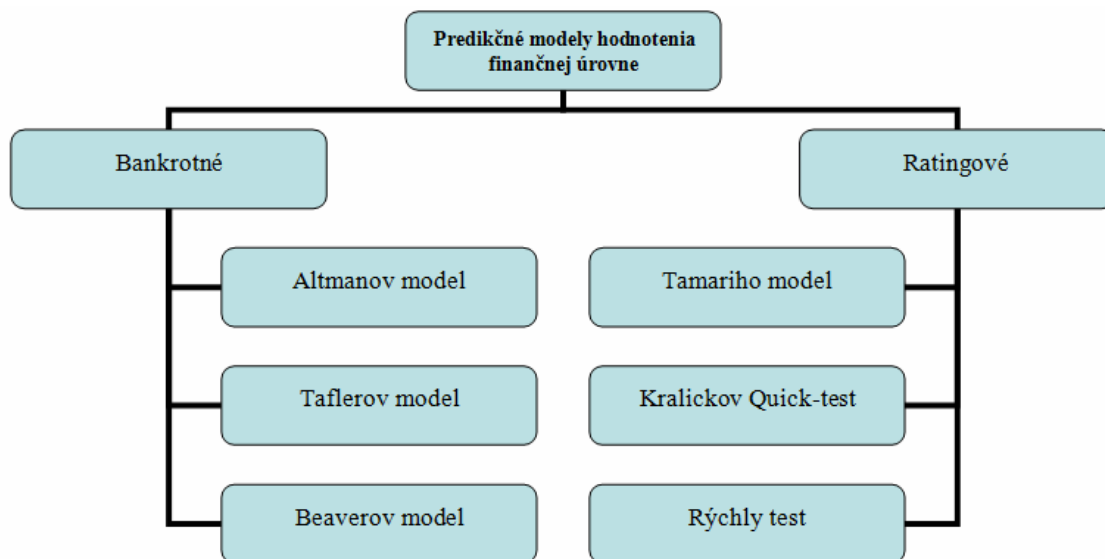
Analýza citlivosti je metóda, ktorá má byť zložkou každej dôslednej a zároveň úplnej finančnej analýzy. Posudzuje neistotu pri analýze finančných výsledkov podniku. (Dluhošová, 2010, s. 74)

Okrem týchto metód existujú súhrnné modely hodnotenia finančnej úrovne. Ich presné zaradenie z hľadiska metód nebýva jednoznačné. Živělová (2008, s. 51) ich zaraďuje vychádzajúc z obr. č. 3 na predchádzajúcej strane k ďalším deterministickým metódam pod názvom predikcia finančnej tiesne podniku. Podľa Dluhošovej (2010, s. 93) sa jedná o špecifické metódy vo finančných analýzach.

No možno ich radiť aj k pomerovej analýze, lebo tieto súhrnné indexy sú konštruované na báze niekoľkých vybraných pomerových ukazovateľov, ktorým sa priradzujú určité váhy a výsledok sa sumarizuje do jedného čísla, pomocou ktorého sa môže odhadnúť finančná situácia podniku. Pri vzniku týchto modelov stála snaha o skoré rozpoznanie príčin nestability, ktoré môžu byť signálom úpadku podniku, preto sa vo vybranej odbornej literatúre o nich píše ako o systéme včasného varovania, alebo už v texte vyššie spomínaných predikčných modeloch finančnej úrovne. Východisko pre vznik týchto modelov je založené na predpoklade, že už niekoľko rokov pred úpadkom dochádza k anomáliám a vývoju, ktorý je typický pre takto ohrozené podniky. (Dluhošová, 2010, s. 93-94; Živělová, 2008, s. 51)

Predikčné modely hodnotenia finančnej úrovne možno rozdeliť do dvoch skupín, tak ako to zachytáva obrázok č. 4. Rozdiel medzi týmito skupinami je predovšetkým v tom, že bankrotné modely hodnotia možnosť úpadku a ratingové modely hodnotia

možnosti zhoršenia finančnej úrovne podniku. Okrem na obrázku č. 5 uvedených modelov sú aj tzv. nefinančné modely.²¹ (Dluhošová, 2010, s. 96)



Obr. 4: Modely hodnotenia finančnej úrovne (Prevzaté z Dluhošová, 2010, s. 96)

V tejto časti práce bude priblížený len Kralickov Quick test, lebo práve on bude pre posúdenie finančnej úrovne podniku v praktickej časti použitý.

1.5.1 Kralickov Quick test

Test zostavil profesor Kralicek v roku 1991, pričom mal nájsť využitie predovšetkým v nemecky hovoriacich krajinách. Vyznačuje sa pomerne veľkou rýchlosťou realizácie a veľmi dobrou vypovedajúcou schopnosťou ohodnotenia analyzovanej firmy. Pri jeho konštrukcii boli využívané ukazovatele nepodliehajúce rušivým vplyvom, no tak, že vyčerpávajúcim spôsobom musia zastupovať celý informačný potenciál rozvahy a VZaS. (Sedláček, 2011, s. 105; Žižka, 2009, s. 6)

²¹ Medzi tieto modely sa radí Argentiho model, ktorý sa len z časti opiera o kvantifikované finančné údaje.

Každý ukazovateľ pochádza z jednej zo štyroch oblastí finančnej analýzy, ktorými sú:

- finančná oblasť (oblasť stability)
- likvidná oblasť
- rentabilná oblasť
- výnosová oblasť (oblasť výsledku hospodárenia)

$$\text{Koeficient samofinancovania} = \frac{\text{vlastný kapitál}}{\text{aktíva celkom}} * 100 [\%]$$

Vyjadruje proporciu, v akej sú aktíva podniku financované peniazmi vlastníkov, resp. do akej miery je firma schopná pokryť svoje potreby vlastnými zdrojmi. Vysoký podiel vlastných zdrojov môže byť príčinou poklesu rentability vlastného kapitálu, pretože je neefektívne, aby väčšina potrieb firmy bola krytá z vlastných zdrojov. Doporučená hodnota je aspoň na úrovni 20%, no stanovenie prijateľnej hranice závisí od viacerých faktorov, napr. predmete podnikania. (Sedláček, 2011, s. 105-106; Živělová, 2008, s. 55)

$$\text{Doba splácania dlhu z CF} = \frac{\text{cudzí kapitál} - \text{krátkodobý finančný majetok}}{\text{bilančný CF}}$$

Daný ukazovateľ značí, v akom časovom období je podnik schopný uhradiť svoje záväzky a päťročná doba splatenia dlhu z CF sa považuje za prijateľný výsledok. V menovateli uvedené bilančné CF možno vhodnými úpravami dostať z VZaS, ²² Použitie bilančného CF v danom ukazovateli je z dôvodu dodržania jedného zo základných pravidiel porovnávania, že okamihový ukazovateľ sa musí porovnávať s ďalším okamihovým ukazovateľom. (Sedláček, 2011, s. 106)

Doba splácania dlhu z CF spolu s koeficientom samofinancovania vystihujú finančnú stabilitu a nasledujúce dva ukazovatele CF v % tržieb a ROA charakterizujú výnosovú situáciu zvolenej firmy. (Sedláček, 2011, s. 106)

²² Od VH za účtovné obdobie odpočítať daň z príjmu a pripočítať odpisy dlhodobého hmotného a nehmotného majetku. Takto získaný údaj treba prepočítať na celoročnú hodnotu, pričom na záver sa od neho ešte odpočíta saldo prechodných účtov aktív a pripočíta sa saldo prechodných účtov pasív.

$$CF \text{ v } \% \text{ tržieb} = \frac{CF}{tržby} * 100 [\%]$$

Podniky dosahujúce hodnoty 8% majú hodnotu tohto ukazovateľa na dobrej úrovni, pritom treba však vziať do úvahy aj fakt, že pri väčšom skokovom zvýšení resp. znížení stráca ukazovateľ na výpovednej schopnosti.

$$Rentabilita \text{ celkového kapitálu} = \frac{VH \text{ pozdanení} + úroky (1 - daňová \text{ sadzba})}{aktíva \text{ celkom}}$$

Ukazovateľ vyjadruje celkovú efektívnosť podnikania. Ak nadobudne hodnoty 10%, možno to chápať ako prijateľný výsledok. Žiaduce ale je, aby sa podnik snažil dosiahnuť čo najvyššej hodnoty.

Každý zo štyroch ukazovateľov sa najskôr musí ohodnotiť podľa tabuľky č. 4 a konečnú hodnotu Kralickovho Quick testu určí aritmetický priemer známok získaných za jednotlivé ukazovatele. Dobrý podnik by nemal získať horšiu známku ako 2. Celková známka horšia ako 4 poukazuje na vážne finančné problémy podniku. Firmy dosahujúce hodnotenia 3 majú nevyhranenú finančnú situáciu a treba dbať na jej priebežné sledovanie. Vzhľadom na správnosť interpretácie sa odporúča vypočítať aj priemerné známky samostatne pre finančnú stabilitu a pre výnosovú situáciu. (Sedláček, 2011, s. 106; Živělová, 2008, s. 80)

Ukazovateľ	Výborný (1)	Veľmi dobrý (2)	Dobrý (3)	Zlý (4)	Ohrozený insolvenciou (5)
Kvóta vlastného kapitálu	> 30 %	> 20 %	> 10 %	> 0 %	negatívny
Doba splácania dlhu	< 3 roky	< 5 rokov	< 12 rokov	> 12 rokov	> 30 rokov
CF v % z tržieb	> 10 %	> 8 %	> 5 %	> 0 %	negatívny
ROA	> 15 %	> 12 %	> 8 %	> 0 %	negatívny

Tab. 4: Stupnica hodnotenia ukazovateľov (Prevzaté z Sedláček, 2011, s. 107)

Značnou výhodou Kralickovho Quick testu je jeho rýchla realizácia, pričom disponuje relatívne presnou vypovedajúcou hodnotou. Model nie je jednostranne orientovaný, lebo vychádza z ukazovateľov, z ktorých každý patrí do inej oblasti finančnej analýzy. Môže teda dobre poslúžiť na rýchlu orientáciu vo finančnej situácii podniku a upozorniť na potenciálne slabé miesta finančného hospodárenia, no jeho úlohou nie je nahradzovať vykonanie finančnej analýzy v plnom rozsahu. (Živélová, 2008, s. 80)

Kralickov Quick test a teda aj jeho hodnotiaci stupnica bola vypracovaná v iných ako českých resp. slovenských podmienkach, preto tak ako to uvádza vo svojej práci Žižka (2009, s. 9-10) sú známe predovšetkým dve jeho modifikácie:

- Quick test podľa Mrkvičku - vychádza z rovnakých pomerových ukazovateľov pri ich odlišnom spôsobe hodnotenia
- Quick test podľa Kislingerovej - prispôbila test viac pre domáce podmienky, pričom uvádza hlavne odlišný výpočet CF

1.6 SWOT analýza

Analýza SWOT sa radí k najčastejšie využívaným analytickým metódam, ktorú vytvoril Albert Humphrey v 60. a 70. rokoch na Standfordskej univerzite v rámci projektu financovaného 500 najväčšími korporáciami v USA a jeho cieľom bolo po rozbere vtedajších nedostatkov plánovania daných spoločností vytvoriť pre ne nový a vyhovujúci systém riadenia. Túto metódu plánovania pomenoval najskôr SOFT analýzou a až následne bola prepracovaná do dnešnej podoby známej pod skratkou SWOT. (Grasseová, 2010, s. 295)

SWOT analýza je nenáročným nástrojom zameriavajúcim sa na charakteristiku rozhodujúcich faktorov, ktoré ovplyvňujú strategické postavenie podniku, pričom predstavuje prístup nepretržitej konfrontácie vnútorných zdrojov a schopností podniku so zmenami v jeho okolí. Podstatou analýzy je identifikácia faktorov resp. skutočností, ktoré pre objekt analýzy predstavujú silné a slabé stránky, príležitosti a hrozby okolia, ktoré sú verbálne charakterizované či prípadne ohodnotené v štyroch kvadrantoch

tabuľky SWOT resp. SWOT matice, ktorá po syntéze slúži ako východisko pre formuláciu stratégie. Je však potrebné zdôrazniť, že použitie SWOT analýzy je oveľa širšie a vôbec sa nemusí využívať len na úrovni strategického riadenia.²³ (Keřkovský, 2006, s. 120; Sedláčková, 2006, s. 91)

SWOT je skratka zložená z anglických slov: Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats. Jednotlivé pojmy sú rozobraté podľa toho, ako to uvádza Košťan (2002, s. 55):

- Strengths - silné stránky, prednosti

Sú to pozitívne vnútorné podmienky, pomocou ktorých podnik dosahuje prevahu v boji s konkurenciou. Ide teda o jasnú koncepciu, zdroj či schopnosť, ktorá firme môže získať konkurenčnú výhodu. Medzi ne možno zaradiť: prístup ku kvalitnejším materiálom, vynikajúce finančné vzťahy, technológie na vyspelej úrovni, dobré distribučné kanály atď. .

- Weaknesses - slabé stránky, nedostatky

Tvorí ich negatívne vnútorné podmienky vedúce k zníženiu organizačnej výkonnosti. Absentujú buď nevyhnuté zdroje a schopnosti, či prijateľný rozvoj ľudských zdrojov, pričom môže ísť o neodpovedajúce manažérske schopnosti, neprimerané finančné zaťaženie, zastarané stroje atď. .

- Opportunities - príležitosti

Sú to terajšie, prípadne budúce podmienky prostredia vyhovujúce súčasným či potenciálnym výstupom podniku. Patria k nim zmeny v zákonoch, vzrastajúci počet zákazníkov, zavedenie modernejších technológií. Príležitosti je žiaduce posudzovať aj z hľadiska vplyvu dlhodobého vývoja prostredia na organizáciu.

- Threats - hrozby

Zachytávajú súčasné i budúce podmienky, ktoré majú negatívny vplyv na stávajúce či nadchádzajúce výstupy organizácie. Radí sa k nim aj vstup významného konkurenta na trh, zníženie počtu zákazníkov a takisto zmeny v legislatíve.

²³ Nachádza uplatnenie v taktickom i operatívnom riadení a dobre poslúži pri analyzovaní problémov v ktoromkoľvek subjekte, vrátane človeka ako jednotlivca. (Keřkovský, 2006, s. 120)

Už z úvodnej charakteristiky SWOT analýzy na predchádzajúcej strane možno usúdiť, že zjednodušený postup jej zostavenia sa dá rozdeliť do troch krokov²⁴ tak, ako to aj uvádza Sedláčková (2006, s. 91-92):

- Identifikácia či predpoveď významných zmien v okolí podniku
- Identifikácia silných a slabých stránok podniku.
- Posúdenie vzájomných vzťahov medzi nimi napr. aj vo forme matice uvedenej v tab. č. 5.

		INTERNÁ ANALÝZA	
		Slabé stránky	Silné stránky
EXTERNÁ ANALÝZA	Príležitosti	Stratégia hľadania (W-O) Využitím príležitostí prekonať slabé stránky	Stratégia využitia (S-O) Využitie silných stránok v propech príležitostí
	Hrozby	Stratégia vyhýbania (W-T) Vyhnúť sa hrozbám a minimalizovať slabé stránky	Stratégia konfrontácie (S-T) Odvrátenie hrozieb využitím silných stránok

Tab. 5: SWOT analýza (Upravené podľa Grasseová, 2010, s. 299)

Názvy stratégií sa v jednotlivých odborných publikáciách rôznia, čo možno vidieť aj pri ich bližšej charakteristike (Sedláčková, 2006, s. 92-93):

- Stratégia SO, stratégia hľadania resp. agresívne rastovo orientovaná stratégia
Pre podnik existuje viacero príležitostí v okolí a súčasne disponuje aj silnými stránkami, ktoré tieto príležitosti ešte viac podporujú. Stratégia predstavuje ofenzívny prístup z pozície sily, pričom ide o najviac žiadaný stav, ktorý sa snažia podniky dosiahnuť.
- Stratégia ST, stratégia konfrontácie resp. diverzifikačná teória
Podnik sa pokúša maximalizovať silné stránky a minimalizovať ohrozenia. Je pri tom nevyhnutné včasné rozpoznanie hrozieb, ktoré by mali byť pomocou silných stránok eliminované.
- Stratégia WO, stratégia hľadania resp. turnaround stratégia
Firma pôsobí na trhu vyznačujúcim sa značnými príležitosťami, no sama má

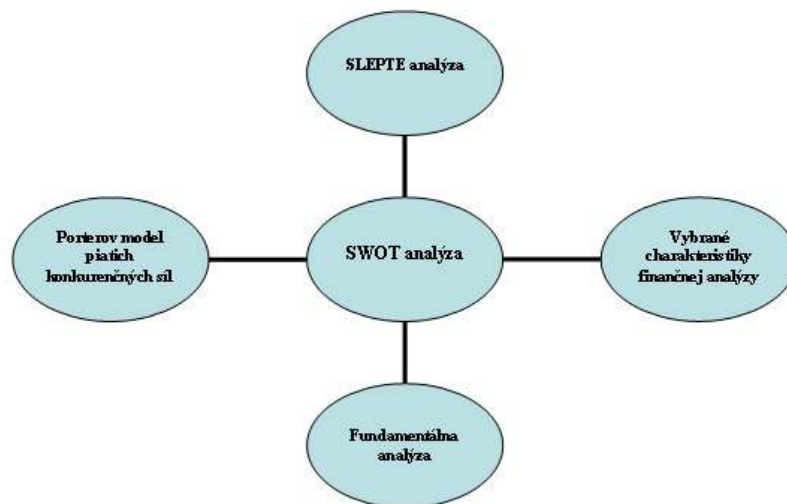
²⁴ Grasseová (2010, s. 301) uvádza ešte jeden krok navyše, ktorým je úvodná príprava na realizáciu SWOT analýzy.

veľa slabých stránok. Tržné príležitosti musia podnik motivovať k tomu, aby prekonával súčasné slabé stránky, tak aby ich mohol čo najviac využiť.

- Stratégia WT, stratégia vyhýbania resp. obranná stratégia
Pre firmu najviac neželaná situácia, v ktorej firma nielen že má slabé stránky, no aj v jej okolí pôsobí mnoho rizikových faktorov. Väčšinou je nutné aplikovať defenzívnu stratégiu, ktorej súčasťou bude jednak uzatváranie kompromisov, opúšťanie dosiahnutých pozícií.

Pri získavaní potrebných faktov pre tvorbu SWOT analýzy je možné využiť rôzne techniky, napr. benchmarking, brainstorming, metódu interview, pričom inšpiráciu treba prípadne nachádzať aj v predchádzajúcich spracovaných SWOT analýzach. (Keřkovský, 2006, s. 120)

Najvýznamnejšie zdroje informácií analýzy SWOT však pramenia z už uskutočnených a v teoretickej časti uvedených čiastkových analýz, tak ako to zachytáva obr. č.5 .



Obr. 5: Zdroje pre SWOT analýzu (Vlastné spracovanie)

Podľa Keřkovského (2006, s. 122-123) je výhodné, ak sa pri spracovaní rešpektujú uvedené zásady:

1. Závery analýzy majú byť relevantné, t.j. SWOT musí byť spracovaná prihliadnuc na účel, pre ktorý je realizovaná.
2. Analýza by sa mala sústrediť na podstatné javy a fakty.

3. V prípade, že je SWOT súčasťou strategickej analýzy mali by byť identifikované len strategické fakty.
4. SWOT musí byť objektívna, t.j. nemôže vyjadrovať len subjektívne názory spracovateľa, ale musí objektívne zachytávať vlastnosti objektu či prostredia v ktorom pôsobí.
5. Sila pôsobenia jednotlivých faktorov by mala byť v SWOT matici badateľná, napr. zvýraznením najvýznamnejších faktorov.

Aj pri rešpektovaní uvedených zásad môže spracovanie SWOT analýzy so sebou priniesť nezrovnalosti. Najproblematickejšie je niekedy odhadnúť, či určitý jav predstavuje hrozbu alebo príležitosť a či sa daná charakteristika má radiť ku silným resp. slabým stránkam. (Sedláčková, 2006, s. 91)

Preto je rozhodujúci aj uhol pohľadu, z ktorého hodnotiteľ na zvolený jav nazerá, no charakteristiky by sa nemali v konečnej SWOT analýze prelínať, t.j. jedna položka nemôže byť príležitosťou a aj hrozbou zároveň. Ak aj určitá oblasť spĺňa požiadavky začlenenia do oboch kategórií treba ju špecifikovať tak, aby jej zaradenie bolo jednoznačnejšie.

Na tomto mieste však treba zdôrazniť fakt, že jasná kvalifikácia faktorov internej aj externej analýzy vedúca k jednoznačnej identifikácii či už príležitostí a hrozieb, alebo silných a slabých stránok nie je väčšinou menej dôležitá ako identifikácia týchto faktorov a ohodnotenie vplyvov resp. väzieb medzi nimi. (Sedláčková, 2006, s. 91)

2 Analýza súčasnej situácie

Obsahom tejto kapitoly bude veľmi stručné predstavenie firmy, pričom následne budú aplikované metódy popísané v teoretickej časti, čo by malo pomôcť vytvoriť si vlastný a jednoduchý obraz o fungovaní podniku.

2.1 Charakteristika firmy

2.1.1 Základné údaje o firme

Názov:	Dolkam Šuja a.s.
Sídlo :	Šuja, 015 01 Rajec, Slovenská republika
Právna forma:	akciová spoločnosť
IČO:	31561870
Rok vzniku:	1992
Predmet činnosti (podľa OR):	predaj drveného dolomitového kameniva predaj uhličitanového kameniva pre imisné oblasti banská činnosť v rámci podnikateľskej činnosti
Výška základného kapitálu:	937 828 EUR
Počet zamestnancov ²⁵ :	35
Tržby (za rok 2011):	2,5 mil. EUR



Obr. 6: Logo spoločnosti (Prebraté z Dolkam - Profil spoločnosti, 2012)

2.1.2 História spoločnosti

Po geologickom zmapovaní územia Strážovskej vrchoviny na začiatku päťdesiatych rokov 20-teho storočia boli ako jedny z najkvalitnejších ložísk identifikované práve tie v blízkosti mesta Rajec, čo následne potvrdili aj ďalšie geologické prieskumy v okolí

²⁵ Stav k začiatku roku 2012.

Šuja. V nadväznosti na ne bolo vyčlenené chránené ložiskové územie a v roku 1957 lom prešiel pod správu národného podniku STAVOHMOTY. Postupným vývojom prešla ťažba pod štátny podnik Stredoslovenské kameňolomy a štrkopiesky, ktorý vykonával ťažbu až do roku 1992, kedy sa postupnými krokmi privatizácie pretransformoval na dnešnú akciovú spoločnosť Dolkam Šuja. (Dolkam - Z histórie spoločnosti, 2012)

Od roku 1996 sa prostredníctvom Vápenky Čertovy schody a.s. začala na spoločnosti Dolkam kapitálovo podieľať pôvodne belgická skupina Lhoist, ktorá v rovnakom období založila a v areáli Dolkamu aj vybudovala spoločnosť Lhodol, s.r.o. špecializujúcu sa na výrobu sušených dolomitov pre sklársku výrobu a tá dnes odoberá viac ako 40% celkovej produkcie spoločnosti Dolkam Šuja.

2.1.3 Akcionári spoločnosti

Základné imanie je vo výške 937 828 EUR a pozostáva z 28 253 akcií na majiteľa s menovitou hodnotou jednej akcie 33,194 EUR. Štruktúru akcionárov zachytáva nasledujúca tabuľka:

	Podiel na zákl. imaní		Počet akcií
	EUR	%	ks
JOMA s.r.o.	542 440	57,84	16 342
Vápenka Čertovy Schody	256 590	27,36	7 730
Drobní akcionári	138 798	14,8	4 181

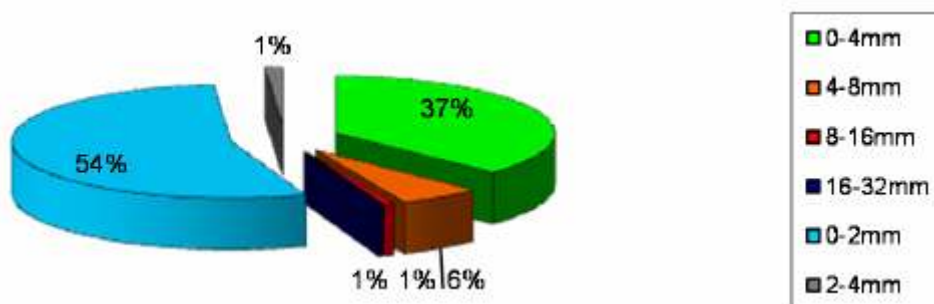
Tab. 6: Štruktúra akcionárov (Upravené podľa údajov v Poznámke k účtovným výkazom)

Spoločnosť Vápenka Čertovy schody a.s., so sídlom Tmaň, Česká republika vlastní priamo a prostredníctvom spoločnosti JOMA s.r.o. rozhodujúci podiel v spoločnosti Dolkam Šuja a.s. .

2.1.4 Produkcia a odbyt

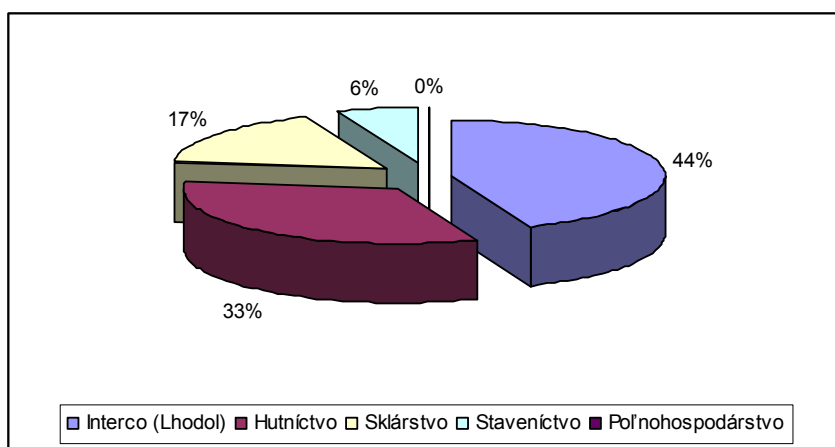
Spoločnosť Dolkam Šuja vytťažila v roku 2011 387 tis. ton dolomitu, pričom najväčšiu ťažbu v svojej histórii zaznamenala v roku 2005 s počtom 582 tis. ton.

Firma produkuje dolomitové kamenivo rôznych frakcií²⁶, z čoho jemné frakcie t.j. frakcie 0-2mm a 0-4mm, dosahujú viac ako 90%-ný podiel na celkovom predaji²⁷, čo dokumentuje aj nasledujúci graf zachytávajúci minuloročný stav.



Graf 1: Predaj v roku 2011 podľa frakcií (Prevzaté z Dolkam - Výročná správa, 2011)

Najväčšia časť predaja v posledných rokoch smeruje do spoločnosti Lhodol²⁸. Nasleduje objem predaja do hutníckeho priemyslu, pričom zhruba polovičný objem z neho putuje priamo do sklárskych podnikov. Malý podiel predaja tvoria dodávky do stavebníctva a zanedbateľnú časť dodávky do poľnohospodárstva. Tento stav dokumentuje aj graf č. 2 zachytávajúci predaj v roku 2011.



Graf 2: Predaj v roku 2011 podľa odvetví (Prevzaté z Dolkam - Výročná správa, 2011)

V priemere 40% produkcie posledných rokov bolo vyexpedovanej po železnici a celý tento objem smeroval na export.

²⁶ Vyrába sa frakcia 0/2; 0/4; 2/4; 4/8; 8/16; 16/32 a 0/32 mm. Označenie typov frakcií je v závislosti od veľkosti zŕn.

²⁷ Vysoké zastúpenie týchto frakcií je najmä z dôvodu, že frakcia 0-2mm je určená pre potreby sklárskeho a 0-4mm pre potreby hutníckeho priemyslu.

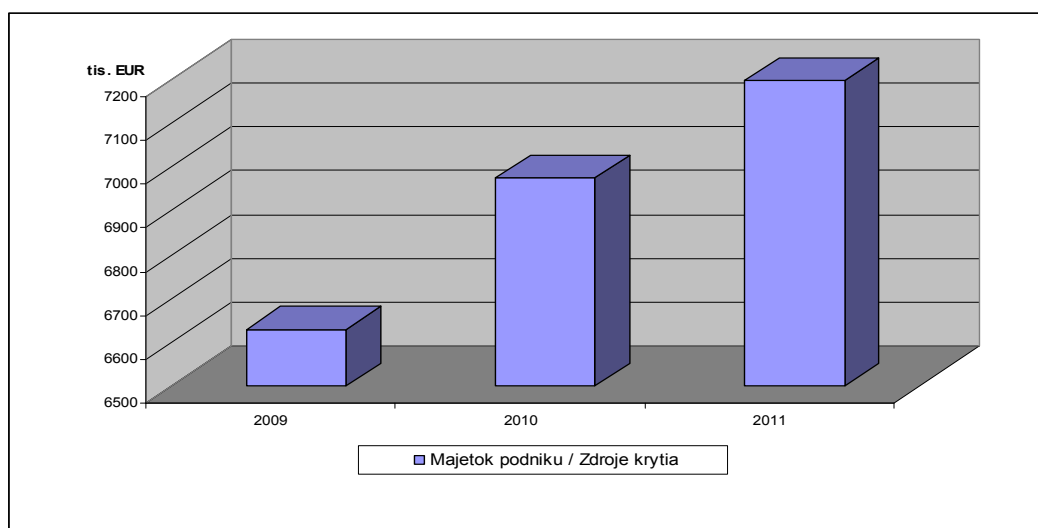
²⁸ Spoločnosť Lhodol ako už bolo spomínané dodáva sušené dolomity pre sklárske podniky.

2.2 Fundamentálna analýza

V tejto kapitole sú rozobrané účtovné výkazy rozvaha a VZaS za roky 2009, 2010 a 2011 (viď. príloha).

2.2.1 Analýza rozvahy

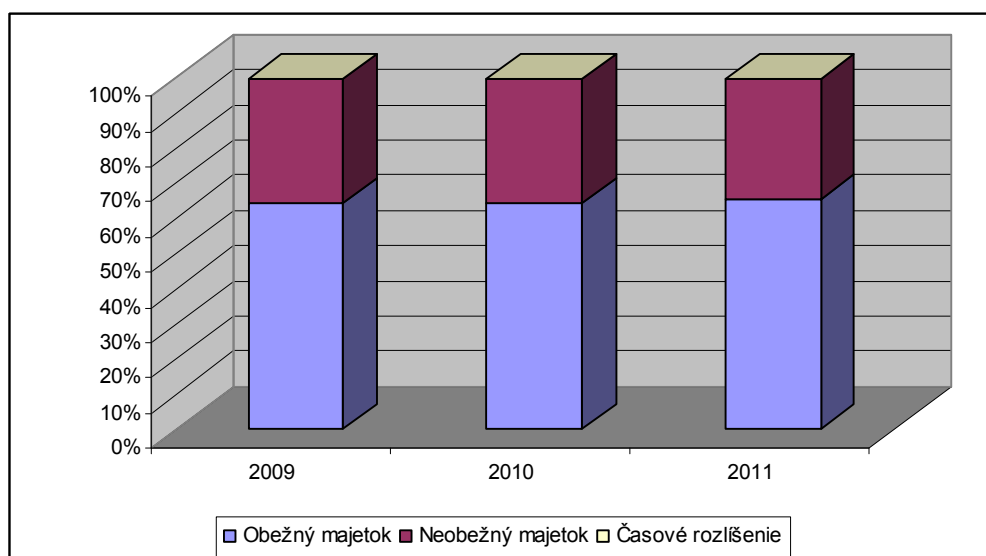
Pri pohľade na rozvahu možno usúdiť, že majetok podniku, a podľa bilančnej rovnosti teda aj zdroje jeho krytia za sledované obdobie vzrástli zhruba o 8,6% z 6,62 mil. EUR na 7,19 mil. EUR, čo značí rastúci trend, ktorý dokumentuje aj nasledujúci graf.



Graf 3: Vývoj majetku podniku (Vlastné spracovanie podľa údajov z Rozvahy)

2.2.1.1 Rozbor aktív

V štruktúre aktív, ako to zachytáva aj graf č. 4, prevažuje obežný majetok nad neobežným v približnom pomere 1,8:1, pričom tento pomer je vo všetkých sledovaných rokoch približne rovnaký. Účty časového rozlíšenia predstavujú zanedbateľnú časť. Z uvedeného možno usúdiť, že podnik sa radí ku kapitálovo ľahším.



Graf 4: Štruktúra aktív (Vlastné spracovanie podľa údajov z Rozvahy)

Celková hodnota aktív za rok 2011 vzrástla oproti roku 2009 o 569 tis. EUR (8,59%), pričom podiel jednotlivého majetku na tomto raste bol nasledovný:

- neobežný majetok, rast o 112 tis. EUR²⁹
- obežný majetok, rast o 455 tis. EUR
- časové rozlíšenie, rast o 2 tis. EUR³⁰

Najvyšší percentuálny rast 44,8% zaznamenalo časové rozlíšenie, čo vzhľadom na absolútne vyjadrenie nepredstavuje žiadny zásadný údaj. Obežný majetok vzrástol o 10,7% a neobežný o 4,8%.

2.2.1.1.1 Neobežný majetok

Drvivú väčšinu neobežného resp. dlhodobého majetku, má podnik vo forme dlhodobého hmotného, pričom táto väčšina sa stala absolútnou na konci roku 2011, kedy dlhodobý nehmotný majetok už v aktívach firmy nefiguroval. Podnik po celé obdobie nemal žiadny dlhodobý finančný majetok.

²⁹ V roku 2011 sa však oproti roku 2010 jeho hodnota znížila o 21 tis. EUR

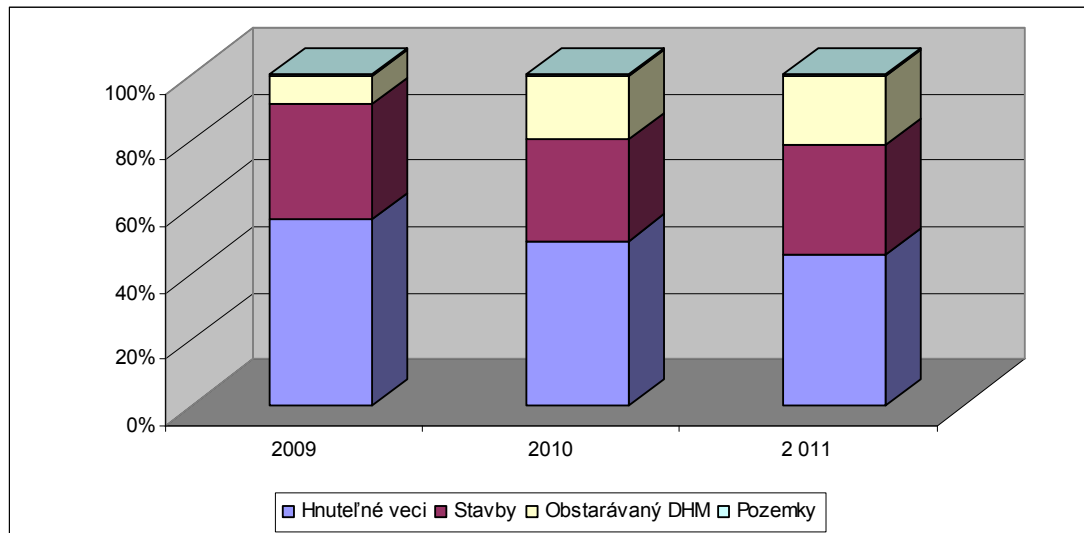
³⁰ Účty časového rozlíšenia tiež vzhľadom na rok 2010 zaznamenali pokles o 8 tis. EUR.

Dlhodobý nehmotný majetok

DNM je tvorený výhradne softvérom, pričom jeho brutto hodnota sa nemenila³¹ a dochádzalo len k jeho odpisovaniu, pričom v roku 2011 bol odpísaný plne.³²

Dlhodobý hmotný majetok

DHM tvoria pozemky, stavby, hnuťelné veci a obstarávaný DHM, pričom podiel týchto jednotlivých zložiek zachytáva graf č. 5.



Graf 5: Štruktúra DHM (Vlastné spracovanie podľa údajov z Rozvahy)

Z uvedeného grafu možno vyčítať, že pomer hnuťelných vecí k celkovému DHM sa postupne znížil z 56% na 45%. Stavby a pozemky si ho zachovali v približne rovnakej výške, pričom podiel obstarávaného DHM na DHM vzrástol až na pätinu.

Pozemky

Keďže nedošlo k nákupu nových pozemkov³³, tak ich hodnota ostala po celé obdobie na úrovni 17 427 EUR.

³¹ Nedošlo k nákupu nového.

³² Životnosť softvéru bola stanovená na 3 roky, z čoho plynie, že čiastka odpisov za jeden celý plný rok bola 33,30% čo zodpovedalo výške cca. 3684 EUR.

³³ Patria do nich samostatné pozemky na území lomu, ako aj pozemky s budovami, garážami, skladmi a výrobnými linkami.

Stavby

Brutto hodnota stavieb³⁴ sa v rokoch 2009-2010 nezmenila a k úbytku ich peňažnej hodnoty o viac ako 7,1% došlo len vďaka odpisu vo výške 58 021 EUR. V roku 2011 došlo k dokončeniu prístupovej komunikácie a zastrešeniu transformátorov pri trafostanici, čo spôsobilo nárast brutto hodnoty stavieb o 119 093 EUR, čo znamenalo celkový nárast o 8%. V roku 2011 teda oproti roku 2009 došlo len k zanedbateľnému nárastu hodnoty stavieb z 815 tis. EUR na 817 tis. EUR, pričom stavby sa akurát v tomto období dostali do stavu, keď sú viac ako z polovice odpísané.

Samostatné hnutelné veci a súbory hnutelných vecí

Hodnota hnutelných vecí³⁵ vykázala klesajúci trend, keď v roku 2011 oproti 2009 sa zmenšila o 15%, čo predstavuje pokles takmer o 200 tis. EUR na hodnotu 1 116 tis. EUR, pričom majetok je odpísaný zhruba zo 60% a výška odpisov rástla. Pokles hodnoty hnutelného majetku nebol spôsobený len vplyvom odpisov, v sledovanom období došlo totiž k jeho predaju, plnému odpísaniu a aj k nákupu nového. V uvedených obdobiach došlo k nasledujúcim najvýznamnejším investíciám do HM:

- 2009 - vibračný triedič (126 tis. EUR), nadzemná nádrž na naftu (11 tis. EUR)
- 2010 - drvič valcový (53 tis. EUR), zvráťací automat (3 tis. EUR)
- 2011 - primárny drvič - hlavný elektromotor (15 tis. EUR), protiprašný rukáv (72 tis. EUR)

Obstarávaný DHM

Výška obstarávaného majetku³⁶ vzrástla viac ako 2,5-násobne zo 196 tis. EUR na 510 tis. EUR, pričom najväčší nárast bol medzi rokmi 2009 a 2010 a to až 276 tis. EUR, ktorý predstavovala nezaradená investícia do rozšírenia dobývacieho priestoru. Po znížení výšky obstarávaného DHM zaradením investícií bola v roku 2011 do tejto položky presunutá investícia do nových horizontálnych odrazových drvičov, ktorá zdvihla ich výšku na úroveň už uvedených 510 tis. EUR.

³⁴ Stavby zahŕňajú predovšetkým: administratívnu budovu, ďalšie prevádzkové budovy, zastrešenia liniek, sklady, garáže atď. .

³⁵ Medzi samostatné hnutelné veci patria najmä ťažobné a spracovateľské stroje, prístroje a zariadenia, dopravné prostriedky na manipuláciu s vytŕaženým kamenivom, výrobné linky a iné.

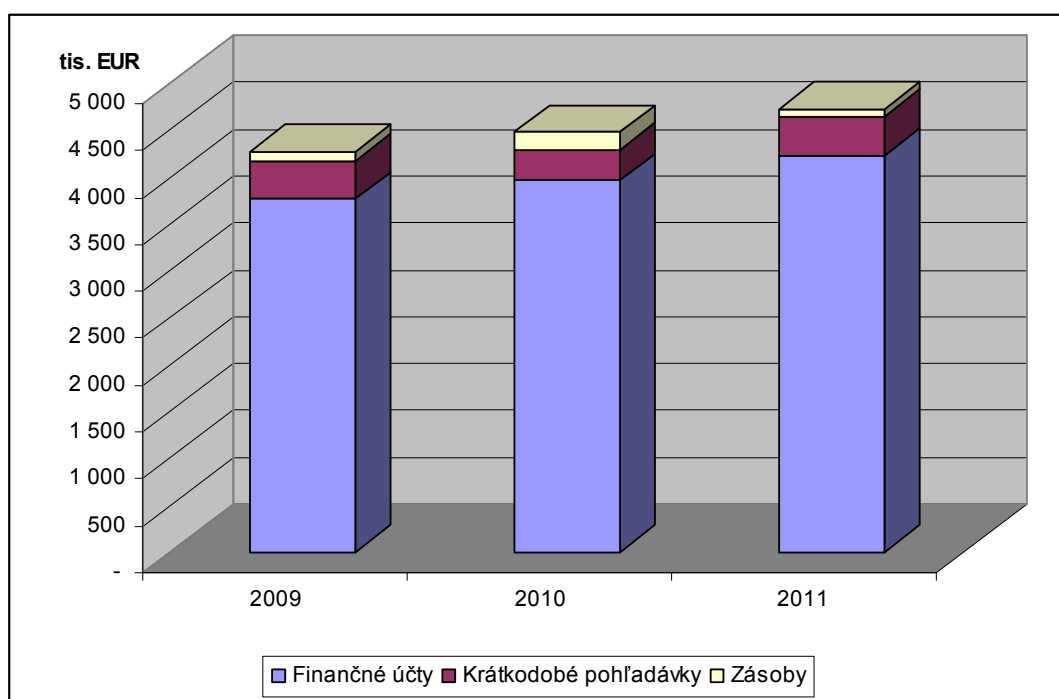
³⁶ Obstarávaný DHM predstavoval investície, ktoré boli v danom období nezaradené a ich ukončenie resp. spustenie pri strojných zariadeniach sa realizovalo v roku nasledujúcom resp. rokoch ďalších.

Dlhodobý finančný majetok

Spoločnosť po celé obdobie nevlastnila žiadny dlhodobý finančný majetok, čo však nie je v tunajších podmienkach nič nezvyčajné a preto to možno považovať za štandardné.

2.2.1.1.2 Obežný majetok

Obežný majetok (OM) okrem dlhodobých pohľadávok tvoria všetky ostatné položky, t.j. zásoby, krátkodobé pohľadávky a finančné účty.



Graf 6: Štruktúra obežného majetku (Vlastné spracovanie podľa údajov z Rozvahy)

Z grafu č. 6 možno vyčítať, že obežný majetok za sledované obdobie rástol a dosiahol úroveň 4,72 mil. EUR na konci roku 2011. Jeho štruktúra však nie je úplne typická, keďže až z 90% v ňom prevláda hodnota peňažných účtov, nasledujú krátkodobé pohľadávky a nakoniec zásoby.

Pod rast OM sa najviac podpísalo zvýšenie hodnoty finančných účtov až o 12%, t.j. 466 tis. EUR. Krátkodobé pohľadávky aj napriek poklesu o 17% v roku 2010 vykázali ďalší rok nárast o 25%, čím sa ich hodnota oproti roku 2009 ešte o 15 tis. EUR zvýšila. Zásoby aj napriek výkyvu v roku 2010 zaznamenali v danom období celkový pokles o 23%, t.j. 25 tis. EUR.

Zásoby

Zásoby pozostávajú z materiálu a výrobkov, pričom pomer materiálu k zásobám sa za dané obdobie zvýšil z 18% na takmer 30% a naopak, pomer výrobkov k zásobám zaznamenal pokles z 82% na 70%.

Materiál

	2009	2010	2011
Materiál [EUR]	19 551	18 280	24 992
Spotreba mat. / rok [EUR]	229 438	364 564	422 825
Spotreba mat. / mesiac [EUR]	19120	30380	35235
Zásoby mat. [mesiace]	1,0	0,6	0,7

Tab. 7: Materiál - spotreby a zásoby (Vlastné spracovanie podľa údajov z Rozvahy a Poznámok k účtovným výkazom)

Z tab. č. 7 možno vyčítať, že stav materiálu sa aj napriek malému poklesu v roku 2010 zvýšil o 27%, no vzhľadom na fakt, že došlo k výraznému nárastu spotreby materiálu, tak zásoby podniku sa naopak znížili.

Výrobky

Stav výrobkov zaznamenal v roku 2011 celkový pokles o 34% oproti roku 2009, no trend v sledovanom období nebol rozhodne len klesajúci, lebo v roku 2010 stav výrobkov vzrástol takmer dvojnásobne o 73 tis. EUR, pričom následne v roku 2011 nastal jeho pokles o 104 tis. EUR, čím dosiahol takmer hranice 60 tis. EUR.

Príčinu zníženia hodnoty výrobkov v roku 2011 však treba hľadať najmä v nižšej ťažbe oproti predchádzajúcemu roku o 19 tis. ton a zároveň vo vyšších predajoch v danom roku. Niektoré súvislosti zachytáva nasledujúca tabuľka, ktorá síce skreslene³⁷ ale dokumentuje, že stav zachytených výrobkov sa v roku 2011 znížil tak, že predstavujú približne štvrtinu mesačnej tržby.

	2009	2010	2011
Výrobky [EUR]	90 371	163 842	59 550
T / rok [EUR]	1 829 372	2 243 006	2 526 897
T / mesiac [EUR]	152448	186917	210575
Zásoby výrobkov / T za mesiac	0,6	0,9	0,3

Tab. 8: Vzťah stavu výrobkov k tržbám (Vlastné spracovanie podľa údajov z Rozvahy a VZaS)

³⁷ Výpovedná hodnota ukazovateľa v poslednom riadku je len ilustratívna, lebo VZaS zachytáva tržnú cenu výrobkov, pričom výrobky zachytené v aktívach sa oceňujú vo vlastných nákladoch a tým pádom tam nie je zarátavaný zisk.

Dlhodobé pohľadávky

Vo firemných výkazoch nie sú zachytené žiadne dlhodobé pohľadávky, čo však je potrebné brať ako pozitívnu vec.

Krátkodobé pohľadávky

Vývoj sumy krátkodobých pohľadávok nevykazoval jednoliaty trend. Najprv v roku 2010 došlo k poklesu o 17%, pričom v ďalšom roku sa realizoval ich opätovný nárast, ktorý ešte prevýšil hodnotu z roku 2009.

Krátkodobé pohľadávky sú tvorené pohľadávkami z obchodného styku i daňovými pohľadávkami a dotáciami, pričom zatiaľ čo v roku 2009 boli v pomere 3:1, v roku 2011 pomer činil až 15:1.

Pohľadávky z obchodného styku

Pohľadávky z obchodného styku vykázali rastúci trend, pričom došlo k ich postupnému zvýšeniu z 302 tis. EUR na 390 tis. EUR, čo predstavuje nárast o takmer 30% a na prvý pohľad to znamená oslabenie pozície firmy vo vzťahu k dodávateľom, no toto tvrdenie treba overiť aj vzhľadom na dobu splatnosti resp. obratu pohľadávok. Tento ukazovateľ zachytáva nasledujúca tabuľka:

	2009	2010	2011
Tržby [EUR]	1 829 372	2 243 006	2 526 897
Mesačné tržby [EUR]	152448	186917	210575
Pohľadávky z obchodného styku [EUR]	302 538	320 655	390 885
Doba obratu pohľadávok [v mesiacoch]	2,0	1,7	1,9

Tab. 9: Doba obratu pohľadávok (Vlastné spracovanie podľa údajov z Rozvahy a VZaS)

Aj napriek pomerne skokovému nárastu pohľadávok z obchodného styku v roku 2011 bol za sledované obdobie nárast pohľadávok menší ako nárast tržieb, čo potvrdzuje aj nižšie uvedená tabuľka č. 10, a doba splatnosti resp. doba obratu pohľadávok sa znížila, čo značí, že nedošlo k výraznému oslabeniu pozície firmy, ako sa to na prvý pohľad javilo.

	2010/2009	2011/2010	2011/2009
Nárast tržieb	23%	13%	38%
Nárast pohľadávok	6%	22%	29%

Tab. 10: Nárasty tržieb a pohľadávok (Vlastné spracovanie podľa údajov z Rozvahy a VZaS)

Daňové pohľadávky a dotácie

V roku 2010 došlo k ich zníženiu až o 89% t.j. 87 tis. EUR na 10 tis. EUR, no ďalší rok došlo k ich opätovnému nárastu o 137% čo však v absolútnom vyjadrení predstavovalo iba sumu vo výške 14 tis. EUR.

Finančné účty

Finančné účty po celé obdobie narastali, čím sa zvýšili o 12% z hranice 3,7 mil. EUR na 4,2 mil. EUR, pričom boli takmer výhradne tvorené účtami v bankách, lebo peniaze predstavovali skutočne len zanedbateľnú časť.

Peniaze

V roku 2010 sa ich hodnota zvýšila o cca. 6 tis. EUR na 11 tis. EUR, následne došlo k jej poklesu o 4 tis. EUR na 7 tis. EUR, pričom tieto pohyby možno považovať za zanedbateľné.

Účty v bankách

Účty v bankách zaznamenali v sledovanom období rastúci trend a zvýšili sa o 12%, čím v roku 2011 prekročili hranicu 4,2 mil. EUR. Tento rast je veľmi významný aj vzhľadom na fakt, že účty v bankách sa priblížili k 60%-nej hodnote všetkých aktív čo zachytáva aj nižšie uvedená tab. č. 11.

	2009	2010	2011
Aktíva [EUR]	6 628 909	6 975 401	7 198 002
Finančné účty [EUR]	3 759 173	3 952 559	4 222 578
FÚ / Aktíva	57%	57%	59%

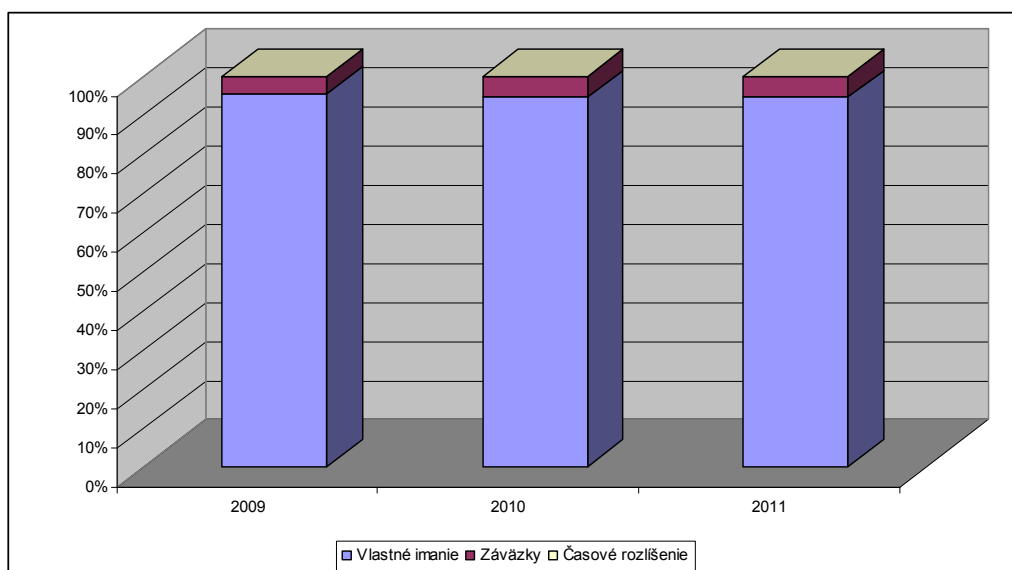
Tab. 11: Pomer FÚ na aktívach (Vlastné spracovanie podľa údajov z Rozvahy)

2.2.1.1.3 Časové rozlíšenie

Časové rozlíšenie zaznamenalo v roku 2010 viac ako trojnásobný nárast a rok nato kleslo o polovicu, no tieto nárasty sú z hľadiska celkových hodnôt zanedbateľné a preto im nebude venovaná pozornosť. Väčšinu z krátkodobých nákladov budúcich období tvorí predplatné odbornej literatúry.

2.2.1.2 Rozbor pasív

V štruktúre pasív, ako to zachytáva aj graf č. 7, výrazne prevažuje, a to až 17-násobne vlastné imanie nad záväzkami. Tento stav platí pre roky 2010 a 2011, pričom v roku 2009 prevyšovalo vlastné imanie záväzky až 21-násobne. Účty časového rozlíšenia znova predstavujú úplne zanedbateľnú časť. Pri konštatovaní výšky tohto pomeru treba poukázať na jeden paradox. Zatiaľ čo na základe pomeru stálych a obežných aktív sa firma radí skôr ku kapitálovo ľahším, tak na základe pomeru vlastného kapitálu a záväzkov sa radí ku kapitálovo ťažkým, z čoho plynie, že firma je dosť výrazne podkapitalizovaná cudzími zdrojmi a drvivá väčšina aktív je krytá vlastným kapitálom.



Graf 7: Štruktúra pasív (Vlastné spracovanie podľa údajov z Rozvahy)

Celková hodnota pasív aj vzhľadom na bilančnú rovnosť vzrástla za rok 2011 oproti 2009 o 569 tis. EUR (8,59%), pričom podiel jednotlivých zdrojov krytia majetku na tomto raste bol nasledovný:

- vlastné imanie, rast o 476 tis. EUR
- záväzky, rast o 92 tis. EUR
- časové rozlíšenie, rast o 1 tis. EUR³⁸

Najvyšší percentuálny rast 30,5% zaznamenali záväzky, časové rozlíšenie vykázalo rast 11,9%, čo vzhľadom na absolútne vyjadrenie nepredstavuje žiadny zásadný údaj. Vlastné imanie vzrástlo o 7,5%.

2.2.1.2.1 Vlastné imanie

Vývoj hodnoty vlastného imania aj s činiteľmi jeho tvorby zachytáva graf č. 8. Aj z neho možno vyčítať, že jasnú väčšinu vlastného imania cca. 80% má podnik vo fondoch zo zisku. Základné imanie tvorí necelých 15%, výsledok hospodárenia za účtovné obdobie v roku 2011 dosiahol 4%-nej úrovne na vlastnom imaní. Kapitálové fondy tvoria iba zanedbateľnú časť a výsledok hospodárenia z minulých rokov sa vo výkazoch vôbec nevyskytuje.

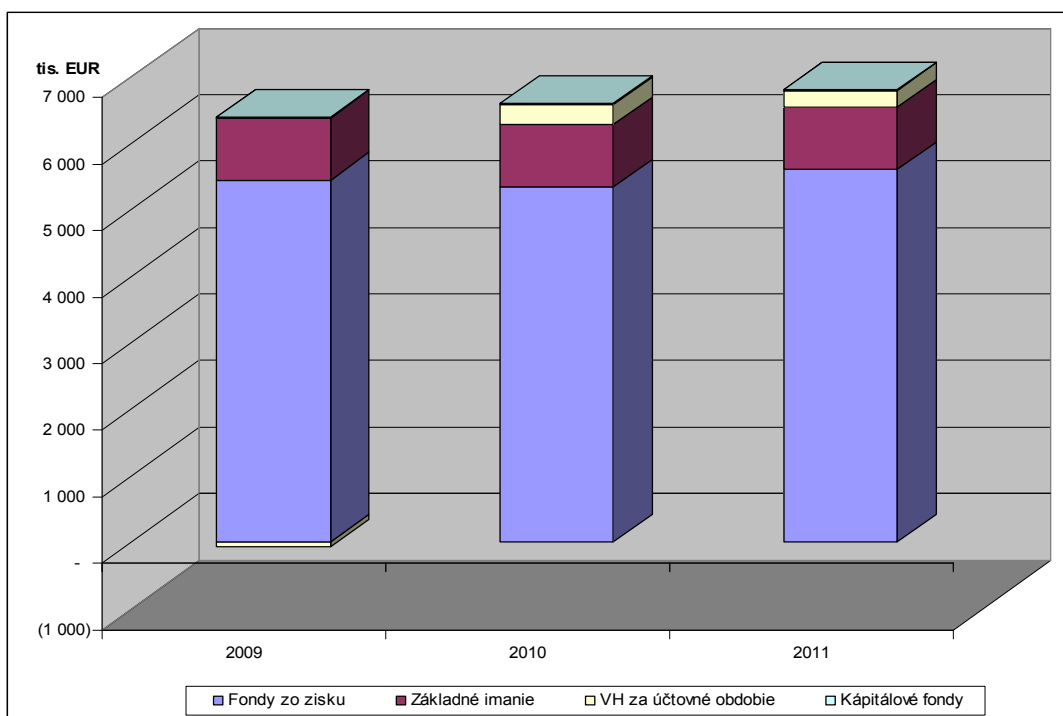
Základné imanie

Základné imanie je tvorené len základným kapitálom a keďže po celé obdobie nedošlo k zmene jeho výšky zostalo na úrovni 937 tis. EUR. Základný kapitál pozostáva z 28 253 akcií na majiteľa s menovitou hodnotou jednej akcie 33,194 EUR., pričom bol celý upísaný a splatený.

Kapitálové fondy

Kapitálové fondy sú výhradne tvorené ostatnými kapitálovými fondmi, ktorých výška zostala bezo zmeny, t.j. 10 tis. EUR.

³⁸ Účty časového rozlíšenia vzhľadom na rok 2010 však zaznamenali pokles o 0,5 tis. EUR.



Graf 8: Výška vlastného imania (Zdroj: Vlastné spracovanie podľa rozvahy)

Fondy zo zisku

Fondy zo zisku sú tvorené štatutárnymi a ostatnými fondmi, pričom vytvárajú cca. 95% ich hodnoty, zvyšok tvorí zákonný rezervný fond.

Zákonný rezervný fond (ZRF)

Tento fond nezaznamenal žiadnu zmenu a zostal po celé obdobie vo výške 255 tis. EUR. ZRF je vo výške 27% ZK, čím ešte o 17% prekračuje zákonom stanovenú 10%-nú hranicu, takže jeho zvyšovanie ani nie je nutné.

Štatutárne a ostatné fondy

Hodnota štatutárnych a ostatných fondov klesla v roku 2010 o 2%, no rok na to stúpila o 5% na výšku 5,35 mil. EUR, čím samozrejme prekonala aj výšku v roku 2009. Keďže tieto fondy predstavujú až takmer 75% hodnoty všetkých pasív, treba ich pohybom venovať zvýšenú pozornosť.

Dvojpercentný pokles v roku 2010, ktorý predstavoval čiastku 107 tis. EUR, bol spôsobený jednak krytím straty vyprodukovanej podnikom v roku 2009 vo výške 70 tis. EUR, ďalej prídelenom prostriedkov do sociálneho fondu 13 tis. EUR a výplatou tantiém 24 tis. EUR. Nárast vo výške 5% v roku 2011 bol spôsobený faktom, že 268 tis. EUR, ktoré tvorili 87% účtovného zisku vyprodukovaného v roku 2010 bolo v súlade s návrhom predstavenstva predloženého valnému zhromaždeniu pridelených do štatutárnych resp. ostatných fondov.

Výsledok hospodárenia minulých rokov

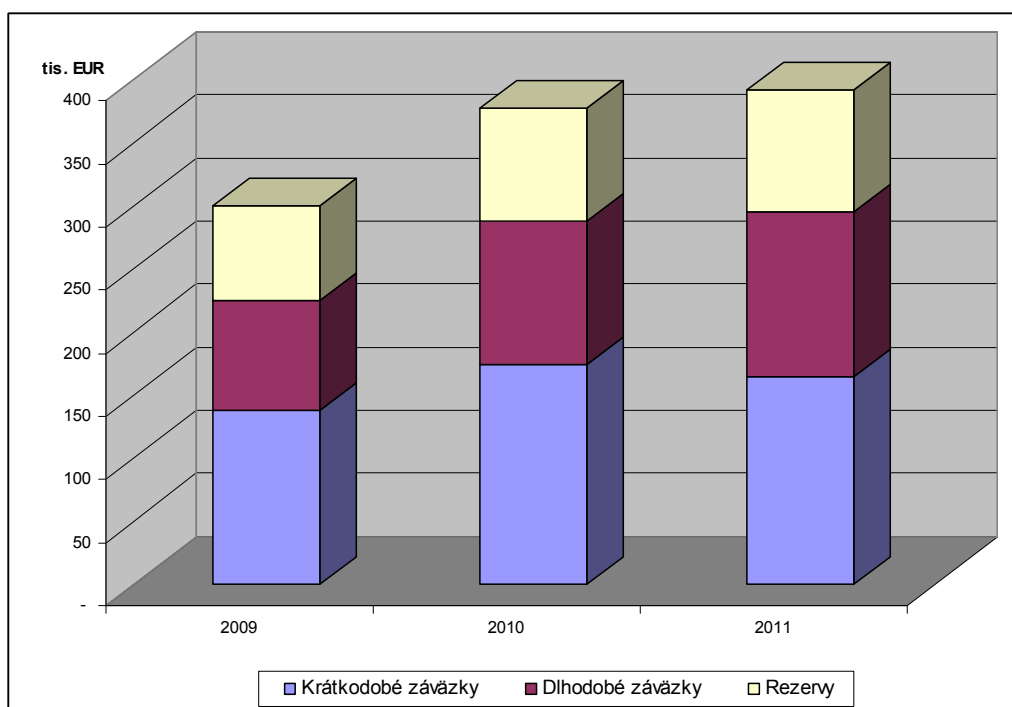
Vzhľadom na fakt, že podnik v sledovanom období vždy zisk kompletne rozdelil, resp. stratu v roku 2009 uhradil, tak tieto položky v pasívach nefigurujú.

Výsledok hospodárenia

Ako už bolo uvádzané v roku 2009 firma dosiahla stratu vo výške 69 817 EUR. Táto strata bola spôsobená najmä dvomi faktormi. Prvým faktorom bol útlmom v priemyselnej produkcii ako takej. Obmedzenie výroby v hutníckych podnikoch či pozastavenie stavebnej činnosti, ktoré začali v momente, keď sa finančná kríza začala prejavovať aj v tzv. reálnej ekonomike. Druhým faktorom bola zmena u významného odberateľa, ktorý prešiel na novú technológiu využívajúcu vápenec namiesto dolomitu. V roku 2010 zaznamenal podnik opäť pozitívny hospodársky výsledok vo výške 307 162 EUR, pričom v roku 2011 podnik zaznamenal opäť zisk, ktorý bol však s hodnotou vo výške 246 066 EUR o 20% nižší ako v predchádzajúcom období.

2.2.1.2.2 Záväzky

Vývoj výšky záväzkov, vrátane položiek ich tvorby je zachytený na grafe č. 9. Hodnota záväzkov v sledovanom období vykázala rastúci trend a v roku 2011 oproti 2009 vzrástla o 30%, pričom prudší rast nastal v roku 2010. V tvorbe záväzkov boli najviac zastúpené krátkodobé záväzky, ktorých podiel sa pohyboval v rozmedzí 42-46%, nasledované dlhodobými záväzkami s podielom 29-33% a najmenšie zastúpenie mali rezervy s 24-25%-ným podielom.



Graf 9: Vývoj záväzkov (Vlastné spracovanie podľa údajov z Rozvahy)

Rezervy

Spoločnosť po celé sledované obdobie tvorila ostatné dlhodobé či krátkodobé rezervy, pričom rezervy zákonné t.j. podľa zvláštnych právnych predpisov, a to konkrétne krátkodobé sa vyskytovali len v roku 2011. Rezervy za sledované obdobie vykázali rastúci trend, pričom najviac boli tvorené rezervami krátkodobými.

Aj keď je pozitívne, že firma rezervy tvorí, ich výška však určite nie je primeraná. Pre podnik evidujúci napr. v roku 2011 neobežný majetok vo výške 5,27 mil. EUR, ktorého zostatková cena je 2,46 mi. EUR by mohol vytvárať rezervy aspoň vo výške odpisov, ktoré v danom roku dosahovali hodnoty 167 tis. EUR, čo predstavuje takmer dvojnásobok celkovej výšky rezerv. Účely tvorby rezerv sú opísané pri ich jednotlivých druhoch, ale dá sa povedať, že firma ich nevyužíva na reguláciu zisku. No vzhľadom na výšky štatutárnych a ostatných fondov, možno túto neprimeranú výšku rezerv chápať ako nesmerodajnú.

Rezervy zákonné krátkodobé

Daný druh rezerv bol evidovaný len v roku 2011 a to vo výške 32 tis. EUR, pričom však treba poznamenať, že tieto rezervy na nevyčerpané dovolenky a na audit boli

v minulých obdobiach vo výkazoch zachytené ako ostatné krátkodobé rezervy, čo vysvetľuje aj ich zníženie v roku 2011.

Ostatné dlhodobé rezervy

Tieto dlhodobé rezervy vykázali po celé obdobie rastúci trend, čím sa zvýšili oproti roku 2009 o 15% na hodnotu 38 682 EUR, pričom za účelom ich tvorby stojí rekultivácia priestorov lomu.

Ostatné krátkodobé rezervy

V rokoch 2009 a 2010 boli tvorené za účelom rezerv na dovolenky, audit a prémie. V roku 2010 zaznamenali nárast o viac ako štvrtinu, pričom celá ich výška zachytená na začiatku tohto roku bola použitá a došlo k tvorbe novej a viac ako 80% z nej tvorili rezervy na dovolenky a prémie, zvyšok patril auditu. V roku 2011 došlo k ich viac ako 50%-nému poklesu, ktorý bol spôsobený tým, ako to už bolo v charakteristike rezerv spomínané, že rezervy na nevyčerpané dovolenky a audit boli v tomto roku zachytené ako rezervy zákonné krátkodobé.

Dlhodobé záväzky

Dlhodobé pohľadávky vykázali rastúci trend a oproti roku 2009 stúpili o takmer 20%. Sú tvorené výhradne záväzkami zo sociálneho fondu a odloženým daňovým záväzkom, ktorého podiel výrazne dominuje.

Záväzky zo sociálneho fondu

Samotné záväzky zo sociálneho fondu v sledovanom období klesali, pričom na jeho konci boli evidované vo výkazoch v zápornej hodnote.

Odložený daňový záväzok

Odložený daňový záväzok sa po celé obdobie viac ako o polovicu zvýšil, pričom prekročil hodnotu 130 tis. EUR na konci roku 2011. Odložená daň vznikala z nasledujúcich dôvodov:

za rok 2010, výsledok k 31.12. = odložený záväzok vo výške 107 776 EUR

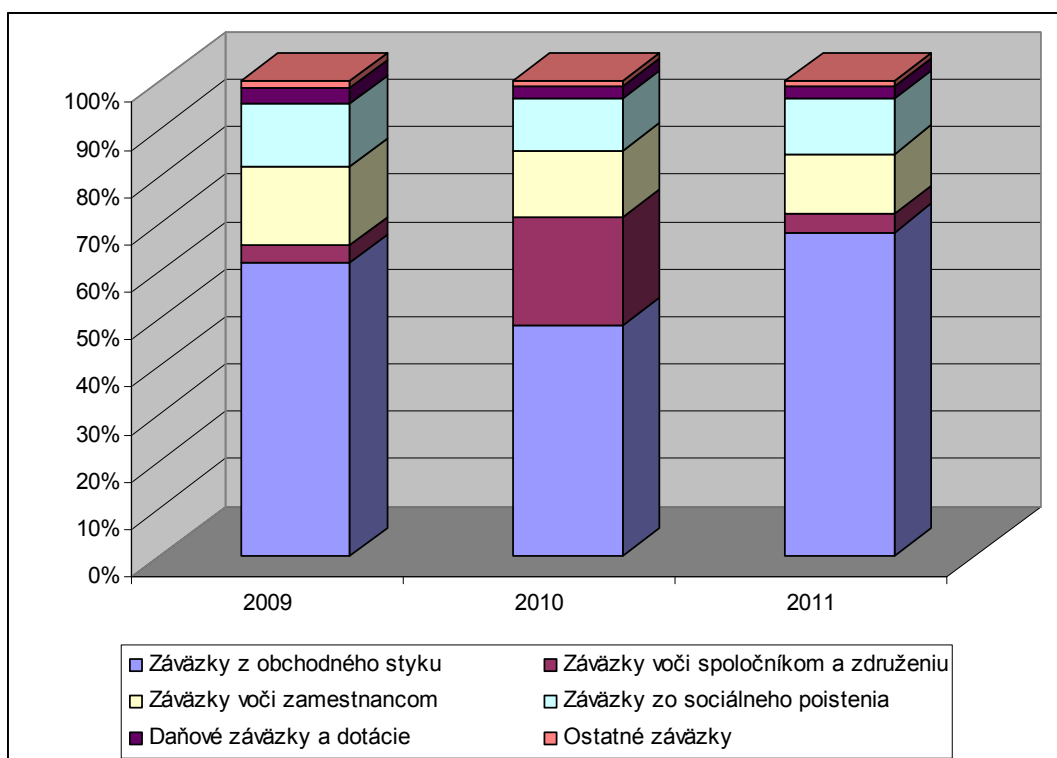
- odložený daňový záväzok z rozdielu medzi účtovnou hodnotou a daňovou zostatkovou hodnotou DM = 119 845 EUR
- odložená daňová pohľadávka z rezervy na rekultiváciu = 6 944 EUR
- odložená daňová pohľadávka z opravnej položky HIM = 156 EUR
- odložená daňová pohľadávka z opravnej položky k pohľadávkam = 202 EUR
- odložená daňová pohľadávka z rezervy na prémie soc. zabezpečenia = 4 768 EUR

za rok 2011, výsledok k 31.12. = odložený záväzok vo výške 131 177 EUR

- odložený daňový záväzok z rozdielu medzi účtovnou hodnotou a daňovou zostatkovou hodnotou DM = 143 609 EUR
- odložená daňová pohľadávka z rezervy na rekultiváciu = 7 350 EUR
- odložená daňová pohľadávka z opravnej položky HIM = 156 EUR
- odložená daňová pohľadávka z rezervy na prémie vrátane soc. zabezpečenia = 4 926 EUR

Krátkodobé záväzky

Krátkodobé záväzky, ktoré tvoria najväčšiu časť z celkových záväzkov, sú tvorené šiestimi skupinami resp. druhmi záväzkov v podieloch, ktoré zachytáva graf. č. 10, pričom z neho možno vyčítať, že najväčší podiel, ktorý sa pohybuje v rozmedzí 49-68%, majú záväzky z obchodného styku.



Graf 10: Štruktúra krátkodobých záväzkov (Vlastné spracovanie podľa údajov z Rozvahy)

Závazky z obchodného styku

V roku 2010 došlo k zanedbateľnému poklesu záväzkov z obchodného styku, no v nasledujúcom roku vzrástli o tretinu na úroveň 112 tis. EUR, čo môže na prvý pohľad poukazovať na zlepšené postavenie firmy na trhu. Na presnejšie posúdenie tohto tvrdenia je potrebné si pozrieť aj vývoj výrobnéj resp. výkonovej spotreby, ktorý poskytuje tab. č. 12. . Z nej možno konštatovať, že rast záväzkov z obchodného styku a výkonovej spotreby bol za sledované obdobie približne rovnaký³⁹, takže postavenie podniku na trhu sa výrazne nezmenilo.

	2010/2009	2011/2010	2011/2009
Zmena záväzkov z obchodného styku (abs.)	-715	28 053	27 338
Zmena výkonovej spotreby (abs.)	214 875	78 928	293 803
Zmena záväzkov z obchodného styku (rel.)	-0,84%	33,13%	32,01%
Zmena výkonovej spotreby (rel.)	20,81%	6,33%	28,46%

Tab. 12: Zmena záväzkov z obch. vzťahov a výkonovej spotreby (Vlastné spracovanie podľa údajov z Rozvahy a VZaS)

³⁹ Zmena záväzkov vykazovala len o 3,55 p.b. väčší nárast.

Závazky voči spoločníkom a združeniu

Dané závazky boli po celé sledované obdobie vykázané v rovnakej výške 4 492 EUR, pričom sa jedná o odmeny členov správnej resp. dozornej rady.

Závazky voči zamestnancom

Závazky voči zamestnancom v roku 2010 vzrástli o 7%, pričom v 2011 klesli o 13%, čím sa ich hodnota aj oproti roku 2009 znížila a dosiahla výšky 21 210 EUR. Keďže sa v tejto položke zachytávajú najmä decembrové mzdy možno odhadnúť zníženie ich objemu, resp. pokles počtu pracovníkov. Počet zamestnancov nevykazoval zásadné zmeny, tak ako pravdepodobnejší sa javí scenár znižovania miezd, no vzhľadom na fakt, že priemerné hrubé mzdy v podniku za obdobie vykazovali rast, tak ide pravdepodobne o zníženie prémie.⁴⁰

Závazky zo sociálneho poistenia

Tieto závazky aj napriek nejednoliatomu trendu nezaznamenali výraznejšiu zmenu a oproti roku 2009 sa zvýšili len nepatrne na 18 975 EUR.

Daňové závazky a dotácie

Po značne skokovom náraste v roku 2010 v 2011 klesli takmer na pôvodnú úroveň, ktorá prekročila 6 tis. EUR.

Ostatné závazky

Ostatné závazky, teda závazky, ktoré nemožno zaradiť ani pod jednu zo skupín uvedených v účtovníctve sú na rovnakej a vzhľadom na celkovú výšku záväzkov aj zanedbateľnej úrovni.

Krátkodobé finančné výpomoci

V záväzkoch tieto položky nie sú evidované.

⁴⁰ Podľa dostupných informácií to nemožno presne určiť.

Bankové úvery

Podľa výkazu pasív firma po celé sledované obdobie nemala žiadne dlhodobé či krátkodobé bankové úvery, čo potvrdzuje aj pohľad do VZaS, v ktorom nefigurujú žiadne nákladové úroky, čo predchádzajúce tvrdenia jednoznačne potvrdzuje. Na jednej strane to môže poukazovať na dobrú finančnú situáciu podniku, no na strane druhej firma nevyužíva výhody plynúce z tzv. efektu daňového štítu, vďaka ktorému je do určitého okamihu resp. určitej výšky cudzí kapitál pre firmu lacnejší ako vlastný.

2.2.1.2.3 Časové rozlíšenie

Účty časového rozlíšenia po 10%-nom poklese v roku 2010 sa v nasledujúcom roku zvýšili takmer o štvrtinu na hodnotu 5 544 EUR. Keďže tieto účty v celkovej sume pasív tvoria úplne zanedbateľnú hodnotu, tak ani ich zmenám nebudeme venovať ďalšiu pozornosť. Sú tvorené len krátkodobými výdavkami budúcich období, ktoré sa vzťahujú k Obvodnému banskému úradu v Prievidzi.

2.2.2 Analýza výkazu ziskov a strát

Podnik po celé sledované obdobie nemal ani tržby z predaja tovaru, ani náklady na ne vynaložené, z čoho následne plynie, že aj obchodná marža bola nulová a firma nie je aktívna v obchodnej činnosti a orientuje sa výhradne na činnosť výrobnú.

Výroba

Výroba firmy zaznamenala rastúci trend, keď sa oproti roku 2009 zvýšila o 38% z 1,8 mil. EUR na 2,3 mil. EUR. Keďže pohľadávky aj napriek dočasnému zníženiu v roku 2010 stúpili v roku 2011 oproti 2009 len o takmer 4%, možno povedať, že podnik reálne zinkasoval viac peňazí čo značí posilnenie jeho postavenia vďaka zlepšenej platobnej morálke zo strany odberateľov. Položku výroby v roku 2009 a 2011 negatívne ovplyvnili zmeny stavu vnútroorganizačných zásob, ktoré v týchto rokoch znížili tržby z predaja vlastných výrobkov a služieb, pričom v 2009 išlo o pomerne zanedbateľnú čiastku a v 2010 o sumu tvoriacu 5% z tržieb. Podrobnejšie rozoberanie stavu vnútropodnikových zásob však stráca zmysel, lebo výšku ich ocenenia si podnik určuje sám podľa svojich potrieb a zvyklostí. V podniku neboli evidované žiadne aktivácie,

vlastnými silami si týmto spôsobom firma nič nevyrobila a nezvyšuje tak ani svoj hospodársky výsledok. Všetky uvedené fakty, zachytáva tabuľka č. 13.

	2009	2010	2011
Tržby za vlastné výrobky [EUR]	1 665 520	2 041 272	2 348 138
Tržby z predaja služieb [EUR]	163 852	201 734	178 759
Tržby celkom [EUR]	1 829 372	2 243 006	2 526 897
Zmena stavu vnútroorg. zásob [EUR]	-22 777	73 471	-104 292
Výroba [EUR]	1 806 595	2 316 477	2 422 605

Tab. 13: Tržby, výroba (Vlastné spracovanie podľa údajov z VZaS a Poznámok k účtovným výkazom)

Výrobná spotreba

Výrobná spotreba zaznamenala rastúci trend, keď sa v roku 2011 oproti 2009 zvýšila o 28% na úroveň 1,32 mil. EUR, čo z daného pohľadu treba brať ako jav negatívny. Výrobná spotreba však, ako to ukazuje aj tab. č. 14, rástla pomalšie ako výroba, čo naopak poukazuje na dobrý vývoj, ktorý sa odrazil aj v raste pridanej hodnoty.

	2010/2009	2011/2010	2011/2009
Zmena výroby	28,22%	4,6%	34%
Zmena výrobnej spotreby	20,81%	6,3%	28%

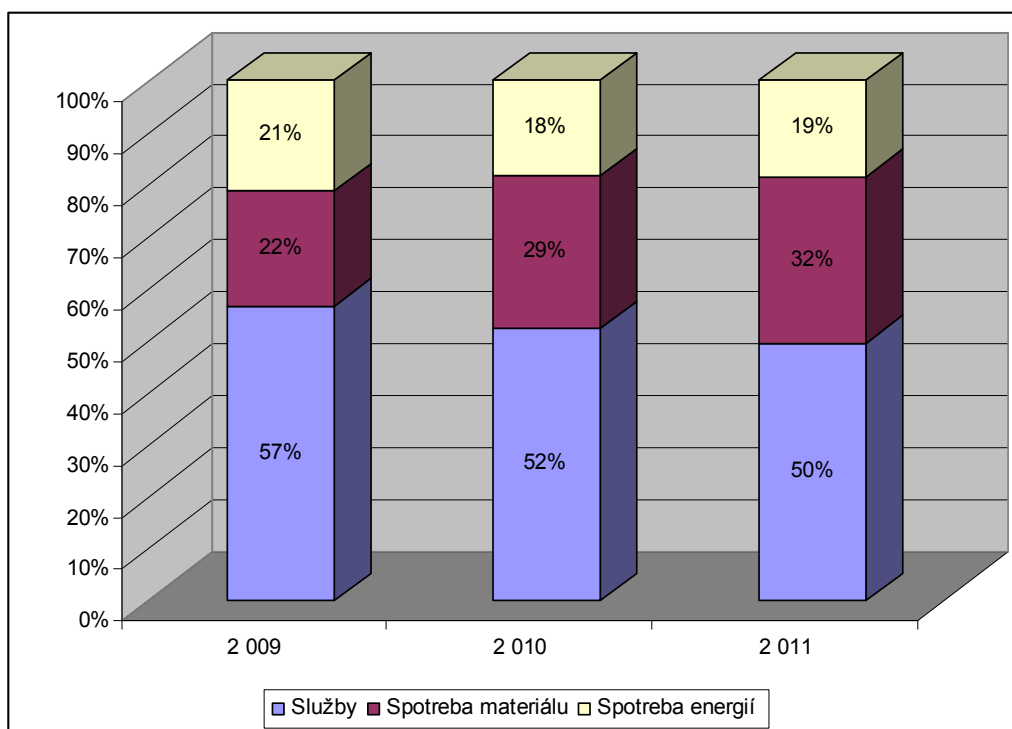
Tab. 14: Zmena výroby, výrobnej spotreby (Vlastné spracovanie podľa údajov z VZaS)

Z grafu č. 11 možno vyčítať, že výroba je dosť náročná na služby. Potom nasleduje spotreba materiálu a nakoniec energií.

Vychádzajúc z tab. č. 15 možno konštatovať, že spotreba materiálu vykázala najvyšší percentuálny rast, čo sa vzhľadom na nárast predaja resp. tržby dalo očakávať, pričom rasty spotreby energií a služieb boli približne rovnaké.

	2009	2010	2011	2010/09	2011/10	2011/09
Spotreba materiálu [EUR]	229 438	364 564	422 825	58,89%	15,98%	84,29%
Spotreba energií [EUR]	218 801	229 891	245 827	5,07%	6,93%	12,35%
Služby [EUR]	584 178	652 837	657 568	11,75%	0,72%	12,56%
Výrobná spotreba [EUR]	1 032 417	1 247 292	1 326 220	20,81%	6,33%	28,46%

Tab. 15: Tvorba výrobnej spotreby (Vlastné spracovanie podľa údajov z Poznámok k účtovným výkazom)



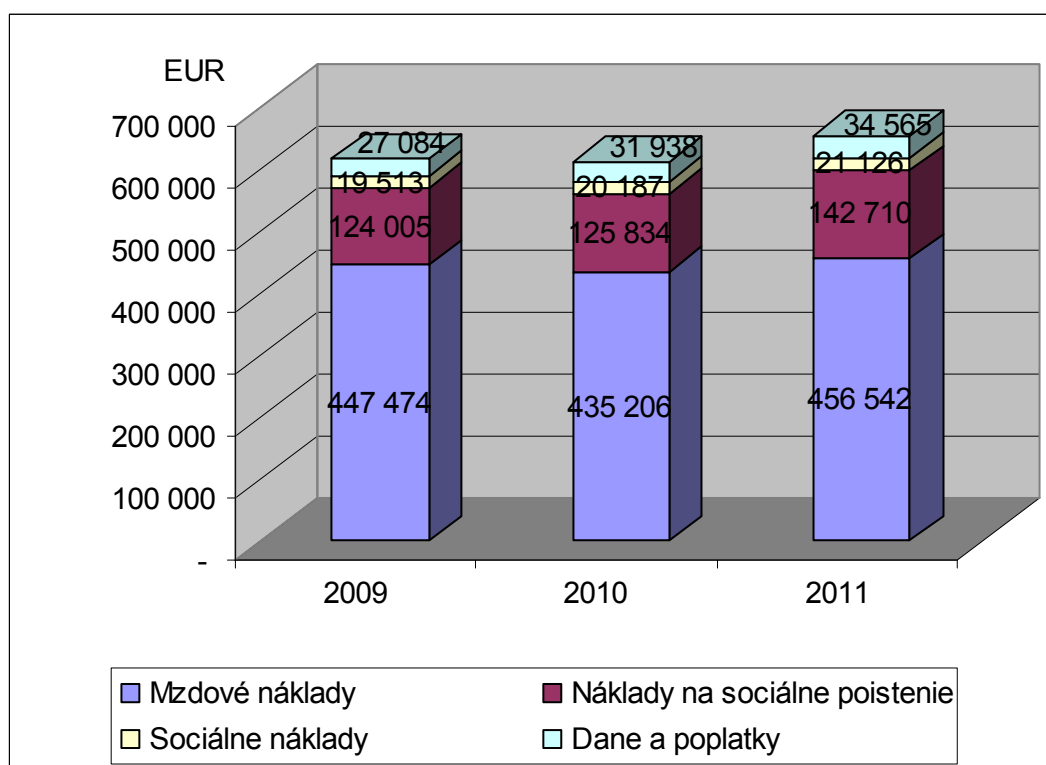
Graf 11: Štruktúra výrobné spotreby (Vlastné spracovanie podľa údajov z VZaS a Poznámok k účtovným výkazom)

Pridaná hodnota

Skutočnosť, že výroba v sledovanom období zaznamenala väčší nárast ako výrobná spotreba, znamenala aj rast pridanej hodnoty o 42% z hodnoty 774 tis. EUR v roku 2009 na hodnotu 1 096 tis. EUR v roku 2011.

Osobné náklady

Osobné náklady sa zvýšili o 5% z 590 tis. EUR na 620 tis. EUR, pričom u všetkých zložiek osobných nákladov došlo k navýšeniu ich hodnoty ako to aj zachytáva graf. č. 12. Keď však pri tomto zvýšení vezmeme do úvahy fakt rastu výroby, zmeny počtu pracovníkov atď., tak ho bez ďalších ešte podrobnejších informácií nemožno zhodnotiť ako negatívny.



Graf 12: Osobné náklady (Vlastné spracovanie podľa údajov z VZaS)

Podnik je zaťažovaný pomerne vysokými odpismi. V roku 2009 dosiahli výšky 237 tis. EUR. Ich hodnota sa však postupne znižuje. V roku 2011 boli na úrovni 167 tis. EUR, čo pozitívne ovplyvňuje výšku výsledku hospodárenia.

Počas sledovaného obdobia vzrástli aj tržby z predaja dlhodobého majetku a materiálu. Podstatné je však porovnanie s ich zostatkovou cenou, z ktorej možno zistiť maržu z tohto predaja. Tú zachytáva tab. č. 16 a vyplýva z nej, že firma predáva tento majetok za cenu vyššiu ako je zostatková a teda realizuje na tom zisk, ktorý bol v roku 2010 vo výške viac ako 100% zo zostatkovej ceny, ale zisk resp. predajná marža v takejto výške sa realizuje nepravidelne a väčšinou sa pohybuje v rozmedzí 3-5%.

	2009	2010	2011
Tržby z predaja dlhodobého majetku a materiálu [EUR]	33 793	115 394	91 774
Zostatková cena predaného dlhodobého majetku a predaného materiálu [EUR]	32 961	55 629	87 660
Predajná marža	3%	107%	5%

Tab. 16: Predajná marža (Vlastné spracovanie podľa údajov z VZaS)

Opravné položky k pohľadávkam sa znížili, aj keď najnižšej hodnoty dosiahli v roku 2010. Ostatné výnosy z hospodárskej činnosti zaznamenali pokles a naopak ostatné náklady na hospodársku činnosť narástli, čo možno vnímať negatívne. Je dôležité podotknúť, že žiadna z nasledujúcich položiek nevykázala v celom období jednoznačný trend, či už rastúci alebo klesajúci.

Výsledok hospodárenia z hospodárskej činnosti

Keďže podnik v roku 2009 vykázal stratu 69 tis. EUR sú dosiahnuté hospodárske výsledky v rokoch 2010 a 2011, t.j. 339 tis. EUR a 284 tis. EUR vnímané ako pozitívne, aj keď došlo k ich kolísavosti.

Výnosové úroky zaznamenali po celé sledované obdobie rastúci trend, pričom zvýšili svoju hodnotu o 40% na 32 tis. EUR čo je aj po zohľadnení prostriedkov ktorými podnik disponoval na účtoch v bankách pozitívne chápané zvýšenie. S ohľadom na fakt, že podnik nemal žiadne bankové úvery sú samozrejme aj nákladové úroky vykazované v nulovej výške.

Kurzové zisky po celé obdobie klesali a v roku 2011 dosiahli výšku 4 143 EUR, pričom kurzové straty naopak zaznamenali pokles, ale aj tak prevyšujú zisky viac ako trojnásobne.

Aj keď ostatné výnosy z finančnej činnosti v roku 2010 vykázali hodnotu viac ako 11 tis. EUR, tak sú vo VZaS zachycované nepravidelne. Ostatné náklady na finančnú činnosť po celé obdobie nezaznamenali výraznejšie pohyby.

Výsledok hospodárenia z finančnej činnosti

Po tom ako VH z finančnej činnosti v roku 2010 zaknihoval takmer 7-násobný rast, tak v roku 2011 klesol o 35% na hodnotu 19 152 EUR. Príčinou tohto poklesu resp. dobrého minuloročného VH bolo vykázanie ostatných výnosov z finančnej činnosti v roku 2010, ktoré sa rok nato nerealizovali. No tento jav nepoukazuje na výrazné zhoršenie hospodárenia z finančnej činnosti.

Výsledok hospodárenia z bežnej činnosti pred zdanením

Je tvorený súčtom VH z hospodárskej činnosti a VH z finančnej činnosti a jeho výška sa pohybovala chronologicky nasledovne: -64 tis. EUR, 369 tis. EUR. a 303 tis. EUR.

Najprv zaznamenal skokový nárast späť do kladných hodnôt, potom následne klesol o takmer 18%.

Výsledok hospodárenia z bežnej činnosti po zdanení

Tento VH je rozdielom predchádzajúceho VH a dane z príjmov z bežnej činnosti:

- 2009: $-64\,867 - 11\,957 = -76\,824$ EUR
- 2010: $369\,502 - 63\,082 = 306\,420$ EUR
- 2011: $303\,764 - 57\,698 = 246\,066$ EUR

Výsledok hospodárenia z mimoriadnej činnosti po zdanení

VH z mimoriadnej činnosti bol vykázaný iba v prvých dvoch rokoch. V roku 2009 vo výške 7 007 EUR a v 2010 vo výške 742 EUR. Keďže daň z týchto príjmov vo výkazoch nefigurovala, tak VH z mimoriadnej činnosti dosiahol rovnakú hodnotu aj po zdanení.

Výsledok hospodárenia za účtovné obdobie po zdanení

Je súčtom VH z bežnej činnosti po zdanení a VH z mimoriadnej činnosti po zdanení:

- 2009: $-76\,824 + 7\,007 = -69\,817$ EUR
- 2010: $306\,420 + 742 = 307\,162$ EUR
- 2011: $246\,066 + 0 = 246\,066$ EUR

2.2.3 Zhrnutie fundamentálnej analýzy

Zatiaľ čo sa spoločnosť Dolkam Šuja z pohľadu rozboru aktív javí ako kapitálovo ľahšia, tak z pohľadu pasív je výrazne podkapitalizovaná cudzími zdrojmi, čo vypovedá o jej kapitálovej ťažkosti.

V štruktúre aktív prevažuje po celé obdobie obežný majetok nad neobežným v približnom pomere 1,8:1. Štruktúra dlhodobého majetku je štandardná, pričom je tvorený takmer výlučne dlhodobým hmotným majetkom, ktorý je viac ako z polovice odpísaný, čo čiastočne môže vypovedať o jeho zastaranosti. Štruktúra obežného

majetku je nezvyčajná, lebo je po celé obdobie takmer z 90% tvorený finančnými účtami.

V štruktúre pasív vo všetkých troch rokoch prevláda takmer z 95% vlastné imanie, čo je tiež nezvyčajné, lebo drvivá väčšina aktív je krytá vlastnými zdrojmi. Až 80%-nú časť vlastného imania tvoria fondy zo zisku, konkrétne ostatné a štatutárne fondy, z ktorých bola uhradená strata a do ktorých je pravidelne odvádzaná väčšia časť zisku, čo svedčí o uvedomelom vedení spoločnosti. Firma vo všetkých troch rokoch nemala žiadne bankové úvery.

V sledovanom období vzrástla výroba⁴¹ viac ako výrobná spotreba, čo sa odzrkadlilo aj v raste pridanej hodnoty, ktorá sa vo firme v celom období pohybovala vo výške 42 až 46%. Po tom ako firma v roku 2009 dosiahla stratu, ktorá vzhľadom na výšku štatutárnych a ostatných fondov nebola závažným problémom, vykázala v nasledujúcich rokoch opäť zisk vo výške približne 10% z tržieb, čo sa javí ako prijateľný výsledok. Vzhľadom na dobu obratu záväzkov i pohľadávok možno skonštatovať, že firma si udržiava svoju pozíciu na trhu.

2.3 SLEPTE analýza

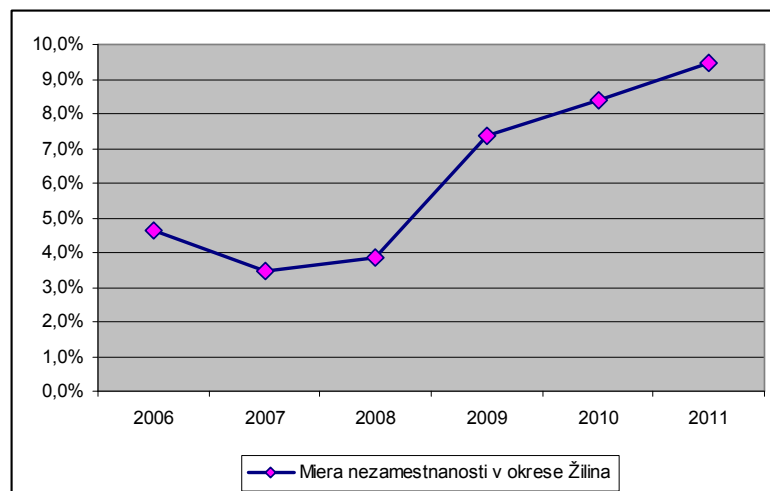
Analýza širšieho okolia firmy bude zacielená na vybrané faktory, ktoré z pohľadu tejto práce najviac ovplyvňujú firmu.

2.3.1 Sociálne faktory

Spomedzi všetkých pôsobiacich sociálnych faktorov sa zameriame na charakteristiky trhu práce resp. dostupnosti vhodných zamestnancov. Neznamená to, že by demografické charakteristiky či ďalšie sociálno-kultúrne aspekty neboli významné. Tie samozrejme vo veľkej miere ovplyvňujú budúci počet zákazníkov resp. výšku produkcie u firiem, ktoré sú odberateľmi analyzovanej firmy, ale tento aj keď dôležitý dopad je na tomto mieste chápaný ako sekundárny.

⁴¹ Tržby + zmena stavu vnútropodnikových zásob.

Úspech každej firmy výrazne ovplyvňujú jej zamestnanci, dostatok vhodnej kvalifikovanej sily v budúcnosti patrí medzi dobré predpoklady ďalšieho úspešného fungovania a napredovania spoločnosti.



Graf 13: Miera nezamestnanosti v okrese Žilina (Vlastné spracovanie na základe údajov ŠÚ SR, 2011)

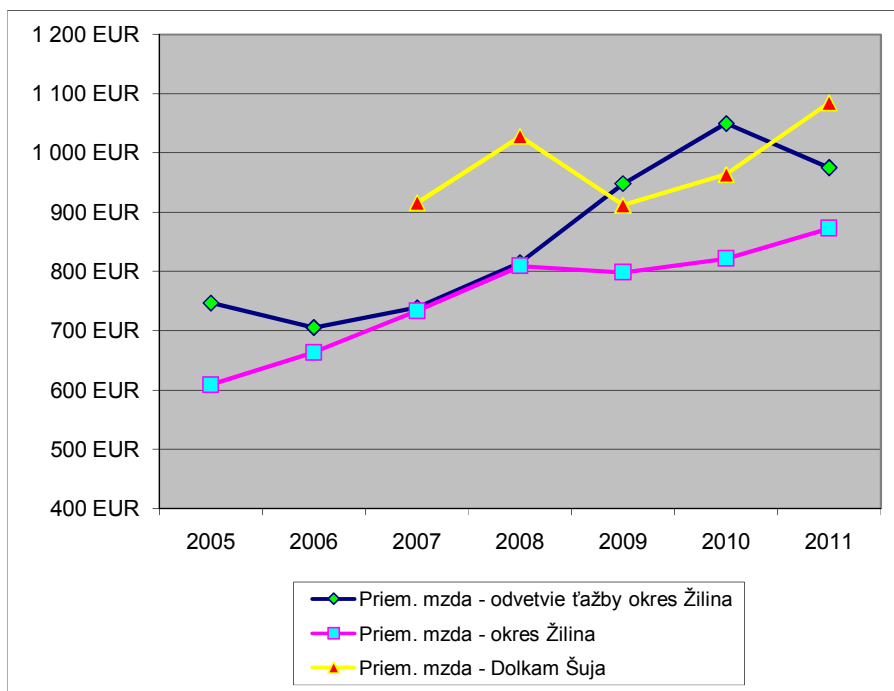
Miera evidovanej nezamestnanosti ako to zachytáva graf č. 13 od roku 2008 v okrese Žilina, v ktorom má analyzovaná firma sídlo, neustále rastie. Na trhu je teda čoraz väčší počet ľudí hľadajúcich si prácu. Vzhľadom na fakt, že väčšina pracovných pozícií vo firme nevyžaduje vyššie odborné vzdelanie, tak počet potenciálnych zamestnancov je dostatočný.

Ani pri obsadzovaní pozícií vyžadujúcich špecifickejšiu kvalifikáciu by nemal nastať problém. V posledných rokoch totiž počet ľudí - konkrétne mužov zamestnaných v odvetví ťažby nerastných surovín, ako to aj zachytáva tab. č. 17, ubúda. Je to spôsobené hlavne pozastavením či úplných zrušením ťažby v niektorých ložiskách v okrese Žilina. Keďže pracovné príležitosti v ťažobnej oblasti sa vytvárajú len limitovane, tak títo ľudia buď nájdu vďaka preškoleniu uplatnenie v inom odvetví alebo sú nezamestnaní.

	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Počet pracovníkov v odvetví ťažby nerastných surovín v okrese Žilina	176	226	218	212	206	115

Tab. 17: Odvetvie ťažby - počet pracovníkov (Vlastné spracovanie na základe údajov ŠÚ SR, 2011)

Dôležitá je však aj motivácia byť vo firme zamestnaným, pričom najvýznamnejším stimulom je bezpochyby ohodnotenie práce. Z grafu č. 14 možno vyčítať, že v poslednom období sa priemerná mzda v spoločnosti Dolkam Šuja dostala nad úroveň priemernej mzdy v sektore ťažby nerastných surovín, pričom sa obidve výraznejšie pohybujú nad priemernou mzdou v okrese Žilina.



Graf 14: Prehľad priemerných miezd (Vlastné spracovanie na základe údajov ŠÚ SR, 2011; Výročných správ spoločnosti)

Na základe spomínaných skutočností sa javí ako pravdepodobné, že firma nebude mať aj v nasledujúcej dobe problém s hľadaním vhodných, či už dostatočne kvalifikovaných alebo nekvalifikovaných zamestnancov.

2.3.2 Legislatívne faktory

Legislatívne faktory, ktoré ovplyvňujú činnosť firmy možno rozdeliť do niekoľkých skupín. Ku každej pre potreby tejto práce vybranej skupine budú uvedené konkrétne zákony, resp. vyhlášky a nariadenia, ktoré ju najviac ovplyvňujú.

Prvá skupina je tvorená zákonmi ovplyvňujúcimi podnikateľské prostredie ako celok:

- Občiansky zákonník - Zákon č. 40/1964 Zb., v znení neskorších predpisov
- Obchodný zákonník - Zákon č. 513/1991 Zb., v znení neskorších predpisov

- Zákonník práce - Zákon č. 311/2001 Zb., v znení neskorších predpisov
- Živnostenský zákon - Zákon č. 455/1991 Zb., v znení neskorších predpisov
- Zákon o účtovníctve - Zákon č. 431/2002 Zb., v znení neskorších predpisov
- Zákon o obchodnom registri - Zákon č. 530/2003 Zb., v znení neskorších predpisov
- Zákon o ochrane spotrebiteľa - Zákon č. 250/2007 Zb., v znení neskorších predpisov
- Zákon o dani z príjmov - Zákon č. 595/2003 Zb., v znení neskorších predpisov

Pod druhú skupinu boli zaradené zákony vzhľadom na predmet činnosti analyzovanej firmy:

- Stavebný zákon - Zákon č. 50/1976 Zb., v znení neskorších predpisov
- Banský zákon - Zákon č. 44/1988 Zb., v znení neskorších predpisov
- Zákon o banskej činnosti, výbušnínach a o štátnej banskej správe - Zákon č. 51/1988 Zb., v znení neskorších predpisov
- Zákon o ochrane prírody a krajiny - Zákon č. 543/2002 Zb., v znení neskorších predpisov
- Zákon o posudzovaní vplyvov na životné prostredie - Zákon č. 24/2006 Zb., v znení neskorších predpisov
- Zákon o geologických prácach - Zákon č. 569/2007 Zb., v znení neskorších predpisov

Tretiu skupinu tvoria zákony resp. nariadenia týkajúce sa bezpečnosti práce, ktoré je pri ťažobnej činnosti mimoriadne dôležitá (Hlavný banský úrad, 2012):

- Zákon NR SR č. 330/1996 Z. z. o bezpečnosti a ochrane zdravia pri práci (úplné znenie pod č. 367/2001 Z. z.) v znení zákona č. 215/2004 Z. z.
- Nariadenie vlády SR č. 117/2002 Zb. o minimálnych požiadavkách na bezpečnosť a ochranu zdravia zamestnancov pri banskej činnosti a pri dobývaní ložísk nevyhradených nerastov

- Nariadenie vlády SR č. 159/2001 Z. z. o minimálnych bezpečnostných a zdravotných požiadavkách pri používaní pracovných prostriedkov v znení NV SR č. 470/2003 Z. z.
- Nariadenie vlády SR č. 40/2002 Z. z. o ochrane pred hlukom a vibráciami v znení NV SR č. 44/2005 Z. z.

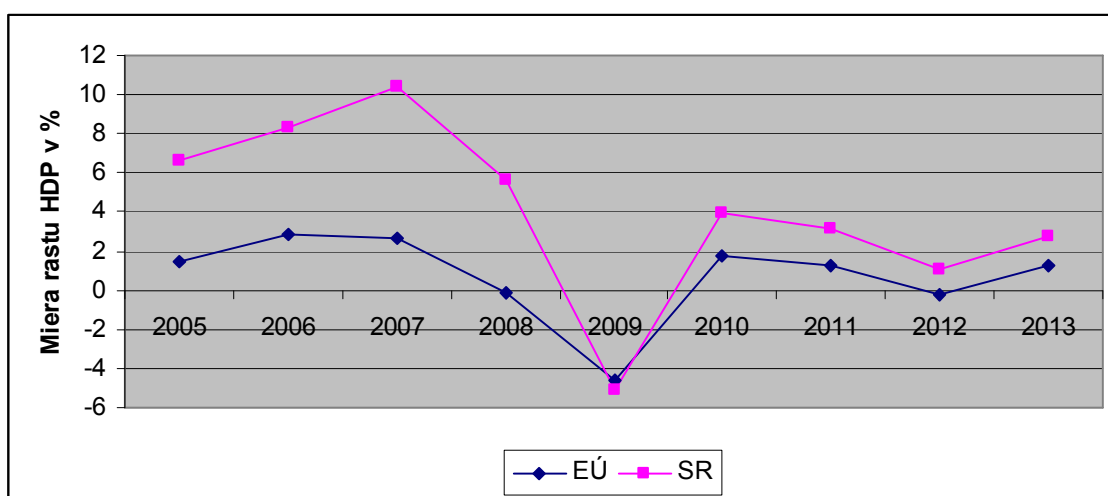
Štvrtú skupinu predstavujú banské predpisy uverejnené v Zbierke zákonov (Hlavný banský úrad, 2012):

- Vyhláška SÚBP a SBÚ č. 93/1985 Zb. o zaistení bezpečnosti práce pri stabilných zásobníkoch na sypké materiály
- Vyhláška SBÚ č. 70/1988 Zb. o vybraných banských zariadeniach, v znení zákona č. 58/1998 Z. z.
- Vyhláška SBÚ č. 79/1988 Zb. o chránených ložiskových územiach a dobývacích priestoroch, v znení vyhl. SBÚ č. 533/1991 Zb. a vyhl. MH SR č. 295/1999 Z. z.
- Vyhláška SBÚ č. 89/1988 Zb. o racionálnom využívaní výhradných ložísk, o povoľovaní a ohlasovaní banskej činnosti a ohlasovaní činnosti vykonávanej banským spôsobom, v znení vyhl. SBÚ č. 16/1992 Zb. a zákona č. 58/1998 Z. z.
- Vyhláška SBÚ č. 29/1989 Zb. o bezpečnosti a ochrane zdravia pri práci a bezpečnosti prevádzky pri banskej činnosti a činnosti vykonávanej banským spôsobom na povrchu, v znení zákona č. 58/1998 Z. z.
- Vyhláška SBÚ č. 50/1989 Zb. o bezpečnosti a ochrane zdravia pri práci a bezpečnosti prevádzky pri úprave a zušľacht'ovaní nerastov, v znení zákona č. 58/1998 Z. z.
- Vyhláška SBÚ č. 387/1990 Zb. o vyšetrovaní príčin havárií a závažných pracovných úrazov pri činnostiach podliehajúcich hlavnému dozoru orgánov štátnej banskej správy, v znení zákona č. 58/1998 Z. z.
- Nariadenie vlády SR č. 520/1991 Zb. o podmienkach využívania ložísk nevyhradených nerastov, v znení zákona č. 58/1998 Z. z.

- Vyhláška MH SR č. 208/1993 Z. z. o požiadavkách na kvalifikáciu a o overovaní odbornej spôsobilosti pracovníkov pri banskej činnosti a činnosti vykonávanej banským spôsobom, v znení zákona č. 58/1998 Z. z.
- Vyhláška MH SR č. 77/1996 Z. z. o uskladňovaní výbušnín, v znení zákona č. 58/1998 Z. z.
- Vyhláška MH SR č. 78/1996 Z. z. o preprave a prenášaní výbušnín v priestoroch organizácie, v znení zákona č. 58/1998 Z. z.
- Vyhláška MH SR č. 333/1996 Z. z., ktorou sa ustanovujú obvody pôsobnosti obvodných banských úradov, v znení zákona č. 58/1998 Z. z.
- Nariadenie vlády SR č. 50/2002 Z. z. o úhrade za dobývací priestor, úhrade za vydobyté nerasty a o úhrade za uskladňovanie plynov alebo kvapalín

2.3.3 Ekonomické faktory

Súčasná doba charakteristická svojou turbulentnosťou zasahuje v podstate chod každej firmy naprieč celou hospodárskou sférou.



Graf 15: Tempo rastu HDP (Vlastné spracovanie na základe údajov Eurostatu, 2012)

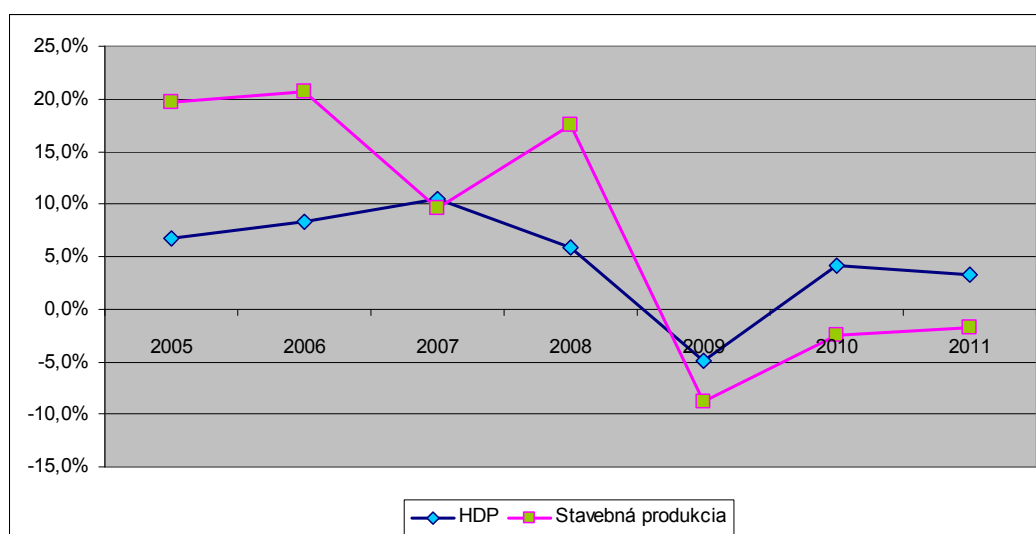
Pozn.: Tempo rastu v 2012 a 2013 je odhad.

Výkonnosť ekonomiky Slovenska, tak ako ju zachytáva aj graf č. 15, po výraznom prepade v roku 2009 a odrazení sa od tohto pomyselného dna v roku 2010 rástla aj v roku 2011. Tento rast ťahal najmä export tovarov dlhodobej spotreby a posilňujúca ekonomická aktivita v priebehu celého roka aj napriek jasným znakom neistoty

na globálnom finančnom trhu, ktoré sa objavili v letnom období. (European Commission, 2012, s. 37)

Z predchádzajúceho grafu možno vyčítať, že tempo rastu HDP na Slovensku kopíruje tempo rastu HDP v rámci celej EÚ. Aj keď jeho hodnoty sú vyššie ako priemer EÚ, tak niekdajšia dynamika jeho rastu sa určite aspoň v najbližšom období nebude opakovať.

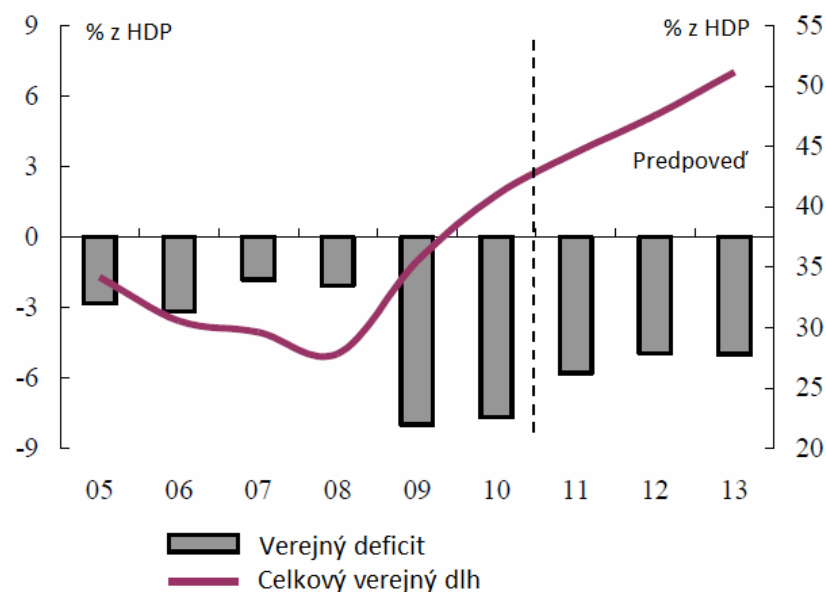
Výkonnosť ekonomiky a jej tempo rastu ovplyvňuje celé spektrum odvetví hospodárstva vrátane stavebníctva, čo dokumentuje aj graf. č. 16.



Graf 16: Miera rastu HDP a stavebnej produkcie (Zdroj: Vlastné spracovanie podľa údajov ŠÚ, 2011; Eurostatu, 2012)

Vývoj stavebnej produkcie môže determinovať aj hospodárske výsledky podniku Dolkam Šuja, lebo práve firmy pôsobiace v tomto odvetví sa radia medzi významnejších potenciálnych odberateľov. Aj vzhľadom na fakt, že rast stavebníctva kopíruje rast HDP s určitým oneskorením, tak aj v ďalších rokoch možno očakávať len jeho pozvoľný nárast, prípadne stagnáciu.

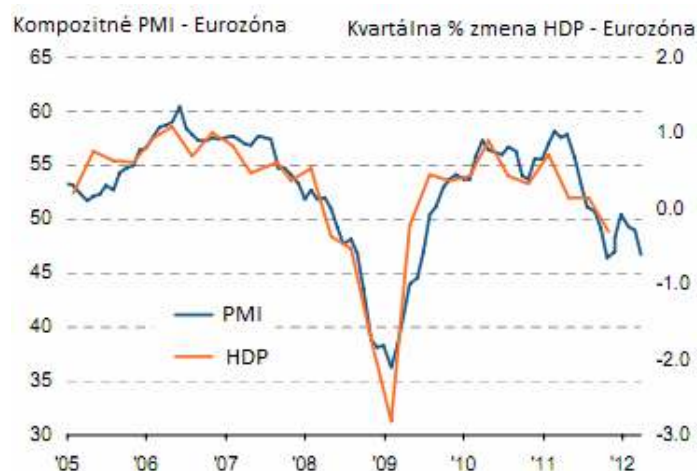
K oživeniu stavebníctva by mohli prispieť väčšie verejné investície, no tie sú v súčasnosti do značnej miery limitované zlým stavom verejných financií, ktorý zachytáva nasledujúci graf č. 17.



Graf 17: Zadlženie Slovenskej republiky (Prevzaté z European commission, 2011, s. 159)

Ako možno vyčítať z grafu č. 17, tak verejný dlh nabral prostredníctvom permanentných verejných deficitov v posledných rokoch výraznú dynamiku. Vzhľadom na tlak zo strany Európskej únie, aby Slovensko svoj deficit znížilo pod hranicu 3% z HDP, budú musieť byť aj v nasledujúcej dobe prijaté okrem iného aj ďalšie rozpočtové škrtky majúce dopad aj na výšku plánovaných investícií do verejnej infraštruktúry, pričom ide hlavne o výstavbu cestných komunikácií. Predovšetkým ďalšia výstavba diaľnic bude zacielená len na úseky s najväčšou prioritou.

Medzi najdôležitejšie predstihové indikátory pomerne dobre predpovedajúce dianie v ekonomike v najbližšej dobe patrí aj index nákupných manažérov (PMI), ktorého vývoj v eurozóne zachytáva graf č. 18.



Graf 18: Vývoj HDP a PMI (Zdroj: Trimbroker, 2012)

Podľa neho možno v prvom rade usúdiť, že eurozóna môže v najbližšej dobe zaznamenať pokles. Viaceré štáty, ako napr. Taliansko, Španielsko či Francúzsko zaznamenali niekoľkomesačné minimá. Pozitívne hodnotenie dosiahlo naopak Nemecko, čo možno aj vzhľadom na značné umiestnenie slovenského exportu do tejto krajiny považovať za pozitívne. (Trimbroker, 2012)

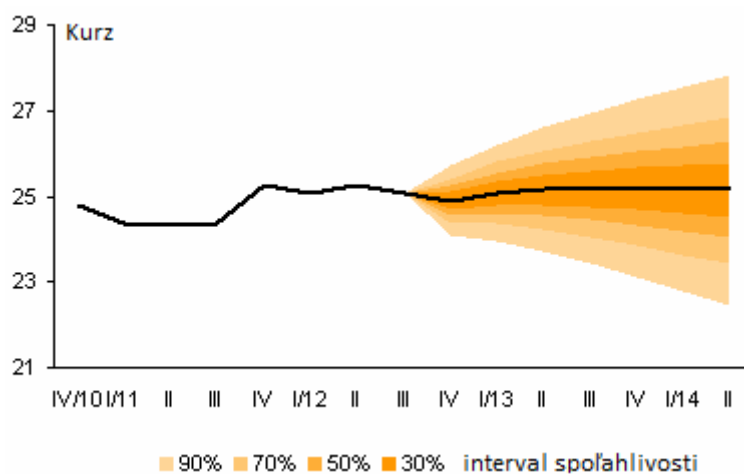
Keďže kompozitný index nákupných manažérov zachytáva vývoj nových objednávok v priemysle či v službách, tak môže pre naše potreby signalizovať aj ďalšiu skutočnosť a totiž aká je aktivita v priemysle ako takom. Dolkam Šuja totiž dodáva veľkú časť ťažby dolomitu do hutníckych podnikov, ktoré dodávajú oceľ spoločnostiam vstupujúcim s hotovými produktmi resp. medziproduktami na trh. Nové objednávky v priemysle znamenajú v konečnom dôsledku aj odbyt pre nami sledovaný podnik. Takže aj vývoj indexu PMI poukazuje na to, že priemyselná výroba určite nezaznamená výraznejší nárast, pričom sa môže očakávať jej stagnácia na terajšej úrovni výstupu.

Ďalším a aj posledným skúmaným faktorom bude vývoj českej koruny a eura z dôvodu, že veľká časť produkcie Dolkamu Šuja smeruje do Českej republiky. Jeho vývoj za posledné dva roky zachytáva graf č. 19.



Graf 19: Kurz CZK/EUR (Prevzaté z ČNB, 2013)

Kurz sa v posledných dvoch rokoch pohyboval v rozmedzí 24,010 CZK/EUR (4.2.2011) až 26,025 CZK/EUR (25.11.2011). Aktuálna prognóza ČNB uvádza, predpokladaný stredný kurz vo výške 25,1 CZK/EUR v roku 2013 a 25,2 CZK/EUR v 2014. Dôjde teda k menšiemu posilneniu, ale je pravdepodobné, že kurz sa o veľa nevychýli z intervalu predchádzajúceho obdobia, ako to aj uvádza graf intervalov spoľahlivosti.



Graf 20: Interval spoľahlivosti kurzu CZK/EUR (Prevzaté z ČNB, 2013)

2.3.4 Politické faktory

Slovo nestabilita je v tejto dobe charakteristické nielen pre hospodársku situáciu, ale aj politickú situáciu Slovenska. Predchádzajúca vláda Ivety Radičovej, ktorej po necelých dvoch rokoch vládnutia vyslovila Národná rada Slovenskej republiky v októbri roku

2011 nedôveru, v podstate nestihla presadiť žiadne významnejšie reformy. Vo voľbách v marci 2012 jednoznačne zvíťazila strana SMER-SD a štvrtého apríla bol prezidentom vymenovaný nový premiér Róbert Fico.

Súčasná vláda si ako jeden z cieľov vytýčila stabilitu podnikateľského prostredia, ktorá bude založená (Vláda 2012): „najmä na nízkej administratívnej zaťažnosti, vymožitelnosti práva a jeho komplexnej previazanosti na iné právne normy, vrátane jednoduchého uplatňovania.“ Má dochádzať k zjednodušeniu daňových a odvodových povinností, pričom majú byť podporované predovšetkým podnikateľské subjekty zabezpečujúce zamestnanosť v regiónoch.

Vláda premiéra Fica však bude musieť pristúpiť k fiškálnej konsolidácii, ktorá je umocňovaná aj tlakom z EÚ. Vzhľadom na prosociálnu orientáciu sa väčšina opatrení dotýka príjmovej stránky rozpočtu, pričom do štátneho rozpočtu budú dodatočné príjmy plynúť hlavne zo strany firiem. Dôjde k zvýšeniu korporátnych⁴² daní aj odvodov. Výraznejšie úpravy čakajú aj zákonník práce, ktoré budú mať dopad na flexibilitu pracovnej sily.

Pre potreby firmy Dolkam Šuja budú relevantné kroky v oblasti stavebníctva, predpokladá sa totiž vytvorenie podmienok pre využívanie domácej surovinovej základne pre stavebníctvo.

Jednou z priorít vlády ostane dobudovanie plnohodnotného diaľničného spojenia medzi Bratislavou a Košicami, pričom na cestách prvých tried majú byť budované obchvaty miest a obcí. Za týmto účelom majú byť urýchlene prijaté mechanizmy na maximálne využitie prostriedkov z EÚ, lebo tie terajšie smerujú k ich nedočerpaniu. Pri výstavbe dopravnej infraštruktúry budú využité aj PPP projekty. Výstavbu má urýchliť aj preskúmanie a prijatie nástrojov súvisiacich s veľmi vysokou rozdrobenosťou pôdy na Slovensku. Z nárastu stavebnej činnosti tohto druhu by mohli samozrejme profitovať aj firmy zaoberajúce sa ťažbou kameniva. Pre cestnú infraštruktúru by mohla aj spoločnosť Dolkam Šuja dodávať nespracovaný dolomit na umelé stavby a betonárske práce. Otázkou je či vzhľadom na stav verejných rozpočtov dôjde k tomuto proklamovanému nárastu stavebnej aktivity.

⁴² Daň z príjmu právnických osôb zaznamenala prvé zvýšenie už od januára 2013, keď stúpla z 19% na 23%.

2.3.5 Technologické faktory

Terajšia doba je nesmierne dynamická vzhľadom na technologický vývoj, pričom snáď ani neexistuje firma, ktorú by tento pokrok nejakým spôsobom neovplyvnil. To čo bolo ešte v minulej či predminulej dekáde ťažko či už z hľadiska veľkej kapitálovej náročnosti alebo náročnosti technologického riešenia dostupné, prípadne niekedy aj predstaviteľné, sa dnes stalo súčasťou každodennej reality. Technologický pokrok pomáha napredovať spoločnostiam celého sektorového spektra hospodárstva, t.j. od prevažne obchodných až po výhradne výrobné, no predsa u spoločností výrobného typu možno prikladať vybavenosti novými technológiami resp. technologickými postupmi väčší význam.

Spoločnosti s predmetom podnikania založenom na ťažbe nerastných surovín aj pri maximálnom rešpektovaní sily tzv. ľudského faktora sú priamo závislé na technologických riešeniach v rámci celého výrobného procesu.

Začína to samotnou ťažbou, kde sa využívajú rýpadlá, ktorých vývoj zaznamenal za posledných dvadsať rokov veľký krok vpred, pričom ich výkonnosť sa zvýšila a spotreba s nimi spojených energií klesla. Toto tvrdenie platí aj o strojovej či prístrojovej technike použiteľnej v ďalších fázach hlavného výrobného procesu: od kolesových nakladačov, cez ďalšie vozidlá až po výrobnú linku samotnú, pričom práve zariadenia zúčastnené na chode tejto linky, ako napr. podávače, drviče a triediče sa neustále po technologickej stránke zdokonaľujú. Najviac zmien azda zaznamenali zariadenia primárneho až terciárneho triedenia. Ide predovšetkým o prechod od rezonančných na moderné úklonové triediče, s tým súvisí aj použitie nových polyuretanových sít, podávačov a výsypiek, vrátane novej technológie predsušenia. Prísun nových technológií zaznamenáva aj samotná fáza drvenia. Valcové drviče v terciárnom a nové horizontálne odrazové drviče namiesto vertikálnych v sekundárnom drvení sú len jedným z príkladov nových riešení. Samozrejme nejde len o jednotlivé prístroje, ale aj o riadenie výrobnjej linky vrátane pásových dopravníkov ako celku.

Nové informačné technológie, predovšetkým rozvoj internetu a výpočtovej techniky však majú svoje zastúpenie aj v ďalších firemných procesoch. Začínajúc efektívnejším plánovaním cez riadenie, kontrolu, komunikáciu so zákazníkmi, efektívnejšiu prezentáciu firmy navonok až po výstupnú logistiku.

V budúcnosti možno očakávať prudký vývoj vyúsťujúci do ďalších inovácií a nových technologických riešení v nadzemnej ťažbe nerastných surovín. Tento vývoj bude znamenať nielen možné zvýšenie a skvalitnenie produkcie, ale aj úspory z hľadiska spotreby energií, ktoré môžu byť vzhľadom na neustále rastúce ceny energií rozhodujúce. Samozrejme všetky už spomínané faktory sa môžu podpísať aj pod získanie certifikátov, či už vnútropodnikovej kontroly alebo medzinárodného certifikátu kvality, čo je prípad aj spoločnosti Dolkam Šuja.

2.3.6 Ekologické faktory

Ekologické faktory často patria medzi zložku analýzy vonkajšieho prostredia s najmenšou prioritou, čo rozhodne nezodpovedá jej významu. Čoraz väčší dôraz sa kladie na recykláciu, väčšiu mieru využívania obnoviteľných zdrojov, ochranu životného prostredia ako aj používanie materiálov šetrných k životnému prostrediu.

Z pohľadu nazerania na ekológiu ako na vedný odbor skúmajúci vzťahy medzi živými organizmami navzájom alebo vzťah organizmov k prírodnému prostrediu, možno konštatovať, že ťažba nerastných surovín určite tieto vzťahy ovplyvňuje. Pri rozširovaní lomov z dôvodu získania nových ložísk musí dôjsť k odlesneniu resp. tzv. odkrytiu územia, čo môže narušiť stávajúci biotop v danej oblasti. Samozrejme ide o porušenie celkového rázu daného územia. Treba si uvedomiť aj fakt, že sa ťažia neobnoviteľné surovinové zdroje.

V kontexte týchto faktorov by mala každá firma na ťažbu v lomoch používať čo najviac zariadení na elektrickú energiu, ktoré na rozdiel od pohonu rôznych naftových agregátov neprodukujú ďalšie emisie. Uchovávanie pohonných resp. iných na ťažbu potrebných látok by malo spĺňať požiadavky zo strany životného prostredia. Ťažba má výrazný vplyv na zvýšenú prašnosť okolitého prostredia, preto firmy by mali klásť dôraz na investície do moderného odprašovacieho systému resp. filtračného zariadenia.

V tesnej blízkosti lomu v Šuji sa nachádza Šujské rašelinisko, ktoré bolo za účelom zachovania zriedkavých rašelinových spoločenstiev už v roku 1983 vyhlásené za prírodnú rezerváciu, pričom sa pred časom stalo aj súčasťou chránených území NATURA 2000. (Enviroportal, 2012) Aj ono spadá do územia ohrozeného vyššou prašnosťou a jeho prítomnosť, by mohla limitovať rozvoj spoločnosti Dolkam Šuja, ani nie však z hľadiska ťažby ako skôr ďalšej k ťažbe potrebnej infraštruktúry.

Spoločnosť Dolkam sa však snaží trendy vychádzajúce z požiadaviek ekologickej sledovať a prijímať potrebné opatrenia na ich zlepšenie.

V budúcnosti možno očakávať výraznejšie sprísnenie požiadaviek na ochranu životného prostredia, čo môže firmám v oblasti ťažby nerastných surovín spôsobiť dodatočné náklady. Tie môžu mať priamu formu prostredníctvom nutnosti nákupu zariadení šetrnejším k životnému prostrediu, alebo formu stanovených kompenzácií. Pravdepodobne dôjde aj k sprísneniu kritérií rozhodujúcich o rozširovaní terajších ťažobných kapacít.

2.3.7 Zhrnutie SLEPTE analýzy

Zo SLEPTE analýzy možno usúdiť, že najväčšiu rolu budú v budúcnosti hrať ekonomické, technologické a ekologické faktory. Úlohu ďalších analyzovaných faktorov samozrejme nemožno vyhodnotiť ako nepodstatnú, lebo tiež výrazne ovplyvňujú okolie firmy a tým aj kvalitu podnikateľského prostredia v ňom.

Celkový vývoj hospodárstva má na podnikateľskú činnosť analyzovanej firmy výrazný vplyv, keďže jej odberatelia pôsobia, z hľadiska hospodárskeho cyklu, v cyklických odvetviach. Tie v obdobiach expanzie zaznamenávajú najväčší odbyt a tým potrebujú aj najväčší prísun vstupných surovín.

Technologické faktory sú pre firmy pôsobiace v oblasti ťažby nerastných surovín rozhodujúce. Prítomnosť nových technológií v celom výrobnom procese zabezpečuje nielen vyššiu produktivitu práce, ale aj skvalitnenie a zrýchlenie výroby ako takej, pričom významná je aj úspora energií súvisiaca so začlenením najnovších produkčných zariadení do výrobného procesu.

Významný je aj podiel ekologických faktorov, keďže ťažobné ložiská môžu narušiť biotop v krajine. Ďalším aspektom je aj vysoká prašnosť v okolí územia ťažby, ktorá má vplyv na životné prostredie.

2.4 Trh s dolomitom

Vzhľadom na geografické umiestnenie firmy Dolkam Šuja bude analyzovaný trh s dolomitom v rámci Slovenskej, Českej a Poľskej republiky.

2.4.1 Základné charakteristiky ťažby

Najväčšími zásobami dolomitu disponuje Slovensko a zároveň má aj najväčší podiel bilančných zásob⁴³, až 98%. V obidvoch ukazovateľoch za ním nasleduje Česko a po ňom Poľsko s bilančným podielom 76%.

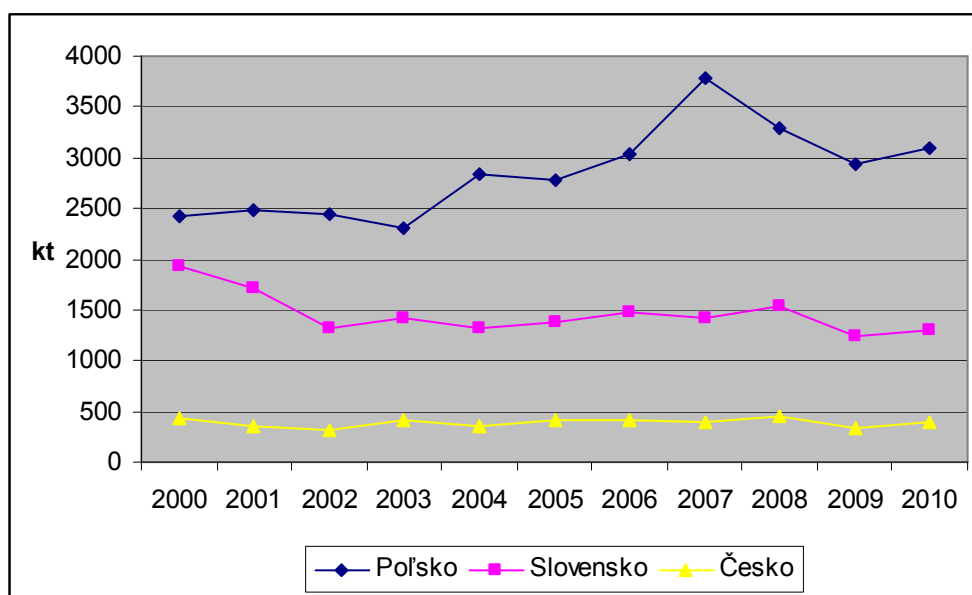
	Slovensko	Česko	Poľsko
Počet ložísk	21	12	12
z toho ťažených	8	2	4
Zásoby celkom [kt]	671751	512996	343937
z toho bilančné	662491	418802	264010
Ťažba [kt]	1304	385	3102

Tab. 18: Všeobecné údaje o ťažbe dolomitu (Vlastné spracovanie podľa údajov z Euresp, 2011, s. 83; Geology, 2011, s. 102; Polish geological institute, 2011)

Pozn.: Údaje odrážajú stav v roku 2010, pretože presné údaje o ťažbe za rok 2011 neboli ešte zverejnené.

Z uvedenej tabuľky vyplýva, že najväčší potenciál vzhľadom na ťažbu dolomitu do budúcnosti má Slovensko. Pri zachovaní stavu súčasnej ťažby možno konštatovať, že Česko aj Slovensko svoje zásoby vytiaži až za niekoľko storočí, kým Poľsko do sto rokov. Z krátkodobejšieho hľadiska je potrebné poukázať na vývoj ťažby v jednotlivých krajinách, aby sme mohli posúdiť tendenciu jej rastu resp. poklesu.

⁴³ Bilančné zásoby sú ekonomicky ťažiteľné zásoby.



Graf 21: Vývoj ťažby dolomitu (Vlastné spracovanie podľa údajov z ŠGÚ Dionýza Štúra, 2009, s. 87; Euresp, 2011, s. 83; Geology, 2005, s. 159; Geology, 2010, s. 228; Geology, 2011, s. 102, Polish geological institute, 2010; Polish geological institute, 2011)

Z grafu č. 21 možno vyčítať, že zatiaľ čo na Slovensku a v Česku sa objem ťažby za posledných desať rokov výrazne nemení, tak ťažba v Poľsku zaznamenáva rastúci trend. Keď abstrahujeme od roku 2007 spojeného s výrazným zvýšením dodávok pre stavebníctvo jednorázového charakteru, tak ťažba v Poľskej republike vzrástla za dané obdobie približne o štvrtinu, pričom tento nárast bol spôsobený navýšením ťažby v už existujúcich a ťažených ložiskových územiach. Zatiaľ čo v Českej republike sa počet ťažených ložísk vôbec nemenil, tak na Slovensku dočasne ukončili ťažbu v troch menších lomoch, ktoré využívali väčšinou stavebné firmy pre rozsiahlejšiu výstavbu infraštruktúry v danom regióne. Z tohto dôvodu, to malo minimálny dopad na celkové vytŕažené množstvo suroviny. Celková výroba dolomitu na svete či v Európe sa nesleduje, čo však nie je ani z pohľadu skúmanej firmy dôležité.

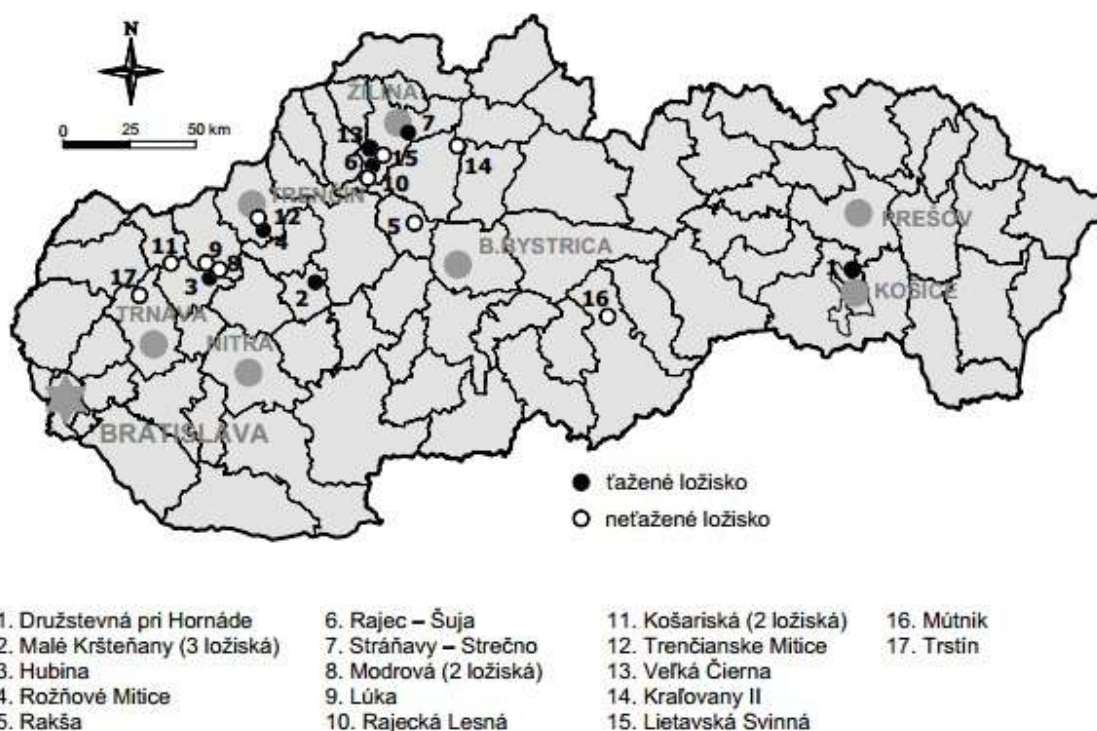
Ceny dolomitu nie sú na svetových či európskych trhoch kótované, pričom obchody sú zväčša realizované regionálne na základne zmluvných cien. Štandardné cenníkové ceny sa zvyknú pohybovať v rozmedzí 8,2 až 10 EUR/t na Slovensku a v Čechách sú na približne porovnateľnej úrovni t.j. 210 až 255 Kč/t. Pri veľkoodberateľských kontraktoch sú poskytované výrazné zľavy, ktoré pri tzv. top cenách môžu dosahovať výšku až 40%.

Všeobecne však platia dve tvrdenia o zmluvnej cene dolomitu:

- čím vyšší plánovaný ročný odber, tým je nižšia
- čím menšia zrnitosť frakcie, tým je vyššia⁴⁴

2.4.2 Ťažba a spotreba dolomitu na Slovensku

Ako to už vyplýva z predchádzajúcej podkapitoly na Slovensku je 21 ložísk dolomitu, pričom ťažba prebieha v súčasnosti v ôsmich lokalitách, ktoré sa väčšinou nachádzajú na Považí, t.j. územie Žilinského a Trenčianskeho kraja, čo ukazuje aj obr. č 7.



Obr. 7: Evidované ložiská dolomitu na Slovensku (Prevzaté z Euresp, 2011, s.83)

Pozn.: Stav v roku 2011.

Podľa evidencie Hlavného banského úradu (2012) sa vo všetkých jeho obvodoch nachádza takmer 40 dobývacích priestorov, pričom väčšina ťažených sa nachádza v obvode Prievidza. Podľa komplexnej evidencie Banského úradu je teda ložísk v ťažbe viac, no vzhľadom na ich malú vyťažiteľnosť a nedostatočné technologické zázemia majú na trhu minoritné postavenie.

⁴⁴ Napr. ceny najjemnejšej frakcie 0/2mm, používanej najčastejšie v sklárskom priemysle najmä pri výrobe úžitkového a technického skla môžu byť oproti priemerným cenám až viac ako dvojnásobné. Z tohto dôvodu sa pri stanovení uvedených priemerných cien od nich abstrahovalo.

Najdôležitejšími ložiskami spomedzi uvedených sú: Rajec - Šuja, Stráňavy - Strečno, Malé Kršteňany a Družstevná pri Hornáde. Z hľadiska ťažby majú dominantné postavenie dve lokality: Šuja a Stráňavy, ktoré zabezpečujú približne 70% celkovej produkcie na Slovensku. (Enviromagazín, 2006, s. 8-9) Z porovnania ťažby v obidvoch lokalitách možno odhadnúť, že podiel spoločnosti Dolkam Šuja na celkovej ťažbe na Slovensku predstavuje cca. 33-35%.

Okrem ťažby je dobré poznať aj údaje o potrebe resp. spotrebe⁴⁵ dolomitu na Slovensku:

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	Priemer
Ťažba [kt]	1380	1474	1418	1544	1239	1304	1393
Import [kt]	0	0	0	0	1	0	0
Export [kt]	470	522	416	435	313	424	430
Spotreba [kt]	910	952	1002	1109	927	880	963
Podiel ťažby pokrývajúcu spotrebu	66%	65%	71%	72%	75%	67%	69%

Tab. 19: Spotreba dolomitu na Slovensku (Vlastné spracovanie na základe údajov z ŠGÚ Dionýza Štúra, 2009, s. 87-88; Euresp, 2011, s. 83-84)

Pozn.: Vzhľadom na použitú kategorizáciu hornín sa môže hodnota exportu líšiť. Vychádzajúc z reálnych údajov zistených pri spracovaní tejto práce je export dolomitu v priemere o približne 40% vyšší, z čoho plynie, že na pokrytie tuzemskej spotreby tejto suroviny by stačilo aj 50% ťažby. Ďalej však budeme pracovať s oficiálnymi údajmi.

Vzhľadom na z predchádzajúcej tabuľky vyplývajúci fakt, že spotreba dolomitu je na Slovensku v sledovanom období nižšia ako ťažba, tak približne tretina produkcie smeruje na export.⁴⁶

Z hľadiska umiestnenia ložísk vzhľadom na najkratšiu dopravnú vzdialenosť od veľkoodberateľov sú na tom najlepšie ložiská Šuja, Stráňavy⁴⁷ a Družstevná pri Hornáde⁴⁸. Na druhú stranu možno povedať, že Slovensko má pomerne dobré rozloženie ložísk smerom ku existujúcim či potenciálnym odberateľom.

⁴⁵ Potreba resp. spotreba dolomitu je hodnota vyjadrená v kilotonách, ktorej hodnotu dostaneme keď k ťažbe pripočítame dovoz a odpočítame vývoz. Dokladuje nám akú spotrebu dolomitu má štát na svojom území, t.j. koľko tejto suroviny požadujú domáci odberatelia.

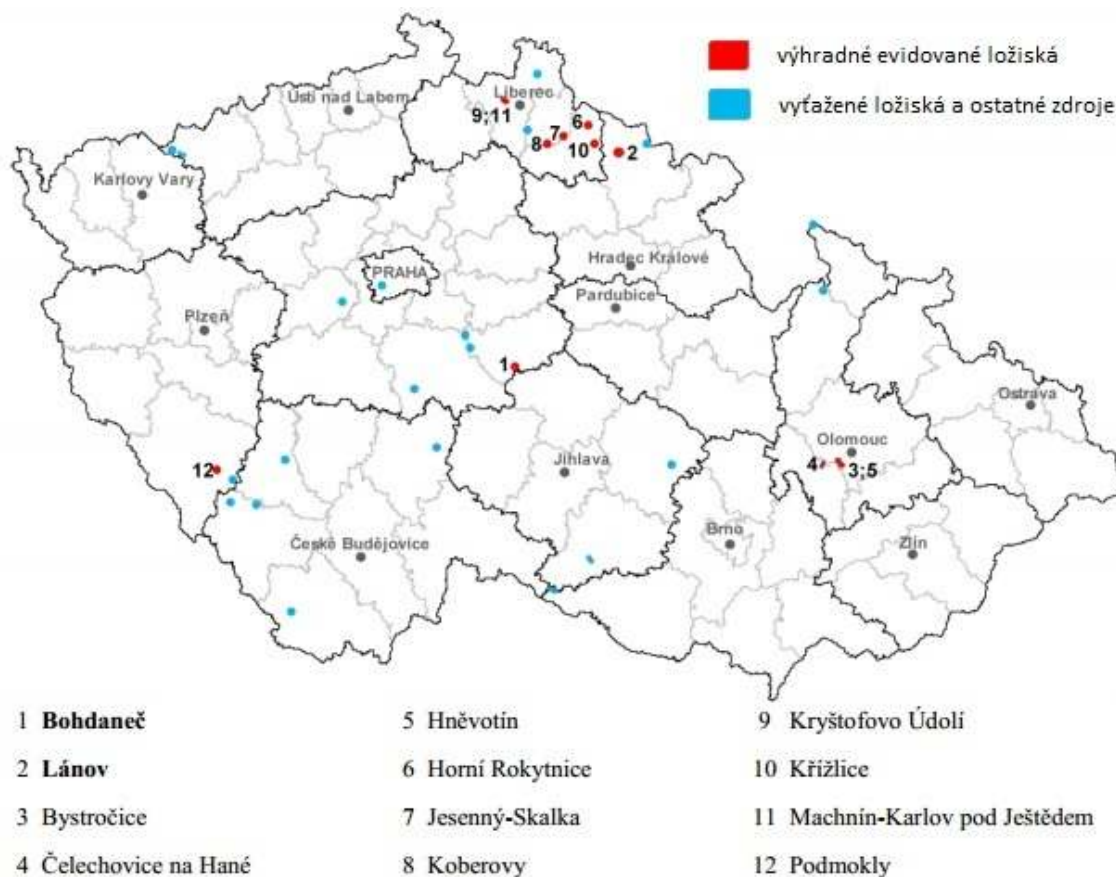
⁴⁶ Väčšina exportu smeruje do Českej republiky.

⁴⁷ Vzdialenosť do Třinca a Ostravy po železnici.

⁴⁸ Vzdialenosť do Košíc po železnici.

2.4.3 Ťažba a spotreba dolomitu v Česku

Väčšina z dvanástich evidovaných ložísk dolomitu v Česku sa nachádza na území Libereckého kraja, avšak jediné dve ťažené sa nachádzajú mimo neho, čo dokumentuje aj nasledujúci obrázok:



Obr. 8: Ložiská dolomitu v ČR (Prevzaté z Geology, 2011, s. 101)

Pozn.: Stav v roku 2011, pričom tučne zvýraznené ložiská sú ťažené.

Najvýznamnejšia lokalita je Lánov pri obci Horní Lánov (okres Trutnov), ktorá pokrýva 75% ťažby v Česku. V ťažobnom priestore Bohdaneč pri obci Bohdaneč (okres Kutná Hora) sa vyťaží zvyšok, pričom ide o mimoriadne kvalitný dolomit drobných frakcií.

Česká republika momentálnymi ťažobnými kapacitami dokáže pokryť svoju spotrebu len z polovice, preto musí dolomit dovážať, čo dokumentuje aj nasledujúca tab. č. 20.

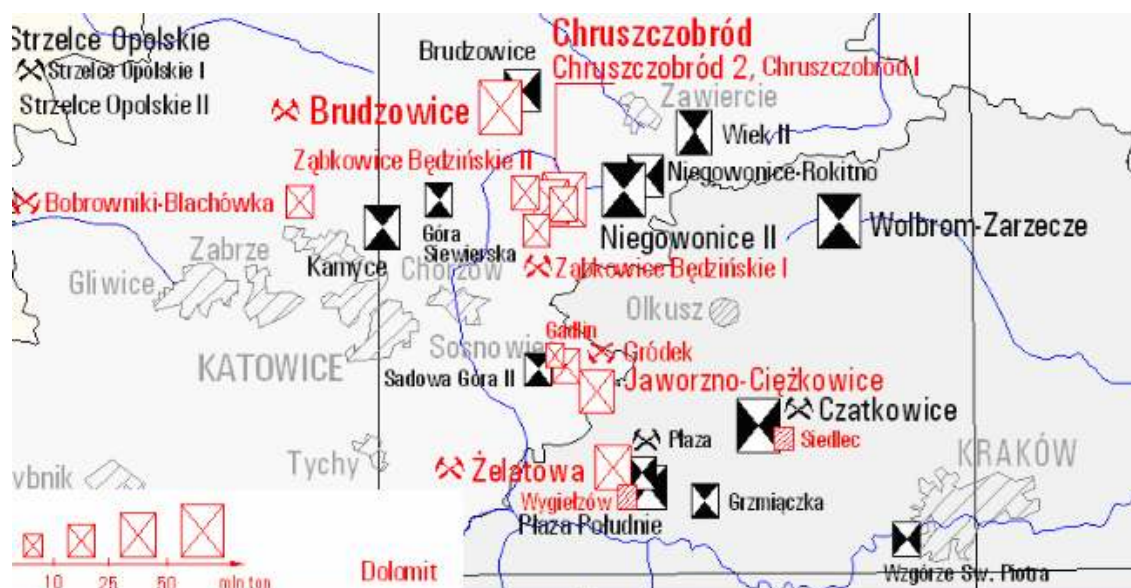
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	Priemer
Ťažba [kt]	419	409	385	449	337	385	397
Import [kt]	364	447	494	588	417	432	457
Export [kt]	13	19	19	23	18	15	18
Spotreba [kt]	770	837	859	1014	736	802	837
Podiel spotreby pokrytej ťažbou	54%	49%	45%	44%	46%	48%	48%

Tab. 20: Spotreba dolomitu v Česku (Vlastné spracovanie podľa údajov z Geology, 2010, s. 228; Geology, 2011, s. 102)

Ložiská však nie sú dobre umiestnené vzhľadom na polohu významných odberateľov - hlavne hutníckych podnikov v Moravskosliezskom kraji.

2.4.4 Ťažba a spotreba dolomitu v Poľsku

Všetky poľské ložiská dolomitu sa nachádzajú na juhu krajiny a až na jednu výnimku sú umiestnené v pomyselnom trojuholníku Katowice, Krakov a Zawiercie, čo dokumentuje aj nasledujúci obrázok:



Obr. 9: Ložiská dolomitu v Poľsku (Prevzaté z Polish geological institute, 2011)

Pozn.: Stav v roku 2011.

Najvýznamnejšie ložiská sú Żelatowa, Brudzowice, Żabkowice Będzińskie I., čo možno vyčítať aj z uvedenej tabuľky:

		Stav	Zdroje [kt]		Ťažba [kt]
			Predpokladané	Preskúmané	
1	Rędziny	ťažba	12652,78	12652,78	188
2	Żelatowa	ťažba	23564,05	8556,66	496
3	Bobrowniki-Blachówka	opustené ložisko	10853	-	-
4	Brudzowice	ťažba	92158,25	34670,47	1520
5	Chruszczobród	preskúmané ložisko	64550	-	-
6	Chruszczobród 2	preskúmané ložisko	30830,9	-	-
7	Chruszczobród I	preskúmané ložisko	17443,7	-	-
8	Gadlin	preskúmané ložisko	982	-	-
9	Gródek	opustené ložisko	23033,5	-	-
10	Jaworzno-Ciężkowice	predbežný prieskum	30697	-	-
11	Żabkowice Będzińskie I	ťažba	17398,86	9170,22	898
12	Żabkowice Będzińskie II	predbežný prieskum	19773	-	-
Celkom [kt]			343937,04	65050,13	3102

Tab. 21: Charakteristika ložísk v Poľsku (Vlastné spracovanie podľa údajov z Polish geological institute, 2010)

Vychádzajúc z tabuľky č. 22 možno tvrdiť, že Poľsko svojou ťažbou pokrýva takmer celú svoju ročnú spotrebu resp. potrebu dolomitu. Rozdiel medzi exportom a importom je veľmi malý a predstavuje v priemere iba 3% ročnej ťažby. Ložiská sú síce koncentrované vzhľadom na veľkosť Poľskej republiky na malom území, no ich umiestenie v najdôležitejšej priemyselnej oblasti tzv. Katovickej konurbácii, kde sa nachádzajú najvýznamnejšie firmy hutníckeho či sklárskeho priemyslu predstavuje značnú výhodu.

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	Priemer
Ťažba [kt]	2781	3035	3786	3292	2939	3102	3156
Import [kt]	195	133	120	132	126	136	140
Export [kt]	28	36	85	66	29	37	47
Spotreba [kt]	2948	3132	3821	3358	3036	3201	3249
Podiel ťažby pokrývajúcu spotrebu	94%	97%	99%	98%	97%	97%	97%

Tab. 22: Spotreba dolomitu v Poľsku (Vlastné spracovanie podľa údajov z Polish geological institute, 2010; Polish geological institute, 2011)

2.4.5 Zhrnutie

Najväčšími zásobami dolomitu, ktoré vyjadrujú potenciál ťažby v dlhodobom horizonte disponuje Slovensko, ktoré má zároveň najväčší počet ložísk s najrovnomernejším rozvrstvením. Poľsko má naopak z veľmi dlhodobého horizontu najmenší potenciál ťažby, no momentálne čo do objemu vytťaženej suroviny je jeho trh najväčší a zároveň koncentrovaný do užšej južnej priemyselnej oblasti. Česká republika pokrýva svojou ťažbou najmenšiu časť spotreby, takže v jej prípade hrá výraznú úlohu import dolomitu. Exportná snaha by mala smerovať predovšetkým do Poľska z hľadiska veľkosti trhu a Česka z hľadiska nízkeho pokrytia spotreby ťažbou.

Ceny dolomitu sa stanovujú zmluvne, zväčša v závislosti od odoberaného množstva a frakcie.

2.5 Porterov model

Odvetvové okolie podniku⁴⁹ je vymedzené územím obchodných aktivít podniku vytýčených najmä polohou významných resp. potenciálnych odberateľov vzhľadom na prijateľné prepravné náklady. Z geografického hľadiska ide predovšetkým o Žilinský a Moravskosliezsky kraj.

2.5.1 Hrozba vstupu nových konkurentov

Prvým zásadným faktorom pravdepodobnosti vstupu do odvetvia sú vstupné bariéry. Spomedzi nich treba najprv zohľadniť hospodársku politiku štátu resp. regionálnu politiku chápanú v zmysle naklonenosti kompetentných orgánov k povoleniam ťažby v nových dobývacích priestoroch⁵⁰. Aj vzhľadom na veľký počet doterajších, či už na ťažbu využívaných alebo momentálne nevyužívaných priestorov, sa vytváranie nových lomov javí ako nepravdepodobné. Keďže sa skúma celý rad vplyvov plynúcich z potenciálnej ťažby, na ktorom je zainteresovaných veľký počet orgánov je celý povoľovací proces veľmi zdĺhavý.

⁴⁹ Odvetvie je vymedzené predmetom činnosti spoločnosti Dolkam Šuja, t.j. banskou činnosťou (ťažbou) a predajom drveného dolomitického kameniva.

⁵⁰ Dobývací priestor chápeme ako lom.

Ďalšou a zároveň najzávažnejšou vstupnou bariérou je vysoká kapitálová náročnosť. Samotné uvedenie vhodného územia do stavu schopného ťažby so sebou prináša nemalé náklady. Aj v prípade ťažby vo vytvorenom dobývacom priestore musí firma počítať so značnými investíciami do ťažobných zariadení.⁵¹

Novo vstupujúca firma na trh musí dôkladne zvážiť prístup do distribučných kanálov, keďže prepravné náklady sú vzhľadom na cenu suroviny pomerne vysoké. Dosiahnutie veľkých objemov prepravy zaručujúcich výraznejšie zľavy a výhodnejšie platobné podmienky najmä u železničných prepravcov môže byť problematické. Keďže významnejšie ťažobné firmy mávajú s odberateľmi uzatvorené dlhodobejšie kontrakty nie je ľahké ani preniknúť do okruhu ich dodávateľov.

Jednou z mála vstupných bariér, ktorá nepredstavuje pre vstupujúcu firmu väčšiu prekážku, sú náklady zákazníkov spojené s prechodom ku konkurenčnému produktu⁵². Aj vlastnosti dolomitu sa však môžu rôzniť, pričom väčšina odberateľov vyžaduje jeho certifikáciu, ktorá ho vzhľadom na jeho nekvalitné zloženie môže vylúčiť z ponuky pre odberateľov.

Vstupnou bariérou môžu byť problémy s angažovaním skúsených zamestnancov, ktorí vďaka svojim znalostiam a vlastníctvu oprávnení obsluhy ťažobných strojov dokážu výrazne ušetriť nielen počiatočné, ale neskôr aj prevádzkové náklady.

Druhým zásadným faktorom vstupu do odvetvia sú odvetné opatrenia, ktoré musí nová na trh vstupujúca spoločnosť významne zohľadniť. Etablované firmy zaoberajúce sa ťažbou a predajom dolomitu majú vybudované dobré vzťahy nielen s odberateľmi ale aj prepravcami, čo predstavuje aj z hľadiska odvetných opatrení nemalú výhodu. Odvetným opatreniam môže úspešne vzdorovať najmä firma disponujúca dostatočným objemom finančných prostriedkov, ktorej ťažobná lokalita sa bude nachádzať čo najbližšie k významnému odberateľovi.

Hrozbu vstupu nových konkurentov na trh možno vyhodnotiť ako malú.

⁵¹ Pri vstupe nových konkurentov sa abstrahuje od možnosti prenosu ťažobných zariadení.

⁵² Pojem konkurenčný produkt treba v tomto prípade chápať ako prisun tých istých surovín od iného dodávateľa.

2.5.2 Hrozba rivality firiem na trhu pôsobiacich

Pre posúdenie tejto hrozby sú nápomocné informácie z kapitoly 2.4, lebo každú firmu vlastniacu ťažené ložisko dolomitu možno chápať ako potenciálnu konkurenciu. Vzhľadom na fakt, že dolomit je prírodná surovina s nízkou cenou, tak dôležitá je geografická poloha ložiska, resp. umiestnenie ložiska vzhľadom na vzdialenosť od odberateľov. Prepravné náklady sú totiž významnou položkou celkových nákladov na dodávku tejto suroviny, ktorú musí odberateľ uhradiť.

Geograficky najbližšie vzdialeným ložiskom je Veľká Čierna vzdialená cca. 6 km, no vzhľadom na horšiu infraštruktúru, nízku hodnotu ťažby či technologické vybavenie nepredstavuje zásadného konkurenta. Najvýznamnejšieho konkurenta spoločnosti Dolkam Šuja predstavuje až druhé geograficky najbližšie ložisko Stráňavy, vzdialené 30 km severovýchodným smerom, v ktorom ťaží spoločnosť Dobývanie⁵³, s.r.o. Obidve spoločnosti sú na trhu etablované a ako už bolo zmienené, ich podiel na domácej ťažbe predstavuje až 70%. Výhodou lomu Šuja je, že najväčší odberateľ Dolkamu spoločnosť LHODOL, s.r.o. je umiestená priamo v jej areáli. Nevýhodou predstavuje fakt, že lom Šuja nemá priame napojenie na železničnú sieť a surovina musí byť nákladnými autami prepravená do najbližšej stanice Rajec, vzdialenej 5km. Naproti tomu, spoločnosť Dobývanie ťaží okrem dolomitu aj vápenec, takže má širšie výrobné portfólio a takisto aj o niečo menšiu prepravnú vzdialenosť⁵⁴ vzhľadom na umiestnenie hlavných odberateľov ktorými sú Třinecké železárny a ArcelorMittal Ostrava, pričom ostatné ložiská na Slovensku sú od týchto dvoch odberateľov ešte viac vzdialené. Zároveň prepravná vzdialenosť ložísk oboch podnikov vzhľadom na hutné podniky v Moravskosliezskom kraji je výrazne kratšia aj ako u českých ložísk⁵⁵ dolomitu a to isté sa dá povedať aj o poľských ložiskách, ktoré sú s výnimkou lomu Żelatowa takisto viac vzdialené.⁵⁶

Vo všeobecnosti však možno konštatovať, že ťažobné spoločnosti dodávajú dolomit pre potreby podnikov pôsobiacich vo viacerých priemyselných odvetviach,

⁵³ Spoločnosť Dobývanie, s.r.o. vznikla oddelením od výrobného podniku Dolvap Varín, ktorý sa zaoberá výrobou vápna a spracovaním vápencov a dolomitov.

⁵⁴ Prepravná cesta do Třinca resp. Ostravy je v prípade lomu Stráňavy kratšia o 13km.

⁵⁵ Prepravná vzdialenosť je pri oboch lokalitách ťažby v ČR približne trojnásobná oproti lomu Šuja.

⁵⁶ Lom Żelatowa je od Ostravy po železnici približne rovnako vzdialený ako lom v Šuji.

pričom koncentrácia konkurencie je pre každé odvetvie odlišná a treba ju analyzovať oddelene.

Počet ťažobných firiem dodávajúcich dolomit do hutníckych podnikov je z hľadiska vymedzeného územia malý, lebo o kontrakty sa väčšinou uchádzajú firmy s dostatočnou kapacitou ťažby a kvalitou dolomitu. Vzhľadom na počet firiem sa hrozba ich rivality nemusí zdať veľká, ale keďže sa jedná o lukratívne, celkom pravidelné a veľkoobjemové dodávky, tak táto rivalita veľká je, lebo strata významného odberateľa môže pre podnik predstavovať významný prepád tržieb. Opísaná situácia rivality firiem platí aj pre dodávky do sklárskeho priemyslu.

Rivalita v oblasti dodávok pre stavebníctvo je ešte vyššia. Spôsobuje to jednak fakt, že väčšie stavebné spoločnosti disponujú aj svojimi vlastnými ťažobnými kapacitami, ktorým samozrejme nemožno konkurovať a o zákazky sa môžu uchádzať aj firmy hospodáriace s menšími ložiskami⁵⁷, ktoré môžu profitovať z lepšej polohy vzhľadom na prevádzku klienta.

Aj keď na trhu nepôsobí veľký počet firiem ťažiacich dolomit, ktoré sa môžu uchádzať o veľkoobjemové zákazky najmä pre potreby sklárskych a hutníckych podnikov, tak straty vyplývajúce z neudržania platných kontraktov sú významné a z tohto dôvodu je hrozba rivality firiem na trhu pôsobiacich vyhodnotená ako veľká.

2.5.3 Hrozba substitútov

Hornina dolomit, ktorá je tvorená hlavným minerálom rovnomenného názvu vzniká tzv. dolomitizáciou vápencov, pričom z vápenca CaCO_3 vzniká dolomit $\text{CaMg}(\text{CO}_3)_2$. Vzhľadom na jeho chemické zloženie ide o jedinečnú horninu, ktorá nemá žiadny substitút.

Značná časť produkcie dolomitu resp. dolomitického kameniva je však určená pre potreby hutníckeho priemyslu ako troskotvorná prísada vo vysokopecnom procese. Keďže medzi možné troskotvorné prísady patrí aj vápenec, tak z tohto pohľadu a hlavne

⁵⁷ Väčšina menších ložísk neprešla úplnou certifikáciou resp. nemá potrebné technické či technologické zázemie, čo ako už bolo povedané na jednej strane znamená obmedzenú schopnosť dodávok smerujúcich do sklární či hutníckych podnikov, no na druhú stranu úspora týchto nákladov spolu s bližšou geografickou polohou ich zvyhodňuje pri získaní týchto menších zákaziek.

pre potreby hutníckych podnikov ho možno považovať za možný substitút, aj keď jeho chemické zloženie je samozrejme iné.⁵⁸

Keďže pravý substitút dolomitu prakticky neexistuje, tak hrozba jeho nahradenia substitútmi je limitovaná, t.j. malá.

2.5.4 Hrozba rastúcej vyjednávacjej sily zákazníkov

Tejto hrozbe treba venovať azda najviac pozornosti. Významnejšie spoločnosti v ťažbe dolomitu ku ktorým Dolkam Šuja určite patrí, musia aj vzhľadom na pokrytie nákladov ťažiť a následne predávať veľké objemy kameniva. Tie sa však dajú prakticky dosiahnuť väčšinou dodávkami pre istý obmedzený okruh odberateľov:

- Slovensko - Lhodol, s.r.o., U.S. Steel Košice, s.r.o.; Duslo a.s., Šaľa, OFZ a.s., Istebné; Holcim Slovensko a.s., Rona a.s., Lednické rovne
- Česko - Třinecké železářny a.s., ArcelorMittal Ostrava a.s.
- Poľsko - závody ArcelorMittal Poland S.A. (Krakov, Zdzeszowice, Świętochłowice, Dąbrowa Górnicza, Sosnowiec, Królewska), KROSNO S.A.⁵⁹

Väčšina z uvedených podnikov pôsobí v hutníckom a sklárskom priemysle. Veľké objemy vyťaženého kameniva by mohli smerovať aj do stavebníctva, no vzhľadom na jeho útlm a už spomínanú značnú koncentráciu dodávateľov nemožno počítať so skokovým nárastom predaja v tomto odvetví.

Ťažobné spoločnosti majú prakticky nielen vymedzené odvetvia na trhu, v našom prípade ide predovšetkým o sklárstvo a hutníctvo, ale aj okruh pôsobenia, keďže prepravné náklady sú vzhľadom k cene prepravovaného tovaru vysoké, čím sa dodávky pre vzdialenejšie podniky stávajú vďaka zvýšeným nákladom odberateľa nerentabilné.⁶⁰

⁵⁸ Vo vysokopecnom procese však nemôže vápenec nahradiť dolomit úplne, lebo špecifické zloženie každej suroviny plní v procese inú funkciu.

⁵⁹ Ďalšie podniky v sklárskom priemysle.

⁶⁰ Čím ďalej sa od danej spoločnosti nachádzajú ložiská pre jej výrobu potrebných surovín, tým sa samozrejme ochota ťažobných firiem dodávať aj do vzdialenejších lokalít vzhľadom na rentabilitu zvyšuje.

Okruh významných potenciálnych odberateľov resp. zákazníkov je značne uzavretý a tvorí ho nevelký počet firiem, z čoho možno usudzovať ich veľkú silu vyjednávania. Tá sa najvýznamnejšie prejavuje tlakom na znižovanie cien pri vyjednávaní nových kontraktov, ktoré sa najčastejšie uzatvárajú na dobu dvanástich mesiacov. Tlak na zníženie ceny je značný, no aj pri ňom si odberatelia surovín musia uvedomiť, že počet firiem schopných dodať požadované objemy dolomitového kameniva v požadovanej kvalite je vzhľadom na limity zo strany dopravnej vzdialenosti resp. dostupnosti tiež obmedzený.

Medzi ďalšie parametre vyjednávacej sily zákazníkov spadá hlavne tlak na kvalitu surovín podmienenú preukázateľnou certifikáciou, ktorá je vo väčších ťažobných spoločnostiach samozrejma.

Vzhľadom na vymedzený a úzky okruh dodávateľov ako aj odberateľov v oblasti hutníctva i sklárstva tu zohráva významnú úlohu aj spoľahlivosť dodávateľa, t.j. schopnosť načas a v potrebnej kvalite dodať požadovaný objem suroviny. Toto konštatovanie však nič nemení na fakte, že tento druh hrozby je z celej škály skúmaných hrozieb určite najvýznamnejší, t.j. hrozba rastúcej vyjednávacej sily zákazníkov je vyhodnotená ako veľká.

2.5.5 Hrozba rastúcej vyjednávacej sily dodávateľov

U väčšiny firiem hrajú dodávatelia kľúčovú úlohu, lebo práve ceny vstupných výrobných zložiek hrajú významnú rolu pri stanovení konečnej ceny, ktorej výška často rozhoduje o úspešnosti predaja daného výrobku, čo sa odrazí v hospodárskom výsledku podniku, ktorý zväčša rozhoduje o úspechu či neúspechu firmy. Ťažobné spoločnosti však z tohto pohľadu tvoria výnimku. Vstupnú surovinu si totiž vytážia sami bez priamej potreby účasti dodávateľov, z čoho však rozhodne nemožno usudzovať neprítomnosť dodávateľov vzhľadom k celej činnosti podniku. Pre ťažobné firmy sú dôležití jednak dodávatelia energií a následne technologických zariadení.

Ťažba a spracovanie nerastných surovín je náročné na spotrebu energií, ktorých cena neustále stúpa. Vzhľadom na veľkú spotrebu najmä elektrickej energie ako aj motorovej nafty je tu dostatočný priestor na vyjednanie zľavnených cien, prípadne cien podľa špeciálnych taríf. Navyše dodávky energií v tejto dobe nezabezpečuje len jedna

firma, z čoho plynie, že vznikajúca konkurencia na trhu aspoň do určitej miery limituje silu vyjednávania.

Dodávatelia technologických zariadení pre ťažbu nerastných surovín či pre jej samotné spracovanie tvoria pomerne široký okruh, v ktorom panuje konkurenčné prostredie, pričom toto tvrdenie platí aj pre dodávky s výrobou spojených služieb, čím možno konštatovať, že ich sila je obmedzená. Ťažobné spoločnosti však často uprednostňujú technologické riešenia tých firiem, s ktorými už majú skúsenosti, osvedčili sa im a považujú ich vzhľadom ku charakteru výroby za kvalitné, čo prospieva k budovaniu dobrých vzťahov, ktoré tiež silu vyjednávania eliminujú. Sila dodávateľov spotrebného materiálu či drobných služieb je zanedbateľná, lebo s prihliadnutím na veľkú konkurenciu v prostredí môže veľmi rýchlo dôjsť k ich zmene.

Hrozba rastúcej vyjednávacej sily dodávateľov sa nejaví ako opodstatnená a bola zhodnotená ako malá.

2.5.6 Výsledky analýzy Porterovho modelu

Výsledky analýzy prezentuje schéma zachytená na obr. č. 10:



Obr. 10: Konkurenčné prostredie v ťažbe a predaji dolomitu (Zdroj: Vlastné spracovanie podľa výsledkov z tejto kapitoly)

Pozn. : Malá hrozba je vyobrazená zelenou a veľká oranžovou farbou.

Z uvedenej schémy možno usúdiť, že malú hrozbu resp. silu predstavujú tieto faktory:

- Vyjednávacía sila dodávateľov; vstupná surovina sa nedodáva ale ťaží, veľká konkurencia pri dodávateľoch výrobných zariadení
- Hrozba substitútov; neexistencia substitútu vzhľadom na jedinečné chemické zloženie horniny
- Hrozba vstupu nových konkurentov; významné vstupné bariéry, najmä časová náročnosť vytypovania ložiska a schvaľovacieho procesu a veľké investičné náklady so začatím ťažby spojené

Vyjednávacía sila odberateľov je veľká, keďže len úzky okruh odberateľských spoločností zabezpečí možnosť odberu dolomitu v množstvách, ktoré podnik potrebuje predat', aby dosiahol pozitívny výsledok hospodárenia. Hrozba plynúca z rivality v odvetví bola vyhodnotená ako stredná až veľká vďaka tomu, že spoločnosti zvädzajú boj o udržanie tých súčasných, prípadne získanie nových kontraktov a strata každého významnejšieho kontraktu vedie k výpadkom predaja, ktorý nie je ľahké nahradiť. Rivalitu v odvetví determinuje dopravná vzdialenosť ložísk smerom ku odberateľom, pričom dôležité je dobré napojenie na požadovanú dopravnú infraštruktúru.

2.6 Kralickov Quick test

Na určenie jeho hodnoty, tak ako to uvádzajú vzorce v teoretickej časti práce, je potrebné poznať hodnotu nasledujúcich položiek:

- vlastný kapitál
- celkové aktíva
- cudzí kapitál
- krátkodobý finančný majetok
- bilančné cash flow
- cash flow
- tržby
- VH po zdanení
- nákladové úroky

Všetky uvedené položky sa dajú jednoducho zistiť resp. vyčítať z rozvahy, VZaS a prehľadu peňažných tokov. Jedinú výnimku tvorí bilančné CF, ktoré vypočítame podľa postupu uvedeného v teoretickej časti. Ďalej je potrebné poznať daňovú sadzbu dane z príjmov právnických osôb, ktorá po celé sledované obdobie bola vo výške 19%.

Aj keď každý zo štyroch ukazovateľov potrebných pri výpočte Kralickovho Quick testu prezentuje jednu zo štyroch častí finančnej analýzy, tak sumárne jedna dvojica ukazovateľov vystihuje finančnú stabilitu a druhá výnosovú situáciu.

2.6.1 Finančná stabilita

Koeficient samofinancovania (kvóta vlastného kapitálu)

	2009	2010	2011
Vlastný kapitál [EUR]	6 323 425	6 593 262	6 800 327
Celkové aktíva [EUR]	6 628 909	6 975 401	7 198 002
Koeficient samofinancovania	95%	95%	94%

Tab. 23: Koeficient samofinancovania (Vlastné spracovanie podľa údajov z Rozvahy)

Koeficient samofinancovania dosahuje po celé sledované obdobie veľmi vysokých hodnôt, čo značí, že podnik z 94% resp. 95% dokáže pokryť svoje potreby vlastnými zdrojmi.

Doba splácania dlhu z CF

	2009	2010	2011
HV za účtovné obdobie [EUR]	-57 860	370 244	303 764
- daň z príjmu [EUR]	11 957	63 082	57 698
+ odpisy DHM, DNM [EUR]	237 961	196 885	167 633
- saldo prechodných účtov aktív [EUR]	4 619	15 510	6 688
+ saldo prechodných účtov pasív [EUR]	4 964	4 462	5 554
= Bilančné CF [EUR]	168 489	492 999	412 565
Cudzí kapitál [EUR]	300 520	377 677	392 121
Krátkodobý finančný majetok [EUR]	3 763 554	3 963 677	4 229 670
Doba splácania dlhu z CF [v rokoch]	-20,5	-7,2	-9,3

Tab. 24: Doba splácania dlhu z CF (Vlastné spracovania podľa údajov z Rozvahy a VZaS)

Podľa využitého vzorca vychádza doba splácania dlhu z CF záporná, čo na jednej strane určite neznačí reálny údaj, no na strane druhej vystihuje podstatu. Firma je v takej finančnej situácii, že krátkodobý finančný majetok vo všetkých sledovaných rokoch niekoľkonásobne prevyšuje cudzí kapitál, čím čitateľ vzorca vychádza záporný a tým

pádom aj doba splácania dlhu je záporná. Hodnota v roku 2009 sa vymyká štandardným hraniciam z dôvodu záporného hospodárskeho výsledku.

Keby sme daný výsledok brali ako kladné číslo, tak by sme dostali počet rokov za ktoré by (bilančné) CF vytvorilo krátkodobý finančný majetok v hodnote zodpovedajúcej danému roku.

2.6.2 Výnosová situácia

Cash flow v % tržieb

	2009	2010	2011
Cash flow [EUR]	-41 354	200 123	265 993
Tržby [EUR]	1 829 372	2 243 006	2 526 897
Cash flow v % tržieb	-2%	9%	11%

Tab. 25: Cash flow v % tržieb (Vlastné spracovanie podľa údajov z VZaS a Prehľadu peňažných tokov)

Zápornú výšku ukazovateľa v roku 2009 ovplyvnilo dosiahnutie záporného výsledku hospodárenia, teda straty, pričom v nasledujúcich rokoch nemá podnik problém s generovaním CF primeraným k celkovému objemu tržieb, pričom CF sa v nich pohybuje na úrovni 9-11% z tržieb.

Rentabilita celkového kapitálu (ROA)

	2009	2010	2011
VH po zdanení [EUR]	-69 817	307 162	246 066
Nákladové úroky [EUR]	0	0	0
Daňová sadzba [EUR]	19%	19%	19%
Celkové aktíva [EUR]	6 628 909	6 975 401	7 198 002
Rentabilita celkového kapitálu (ROA)	-1%	4%	3%

Tab. 26: ROA (Vlastné spracovanie podľa údajov z Rozvahy a VZaS)

Rentabilita celkového kapitálu ukazuje, že spoločnosť nedosahuje vysoké zhodnotenie celkového kapitálu, ktorý spoločnosť využívala na podnikanie. V roku 2009 bola táto rentabilita vzhľadom na záporný VH tiež záporná a v rokoch 2010 a 2011 sa pohybovala na úrovni 3-4%.

2.6.3 Zhodnotenie finančnej situácie

Dosiahnuté výsledky jednotlivých ukazovateľov boli ohodnotené na základe stupnice uvedenej v kapitole 1.4.1 .

	2009	2010	2011
Koeficient samofinancovania	1	1	1
Doba splácania dlhu z CF	1	1	1
Cash flow v % tržieb	5	2	1
Rentabilita celkového kapitálu (ROA)	5	4	4

Tab. 27: Zhodnotenie ukazovateľov (Vlastné spracovanie podľa údajov hodnotenia z tabuľky uvedenej v teoretickej časti práce)

Po spriemerovaní prvých dvoch a druhých dvoch ukazovateľov dostaneme hodnotenie v oblasti finančnej stability a výnosovej situácie, pričom výsledné hodnotenie tvorí opäť priemer známok z týchto oblastí.

	2009	2010	2011
Finančná stabilita	1	1	1
Výnosová situácia	5	3	2,5
Celkové hodnotenie	3	2	1,75

Tab. 28: Zhodnotenie ukazovateľov (Vlastné spracovanie podľa údajov z tab. č. 27)

Zatiaľ čo finančná stabilita podniku bola ohodnotená ako výborná, tak hodnotenie výnosovej situácie už tak pozitívne výsledky neprinieslo. Vplyv na to mali hlavne dva faktory:

- nízka rentabilita celkového kapitálu vďaka umŕtvenému finančnému kapitálu
- dosiahnutie negatívneho výsledku hospodárenia v roku 2009

Dosiahnutie straty v roku 2009 možno brať aj z hľadiska obdobia mimo rámca sledovania ako jav ojedinelý, ktorý určite nemožno podceňovať, no ani mu netreba prikladať prehnaný význam. Nízka rentabilita celkového kapitálu podniku je problémom dlhodobejším a treba pracovať na jej zlepšení.

Celkovo možno skonštatovať, že podnik zlepšil hodnotenie svojej finančnej situácie. Tá bola so známkou 3 v roku 2009 hodnotená ako dobrá, pričom v roku 2010 so známkou 2 ako veľmi dobrá a nasledujúcom roku 2011 so známkou 1,75 tiež ako veľmi dobrá.

2.7 SWOT analýza

Táto analýza zhŕňa výsledky predchádzajúcich kapitol, z ktorých vyplynuli silné a slabé stránky spoločnosti Dolkam Šuja ako aj príležitosti a hrozby v jej okolí.

Silné stránky	Slabé stránky
• Dobrá finančná situácia • Skúsení a spoľahliví zamestnanci • Kvalitný manažment • Rozsiahly dobývací priestor • Dlhodobá pôsobnosť na trhu • Využitelnosť technologických zariadení • Certifikáty kvality	• Využitie voľných finančných prostriedkov • Energetická náročnosť • Obmedzené výrobné portfólio • Negatívny vplyv produkčnej činnosti na zdravie priamych výrobných pracovníkov • Diverzifikácia výrobných činností
Príležitosti	Hrozby
• Výstavba a obnova cestných komunikácií • Odbytové možnosti v zahraničí • Modernizácia výrobných zariadení • Rozširovanie výrobného programu	• Veľká závislosť od hutníckeho a sklárskeho priemyslu • Poloha mimo hlavného železničného koridoru • Vývoj európskeho hospodárstva • Možné obmedzenie stavebnej činnosti • Silné postavenie odberateľov

Tab. 29: SWOT analýza spoločnosti Dolkam Šuja (Vlastné spracovanie na základe poznatkov z predchádzajúcich kapitol)

2.7.1 Silné stránky

Jednou z najvýznamnejších silných stránok spoločnosti je jej dobrá finančná situácia, keďže nemusí splácať žiadne bankové úvery, disponuje veľkým objemom finančných prostriedkov na bankových účtoch a vytvára s výnimkou roku 2009 primeraný zisk vzhľadom na tržby. Tento stav je mimo iného dôkazom aj kvalitného manažmentu, ktorý dáva predpoklad úspešnému rozvoju spoločnosti. Skúsení zamestnanci okrem svojej spoľahlivosti disponujú aj ďalšími zručnosťami v súvislosti s údržbou výrobných zariadení, čím dokážu firme ušetriť časť nákladov.

Firma ťaží na rozsiahlom ložiskovom území, ktoré má aj do budúcnosti potenciál rozširovať sa. Keďže sa výroba väčšinu roka uskutočňuje v trojzmennej prevádzke dochádza k dobrej využiteľnosti technologických zariadení. Spoločnosť predstavuje v ťažbe dolomitu významného a dlhodobého hráča, pričom jej postavenie nadobudlo na význame po kapitálovom vstupe skupiny Lhoist prostredníctvom Vápenky Čertovy schody. Firma je držiteľom viacerých certifikátov, ktoré slúžia na cielené uspokojovanie potrieb zákazníkov s dôrazom na neustále zvyšovanie kvality výrobkov.

2.7.2 Slabé stránky

Jednou z podstatnejších slabých stránok firmy je veľká energetická náročnosť celého ťažobného resp. výrobného procesu, pričom neustály rast ich cien môže neúmerne zvyšovať výrobné náklady. Ďalšou slabou stránkou spoločnosti je umŕtvenie veľkého objemu finančných prostriedkov na bankových účtoch, ktoré nevykazujú dostatočné zhodnotenie. Výkon práce priamych výrobných pracovníkov je často v miestach z vysokou prašnosťou a aj hlučnosťou, čo má negatívny vplyv na ich zdravie, pričom aj generačná štruktúra vzhľadom na vyšší priemerný vek pracovníkov nie je ideálna. Spoločnosť je zameraná len na ťažbou a predaj dolomitu, čo predstavuje slabú diverzifikáciu výrobných činností a v konečnom dôsledku aj obmedzené výrobné portfólio, čo môže v prípade menšieho záujmu o dodávky dolomitu spôsobovať odbytové problémy.

2.7.3 Príležitosti

Najvýznamnejšou príležitosťou by mohol byť ďalší prienik na zahraničné trhy, napr. formou dodávok pre hutnícke podniky v Poľsku. Veľkú príležitosť by určite predstavovalo rozširovanie výrobného programu, ktoré by sa mohlo jednak zamerať na produkty vytvárané priamo z vytŕaženého dolomitu, no na druhú stranu by bolo vhodné rozšíriť pôsobenie spoločnosti aj o aktivity priamo nesúvisiace s ťažbou. Ďalšou príležitosťou je výstavba cestných komunikácií, pre ktoré by mohla Dolkam Šuja dodávať nespracovaný dolomit na umelé stavby a spracovaný dolomit pre betonárske práce. Ide najmä úsek diaľnice D1 Hričovské Podhradie - Dubná skala, na ktorý práve prebieha súťaž na zhotoviteľa stavby. Výstavba D1 bude však prebiehať aj vo viacerých úsekoch Žilinského kraja, pričom v územnom konaní je aj diaľnica D3 smerujúca na hraničný priechod Skalité, ktorá sa môže začať budovať v roku 2015. Ďalšiu príležitosť predstavuje modernizácia výrobných zariadení, ktorá môže prispieť nielen k zvýšeniu kapacity a ekologickosti výroby, ale zároveň aj k čiastočnému zníženiu jej energetickej náročnosti.

2.7.4 Hrozby

Najvýznamnejšou hrozbou je veľká závislosť od sklárskeho a hutníckeho priemyslu, do ktorého smeruje viac ako 90% predaja spoločnosti Dolkam Šuja. Na ňu nadväzuje hrozba stagnácie európskeho hospodárstva, čo môže ovplyvňovať aj vývoj produkcie priemyselných podnikov do ktorých analyzovaná spoločnosť dodáva suroviny. Hrozbou môže byť aj obmedzenie stavebnej činnosti, lebo stavebníctvo vytvára možnosti ďalšieho odbytu pre firmu Dolkam Šuja.

Ako hrozbu je dobré vnímať aj silné postavenie odberateľov na trhu, ktorí si budú môcť diktovať lepšie cenové aj platobné podmienky. Poloha mimo hlavného železničného koridoru so sebou nesie nielen zníženie dennej prepravnej kapacity, ale aj dodatočné náklady spojené s transportom vytŕaženej suroviny k železničnej infraštruktúre, ktoré sa premietnu vo zvýšených celkových nákladoch odberateľa na zaobstaranie suroviny, čo môže ohrozovať konkurencieschopnosť podniku.

3 Vlastné návrhy riešenia

Zo záverov realizovaných analýz vyplynuli nasledujúce návrhy na zlepšenie súčasnej situácie firmy. Tie sú zaradené do dvoch skupín a vychádzajú zo snahy čo najväčšieho využitia príležitostí a zároveň eliminácie slabých stránok.

3.1 Návrhy v oblasti odbytu

Firma by sa popri udržaní súčasných kontraktov mala zamerať na vyhľadávanie ďalších odbytových možností. V optimálnom prípade by malo ísť o oblasti s odberateľmi spĺňajúcimi nasledovné podmienky:

- potenciál odoberať veľké objemy dolomitického kameniva
- dobrá poloha vzhľadom na vzdialenosť a s tým súvisiace primerané dopravné náklady

Tieto dve podmienky by mohol spĺňať odbyt do Poľska, kde ešte firma doposiaľ nevyvíja žiadne obchodné aktivity. Konkrétne by išlo o oblasť Katovic, teda oblasť do ktorej je sústredený hutnícky priemysel v Poľsku, s čím súvisí vysoká spotreba dolomitu. Aj pri všetkých týchto priaznivých predpokladoch možno samozrejme naraziť na prekážku v podobe vysokej koncentrácie konkurenčných podnikov s ťažobnými kapacitami v danej oblasti, ktoré vďaka nižším prepravným nákladom budú pre odberateľov vzhľadom na nižšiu celkovú cenu dodávok za dolomit predstavovať prijateľnejšie riešenie. Na posúdenie tejto konkurenčnej prekážky nám poslúži modelový príklad dodávok pre hutu ArcelorMittal Dąbrowa Górnicza, ktorá je spomedzi ostatných hutníckych podnikov najbližšie.

Budeme vychádzať z kalkulácie ceny, ktorú by mohla spoločnosť Dolkam Šuja ponúknuť, pričom túto cenu budú tvoriť dve zložky: cena za prepravu⁶¹ a cena za surovinu samotnú.

⁶¹ Cenu za prepravu hradí odberateľ, no výsledná cena dolomitu pre neho bude vyčíslená rovnako.

			Dolkam, a.s.
Cena železničnej dopravy [EUR/t]	Slovensko	Tarifná	13,56
		Zmluvná	4,4
		Dodatočná	1,38
	Poľsko	Tarifná	17,49
		Zmluvná	8,75
Výsledná cena za dopravu [EUR/t]			14,53
Cena dolomitu [EUR/t]		Ponuková	8,17
		Zmluvná	5,571
Výsledná cena [EUR/t]			20,101

Tab. 30: Kalkulácia ponukovej ceny pre hutu D. Górnica (Vlastné spracovanie podľa informácií spoločnosti a železničného prepravcu)

Pozn.: Zmluvné ceny dopravy sú stanovené na základe podobných kontraktov a zmluvná cena suroviny je určená pri odbere vyššieho objemu suroviny (cca. 75kt) so zachovaním určitej minimálnej úrovne zisku a môže sa vzhľadom na odoberaný objem a individuálne podmienky meniť.

Cena za dopravu predstavuje 2,6 násobok zmluvnej ceny suroviny, čo sa už na prvý pohľad zdá ako neúmerne. Je však ešte nutné porovnanie vzhľadom na prepravné náklady konkurenčných ložísk.

	Żelazowa	Brudzowice	Ząbkowice Będzińskie	Šuja
Dopravná vzdialenosť [km]	39	25	8,3	208
Dopravné náklady [EUR/t]	2,5	2	1,8	14,53

Tab. 31: Prepravné vzdialenosti ložísk od závodu D. Górnica (Vlastné spracovanie)

Z predchádzajúcej tabuľky jasne vyplýva, že dve najvýznamnejšie ložiská dolomitu v Poľsku sa nachádzajú v okruhu 25km od hute v Dąbrowej Górniczej. Táto ich blízka geografická lokalita so sebou prináša nízke prepravné náklady, ktoré stláčajú celkovú cenu za dodávky dolomitu na úroveň, ktorej spoločnosť Dolkam Šuja nemôže konkurovať.⁶² Exportný potenciál v Katovickej oblasti sa teda nenaplnil. K podobnému výsledku by sme dospeli aj v prípade ďalších hút či sklárskych podnikov v oblasti.⁶³

Druhou možnosťou zlepšenia odbytu by bolo zvýšenie dodávok pre hutné podniky v Moravskosliezskom kraji, predovšetkým do Třineckých železáren, ktorých produkčný potenciál je zo strednodobého hľadiska väčší ako u ArcelorMittal Ostrava⁶⁴.

⁶² Možno reálne konštatovať, že už samotné prepravné náklady by boli vyššie ako celková cena z týchto poľských ložísk.

⁶³ Samozrejme vo veľmi dlhodobom horizonte sa vzhľadom na vytáženosť týchto ložísk môže situácia zmeniť, ale takto dlhý horizont sa v tejto práci nepremiata.

⁶⁴ Vzhľadom na predpokladaný pokles produkcie sa zvýšenie dodávok do tejto fabriky javí ako nereálne.

Zároveň prepravná vzdialenosť je najkratšia pri slovenských ložiskách Šuja a Stráňavy, čo dokumentuje aj tab. č. 32:

	Stráňavy	Šuja	Želatowa	Bohdaneč
Prepravná vzdialenosť do Třinca v km	71	84	114	379

Tab. 32: Vzdialenosť ložísk od Třinca (Vlastné spracovanie)

Pozn.: Do tabuľky boli zvolené najmenej vzdialené lokality v Česku, Poľsku a na Slovensku vrátane lokality firmy Dolkam Šuja.

Ložisko Stráňavy bude mať síce najmenšie prepravné náklady, no úspora oproti ložisku Šuja nebude až taká významná, a tak dôležitejšia bude ponúknutá cena za surovinu. No cenová konkurencieschopnosť a zvýšenie súčasných dodávok do Třinca je vzhľadom na obchodné vzťahy spoločnosti Dobývania s.r.o. a Třineckých železáren nereálna. Prioritou by teda malo byť hlavne zachovanie súčasného objemu dodávok.

Vzhľadom na uvedené skutočnosti sa zvýšenie súčasných resp. angažovanie nových exportných možností nepotvrdilo a spoločnosť by sa mala snažiť aspoň posilniť postavenie na slovenskom trhu. Najperspektívnejšie by mohli byť dodávky pre U. S. Steel Košice. V neprospech spoločnosti Dolkam Šuja hovoria prepravné náklady, ktoré by boli oproti terajšiemu dodávateľovi vyššie, keďže ložisko Družstevná pri Hornáde sa nachádza len 20 kilometrov od závodu U. S. Steel, čo prináša úsporu nákladov vo výške 6,23 na jednu prepravenú tonu. Z danej úspory možno usúdiť, že konkurovať cenou⁶⁵ ani v tomto prípade nebude možné.

Najreálnejšiu možnosť by mali predstavovať dodávky do závodu OFZ a.s., najväčšieho stredoeurópskeho výrobcu ferozliatin, sídliaceho v Istebnom, okres Dolný Kubín. Mesačná potreba dolomitu tejto spoločnosti je cca. 2000t, pričom surovina sa využíva pri výrobe ferosilikomangánu (FeSiMn) a FeMnC.

Vzhľadom na dôležitosť výšky prepravných nákladov a požadovanú kvalitu dolomitu sú dodávky z lokalít Stráňavy a Šuja najvýhodnejšie.⁶⁶ Možno teda predpokladať konkurenčný „stret“ s firmou Dobývanie, s.r.o. Najväčšiu výhodu

⁶⁵ Ak vychádzame z porovnateľnej kvality dolomitu na ktorú má ťažobná spoločnosť certifikáciu tak pri dodávkach dolomitu je možné konkurovať len celkovou cenou, ktorá bude pre odberateľa predstavovať najnižší náklad s dodaním suroviny spojený.

⁶⁶ Dôležitý je aj fakt, že firma sa nesnaží o budovanie vlastných ťažobných kapacít ani nie je súčasťou podnikateľskej skupiny, ktorá by mala ložisko v prijateľne vzdialenej geografickej lokalite.

spoločnosti Dobývanie, s.r.o. predstavuje menšia dopravná vzdialenosť, ktorú zachytáva nasledujúca tabuľka:

		Dolkam, a.s.	Dobývanie, s.r.o	Rozdiel v km
Prepravná vzdialenosť v km	po ceste	92	77	15
	po železnici	83	54	29

Tab. 33: Porovnanie dopravných vzdialeností (Vlastné výpočty)

Výhodnejšia sa z tohto pohľadu javí forma dodávok po ceste, lebo rozdiel tejto vzdialenosti je menší ako pri železnici. Je potrebné to však previesť do cenového vyčíslenia, ktoré zachytáva tab. č. 34:

			Dolkam, a.s.	Dobývanie, s.r.o.
Cena dopravy [EUR/t]	Cesta	Zmluvná	3,83	3,21
	Železnica	Tarifná	12,64	10,15
		Zmluvná	2,76	2
		Dodatočná	1,38	0
		Celková	4,14	2
Výsledná cena za dopravu [EUR/t]			3,83	2

Tab. 34: Vyčíslenie prepravných nákladov (Vlastné výpočty na základe údajov z predchádzajúcej tabuľky)

Z tabuľky možno vyčítať, že pre analyzovanú firmu Dolkam Šuja je výhodnejšie jazdiť po ceste a naopak pre hlavného konkurenta je výhodnejšie využívať železnicu. Je to spôsobené faktom, že spoločnosť Dolkam, neleží na železničnom koridore, resp. nemá vybudovanú vlečku a tak musí dolomit vozit' z miesta ťažby na najbližšiu železničnú stanicu Rajec autami, čo cenu prepravy predražuje. Ide o v tabuľke uvedenú položku „dodatočná“, ktorá zahŕňa ako aj cenu prepravy autami po železničnú stanicu tak aj nakládku vozňov. Celkovo možno odhadovať, že cena prepravy bude asi o 1,8 EUR/t nižšia u spoločnosti Dobývanie s.r.o. . Tento rozdiel musí Dolkam vykompenzovať priaznivejšou cenovou ponukou tak, aby výsledné náklady súvisiace s dodávkou dolomitu spoločnosti OFZ a.s. boli nižšie.

Vychádzajúc z ceny 7,7 EUR/t dolomitu bez dopravy za ktorú firma OFZ momentálne dolomit odoberá musí spoločnosť Dolkam stlačiť cenu suroviny na úroveň 5,87 EUR/t aby bola pre spoločnosť OFZ výsledná cena rovnaká.

		Dolkam Šuja a.s.	Dobývanie, s.r.o.
Výsledná cena za dopravu [EUR/t]		3,83	2
Cena dolomitu [EUR/t]	Ponuková	5,94	7,7
	Zmluvná	5,87	7,7
Výsledná cena [EUR/t]		9,7	9,7

Tab. 35: Porovnanie výslednej ceny (Vlastné výpočty na základe predchádzajúcich údajov)

Firma môže priaznivejšiu cenu dosiahnuť pomocou degresie fixných nákladov pri zvýšenej ťažbe a jej následnom predaji. Vychádzajúc z predaja v roku 2011 t.j. 416 tis. ton a po zohľadnení predchádzajúceho obdobia došlo k vyčísleniu fixných nákladov na úroveň takmer 621 tis. EUR.⁶⁷

Pri zvýšení úrovne ročnej výroby o 25 tis. ton môže vzhľadom na degresiu fixných nákladov⁶⁸ pri zachovaní rovnakej miery zisku dôjsť k poklesu ceny až o 2% na úroveň 5,807 EUR/t. V tabuľke č. 36 sú uvedené tri možnosti ako sa spoločnosť môže zachovať.

Objem výroby v kt	416	441	441
Cena za tonu	5,927	5,807	5,927
z toho cena/t pre OFZ	-	5,807	5,807
Zisk v tis. EUR	260,190	260,190	310,139

Tab. 36: Dopad zníženia fixných nákladov (Vlastné výpočty na základne informácií o firme)

Prvá možnosť v podstate ani nie je relevantnou možnosťou, pokiaľ chce spoločnosť Dolkam získať zákazku na dodávky dolomitu do OFZ. Ďalšie dve možnosti sú v princípe totožné len inak vyčíslené. Pokiaľ spoločnosť nemusí nutne znižovať vypočítanú cenu na tonu pri prijateľnej miere zisku, tak bude platiť tretia možnosť s tým, že spoločnosti OFZ a.s. bude dodávať dolomit za cenu 5,807 EUR/t, ostatné ceny v priemere ponechá a zisk si tým zvýši o takmer 50 tis. EUR. Pričom úspora pre OFZ a.s. bude pri predpokladanom ročnom objeme odberu dolomitu vo výške 25 tis. ton takmer 1600 EUR.

⁶⁷ Výška fixných nákladov bola stanovená reálne a tvoria ju hlavne odpisy, mzdy nevýrobných pracovníkov, nutná spotreba ostatného materiálu, energie a časť služieb partnerov. Pri jej stanovení však došlo k určitým zjednodušeniam, napr. náklady boli zovšeobecnené na jednu úroveň tak, ako tomu zodpovedá predajnosť jednotlivých frakcií.

⁶⁸ Aj keď sa ročné zvýšenie produkcie o 25 tis. t môže zdať ako nepatrné, tak práve na úrovni výroby nad 400 tis. ton dochádza k významnému znižovaniu fixných nákladov prepočítaných na jednotku produkcie, t.j. v našom prípade na tonu vyťaženej dolomitu.

S ohľadom na predchádzajúce prepočty ako prvý návrh pre firmu odporúčam urobiť ponuku dodávok dolomitu spoločnosti OFZ pre rok 2013 a ísť do nej najlepšie s cenou na úrovni 5,807 EUR/t, rozhodne nie však s cenou vyššou ako 5,87 EUR/t.

3.2 Návrhy spojené s využitím voľných finančných prostriedkov

Vzhľadom na veľký objem „umŕtvených“ finančných prostriedkov na bankových účtoch, ktorými firma disponuje by bolo vhodné, aby aspoň časť z týchto prostriedkov firma investovala do prijateľnej reálnej investície.

Keďže dolomit je prírodná surovina s nízkou predajnou cenou, tak jednou z možností ako zvýšiť jej „pridanú hodnotu“ by mohlo byť vybudovanie technologického zariadenia umiestneného priamo v mieste ťažby pre výrobu, v ktorej vstupnou surovinou bude práve dolomit. Mohlo by ísť napr. o výrobu betónových prefabrikátov v oblasti dopravných stavieb (betónové zvodidlá), kanalizačných sústav (betónové skruže, kanalizačné betónové poklopy) a mestskej infraštruktúry (zámková dlažba rôznych tvarov). Ukončenie prevádzky vo výrobnom Závode inžinierskej priemyselnej prefabrikácie Rajec (ZIPP Rajec), sídliaceho priamo v meste Rajec, by podporovalo logickosť tohto kroku. Na druhú stranu by sa jednalo o investíciu opäť závislú na vývoji stavebníctva. Stavebníctvo ako cyklické odvetvie zažíva útlm a navyše veľká časť projektov vyžadujúcich prefabrikáty⁶⁹ je už v Rajeckej doline skončená a občasné dodávky by želané ekonomické zhodnotenie nepriniesli, pričom v ostatných potenciálnych odbytových regiónoch panuje v tejto oblasti ostrá konkurencia, ktorá pravdepodobne prinúti časť firiem uzavrieť svoje prevádzky.

Malo by ísť skôr o investíciu splňujúcu nasledujúce kritériá:

- prevádzka v lokalite firmy - ušetrenie nákladov za nákup pozemku a nákladov na výstavbu vzhľadom na vlastníctvo ťažkých mechanizmov
- priame využitie investície aj z pohľadu firmy - priame zníženie nákladov
- malý pomer utopených nákladov - možnosť predaja majetku nakúpeného v rámci investície pri neočakávaných problémoch

⁶⁹ Spadá sem napr. rozširovanie súčasnej kanalizačnej siete, modernizácia mestskej infraštruktúry.

- dostatočný dlhodobejší dopyt po výrobkoch či službách z investície plynúcich - zaistenie rozvoja a požadovanej rentability

Jednou možnosťou reflektujúcou uvedené kritériá je vybudovanie servisu pre nákladné a úžitkové vozidlá v areáli firmy. Veľký počet nákladných vozidiel využívaných firmami v okolí by mohol zabezpečiť dostatočný dopyt po službách tohto špecifického typu servisu, pričom aj spoločnosť Dolkam Šuja vynakladá nezanedbateľné prostriedky na opravy svojho vozového parku, t.j. nákladných vozidiel a mechanizmov.

3.2.1 Servis pre nákladné a úžitkové vozidlá

Prvým krokom musí byť určenie potenciálnej konkurencie v okolí mesta Rajec. Odkedy rajecká pobočka firmy NDŽ Žilina, s.r.o. prestala vykonávať činnosť opráv vozidiel, tak sa v Rajeckom regióne nenachádza žiadny servis pre daný druh vozidiel. Na druhej strane sú v tejto oblasti umiestnené firmy s početným vozovým parkom, pričom aj keď vďaka obnove parku stúpa počet nových vozidiel a tým pádom ich priemerný vek klesá, tak tu stále existuje veľká skupina nákladných vozidiel vyžadujúca pravidelné odstránenie bežných porúch.

Vychádzajúc z európskej databázy nákladných vozidiel ako aj z registra miestne príslušného dopravného inšpektorátu bolo zistené, že počet nákladných resp. špeciálnych vozidiel v oblasti mesta Rajec je cca. 800, ktoré by mohli využívať služby servisu.⁷⁰ Medzi potenciálnych zákazníkov treba pripočítať aj majiteľov úžitkových vozidiel, predovšetkým skriňových vozidiel typu furgon, ktorých odhadovaný počet je takmer porovnateľný. Celkový počet vozidiel, ktoré môžu byť opravované v zamýšľanom type servisu je viac ako 1500.

Rozhodujúcim krokom ku zriadeniu servisu musí byť vytvorenie dostatočného kmeňového stavu⁷¹ vozidiel, t.j. takého počtu vozidiel, ktorý by hlavne plánovanými servisnými kontrolami resp. opravami pokryl väčšinu servisných kapacít. Vzhľadom na vytypovanie firiem⁷², ktoré momentálne nemajú komplexné zazmluvnenie opráv

⁷⁰ V tomto počte sú zvlášť započítané aj návesy, nadstavby či rôzne druhy manipulačnej techniky.

⁷¹ Kmeňový stav budú tvoriť tzv. priami zákazníci.

⁷² Vo vytypovaní firiem hrá jednu z rozhodujúcich úloh aj fakt, že pre firmy samotné bude servis v mieste sídla predstavovať úsporu nákladov. Táto úspora bude vychádzať nielen z ceny opráv samotných, t.j.

svojho nákladného vozového parku a zistenie počtu daných opráv resp. objem vynakladaných prostriedkov na ne, by kmeňový stav mal zodpovedať tab. č. 37:

Firmy	Počet vozidiel	Koeficient	Celkom
Kofola a.s.	35	1,8	63
Lesotrans, s.r.o	22	2	44
Bitúnok Rajec a.s.	10	2	20
NDŽ Žilina, s.r.o.	50	1,6	80
Spolu			207

Tab. 37: Kmeňový stav vozidiel (Vlastné spracovanie podľa údajov získaných z jednotlivých firiem)

Pozn.: Koeficient vyjadruje aký počet nákladných vozidiel z vozového parku jednotlivých firiem disponuje návesom, nadstavbou či zvláštnym technickým zariadením.⁷³

Vzhľadom na kmeňový stav a informácie o najčastejšie používaných kategóriách vozidiel bude servis určený pre nasledujúce druhy vozidiel⁷⁴:

- nákladné vozidlá (ťahač návesu, ťahač prívesu) vrátane návesov a prívesov
- špeciálne vozidlá (bagre, žeriavy, cisterny, traktory vrátane ich prípojných vozidiel)
- manipulačná technika (nakladače, prepravníky)
- úžitkové vozidlá do 3,5t, typu furgon atď.

V servise budú vykonávané nasledovné opravy:

- plánované
 - údržby podľa odjazdených kilometrov⁷⁵ (20-30 tis.)
 - údržby podľa ustanovení výrobcu (filtre motorového oleja, filtre oleja kabíny, vysušovače atď.)
- neplánované (havárie, poruchy)

vzhľadom blokovú výnimku neznačkového servisu, ale aj z väčšej prevádzkovej využiteľnosti týchto vozidiel.

⁷³ Návesy vzhľadom na vlastný technický preukaz považujeme pre účely servisu ako samostatné vozidlo. Nadstavby (hydraulické, transportné chladenie atď.) sú takisto technické zariadenia, ktoré sa musia opravovať zvlášť.

⁷⁴ Podľa zákonnej kategorizácie sa jedná predovšetkým o kategórie N, O, T, C, R.

⁷⁵ Prípadne podľa počtu motohodín.

Súčasťou haly servisu v tejto podobe nebude lakovňa, keďže by bola vzhľadom na odhadovanú využiteľnosť neúmerné nákladná. Opravy pneumatík bude vykonávať pneuservis v meste Rajec, s ktorým sa spíše zmluva zaručujúca zľavy v maximálnej možnej výške, pričom zákazníkovi bude po zohľadnení prepravných nákladov naúčtovaná cena aj s maržou.

Na základe kmeňového stavu vozidiel a typu vykonávaných servisných služieb sa stanovilo, že bude potrebné vybudovanie dielne s pôdorysom 24x25m s dvoma montážnymi kanálmi⁷⁶.

Celý projekt servisu je z hľadiska nákladov rozdelený na tri nasledujúce časti:

- Hala (450 tis. EUR) - montážna časť, administratívna časť - kancelárie, olejové hospodárstvo (sklad starých a nových olejov), sklad náhradných dielov, umývací rampa, lapol⁷⁷, oplatenie, osvetlenie, kúrenie, odvod spalín, spevnené plochy pre vozidlá s rozlohou 3000 m²
- Technické vybavenie (370 tis. EUR) - manipulačné prostriedky (4 hydraulické kanálové zdvíhaky, zdvíhacie ruky, kladky a ramená, zdvíhák na pevnom stojisku), diagnostické prístroje, počítačové vybavenie (skladové a účtovné), katalógy náhradných dielov v elektronickej forme, náradie na mechaniku (základné náradie - basa na kolieskach, špeciálne náradie - podľa výrobcu vozidiel), náradie na montáž nadstavieb
- Vozové vybavenie (130 tis. EUR) - servisné vozidlo (výjazdové vozidlo pre prípad opravy v teréne, vrátane zväračky, brúsky a elektrocentrály), ťahové vozidlo, 2 referenčné vozidlá (vozidlá zabezpečujúce styk so zákazníkom a zásobovanie náhradnými súčiastkami)

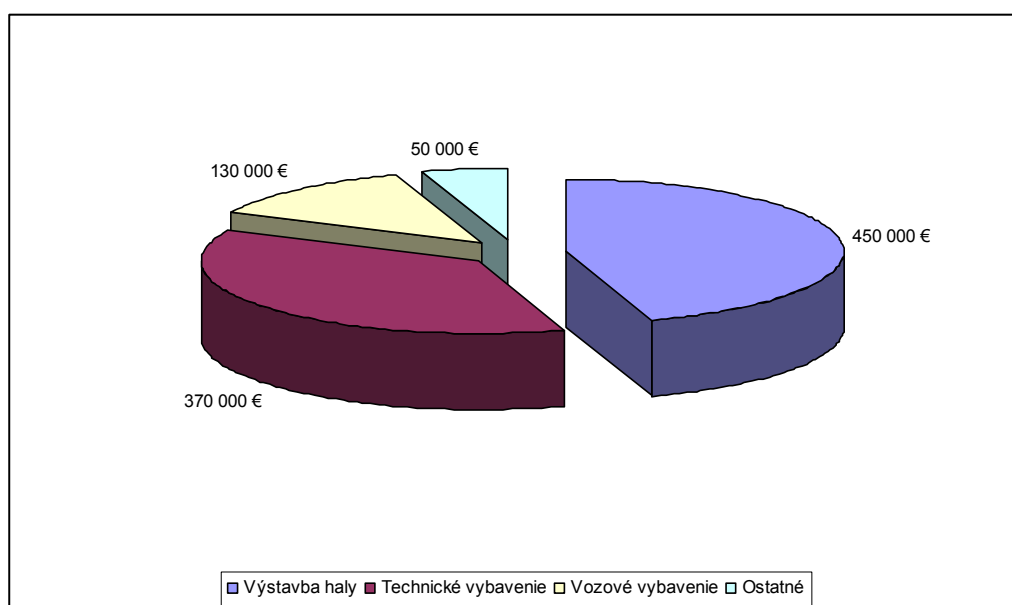
Výstavba haly by po udelení potrebných povolení mohla začať v máji 2013. V čase výstavby by prebiehal výber vhodného technického vybavenia a následne by sa uzavreli kontrakty tak, aby sa po predpokladanom ukončení stavebnej časti na konci septembra

⁷⁶ Dĺžka haly bola stanovená s ohľadom na maximálnu dĺžku jazdnej súpravy, ktorá môže dosahovať až 22m.

⁷⁷ Odľučovač oleja.

2013 realizovala v októbri ich inštalácia. Zároveň by v tomto mesiaci prebehlo výberové konanie na manažéra pobočky a piatich automechanikov⁷⁸, ktorí by boli od 15. novembra v zamestnaneckom pomere, pričom v novembri by pokračovalo výberové konanie tak, aby servis v decembri 2013 disponoval všetkými zamestnancami a mohol spustiť skúšobnú prevádzku na servise vlastných vozidiel Dolkam Šuja. Po uskutočnení týchto krokov by mohla byť prevádzka spustená na začiatku januára 2014.

Celkové náklady vo výške 1 mil. EUR prehľadne zachytáva graf č. 22, pričom pod položkou ostatné náklady vo výške 50 000 EUR sú zarátané náklady na mzdy a školenia pracovníkov pred spustením prevádzky, náklady na propagáciu a ďalšie náklady spojené so skúšobnou prevádzkou.



Graf 22: Celkové náklady na servis vozidiel (Vlastné spracovanie podľa údajov uvedených v predchádzajúcom texte)

Personálne odsadenie servisu by malo zo začiatku tvoriť 13 ľudí:

- 5 mechanikov - osoby priamo vykonávajúce servisné služby
- skladník - vedie evidenciu zásob a požičiava špeciálne náradie
- 2 prijímací technici - prijímanie a aj vydávanie opravovaných vozidiel, pričom zodpovedajú za reálny stav prijatia vozidla

⁷⁸ Podľa informácií z Úradu práce Rajec by sa v jeho evidencii malo nachádzať 20 ľudí s požadovanou kvalifikáciou, čo by malo znížiť náklady na zaškolenie týchto pracovníkov.

- 2 obchodní zástupcovia - objednávanie súčiastok, vystavovanie faktúr, prijímanie súčiastok, pričom majú v kompetencii aj predaj náhradných dielov
- ekonóm - vedenie ekonomickej agendy
- asistent manažéra - komunikácia so zákazníkmi, sledovanie spotreby a stavu servisných prehliadok u vozidiel, prepisy vozidiel
- manažér - riadenie autoservisu, vyhľadavanie nových partnerov, koordinácia aktivít

Servis nákladných resp. špeciálnych vozidiel nebude síce „značkový“, ale urobí sa bloková výnimka dovoľujúca vykonávať záručný⁷⁹ aj pozáručný servis. Všeobecnú diagnostiku bude zabezpečovať systém TEXA, ktorý síce neobsahuje komplexnú hĺbkovú diagnostiku, ale väčšinu chýb vie odstrániť.

3.2.1.1 Príjmy plynúce z prevádzky servisu

Na zhodnotenie tohto zámeru bude potrebné stanoviť najskôr príjmy firmy z neho plynúce. Tieto príjmy budú prameniť z troch oblastí, pričom do prvej patria príjmy vytvorené zamestnancami. K prosperite firmy by mali samozrejme prispievať všetci zamestnanci, no zákazníkom bude vyfakturovaná len tá práca, ktorú reálne mechanici odvedú. Výpočet týchto príjmov zachytáva nasledujúca tabuľka:

Počet mechanikov	Počet hod./mes.	Hod. sadzba v EUR	Príjmy vytvorené zam. [EUR/mes.]	Príjmy vytvorené zam. [EUR/rok]
5	130	24	15600	187200

Tab. 38: Obslužnosť dielne (Vlastné spracovanie podľa svojich výpočtov)

Hodinová sadzba vo výške 24 EUR je vypočítaná ako priemerná výška hodinových sadzieb podľa odporúčaní výrobcov pri jednotlivých druhoch opráv resp. opravovaných typov vozidiel, ktoré sa pohybujú v rozmedzí 18-30EUR/hod. Pri odvodení výšky mesačného časového fondu bude nápomocná tab. č. 39.

⁷⁹ Záručný servis je potrebné mať dohodnutý s partnermi, ktorí budú servisné hodiny vykonané v záručnej dobe preplácať.

	Plný čas. fond	Dovolenky	PN	Opravy vlastných vozidiel	Reálny čas. fond
Počet hod./rok	9600	1000	160	420	8020

Tab. 39: Časový fond servisu (Vlastné spracovanie podľa svojich výpočtov)

Pri osemhodinovom pracovnom čase denne je plný ročný časový fond za 5 mechanikov 9600 hod. . Ak od tohto údaju odrátame 25 dní dovolenky na každého mechanika, 4 dni práceneschopnosti na mechanika a 7 hod. mesačne, v ktorých realizuje opravu vlastného vozového parku firmy Dolkam Šuja, tak je tzv. reálny časový fond vo výške 8020 hod. za rok. Po vydelení tejto sumy počtom mechanikov a mesiacov dostaneme, že mechanik za mesiac môže vykonávať cca. 134 hod. opráv. Niekedy však dochádza k prestojom⁸⁰, ktoré vzhľadom na normy vykonaných prác nie sú vyfakturované zákazníkom. Z tohto dôvodu je počet hodín na jedného mechanika stanovený na 130.

Pri kalkulácii šiestich návštev⁸¹ jedného vozidla v roku, a priemernej dĺžky jednej návštevy 6 hodín vychádza⁸², že na servis kmeňového stavu o počte 207 vozidiel je potrebných 7452 hod. . To znamená, že 93% pracovného času by mali vyplniť priami zákazníci a zvyšných 7% času budú tvoriť opravy pre tzv. nepriamych zákazníkov. V prípade veľkému záujmu zo strany nepriamych zákazníkov je možné buď zaviesť nadčasy alebo prejsť na dvojzmennú prevádzku, s čím sa zatiaľ kalkulovať nebude.

Druhá časť príjmov plyní z materiálu⁸³. Drvivá väčšina opráv sa nezaobíde bez použitia náhradných dielov, ktoré firma nakupuje od dodávateľov⁸⁴. Pre potreby vyčíslenia týchto príjmov treba stanoviť odhad ročnej spotreby materiálu. Na jej určenie budeme vychádzať z údajov poskytnutých pracovníkom oddelenia logistiky firmy Kofola a.s. . Ostatné firmy totiž vychádzajú z reálneho stavu a len firma Kofola a.s. si vedie podrobnú evidenciu opráv, pri ktorej sa dajú porovnať plánované a skutočné náklady na údržbu motorového vozidla. Z tejto kalkulácie vychádza, že na každé

⁸⁰ Jedná sa väčšinou o preстоje z vlastnej viny mechanika.

⁸¹ Pri tomto počte sa vychádza z toho, že nákladné vozidlo každý mesiac najazdí okolo 13 tis. km (prípadne ekvivalentný počet motohodín), pričom servisný interval týchto vozidiel je väčšinou v rozmedzí 25-30 tis. km, z toho plyní, že pri tejto vyťažnosti pôjde na servisnú prehliadku cca. šesťkrát za rok.

⁸² Platí tu ekvivalentnosť menšieho počtu návštev o väčšej časovej dotácii.

⁸³ Materiál je na tomto mieste chápaný ako objem náhradných dielov a súčiastok použitých pri opravách.

⁸⁴ Najvýznamnejším a aj hlavným dodávateľom bude firma Opoltrans. Náhradní odberatelia v prípade meškania dodávok, resp. malých skladových zásob požadovaného materiálu budú firmy Fipart, s.r.o a Magneti Marreli.

nákladné vozidlo boli ročné náklady na údržbu a opravy v priemere vo výške cca. 3600 EUR, pričom pomer ceny práce a ceny náhradných dielov je 1:3.

Pri odhadovaní ročnej spotreby materiálu budeme vychádzať len z kmeňového stavu 207 vozidiel. Keďže ročné príjmy vytvorené zamestnancami boli vo výške 187,2 tis. EUR, tak pomer predaného materiálu by mal byť trojnásobný, t.j. vo výške 561,6 tis. EUR. V prepočte na jedno vozidlo to vychádza 3617,4 EUR, čo predstavuje vzhľadom na predchádzajúcu kalkuláciu relevantný údaj a možno z tejto ročnej spotreby materiálu reálne vychádzať. Čistý príjem z materiálu pre firmu bude predstavovať zľava z cenníkovej ceny, ktorú hlavný dodávateľ pri plánovanom ročnom odbere materiálu firme poskytne, pričom vzhľadom na odhadovaný odber bude marža vo výške 32%. Teda marža a čistý príjem firmy z materiálu bude 179,712 tis. EUR ročne.

Tretím príjmom pre firmu budú predstavovať ďalšie príjmy hlavne z montáží a úprav nadstavieb či z predaja súčiastok mimo opráv kmeňových vozidiel. Ročná odhadovaná marža z tohto predaja bude vo výške približne 30 tis. EUR.

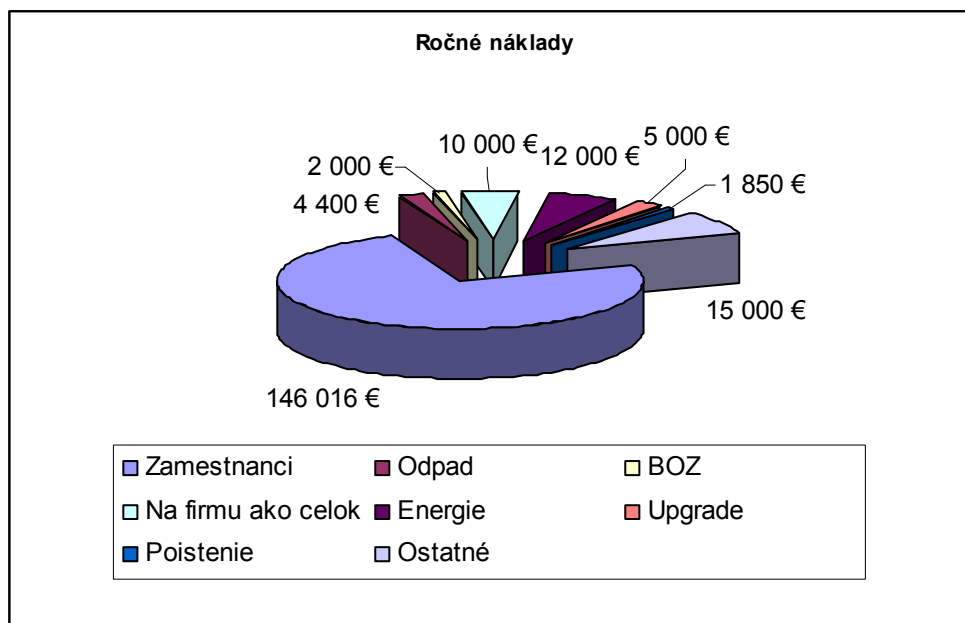
Ako to aj možno vyčítať z nasledujúcej tabuľky tak celkové predpokladané čisté ročné príjmy firmy sa budú blížiť k sume 400 tis. EUR.

	Vytvorené zam. [EUR/rok]	Vytvorené pred. mat. [EUR/rok]	Z ďalších činností [EUR/rok]	Celkovo [EUR/rok]
Ročné príjmy servisu	187200	179712	29952	396864

Tab. 40: Vyčíslenie ročných príjmov servisu (Vlastné spracovanie podľa svojich výpočtov)

3.2.1.2 Náklady plynúce z prevádzky servisu

Naproti príjmom je potrebné stanoviť náklady na chod servisu, ktoré zobrazuje graf č. 23 na nasledujúcej strane.



Graf 23: Ročné náklady na prevádzku servisu (Vlastné spracovanie podľa svojich výpočtov)

Keďže najväčšiu časť vo výške až 78% celkových nákladov predstavujú mzdy a odvody za zamestnancov, tak výpočet týchto nákladov ukazuje tab. č. 41:

Počet zamestnancov	Čistá mes. mzda [EUR/zam.]	Odvody [EUR/zam.]	Mes. náklady [EUR/13 zam.]	Roč. náklady [EUR/zam.]
13	650	286	12168	146016

Tab. 41: Osobné náklady (Vlastné spracovanie podľa svojich výpočtov)

Druhou najnákladnejšou položkou sú ostatné náklady, pod ktoré sa radí predovšetkým nákup pohonných hmôt pre servisné a odťahové vozidlo a dokúpenie potrebného náradia, pričom ďalšou významnou položkou sú náklady na energie. Medzi celkové náklady na firmu sa radí nákup bežných kancelárskych potrieb a pohonných hmôt pre referentské vozidlá. Nezanedbateľnou položkou pri prevádzke autoservisu sú náklady spojené s odpadovým hospodárstvom, keďže je nutné zvláštne triedenie hneď niektorých druhov odpadov.⁸⁵ Odvoz týchto odpadov by za mesačný paušál realizovala firma A.S.A. Slovensko, s.r.o. - odštepny závod Žilina. Jednou z nákladových položiek je samozrejme poistenie a to nielen majetku servisu, ale aj zodpovednosti za škodu mechanikov.

⁸⁵ Napr. olejové filtre, vzduchové filtre, AKB akumulátory, sklo, plasty, obalový materiál.

3.2.1.3 Posúdenie investície

Pri posudzovaní investície budeme vzhľadom na výšku počiatočného kapitálového výdaja vychádzať z desaťročného časového horizontu prevádzky⁸⁶, pričom pre hodnotenie efektu z investičného zámeru budú použité metódy vychádzajúce z peňažného toku z investície.

Vychádzajúc z predchádzajúcich údajov sa stanovili CF plynúce z investície zachytené v tabuľke uvedenej ako príloha č. 6 (viď. príloha č. 6), pričom pri týchto výpočtoch boli zohľadnené nasledujúce fakty:

- nárast tržieb v roku 2016⁸⁷ o 20% a následne každoročný nárast o 5%
- medziročný nárast nákladov o 4%, pričom v 2016⁸⁸ o 9%
- odpisy stanovené s ohľadom na odpisovú politiku spoločnosti
- daň z príjmov právnických osôb vo výške 23%

Následne musí byť stanovená minimálna výnosnosť, ktorú by mal podnik požadovať pri novo prijímaných investičných projektoch. Keďže Ministerstvo hospodárstva SR nemá vlastnú metodiku výpočtu vážených nákladov kapitálu, resp. nákladov na vlastný kapitál a iná relevantná metodika je v tomto prípade ťažko použiteľná, tak budeme s ohľadom na fakt, že firma nemá žiadne úvery, vychádzať z rentability vlastného kapitálu (ROE).⁸⁹ Konkrétne z priemeru hodnôt tejto rentability v rokoch 2010 a 2011, ktorý je vo výške 4,14% a hodnota tejto minimálnej miery výnosnosti bola použitá pri diskontovaní CF na súčasnú hodnotu, pričom výsledky vybraných ukazovateľov zachytáva tab. č. 42 na nasledujúcej strane.

⁸⁶ Aj napriek predpokladanej dobe prevádzky dlhšej ako desať rokov bude pri hodnotení tohto investičného zámeru braný do úvahy tento časový horizont.

⁸⁷ V roku 2016 bude snaha uzatvoriť zmluvu s odťahovou službou, pričom všetky havarované vozidlá v okruhu cca. 15 km od mesta Rajec budú pristavené k oprave do servisu Dolkam Šuja.

⁸⁸ Vzhľadom na skokový nárast počtu opráv súvisiaci so zazmluvnením opráv havarovaných vozidiel bude potrebné prijať ďalšieho mechanika.

⁸⁹ Väčšinový akcionár sa môže rozhodnúť, akým spôsobom bude firma smerovať a ako sa budú zhodnocovať jeho vložené prostriedky. Predpokladá sa teda, že zhodnotenie investície už len vo výške ROE bude pre neho prijateľné.

Hodnota diskontovaných CF [EUR]	1880972
Kapitálový výdaj [EUR]	1000000
Čistá súčasná hodnota (ČSH) [EUR]	880972
Index rentability (IR)	1,881
Vnútorne výnosové percento (VVP)	17,684

Tab. 42: Zhodnotenie investície (Vlastné výpočty podľa údajov uvedený v prílohe č.6)

Keďže ČSH investície vyšla kladná, tak zriadenie servisu počas desiatich rokov svojej prevádzky vygeneruje dostatočne vysoké peňažné toky, ktoré nielenže plne pokryjú kapitálové výdaje, ale prinesú aj určitý prínos vo výške 880 tis. EUR.⁹⁰ Vzhľadom na hodnotu VVP, by investičný projekt bol prijateľný aj pri vyššej minimálnej miere požadovanej výnosnosti.⁹¹ Doba jej návratnosti by v tomto prípade bola 5 rokov 6 mesiacov a 3 dni.

Keďže zámer bol zatiaľ posudzovaný z pohľadu na opravovňu ako určitú samostatnú entitu spoločnosti, treba zmieniť aj jej ďalšie výhody pre firmu ako celok. Firma ročne vynakladá na opravy vlastných nákladných a špeciálnych vozidiel cca. 40 tis. EUR. Ak z tejto sumy budú odpočítané náklady na náhradné diely bez marže, tak odhadovaná ročná úspora bude predstavovať 19 tis. EUR.

Je dôležité takisto podotknúť, že daná kalkulácia a teda aj jej výsledky vychádzajú z jednozmennej prevádzky servisu. Snahou servisu by malo byť čo najrýchlejšie prejsť na dvojzmennú prevádzku. Tá by mala byť docieľaná predovšetkým získaním oprávnenia zaručujúceho nacenenie a opravu vozidiel bez prítomnosti likvidátora. So zreteľom na fakt, že väčšina nových nákladných vozidiel sa momentálne kupuje formou operatívneho leasingu, snahou firmy by malo byť spísanie zmluvy predovšetkým so spoločnosťami LeasePlan Slovakia, s.r.o. a ARVAL SLOVAKIA s.r.o. o preplácaní servisných opráv ich vozidiel, ktoré využívajú firmy v okolí mesta Rajec.

⁹⁰ Ak by sme kalkulovali aj s prírastkom ČPK spojeného s touto investíciou o cca. 46 tis. EUR, tak by prínos za sledované obdobie bol nižší práve o túto čiastku. Prírastok ČPK vznikol navýšením zásob o cca. 30 tis. EUR (čo približne predstavuje mesačnú spotrebu materiálu) a navýšením o rozdiel medzi mesačnými príjmami a nákladmi v hodnote cca. 16 tis. EUR.

⁹¹ Hodnota VVP je 17,684 z čoho plynie, že pri tejto úrokovej miere sa ČSH CF z investície plynúcich rovná kapitálovému výdaju. Čo inak povedané znamená, že investícia bude pre podnik prijateľná ak požadovaná miera výnosnosti bude maximálne na úrovni 17,684. Ak sa požadovaná miera výnosnosti bude presne rovnať tejto hodnote, tak podniku táto investícia nič navyše neprinesie, len pokryje kapitálový výdaj.

3.2.2 Využitie ďalších voľných prostriedkov

Ak budeme vychádzať z firemných výkazov za rok 2011, tak objem prostriedkov na finančných účtoch bol vo výške 4,2 mil. EUR, čo zodpovedalo neprimerane vysokej likvidite⁹² ako aj netradičnej štruktúre obežného majetku. Vzhľadom na investíciu do servisu pre nákladné vozidlá, ktorá bude financovaná z vlastných prostriedkov⁹³ objem peňazí na bankových účtoch klesne a preklopí sa do dlhodobého majetku. Firma má teda k dispozícii 3,2 mil. EUR⁹⁴, ktoré nedosahujú primeranú mieru zhodnotenia. Ich ďalšie dlhodobejšie investovanie treba však zosúladiť s plánovaním rozvojom spoločnosti. Pre rozšírenie chráneného ložiskového územia je potrebné vyňať cca. 20ha územia, pričom vyňatie 1ha stojí približne 120 tis. EUR.⁹⁵ Celkový očakávaný náklad spojený s vyňatím pozemkov bude 2,4 mil. EUR, čo predstavuje najnákladnejšiu položku v strednodobom časovom horizonte spoločnosti. Vyňatie bude podľa odhadu uskutočnené v dvoch etapách, na začiatku a na konci roku 2015.

Firme by vzhľadom na udržiavanie primeranej hodnoty hotovostnej likvidity⁹⁶ mala stačiť na bežnom účte čiastka približne vo výške 50 tis. EUR, čo korešponduje aj s hodnotou ukazovateľa u príbuzných firiem. Podnik by mal teda zvážiť, ktoré prostriedky z dlhodobejšieho časového hľadiska nebude na rozvoj svojej terajšej priamej podnikateľskej činnosti potrebovať, a tie vzhľadom na požadovanú mieru výnosu investovať či už do reálnych alebo finančných aktív. O týchto dlhodobějších investíciách by bolo dobre definitívne rozhodnúť až s dotiahnutím vyňatia plochy umožňujúcej dostatočnú výťažnosť až do roku 2030, lebo táto investícia bude ako už bolo spomínané z strednodobého horizontu najnákladnejšia. Zatiaľ by stačilo, keby boli peňažné prostriedky uložené na termínovanom vklade, ktorý by priniesol vyššie

⁹² Bežná likvidita podniku má hodnotu 28, pritom priemerná hodnota tejto likvidity u porovnateľných firiem pôsobiach v rovnakom odvetví len o málo prevyšuje hodnotu 2.

⁹³ O financovaní investície z cudzích zdrojov sa vďaka dostatočnej výške vlastných voľných prostriedkov neuvažovalo.

⁹⁴ V tejto sume nie je zarátaný predpokladaný zisk spoločnosti za rok 2012 v odhadovanej výške 350 - 400 tis. EUR, ktorý s ohľadom na nadstavenú politiku spoločnosti pri rozdeľovaní zisku bude po odvodoch do štátneho rozpočtu, sociálneho fondu a výplate tantiém umiestnený do účelového fondu.

⁹⁵ Táto suma zahŕňa vyňatie pozemkov z lesného fondu vrátane zaplattenia ušlého zisku z drevnej hmoty, dlhodobý prenájom resp. pri vyššej cene aj predaj pozemkov, rozšírený geologický prieskum a skrývkové práce.

⁹⁶ Pri jej výpočte započítavame z bankových účtov len tie, ktoré majú splatnosť do troch mesiacov.

zhodnotenie ako doteraz. Toto väčšie zhodnotenie sa prejaví vo vyšších výnosových úrokoch ako doposiaľ, pričom toto porovnanie je zachytené v nasledujúcej tabuľke:

Výška vkladu [tis. EUR]	Viazanosť [v rokoch]	Úroková sadzba [p.a.]	Výnosové úroky [tis. EUR/ rok]	Terajšie výnosové úroky [tis. EUR/ rok]
3000	2	3,75 %	112,5	32,426
150	0,5	2,3%	1,725	-

Tab. 43: Výnosové úroky (Vlastné spracovanie podľa svojich výpočtov a údajov z J&T banky)

Pozn.: Výška terajších výnosových úrokov vychádza z výšky bankových účtov v roku 2011. Úroková sadzba pri dvojročnej viazanosti v J&T banke je 3,6% p.a., vzhľadom na stanovenie individuálnych podmienok korporátnych klientov s daným vloženým objemom peňazí môže byť dohodnutá sadzba vo výške 3,75% p.a. .

Dočasne odporúčame dať voľné peňažné prostriedky na vyššie zmienený termínovaný vklad⁹⁷. Medzitým si zadefinovať vhodnú investičnú stratégiu a po uskutočnení investície do rozšírenia ložiskového územia, danú stratégiu aj uplatniť.

⁹⁷ Termínovaný vklad od J&T banky je momentálne na Slovensku najvýhodnejší.

Záver

V diplomovej práci som pomocou vybraných metód analyzoval firmu Dolkam Šuja a.s. . Vybral som si ju preto, že ako jedna z mála firiem v odvetví ťažby nerastných surovín si v žilinskom regióne udržala výrobnú činnosť aj po roku 1989, pričom som ju mal možnosť v minulosti aj bližšie spoznať.

Hlavným cieľom mojej diplomovej práce bolo pomocou vybraných metód analyzovať súčasný stav firmy Dolkam Šuja a.s. a na základe výsledkov analýz predstaviť návrhy na jeho zlepšenie.

Prvou podmienkou úspešného splnenia tohto cieľa bolo preštudovanie teoretických poznatkov z odbornej literatúry. Druhá podmienka spočívala v detailnejšom zoznámení sa s analyzovanou firmou. Po naplnení oboch týchto podmienok bolo možné analyzovať firmu pomocou metód fundamentálnej analýzy, SLEPTE analýzy, Porterovho modelu piatich konkurenčných síl, Kralickovho Quick testu a SWOT analýzy, pričom analyzovaná bola aj ťažba dolomitu na vybranom území.

Na základe výsledkov uvedených analýz a zámeru čo najväčšieho využitia príležitostí plynúcich z okolia a zároveň eliminácie slabých stránok firmy boli podané návrhy na zlepšenie jej stavu, ktoré som zaradil do dvoch základných oblastí. Prvá sa dotýka oblasti odbytu a druhá pojednáva o návrhu na využitie voľných finančných prostriedkov ktorými firma disponuje.

Pri spracovaní tejto práce som si uvedomil nevyhnutnosť analýzy firmy z pohľadu viacerých metód, lebo práve tie umožnia komplexnejšie nazeranie na jej stav, čo v konečnom dôsledku prispieva k lepšej identifikácii návrhov na jeho zlepšenie, ktoré sú výstupom tejto práce.

Tým som cieľ diplomovej práce splnil.

Použité zdroje a literatura

Monografie:

- [1] BERNDT, R. *Marketingstrategie und Marketingpolitik*. 4. vyd. Berlin: Springer, 2004. 419 s. ISBN 3-540-22661-3.
- [2] BLAHA, Z, S.; JINDŘICHOVSKÁ, I. *Jak posoudit finanční zdraví firmy*. 3. vyd. Praha: Management Press, 2006. 194 s. ISBN 80-7261-145-3.
- [3] DLUHOŠOVÁ, D. *Finanční řízení a rozhodování podniku*. 2. upr. vyd. Praha: Ekopress, 2008. 192 s. ISBN 978-80-86929-44-6.
- [4] DLUHOŠOVÁ, D. a kol. *Finanční řízení a rozhodování podniku*. 3. upr. vyd. Praha: Ekopress, 2010. 225s. ISBN 978-80-86929-68-2.
- [5] GRASSEOVÁ, M.; DUBEC, R.; ŘEHÁK, D. *Analýza v rukou manažera: 33 nejpoužívanějších metod strategického řízení*. 1. vyd. Brno: Computer Press, 2010. 325 s. ISBN 978-80-251-2621-9.
- [6] GRÜNWALD, R. *Analýza finanční důvěryhodnosti podniku*. 1. vyd. Praha: Ekopress, 2009. 76 s. ISBN 80-86119-47-5.
- [7] GRÜNWALD, R.; HOLEČKOVÁ, J. *Finanční analýza a plánování podniku*. 1. vyd. Praha: Ekopress, 2009. 318 s. ISBN 978-80-86929-26-2.
- [8] HANUŠOVÁ, H. *Manažerské účetnictví: studijní text pro kombinované studium*. 1. vyd. Brno: VÚT, Fakulta podnikatelská v nakl. Zdeněk Novotný, 2001. 55 s. ISBN 80-214-2025-1.
- [9] KEŘKOVSKÝ, M.; VYKYPĚL, O. *Strategické řízení: teorie pro praxi*. 2. vyd. Praha: C. H. Beck, 2006. 206 s. ISBN 80-7179-453-8.

- [10] KISLINGEROVÁ, E. *Manažerské finance*. 3. vyd. Praha: C. H. Beck, 2010. 811 s. ISBN 978-80-7400-194-9.
- [11] KONEČNÝ, M. *Finanční analýza a plánování*. 9. vyd. Brno: VÚT, Fakulta podnikatelská v nakl. Zdeněk Novotný, 2004. 102 s. ISBN 80-214-2564-4.
- [12] KOŠTAN, P.; ŠULEŘ, O. *Firemní strategie: plánování a realizace*. Praha: Computer Press, 2002. 124 s. ISBN 80-7226-657-8.
- [13] KOZEL, R. a kol. *Moderní marketingový výzkum*. 1. vyd. Praha: Grada Publishing, 2006. 277 s. ISBN 80-247-0966-X.
- [14] PAVELKOVÁ, D. *Výkonnost podniku z pohledu finančního manažera*. 2. akt. vyd. Praha: Linde, 2009. 333 s. ISBN 978-80-86131-85-6.
- [15] PETŘÍK, P. *Ekonomické a finanční řízení firmy - manažerské účetnictví v praxi*. 1. vyd. Praha: Grada Publishing, 2005. 137 s. ISBN 80-247-1046-3.
- [16] PORTER, M, E. *Konkurenční strategie: Metody pro analýzu odvětví a konkurentů*. Praha: Victoria Publishing, 1993. 626 s. ISBN 80-85605-12-0.
- [17] PORTER, M, E. *Konkurenční výhoda*. Praha: Victoria Publishing, 1994. 403 s. ISBN 80-85605-11-2.
- [18] RŮŽIČKOVÁ, P. *Finanční analýza - metody, ukazovatele, využití v praxi*. Praha: Grada, 2007. 120 s. ISBN 978-80-247-1386-1.
- [19] SEDLÁČEK, J. *Finanční analýza podniku*. 2. akt. vyd. Brno: Computer Press, 2011. 152 s. ISBN 978-80-251-3386-6.
- [20] SEDLÁČKOVÁ, H.; BUCHTA, K. *Strategická analýza*. 2. přeprac. a dopl. vyd. Praha: C. H. Beck, 2006. 121 s. ISBN 80-7179-367-1.

- [21] ŠLOSÁROVÁ, A. a kol. *Analýza účtovnej závierky*. Bratislava: Iura Edition, 2006. 478 s. ISBN 80-8078-070-6.
- [22] SYNEK, M. a kol. *Manažerská ekonomika*. 5. aktual. a dopl. vyd. Praha: Grada Publishing, 2011. 471s. ISBN 978-80-247-3494-1.
- [23] SYNEK, M. *Manažerské výpočty a ekonomická analýzy*. Praha: C. H. Beck, 2009. 301 s. ISBN 978-80-7400-154-3.
- [24] TOMEK, G.; VÁVROVÁ, V. *Marketing od myšlenky k realizaci*. 3. vyd. Praha: Professional Publishing, 2011. 344 s. ISBN 978-80-7431-042-3.
- [25] VEBER, J. a kol. *Management: základy, prosperita, globalizace*. 1. vyd. Praha: Management Press, 2000. 700 s. ISBN 80-7261-029-5.
- [26] ŽIVĚLOVÁ, I. *Podnikové finance*. 1. vyd. Brno: MZLU, 2008. 111 s. ISBN 978-80-7375-035-0.
- [27] ŽIŽKA, J. *Analýza vlastností Kralickova Quick Testu*. (Bakalářská práce) Plzeň: ZCU, 2009. 67 s.

Internetové zdroje:

- [1] ČNB. *Aktuální prognóza ČNB*. [online]. 2013 [cit. 2013-01-11]. Dostupné z: <http://www.cnb.cz/cs/menova_politika/prognoza/index.html>.
- [2] ČNB. *Vybrané devizové kurz - grafy*. [online]. 2013 [cit. 2013-01-11]. Dostupné z: <http://www.cnb.cz/cs/financni_trhy/devizovy_trh/kurzy_devizoveho_trhu/grafy_form_js.jsp>.

- [3] DOLKAM. *Certifikáty*. [online]. 2012 [cit. 2012-03-25]. Dostupné z: <<http://dolkam.sk/index.php?page=certifikaty>>.
- [4] DOLKAM. *Poznámky k účtovným výkazom za rok 2009*. [online]. 2010 [cit. 2012-03-14]. Dostupné z: <<http://dolkam.sk/index.php?page=vysledky>>.
- [5] DOLKAM. *Poznámky k účtovným výkazom za rok 2010*. [online]. 2011 [cit. 2012-03-14]. Dostupné z: <<http://dolkam.sk/index.php?page=vysledky>>.
- [6] DOLKAM. *Poznámky k účtovným výkazom k 31. decembru 2011*. [online]. 2012 [cit. 2012-05-06]. Dostupné z: <<http://dolkam.sk/index.php?page=produktyaslužby>>.
- [7] DOLKAM. *Prehľad peňažných tokov 2010*. [online]. 2011 [cit. 2012-03-10]. Dostupné z: <<http://dolkam.sk/index.php?page=vysledky>>.
- [8] DOLKAM. *Prehľad peňažných tokov 2011*. [online]. 2012 [cit. 2012-05-06]. Dostupné z: <http://dolkam.sk/doc/cash_flow_2011.pdf>.
- [9] DOLKAM. *Produkty a služby*. [online]. 2012 [cit. 2012-03-21]. Dostupné z: <<http://dolkam.sk/index.php?page=produktyaslužby>>.
- [10] DOLKAM. *Profil spoločnosti*. [online]. 2012 [cit. 2012-03-20]. Dostupné z: <<http://www.dolkam.sk/>>.
- [11] DOLKAM. *Výročná správa akciovej spoločnosti Dolkam za rok 2007*. [online]. 2008 [cit. 2012-03-09]. Dostupné z: <<http://dolkam.sk/index.php?page=vysledky>>.
- [12] DOLKAM. *Výročná správa akciovej spoločnosti Dolkam za rok 2008*. [online]. 2009 [cit. 2012-03-09]. Dostupné z: <<http://dolkam.sk/index.php?page=vysledky>>.

- [13] DOLKAM. *Výročná správa akciovej spoločnosti Dolkam za rok 2009*. [online]. 2010 [cit. 2012-03-10]. Dostupné z: <<http://dolkam.sk/index.php?page=vysledky>>.
- [14] DOLKAM. *Výročná správa akciovej spoločnosti Dolkam za rok 2010*. [online]. 2011 [cit. 2012-03-10]. Dostupné z: <<http://dolkam.sk/index.php?page=vysledky>>.
- [15] DOLKAM. *Výročná správa akciovej spoločnosti Dolkam za rok 2011*. [online]. 2012 [cit. 2012-04-26]. Dostupné z: <http://dolkam.sk/doc/vyrocsprava_2011.pdf>.
- [16] DOLKAM. *Z histórie spoločnosti*. [online]. 2012 [cit. 2012-03-14]. Dostupné z: <<http://dolkam.sk/index.php?page=historia>>.
- [17] ENVIROPORTAL. *Prírodná rezervácia Šujské rašelinisko*. [online]. 2012 [cit. 2012-05-11]. Dostupné z: <<http://uzemia.enviroportal.sk/main/detail/cislo/445>>.
- [18] ENVIROMAGAZIN. *Nerastné bohatstvo a jeho využívanie*. [online]. 2006 [cit. 2012-05-08]. Dostupné z: <<http://www.enviromagazin.sk/enviro2006/enviro5/05.pdf>>.
- [19] EURESP. *Nerastné suroviny SR 2011*. [online]. 2011 [cit. 2012-05-05]. Dostupné z: <http://www.euresp-plus.net/sites/default/files/NS_rocenka_2011_noPW_0.pdf>.
- [20] EUROPEAN COMMISSION. *Interim forecast february 2012*. [online]. 2012 [cit. 2012-05-10]. Dostupné z: <http://ec.europa.eu/economy_finance/articles/eu_economic_situation/pdf/2012/2012-02-23-interim-forecast_en.pdf>.

- [21] EUROPEAN COMMISSION. *European economic forecast - autumn 2011*. [online]. 2011 [cit. 2012-05-05]. Dostupné z: <http://ec.europa.eu/economy_finance/publications/european_economy/2011/pdf/ee-2011-6_en.pdf>.
- [22] EUROSTAT. *Reálny HDP na obyvateľa, tempo rastu a súhrny*. [online]. 2012 [cit. 2012-05-10]. Dostupné z: <<http://www.statistics.sk/pls/eutab/html.h?ptabkod=tsdec100>>.
- [23] EUROSTAT. *Real GDP growth rate - volume*. [online]. 2012 [cit. 2012-05-09]. Dostupné z: <<http://portal.statistics.sk/showdoc.do?docid=5457>>.
- [24] GEOLOGY. *Surovinové zdroje České republiky: Nerostné suroviny 2005*. [online]. 2005 [cit. 2012-09-20]. Dostupné z: <<http://www.geology.cz/extranet/publikace/online/surovinove-zdroje/rocenka-2004.pdf>>.
- [25] GEOLOGY. *Surovinové zdroje České republiky: Nerostné suroviny 2010*. [online]. 2010 [cit. 2012-09-20]. Dostupné z: <<http://www.geology.cz/extranet/publikace/online/surovinove-zdroje/rocenka2010sur.pdf>>.
- [26] GEOLOGY. *Surovinové zdroje České republiky: Nerostné suroviny 2011*. [online]. 2011 [cit. 2012-05-15]. Dostupné z: <<http://www.geology.cz/extranet/publikace/online/surovinove-zdroje/rocenka2011sur.pdf>>.
- [27] HLAVNÝ BANSKÝ ÚRAD. *Zoznam platných všeobecne záväzných predpisov*. [online]. 2012 [cit. 2012-05-08]. Dostupné z: <<http://www.hbu.sk/sk/Zoznamy/Zoznam-platnych-vseobecne-zavaznych-pravnych-predpisov.alej>>.

- [28] HLAVNÝ BANSKÝ ÚRAD. *Evidencia dobývacích priestorov - Obvodný banský úrad v Prievdzi*. [online]. 2012 [cit. 2012-11-16]. Dostupné z: <<http://www.hbu.sk/sk/Dobyvacie-priestory/Prievdza.alej>>.
- [29] J&T BANKA. *Termínované účty*. [online]. 2013 [cit. 2012-01-02]. Dostupné z: <<http://www.jt-banka.sk/korporatni-klienti/terminovane-ucty>>.
- [30] LHOIST. *Lhoist na Slovensku*. [online]. 2006 [cit. 2012-03-16]. Dostupné z: <http://www.lhoist.cz/frames/Frame_Slovensku/Frame_Slovensku.htm>.
- [31] NÁRODNÁ DIAĽNIČNÁ SPOLOČNOSŤ. *Staviame*. [online]. 2012 [cit. 2012-05-15]. Dostupné z: <<http://www.ndsas.sk/staviame/44347s>>.
- [32] NP MALÁ FATRA. *Močiar a Šujské rašelinisko*. [online]. 2012 [cit. 2012-05-11]. Dostupné z: <files.npmalafatra.sk/200000102-cd7a2ce739/Mociar_Suj_rasel.pdf>.
- [33] OBCHODNÝ REGISTER. *Výpis z obchodného registra Okresného súdu Žilina*. [online]. 2012 [cit. 2012-05-12]. Dostupné z: <<http://www.orsr.sk/vypis.asp?ID=952&SID=5&P=0>>.
- [34] POLISH GEOLOGICAL INSTITUTE. *Maps*. [online]. 2011 [cit. 2012-11-15]. Dostupné z: <<http://geoportal.pgi.gov.pl/surowce/mapy?param=ssz&year=2011>>.
- [35] POLISH GEOLOGICAL INSTITUTE. *Mineral resources of Poland*. [online]. 2011 [cit. 2012-12-02]. Dostupné z: <<http://geoportal.pgi.gov.pl/surowce/skalne/dolomity/2011>>.
- [36] POLISH GEOLOGICAL INSTITUTE. *Mineral resources of Poland*. [online]. 2010 [cit. 2012-12-02]. Dostupné z: <<http://geoportal.pgi.gov.pl/surowce/skalne/dolomity/2010>>.

- [37] RAIL. *Železničná trať Žilina - Rajec*. [online]. 2010 [cit. 2012-05-18]. Dostupné z: <<http://rail.sk/arp/slovakia/history/h126.htm>>.
- [38] ŠSTATISTICKÝ ÚRAD SR. *Trh práce: priemerná mzda podľa ekonomických činností*. [online]. 2011 [cit. 2012-05-06]. Dostupné z: <<http://portal.statistics.sk/showdoc.do?docid=5457>>.
- [39] ŠSTATISTICKÝ ÚRAD SR. *Trh práce: základné ukazovatele o evidovanej nezamestnanosti*. [online]. 2011 [cit. 2012-05-06]. Dostupné z: <<http://portal.statistics.sk/showdoc.do?docid=5457>>.
- [40] ŠSTATISTICKÝ ÚRAD SR. *Stavebníctvo*. [online]. 2011 [cit. 2012-05-06]. Dostupné z: <<http://portal.statistics.sk/showdoc.do?docid=5457>>.
- [41] ŠGÚ DIONÝZA ŠTÚRA. *Nerastné suroviny SR 2009*. [online]. 2009 [cit. 2012-05-05]. Dostupné z: <http://www.geology.sk/images/obchod/roc_ns/Roc_NS09.pdf>.
- [42] TRIMBROKER. *Kompozičné PMI - zhodnotenie*. [online]. 2012 [cit. 2012-05-09]. Dostupné z: <<http://zo.trimbroker.com/financne-spravy/Kompozitne-PMI---zhodnotenie-120504-1134>>.
- [43] VARGA, P. Legislatívny postup a časová nadväznosť legislatívnych požiadaviek pri príprave a realizácii geologických a banských projektov. [online]. 2008 [cit. 2012-05-05]. Dostupné z: <http://www.fberg.tuke.sk/bergweb/konferencie/2008/respect_%202007_zbornik.pdf>.
- [44] VLÁDA. *Programové vyhlásenie vlády Slovenskej republiky*. [online]. 2012 [cit. 2012-05-10]. Dostupné z: <http://www.vlada.gov.sk/data/files/2008_programove-vyhlaseenie-vlady.pdf>.

Zoznam skratiek

CF	Cash flow
ČR	Česká republika
ČSH	Čistá súčasná hodnota
DM	Dlhodobý majetok
DFM	Dlhodobý finančný majetok
DNM	Dlhodobý nehmotný majetok
DHM	Dlhodobý hmotný majetok
HDP	Hrubý domáci produkt
HIM	Hmotný investičný majetok
HM	Hnuteľný majetok
IR	Index rentability
KFM	Krátkodobý finančný majetok
NBO	Náklady budúcich období
OM	Obežný majetok
PBO	Príjmy budúcich období
PL	Poľská republika
SR	Slovenská republika
VH	Výsledok hospodárenia
VK	Vlastný kapitál
VBO	Výdaje budúcich období
VVP	Vnútorne výnosové percento
VÝNBO	Výnosy budúcich období
VZaS	Výkaz ziskov a strát
ZK	Základný kapitál
ZRF	Zákonný rezervný fond

Zoznam grafov

Graf 1: Predaj v roku 2011 podľa frakcií	45
Graf 2: Predaj v roku 2011 podľa odvetví	45
Graf 3: Vývoj majetku podniku	46
Graf 4: Štruktúra aktív	47
Graf 5: Štruktúra DHM	48
Graf 6: Štruktúra obežného majetku	50
Graf 7: Štruktúra pasív	54
Graf 8: Výška vlastného imania	56
Graf 9: Vývoj záväzkov	58
Graf 10: Štruktúra krátkodobých záväzkov	61
Graf 11: Štruktúra výrobnnej spotreby	65
Graf 12: Osobné náklady	66
Graf 13: Miera nezamestnanosti v okrese Žilina	70
Graf 14: Prehľad priemerných miezd	71
Graf 15: Tempo rastu HDP	74
Graf 16: Miera rastu HDP a stavebnej produkcie.....	75
Graf 17: Zadlženie Slovenskej republiky	76
Graf 18: Vývoj HDP a PMI	77
Graf 19: Kurz CZK/EUR	78
Graf 20: Interval spoľahlivosti kurzu CZK/EUR	78
Graf 21: Vývoj ťažby dolomitu	84
Graf 22: Celkové náklady na servis vozidiel	113
Graf 23: Ročné náklady na prevádzku servisu	117

Zoznam obrázkov

Obr. 1: Porterov model	26
Obr. 2: Hrozba vstupu nových firiem na trh	27
Obr. 3: Členenie metód finančnej analýzy	33
Obr. 4: Modely hodnotenia finančnej úrovne	35
Obr. 5: Zdroje pre SWOT analýzu	41
Obr. 6: Logo spoločnosti	43
Obr. 7: Evidované ložiská dolomitu na Slovensku	85
Obr. 8: Ložiská dolomitu v ČR	87
Obr. 9: Ložiská dolomitu v Poľsku	88
Obr. 10: Konkurenčné prostredie v ťažbe a predaji dolomitu	96

Zoznam tabuliek

Tab. 1: Detailná štruktúra rozvahy	13
Tab. 2: Konštrukcia VZaS	20
Tab. 3: Vykazovanie účtov daní v VZaS	21
Tab. 4: Stupnica hodnotenia ukazovateľov	37
Tab. 5: SWOT analýza	40
Tab. 6: Štruktúra akcionárov	44
Tab. 7: Materiál - spotreby a zásoby	51
Tab. 8: Vzťah stavu výrobkov k tržbám	51
Tab. 9: Doba obratu pohľadávok	52
Tab. 10: Nárasty tržieb a pohľadávok	52
Tab. 11: Pomer FÚ na aktívach	53
Tab. 12: Zmena záväzkov z obch. vzťahov a výkonovej spotreby	61
Tab. 13: Tržby, výroba	64
Tab. 14: Zmena výroby, výrobnnej spotreby	64
Tab. 15: Tvorba výrobnnej spotreby	64
Tab. 16: Predajná marža	66
Tab. 17: Odvetvie ťažby - počet pracovníkov	70
Tab. 18: Všeobecné údaje o ťažbe dolomitu	83
Tab. 19: Spotreba dolomitu na Slovensku	86
Tab. 20: Spotreba dolomitu v Česku	88
Tab. 21: Charakteristika ložísk v Poľsku	89
Tab. 22: Spotreba dolomitu v Poľsku	89
Tab. 23: Koeficient samofinancovania	98
Tab. 24: Doba splácania dlhu z CF	98
Tab. 25: Cash flow v % tržieb	99
Tab. 26: ROA	99
Tab. 27: Zhodnotenie ukazovateľov	100
Tab. 28: Zhodnotenie ukazovateľov	100
Tab. 29: SWOT analýza spoločnosti Dolkam Šuja	101
Tab. 30: Kalkulácia ponukovej ceny pre hutu D. Górnica	105

Tab. 31: Prepravné vzdialenosti ložísk od závodu D. Górnicza	105
Tab. 32: Vzdialenosť ložísk od Třinca	106
Tab. 33: Porovnanie dopravných vzdialeností	107
Tab. 34: Vyčíslenie prepravných nákladov	107
Tab. 35: Porovnanie výslednej ceny	108
Tab. 36: Dopad zníženia fixných nákladov	108
Tab. 37: Kmeňový stav vozidiel	111
Tab. 38: Obslužnosť dielne	114
Tab. 39: Časový fond servisu	115
Tab. 40: Vyčíslenie ročných príjmov servisu	116
Tab. 41: Osobné náklady	117
Tab. 42: Zhodnotenie investície	119
Tab. 43: Výnosové úroky	121

Zoznam príloh

Príloha č. 1: Aktíva spoločnosti Dolkam Šuja za rok 2009

Príloha č. 2: Aktíva spoločnosti Dolkam Šuja za rok 2010

Príloha č. 3: Aktíva spoločnosti Dolkam Šuja za rok 2011

Príloha č. 4: Pasíva spoločnosti Dolkam Šuja za roky 2009-2011

Príloha č. 5: Výkaz ziskov a strát spoločnosti Dolkam Šuja za roky 2009-2011

Príloha č. 6: CF plynúce z investície do servisu nákladných vozidiel

Príloha č. 1: Aktíva spoločnosti Dolkam Šuja za rok 2009

Súvaha k 31. decembru 2009

Označenie	STRANA AKTÍV	č. r.	Bežné účtovné obdobie			Bezprostredne predchádzajúce účtovné obdobie
			Brutto 1 (časť 1) (v eurách)	Korokcia 1 (časť 2) (v eurách)	Netto 2 (v eurách)	Netto 3 (v eurách)
a	b	c				
	Spolu majetok (r. 002 + r. 031 + r. 061)	001	9 294 160	2 665 251	6 628 909	6 729 955
A.	Neobežný majetok (r. 003 + r. 012 + r. 022)	002	4 986 937	2 636 809	2 350 128	2 390 995
A.I.	Dlhodobý nehmotný majetok súčet (r. 004 až r. 011)	003	11 051	5 219	5 832	9 816
A.I.1.	Zriadenie náklady (011) - /071, 091A/	004	-	-	-	-
A.I.1.1.	Aktivované náklady na vývoj (012) - /072, 091A/	005	-	-	-	-
A.I.1.2.	Softvér (013) - /073, 091A/	006	11 051	5 219	5 832	9 816
A.I.1.4.	Ocenenie práva (014) - /074, 091A/	007	-	-	-	-
A.I.1.5.	Goodwill (015) - /075, 091A/	008	-	-	-	-
A.I.1.6.	Ostatný dlhodobý nehmotný majetok (019, 01X) - /079, 07X, 091A/	009	-	-	-	-
A.I.1.7.	Obstarávaný dlhodobý nehmotný majetok (041) - 093	010	-	-	-	-
A.I.1.8.	Poskytnuté preddávky na dlhodobý nehmotný majetok (051) - 095A	011	-	-	-	-
A.II.	Dlhodobý hmotný majetok súčet (r. 013 až r. 021)	012	4 975 886	2 631 590	2 344 296	2 390 479
A.II.1.	Pozemky (031) - 092A	013	17 427	-	17 427	17 427
A.II.2.	Stavby (021) - /081, 092A/	014	1 532 038	717 027	815 011	875 814
A.II.3.	Samostatné hrubé veci a súbory hrubých vecí (022) - /082, 092A/	015	3 227 915	1 912 098	1 315 817	1 347 783
A.II.4.	Pestovateľské celky trvalých porastov (025) - /085, 092A/	016	-	-	-	-
A.II.5.	Základné siadla a ťažné zvieratá (026) - /086, 092A/	017	-	-	-	-
A.II.6.	Ostatný dlhodobý hmotný majetok (029, 02X, 032) - /089, 08X, 092A/	018	-	-	-	-
A.II.7.	Obstarávaný dlhodobý hmotný majetok (042) - 094	019	198 506	2 463	196 041	149 455
A.II.8.	Poskytnuté preddávky na dlhodobý hmotný majetok (052) - 095A	020	-	-	-	-
A.II.9.	Opravná položka k nadobudnutému majetku (+/- 097) +/- 098	021	-	-	-	-
A.III.	Dlhodobý finančný majetok súčet (r. 023 až r. 030)	022	-	-	-	-
A.III.1.	Podielové cenné papiere a podiely v dcérskej účtovnej jednotke (061) - 096A	023	-	-	-	-
A.III.2.	Podielové cenné papiere a podiely v spoločnosti s podstatným vplyvom (062) - 096A	024	-	-	-	-
A.III.3.	Ostatné dlhodobé cenné papiere a podiely (063, 065) - 096A	025	-	-	-	-
A.III.4.	Pôžičky účtovnej jednotke v konsolidovanom celku (068A) - 096A	026	-	-	-	-
A.III.5.	Ostatný dlhodobý finančný majetok (067A, 069, 06XA) - 096A	027	-	-	-	-
A.III.6.	Pôžičky s dobou splatnosti najviac jeden rok (066A, 067A, 06XA) - 096A	028	-	-	-	-
A.III.7.	Obstarávaný dlhodobý finančný majetok (063) - 096A	029	-	-	-	-
A.III.8.	Poskytnuté preddávky na dlhodobý finančný majetok (053) - 095A	030	-	-	-	-
B.	Obežný majetok (r. 032 + r. 040 + r. 047 + r. 059)	031	4 302 604	28 442	4 274 162	4 327 034
B.I.	Zásoby súčet (r. 033 až r. 039)	032	109 922	-	109 922	134 002
B.I.1.	Material (112, 119, 11X) - /191, 19X/	033	19 551	-	19 551	20 654
B.I.2.	Nedokončená výroba a polotovary vlastnej výroby (121, 122, 12X) - /192, 193, 19X/	034	-	-	-	-
B.I.3.	Záväzková výroba s predpokladanou dobou ukončenia dlhšou ako jeden rok 12X - 192A	035	-	-	-	-
B.I.4.	Výrobky (123) - 194	036	90 371	-	90 371	113 146
B.I.5.	Zvieratá (124) - 195	037	-	-	-	-
B.I.6.	Tovar (132, 13X, 139) - /196, 19X/	038	-	-	-	-
B.I.7.	Poskytnuté preddávky na zásoby (314A) - 391A	039	-	-	-	-
B.II.	Dlhodobé pohľadávky súčet (r. 041 až r. 046)	040	-	-	-	-
B.II.1.	Pohľadávky z obchodného styku (311A, 312A, 313A, 314A, 315A, 31XA) - 391A	041	-	-	-	-
B.II.2.	Pohľadávky voči dcérskej účtovnej jednotke a materskej účtovnej jednotke (351A) - 391A	042	-	-	-	-
B.II.3.	Ostatné pohľadávky v rámci konsolidovaného celku (351A) - 391A	043	-	-	-	-
B.II.4.	Pohľadávky voči spoločníkom, členom a združeniu (354A, 355A, 358A, 35XA) - 391A	044	-	-	-	-
B.II.5.	Iné pohľadávky (335A, 33XA, 371A, 373A, 374A, 375A, 376A, 378A) - 391A	045	-	-	-	-
B.II.6.	Odlúčenie daňová pohľadávka (481A)	046	-	-	-	-
B.III.	Krátkodobé pohľadávky súčet (r. 048 až r. 054)	047	429 128	28 442	400 686	388 124
B.III.1.	Pohľadávky z obchodného styku (311A, 312A, 313A, 314A, 315A, 31XA) - 391A	048	338 980	28 442	307 538	349 557
B.III.2.	Pohľadávky voči dcérskej účtovnej jednotke a materskej účtovnej jednotke (351A) - 391A	049	-	-	-	-
B.III.3.	Ostatné pohľadávky v rámci konsolidovaného celku (351A) - 391A	050	-	-	-	-
B.III.4.	Pohľadávky voči spoločníkom, členom a združeniu (354A, 355A, 358A, 35XA, 398A) - 391A	051	-	-	-	-
B.III.5.	Sociálne poistenie (336) - 391A	052	-	-	-	-
B.III.6.	Daňové pohľadávky a dotácie (341, 342, 343, 345 346, 347) - 391A	053	98 148	-	98 148	34 772
B.III.7.	Iné pohľadávky (335A, 33XA, 371A, 373A, 374A, 375A, 376A, 378A) - 391A	054	-	-	-	8 850
B.IV.	Finančné účty súčet (r. 056 až r. 060)	055	3 763 554	-	3 763 554	3 804 908
B.IV.1.	Peniaze (211, 213, 21X)	056	4 381	-	4 381	4 151
B.IV.2.	Účty v bankách (221A, 22X +/-261)	057	3 759 173	-	3 759 173	3 800 757
B.IV.3.	Účty v bankách s dobou splatnosti dlhšou ako jeden rok 22XA	058	-	-	-	-
B.IV.4.	Krátkodobý finančný majetok (251, 253, 254, 257, 25X) - /291, 29X/	059	-	-	-	-
B.IV.5.	Obstarávaný krátkodobý finančný majetok (259, 314A) - 291	060	-	-	-	-
C.	Časové rozlíšenie súčet (r. 062 až r. 065)	061	4 619	-	4 619	2 926
C.1.	Náklady budúcich období dlhodobé (381A, 382A)	062	-	-	-	-
C.2.	Náklady budúcich období krátkodobé (381A, 382A)	063	4 619	-	4 619	2 926
C.3.	Príjmy budúcich období dlhodobé (385A)	064	-	-	-	-
C.4.	Príjmy budúcich období krátkodobé (385A)	065	-	-	-	-

Príloha č. 2: Aktíva spoločnosti Dolkam Šuja za rok 2010

Súvaha k 31. decembru 2010

Ozna- čenie a	STRANA AKTÍV b	č.r. c	Bežné účtovné obdobie			Bezprostredne predchádzajúce účtovné obdobie
			Brutto 1 (časť 1) (v eurách)	Korekcia 1 (časť 2) (v eurách)	Netto 2 (v eurách)	Netto 3 (v eurách)
	Spolu majetok (r. 002 + r. 031 + r. 061)	001	9 695 904	2 720 503	6 975 401	6 628 909
A.	Neobežný majetok (r. 003 + r. 012 + r. 022)	002	5 197 334	2 714 121	2 483 213	2 350 128
A.I.	Dlhodobý nehmotný majetok súčet (r. 004 až r. 011)	003	11 051	8 903	2 148	5 832
A.I.1.	Zriaďovacie náklady (011) - /071, 091A/	004	-	-	-	-
A.I.2.	Aktivované náklady na vývoj (012) - /072, 091A/	005	-	-	-	-
A.I.3.	Softvér (013) - /073, 091A/	006	11 051	8 903	2 148	5 832
A.I.4.	Oceniteľné práva (014) - /074, 091A/	007	-	-	-	-
A.I.5.	Goodwill (015) - /075, 091A/	008	-	-	-	-
A.I.6.	Ostatný dlhodobý nehmotný majetok (019, 01X) - /079, 07X, 091A/	009	-	-	-	-
A.I.7.	Obstarávaný dlhodobý nehmotný majetok (041) - 093	010	-	-	-	-
A.I.8.	Poskytnuté preddavky na dlhodobý nehmotný majetok (051) - 095A	011	-	-	-	-
A.II.	Dlhodobý hmotný majetok súčet (r. 013 až r. 021)	012	5 186 283	2 705 218	2 481 065	2 344 296
A.II.1.	Pozemky (031) - 092A	013	17 427	-	17 427	17 427
A.II.2.	Stavby (021) - /081, 092A/	014	1 532 038	775 048	756 990	815 011
A.II.3.	Samostatné hnutelné veci a súbory hnutelných vecí (022) - /082, 092A/	015	3 161 412	1 926 883	1 234 529	1 315 817
A.II.4.	Pestovateľské celky trvalých porastov (025) - /085, 092A/	016	-	-	-	-
A.II.5.	Základné stádo a ťažné zvieratá (026) - /086, 092A/	017	-	-	-	-
A.II.6.	Ostatný dlhodobý hmotný majetok (029, 02X, 032) - /089, 08X, 092A/	018	-	-	-	-
A.II.7.	Obstarávaný dlhodobý hmotný majetok (042) - 094	019	475 406	3 287	472 119	196 041
A.II.8.	Poskytnuté preddavky na dlhodobý hmotný majetok (052) - 095A	020	-	-	-	-
A.II.9.	Opravná položka k nadobudnutému majetku (+/- 097) +/- 098	021	-	-	-	-
A.III.	Dlhodobý finančný majetok súčet (r. 023 až r. 030)	022	-	-	-	-
A.III.1.	Podielové cenné papiere a podiely v dcérskej účtovnej jednotke (061)	023	-	-	-	-
A.III.2.	Podielové cenné papiere a podiely v spoločnosti s podstatným vplyvom (062) - 096A	024	-	-	-	-
A.III.3.	Ostatné dlhodobé cenné papiere a podiely (063, 065) - 096A	025	-	-	-	-
A.III.4.	Pôžičky účtovnej jednotke v konsolidovanom celku (066A) - 096A	026	-	-	-	-
A.III.5.	Ostatný dlhodobý finančný majetok (067A, 069, 06XA) - 096A	027	-	-	-	-
A.III.6.	Pôžičky s dobou splatnosti najviac jeden rok (066A, 067A, 06XA) - 096A	028	-	-	-	-
A.III.7.	Obstarávaný dlhodobý finančný majetok (043) - 096A	029	-	-	-	-
A.III.8.	Poskytnuté preddavky na dlhodobý finančný majetok (053) - 095A	030	-	-	-	-
B.	Obežný majetok (r. 032 + r. 040 + r. 047 + r. 055)	031	4 483 060	6 382	4 476 678	4 274 162
B.I.	Zásoby súčet (r. 033 až r. 039)	032	182 122	-	182 122	109 922
B.I.1.	Materiál (112, 119, 11X) - /191, 19X/	033	18 280	-	18 280	19 551
B.I.2.	Nedokončená výroba a polotovary vlastnej výroby (121, 122, 12X) - /192, 193, 19X/	034	-	-	-	-
B.I.3.	Zákazková výroba s predpokladanou dobou ukončenia dlhšou ako jeden rok 12X - 192A	035	-	-	-	-
B.I.4.	Výrobky (123) - 194	036	163 842	-	163 842	90 371
B.I.5.	Zvieratá (124) - 195	037	-	-	-	-
B.I.6.	Tovar (132, 13X, 139) - /196, 19X/	038	-	-	-	-
B.I.7.	Poskytnuté preddavky na zásoby (314A) - 391A	039	-	-	-	-
B.II.	Dlhodobé pohľadávky súčet (r. 041 až r. 046)	040	-	-	-	-
B.II.1.	Pohľadávky z obchodného styku (311A, 312A, 313A, 314A, 315A, 31XA) - 391A	041	-	-	-	-
B.II.2.	Pohľadávky voči dcérskej účtovnej jednotke a materskej účtovnej jednotke (351A) - 391A	042	-	-	-	-
B.II.3.	Ostatné pohľadávky v rámci konsolidovaného celku (351A) - 391A	043	-	-	-	-
B.II.4.	Pohľadávky voči spoločníkom, členom a združeniu (354A, 355A, 358A, 35XA) - 391A	044	-	-	-	-
B.II.5.	Iné pohľadávky (335A, 33XA, 371A, 373A, 374A, 375A, 376A, 378A) - 391A	045	-	-	-	-
B.II.6.	Odložená daňová pohľadávka (481A)	046	-	-	-	-
B.III.	Krátkodobé pohľadávky súčet (r. 048 až r. 054)	047	337 261	6 382	330 879	400 686
B.III.1.	Pohľadávky z obchodného styku (311A, 312A, 313A, 314A, 315A, 31XA) - 391A	048	327 037	6 382	320 655	302 538
B.III.2.	Pohľadávky voči dcérskej účtovnej jednotke a materskej účtovnej jednotke (351A) - 391A	049	-	-	-	-
B.III.3.	Ostatné pohľadávky v rámci konsolidovaného celku (351A) - 391A	050	-	-	-	-
B.III.4.	Pohľadávky voči spoločníkom, členom a združeniu (354A, 355A, 358A, 35XA, 398A) - 391A	051	-	-	-	-
B.III.5.	Sociálne poistenie (336) - 391A	052	-	-	-	-
B.III.6.	Daňové pohľadávky a dotácie (341, 342, 343, 345 346, 347) - 391A	053	10 224	-	10 224	98 148
B.III.7.	Iné pohľadávky (335A, 33XA, 371A, 373A, 374A, 375A, 376A, 378A) - 391A	054	-	-	-	-
B.IV.	Finančné účty súčet (r. 056 až r. 060)	055	3 963 677	-	3 963 677	3 763 554
B.IV.1.	Peniaze (211, 213, 21X)	056	11 118	-	11 118	4 381
B.IV.2.	Účty v bankách (221A, 22X +/- 261)	057	3 952 559	-	3 952 559	3 759 173
B.IV.3.	Účty v bankách s dobou viazanosti dlhšou ako jeden rok 22XA	058	-	-	-	-
B.IV.4.	Krátkodobý finančný majetok (251, 253, 256, 257, 25X) - /291, 29X/	059	-	-	-	-
B.IV.5.	Obstarávaný krátkodobý finančný majetok (259, 314A) - 291	060	-	-	-	-
C.	Časové rozlíšenie súčet (r. 062 až r. 065)	061	15 510	-	15 510	4 619
C.1.	Náklady budúcich období dlhodobé (381A, 382A)	062	-	-	-	-
C.2.	Náklady budúcich období krátkodobé (381A, 382A)	063	4 322	-	4 322	4 619
C.3.	Príjmy budúcich období dlhodobé (385A)	064	-	-	-	-
C.4.	Príjmy budúcich období krátkodobé (385A)	065	11 188	-	11 188	-

Príloha č. 3: Aktíva spoločnosti Dolkam Šuja za rok 2011

Súvaha k 31. decembru 2011

Ozna- čenie a	STRANA AKTÍV b	č.r. c	Bežné účtovné obdobie			Bezprostredne predchádzajúce účtovné obdobie
			Brutto 1 (časť 1) (v eurách)	Korekcia 1 (časť 2) (v eurách)	Netto 2 (v eurách)	Netto 3 (v eurách)
	Spolu majetok (r. 002 + r. 030 + r. 061)	001	10 022 945	2 824 943	7 198 002	6 975 401
A.	Neobežný majetok (r. 003 + r. 011 + r. 021)	002	5 277 192	2 815 232	2 461 960	2 483 213
A.I.	Dlhodobý nehmotný majetok súčet (r. 004 až r. 010)	003	11 051	11 051	-	2 148
A.I.1.	Aktivované náklady na vývoj (012) - /072, 091A/	004	-	-	-	-
A.I.2.	Softvér (013) - /073, 091A/	005	11 051	11 051	-	2 148
A.I.3.	Oceniteľné práva (014) - /074, 091A/	006	-	-	-	-
A.I.4.	Goodwill (015) - /075, 091A/	007	-	-	-	-
A.I.5.	Ostatný dlhodobý nehmotný majetok (019, 01X) - /079, 07X, 091A/	008	-	-	-	-
A.I.6.	Obstarávaný dlhodobý nehmotný majetok (041) - 093	009	-	-	-	-
A.I.7.	Poskytnuté preddávky na dlhodobý nehmotný majetok (051) - 095A	010	-	-	-	-
A.II.	Dlhodobý hmotný majetok súčet (r. 012 až r. 020)	011	5 266 141	2 804 181	2 461 960	2 481 065
A.II.1.	Pozemky (031) - 092A	012	17 427	-	17 427	17 427
A.II.2.	Stavby (021) - /081, 092A/	013	1 651 131	833 594	817 537	756 990
A.II.3.	Samostatné hnuťelné veci a súbory hnuťelných vecí (022) - /082, 092A/	014	3 082 949	1 966 478	1 116 471	1 234 529
A.II.4.	Pestovateľské celky trvalých porastov (025) - /085, 092A/	015	-	-	-	-
A.II.5.	Základné stádo a ťažné zvieratá (026) - /086, 092A/	016	-	-	-	-
A.II.6.	Ostatný dlhodobý hmotný majetok (029, 02X, 032) - /089, 08X, 092A/	017	-	-	-	-
A.II.7.	Obstarávaný dlhodobý hmotný majetok (042) - 094	018	514 634	4 109	510 525	472 119
A.II.8.	Poskytnuté preddávky na dlhodobý hmotný majetok (052) - 095A	019	-	-	-	-
A.II.9.	Opravná položka k nadobudnutému majetku (+/- 097) +/- 098	020	-	-	-	-
A.III.	Dlhodobý finančný majetok súčet (r. 022 až r. 029)	021	-	-	-	-
A.III.1.	Podielové cenné papiere a podiely v dcérskej účtovnej jednotke (061) - 096A	022	-	-	-	-
A.III.2.	Podielové cenné papiere a podiely v spoločnosti s podstatným vplyvom (062) - 096A	023	-	-	-	-
A.III.3.	Ostatné dlhodobé cenné papiere a podiely (063, 065) - 096A	024	-	-	-	-
A.III.4.	Pôžičky účtovnej jednotke v konsolidovanom celku (066A) - 096A	025	-	-	-	-
A.III.5.	Ostatný dlhodobý finančný majetok (067A, 069, 06XA) - 096A	026	-	-	-	-
A.III.6.	Pôžičky s dobou splatnosti najviac jeden rok (066A, 067A, 06XA) - 096A	027	-	-	-	-
A.III.7.	Obstarávaný dlhodobý finančný majetok (043) - 096A	028	-	-	-	-
A.III.8.	Poskytnuté preddávky na dlhodobý finančný majetok (053) - 095A	029	-	-	-	-
B.	Obežný majetok (r. 031 + r. 038 + r. 046 + r. 055)	030	4 739 065	9 711	4 729 354	4 476 678
B.I.	Zásoby súčet (r. 032 až r. 037)	031	84 542	-	84 542	182 122
B.I.1.	Materiál (112, 119, 11X) - /191, 19X/	032	24 992	-	24 992	18 280
B.I.2.	Nedokončená výroba a polotovary vlastnej výroby (121, 122, 12X) - /192, 193, 19X/	033	-	-	-	-
B.I.3.	Výrobky (123) - 194	034	59 550	-	59 550	163 842
B.I.4.	Zvieratá (124) - 195	035	-	-	-	-
B.I.5.	Tovar (132, 133, 13X, 139) - /196, 19X/	036	-	-	-	-
B.I.6.	Poskytnuté preddávky na zásoby (314A) - 391A	037	-	-	-	-
B.II.	Dlhodobé pohľadávky súčet (r. 039 až r. 045)	038	-	-	-	-
B.II.1.	Pohľadávky z obchodného styku (311A, 312A, 313A, 314A, 315A, 31XA) - 391A	039	-	-	-	-
B.II.2.	Čistá hodnota zákazky (316A)	040	-	-	-	-
B.II.3.	Pohľadávky voči dcérskej účtovnej jednotke a materskej účtovnej jednotke (351A) - 391A	041	-	-	-	-
B.II.4.	Ostatné pohľadávky v rámci konsolidovaného celku (351A) - 391A	042	-	-	-	-
B.II.5.	Pohľadávky voči spoločníkom, členom a združeniu (354A, 355A, 358A, 35XA) - 391A	043	-	-	-	-
B.II.6.	Iné pohľadávky (335A, 33XA, 371A, 373A, 374A, 375A, 376A, 378A) - 391A	044	-	-	-	-
B.II.7.	Odložená daňová pohľadávka (481A)	045	-	-	-	-
B.III.	Krátkodobé pohľadávky súčet (r. 047 až r. 054)	046	424 853	9 711	415 142	330 879
B.III.1.	Pohľadávky z obchodného styku (311A, 312A, 313A, 314A, 315A, 31XA) - 391A	047	400 596	9 711	390 885	320 655
B.III.2.	Čistá hodnota zákazky (316A)	048	-	-	-	-
B.III.3.	Pohľadávky voči dcérskej účtovnej jednotke a materskej účtovnej jednotke (351A) - 391A	049	-	-	-	-
B.III.4.	Ostatné pohľadávky v rámci konsolidovaného celku (351A) - 391A	050	-	-	-	-
B.III.5.	Pohľadávky voči spoločníkom, členom a združeniu (354A, 355A, 358A, 35XA, 398A) - 391A	051	-	-	-	-
B.III.6.	Sociálne poistenie (336) - 391A	052	-	-	-	-
B.III.7.	Daňové pohľadávky a dotácie (341, 342, 343, 345 346, 347) - 391A	053	24 257	-	24 257	10 224
B.III.8.	Iné pohľadávky (335A, 33XA, 371A, 373A, 374A, 375A, 376A, 378A) - 391A	054	-	-	-	-
B.IV.	Finančné účty súčet (r. 056 až r. 060)	055	4 229 670	-	4 229 670	3 963 677
B.IV.1.	Peniaze (211, 213, 21X)	056	7 092	-	7 092	11 118
B.IV.2.	Účty v bankách (221A, 22X +/-261)	057	4 222 578	-	4 222 578	3 952 559
B.IV.3.	Účty v bankách s dobou vyznanosti dlhšou ako jeden rok 22XA	058	-	-	-	-
B.IV.4.	Krátkodobý finančný majetok (251, 253, 256, 257, 25X) - /291, 29X/	059	-	-	-	-
B.IV.5.	Obstarávaný krátkodobý finančný majetok (259, 314A) - 291	060	-	-	-	-
C.	Časové rozlíšenie súčet (r. 062 až r. 065)	061	6 688	-	6 688	15 510
C.1.	Náklady budúcich období dlhodobé (381A, 382A)	062	-	-	-	-
C.2.	Náklady budúcich období krátkodobé (381A, 382A)	063	4 821	-	4 821	4 322
C.3.	Príjmy budúcich období dlhodobé (385A)	064	-	-	-	-
C.4.	Príjmy budúcich období krátkodobé (385A)	065	1 867	-	1 867	11 188

Príloha č. 4: Pasíva spoločnosti Dolkam Šuja za roky 2009-2011

Pasíva	č.r.	2009	2010	2011
		(v eurách)	(v eurách)	(v eurách)
Spolu vlastné imanie a záväzky (r. 067 + r. 088 + r. 119)	066	6 628 909	6 975 401	7 198 002
Vlastné imanie (r. 068 + r. 073 + r. 080 + r. 084 + r. 087)	067	6 323 425	6 593 262	6 800 327
Základné imanie súčet (r. 069 až r. 072)	068	937 828	937 828	937 828
Základné imanie (411 alebo +/- 491)	069	937 828	937 828	937 828
Vlastné akcie a vlastné obchodné podiely (/-/252)	070			
Zmena základného imania +/- 419	071			
Pohľadávky za upísané vlastné imanie (/-/353)	072			
Kapitálové fondy súčet (r. 074 až r. 079)	073	10 446	10 446	10 446
Emisné ážio (412)	074			
Ostatné kapitálové fondy (413)	075	10 446	10 446	10 446
Zákonný rezervný fond (Nedeliteľný fond) z kapitálových vkladov (417, 418)	076			
Oceňovacie rozdiely z precenenia majetku a záväzkov (+/- 414)	077			
Oceňovacie rozdiely z kapitálových účastín (+/- 415)	078			
Oceňovacie rozdiely z precenenia pri zlúčení, splnutí a rozdelení (+/- 416)	079			
Fondy zo zisku súčet (r. 081 až r. 083)	080	5 444 968	5 337 826	5 605 987
Zákonný rezervný fond (421)	081	255 067	255 067	255 067
Nedeliteľný fond (422)	082			
Štatutárne fondy a ostatné fondy (423, 427, 42X)	083	5 189 901	5 082 759	5 350 920
Výsledok hospodárenia minulých rokov (r. 085 + r. 086)	084			
Nerozdelený zisk minulých rokov (428)	085			
Neuhrazená strata minulých rokov (/-/429)	086			
Výsledok hospodárenia za účtovné obdobie po zdanení +/- r. 001 - (r. 068 + r. 073 + r. 080 + r. 084 + r. 088 + r. 119)	087	(69 817)	307 162	246 066
Záväzky (r. 089 + r. 094 + r. 105 + r. 115 + r. 116)	088	300 520	377 677	392 121
Rezervy súčet (r. 090 až r. 093)	089	74 914	89 483	96 968
Rezervy zákonné dlhodobé (451A)	090			
Rezervy zákonné krátkodobé (323A, 451A)	091			32 361
Ostatné dlhodobé rezervy (459A, 45XA)	092	33 488	36 547	38 682
Ostatné krátkodobé rezervy (323A, 32X, 459A, 45XA)	093	41 426	52 936	25 925
Dlhodobé záväzky súčet (r. 095 až r. 104)	094	87 632	113 819	129 870
Dlhodobé záväzky z obchodného styku (479A)	095			
Dlhodobé nevyfakturované dodávky (476A)	096			
Dlhodobé záväzky voči dcérskej účtovnej jednotke a materskej účtovnej jednotke (471A)	097			
Ostatné dlhodobé záväzky v rámci konsolidovaného celku (471A)	098			
Dlhodobé prijaté preddávky (475A)	099			
Dlhodobé zmenky na úhradu (478A)	100			
Vydané dlhopisy (473A/-/255A)	101			
Záväzky zo sociálneho fondu (472)	102	9 122	6 043	-1 307
Ostatné dlhodobé záväzky (474A, 479A, 47XA, 372A, 373A, 377A)	103			
Odložený daňový záväzok (481A)	104	78 510	107 776	131 177
Krátkodobé záväzky súčet (r. 106 až r. 114)	105	137 974	174 375	165 283
Záväzky z obchodného styku (321, 322, 324, 325, 32X, 475A, 478A, 479A, 47XA)	106	85 399	84 684	112 737
Nevyfakturované dodávky (326, 476A)	107			
Záväzky voči dcérskej účtovnej jednotke a materskej účtovnej jednotke (361A, 471A)	108			
Ostatné záväzky v rámci konsolidovaného celku (361A, 36XA, 471A, 47XA)	109			
Záväzky voči spoločníkom a združeniu (364, 365, 366, 367, 368, 398A, 478A, 479A)	110	4 492	4 492	4 492
Záväzky voči zamestnancom (331, 333, 33X, 479A)	111	22 742	24 408	21 210
Záväzky zo sociálneho poistenia (336, 479A)	112	18 360	19 240	18 975
Daňové záväzky a dotácie (341, 342, 343, 345, 346, 347, 34X)	113	5 036	39 595	6 223
Ostatné záväzky (372A, 373A, 377A, 379A, 474A, 479A, 47X)	114	1 945	1 956	1 646
Krátkodobé finančné výpomoci (241, 249, 24X, 473A, /-/255A)	115			
Bankové úvery (r. 117 + r. 118)	116			
Bankové úvery dlhodobé (461A, 46XA)	117			
Bežné bankové úvery (221A, 231, 232, 23X, 461A, 46XA)	118			
Časové rozlíšenie súčet (r. 120 až r. 123)	119	4 964	4 462	5 554
Výdavky budúcich období dlhodobé (383A)	120			
Výdavky budúcich období krátkodobé (383A)	121	4 964	4 462	5 554
Výnosy budúcich období dlhodobé (384A)	122			
Výnosy budúcich období krátkodobé (384A)	123			

Príloha č. 5: Výkaz ziskov a strát spoločnosti Dolkam Šuja za roky 2009-2011

Výkaz ziskov a strát	č.r.	2009 (v eurách)	2010 (v eurách)	2011 (v eurách)
Tržby z predaja tovaru (604)	01			
Náklady vynaložené na obstaranie predaného tovaru (504, 505A)	02			
Obchodná marža (r. 01 - r. 02)	03			
Výroba (r. 05 + r. 06 + r. 07)	04	1 806 595	2 316 477	2 422 605
Tržby z predaja vlastných výrobkov a služieb (601, 602)	05	1 829 372	2 243 006	2 526 897
Zmeny stavu vnútroorganizačných zásob (+/- účtová skupina 61)	06	(22 777)	73 471	-104 292
Aktivácia (účtová skupina 62)	07			
Výrobná spotreba (r. 09 + r. 10)	08	1 032 417	1 247 292	1 326 220
Spotreba materiálu, energie a ostatných neskladovateľných dodávok (501, 502, 503, 505A)	09	448 239	594 455	668 652
Služby (účtová skupina 51)	10	584 178	652 837	657 568
Pridaná hodnota (r. 03 + r. 04 - r. 08)	11	774 178	1 069 185	1 096 385
Osobné náklady súčet (r. 13 až r. 16)	12	590 992	581 227	620 378
Mzdové náklady (521, 522)	13	447 474	435 206	456 542
Odmeny členom orgánov spoločnosti a družstva (523)	14			
Náklady na sociálne poistenie (524, 525, 526)	15	124 005	125 834	142 710
Sociálne náklady (527, 528)	16	19 513	20 187	21 126
Dane a poplatky (účtová skupina 53)	17	27 084	31 938	34 565
Odpisy a opravné položky k dlhodobému nehmotnému majetku a dlhodobému hmotnému majetku (551, 553)	18	237 961	196 885	167 633
Tržby z predaja dlhodobého majetku a materiálu (641, 642)	19	33 793	115 394	91 774
Zostatková cena predaného dlhodobého majetku a predaného materiálu (541, 542)	20	32 961	55 629	87 660
Tvorba a zúčtovanie opravných položiek k pohľadávkam (+/- 547)	21	8 214	1 063	3 329
Ostatné výnosy z hospodárskej činnosti (644, 645, 646, 648, 655, 657)	22	33 030	34 916	28 010
Ostatné náklady na hospodársku činnosť (543, 544, 545, 546, 548, 549, 555, 557)	23	12 915	12 867	17 992
Prevod výnosov z hospodárskej činnosti (-) (697)	24			
Prevod nákladov na hospodársku činnosť (-) (597)	25			
Výsledok hospodárenia z hospodárskej činnosti r. 11 - r. 12 - r. 17 - r. 18 + r. 19 - r. 20 - r. 21 + r. 22 - r. 23 + (-r. 24) - (-r. 25)	26	(69 126)	339 886	284 612
Tržby z predaja cenných papierov a podielov (661)	27			
Predané cenné papiere a podiely (561)	28			
Výnosy z dlhodobého finančného majetku (r. 30 + r. 31 + r. 32)	29			
Výnosy z cenných papierov a podielov v dcérskej účtovnej jednotke a v spoločnosti s podstatným vplyvom (665A)	30			
Výnosy z ostatných dlhodobých cenných papierov a podielov (665A)	31			
Výnosy z ostatného dlhodobého finančného majetku (665A)	32			
Výnosy z krátkodobého finančného majetku (666)	33			
Náklady na krátkodobý finančný majetok (566)	34			
Výnosy z precenenia cenných papierov a výnosy z derivátových operácií (664, 667)	35			
Náklady na precenenie cenných papierov a náklady na derivátové operácie (564, 567)	36			
Tvorba a zúčtovanie opravných položiek k finančnému majetku +/- 565	37			
Výnosové úroky (662)	38	20 457	23 142	32 426
Nákladové úroky (562)	39			
Kurzové zisky (663)	40	8 244	7 426	4 143
Kurzové straty (563)	41	23 207	10 729	15 705
Ostatné výnosy z finančnej činnosti (668)	42	360	11 573	0
Ostatné náklady na finančnú činnosť (568, 569)	43	1 595	1 796	1 712
Prevod finančných výnosov (-) (698)	44			
Prevod finančných nákladov (-) (598)	45			
Výsledok hospodárenia z finančnej činnosti r. 27 - r. 28 + r. 29 + r. 33 - r. 34 + r. 35 - r. 36 - r. 37 + r. 38 - r. 39 + r. 40 - r. 41 + r. 42 - r. 43 + (-r. 44) - (-r. 45)	46	4 259	29 616	19 152
Výsledok hospodárenia z bežnej činnosti pred zdanením (r. 26 + r. 46)	47	(64 867)	369 502	303 764
Daň z príjmov z bežnej činnosti (r. 49 + r. 50)	48	11 957	63 082	57 698
- splatná (591, 595)	49		33 816	34 297
- odložená (+/- 592)	50	11 957	29 266	23 401
Výsledok hospodárenia z bežnej činnosti po zdanení (r. 47 - r. 48)	51	(76 824)	306 420	246 066
Mimoriadne výnosy (účtová skupina 68)	52	7 007	742	
Mimoriadne náklady (účtová skupina 58)	53			
Výsledok hospodárenia z mimoriadnej činnosti pred zdanením (r. 52 - r. 53)	54	7 007	742	
Daň z príjmov z mimoriadnej činnosti (r. 56 + r. 57)	55			
- splatná (593)	56			
- odložená (+/- 594)	57			
Výsledok hospodárenia z mimoriadnej činnosti po zdanení (r. 54 - r. 55)	58	7 007	742	
Výsledok hospodárenia za účtovné obdobie pred zdanením (+/-) (r. 47 + r. 54)	59	(57 860)	370 244	303 764
Prevod podielov na výsledku hospodárenia spoločníkom (+/- 596)	60			
Výsledok hospodárenia za účtovné obdobie po zdanení (+/-) (r. 51 + r. 58 - r. 60)	61	(69 817)	307 162	246 066

Príloha č. 6: CF plynúce z investície do servisu nákladných vozidiel

	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Čas "t"	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Kapitálový výdaj	1 000 000 €										
Tržby		396 864 €	396 864 €	476 237 €	500 049 €	525 051 €	551 304 €	578 869 €	607 812 €	638 203 €	670 113 €
Náklady		196 266 €	204 117 €	222 487 €	231 387 €	240 642 €	250 268 €	260 278 €	270 690 €	281 517 €	292 778 €
Odpisy		93 900 €	93 900 €	93 900 €	93 900 €	79 900 €	47 300 €	47 300 €	47 300 €	47 300 €	47 300 €
Očakávaný VH		106 698 €	98 847 €	159 850 €	188 762 €	204 509 €	253 736 €	271 290 €	289 823 €	309 386 €	330 035 €
Daň z príjmov		24 541 €	22 735 €	36 765 €	43 415 €	47 037 €	58 359 €	62 397 €	66 659 €	71 159 €	75 908 €
VH po zdanení		82 157 €	76 112 €	123 084 €	145 347 €	157 472 €	195 377 €	208 894 €	223 163 €	238 227 €	254 127 €
Odpisy		93 900 €	93 900 €	93 900 €	79 900 €	79 900 €	47 300 €	47 300 €	47 300 €	47 300 €	47 300 €
CF z investície		176 057 €	170 012 €	216 984 €	225 247 €	237 372 €	242 677 €	256 194 €	270 463 €	285 527 €	301 427 €
Diskontný faktor	1	0.9602	0.9221	0.8854	0.8502	0.8164	0.7840	0.7528	0.7229	0.6941	0.6665
Diskontované CF	-1 000 000 €	169 058 €	156 764 €	192 121 €	191 509 €	193 795 €	190 249 €	192 861 €	195 510 €	198 193 €	200 912 €