



VYSOKÉ UČENÍ TECHNICKÉ V BRNĚ

BRNO UNIVERSITY OF TECHNOLOGY

FAKULTA PODNIKATELSKÁ

FACULTY OF BUSINESS AND MANAGEMENT

ÚSTAV FINANCÍ

INSTITUTE OF FINANCES

**FINANČNÍ PLÁNOVÁNÍ VE SPOLEČNOSTI
POSKYTUJÍCÍ FINANČNÍ SLUŽBY**

FINANCIAL PLANNING IN A FINANCIAL SERVICES COMPANY

DIPLOMOVÁ PRÁCE

MASTER'S THESIS

AUTOR PRÁCE

AUTHOR

Bc. Natália Zajacová

VEDOUCÍ PRÁCE

SUPERVISOR

prof. Ing. Mária Režňáková, CSc.

BRNO 2022

Zadání diplomové práce

Ústav:	Ústav financí
Studentka:	Bc. Natália Zajacová
Vedoucí práce:	prof. Ing. Mária Režňáková, CSc.
Akademický rok:	2021/22
Studijní program:	Účetnictví a finanční řízení podniku

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

Finanční plánování ve společnosti poskytující finanční služby

1 Charakteristika problematiky úkolu:

Úvod

Cíle práce, metody a postup zpracování

Teoretická východiska práce: Specifika plánování ve finančních institucích

Charakteristika analyzované společnosti a oboru podnikání

Analýza výkonnosti společnosti, komparace s konkurencí a identifikace trendů

Návrh variant finančního plánu a jejich vyhodnocení

Závěr

Seznam použité literatury

Přílohy

2 Cíle, kterých má být dosaženo:

Cílem práce je provést analýzu stávajícího systému plánování analyzované společnosti a trendů ovlivňujících poskytování finančních služeb. Na základě zjištěných poznatků navrhnout finanční plán společnosti poskytující finanční služby.

3 Základní literární prameny:

DVOŘÁK, Petr. Bankovníctví pro bankéře a klienty. Praha: Linde, 2005.

FOTR, Jiří a kol. Tvorba strategie a strategické plánování: teorie a praxe. Praha: Grada, 2012.

HRDÝ, Milan. Oceňování bank, pojišťoven a dalších finančních institucí. Praha: Wolters Kluwer, 2017.

POLOUČEK, Stanislav. Peníze, banky, finanční trhy. Praha: C. H. Beck, 2009.

RŮČKOVÁ, Petra. Finanční analýza: metody, ukazatele, využití v praxi. Praha: Grada Publishing, 2015.

Termín odevzdání diplomové práce je stanoven časovým plánem akademického roku 2021/22

V Brně dne 28.2.2022

L. S.

prof. Ing. Mária Režňáková, CSc.
garantka

doc. Ing. Vojtěch Bartoš, Ph.D.
děkan

Abstrakt

Diplomová práca je zameraná na navrhnutie finančného plánu v podniku Partners Group Sk, ktorý je zameraný na poskytovanie finančno-poradenských služieb. Práca je rozdelená na tri kapitoly. V prvej kapitole sú obsiahnuté teoretické východiská strategickej a finančnej analýzy a finančného plánovania. Druhá kapitola je venovaná praktickej časti, a to prevedeniu strategickej a finančnej analýzy. Následne tretia kapitola sa venuje celému procesu zostavenia finančného plánu na obdobie 2022-2025.

Kľúčové slová

finančná analýza, strategická analýza, finančné plánovanie, finančný plán, súvaha, výkaz zisku a strát, cash flow

Abstract

The master's thesis is focused on designing the financial plan in the company Partners Group Sk, which one is focused on providing financial consulting services. The work is divided into the three chapters. The first chapter contains the theoretical basis of strategic and financial analysis and financial planning. The second chapter is dedicated to the practical part, by performing strategic and financial analysis. Subsequently, the third chapter deals with the whole process of compiling a financial plan for the period 2022-2025.

Key words

financial analysis, strategic analysis, financial planning, financial plan, balance sheet, profit and loss statement, cash flow

Bibliografická citácia

ZAJACOVÁ, Natália. *Finanční plánování ve společnosti poskytující finanční služby* [online]. Brno, 2022 [cit. 2022-05-09]. Dostupné z: <https://www.vutbr.cz/studenti/zav-prace/detail/143255>. Diplomová práce. Vysoké učení technické v Brně, Fakulta podnikatelská, Ústav financí. Vedoucí práce Mária Režňáková.

Čestné prehlásenie

Prehlasujem, že predložená diplomová práca je pôvodná a spracovala som ju samostatne. Prehlasujem, že citácia použitých prameňov je úplná, že som vo svojej práci neporušila autorské práva (v zmysle Zákona č. 121/2000 Sb., o práve autorskom a o právach súvisiacich s právom autorským).

V Brne dňa

.....

Podpis študenta

Pod'akovanie

Touto cestou sa chcem pod'akovať pani prof. Ing. Márii Režňákovej, CSc., za jej cenné rady, odborné vedenie, pripomienky ale tiež za jej trpezlivosť a ochotu pri písaní mojej diplomovej práce. Tiež by som sa chcela pod'akovať priateľovi a rodine, ktorí pri mne stáli počas celého môjho štúdia a boli mi oporou pri písaní tejto práce.

OBSAH

ÚVOD.....	11
CIELE PRÁCE, METÓDY A POSTUPY SPRACOVANIA	12
1 TEORETICKÉ VÝCHODISKÁ PRÁCE	14
1.1 FINANČNÉ RIADENIE.....	14
1.2 PLÁNOVANIE	15
1.2.1 <i>Druhy plánov.....</i>	<i>15</i>
1.3 FINANČNÉ PLÁNOVANIE	16
1.3.1 <i>Finančné plánovanie podľa časového horizontu.....</i>	<i>17</i>
1.4 ZÁSADY FINANČNÉHO PLÁNOVANIA.....	17
1.5 PRINCÍPY FINANČNÉHO PLÁNOVANIA	18
1.6 METÓDY FINANČNÉHO PLÁNOVANIA.....	19
1.7 FINANČNÝ PLÁN	20
1.7.1 <i>Krátkodobý finančný plán</i>	<i>20</i>
1.7.2 <i>Dlhodobý finančný plán</i>	<i>21</i>
1.7.3 <i>Plánovanie jednotlivých položiek finančného plánu</i>	<i>22</i>
1.8 ZOSTAVENIE FINANČNÉHO PLÁNU	23
1.9 STRATEGICKÁ ANALÝZA	25
1.9.1 <i>Analýza PESTLE</i>	<i>26</i>
1.9.2 <i>Porterov model konkurenčného prostredia.....</i>	<i>27</i>
1.10 FINANČNÁ ANALÝZA	28
1.10.1 <i>Metódy finančnej analýzy.....</i>	<i>28</i>
2 STRATEGICKÁ A FINANČNÁ ANALÝZA.....	30
2.1 PREDSTAVENIE SPOLOČNOSTI PARTNERS GROUP SK	30
2.2 ZÁKLADNÉ ÚDAJE O SPOLOČNOSTI.....	30
2.3 VNÚTORNÉ PROSTREDIE SPOLOČNOSTI.....	32
2.4 DOSIAHNUTÉ VÝSLEDKY	36
2.5 PLÁNOVANIE V SPOLOČNOSTI	40
2.6 ANALÝZA VONKAJŠIEHO PROSTREDIA	41
2.6.1 <i>Porterova analýza konkurencie.....</i>	<i>41</i>
2.7 ANALÝZA PESTLE	46

2.8	FINANČNÁ ANALÝZA	54
2.8.1	<i>Analýza absolútnych ukazovateľov</i>	55
2.8.2	<i>Analýza pomerových ukazovateľov</i>	60
2.8.3	<i>Porovnanie produkcie s konkurenčnou spoločnosťou</i>	65
2.9	SÚHRNNÉ HODNOTENIE ANALÝZY PODNIKU	67
2.10	SWOT ANALÝZA	68
3	NÁVRH FINANČNÉHO PLÁNU	71
3.1	CIELE FINANČNÉHO PLÁNU.....	71
3.2	PROGNÓZA TRŽIEB ODVETVIA	71
3.2.1	<i>Regresná analýza</i>	72
3.2.2	<i>Analýza časových rad</i>	74
3.2.3	<i>Rozhodnutie o postupe stanovenia budúcich tržieb v odvetví</i>	75
3.3	OPTIMISTICKÝ VARIANT NAVRHOVANÉHO PLÁNU	76
3.3.1	<i>Prognóza tržieb podniku</i>	76
3.3.2	<i>Prognóza nákladov a výnosov</i>	77
3.3.3	<i>Prognóza pracovného kapitálu</i>	78
3.3.4	<i>Prognóza plánu investícií</i>	79
3.3.5	<i>Zostavenie finančného plánu</i>	81
3.4	PESIMISTICKÝ VARIANT FINANČNÉHO PLÁNU	87
3.4.1	<i>Prognóza tržieb podniku</i>	87
3.4.2	<i>Prognóza nákladov a výnosov</i>	88
3.4.3	<i>Prognóza čistého pracovného kapitálu</i>	88
3.4.4	<i>Prognóza plánu investícií</i>	88
3.4.5	<i>Zostavenie finančného plánu</i>	89
3.5	ZHODNOTENIE VARIANT FINANČNÉHO PLÁNU	93
3.5.1	<i>Pomerové ukazovatele</i>	93
3.6	KONEČNÉ ZHODNOTENIE	95
	ZÁVER	97
	ZOZNAM POUŽITÝCH ZDROJOV	99
	ZOZNAM POUŽITÝCH SKRATIEK	103
	ZOZNAM POUŽITÝCH OBRÁZKOV	104

ZOZNAM POUŽITÝCH GRAFOV	105
ZOZNAM POUŽITÝCH TABULIEK.....	106
ZOZNAM POUŽITÝCH VZORCOV	108
ZOZNAM POUŽITÝCH PRÍLOH	109

Úvod

Finančné riadenie spoločnosti je neoddeliteľnou súčasťou fungovania podniku. Jedným z hlavných cieľov podnikov je maximalizácia zisku. Aby sa však tento cieľ podarilo naplniť, musí podnik plánovať. Plánovanie je v dnešnej dobe nevyhnutnosťou, ak si podnik chce udržať konkurenčnú výhodu, musí poznať akým smerom sa bude budúcnosť vyvíjať. Je potrebné postupovať podľa stanoveného podnikového plánu. Ten vychádza zo strategický a dlhodobých cieľov, na základe ktorých podnik postupuje pri výkone svojej činnosti. Finančné plánovanie do veľkej miery vychádza z analýzy minulosti, preto je podnik schopný do budúca stanoviť určité opatrenia voči situáciám, ktoré by mohli v budúcnosti nastať a ovplyvniť tým dosiahnutie cieľov, ktoré si spoločnosť stanovila. Vývoj trhu ako takého sa však ovplyvniť do veľkej miery nedá, preto je dôležitá práve pravidelnosť plánovania s ohľadom na rôzne vplyvy pôsobiace na podnik.

Súčasťou podnikového plánu spoločnosti je finančný plán, ktorý je výsledkom finančného plánovania. Aby bol finančný plán kvalitne zostavený, je potrebné dobre poznať daný podnik a jeho minulosť. Preto bude v práci najskôr prevedená strategická a finančná analýza podniku, z ktorej bude následne vychádzať návrh finančného plánu v dvoch variantoch, aby bol podnik schopný lepšie reagovať na pôsobiace vplyvy.

Pre účely diplomovej práce bola zvolená spoločnosť Partners Group SK, ktorá poskytuje finančno-poradenské služby. Spoločnosť pôsobí na Slovenskom trhu od roku 2007 a v roku 2020 sa stala lídrom v poskytovaní finančných služieb.

Náplňou diplomovej práce teda je zanalyzovať finančnú situáciu podniku za predchádzajúce obdobie, zistiť v akom prostredí sa spoločnosť pohybuje, aké vplyvy na spoločnosť pôsobia prostredníctvom strategickej analýzy a na základe týchto poznatkov pripraviť návrh finančného plánu v optimistickom a pesimistickom variante na obdobie 2022-2025.

Ciele práce, metódy a postupy spracovania

Hlavným cieľom diplomovej práce je zostavenie návrhu finančného plánu pre spoločnosť Partners Group Sk, ktorá sa zaoberá poskytovaním finančných služieb. Aby bolo možné tento hlavný cieľ dosiahnuť, je potrebné naplniť jednotlivé čiastkové ciele. Z tohto dôvodu je diplomová práca rozdelená do troch kapitol.

Prvá kapitola bude venovaná teoretickým poznatkom, ktoré slúžia ako podklad pre praktickú časť práce.

V rámci druhej kapitoly bude v úvode predstavená spoločnosť Partners Group SK, súčasťou tejto časti bude spravená analýza interného prostredia spoločnosti prostredníctvom modelu 7S McKinsey. Následne v ďalšej časti budú použité metódy strategickej a finančnej analýzy na zistenie súčasného stavu spoločnosti. Pomocou PESTLE analýzy a Porterovej analýzy piatich síl bude zhodnotené vonkajšie okolie spoločnosti. Finančná analýza spoločnosti bude rozdelená na niekoľko častí. Najskôr budú hodnotené absolútne ukazovatele, čiže bude prevedená horizontálna a vertikálna analýza účtovných výkazov. Pri analýze pomerových ukazovateľov budú výsledky spoločnosti porovnávané s výsledkami konkurenčných spoločností. Ukazovatele likvidity, ktoré nám poskytujú informácie o tom, či je podnik schopný splácať svoje záväzky, budú rozdelené na bežnú, pohotovú a okamžitú likviditu. Z dôvodu, že spoločnosť nevyužíva bankové úvery, tak pri ukazovateľoch zadlženosti bude vyhodnocovaná celková zadlženosť a koeficient samofinancovania. Ukazovatele aktivity nám poskytujú obraz o tom, ako podnik hospodári so svojimi aktívami, preto si vyhodnotíme dobu obratu pohľadávok a dobu obratu záväzkov. Poslednými pomerovými ukazovateľmi, ktoré sa budú hodnotiť sú ukazovatele rentability. Tie merajú schopnosť podniku vytvárať nové zdroje a zameriame sa na rentabilitu aktív, vlastného kapitálu a tržieb. Posledná časť druhej kapitoly bude venovaná SWOT analýze, ktorá sa používa na zhodnotenie a sumarizáciu súčasného stavu podniku. Bude rozdelená na štyri časti, a to silné a slabé stránky, príležitosti a hrozby.

V tretej kapitole bude spracovaný samotný návrh finančného plánu. Úvod tejto kapitoly bude zameraný na prognózu tržieb, prognózu jednotlivých položiek, ktoré sú súčasťou účtovných výkazov, pracovného kapitálu a plánu investícií. Ďalšia časť sa už konkrétne zameria na návrh finančného plánu v dvoch variantoch, a to optimistickom

a pesimistickom. Tieto návrhy budú obsahovať plánovanú súvahu, plánovaný výkaz zisku a strát a tiež plánovaný výkaz cash flow. Kapitola bude ukončená vyhodnotením týchto dvoch variant prostredníctvom ukazovateľov použitých vo finančnej analýze.

1 Teoretické východiská práce

Prvá kapitola je venovaná teoretickým poznatkom. Bude zameraná hlavne na tému plánovania a okrajovo sa pozrieme na strategickú a finančnú analýzu, ktorá je súčasťou práce.

1.1 Finančné riadenie

Na finančné riadenie spoločnosti sa môžeme pozrieť z viacerých pohľadov. Z jedného pohľadu spočíva finančné riadenie spoločnosti v rozhodnutiach, ktoré sa týkajú množstva a druhu aktív, ktoré spoločnosť potrebuje a zároveň akým spôsobom je potrebné alokovať potrebný kapitál na dosiahnutie týchto aktív. Z druhého pohľadu môžeme o finančnom riadení hovoriť ako o výbere a hodnotení finančných prostriedkov s ohľadom na krátkodobý a dlhodobý časový horizont. Pri tomto pohľade je významný faktor času. Dá sa povedať, že vplyvom času majú finančné prostriedky, ktoré získame dnes vyššiu hodnotu ako finančné prostriedky získané v budúcnosti. Druhým faktorom je faktor rizika. Ten spočíva v tom, že môže vzniknúť určitá strata a podnik nedosiahne očakávané výnosy. Z tretieho pohľadu môžeme finančné riadenie považovať za základnú oblasť riadenia v každej organizácii, kde základným cieľom je zabezpečenie krátkodobej a dlhodobej finančnej rovnováhy (Kiseľáková, Šoltés, 2017).

Finančné riadenie má štyri úlohy:

- získanie potrebného kapitálu – z externých a interných zdrojov v potrebnej štruktúre,
- efektívnu alokáciu a využívanie kapitálu – vyhľadávanie a posudzovanie podnikateľských projektov a využívanie majetku, ktorý bol získaný z týchto projektov,
- rozdeľovanie finančných výsledkov hospodárenia – zväčša medzi vlastníkov a na ďalší rozvoj,
- evidenciu a analýzu priebehu finančných procesov – zaznamenávanie a kontrola pomocou samostatných disciplín ako je účtovníctvo, finančno-ekonomická analýza alebo controlling (Kiseľáková, Šoltés, 2017).

1.2 Plánovanie

Plánovanie ako také sa spája s podnikaním vo všetkých jeho štádiách. Plánovanie je dôležité pri začiatku podnikania, v priebehu života podniku ale aj pri jeho zániku alebo pri predaji. Plánovanie sa využíva na rôznych podnikových úrovniach, rovnako sa využívajú viaceré druhy plánov (Koráb, Peterka, Režňáková, 2008).

Plánovanie môžeme chápať ako proces definovania cieľov organizácie a formulovanie stratégie, respektíve postupov na dosiahnutie stanovených cieľov. Zahŕňa výber úloh a činností, pomocou ktorých podnik dosiahne svoj stanovený cieľ (Veselý, 2019).

V rámci plánovacieho procesu je potrebné porozumieť, kde sa podnik práve nachádza, či produkt alebo služba, ktoré poskytuje sú totožné, prípadne lepšie alebo horšie ako produkty resp. služby, ktoré poskytujú jeho konkurenti. Zároveň sa musí podnik rozhodnúť akým smerom chce ísť, aké sú celkové ciele podnikania. V poslednom kroku si musí naplánovať ako sa tam dostane, aké stratégie použije na dosiahnutie svojich cieľov (Koráb, Peterka, Režňáková, 2008).

1.2.1 Druhy plánov

Ako už bolo spomenuté, plánovanie sa využíva na rôznych úrovniach podniku, preto existuje aj niekoľko druhov plánu, ktoré sa využívajú na jednotlivých úrovniach.

Podnikateľský plán môžeme definovať ako *„písomný materiál spracovaný podnikateľom, popisujúci všetky kľúčové vonkajšie a vnútorné faktory súvisiace so založením a chodom podniku“* (Koráb, Peterka, Režňáková, 2008, s. 11). Podnikateľský plán môžeme vnímať dvoma spôsobmi, a to cez jeho vnútornú funkciu a vonkajšiu funkciu. Ak sa naň pozrieme cez vnútornú funkciu, môžeme podnikateľský plán považovať za zosumarizovanie taktických stratégií a ich zosúladenie vo všetkých funkčných oblastiach, ktorými sú marketing, výroba, výskum a vývoj, investičné projekty a financie. Vonkajšia funkcia podnikateľského plánu má prezentovať firmu ako takú. Cieľom je presvedčiť potenciálnych investorov, že podnik má jasnú víziu, pozná podmienky, za ktorých bude pôsobiť a je schopný robiť rozhodnutia na základe relevantných informácií.

Strategický plán má mať stanovený primárny cieľ v danej podnikateľskej oblasti na 3-5 rokov, vybranú stratégiu, ktorou sa podnikanie posunie zo súčasného do želaného

stavu a tiež potrebné pracovné sily, náklady a výnosy a časový rozvrh jednotlivých krokov, ktorými prebehne implementácia danej stratégie.

Ročný plán má transformovať úlohy, ktoré sú obsiahnuté v podnikateľskom pláne. Tento plán je previazaný s ročnými rozpočtami, ktoré obsahujú vyčíslenie plánovaných výnosov, nákladov a výdavkov spojených s realizáciou ročného plánu, ktorý prispieva k naplneniu cieľa firmy.

Operatívny plán je zostavovaný štvrťročne, najčastejšie však mesačne až denne. Na ich tvorbu sa využívajú rôzne metódy časového rozvrhovania výroby podľa jednotlivých operácií ale aj podľa určovania postupnosti jednotlivých operácií (Pilková, Grznár, Režňáková, Štrbová, 1994).

1.3 Finančné plánovanie

Růčková definuje finančné plánovanie ako „*súbor činností, ktorých výsledkom je predpoveď budúcich efektov finančných a investičných rozhodnutí firmy, respektíve finančný plán*“ (Růčková, 2015, s. 89).

Plánovanie chápeme ako proces, ktorý nadväzuje na analýzu. Bez predom spracovanej analýzy podniku a jeho okolia by bolo veľmi náročné zostaviť podnikateľský plán, ktorého súčasťou je plán finančný. Plánovanie je teda, prostriedok na dosiahnutie finančného zdravia podniku a tiež dlhodobej stability. Je súčasťou a základnou funkciou riadenia podniku. Na základe plánu vieme porovnať dosiahnutú skutočnosť s predom stanovenými cieľmi, vieme vyhodnotiť odchýlky a príčiny vzniku daných odchýlok. Finančné plánovanie má za úlohu zaistiť likviditu spoločnosti, pričom je nutné určiť veľkosť štruktúry zdrojov potrebných k ich financovaniu (Kinslingerová, 2010, Růčková, 2015).

Finančné plánovanie by malo zahŕňať stanovenie finančných cieľov vytýčených v danom podniku a zároveň by malo obsahovať analýzu prevediteľnosti strategických cieľov. Mala by byť vykonaná analýza medzi skutočným a želaným stavom s nutnosťou identifikácie vzájomných vzťahov medzi jednotlivými prvkami v podniku (Růčková, 2015).

1.3.1 Finančné plánovanie podľa časového horizontu

Aby podnik mohol správne fungovať je veľmi dôležité, aby boli plánované činnosti správne rozdelené podľa časového horizontu. Plány rozdeľujeme na krátkodobé a dlhodobé.

Krátkodobé finančné plánovanie

Časový horizont definujeme do jedného roka. Tento krátkodobý plán sa zaoberá bežnou hospodárskou činnosťou, plánovaním príjmov a výdavkov. Zameriava sa na obstarávanie krátkodobých finančných zdrojov, aby sa zaistila likvidita firmy.

Zostavenie krátkodobého finančného plánu ma vychádzať z hlavného zamerania podniku a rešpektovať zmeny, ktoré sa dejú v okolí ale aj vo vnútri danej spoločnosti (Růčková, 2015).

Dlhodobé finančné plánovanie

Časový horizont dlhodobého plánovania môžeme definovať od dvoch do piatich rokov. Oproti krátkodobému plánovaniu sa zaoberá plánovaním finančných zdrojov s výhľadom na niekoľko rokov dopredu. Dlhodobé finančné plány zaisťujú dlhodobé ciele podniku, týkajúce sa predovšetkým investičných projektov (Růčková, 2015).

1.4 Zásady finančného plánovania

Na základe toho ako sú dodržiavané zásady finančného plánovania môžeme poznať realnosť hodnôt uvedených vo finančnom pláne. Tieto zásady môžeme rozdeliť na:

- **zásadu systematickosti** – rozumie sa tým systematické sledovanie stanoveného cieľa,
- **zásadu úplnosti** – do procesu plánovania musia byť zahrnuté všetky činnosti a faktory,
- **zásadu prehľadnosti** – má za úlohu každému kto príde do styku s plánom, zaistiť ľahkú operatívnu prácu pri jeho vyplňovaní a následnej kontrole jeho plnenia,
- **zásadu periodickosti** – plán by sa mal zostavovať v pravidelných po sebe nadväzujúcich obdobiach,
- **zásadu pružnosti** - plánované hodnoty sa majú aktualizovať ešte v priebehu plánovaného obdobia,

- **zásadu kĺzavosti** – úlohou je, aby plánovaný horizont nového finančného plánu čiastočne prekryval plánovaný horizont predchádzajúceho finančného plánu (Marek, 2009),
- **zásada dlhodobosti finančného plánovania** – dlhodobé finančné ciele majú byť nadradené krátkodobým finančným cieľom, operatívne ciele majú podporovať postupnú realizáciu primárneho cieľa a dlhodobého rozvoja podniku,
- **zásada hierarchického usporiadania firemných finančných cieľov** - medzi dlhodobými a krátkodobými finančnými cieľmi by mal byť iba jeden hlavný cieľ na nasledujúce plánované obdobie a musí byť zrejmé aký hlavný cieľ má byť v danom období dosiahnutý,
- **zásada reálnej dosiahnuteľnosti podnikových finančných cieľov** – predpoklad tejto zásady vychádza z výsledkov zistených prostredníctvom analýzy externého a interného prostredia podniku. Táto zásada slúži ako motivačný faktor, ak stanovené ciele sú reálne dosiahnuteľné,
- **zásada periodickej aktualizácie podnikových finančných plánov** – vzhľadom na meniace sa okolie podniku je potrebné finančné plány aktualizovať,
- **zásada jednoduchosti a transparentnosti plánovaných výpočtov** – plánované výpočty by mali umožňovať rýchlu orientáciu, vzhľadom na fakt, že s nimi nepracujú iba finanční odborníci, ale aj manažéri a iní užívatelia, ktorí môžu mať nižšie finančné a ekonomické znalosti (Landa, 2007).

1.5 Princípy finančného plánovania

Aby bolo možné finančné plánovanie úspešne zrealizovať, musia sa dodržiavať určité princípy, ide o:

- **princíp rešpektovania faktoru času** – hovorí, že peňažný príjem je nutné aktualizovať prostredníctvom zloženého úročenia, pričom peňažný príjem získaný dnes môže byť investovaný s určitou minimálnou výnosnosťou, skôr získané príjmy môžu byť použité na financovanie ziskových aktivít podniku, alebo aj na finančné investovanie,
- **princíp peňažných tokov** – hovorí, že rozhodujúci je tok peňažných prostriedkov, nie len účtovne vykazované náklady a výnosy. Podnik je finančne zdravý ak je schopný hradiť svoje záväzky voči veriteľom, dodávateľom,

zamestnancom a vlastníkom. V krátkodobom aj dlhodobom časovom horizonte majú peňažné prostriedky prevažovať nad peňažnými výdajmi,

- **princíp zohľadňovania rizika** – hovorí, že určitý peňažný príjem má vyššiu hodnotu ako rovnaký peňažný príjem získaný s rizikom. Finančné prostriedky získané s menším rizikom majú mať prednosť pred získanými finančnými prostriedkami s vyšším rizikom,
- **princíp čistej súčasnej hodnoty** – hovorí, že podnik by mal investovať do takých projektov, ktoré majú kladnú čistú súčasnú hodnotu. Čistá súčasná hodnota totiž predstavuje rozdiel medzi diskontovanými peňažnými príjmami a výdajmi z určitej činnosti,
- **princíp optimalizácie kapitálovej štruktúry** – hovorí, o zabezpečení optimálneho podnikového kapitálu. Podnik sa má snažiť o takú kapitálovú štruktúru, pri ktorej dosiahne minimálne náklady kapitálu a zabezpečí finančnú stabilitu,
- **princíp zohľadňovania vplyvu kapitálového trhu** – hovorí, že podnik by mal zohľadňovať efektívnosť kapitálového trhu, s ktorým prichádza do styku. Môže ísť o informačnú efektívnosť, ktorá informuje o tom, ako presne ceny cenných papierov odrážajú ich hodnotu, alokačná efektívnosť predstavuje „*schopnosť trhu ovplyvniť použitie prostriedkov, ktoré sú pre spoločnosť dostupné*“ (Režňáková, 2002, s. 7), operačná efektívnosť predstavuje schopnosť vykonávať určité operácie na trhu,
- **princíp analýzy finančných údajov a plánovania** – hovorí, že dosiahnutie finančného cieľa je možné pomocou znalostí ekonomických procesov, ktoré prebiehajú v podniku a sú uvedomelo riadené podľa jednotlivých cieľov (Režňáková, 2002, Landa, 2007).

1.6 Metódy finančného plánovania

Vypracovanie finančného plánu je možné na základe jednotlivých metód, prípadne aj ich kombináciou. Ide najmä o nasledujúce metódy:

- **metóda percentuálneho podielu na tržbách** – predpokladom tejto metódy je stabilný pomer medzi tržbami a jednotlivými položkami, ktoré sú súčasťou súvahy a výkazu zisku a strát,

- **štatistické metódy** – tieto metódy prenášajú aktuálny trend vývoja do budúcnosti
- **ekonometrické modely** – súvisia so vzájomnou interakciou medzi jednotlivými ekonomickými premennými,
- **metóda ukazovateľov obratu** – základ tvorí kvantifikácia pomerových ukazovateľov za minulosť a ich následné použitie podľa predpokladanej úrovne tržieb do nasledujúcich období,
- **modelovanie finančného plánu a jeho simulácia** – metóda vychádza z odhadu budúceho vývoja externého a interného prostredia podniku (Režňáková, 2005).

1.7 Finančný plán

Finančný plán ako už bolo spomenuté je súčasťou podnikového plánu, ktorý je zostavený na základe stratégie podniku. Tá vychádza z podrobnej analýzy podniku. Táto analýza sa zameriava na vonkajšie okolie a vnútorné prostredie podniku a na zistenie slabých a silných stránok.

Pri zostavovaní finančného plánu je nutné dodržať princíp časovej a priestorovej koordinácie.

Pri **časovej koordinácii** sa zladzuje proces krátkodobého a dlhodobého finančného plánovania. Pri krátkodobom pláne sa z dlhodobého preberajú informácie o plánovaných investíciách, rozdeľovaní výsledku hospodárenia prípadne o spôsobe získavania dlhodobých finančných zdrojov.

Priestorová koordinácia má za úlohu zladíť jednotlivé ekonomické plány podniku. Podmienkou úspešnosti priestorovej koordinácie musí byť dostatočná motivácia vedúcich pracovníkov na oddeleniach a strediskách, ktoré pripravujú podklady pre potrebu finančného plánovania (Marek, 2009).

1.7.1 Krátkodobý finančný plán

Úlohou krátkodobého finančného plánu je spresniť zámery, ktoré vychádzajú z dlhodobého finančného plánu. Oproti dlhodobému finančnému plánu má niekoľko špecifik:

- týka sa len obdobia, ktoré bezprostredne nasleduje,

- bližšie a kratšie obdobie, na ktoré sa prognózujú vonkajšie podmienky, majú menšie riziko prognostickej chyby,
- zisk je limitovaný krátkodobou nezmeniteľným obmedzením, ktoré vyplýva z prevádzkového potenciálu,
- rozpočtujú sa výnosy, náklady a zisk, s ohľadom na zmeny v sortimente, cenách, štruktúre trhu,
- hlavnou úlohou je zabezpečiť krátkodobú likviditu,
- zostavenie ročnej plánovanej výsledovky, ročného plánu cash flow, ročnej plánovanej súvahy (Grünwald, Holešková, 2009).

1.7.2 Dlhodobý finančný plán

Dlhodobý finančný plán je súčasťou podnikového strategického plánu. Úlohou je zistiť, či je možná prevediteľnosť a obchodná úspešnosť podnikového plánu (Grünwald, Holešková, 2009).

Podľa Valacha (s. 190, 1997) dlhodobý finančný plán je tvorený z niekoľkých častí, je to:

- analýza finančnej situácie,
- plán tržieb,
- plán peňažných prostriedkov,
- plánovaná súvaha,
- plánovaný výkaz zisku a strát,
- rozpočet investičných výdajov,
- rozpočet dlhodobého externého financovania.

Analýza finančnej situácie

Analýza finančnej situácie vychádza z minulosti podniku a predchádza vlastnému plánovaniu. Pri minulosti musíme brať do úvahy aj meniace sa podmienky vývoja dopytu, cien, devízových kurzov, úrokové miery a daňové sadzby.

Plán tržieb

Tržby sú jedným z najdôležitejších faktorov, ktoré ovplyvňujú finančné potreby. Tento plán vychádza z prognózy tržných podmienok. Je potrebné spraviť prognózu trhu, kde sa stanoví celkový tržný objem a tržný podiel, ktorý chce podnik dosiahnuť. Tržný objem sa vyjadruje v peňažných jednotkách a tržný podiel je vyjadrený v percentách.

Plán investičných výdajov

Jednotlivé investičné projekty, ktoré podnik plánuje na nasledujúce obdobia, predurčujú vývoj tržieb a zisku po zdanení. Pomocou metódy percentuálneho podielu na tržbách vieme naplánovať odpovedajúce odpisy. Rovnako sme schopný stanoviť čistý príjem z prevádzkovej činnosti na nasledujúce obdobia. Rozdiel medzi čistým príjmom z prevádzkovej činnosti a výdajmi z investičnej činnosti nám udáva čistý peňažný tok z finančnej činnosti, ktorý podnik potrebuje. Pomocou investičných projektov môžeme zostaviť plán peňažných tokov.

Plán peňažných tokov, plánovaná výsledovka a plánovaná súvaha

Plán peňažných tokov, vyjadruje objem výdajov na investičnú činnosť, ich krytie čistým príjmom a zmenou dlhodobých externých zdrojov financovania. Na tento plán nadväzuje plánovaná súvaha a plánovaný výkaz zisku a strát.

Rozpočet dlhodobého externého financovania

Ak má podnik nedostatok peňažných tokov z prevádzkovej činnosti na financovanie investičnej činnosti a na úhradu dividend, využíva dlhodobé externé zdroje. Prírastok týchto dlhodobých externých zdrojov môže byť obmedzený finančno-ekonomickými ukazovateľmi zadlženosti, ktoré pomeriavajú cudzie zdroje s vlastným kapitálom (Valach, 1997).

1.7.3 Plánovanie jednotlivých položiek finančného plánu

Tržby

Pri projekcii budúcich tržieb by sme mali vychádzať z výsledkov strategickej analýzy. Tieto výsledky však nemusia byť definitívne a táto prognóza môže byť korigovaná, hlavne pre najbližšie obdobie. Pri zostavovaní prognózy tržieb by sme mali brať do úvahy potrebné investície, ich financovanie a rýchlosť s akou sa uvádzajú do prevádzky (Mařík, 2018).

Investície do dlhodobého majetku

Plánovanie investičnej činnosti môžeme považovať za jednu z najnáročnejšej časti analýzy a východiskom je analýza minulosti. Pri plánovaní investičnej náročnosti môžeme prístup k plánovaniu rozdeliť do troch variant:

1. globálny prístup – sa používa v prípadoch, kedy podnik priebežne investuje do dlhodobého majetku. Odporúča sa skúmať vzťah medzi brutto investíciami a tržbami. Koeficient náročnosti tržieb na investície brutto má tvar:

$$k_{DMb} = \frac{\text{investície brutto do prevádzkovo nutného DM}}{\text{tržby}}$$

Vzorec 1 Koeficient náročnosti tržieb

(Zdroj: Mařík, 2018, s. 162)

2. prístup podľa hlavných položiek – sa využíva pre najbližšie obdobia. Vychádza z konkrétnych podnikových investičných plánov, ktoré zahŕňajú najmä jednotlivé akcie a projekty.
3. prístup založený na odpisoch – vychádza sa z predpokladu, že investície pod úrovňou odpisov nebudú vo väčšine podnikov stačiť k dlhodobému prežitiu alebo k rastu podniku. Vo výnimočných prípadoch ide o podniky, ktorých vývoj je založený na investíciách do nehmotného majetku (Mařík, 2018).

1.8 Zostavenie finančného plánu

Pri plánovaní jednotlivých finančných výkazov môžu byť použité rôzne techniky. V nasledujúcej časti budú uvedené najdôležitejšie výpočty.

Výsledovka

1. Hlavná činnosť

- tržby za predaj výrobkov, služieb a tovaru dostaneme vynásobením tržieb v predchádzajúcom roku s tempom rastu, ktorý sme odhadli v závere strategickej analýzy,
- hlavné nákladové položky závislé na objeme výkonov sa rovnajú tržbám vynásobeným s odhadnutým percentom z tržieb
- zmena stavu zásob vlastnej činnosti sa rovná výške zásob hotových výrobkov a nedokončenej výroby – výška tejto zásoby k začiatku roku,
- aktivácia – odhad podľa výšky v minulosti,
- osobné náklady sa rovnajú tržbám vynásobeným s odhadnutým percentom osobných nákladov,
- odpisy odvodíme z plánu investícií a dlhodobého majetku,

- ostatné opakujúce sa prevádzkové položky sa rovnajú tržbám vynásobeným s odhadnutým percentom,
- korigovaný prevádzkový výsledok hospodárenia pred zdanením sa rovná rozdielu celkových tržieb a nákladov súvisiacich s hlavnou činnosťou.

2. Náklady a výnosy spojené s neprevádzkovým majetkom

- tržby za predaj majetku ako výnosová položka,
- zostatková hodnota predaného majetku ako nákladová položka,
- výnosy z finančného majetku podľa minulých hodnôt.

3. Celkový výsledok hospodárenia

- celkový výsledok hospodárenia a daň podľa očakávanej daňovej sadzby pre budúce obdobia (Mařík, str. 179, 2018).

Súvaha

1. Aktíva

- dlhodobý majetok – prevezmeme ku koncu roku z plánu investícií,
- zásoby a pohľadávky – prevezmeme z plánu pracovného,
- peňažné prostriedky – prevezmeme z plánu cash flow.

2. Pasíva

- základný kapitál a kapitálové fondy – nechávame nezmenené,
- fondy zo zisku – nechávame nezmenené,
- nerozdelený výsledok hospodárenia minulých období = nerozdelený výsledok hospodárenia minulých rokov ku koncu minulého roku + výsledok bežného obdobia z minulého roku – dividendy a podiely na zisku vyplatené v bežnom období,
- výsledok hospodárenia bežného obdobia – prevezmeme z výsledovky,
- krátkodobé záväzky neúročené – prevezmeme z plánu pracovného kapitálu,
- dlhodobé záväzky a bankové úvery = stav ku koncu predchádzajúceho roku – splátky + nové prijatia (Mařík, str. 181-182, 2018).

Výkaz peňažných tokov

Stav peňažných prostriedkov k začiatku roku – prevezmeme zo súvahy ku koncu prechádzajúceho obdobia.

1. Peňažný tok z hlavnej prevádzky

- korigovaný prevádzkový výsledok hospodárenia – prevezmeme z výsledovky a zdaníme predpokladanou daňovou sadzbou,
- odpisy a zmenu rezerv – prevezmeme z výsledovky,
- zmeny zásob, pohľadávok a krátkodobých neúročených záväzkov – prevezmeme z plánu prevádzkovo nutného pracovného kapitálu,
- dopočítame prevádzkový peňažný tok z hlavnej prevádzky,
- investície do prevádzkovo nutného dlhodobého majetku – prevezmeme z plánu dlhodobého majetku a investícií.

2. Peňažný tok z neprevádzkového majetku

- výnosy súvisiace s prevádzkovo nepotrebným majetkom a náklady na neprevádzkový majetok – prevezmeme z výsledovky,
- doplníme investície do prevádzkovo nepotrebného majetku,
- doplníme neprevádzkové pohľadávky alebo záväzky,
- doplníme mimoriadne alebo jednorazové príjmy alebo výdaje.

3. Finančná činnosť

- predpokladané výdaje na splátky úverov – prevezmeme z plánu dlhodobého financovania,
- naplánujeme výdaje na platby dividend a podielov na zisku.

4. Peňažný tok celkom = súčet čiastočných peňažných tokov

Konečný stav peňažných prostriedkov = počiatočný stav peňažných prostriedkov + plánovaný celkový peňažný tok (Mařík , str. 180-181, 2018).

1.9 Strategická analýza

Strategickú analýzu môžeme zadefinovať ako proces, pri ktorom sa monitoruje okolie spoločnosti. Zistené informácie je potrebné vyhodnotiť takým spôsobom, aby výsledky bolo možné interpretovať ako silné a slabé stránky, ale tiež ako príležitosti a hrozby pre podnik vplyvom vonkajších či vnútorných faktorov. Strategickú analýzu môžeme rozdeliť na analýzu vonkajšieho a vnútorného prostredia. „Analýza vonkajšieho prostredia by mala byť zameraná predovšetkým na odhalenie vývojových trendov pôsobiacich vo vonkajšom prostredí, ktoré môžu firmu v budúcnosti významne ovplyvňovať“ (Keřkovský, Vykypěl, str. 41, 2006).

1.9.1 Analýza PESTLE

Pomocou analýzy PESTLE môžeme hodnotiť externé okolie podniku. Zameriava sa na budúci vývoj vonkajšieho prostredia spoločnosti. Analýza skúma šesť oblastí, a to:

- politickú,
- ekonomickú,
- sociálnu,
- technologickú,
- legislatívnu,
- ekologickú.

Pri hodnotení **politických** a **legislatívnych** faktorov je potrebné skúmať najmä politickú stabilitu krajiny. Je to oblasť, ktorá môže významným spôsobom ovplyvniť celé fungovanie v danom odbore podnikania. Môžeme sa zamerať napr. na formu a stabilitu vlády, kľúčové orgány, vplyv politických osobností atď. Pri legislatíve si treba dávať pozor na legislatívne obmedzenia, prípadne reguláciu zo strany štátu alebo Európskej únie. Môže ísť najmä o zmeny v obchodnom práve, daňových zákonoch, zákonnej úprave pracovných podmienok.

Pri **ekonomickom** prostredí sa zameriavame najmä na makroekonomické ukazovatele, napríklad mieru ekonomického rastu, vývoj HDP, HDP na jedného obyvateľa, menovú stabilitu, vývoj úrokových mier a mieru inflácie. Môžeme tu zahrnúť tiež prístup k finančným zdrojom napr. náklady na pôžičky, dostupnosť úverov a ich forma. V rámci ekonomického prostredia sa môžeme zamerať tiež na daňové faktory, ako výšku daňových sadzieb, ich vývoj, clá a daňové zaťaženie.

Sociálna oblasť je zameraná na chovanie zákazníkov a demografické charakteristiky. Zaraďujeme tu hlavne zmeny v životnom štýle, životnú úroveň obyvateľstva, dôraz na upevňovanie zdravia alebo požiadavky na aktívnu formu oddychu, veľkosť populácie, vekovú štruktúru, pracovné preferencie, mieru nezamestnanosti, dostupnosť zamestnancov s požadovanými schopnosťami a kvalifikáciou.

Technologická oblasť je zameraná na zmeny v technológii a technickom vývoji. Tento vývoj môže pre podnik znamenať príležitosti ale aj hrozby. Môžeme tu zahrnúť ako vláda podporuje oblasť výskumu, výšku výdajov na výskum, nové objavy či rýchlosť realizácie nových technológií.

Ekologické faktory hodnotia klimatické a prírodné vplyvy, opatrenia zamerané hlavne na ochranu životného prostredia, čerpanie neobnoviteľných zdrojov energie, zvyšovanie emisií skleníkových plynov, globálne otepľovanie (Srpková, Svobodová, Skopal, Orlík, 2011, Grasseová a kol, 2012).

1.9.2 Porterov model konkurenčného prostredia

Často využívaným modelom na analýzu vonkajšieho prostredia firmy je Porterová analýza piatich síl. Model predpokladá, že strategická pozícia podniku, ktorý pôsobí v určitom odvetví, je určovaná pôsobením piatich základných činiteľov, ktorými sú:

- vyjednávacía sila zákazníkov,
- vyjednávacía sila dodávateľov,
- hrozba vstupu nových konkurentov,
- hrozba substitútov,
- hrozba silnej rivality konkurentov.

Do úvahy je potrebné brať fakt, že v rôznych odvetviach budú mať jednotlivé faktory rôznu dôležitosť. V nasledujúcej časti si bližšie rozoberieme jednotlivé faktory.

Vyjednávacía sila zákazníkov narastá, ak trh nie je príťažlivý a zákazníci majú veľkú silu pri vyjednávaní. Zákazníci sa snažia znižovať ceny, požadujú vyššiu kvalitu a stavajú konkurentov proti sebe, čím sa predávajúcim znižuje zisk. V takom prípade sa môže predávajúci zamerať na zákazníkov, ktorí majú menšiu silu, alebo príde s ponukou, ktorá sa neodmieta.

Vyjednávacía sila dodávateľov sa zvyšuje, ak je trh pre nich neatraktívny a môžu zvyšovať svoje ceny alebo znižovať poskytovanú kvalitu dodávok. Sila dodávateľov narastá, ak poskytujú originálne výrobky, alebo ak daný výrobok tvorí základný vstup odberateľa.

Hrozba vstupu nových konkurentov je do veľkej miery ovplyvnená bariérami vstupu na trh daného odvetvia. Príťažlivosť daného trhu je ovplyvňovaná najmä vstupnými a výstupnými bariérami. V prípade, že sú vysoké vstupné bariéry ide z hľadiska ziskovosti o najatraktívnejší trh, pretože málo podnikov môže do tohto odvetvia vstúpiť. V prípade ak sú nízke vstupné aj výstupné bariéry je pravdepodobné, že zisk v odvetví je nízky a stály.

Hrozba substitútov, znamená nahraditeľnosť daného produktu iným produktom, ktorý má podobný alebo rovnaký účel využitia ako pôvodný produkt z daného odvetvia.

Hrozba silnej rivality konkurentov nastáva v prípade, ak na trhu pôsobí veľké množstvo silných konkurentov. Rivalita medzi konkurentmi sa môže zvyšovať v prípade, ak môže podnik zvyšovať svoj podiel na trhu iba na úkor iného podniku (Grasseová a kol., 2012).

Táto analýza by mala identifikovať potenciálne hrozby ale aj príležitosti, pomocou ktorých sa dajú existujúce hrozby eliminovať. Porterov model konkurenčného prostredia je vhodné použiť ako pri strategickej analýze, tak pri hodnotení navrhutej stratégie, kde sa rozhodovanie zameriava na zodpovedanie strategických otázok (Keřkovský, Vykypěl, 2006).

1.10 Finančná analýza

Finančnú analýzu môžeme vnímať ako systematický rozbor dát, ktoré získavame najmä z účtovných výkazov spoločnosti. Úlohou analýzy je pripraviť podklady určené pre kvalitné rozhodovanie o fungovaní podniku.

Finančná analýza pri hodnotení finančnej situácie podniku využíva množstvo ukazovateľov. Ich zmyslom je posúdiť finančné zdravie spoločnosti a formulovať rôzne odporúčania pre ďalší vývoj.

Finančné informácie o podniku môžeme považovať za dôležité informačné zdroje. Vypovedajú o úrovni a konkurencieschopnosti podniku. Tieto informácie využíva množstvo subjektov, a to najmä vlastníci, banky, dodávatelia, zamestnanci, odberatelia ale aj investori a štát (Dluhošová, 2021).

1.10.1 Metódy finančnej analýzy

V rámci finančnej analýzy sa používa niekoľko metód, ktoré môžeme rozdeliť na deterministické a matematicko-štatistické.

Deterministické metódy sa zväčša používajú na analýzu súhrnného vývoja, analýzu štruktúry a pre analýzu odchýlok. Využívajú sa pre menší počet období. Matematicko-štatistické metódy naopak vychádzajú z dlhších časových rad, využívajú sa na posúdenie faktorov vývoja (Dluhošová, 2021).

Analýza absolútnych ukazovateľov

Do tejto kategórie zaraďujeme horizontálnu a vertikálnu analýzu. Horizontálna analýza, inak povedané analýza trendov zobrazuje časové zmeny súhrnných ukazovateľov ako tržby, zisk, aktíva, pasíva, náklady. Pri zostavovaní tejto analýzy, by sa malo vychádzať z dlhších časových rad, aby nedošlo k nepresnej interpretácii výsledkov. Vertikálna analýza sa zaoberá najmä vnútornou štruktúrou a podielom jednotlivých položiek vo vybranom absolútnom ukazovateli.

Analýza pomerových ukazovateľov

Často je vo finančnej analýze využívaná analýza pomerových ukazovateľov. Týchto ukazovateľov je veľmi veľa a môžeme ich považovať za najčastejšie používaný rozborový postup k účtovným výkazom. Pri tejto analýze sa využívajú verejne dostupné informácie z účtovných výkazov. Najčastejšie vyskytujúce sa pomerové ukazovatele sú ukazovatele likvidity, zadlženosti, rentability a aktivity (Růčková, 2015).

2 Strategická a finančná analýza

V úvode druhej kapitoly bude predstavená spoločnosť PARTNERS GROUP SK, jej história, na vnútorné prostredie spoločnosti bude použitý model 7S Mckinsey a pozrieme sa aj na súčasný stav spoločnosti. Po tomto úvode bude spracovaná strategická analýza spoločnosti. Vonkajšie prostredie budem hodnotiť pomocou Porterovej analýzy konkurencie a analýzou PESTLE. Po strategickej analýze bude nasledovať finančná analýza spoločnosti, v ktorej budem výsledky porovnávať s najväčšími konkurenčnými spoločnosťami. Táto strategická a finančná analýza bude ukončená SWOT analýzou.

2.1 Predstavenie spoločnosti PARTNERS GROUP SK

Spoločnosť vznikla v roku 2007 pod názvom PARTNERS GROUP SK, s. r. o., (ďalej len „spoločnosť“ alebo „Partners“). Ambíciou spoločnosti bolo stať sa lídrom v poskytovaní finančných služieb. Najväčšou prioritou pre spoločnosť sú záujmy klienta, a preto spoločnosť koná v súlade so svojim Etickým kódexom, ktorý je možné dohľadať na stránkach spoločnosti.

Už po dvoch rokoch pôsobenia spoločnosť zaznamenala viac ako 1 000 registrovaných spolupracovníkov a v roku 2012 prekonal hranicu 100 000 klientov. Spoločnosť získala rôzne ocenenia ako napríklad Diamanty slovenského biznisu. V roku 2018 sa spoločnosti podarilo expandovať na zahraničný trh, konkrétne do Bulharska, kde vznikla sesterská spoločnosť PARTNERS GROUP BG. V ďalšom roku spoločnosť prekonal hranicu 214 000 klientov a dôveru spoločnosti preukázalo 95% klientov, čo bolo zistené na základe prieskumu trhu, ktorý robila medzinárodná spoločnosť ACNielsen. V roku 2020 sa spoločnosť stala lídrom na finančnom trhu v rámci Slovenskej republiky, na základe dosiahnutých tržieb.

2.2 Základné údaje o spoločnosti

Názov spoločnosti	PARTNERS GROUP SK, s. r. o.
Právna forma	spoločnosť s ručením obmedzeným
Sídlo spoločnosti	Slávičie údolie 106, Bratislava
Dátum vzniku	10.03.2007

PARTNERS

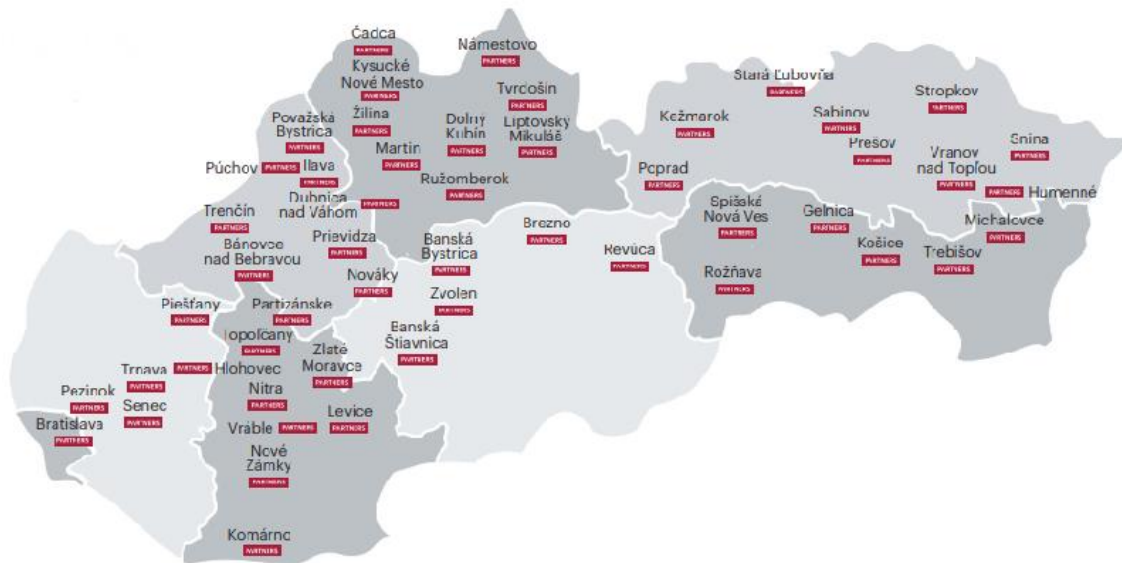
Obrázok 1 Logo spoločnosti Partners Group SK
(Zdroj: partnersgroup.sk)

Spoločnosť v roku 2021 prešla rebrandingom značky a z tohto dôvodu budem v nasledujúcich častiach používať pomenovanie Partners.

Na začiatku je potrebné pochopiť v akej oblasti spoločnosť Partners a jej konkurenti pôsobia. Tieto spoločnosti definujeme ako finančno-sprostredkovateľské spoločnosti. Riadia sa zákonom č. 186/2009 Z. z. o finančnom sprostredkovaní a finančnom poradenstve a o zmene a doplnení niektorých zákonov. Podľa tohto zákona môžeme za finančné sprostredkovanie považovať ak je vykonávaná aspoň jedna z nasledujúcich činností:

- „predkladanie ponúk na uzavretie zmluvy o poskytnutí finančnej služby, uzatváranie zmluvy o poskytnutí finančnej služby a vykonávanie ďalších činností smerujúcich k uzavretiu alebo k zmene zmluvy o poskytnutí finančnej služby,
- poskytovanie odbornej pomoci, informácií a odporúčaní klientovi na účely uzavretia, zmeny alebo ukončenia zmluvy o poskytnutí finančnej služby,
- spolupráca pri správe zmluvy o poskytnutí finančnej služby, ak charakter finančnej služby takú spoluprácu umožňuje,
- spolupráca pri vybavovaní nárokov a plnení plynúcich klientovi zo zmluvy o poskytnutí finančnej služby, najmä v súvislosti s udalosťami rozhodujúcimi pre vznik takýchto nárokov, ak charakter finančnej služby takúto spoluprácu umožňuje,
- poskytovanie informácií o jednej alebo o viacerých zmluvách o poskytnutí finančnej služby v súlade s kritériami, ktoré si klienti zvolia prostredníctvom webového sídla alebo iných médií, ako aj predloženie porovnania jednotlivých produktov vrátane ceny a porovnania týchto produktov alebo poskytnutie zľavy z ceny zmluvy o poskytnutí finančnej služby, ak klient môže priamo alebo nepriamo uzatvoriť zmluvu o poskytnutí finančnej služby prostredníctvom webového sídla alebo iných médií“ (zákon č. 186/2009 Z. z.).

Sídlo spoločnosti, ako už bolo uvedené, sa nachádza v hlavnom meste Slovenska. Svoje pobočky však má rozmiestnené v rámci celého štátu, so zameraním najmä na okresné mestá. Rozvrhnutie pobočiek si môžeme pozrieť v nasledujúcom obrázku.



Obrázok 2 Rozmiestnenie pobočiek spoločnosti Partners
(Zdroj: Interné materiály spoločnosti)

2.3 Vnútorne prostredie spoločnosti

Prostredníctvom modelu 7S McKinsey sa pozrieme na vnútorné prostredie spoločnosti.

Stratégia

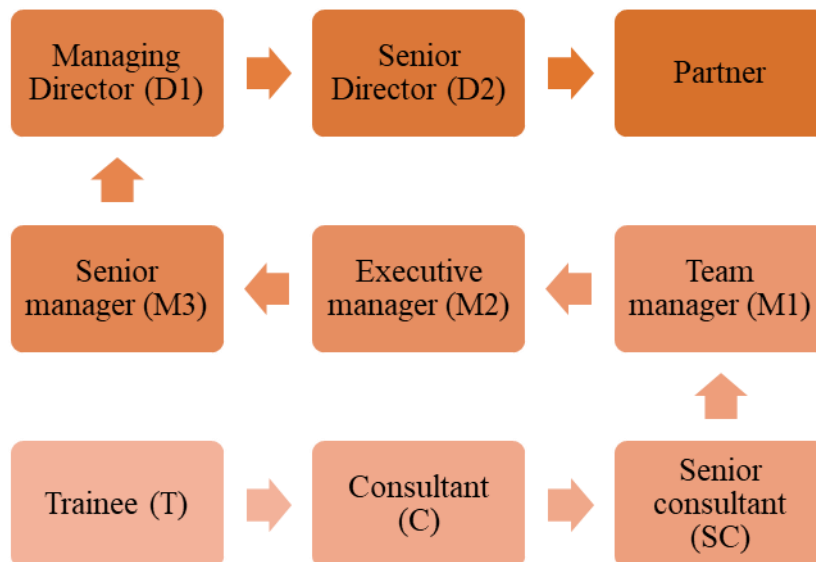
Každá spoločnosť má svoju vlastnú stratégiu, podľa ktorej sa správa a dosahuje svoje ciele. Spoločnosť Partners nie je výnimkou. Ambíciou spoločnosti nebolo stať sa najväčšou sprostredkovateľskou spoločnosťou, ale najkvalitnejšou sprostredkovateľskou spoločnosťou. „Cieľom je stať sa jednotkou v kvalite poskytovania sprostredkovateľských služieb“ (Výročná správa spoločnosti Partners 2020).

Spoločnosť Partners každoročne usporadúva v septembri, čo je mesiac finančnej gramotnosti, množstvo projektov, ktoré pomáhajú zvyšovať finančnú gramotnosť na Slovensku. Myslí pri tom už na najmenších a v roku 2021 prišla s audio rozprávkami, čím deťom vo veku 3-5 rokov približuje svet peňazí a pripravuje ich na finančnú budúcnosť. Týmto hravým spôsobom im vysvetľuje na konkrétnych príkladoch dôležitosť sporenia a tvorby finančnej rezervy. Ďalší projekt sa zameriava na študentov stredných škôl. Publikáciu „Finančná gramotnosť v kocke“ môžeme definovať ako

učebnú pomôcku, kde sa študenti zoznámia s pojmami z oblastí bankovníctva, finančného plánovania, dôchodkov a investícií (Vzdelávanie, partnersgroup.sk).

Organizačná štruktúra

Zaujímavosťou v spoločnosti je, že každý jeden spolupracovník sa môže stať Partnerom spoločnosti, teda byť jej spolumajiteľom. Spoločnosť má presne zostavený plán kariéry, ktorý je dostupný každému spolupracovníkovi. Každý nový spolupracovník podpisom zmluvy začína na pozícii Junior. Následne po získaní licencií od NBS a úspešnom zvládnutí Centrálnej certifikácie v rámci spoločnosti dosiahne pozíciu Trainee. Na každej jednej pozícii sú stanovené určité podmienky, ktoré musí spolupracovník splniť, ak sa chce kariérne posunúť. Ide o osobný výkon, pri manažérskych pozíciách aj skupinový výkon a počet spolupracovníkov v štruktúre. V nasledujúcom grafickom zobrazení si môžeme pozrieť všetky pozície v spoločnosti Partners.



Obrázok 3 Pracovné pozície
(Zdroj: Vlastné spracovanie)

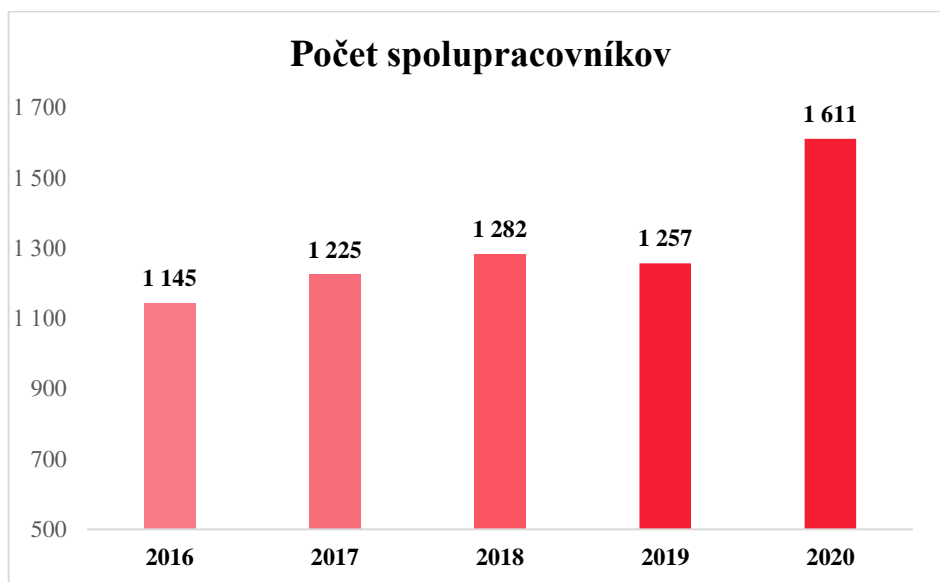
Štýl riadenia

Spoločnosť Partners môžeme zaradiť medzi štruktúralne firmy. Štýl riadenia úzko súvisí s organizačnou štruktúrou spoločnosti. Vo vrcholnom riadení sú štyria partneri spoločnosti. Tí majú svoje ďalšie štruktúry, v ktorých sa nachádzajú spolupracovníci na rôznych pozíciách. Team manager je prvá manažérska pozícia. Tento manažér vedie svojich nováčikov, consultantov a senior consultantov. Samozrejme sa môže stať, že niekto z jeho štruktúry sa dostane na rovnakú pozíciu, prípadne sa dostane na vyššiu

pozíciu ako je team manager a následne si vedie už svoju vlastnú štruktúru. Managing director je prvá riaditeľská pozícia. Tento riaditeľ vedie prevažne svojich manažérov, ktorí ďalej vedú svoje štruktúry.

Spolupracovníci

V roku 2020 spoločnosť tvorila silný, profesionálny 1 611 členný tím spolupracovníkov a zamestnávala 64 zamestnancov, z toho 6 pracovníci vykonávali riadiacu činnosť. Spolupracovníci v rámci jednotlivých štruktúr aj naprieč nimi majú veľmi priateľský vzťah, sú nápomocní a hľadajú spoločne riešenia na možné problémy. V nasledujúcom grafe si môžeme pozrieť, ako sa menil počet spolupracovníkov za posledných päť rokov (Výročná správa spoločnosti Partners z roku 2020).



Graf 1 Vývoj počtu spolupracovníkov spoločnosti
(Zdroj: Vlastné spracovanie podľa výročných správ)

Spolupracovníkov v spoločnosti, ktorí vykonávajú finančné sprostredkovanie v rámci jednotlivých finančno-sprostredkovateľských spoločností definujeme ako Podriadených finančných agentov. „Podriadený finančný agent vykonáva finančné sprostredkovanie na základe písomnej zmluvy so samostatným finančným agentom. V tom istom čase môže mať podriadený finančný agent uzavretú písomnú zmluvu najviac s jedným samostatným finančným agentom“ (zákon č. 186/2009 Z. z.).

Na to, aby sa niekto stal podriadeným finančným agentom, je potrebné splniť niekoľko podmienok. Budúci spolupracovník sa musí vzdelávať v rámci jednotlivých sektorov. Musí vykonať odbornú skúšku, aby získal licenciu na vykonávanie činnosti od Národnej

banky Slovenska. Na základe týchto licencií môže samostatný finančný agent (navrhovateľ) podať návrh na zápis do registra podriadeného finančného agenta. Za správnosť a úplnosť údajov obsiahnutých v návrhu na zápis zodpovedá samostatný finančný agent (navrhovateľ). Tento návrh sa posiela elektronicky. Ak je návrh na zápis úplný a poplatok včas uhradený, tak Národná banka Slovenska do 5 pracovných dní od prijatia návrhu na zápis, zapíše podriadeného finančného agenta do príslušného zoznamu v podregistri a priradí mu registračné číslo. Následne podriadený finančný agent môže začať vykonávať finančné sprostredkovanie odo dňa zápisu do daného registra (Zákon č. 186/2009 Z.z.).

Systémy

V súčasnosti už väčšina firiem má svoje informačné systémy, ktoré používajú v rámci spoločnosti. V dôsledku protipandemických opatrení sa spoločnosť veľmi rýchlo vynašla a priniesla na trh ako prvá finančno-sprostredkovateľská spoločnosť na Slovensku tvárovú biometriu, na základe ktorej mohla so svojimi klientmi overiť ich totožnosť na diaľku bez toho, aby sa museli fyzicky stretnúť. Následne prišla s novým informačným systémom PARTNERS CRM, čo je nový nástroj na efektívne riadenie pracovných procesov vo vnútri spoločnosti a hlavne funkcionalít zameraných na zefektívnenie manažmentu spolupracovníkov (Firemné novinky, partnersgroup.sk).

Zručnosti / schopnosti

Na to, aby spoločnosť prosperovala a poskytovala naozaj kvalitné služby sú spolupracovníci pravidelne školení, majú prístup k aktuálnym informáciám na trhu. Aj noví spolupracovníci, aby mohli pracovať v spoločnosti musia podstúpiť skúšky v Národnej banke Slovenska v jednotlivých oblastiach, na základe ktorých dostanú licenciu na poskytovanie finančných služieb. Tieto skúšky musia podstúpiť každých pár rokov a aktualizovať tak svoje licencie.

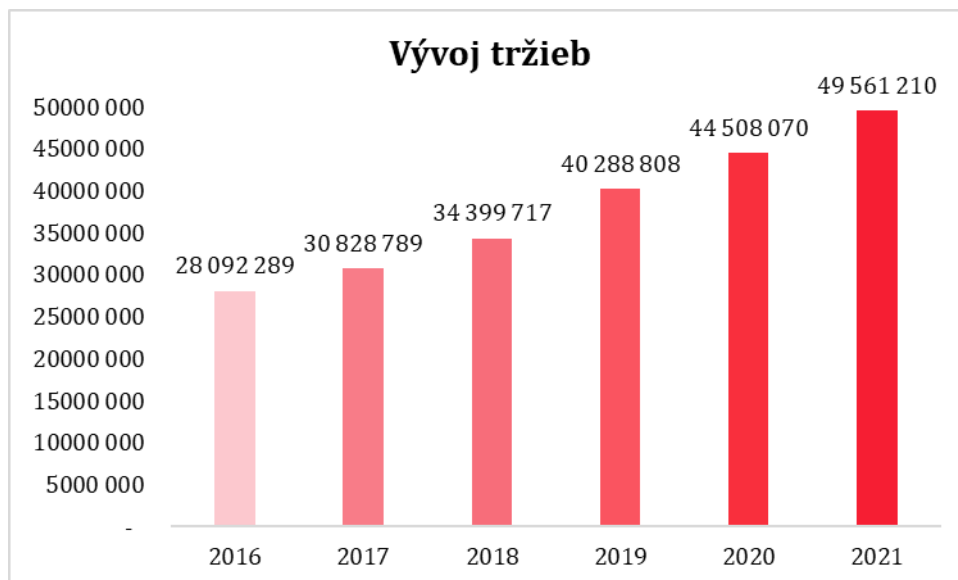
Vyznávané hodnoty

Spoločnosť sa riadi svojim Etickým kódexom a jeho rešpektovanie a dodržiavanie všetkými spolupracovníkmi je podmienkou spolupráce so spoločnosťou Partners. Podľa spomenutého Etického kódexu je medzi osobné štandardy zahrnuté sústreďovať sa na aktivity, vedieť počúvať, ísť príkladom, neobviňovať iných, nesťažovať sa, nevyhovárať sa, byť k sebe úprimný, byť ochotný zmeniť sa, byť zodpovedný a rozvíjať

sebadisciplínu. Medzi štandardami Partners je definovaná profesionalita, jasná stratégia, definovanie cieľov, každodenná kontrola cieľov, vzdelávanie a dosiahnuť, aby každý spolupracovník spoločnosti bol hrdý na to, čo robí (Etický kódex spoločnosti Partners, partnersgroup.sk).

2.4 Dosiahnuté výsledky

V nasledujúcej časti si uvedieme aké výsledky dosahovala spoločnosť za posledné sledované obdobia. Niektoré ukazovatele budú obsahovať údaje z roku 2021 zo zverejnených účtovných závierok, avšak niektoré údaje sú obsahom výročnej správy, ktorá ešte za rok 2021 nebola zverejnená. Tak ako som už spomínala, spoločnosť sa stala v roku 2020 lídrom na slovenskom trhu podľa dosiahnutých tržieb.

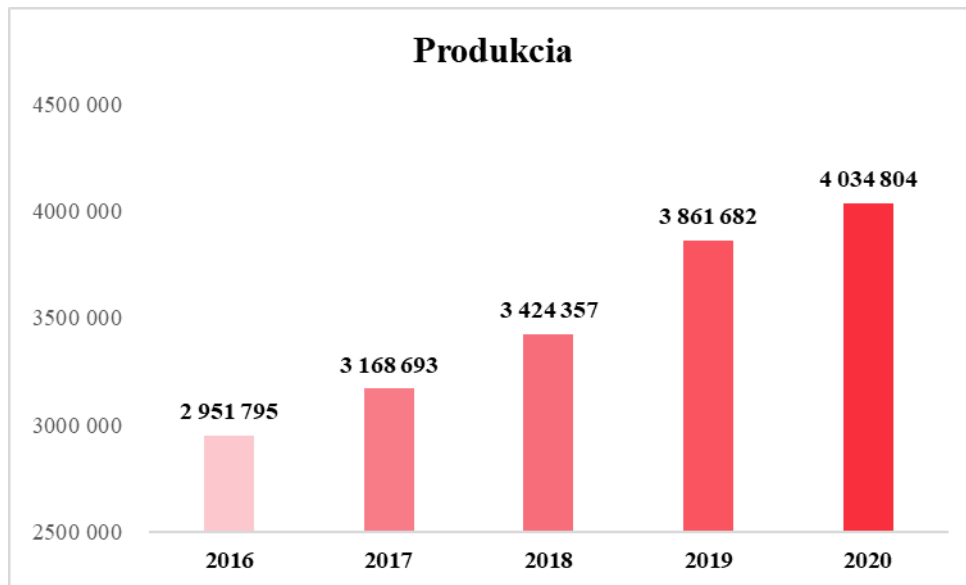


Graf 2 Vývoj tržieb spoločnosti Partners v €
(Zdroj: Vlastné spracovanie podľa výročných správ)

Ako môžeme vidieť z grafu, tržby z predaja služieb spoločnosti majú rastúcu tendenciu. V tržbách sú zahrnuté provízie z hlavných činností, zo školení a ostatné tržby. Napriek tomu, že rok 2020 a 2021 boli pre väčšinu spoločností veľmi náročné kvôli pandémie Covid-19, na základe týchto výsledkov môžeme povedať, že sa spoločnosti darilo, čo si ešte potvrdíme v nasledujúcich ukazovateľoch.

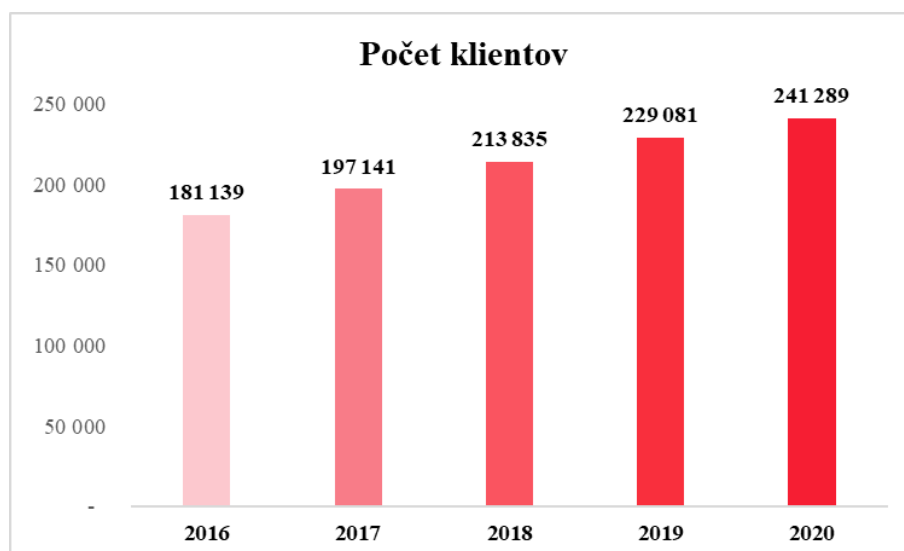
Každá finančná spoločnosť si svoju produkciu vyhodnocuje na základe rôznych jednotiek výkonu. Partners používa tzv. bankové jednotky (BJ), pričom jedna BJ predstavuje približne 10 €, ktoré prídu do spoločnosti za sprostredkovaný produkt. Vývoj tejto produkcie si môžeme pozrieť v nasledujúcom grafe. Tak ako tržby, tak aj

produkcia mala rastúci trend, teda môžeme povedať, že tieto dva ukazovatele spolu úzko súvisia.



Graf 3 Vývoj produkcie spoločnosti Partners v BJ
(Zdroj: Vlastné spracovanie podľa výročných správ)

Napriek tomu, že roky 2020 a 2021 boli náročné ako pre podniky, tak pre jednotlivcov alebo rodiny, tak vidíme, že práve v týchto rokoch záujem klientov vzrástol o služby spoločnosti. Potvrďuje to najmä produkcia a v nasledujúcom grafe si ukážeme, že aj počet klientov. Podľa interných informácií počet klientov v roku 2021 presiahol hranicu 250 000 klientov.



Graf 4 Vývoj počtu klientov spoločnosti Partners
(Zdroj: Vlastné spracovanie podľa výročných správ)

V nasledujúcej tabuľke si pozrieme koľko registrovaných spolupracovníkov pôsobilo v spoločnosti v jednotlivých rokoch a zároveň sa pozrieme aký priemerný počet klientov pripadal na jedného spolupracovníka.

Tabuľka 1 Počet spolupracovníkov a počet klientov na 1 spolupracovníka

(Zdroj: Vlastné spracovanie podľa výročných správ spoločnosti)

	2016	2017	2018	2019	2020
Počet spolupracovníkov	1 145	1 225	1 282	1 257	1 611
Počet klientov na 1 spolupracovníka	158	161	167	182	150

Ako sme si mohli všimnúť počet spolupracovníkov sa v roku 2020 zvýšil oproti predchádzajúcim rokom, počet klientov sa tiež zvyšoval, čo sme si ukázali v predchádzajúcom grafe. Vďaka novým spolupracovníkom sa znížil priemerný počet klientov na jedného spolupracovníka, čo je pre spoločnosť dobré. Ak má jeden spolupracovník dlhodobo veľké množstvo klientov, môže dôjsť k situácii, že sa nebude o nich stíhať starať a zabezpečovať im kvalitný servis. Podľa informácií zistených v rámci spoločnosti je ideálne, ak by jeden spolupracovník mal okolo 80-100 klientov a ostatní klienti by mali byť postupne delegovaní novým spolupracovníkom. Z tohto dôvodu sa jednotlivé štruktúry snažia o získavanie nových spolupracovníkov.

Nasledujúci graf nám zobrazuje vývoj priemerných tržieb na jedného klienta.

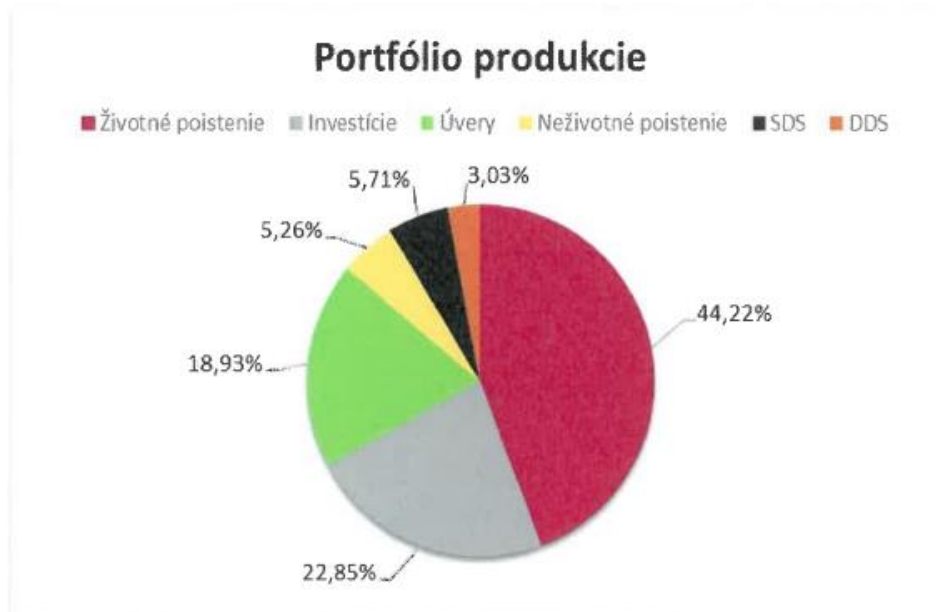


Graf 5 Priemerné tržby na jedného klienta v €

(Zdroj: Vlastné spracovanie)

Portfólio produktov spoločnosti je veľmi rozsiahle. Spoločnosť vykonáva svoju činnosť v rámci všetkých zákonom stanovených sektorov, a to v sektore poistenia alebo

zaistenia, kapitálového trhu, doplnkového dôchodkového sporenia, prijímania vkladov, poskytovania úverov, úverov na bývanie a spotrebiteľských úverov a starobného dôchodku. V nasledujúcom grafe, ktorý je prebraný z výročnej správy spoločnosti Partners za rok 2020 si môžeme pozrieť percentuálne rozdelenie produkcie za jednotlivé sektory. Najväčšiu časť tvorí životné poistenie a investície, potom úvery, neživotné poistenie a následne 2. a 3. dôchodkový pilier.



Obrázok 4 Percentuálne rozdelenie portfólia produkcie
(Zdroj: Výročná správa spoločnosti Partners z roku 2020)

Čo sa týka životného poistenia, tak spoločnosť sprostredkúva investičné životné poistenie a rizikové poistenie najmä prostredníctvom spoločnosti NN, Generali, Metlife a po novom už aj cez spoločnosť Partners Poist'ovňa, ktorá zatiaľ poskytuje iba rizikové životné poistenie. Investície sú zamerané na ETF fondy cez spoločnosť Partners Investments a realitné fondy prostredníctvom Partners Asset Management. Klienti spoločnosti požadujú najmä hypotekárne úvery, niekedy sa však vyskytne aj spotrebiteľský úver. V rámci neživotného poistenia je obsiahnuté poistenie nehnuteľností a domácností, povinné zmluvné poistenie, havarijné poistenie, poistenie občianskej zodpovednosti, cestovné poistenie, poistenie zodpovednosti pri výkone povolania.

2.5 Plánovanie v spoločnosti

Ako som už spomínala spoločnosť funguje prostredníctvom jednotlivých štruktúr. Každá štruktúra môže mať zavedený iný systém, ktorý im funguje. Každá štruktúra, ktorá je v spoločnosti, má svoj plán, ktorý sa snažia dosiahnuť so svojimi spolupracovníkmi. Každý jeden spolupracovník sa podieľa na celkovom výkone spoločnosti. Každý sa podieľa na tom, aby spoločnosť rástla a zvyšovala svoj obrat a tržby.

Každý spolupracovník v spoločnosti má svoj prístup do firemného interného systému, prostredníctvom ktorého vie klientovi sprostredkovať zmluvu. Keďže finančno-sprostredkovateľské spoločnosti sú pod dohľadom Národnej banky Slovenska, každý spolupracovník, ktorý s klientom uzavrie nejakú zmluvu, musí mať od klienta podpísaný Protokol o sprostredkovaní finančnej služby. Tento protokol spolu s návrhom zmluvy a potvrdením, že klient za zmluvu zaplatil, pošle spolupracovník na oddelenie produkcie.

Oddelenie produkcie danú zmluvu zaeviduje do interného systému. Zároveň podľa presne stanoveného plánu odmien prepočítajú spolupracovníkovi takzvané bankové jednotky, ktoré pripadajú na danú zmluvu. Tieto bankové jednotky slúžia na meranie výkonu spolupracovníkov ale aj spoločnosti ako celku. Tento údaj sa v priebehu mesiaca spolupracovníkovi spočítava v jeho rankingu, ktorý vidí vo svojom systéme.

Tak ako sa v rámci rankingu spočítavajú spolupracovníkom bankové jednotky za jednotlivca, Team manažér vidí v rankingu svoj dosiahnutý výkon, ale aj výkon, ktorí dosiahli jeho spolupracovníci za daný mesiac a tiež ich spoločný skupinový výkon. Executive manager takto vidí výsledky svojej štruktúry, Senior manager zas svojej. Riaditeľ takýmto spôsobom vidí, dosiahnuté výsledky všetkých, ktorých má vo svojich jednotlivých štruktúrach, či už priamych spolupracovníkov ale aj Team managerov, ktorí sú súčasťou jeho štruktúry, ale aj Executive managerov a Senior managerov. Takýto systém pokračuje až po jednotlivých partnerov spoločnosti. Čím vyššia pozícia, tým väčší prehľad o chode celej štruktúry v rámci jednotlivých riaditeľstiev.

Na začiatku každého mesiaca si jednotliví spolupracovníci stanovujú, aký cieľ by chceli v nasledujúcom mesiaci dosiahnuť. To znamená, že koľko potrebujú nových, prípadne servisných stretnutí na to, aby dosiahli stanovený počet bankových jednotiek. V tento

deň si spolupracovníci pripravujú takzvané plánovanie, kedy si naplánujú obchodné ale aj podnikateľské stretnutia na celý mesiac.

Následne v priebehu každého týždňa, si už spolupracovníci konkrétne plánujú, s kým by sa chceli v danom týždni stretnúť. Spolupracovník si dohaduje obchodné stretnutia ale aj podnikateľské, čo znamená, že si dohaduje pohovory s potenciálnymi novými spolupracovníkmi. Na začiatku dňa je malá porada, kde si spolupracovníci stanovania počet, koľko stretnutí si chcú dohodnúť. Na konci nasleduje vyhodnotenie. Vtedy sa už vyhodnocuje ako sa spolupracovníkom darilo pri dohadovaní stretnutí, koľkým ľuďom sa dovolali, s koľkými sa dohodli. Koncom týždňa je väčšia porada, kde sa vyhodnocuje čo sa podarilo aj nepodarilo za celý týždeň.

Začiatkom každého mesiaca je vyčlenený jeden deň, kedy sa jednotlivé výsledky za predchádzajúci mesiac vyhodnocujú v rámci jednotlivých menších štruktúr. Vyhodnocuje sa počet zrealizovaných stretnutí, počet nových analýz, koľko prebehlo realizácií a aký dosiahol spolupracovník výkon za celý mesiac.

Raz štvrťročne spolu s partnerom spoločnosti sa rozoberajú dosiahnuté výsledky za štvrťrok a porovnávajú sa s dosiahnutými výsledkami za minulý rok. Takýmto spôsobom sa vyhodnocuje aj kvalita jednotlivých spolupracovníkov. Kvalita spolupracovníka závisí od toho, koľko zmlúv mu bolo stornovaných. Väčšina spolupracovníkov má kvalitu na úrovni cca 90% čo je veľmi vysoké číslo v tomto odvetví. Na začiatku roka, sa vyhodnocujú výsledky ako za posledný štvrťrok tak aj za celý rok, ktoré sa porovnávajú s predchádzajúcim obdobím.

Na základe tohto medziročného porovnania jednotliví pracovníci ale aj celé skupiny vedia, či sa im podarilo dosiahnuť lepšie alebo horšie výsledky oproti predchádzajúcemu obdobiu.

2.6 Analýza vonkajšieho prostredia

V nasledujúcej časti na analyzovanie vonkajšieho prostredia spoločnosti bude využitá Porterová analýza konkurencie a analýzy PESTLE.

2.6.1 Porterova analýza konkurencie

Tento model obsahuje päť častí, ktoré si zanalyzujeme samostatne.

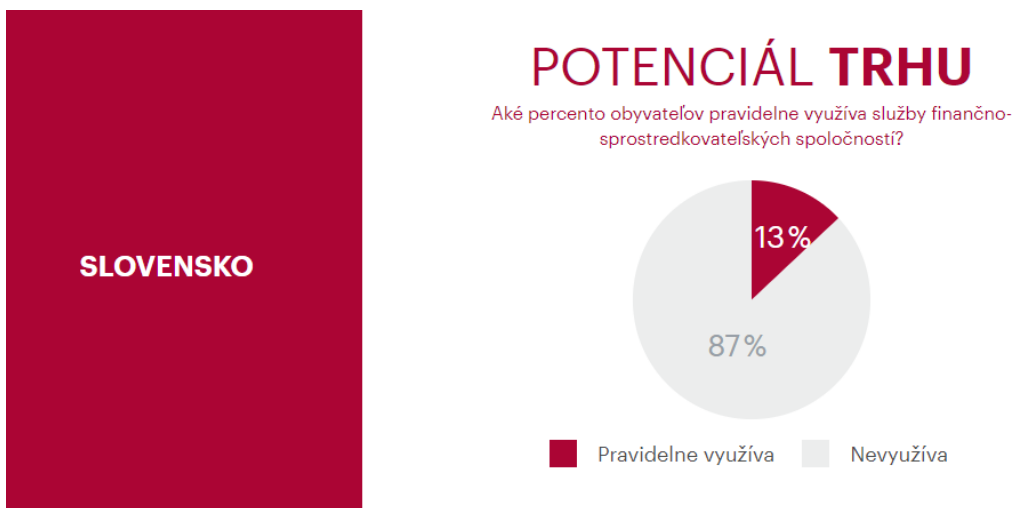
Hrozba silnej rivality konkurentov

Najväčším a dlhoročným konkurentom spoločnosti Partners je spoločnosť OVB Allfinanz Slovensko (ďalej len „OVB“), ktorá na Slovensku pôsobí od roku 1993 a dosiahla obrat v roku 2020 o niečo viac ako 41 mil. €. Druhým najväčším konkurentom podľa aktuálnych informácií je spoločnosť Respect Slovakia, ktorá je na trhu od roku 1994 a dosiahla obrat vo výške 37,6 mil. €. Tretím konkurentom je Finportal, pôsobí na trhu od roku 2010 a dosiahol obrat 25 mil. €. Podľa výšky obratu 16 mil. € za rok 2020 predstavuje spoločnosť **Swiss Life Select** štvrtého najväčšieho konkurenta spoločnosti Partners. Týchto päť spoločností môžeme na základe obratu definovať ako najväčšie spoločnosti poskytujúce finančné sprostredkovanie na slovenskom trhu. Okrajovo môžeme spomenúť aj ďalšie spoločnosti, ktoré predstavujú pre spoločnosť Partners konkurenciu. Ide o spoločnosť **Winners Group, Fingo.SK** a **Prosight Slovensko**. Všetky tieto spoločnosti zaradujeme medzi finančno-sprostredkovateľské spoločnosti, rovnako sa teda snažia o získanie nových klientov, čo predstavuje hrozbu pre spoločnosť Partners. Ak by spoločnosť Partners do budúcich období neprišla s niečím výnimočným oproti ostatným spoločnostiam, nemusela by si udržať svoje postavenie (Databáza firiem, finstat.sk).

Hrozba vstupu nových konkurentov

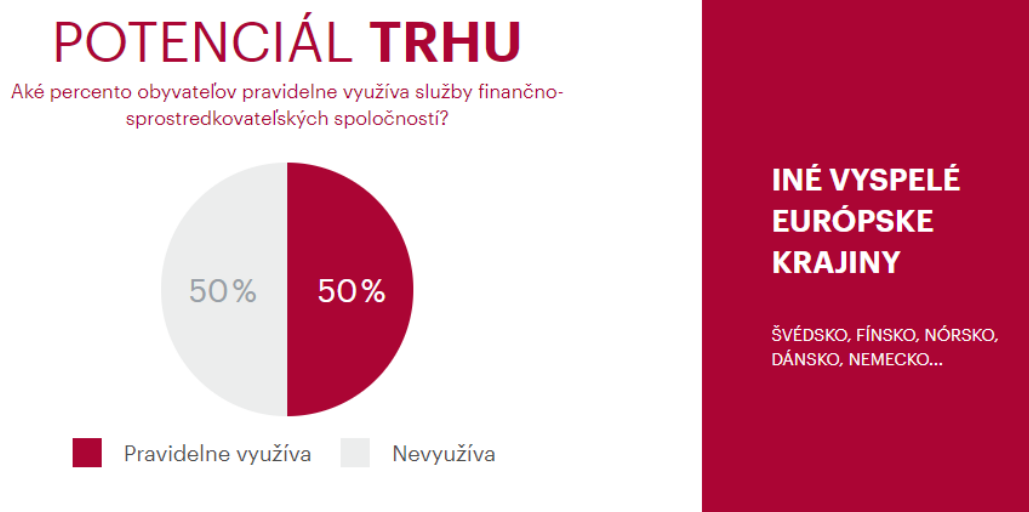
Tak ako v každej oblasti na trhu, aj na tom finančnom trhu je hrozba, že prídu noví konkurenti. Napríklad už spomínaná spoločnosť Fingo.SK je na trhu od roku 2016 a v roku 2020 mala obrat 13,7 mil. €, čo predstavuje vyšší obrat ako u spoločnosti Prosight Slovensko, ktorá je na trhu od roku 2011 a ich obrat za minulý rok bol 10 mil. €. (Databáza firiem, finstat.sk).

Na nasledujúcich obrázkoch, ktoré sú prevzaté z interných materiálov spoločnosti Partners vidíme, koľko percent obyvateľstva využíva služby finančno-sprostredkovateľských spoločností na Slovensku a ako to je v zahraničí.



Obrázok 5 Potenciál trhu Slovensko v %
(Zdroj: Interné materiály spoločnosti Partners)

Vzhľadom na to, že v iných štátoch Európy je využívanie finančných služieb rozšírenejšie, je veľmi veľká pravdepodobnosť, že záujem o tieto služby sa bude zvyšovať aj v štátoch, kde to ešte nie je na takej úrovni, ako v týchto vyspelejších krajinách.



Obrázok 6 Potenciál trhu vo vyspelých krajinách v %
(Zdroj: Interné materiály spoločnosti Partners)

V rámci Slovenskej republiky existujú bariéry vstupu novej finančno-sprostredkovateľskej spoločnosti na trh. Tieto bariéry sú ovplyvnené najmä legislatívou a rozhodnutím Národnej banky Slovenska. Aby spoločnosť mohla vykonávať činnosť samostatného finančného agenta, musí mať povolenie NBS. NBS rozhoduje o udelení

povolenia na vykonávanie činnosti samostatného finančného agenta na základe žiadosti. V prípade, ak je žiadateľom právnická osoba musia byť splnené nasledujúce podmienky:

- dôveryhodnosť fyzickej osoby, ktorá je štatutárnym orgánom žiadateľa,
- odborná spôsobilosť fyzickej osoby, ktorá je štatutárnym orgánom žiadateľa,
- dôveryhodnosť a odborná spôsobilosť zamestnancov žiadateľa,
- skupina s úzkymi väzbami, ku ktorej patria aj osoby vykonávajúce kontrolu nad žiadateľom a kvalifikovaná účasť osôb na žiadateľovi nebránia účinnému vykonávaniu dohľadu NBS,
- technická a organizačná pripravenosť žiadateľa na vykonávanie finančného sprostredkovania ,
- žiadateľ nebol právoplatne odsúdený pre trestný čin.

Podľa zákona 186/2009 Z. z. definuje požiadavky na odbornú spôsobilosť pre jednotlivé stupne odbornej spôsobilosti, ktoré musí spĺňať finančný agent a finančný poradca. Ide o ukončené vzdelanie, absolvovanie osobitného finančného vzdelávania, prax v sektore, v ktorom má záujem vykonávať finančné sprostredkovanie a finančné poradenstvo a úspešne vykonaná odborná skúška s certifikátom (NBS - odborná spôsobilosť).

V prípade ak je samostatný finančný agent právnická osoba, je povinný po nadobudnutí právoplatnosti rozhodnutia o udelení povolenia na výkon činnosti podať registrovanému súdu návrh na zápis povolenej činnosti do obchodného registra. Tento návrh na zápis obsahuje údaj o tom, že ide o samostatného finančného agenta a sektory, v ktorých je oprávnený vykonávať povolenú činnosť. Následne je samostatný finančný agent povinný písomne informovať NBS o zápise povolenej činnosti do obchodného registra (Zákon č. 186/2009 Z. z., zákonypreludi.sk).

Hrozba rastúcej vyjednávací sily zákazníkov

Zákazníkmi spoločnosti sú klienti, ktorí využívajú službu spoločnosti. Môžu to byť fyzické alebo právnické osoby. Vzhľadom na to, že spoločnosť ako taká, zastupuje niekoľko tisíc klientov, vie pre svojich klientov vyjednať lepšie podmienky na trhu. Klienti sa môžu rozhodnúť, či si nechajú poradiť v tejto oblasti od odborníkov, alebo si financie budú riešiť sami. V konečnom dôsledku je vyjednávací sily zákazníkov veľmi nízka.

Hrozba rastúcej vyjednávacjej sily dodávateľov

Ako dodávateľov spoločnosti sprostredkujúcej finančné služby môžeme zaradiť partnerov, s ktorými spoločnosť spolupracuje. Sú to poisťovne, banky, dôchodkové správcovské spoločnosti. Vzhľadom na to, že spoločnosť Partners prekonalala v roku 2021 hranicu 250 000 klientov, má veľmi silnú vyjednávaciu schopnosť voči jej partnerom. Tým, že nezastupuje len jedného klienta ale niekoľko tisíc, tak vie svojim klientom vyjednať lepšie podmienky na trhu, čo sa môže odzrkadliť napríklad v nižších poplatkoch. Keďže nie vždy sa podarí s partnermi dojednať a vytvoriť produkt, ktorí klienti spoločnosti Partners potrebujú, vznikol holding spoločnosti Partners. To znamená, že spoločnosť má momentálne svojho vlastného obchodníka s cennými papiermi – Partners Investments, Partners poisťovňu a Partners Asset Management (investovanie do realít). S ohľadom na tieto skutočnosti spoločnosť nepredpokladá, že by sa vyjednávacía sila dodávateľov mala v nasledujúcich rokoch zvyšovať, naopak môžeme predpokladať, že vyjednávacía sila partnerských spoločností s ktorými spoločnosť spolupracuje bude mať čoraz nižšiu vyjednávaciu silu.

Hrozba substitútov

Za substitúty môžeme považovať jednotlivé produkty, ktoré sa využívajú na finančnom trhu. Môže ísť napríklad o jednotlivé druhy poistenia, či už životné poistenie, alebo neživotné poistenie, ako poistenie nehnuteľností, domácností, PZP, havarijne poistenie alebo cestovné poistenie. Ďalej môže ísť o jednotlivé bankové úvery ale aj investície, či už prostredníctvom bánk alebo investičných spoločností. Každá banka, poisťovňa, obchodník s cennými papiermi má svoje produkty, ktoré ponúkajú klientom podľa svojich cenníkov. Finančno-sprostredkovateľské spoločnosti majú s týmito inštitúciami dohodnuté a vytvorené vlastné produkty, podmienky a cenníky. Spoločnosť Partners, pozerá v prvom rade na klienta. Keďže chcú pre klientov len to najlepšie, rozhodli sa ako jediná sprostredkovateľská spoločnosť, že budú mať rovné provízie od každej inštitúcie za porovnateľné produkty pod podmienkou, že ich klienti budú mať výhodnejšie produkty a nižšie poplatky, než bežní klienti na trhu.

2.7 Analýza PESTLE

Druhá analýza na zanalyzovanie vonkajšieho prostredia je analýza PESTLE, pri ktorej si tiež jednotlivé časti rozoberieme samostatne.

Politické faktory

Na spoločnosť Partners pôsobí množstvo vonkajších faktorov. Jedným z nich sú politické faktory. Aktuálna vláda pôsobí na území Slovenska od marca 2020. Vlády sa menili práve v období, keď vypukla prvá vlna pandémie Covid-19. Ani pôvodná, ani novo zvolená vláda neboli na danú pandémiu pripravené, čo malo za následok množstvo opatrení. Práve tieto opatrenia sprevádzali krajinu celým rokom 2020 ale aj rokom 2021. Medzi hlavné opatrenia môžeme zaradiť núdzový stav, počas ktorého bol vyhlásený zákaz vychádzania, zatváranie obchodov, reštaurácií a množstvo ďalších prevádzok, ktoré ľudia predtým pravidelne navštevovali. Finančný sektor, teda banky, poisťovne ale aj sprostredkovateľské spoločnosti mohli za prísnych pandemických opatrení pokračovať vo výkone svojej práce a klienti mohli tieto inštitúcie osobne navštevovať. Napriek týmto výnimkám bola situáciou ovplyvnená aj spoločnosť Partners. Rovnako ako klienti aj jednotliví spolupracovníci sa obávali o svoje zdravie, preto museli spraviť všetko preto, aby sa určitým spôsobom chránili. Z tohto dôvodu sa obmedzili osobné stretnutia a spoločnosť začala fungovať prostredníctvom online stretnutí. Táto situácia bola spočiatku pre spolupracovníkov náročná, najmä z pohľadu legislatívy a GDPR, preto spoločnosť zaviedla tvárovú biometriu na overovanie totožnosti klientov na diaľku. Všetky tieto kroky, ktoré spoločnosť v danom období podstúpila môžu do budúcnosti priniesť nových klientov a nové obchody, keďže už nie sú viazaní len na osobné stretnutia, ale môžu sa spojiť s klientom nech je v akejkoľvek krajine ak tam teda má pripojenie na internet.

Ekonomické faktory

Tak ako aj iné krajiny, tak aj Slovenská republika je do značnej miery ovplyvnená pandemiou Covid-19, čo sa odzrkadlilo na makroekonomických ukazovateľoch. Môžeme spomenúť napríklad infláciu, úrokové sadzby, mzdu.

Inflácia teda nárast cien je na území Slovenska citeľný. Vývoj inflácie za posledných 10 rokov a prognózu na nasledujúce obdobia si môžeme pozrieť v nasledujúcej tabuľke.

Tabuľka 2 Vývoj a prognóza inflácie v %

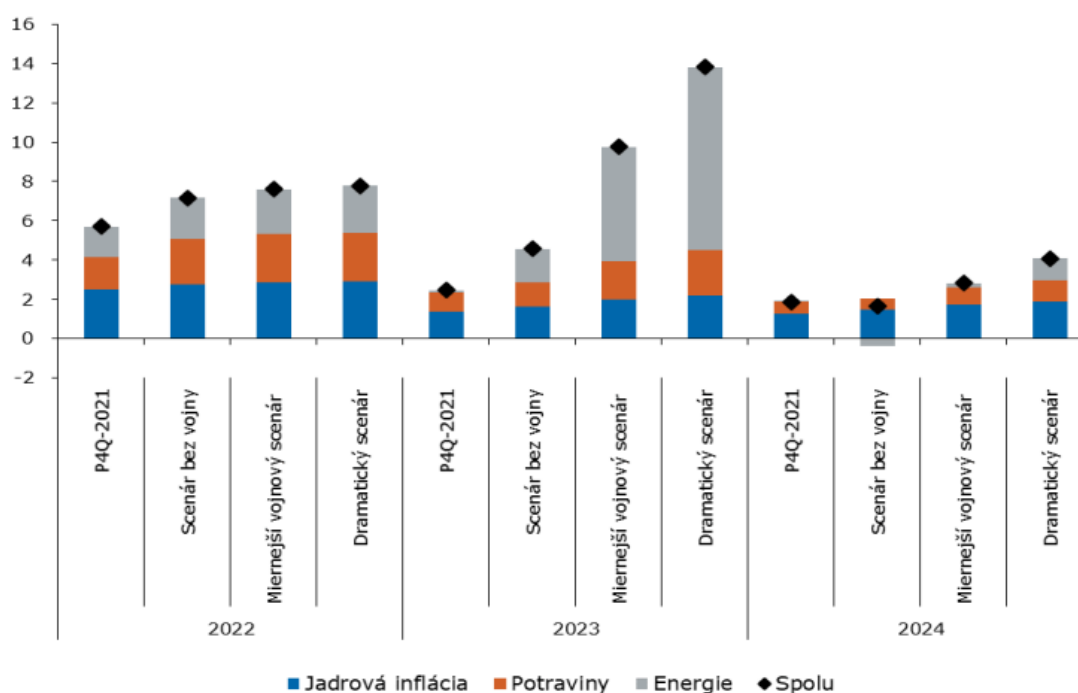
(Zdroj: Vlastné spracovanie podľa Ministerstva financií SR)

Ukazovateľ	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
inflácia (CPI)	3,9	3,6	1,4	-0,1	-0,3	-0,5	1,3	2,5	2,7	1,9	3,2	8,5	6,5	2,1	2,1

V roku 2011 bola inflácia na úrovni 3,9%. Každoročne sa znižovala až kým v roku 2014 nebola záporná, a to až - 0,1 %. Tento trend si udržala nasledujúce dva roky, kedy v roku 2016 nadobudla hodnotu -0,5 %. Od roku 2017 sa inflácia každoročne zvyšovala a až v roku 2020 sa znížila na hodnotu 1,9%. Podľa makroekonomickej prognózy Ministerstva financií by mala inflácia dosiahnuť v roku 2022 úroveň až 8,5 %, do roku 2023 sa počíta s infláciou 6,5 %. Táto vysoká miera inflácie v nasledujúcich rokoch môže znamenať pre spoločnosť hrozbu. Ak sa budú ceny naďalej zvyšovať a mzdy zostanú na približne rovnakej úrovni ako to bolo doteraz, klienti aj keby chceli nebudú mať voľné finančné prostriedky, ktoré by mohli napríklad investovať a zhodnocovať, ale budú ich chcieť držať na bežnom účte aby ich mali kedykoľvek dostupné. Cieľom ECB je dosiahnuť 2 % infláciu v najbližších rokoch a podľa Ministerstva financií Slovenskej republiky by sa úroveň inflácie na Slovensku k tomu mohla priblížiť v roku 2024. Podľa ECB a NBS je zvýšenie tempa rastu cien iba dočasné (59. zasadnutie výboru pre makroekonomické prognózy (marec 2022) - makroekonomická prognóza, mfsr.sk, Michal Horváth, nbs.sk).

V nasledujúcom grafe si môžeme pozrieť prognózu vývoja inflácie na Slovensku na nasledujúce tri roky, v ktorom sú uvedené jednotlivé scenáre, ktoré pripravila Národná banka Slovenska v súvislosti s vojnou na Ukrajine. Podľa scenára bez vojny, by úroveň inflácie od roku 2023 mohla postupne klesať, ako to bolo uvedené aj v tabuľke vyššie. To by bol pre spoločnosť Partners najlepší scenár, avšak ak by nastal niektorý z vojnových scenárov, spoločnosti Partners by hrozil pokles produkcie, keďže klientom by sa výrazne zvýšili výdavky na bežnú spotrebu a nezostalo by im veľa voľných financií.

Predikcia inflácie (medziročná zmena v % , príspevky v p. b.)



Graf 6 Predikcia inflácie podľa NBS v %
(Zdroj: NBS, Ekonomický a menový vývoj, 2022)

V nasledujúcej tabuľke si ukážeme vývoj nominálnej a reálnej mzdy na Slovensku za posledných 10 rokov s prognózou vývoja na nasledujúce roky. Hlavne mzda ako taká, je pre spoločnosť Partners veľmi dôležitý ukazovateľ. Od toho sa odvíja, či klienti budú ochotní využívať služby spoločnosti, či budú napríklad ochotní investovať.

Tabuľka 3 Vývoj a prognóza nominálnej a reálnej mzdy v €
(Zdroj: Vlastné spracovanie podľa Ministerstva financií SR)

Ukazovateľ	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
nominálna mzda	786	806	824	858	883	912	954	1013	1092	1133	1211	1294	1386	1453	1513
reálna mzda	822	814	821	855	883	917	947	981	1030	1048	1086	1070	1076	1105	1127

Z tabuľky je zjavné, že mzda sa na Slovensku každoročne zvyšuje. Vo všeobecnosti pri určitej miere inflácie by mala byť nominálna mzda vyššia ako reálna mzda. Z tabuľky vidíme, že reálna mzda na Slovensku bola v niektorých rokoch vyššia ako nominálna mzda, čo mohlo byť spôsobené zápornou mierou inflácie. Podľa makroekonomickej prognózy Ministerstva financií by tento stúpajúci trend v zvyšovaní mzdy mal pokračovať aj do budúcich období, tu však už vidíme vyšší rozdiel medzi nominálnou a reálnou mzdou. V nasledujúcich rokoch by mala byť reálna mesačná mzda nižšia ako v roku 2021, čo môže v súvislosti s narastajúcou infláciou znamenať zníženie voľných finančných prostriedkov klientov a tým zníženie objemu financií, ktoré klienti mesačne

vkladajú do svojho portfólia, v ktorom majú zahrnutú tvorbu rezervy na nepredvídané okolnosti, životné a neživotné poistenie a investície (59. zasadnutie výboru pre makroekonomické prognózy (marec 2022) -makroekonomická prognóza, mfsr.sk).

Ďalším dôležitým ekonomickým ukazovateľom pre spoločnosť sú úrokové sadzby úverov. V nasledujúcej tabuľke si môžeme pozrieť ako sa vyvíjali úrokové sadzby za sledované obdobie. V tabuľke sú obsiahnuté priemerné ročné úrokové sadzby nových spotrebiteľských úverov a nových úverov na bývanie so začiatočnou fixáciou úrokovej sadzby do piatich rokov a nad päť rokov.

Tabuľka 4 Vývoj úrokových sadzieb v %
(Zdroj: Vlastné spracovanie podľa NBS)

Priem. ročné úrokové sadzby	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
spotrebné úvery do 5 rokov	10,7	11,6	11,2	10,6	10,1	8,03	6,66	5,22	4,93	3,38
spotrebné úvery nad 5 rokov	13,5	13,8	14,3	12,7	11,6	10,2	8,76	8,17	7,53	7,47
úvery na bývanie 5 rokov	4,78	4,63	4,06	3,26	2,49	1,89	1,77	1,55	1,37	1,11
úvery na bývanie nad 5 rokov	5,68	6,63	5,63	5,81	4,88	3,32	2,22	1,53	1,35	1,2

Bývanie je jedna z vecí, ktoré klienti spoločnosti riešia najčastejšie. Sú situácie, kedy klienti riešia svoje prvé bývanie, teda potrebujú na financovanie práve hypotekárne úvery, väčšinou so splatnosťou na najdlhšiu možnú dobu, aby mali čo najnižšiu splátku. Druhý typ situácie nastáva vtedy, keď klienti už splácajú úver a uplynie im doba fixácie. Vtedy je výhodné tento úver refinancovať u inej banky. Podmienkou je, aby nová splátka úveru vychádzala klientovi nižšia ako aktuálna. Ak by sa úrokové sadzby v nasledujúcich obdobiach výrazne zvýšili, čím by sa tiež zvýšili splátky úverov, klientovi by zostalo menej finančných prostriedkov, ktoré by vkladali do svojho portfólia na jednotlivé ciele, ktoré si chcú v nasledujúcich rokoch splniť.

V nasledujúcej tabuľke si môžeme pozrieť predikciu základných ukazovateľov ekonomického vývoja v rámci Slovenskej republiky na nasledujúce roky. Vzhľadom na momentálnu situáciu s vojnou na Ukrajine, Národná banka Slovenska pripravila možné scenáre vývoja ekonomiky na nasledujúce tri roky. V tabuľke môžeme vidieť predikciu z konca roku 2021, ale tiež scenár bez vojny, miernejší vojnový scenár a dramatický scenár.

Tabuľka 5 Predikcia základných ukazovateľov ekonomického vývoja

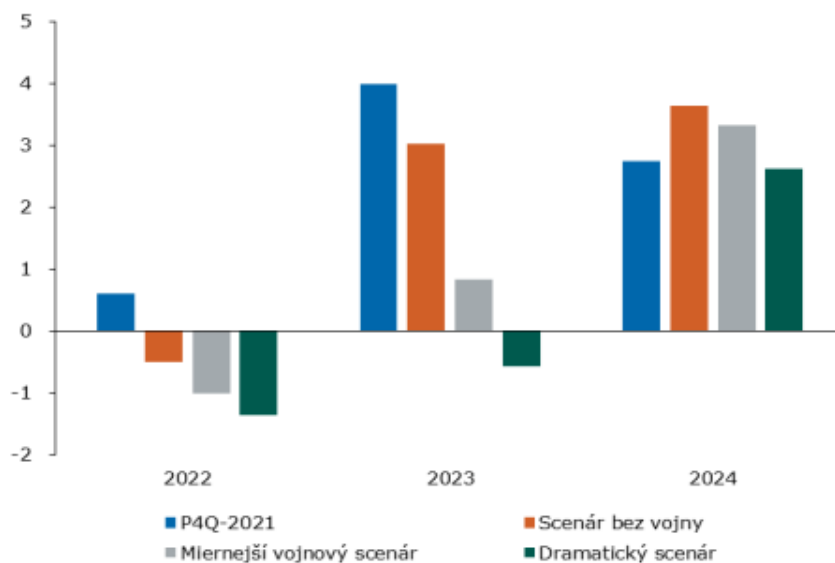
(Zdroj: NBS, Ekonomický a menový vývoj, 2022)

	Zimná predikcia			Scenár bez vojny			Miernejší vojnový scenár			Dramatický scenár		
	2022	2023	2024	2022	2023	2024	2022	2023	2024	2022	2023	2024
HDP	5,8	5,6	2,7	4,2	4,5	3,0	2,8	2,3	2,6	1,7	0,3	1,9
Súkromná spotreba	4,2	3,8	2,2	3,2	1,8	2,3	2,9	-1,3	1,3	2,2	-4,1	0,4
Verejná spotreba	-1,2	1,9	2,4	-4,3	1,8	2,8	-3,5	0,7	2,5	-2,0	-0,1	2,5
Fixné investície	13,4	17,1	0,8	17,3	12,6	3,8	13,7	8,9	3,8	12,2	4,9	3,0
Vývoz tovarov a služieb	8,5	7,7	5,2	5,9	5,6	5,5	3,0	5,3	6,1	1,0	5,0	5,2
Zamestnanosť	1,1	1,5	0,4	0,9	1,1	0,2	0,8	0,8	-0,2	0,6	-0,3	-0,5
Mzdy	6,3	6,7	4,9	7,0	7,2	5,1	6,9	9,2	5,7	6,7	11,0	6,2
Inflácia HICP	5,5	2,4	1,9	7,2	4,6	1,6	7,6	9,7	2,8	7,8	13,8	4,1
Deficit verejných financií	-3,8	-3,1	-2,9	-3,2	-2,3	-3,2	-3,6	-2,8	-4,3	-4,2	-3,8	-5,7
Verejný dlh	59,2	55,9	55,3	60,4	57,1	56,7	61,2	58,7	59,2	62,2	61,0	63,2
Zahraničný dopyt	5,0	6,0	3,3	5,7	5,5	3,1	2,6	5,3	3,8	1,0	5,6	2,7

Slovensko je v súčasnosti závislé na dodávkach zemného plynu z Ruska. Ak by došlo k výpadku zemného plynu o 20%, úroveň reálneho HDP by sa mohla znížiť o 0,6 - 1,4 %, čo by spôsobilo nárast cien priemyselných výrobcov o 1,6 – 2,6 %. V súvislosti s reálnou mzdou a súkromnou spotrebou, by domácnosti v roku 2022 mali byť schopné „ufinancovať svoju spotrebu cez nižšiu mieru úspor“ (NBS, Ekonomický a menový vývoj, 2022, s. 13).

V nasledujúcom grafe si môžeme pozrieť predikciu vývoja reálnej mzdy na zamestnanca. Ak by nastal v roku 2023 vojnový scenár, reálne mzdy by sa mohli prepadnúť, čo by súviselo s poklesom spotrebiteľského dopytu (NBS, Ekonomický a menový vývoj, 2022).

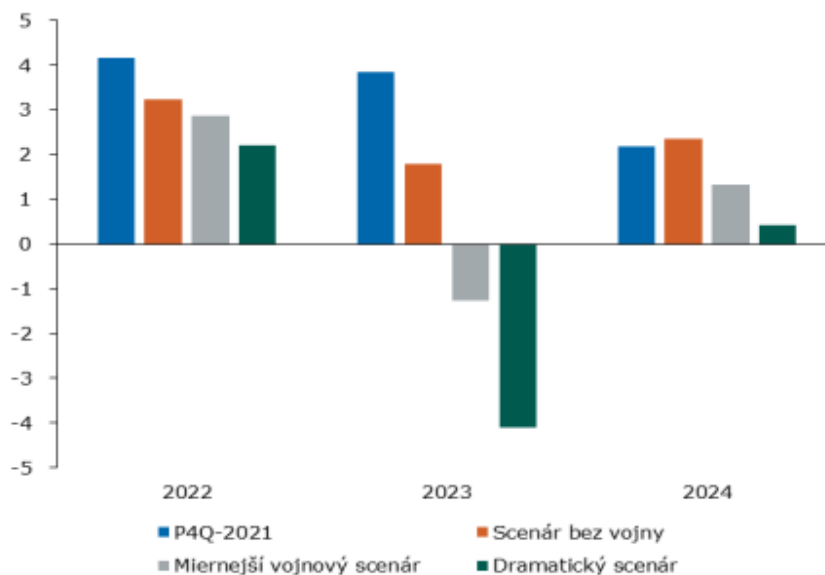
Reálne mzdy na zamestnanca (medziročná zmena v %)



Graf 7 Reálne mzdy na zamestnanca v %
(Zdroj: NBS, Ekonomický a menový vývoj, 2022)

V nasledujúcom grafe môžeme vidieť predikciu súkromnej spotreby domácností. Ak by nastal niektorý z vojnových scenárov, tak súkromná spotreba by v roku 2023 mohla výrazne klesnúť.

Súkromná spotreba (medziročná zmena v %)



Graf 8 Súkromná spotreba v %
(Zdroj: NBS, Ekonomický a menový vývoj, 2022)

Klienti spoločnosti Partners, by teda nemuseli byť ochotní začať investovať, snažili by sa financie odložiť do rezervy, čo by pre spoločnosť znamenalo zníženie produkcie, ktoré má práve z investícií. Tie však tvoria prevažnú časť celkovej produkcie spoločnosti, čiže môžeme predpokladať, že v budúcom roku, by sa mohli tržby o určité percento znížiť.

Sociálne faktory

Aj sociálne faktory určitým spôsobom ovplyvňujú fungovanie spoločnosti Partners. Môžeme spomenúť napríklad demografické zmeny, životnú úroveň obyvateľstva alebo nezamestnanosť.

V nasledujúcej tabuľke si môžeme pozrieť percentuálny vývoj nezamestnanosti na Slovensku od roku 2012.

Tabuľka 6 Vývoj a prognóza miery nezamestnanosti v %

(Zdroj: Vlastné spracovanie podľa Ministerstva financií SR)

miara	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
nezamestnanosti v %	13,6	13,9	14,2	13,2	11,5	9,6	8,1	6,5	5,8	6,7	6,9	6,6	5,6	5,4	5,2

Tento ukazovateľ je pre spoločnosť tiež veľmi dôležitý. Vidíme, že nezamestnanosť na Slovensku mala za posledné roky klesajúci trend. V roku 2020 sa nezamestnanosť zvýšila, čo mohlo byť spôsobené najmä začiatkom pandémie Covid-19. Keď klienti prichádzajú o prácu a nemajú stály príjem, znamená to pre spoločnosť napríklad zníženie vkladov do investícií, ale aj do celého rozbehnutého portfólia. Noví klienti by nemuseli byť ochotní vstúpiť do spolupráce so spoločnosťou, kvôli obavám, či budú mať dostatok financií na prípadné poplatky a mesačné vklady. Dôvodom je, že mnoho ľudí pred vstupom do spolupráce so spoločnosťou nemá vytvorené finančné rezervy na nepredvídateľné okolnosti ale naopak ani na príležitosti, ktoré sa môžu naskytnúť. Pričom podľa ideálnych finančných mier by si mal každý človek odkladať 10% zo svojho príjmu do rezervy a celková rezerva by mala byť vo výške aspoň šesťnásobku mesačného príjmu. Súvisí to najmä s finančnou gramotnosťou, preto spoločnosť Partners pravidelne prostredníctvom Nadácie Partners vzdeláva verejnosť a najmä študentov stredných škôl. Usporadúvajú rôzne projekty na zvyšovanie finančnej gramotnosti, napríklad Finančnú olympiádu, Finančnú akadémiu, Deň finančnej gramotnosti. Myslí pri tom aj na tých najmenších, pre ktorých si pripravila Finančné rozprávky pre škôlkarov (Nadácia Partners, nadaciapartners.sk).

Technologické faktory

Technológie sa veľmi rýchlo posúvajú dopredu. Pandémia v roku 2020 tento vývoj ešte viac urýchlila. Spoločnosť Partners na danú situáciu veľmi rýchlo zareagovala. Spoločnosť prišla na trh ako jedna z prvých s tvárovou biometriou, vďaka ktorej mohli klienti so svojimi poradcami komunikovať na diaľku. Tiež zaviedli vzdialené podpisovanie, čo veľmi uľahčilo podpisovanie zmlúv. Pred pár rokmi bolo nepredstaviteľné, aby stretnutie s klientmi neprebehlo osobnou formou. Dnes je online stretnutie považované za normálne, vďaka čomu je ušetrený čas ako poradcu tak aj klienta (Partners Group SK – Tvárová biometria, partnersgroup.sk).

Legislatívne faktory

Legislatívne faktory sú úzko prepojené s politickými faktormi. Spoločnosť Partners je ovplyvnená širokou radou zákonov. V týchto zákonoch dochádza k zmenám, ktoré musí firma sledovať a správať sa podľa nich. Musí konať v súlade najmä so zákonom č. 186/2009 Z. z. o finančnom sprostredkovaní a finančnom poradenstve.

Spoločnosť sa musí riadiť aj zákonom č. 297/2008 Z. z. o ochrane pred legalizáciou príjmov z trestnej činnosti a o ochrane pred financovaním terorizmu. Cieľom tohto zákona je zabrániť „praniu špinavých peňazí“. V roku 2020 došlo k novele tohto zákona, a kvôli zmenám, ktoré nastali musia vymedzené právnické a fyzické osoby, tzv. povinné osoby, splňať niekoľko povinností. Za povinnú osobu môžeme považovať banku, advokáta, účtovníka ale od 1.11.2020 to sú aj ďalšie osoby, ktoré sú vymedzené týmto zákonom. Od tohto dátumu sa zaviedol pojem „identifikácia konečného užívateľa“, ktorá zahŕňa zistenie mena, priezviska, rodného čísla, adresy trvalého bydliska. Pri overovaní totožnosti klienta ak nie je fyzicky prítomný, musí byť overenie prevedené prostredníctvom technických prostriedkov, ktoré „umožňujú vykonať overenie identifikácie na úrovni, ktorá je z hľadiska dôveryhodnosti výsledku overenia obdobná ako pri overení za fyzickej prítomnosti“. Za dôveryhodnú formu preukázania totožnosti klienta môžeme považovať kvalifikovaný elektronický podpis alebo úradný autentifikátor. Povinné osoby po novom musia zvýšiť stupeň a povahu monitorovania obchodného vzťahu, aby zistili, či klient nevykonáva neobvyklú obchodnú transakciu, a to najmä pri zložitých obchodoch, nezvyčajne veľkých obchodoch, obchodoch s nezvyčajnou povahou a obchodoch, ktoré nemajú zrejmy ekonomický alebo zákonný účel (Pohorelá, 2021).

Do budúcnosti môžeme predpokladať, že podmienky AML sa budú čoraz viac sprísňovať, aby sa zabránilo praniu špinavých peňazí. Aj v súčasnosti už musí sprostredkovateľ požadovať od klientov pri uzatváraní zmlúv na diaľku potvrdenie o vlastníctve účtu, z ktorého budú vykonané platby na danú zmluvu.

Spoločnosť sa musí riadiť radom iných zákonov, ktoré súvisia so sprostredkovaním poistenia, starobného dôchodkového sporenia, doplnkového dôchodkového sporenia, cenných papierov a úverov.

Ekologické faktory

Čo sa týka ekológie a ochrany životného prostredia *„spoločnosť PARTNERS ako samostatný finančný agent v súčasnosti neaplikuje vlastnú politiku týkajúcu sa začleňovania rizík ohrozujúcich udržateľnosť a v rámci poskytovania finančných služieb v súvislosti s investičnými produktami založenými na poistení a dôchodkovými produktami nezohľadňuje nepriaznivé vplyvy na faktory udržateľnosti“*, a to z dôvodu, že pred nadobudnutím účinnosti Nariadenia Európskeho parlamentu a Rady (EÚ) 2019/2088 z 27. novembra 2019 o zverejňovaní informácií o udržateľnosti v sektore finančných služieb, neboli finančné spoločnosti, s ktorými spoločnosť PARTNERS spolupracuje, povinné sprístupňovať informácie v akom rozsahu vykonávajú náležitú starostlivosť vo vzťahu k hlavným nepriaznivým vplyvom na udržateľnosť. *„Na základe povinnosti stanovenej Nariadením účastníkom finančného trhu zverejňovať tieto informácie, bude aj spoločnosť PARTNERS ako samostatný finančný agent vykonávajúci finančné sprostredkovanie v budúcnosti spôsobilá faktory udržateľnosti do svojej politiky zahrnúť a v rámci poskytovania finančných služieb vo vzťahu k dotknutým produktom posudzovať vplyv rizík ohrozujúcich udržateľnosť“* (ESG informácia, partnersgroup.sk).

2.8 Finančná analýza

V tejto časti práce sa budem zaoberať finančnou analýzou spoločnosti za obdobie šiestich rokov v období 2016-2021. V rámci finančnej analýzy bude vykonaná analýza absolútnych ukazovateľov, rozdielových a pomerových ukazovateľov. Výsledky analýzy sú porovnávané s konkurenčnými spoločnosťami OVB Allfinanz a. s., Finportal, a. s. a Respect Slovakia, s. r. o..

2.8.1 Analýza absolútnych ukazovateľov

V rámci analýzy absolútnych ukazovateľov bude prevedená horizontálna a vertikálna analýza spoločnosti Partners. Zvlášť bude analyzovaný majetok spoločnosti a zvlášť zdroje financovania.

Analýza majetku

V nasledujúcej tabuľke sú obsiahnuté výsledky z horizontálnej analýzy. Hodnoty sú uvedené v percentách.

Tabuľka 7 Horizontálna analýza majetku v %

(Zdroj: Vlastné spracovanie podľa výročných správ)

Aktíva	2017-2016	2018-2017	2019-2018	2020-2019	2021-2020
Spolu majetok	-0,08	7,77	34,64	1,81	9,42
neobežný majetok	296,85	33,74	18,71	4,43	-27,16
dlhodobý nehmotný majetok	-19,37	165,08	62,59	120,51	-34,08
dlhodobý hmotný majetok	173,78	56,40	-9,55	-6,99	5,56
dlhodobý finančný majetok	8 049,75	0,00	4,76	-94,03	27,63
obežný majetok	-9,74	-0,40	27,98	-0,62	14,98
zásoby	-7,85	-7,95	8,23	-17,58	-64,69
dlhodobé pohľadávky	114,96	-12,74	35,95	14,96	2,02
krátkodobé pohľadávky súčet	-3,55	13,40	17,89	-7,93	56,35
krátkodobý finančný majetok	-3,98	-100,00	0,00	-46,64	-100,00
finančné účty	-38,18	25,84	4,12	33,34	-38,11
časové rozlíšenie súčet	84,17	82,85	97,89	11,70	5,59

Ďalšia tabuľka uvádza výsledky z vertikálnej analýzy a hodnoty sú uvedené v percentách.

Tabuľka 8 Vertikálna analýza majetku v %

(Zdroj: Vlastné spracovanie podľa výročných správ)

Aktíva	2016	2017	2018	2019	2020	2021
spolu majetok	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
neobežný majetok	2,08	8,27	10,27	9,05	9,28	6,18
dlhodobý nehmotný majetok	1,50	1,21	2,98	3,60	7,80	4,70
dlhodobý hmotný majetok	0,51	1,40	2,04	1,37	1,25	1,21
dlhodobý finančný majetok	0,07	5,66	5,25	4,08	0,24	0,28
obežný majetok	94,43	85,31	78,84	74,94	73,15	76,87
zásoby	0,04	0,04	0,03	0,03	0,02	0,01
dlhodobé pohľadávky	3,70	7,97	6,45	6,51	7,36	6,86
krátkodobé pohľadávky súčet	50,32	48,57	51,11	44,75	40,47	57,83
krátkodobý finančný majetok	10,96	10,54	0,00	7,22	3,78	0,00
finančné účty	29,41	18,20	21,25	16,43	21,52	12,17
časové rozlíšenie súčet	3,48	6,42	10,89	16,01	17,57	16,95

Z výsledkov vertikálnej analýzy vidíme, že dlhodobý majetok spoločnosti tvorí menšiu časť majetku, a to od dvoch do desiatich percent sumy aktív. Dlhodobý nehmotný

majetok sa medziročne navyšuje, čo môže byť spôsobené najmä investovaním do softvéru a oceniteľných práv spoločnosti. Hmotný majetok spoločnosti sa v poslednom roku navýšil čo bolo spôsobené prírastkom položiek stavieb. Môžeme predpokladať, že spoločnosť zainvestovala do administratívnej budovy a teda môžeme predpokladať, že v nasledujúcich rokoch nebude plánovať veľké investície do dlhodobého hmotného majetku.

Obežný majetok tvorí prevažnú časť majetku spoločnosti. Najväčší podiel na obežných aktívach majú krátkodobé pohľadávky z obchodných vzťahov a pohľadávky od prepojených účtovných jednotiek. V roku 2021 došlo k nárastu krátkodobých pohľadávok z obchodných vzťahov o 56%, čo je odrazom nových obchodov s novými klientmi a teda aj zvýšenie produkcie. Tieto pohľadávky môžu predstavovať neuhradené provízie za sprostredkované produkty od partnerských spoločností s ktorými spoločnosť Partners spolupracuje. Finančné účty, konkrétne peniaze a účty v bankách tvoria druhú najväčšiu časť obežných aktív. V poslednom sledovanom období je zaznamenaný pokles týchto položiek. Financie sa mohli použiť práve na investíciu do stavieb a úhradu záväzkov. Keďže spoločnosť nie je výrobným podnikom nepotrebuje držať veľké množstvo zásob, preto tvoria zásoby zanedbateľnú časť obežných aktív a ich navyšovanie sa nepredpokladá ani do budúcich období.

Veľkú časť aktív tvorí časové rozlíšenie, ktoré sa medziročne stále navyšuje. Najmä v posledných dvoch sledovaných obdobiach sa zvyšovali náklady budúcich období a tiež príjmy budúcich období.

Analýza zdrojov financovania

Podobne ako pri analýze majetku budeme vychádzať z horizontálnej a vertikálnej analýzy zdrojov financovania. Výsledky sú zobrazené v nasledujúcich tabuľkách a sú uvedené v percentách.

Tabuľka 9 Horizontálna analýza zdrojov financovania v %

(Zdroj: Vlastné spracovanie podľa výročných správ)

Pasíva	2017-2016	2018-2017	2019-2018	2020-2019	2021-2020
spolu vlastné imanie a záväzky	-0,08	7,77	34,64	1,81	9,42
vlastné imanie	1,88	6,65	23,80	-3,38	20,75
VH za účtovné obdobie	2,07	7,30	25,97	-3,62	22,31
záväzky	4,31	10,51	59,15	10,07	-7,31
dlhodobé záväzky	-36,06	515,15	-17,85	-65,88	-2,00
dlhodobé rezervy	-50,40	-5,94	-0,13	-27,70	-98,04
krátkodobé záväzky súčet	-7,05	-7,50	59,98	23,88	-1,15
záväzky z obchodného styku	12,36	-1,34	31,06	41,07	5,63
krátkodobé rezervy	471,65	78,87	71,78	-12,15	-19,25
časové rozlíšenie súčet	-84,85	-11,47	-96,48	989,58	153,50

Tabuľka 10 Vertikálna analýza zdrojov financovania v %

(Zdroj: Vlastné spracovanie podľa výročných správ)

Pasíva	2016	2017	2018	2019	2020	2021
spolu vlastné imanie a záväzky	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
vlastné imanie	67,01	68,32	67,61	62,17	59,00	65,11
základné imanie súčet	5,54	5,54	5,14	3,82	3,75	3,43
zákonné rezervné fondy	0,55	0,55	0,51	0,38	0,38	0,34
VH za účtovné obdobie	60,92	62,23	61,96	57,96	54,87	61,34
záväzky	29,89	31,21	32,00	37,82	40,89	34,64
dlhodobé záväzky	0,21	0,14	0,78	0,48	0,16	0,14
dlhodobé rezervy	2,93	1,45	1,27	0,94	0,67	0,01
krátkodobé záväzky súčet	25,76	23,97	20,57	24,44	29,74	26,87
záväzky z obchodného styku	17,30	19,46	17,81	17,34	24,03	23,20
krátkodobé rezervy	0,99	5,65	9,38	11,96	10,32	7,62
časové rozlíšenie súčet	3,10	0,47	0,39	0,01	0,11	0,25

Zo štruktúry zdrojov je zrejmé, že väčšiu časť tvoria vlastné zdroje spoločnosti. Okrem roku 2020, bol zaznamenaný medziročný nárast vlastných zdrojov. Výsledok hospodárenia tvoril podiel na vlastnom imaní spoločnosti v rozmedzí od 54,87% do 62,23%. Spoločnosť každoročne výsledok hospodárenia prerozdeľuje medzi vlastníkov, preto nie je uvedený výsledok hospodárenia minulých období a aj do nasledujúcich rokov môžeme predpokladať, že spoločnosť bude pravidelne rozdeľovať výsledok hospodárenia medzi spoločníkov.

Záväzky spoločnosti sa medziročne navyšovali až do roku 2021, kedy došlo k poklesu záväzkov o 7,31%. Tento pokles bol zapríčinený hlavne poklesom dlhodobých rezerv o 98%, pričom mohlo ísť o využitie stornofondu, ktorý slúži na prípadné stornovanie zmlúv. Naopak krátkodobé záväzky tvorili najväčšiu časť cudzích zdrojov. Krátkodobé záväzky ako celok sa v poslednom období medziročne znížili ale záväzky z obchodného styku sa medziročne navýšili o 5,63%. Môže ísť o záväzky, ktoré vznikli z obstarania

dlhodobého hmotného majetku, prípadne za poskytnuté služby. Do budúca môžeme uvažovať s nárastom krátkodobých záväzkov, pretože spoločnosť pravidelne využíva služby v oblasti právneho poradenstva, auditu, IT služieb a iné.

Analýza výkazu zisku a strát

V rámci analýzy výkazu zisku a strát bude prevedená horizontálna analýza. V tomto prípade však budú vyhodnocované náklady a výnosy spoločnosti.

Tržby z predaja služieb predstavujú tržby z hlavnej činnosti spoločnosti. Skladajú sa z provízií a ostatných služieb. V roku 2021 spoločnosť Partners vykazovala tržby za predaj dlhodobého hmotného a nehmotného majetku. Mohlo ísť o predaj majetku, ktorý je definovaný ako ostatný a obstarávaný dlhodobý nehmotný majetok. Ostatné výnosy z hospodárskej činnosti zahŕňajú zmluvné pokuty a penále, výnosy z odpísaných pohľadávok/záväzkov.

Prevažnú časť nákladov tvoria náklady na služby a každoročne sa navyšujú. Súčasťou nákladov na služby sú náklady na provízie, stornofond, prenájom, marketing, eventy, reprezentáciu, audit, ekonomické služby, právne služby a poradenstvo, IT služby. Môžeme predpokladať, že práve kvôli zvýšeným nákladom na služby v roku 2020, nastal pokles výsledku hospodárenia v tomto roku, kedy spoločnosť investovala práve do nového softvéru, využívala IT služby a predovšetkým právne poradenstvo. Z predchádzajúcej tabuľky môžeme vidieť, že osobné náklady sa medziročne navyšujú s čím je spojené aj navyšovanie mzdových nákladov, sociálne poistenie, zdravotné poistenie, sociálne zabezpečenie. Môžeme predpokladať, že počet zamestnancov sa v spoločnosti medziročne navyšuje a rastom reálnej mzdy v krajine sa zvyšujú medziročne aj mzdy jednotlivých pracovníkov s čím môžeme počítať aj do ďalších období.

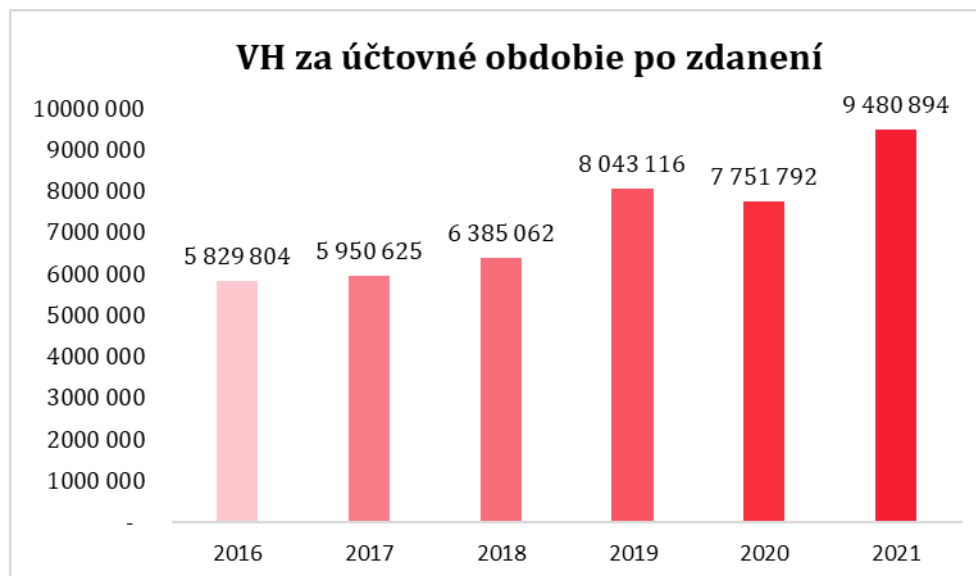
Finančné výnosy spoločnosti sú zložené z výnosov z cenných papierov a výnosových úrokov. Spoločnosť nedržala v roku 2021 krátkodobý finančný majetok ani dlhodobé cenné papiere, takže sa znížili výnosy z tohto majetku. Náklady na finančnú činnosť sú tvorené bankovými poplatkami a inými poplatkami, ktoré spoločnosť hradí Národnej banke Slovenska. Môže ísť najmä o potrebné licencie na vykonávanie činnosti jednotlivých spolupracovníkov v spoločnosti. Do budúca môžeme predpokladať navýšenie týchto nákladov.

Tabuľka 11 Horizontálna analýza VZS

(Zdroj: Vlastné spracovanie podľa výročných správ)

VZS	2017-2016	%	2018-2017	%	2019-2018	%	2020-2019	%	2021-2020	%
čistý obrat	2 736 500	9,74	3 570 928	11,58	5 889 091	17,12	4 219 262	10,47	5 053 140	11,35
výnosy z hosp. činnosti spolu	2 648 825	9,40	3 574 267	11,59	5 944 014	17,28	4 753 939	11,78	4 948 840	10,97
tržby z predaja služieb	2 736 500	9,74	3 570 928	11,58	5 889 091	17,12	4 219 262	10,47	5 053 140	11,35
tržby z predaja DNM a DHM	-6 168	-84,10	-1 166	-100,00	18 466	0,00	-18 355	-99,40	380 889	343 143,24
ostatné výnosy z hosp. činn.	-81 507	-95,77	4 505	125,00	36 457	449,59	553 032	1 240,93	-485 189	-81,19
náklady na hospodársku činnosť	2 599 437	12,56	2 993 431	12,85	3 847 411	14,63	5 127 847	17,01	2 718 197	7,71
spot. mat. energie a ostat. nesklad. dodávok	63 931	85,43	13 576	9,78	19 560	12,84	-32 342	-18,81	43 003	30,81
služby	3 037 096	16,44	2 090 225	9,72	3 406 892	14,43	4 146 369	15,35	2 320 747	7,45
osobné náklady	-622 701	-33,30	841 953	67,50	288 163	13,79	330 071	13,88	556 385	20,55
mzdové náklady	-659 160	-42,07	700 911	77,24	217 002	13,49	241 812	13,25	422 010	20,41
náklady na soc. Poistenie	41 159	15,21	134 325	43,10	66 425	14,89	77 709	15,16	125 412	21,25
sociálne náklady	-4 700	-14,33	6 717	23,91	4 736	13,61	10 550	26,68	8 963	17,89
dane a poplatky	95	12,31	3 215	370,82	-2 330	-57,08	-57	-3,25	68	4,01
odpisy a opravné položky k DNM a DHM	32 742	42,99	19 756	18,14	90 685	70,48	68 714	31,33	83 727	29,07
odpisy DNM a DHM	32 742	42,99	19 756	18,14	90 685	70,48	68 714	31,33	83 727	29,07
ZC predaného DM a materiálu	0	0,00	0	0,00	6 821	0,00	-6 821	-100,00	195 551	-
opravné položky k pohľadávkam	-11 147	-34,90	-273	-1,31	-16 080	-78,36	-6 651	-149,76	9 798	-443,35
ostatné náklady na hospodársku činnosť	99 421	57,60	24 979	9,18	53 700	18,08	628 564	179,23	-491 082	-50,15
VH z hospodárskej činnosti	49 388	0,66	580 836	7,71	2 096 603	25,84	-373 908	-3,66	2 230 643	22,68
výnosy z finančnej činnosti	-21 303	-37,37	-242	-0,68	6 719	18,95	670	1,59	-26 049	-60,80
náklady na fin. činnosť pod.	184	1,33	13 740	97,87	-1 033	-3,72	7 510	28,08	2 556	7,46
VH z finančnej činnosti	-21 487	-49,80	-13 982	-64,56	7 752	100,98	-6 840	-44,33	-28 605	-333,04
VH za účt. obd. pred zdaň.	27 901	0,37	566 854	7,50	2 104 355	25,91	-380 748	-3,72	2 202 038	22,37
daň z príjmov	-92 920	-5,48	132 417	8,26	446 301	25,72	-89 424	-4,10	472 936	22,61
VH za účt. obd. po zdanení	120 821	2,07	434 437	7,30	1 658 054	25,97	-291 324	-3,62	1 729 102	22,31

V nasledujúcom grafe vidíme vývoj výsledku hospodárenia po zdanení za jednotlivé obdobia. Významný nárast nastal najmä v roku 2019 a výsledok hospodárenia sa vtedy navýšil o 25,97%. V roku 2020 bol mierny pokles a v poslednom období sa výsledok hospodárenia opäť navýšil.



Graf 9 Vývoj výsledku hospodárenia v €
(Zdroj: Vlastné spracovanie podľa výročných správ)

2.8.2 Analýza pomerových ukazovateľov

V rámci analýzy pomerových ukazovateľov bude vykonaná analýza likvidity, zadlženosti, rentability a aktivity. Tieto výsledky budú pre lepšie vyhodnotenie porovnávané s konkurenčnými spoločnosťami OVB, Respect Slovakia a Finportal. Spoločnosť Respect Slovakia v dobe spracovania tejto analýzy nemala zverejnenú účtovnú závierku za rok 2021, preto s touto spoločnosťou budú porovnávané iba predchádzajúce obdobia.

Ukazovatele likvidity

Analýza ukazovateľov likvidity vyjadrujú, či je spoločnosť schopná splácať svoje záväzky.

Bežná likvidita vyjadruje, koľkokrát sú krátkodobé záväzky spoločnosti kryté obežnými aktívami. Z výsledkov je zrejmé, že spoločnosť Partners dosahuje o niečo vyššie hodnoty bežnej likvidity ako sú priemerné hodnoty. Hodnoty spoločnosti sa pohybujú od 2,46 do 3,83. Môžeme predpokladať, že spoločnosť momentálne je a do budúca bude schopná hradiť svoje záväzky včas.

Rozdiel medzi bežnou a **pohotovou likviditou** spočíva vo vyňatí zásob z obežných aktív. Ako už bolo spomenuté, spoločnosť nedrží veľký objem zásob, rovnako ani konkurenčné spoločnosti. Z tohto dôvodu sú výsledky pohotovej likvidity takmer totožné s hodnotami bežnej likvidity.

Tabuľka 12 Ukazovatele likvidity

(Zdroj: Vlastné spracovanie podľa výročných správ)

likvidita		2016	2017	2018	2019	2020	2021
bežná	Partners	3,67	3,56	3,83	3,07	2,46	2,86
	OVB	3,06	2,74	2,61	2,55	2,97	2,94
	Respect	5,72	2,73	3,62	3,73	4,07	-
	Finportal	1,20	1,27	1,23	1,11	1,97	2,90
	priemer	3,41	2,58	2,82	2,61	2,87	2,18
pohotová	Partners	3,66	3,56	3,83	3,06	2,46	2,86
	OVB	3,03	2,70	2,58	2,52	2,92	2,90
	Respect	5,72	2,73	3,62	3,73	4,07	-
	Finportal	1,20	1,27	1,23	1,11	1,97	2,90
	priemer	3,40	2,56	2,82	2,60	2,85	2,17
okamžitá	Partners	1,14	0,76	1,03	0,67	0,72	0,45
	OVB	1,19	0,99	1,10	0,97	0,99	1,03
	Respect	1,25	1,21	0,20	1,43	1,16	-
	Finportal	0,37	0,63	0,63	0,38	0,47	0,75
	priemer	0,99	0,90	0,74	0,86	0,83	0,75

Na základe **okamžitej likvidity** môžeme povedať, že spoločnosť je schopná hradiť svoje krátkodobé záväzky prostredníctvom krátkodobého peňažného majetku. V posledných rokoch dosahovala spoločnosť nižšie hodnoty ako bol priemer, ale napriek tomu môžeme predpokladať, že v budúcnosti spoločnosť nebude mať problém s úhradou svojich záväzkov včas.

Ukazovatele zadlženosti

Analýzou ukazovateľov zadlženosti vyhodnotíme, akým pomerom spoločnosť využíva financovanie vlastnými a cudzími zdrojmi. Porovnáme si ukazovateľ celkovej zadlženosti a koeficient samofinancovania.

Tabuľka 13 Ukazovatele zadlženosti v %
(Zdroj: Vlastné spracovanie podľa výročných správ)

zadlženosť		2016	2017	2018	2019	2020	2021
celková zadlženosť	Partners	29,89	31,21	32,00	37,82	40,89	34,64
	OVB	77,27	62,32	62,68	62,88	63,14	64,63
	Respect	24,85	35,91	32,43	34,46	33,36	-
	Finportal	79,81	81,01	81,12	85,00	44,91	31,21
koeficient samofinancovania	Partners	67,01	68,32	67,61	62,17	59,00	65,11
	OVB	38,76	37,68	37,32	37,12	36,86	35,37
	Respect	75,15	64,09	67,57	65,54	66,62	-
	Finportal	20,19	18,99	18,58	15,00	55,07	58,82

Celková zadlženosť udáva, koľko aktív spoločnosti je financovaných cudzími zdrojmi. Počas sledovaného obdobia hodnoty celkovej zadlženosti dosahovali 29,89 % - 40,89 % vidíme stúpajúci trend, čo bolo spôsobené najmä medziročným zvyšovaním krátkodobých záväzkov a celkových zdrojov financovania. V poslednom období došlo k miernemu poklesu oproti roku 2020, kvôli zníženiu záväzkov spoločnosti. Ostatné spoločnosti sa pohybujú približne v rovnakých hodnotách, okrem spoločnosti OVB, ktorá si drží celkovú zadlženosť na úrovni od 61,24 % do 64,63 %. Pri spoločnosti Finportal vidíme v roku 2020 významný pokles, ktorý mohol byť spôsobený medziročným poklesom záväzkov a navýšením celkových zdrojov financovania.

Koeficient samofinancovania vyjadruje, koľkými percentami sú financované aktíva spoločnosti vlastnými zdrojmi. Tento ukazovateľ s ukazovateľom celkovej zadlženosti má dávať hodnotu 1. Spoločnosť Partners vykazuje vyššie hodnoty časového rozlíšenia pasív ako ostatné spoločnosti a z tohto dôvodu po sčítaní hodnôt celkovej zadlženosti a koeficientu samofinancovania nevychádza súčet 100 %. Podľa výsledkov za tieto dva ukazovatele vidíme, že spoločnosť hradí prevažne svoj majetok vlastným kapitálom a tento pomer si pravdepodobne zachová aj do budúcnosti. Hodnota koeficientu samofinancovania sa pohybovala na úrovni od 59 % do 68,32 %.

Ukazovatele aktivity

Prostredníctvom ukazovateľov aktivity môžeme zhodnotiť efektívnosť hospodárenia spoločnosti. Analýza bude zameraná na ukazovatele obratu celkových aktív, dobu obratu pohľadávok a dobu obratu záväzkov. Nebude vykonaná analýza doby obratu zásob z dôvodu nízkej hodnoty zásob u sledovaných spoločností. Výsledky by nemuseli mať dobrú vypovedaciu hodnotu.

Ukazovateľ obratu celkových aktív vyjadruje, koľkokrát sa aktíva v spoločnosti obrátia za dané časové obdobie. Počas sledovaného obdobia hodnoty tohto ukazovateľa sa v spoločnosti Partners pohybovali od 2,90 do 3,34. Ostatné spoločnosti dosiahli podobné hodnoty. Môžeme povedať, že všetky sledované spoločnosti efektívne hospodária so svojimi aktívami.

Tabuľka 14 Ukazovatele aktivity

(Zdroj: Vlastné spracovanie podľa výročných správ)

aktivita		2016	2017	2018	2019	2020	2021
obrat celk. aktív	Partners	2,94	3,22	3,34	2,90	3,15	3,23
	OVB	2,88	3,09	2,95	3,11	3,26	3,13
	Respect	3,41	3,39	3,56	3,31	3,10	-
	Finportal	4,37	3,48	3,55	4,24	4,10	3,74
doba obratu pohľadávok	Partners	61,71	54,24	55,12	55,48	46,24	64,93
	OVB	47,24	48,87	44,56	45,63	44,41	45,06
	Respect	56,56	32,26	57,79	41,68	52,36	-
	Finportal	52,62	49,12	48,10	50,82	53,88	60,78
doba obratu záväzkov	Partners	31,60	26,76	22,19	30,30	33,98	30,17
	OVB	34,12	37,06	40,28	38,97	30,34	31,95
	Respect	13,82	27,18	18,78	20,82	20,07	-
	Finportal	64,99	79,93	80,69	71,50	38,80	29,23

Na základe **ukazovateľa doby obratu pohľadávok** môžeme určiť, za aký dlhý čas sú spoločnosti splatené pohľadávky. Z tabuľky môžeme vidieť, že tento ukazovateľ u spoločnosti Partners má kolísavý trend. V roku 2021 mala spoločnosť uhradené pohľadávky v priemere za 65 dní, čo predstavuje nárast oproti roku 2020 o 19 dní. Súvisí to najmä s nárastom krátkodobých pohľadávok o viac ako 3 mil. €, z dôvodu zvýšenia produkcie v roku 2021. Ostatným spoločnostiam sa v poslednom roku tiež navýšila doba inkasa oproti predchádzajúcemu obdobiu, ale nie je to také výrazné ako u spoločnosti Partners.

Ukazovateľ doby obratu záväzkov vyjadruje za koľko dní v priemere hradí spoločnosť svoje záväzky. Spoločnosť Partners mala dobu obratu záväzkov za celé sledované obdobie najväčšiu v roku 2020. Spoločnosť hradila svoje záväzky v priemere za 34 dní. Najrýchlejšie hradila svoje záväzky v roku 2018, kedy to bolo 22 dní. Spoločnosť OVB hradila svoje záväzky najrýchlejšie práve v roku 2020, a to za 30 dní. Naopak v roku 2018 mali dobu obratu záväzkov najväčšiu, konkrétne to bolo až 40 dní. Spoločnosť Respect hradí svoje záväzky najrýchlejšie zo všetkých sledovaných

spoločností a v roku 2020 to bolo za 20 dní. Naopak spoločnosť Finportal mala za všetky sledované obdobia najvyššiu dobu obratu záväzkov a v roku 2018 to bolo až 80 dní.

Ukazovatele rentability

Ukazovatele rentability merajú schopnosť spoločnosti vytvárať nové zdroje a dosahovať zisk pomocou vloženého kapitálu. Pre potreby analýzy sa zameriam na ukazovateľ rentability celkových aktív, rentabilitu vlastného kapitálu a rentabilitu tržieb.

Tabuľka 15 Ukazovatele rentability v %

(Zdroj: Vlastné spracovanie podľa výročných správ)

rentabilita		2016	2017	2018	2019	2020	2021
ROA	Partners	78,18	78,76	78,72	73,58	69,62	78,06
	OVB	32,76	31,10	29,90	30,28	31,69	31,36
	Respect	96,37	84,88	87,63	82,14	82,90	-
	Finportal	20,72	7,86	6,67	-3,10	6,83	34,14
ROE	Partners	90,91	91,08	91,63	93,24	93,01	94,21
	OVB	65,23	62,76	61,29	62,19	67,11	69,07
	Respect	98,02	97,85	97,69	123,99	97,74	-
	Finportal	78,97	24,77	10,78	-18,98	6,92	39,05
ROS	Partners	26,63	24,43	23,58	25,34	22,10	24,35
	OVB	11,38	10,08	10,14	9,73	9,72	10,03
	Respect	28,32	25,02	24,59	24,83	26,74	-
	Finportal	4,74	2,26	1,88	-0,73	1,67	9,14

Rentabilita celkových aktív vyjadruje, ako spoločnosť hospodári so svojimi aktívami, bez ohľadu na zdroje financovania. Spoločnosti Partners dosahovala hodnoty v rozmedzí 69,62 % - 78,76 %. Najvyššia hodnota bola dosiahnutá v roku 2017 a v ďalších rokoch bol zaznamenaný klesajúcu trend až do roku 2021. Na základe týchto výsledkov, môžeme povedať, že z porovnávaných spoločností sa viac darí spoločnosti Respect Slovakia a naopak najmenej úspešná je spoločnosť Finportal, ktorá mala v roku 2019 dokonca záporné hodnoty tohto ukazovateľa.

Ukazovateľ rentability vlastného kapitálu je dôležitý najmä pre vlastníkov spoločnosti. Zisťujú, či ich vložený kapitál prináša dostatočný výnos. Hodnoty tohto ukazovateľa za sledované obdobie neklesli pod 90 %. Znamená to, že v roku 2021 na 1 € investovaného kapitálu pripadalo 94 centov čistého zisku. Spoločnosť OVB si za sledované obdobie držalo rentabilitu v rozmedzí 60 % - 70 %. Spoločnosti Respect sa

najviac darilo v roku 2019, kedy na 1 € investovaného kapitálu spoločnosti pripadalo až 1,24 €. Najnižšie hodnoty dosahovala spoločnosť Finportal.

Ukazovateľ rentability tržieb vyjadruje koľko centov zisku pripadá na euro tržieb. Pre výpočet bol použitý výsledok hospodárenia z prevádzkovej činnosti. Spoločnosti Partners pripadalo v roku 2021 na 1 € tržieb 24 centov zisku. Spoločnosti OVB pripadalo na 1€ tržieb 10 centov. Spoločnosť Respect mala najvyššiu rentabilitu tržieb vo všetkých obdobiach a v roku 2020 spoločnosti pripadalo 26 centov zisku na 1€ tržieb. Spoločnosť Finportal mala najnižšiu rentabilitu za všetky sledované obdobia, v roku 2020 spoločnosti pripadal 1 cent zisku na 1€ tržieb.

Na základe analýzy ukazovateľov rentabilít sme zistili, že spoločnosti Partners a Respect Slovakia sú silnými konkurentmi. Spoločnosť Respect Slovakia je o niečo úspešnejšia ako spoločnosť Partners. Za najslabšiu spoločnosť môžeme považovať Finportal, ktorá dosahovala najslabšie výsledky z pomedzi sledovaných spoločností. Spoločnosť OVB môžeme na základe týchto výsledkov považovať tiež za slabšiu spoločnosť.

2.8.3 Porovnanie produkcie s konkurenčnou spoločnosťou

V nasledujúcej časti budem porovnávať spoločnosť Partners so spoločnosťou Finportal. Použité informácie sú obsiahnuté vo výročných správach. Zákon neurčuje ako má výročná správa vyzeráť a čo všetko v nej má byť obsiahnuté. Preto z nedostatku informácií od ostatných sledovaných spoločností nie je možné porovnať tieto spoločnosti. Pozorované spoločnosti nie sú ani banky ani poisťovne, preto je veľmi náročné vyhodnotiť ich výkonnosť na základe ukazovateľov určených pre finančné inštitúcie. Sú to špecifické spoločnosti, ktoré len sprostredkujú produkty od iných spoločností konečným klientom.

V nasledujúcej tabuľke si porovnáme počet registrovaných spolupracovníkov v rámci spoločností.

Tabuľka 16 Počet registrovaných spolupracovníkov
(Zdroj: Vlastné spracovanie podľa výročných správ)

Počet registrovaných spolupracovníkov	2016	2017	2018	2019	2020
Partners Group SK	1 145	1 225	1 282	1 257	1 611
Finportal	1 100	1 200	1 200	1 550	1 800

Na základe údajov zistených z výročných správ je zrejmé, že v posledných dvoch sledovaných obdobiach mala spoločnosť Finportal viac registrovaných spolupracovníkov ako spoločnosť Partners. Dokonca vidíme v roku 2019 mierny pokles spolupracovníkov oproti roku 2018. Naopak v roku 2020 pribudlo 354 nových spolupracovníkov. To sa mohlo odzrkadliť na produkcii spoločnosti a zároveň na tržbách. V nasledujúcej tabuľke si pozrieme ako sa vyvíjal objem produkcie rozdelený na ročný predpis poistného, cieľové hodnoty investícií a objem úverov.

Tabuľka 17 Objem produkcie spoločností v €
(Zdroj: Vlastné spracovanie podľa výročných správ)

Objem produkcie v mil. €		2016	2017	2018	2019	2020
Partners Group SK	ročné poistné	14,2	14,3	14,7	15,6	13,3
	investície	121,7	151	172	334	586
	úvery	340	321	391	412	521
Finportal	ročné poistné	4,7	6	7,1	9	10,9
	investície	8,5	18,1	21,5	31,8	51
	úvery	376	520	623	690	810

Spoločnosť Finportal má sprostredkovaný väčší objem úverov vo všetkých sledovaných obdobia. Dalo by sa povedať, že sa zameriavajú hlavne na sprostredkovanie hypotekárnych úverov. Čo sa poistenia týka, tak spoločnosť Partners má väčší objem ročného predpisu poistného. Do roku 2019 bol zaznamenaný rastúci trend, ale v roku 2020 dané poistenie kleslo. Mohlo to byť spôsobené najmä pandémiou Covid-19. Napriek tomu vidíme, že u spoločnosti Finportal napriek pandémie, sa ročný predpis poistného navýšil oproti roku 2019, a teda za celé sledované obdobie je u nich rastúci trend. U oboch spoločností vidíme rastúci trend v rámci investícií. Cieľové sumy investícií sú pri týchto dvoch spoločnostiach neporovnateľné. (*pozn. cieľová suma = plánovaná investovaná suma za celú dobu investovania*) Zatiaľ čo spoločnosť Finportal má cieľové sumy investícií v roku 2020 51 mil. €, tak spoločnosť Partners mala cieľové sumy 586 mil. €. Z tohto porovnania vidíme, že spoločnosť Partners sa viacej venuje poisteniu a investíciám.

Na základe porovnania percentuálneho rozdelenia produkcie v nasledujúcej tabuľke je zrejmé, že spoločnosť Partners sa snaží mať zastúpené v portfóliách klientov všetky oblasti. Zakladajú si hlavne na životnom poistení, čo je pre nich hlavný pilier celej spolupráce s klientom. Ďalej sú to investície, vďaka ktorým si klienti vedia naplniť svoje budúce ciele, prípadne sa pripraviť na dôchodok. Až v treťom kroku to sú úvery,

prevažne na bývanie, potom ochrana majetku, teda neživotné poistenie a zabezpečenie dôchodku prostredníctvom druhého a tretieho piliera.

Tabuľka 18 Portfólio produkcie spoločností v %

(Zdroj: Vlastné spracovanie podľa výročných správ)

Portfólio produkcie v %		2016	2017	2018	2019	2020
Partners Group SK	životné poistenie	28,8	26	55,17	51,89	44,22
	neživotné poistenie	23	22,5	4,39	4,77	5,26
	úvery	7,5	6	17,27	15,89	18,93
	investície	27	30,5	20,13	23,86	22,85
	dôchodok	12,9	15	3,04	3,6	8,74
Finportal	životné poistenie	30	33	30	29	29,3
	neživotné poistenie	10	10	10	11,7	14
	úvery	56	52	55	52,6	50,5
	investície	3	4	4	4,5	5
	dôchodok	1	1	1	2,2	1,2

Tak ako som už spomenula na základe predchádzajúceho porovnania, Finportal sa zameriava hlavne na úvery. Vidíme, že tvoria prevažnú časť produkcie. Následne je to životné poistenie ktoré tvorí cca 30% celkovej produkcie. Ďalej sa zameriavajú na neživotné poistenie, až potom to sú investície a najmenšiu časť tvorí dôchodkové sporenie.

2.9 Súhrnné hodnotenie analýzy podniku

Na základe vykonanej finančnej analýzy, môžeme spoločnosť Partners považovať za finančne zdravú spoločnosť. V posledných rokoch sa spoločnosti darilo, čo je potvrdené aj dosiahnutým výsledkom hospodárenia a celkovým obratom, vďaka ktorému sa spoločnosť stala lídrom medzi sprostredkovateľskými spoločnosťami na Slovensku.

Na základe analýzy absolútnych ukazovateľov môžeme potvrdiť, že sa spoločnosti darilo aj na základe rastúceho trendu celkových aktív a zároveň spoločnosť každým rokom dosahovala vyššie tržby.

Pri analýze pomerových ukazovateľov bola spoločnosť porovnávaná s tromi najväčšími konkurentmi. Ukazovatele likvidity nám potvrdili, že spoločnosť nemá problém hradiť svoje krátkodobé záväzky a predpokladáme, že spoločnosť bude schopná hradiť svoje záväzky aj v nasledujúcich rokoch.

Z ukazovateľa celkovej zadlženosti a koeficientu samofinancovania je zrejmé, že spoločnosť hradí svoje záväzky vo väčšej miere z vlastných zdrojov. Spoločnosť

nevyužíva bankové úvery a do budúcnosti si pravdepodobne zachová pomer medzi vlastným kapitálom a cudzími zdrojmi.

Obrat celkových aktív spoločnosti dosahoval počas všetkých sledovaných období vyššie hodnoty, ktoré boli podobné ako aj pri ostatných sledovaných spoločnostiach. Spoločnosť inkasovala svoje pohľadávky v priemere za 65 dní v poslednom sledovanom roku, čo predstavovalo zvýšenie o 19 dní oproti roku 2020, čo bolo spôsobené výrazným navýšením pohľadávok oproti predchádzajúcemu obdobiu. Čo sa týka doby obratu záväzkov, tak spoločnosť hradila svoje záväzky v roku 2020 v priemere za 34 dní, čo bolo najdlhšie v priebehu celého sledovaného obdobia.

V rámci rentability vloženého kapitálu dosahovala spoločnosť vysoké hodnoty, čo značí, že na každé investované euro dosahovala zisk. Spoločnosť Partners a Respect Slovakia môžeme považovať za úspešné spoločnosti, ktoré efektívne hospodária so svojim majetkom oproti ostatným porovnávaným spoločnostiam.

Vývoj Slovenského trhu je momentálne do veľkej miery ovplyvnený vojnou na Ukrajine. Existuje niekoľko predikcií, ktorými by sa trh mohol vyvíjať a ak by nastal dramatický scenár, mohlo by to pre spoločnosť znamenať pokles tržieb z poskytovania služieb. Podľa prognóz by sa mala nezamestnanosť pohybovať medzi 5%-6%. Inflácia by sa mala v nasledujúcich rokoch zvýšiť, čo môže mať nepriaznivý vplyv na klientov a ich rozhodovanie sa, či vstúpia do spolupráce so spoločnosťou. Mzda by sa napriek tomu mala zvyšovať, čo je dobrým znamením. Hlavne existujúci klienti budú schopní pokračovať vo využívaní služieb spoločnosti a nie je tam veľký predpoklad, že by mali ukončiť spoluprácu so spoločnosťou aj keď sa bude zvyšovať inflácia.

2.10 SWOT analýza

V rámci SWOT analýzy si zhodnotíme silné a slabé stránky spoločnosti, zároveň sa pozrieme na to, aké sú príležitosti a hrozby pre spoločnosť. Táto analýza vychádza z poznatkov zistených prostredníctvom strategickej a finančnej analýzy.

Tabuľka 19 SWOT analýza

(Zdroj: Vlastné spracovanie)

		Silné stránky		Slabé stránky			
S	S1	rastúce tržby		W1	doba inkasa pohľadávok		W
	S2	rastúca produkcia		W2	záporné hodnoty ČPP		
	S3	rastúci počet klientov		W3	nižší počet registrovaných spolupracovníkov		
	S4	široké zameranie portfólia		W4			
		Príležitosti		Hrozby			
O	O1	rast reálnej mzdy		T1	vznik nových konkurentov		T
	O2	rozširovanie finančnej gramotnosti		T2	nárast inflácie		
	O3	získavanie nových spolupracovníkov		T3	preferencia tvorby rezerv pred investíciami		
	O4	získavanie nových klientov		T4	pokračovanie vojny na Ukrajine		

Aby sme si túto SWOT analýzu mohli adekvátne vyhodnotiť, použijem pre jednotlivé položky hodnotenie na stupnici od 1 – 5. V rámci silných stránok a príležitostí znamená 1 najnižšiu spokojnosť, naopak číslo 5 znamená najvyššiu spokojnosť. V prípade slabých stránok a hrozieb bude použitá záporná stupnica. V tomto prípade bude hodnota -1 znamenať najnižšiu nespokojnosť a hodnota -5 najvyššiu nespokojnosť. Jednotlivým položkám je následne priradená váha. Túto váhu vynásobíme hodnotou danej položky a dostaneme konečný výsledok. Nakoniec spočítame jednotlivé výsledky a dostaneme celkové hodnotenie danej SWOT analýzy.

Tabuľka 20 Vyhodnotenie SWOT analýzy

(Zdroj: Vlastné spracovanie)

Silné stránky	hodnotenie	váha	výsledok
S1	3	0,2	0,6
S2	4	0,3	1,2
S3	4	0,3	1,2
S4	2	0,2	0,4
Celkové hodnotenie			3,40

Slabé stránky	hodnotenie	váha	výsledok
W1	-2	0,3	-0,6
W2	-2	0,2	-0,4
W3	-4	0,5	-2
Celkové hodnotenie			-3,00

Príležitosti	hodnotenie	váha	výsledok
O1	3	0,2	0,6
O2	3	0,2	0,6
O3	5	0,3	1,5
O4	5	0,3	1,5
Celkové hodnotenie			4,2

Hrozby	hodnotenie	váha	výsledok
T1	-2	0,1	-0,2
T2	-2	0,2	-0,4
T3	-4	0,3	-1,2
T4	-4	0,4	-1,6
Celkové hodnotenie			-3,4

Celkové hodnotenie	
interné faktory	0,4
externé faktory	0,8
celkom	1,2

Na základe SWOT analýzy vyšlo spoločnosti kladné celkové hodnotenie. Môžeme predpokladať, že spoločnosť si na trhu udrží svoje postavenie a nebudú jej hroziť finančné problémy. Za silnú stránku spoločnosti môžeme považovať rastúci trend tržieb, ktorý si udržiava posledné roky, vďaka čomu sa spoločnosť stala lídrom Slovenskej republiky v poskytovaní finančných služieb v roku 2020. S tržbami úzko súvisí aj medziročný nárast produkcie, ktorá súvisí s rastúcim počtom klientov. Spoločnosť klientom poskytuje široké portfólio produktov, ktoré majú zahrnuté vo svojom finančnom pláne podľa svojich finančných možností. Vďaka investíciám do softvéru je komunikácia s klientmi v dnešnej dobe jednoduchšia a rýchlejšia. Veľkou príležitosťou pre spoločnosť je získavanie nových spolupracovníkov, ktorí poznajú transparentný kariérny plán a pravidelne sa vzdelávajú v rôznych oblastiach finančného trhu, aby vedeli klientom poskytnúť služby na vysokej úrovni. Získaním a udržaním si nových spolupracovníkov vzniká príležitosť prilivu nových klientov, ktorí budú využívať služby spoločnosti. Potenciál využívania finančných služieb je na Slovenskú veľmi veľký v porovnaní so západnými vyspelejšími krajinami.

V súčasnosti však spoločnosť má nižší počet registrovaných spolupracovníkov oproti konkurenčným spoločnostiam, čo môžeme považovať za slabú stránku. Ak by sa spoločnosti podarilo do budúcnosti získať nových spolupracovníkov, spoločnosť by mohla mať vyššiu produkciu a tým by sa mohli aj navyšovať tržby. Rovnako sa v poslednom sledovanom období spoločnosti zvýšila doba inkasa pohľadávok, čo mohlo byť spôsobené navýšením pohľadávok z obchodných vzťahov. Naopak hrozbou pre spoločnosť môže byť vznik nových konkurenčných spoločností, kvôli pomerne ľahkému vstupu na trh. Hrozbou pre spoločnosť môže byť pokračovanie vojny na Ukrajine, ktorá do veľkej miery môže zásadným spôsobom ovplyvniť slovenský trh, hlavne čo sa týka inflácie a ostatných makroekonomických ukazovateľov. Ak sa bude výrazným spôsobom navyšovať inflácia, klienti môžu preferovať tvorbu rezerv pred spotrebou a investíciami, čím by sa mohla znížiť produkcia spoločnosti práve z investícií.

3 NÁVRH FINANČNÉHO PLÁNU

V nasledujúcej časti diplomovej práce sa budem zaoberať zostavením finančného plánu spoločnosti Partners na obdobie 2022-2025. Tento návrh finančného plánu bude vychádzať z údajov zistených v rámci finančnej a strategickej analýzy. Návrh finančného plánu bude zostavený v dvoch variantoch, a to optimistický a pesimistický. V závere budú výsledky týchto dvoch variant porovnané.

V prvej časti budú stanovené ciele finančného plánu. Následne bude urobená prognóza jednotlivých položiek finančného plánu ako prognóza tržieb v odvetví a tržieb spoločnosti Partners, od ktorých sa bude následne odvíjať väčšina položiek, ktoré sú súčasťou finančných výkazov.

3.1 Ciele finančného plánu

Cieľom navrhovaného finančného plánu je poskytnúť spoločnosti čo najpresnejšiu prognózu vývoja spoločnosti v nasledujúcich rokoch. Táto prognóza sa odvíja od súčasnej situácie podniku a vývoja slovenského trhu, ktorý je ovplyvnený pandémiou a momentálne aj vojnou na Ukrajine.

Spoločnosť nemá špeciálne požiadavky, ktoré by mali byť zahrnuté do finančného plánu, preto sa vo väčšine prognózovaných položiek bude vychádzať z predikcií vývoja ekonomiky na Slovensku s ohľadom na mieru inflácie a udalostí, ktoré momentálne ovplyvňujú ekonomiku ako takú.

Väčšina položiek navrhovaného plánu sa bude odvíjať od prognózovaných tržieb spoločnosti na nasledujúce roky.

3.2 Prognóza tržieb odvetvia

Prognóza tržieb je jedným zo základných predpokladov pre zostavenie finančného plánu. Prognóza budúcich tržieb by mala vychádzať z výsledkov zistených v strategickej analýze.

Aby sme však vedeli stanoviť vývoj tržieb podniku, je potrebné odhadnúť, ako sa budú vyvíjať tržby v odvetví. Spoločnosť spadá do odvetvia SK NACE: **66220 Činnosti poisťovacích agentov a maklérov**. Prognóza vývoja tržieb v odvetví bude odvodená z regresnej analýzy. Budem vychádzať z vývoja tržieb odvetvia za minulosť

a makroekonomických ukazovateľov za minulosť a ich predikcie na nasledujúce roky podľa Ministerstva financií Slovenskej republiky. Druhý postup na stanovenie tržieb v odvetví je prostredníctvom analýzy časových rad.

3.2.1 Regresná analýza

Pri regresnej analýze sa snažíme zistiť, ktoré makroekonomické ukazovatele najviac ovplyvňujú tržby v danom odvetví. V nasledujúcej tabuľke si môžeme pozrieť vývoj makroekonomických ukazovateľov Slovenska a dosiahnuté tržby v danom odvetví od roku 2011. Na základe prognózy makroekonomických ukazovateľov Ministerstva financií sú doplnené aj tieto údaje na roky 2022-2025.

Tabuľka 21 Vývoj makroekonomických ukazovateľov
(Zdroj: Vlastné spracovanie podľa Ministerstva financií SR)

Dáta za ekonomiku	Tržby v odvetví (mil. €)	HDP (mld. € s. c.)	Spotrebiteľská inflácia (CPI)	Zamestnanosť	Miera nezamestnanosti	Nominálna mesačná mzda	Reálna mesačná mzda	Miera úspor domácností
2011	3 035,49	72,4	3,9	-0,1	13,6	769	822	8,2
2012	2 687,83	73,9	3,6	0,6	13,9	786	814	7,3
2013	2 805,75	76	1	0,0	14,2	806	821	6,4
2014	3 303,90	75,9	-0,1	1,5	13,2	824	855	6,8
2015	3 895,30	79,9	-0,3	2,6	11,5	858	883	9,0
2016	3 195,80	81,4	-0,5	2,8	9,6	883	917	9,1
2017	3 434,16	83,9	1,3	1,5	8,1	912	947	8,0
2018	3 955,84	87,0	2,5	1,4	6,5	954	981	10,3
2019	4 430,11	89,3	2,7	0,7	5,8	1013	1030	10,0
2020	5 097,32	85,4	1,9	-2,0	6,7	1092	1048	11,0
2021	5 393,51	88,0	3,2	-0,7	6,9	1133	1086	9,0
2022	-	89,8	8,5	1,6	6,6	1211	1070	6,1
2023	-	94,6	6,5	1,6	5,6	1294	1076	6,2
2024	-	96,3	2,1	0,6	5,4	1386	1105	6,3
2025	-	98	2,1	0,1	5,2	1513	1127	6,2

V druhom kroku je potrebné zistiť aká závislosť je medzi jednotlivými makroekonomickými ukazovateľmi a tržbami v odvetví. Na zistenie tejto závislosti je použitý Pearsonov koeficient korelácie. Výsledky tohto koeficientu korelácie si môžeme pozrieť v nasledujúcej tabuľke.

Tabuľka 22 Pearsonov koeficient korelácie
(Zdroj: Vlastné spracovanie)

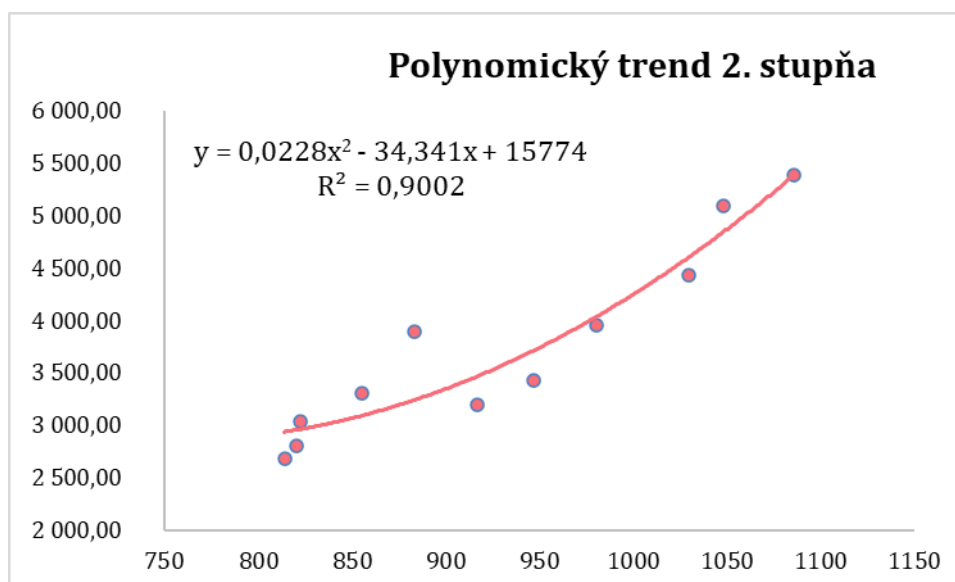
Pearsonov koeficient korelácie	
HDP v s. c.	0,80817
Spotrebiteľská inflácia (CPI)	0,15019
Zamestnanosť	-0,4637
Miera nezamestnanosti	-0,7975
Nominálna mesačná mzda	0,94949
Reálna mzda mesačná	0,93192
Miera úspor domácností	0,73324

Zistené hodnoty Pearsonovho koeficientu korelácie sa pohybujú od -0,7 až 0,94. Čím sa hodnoty viac približujú k 1 alebo -1, tým je väčšia závislosť medzi porovnávanými ukazovateľmi. Najväčšia závislosť na tržbách bola zistená práve pri nominálnej mesačnej mzde. Aby sa výsledky prognózy čo najviac blížili k realite, bude sa ďalej pracovať s reálnou mesačnou mzdou. Hlavne kvôli zvyšujúcej sa inflácií, ktorá sa predpokladá aj do roku 2023 je vhodnejšie použiť práve tento ukazovateľ.

Ďalším krokom je zistiť trend, ktorý najviac odpovedá vývoju tržieb v odvetví. Prostredníctvom MS Excel boli testované štyri trendy. V nasledujúcej tabuľke máme pri každom trende uvedený koeficient determinácie. Najbližšie k 1 sa približoval polynomický trend druhého stupňa s hodnotou 0,9002. Ostatné sledované trendy dosahovali o niečo nižšie hodnoty. Tento trend si môžeme pozrieť aj v grafickom znázornení.

Tabuľka 23 Regresná analýza – koeficient determinácie
(Zdroj: Vlastné spracovanie)

Trend	R ²
lineárny	0,8685
logaritmický	0,8551
polynomický 2. stupňa	0,9002
exponenciálny	0,8906



Graf 10 Regresná analýza – polynomický trend 2. Stupňa
(Zdroj: Vlastné spracovanie)

Na základe zistených koeficientov determinácie si môžeme dopočítať, ako by sa v nasledujúcich rokoch mali vyvíjať tržby v odvetví v závislosti na reálnej mesačnej mzde pri jednotlivých trendoch. Tento vývoj si môžeme pozrieť v nasledujúcej tabuľke.

Tabuľka 24 Regresná analýza – vývoj tržieb podľa jednotlivých trendov v €
(Zdroj: Vlastné spracovanie)

Trend	R ²	2021	2022	2023	2024	2025
lineárny	0,8685	5 393 510 000	4 972 064 822	5 026 701 339	5 276 563 554	5 469 309 338
rast v %		x	0,922	1,011	1,050	1,037
logaritmický	0,8551	5 393 510 000	4 927 945 772	4 975 224 241	5 187 941 961	5 348 250 590
rast v %		x	0,914	1,010	1,043	1,031
polynomický 2. stupňa	0,9	5 393 510 000	5 127 847 855	5 220 391 407	5 667 020 926	6 037 806 171
rast v %		x	0,951	1,018	1,086	1,065
exponenciálny	0,8906	5 393 510 000	4 901 702 426	4 970 630 518	5 298 411 286	5 565 959 570
rast v %		x	0,909	1,014	1,066	1,050

3.2.2 Analýza časových rad

Druhý spôsob stanovenia budúcich tržieb v odvetví je prostredníctvom využitia časových rad. Postupuje sa rovnako, ako pri regresnej analýze s tým rozdielom, že sa nezisťuje závislosť makroekonomických ukazovateľov na tržbách, ale zisťuje sa závislosť na čase. Aj v tomto prípade boli testované štyri trendy ako pri regresnej analýze. Koeficient determinácie vyšiel nasledujúcim spôsobom.

Tabuľka 25 Analýza časových rad – koeficient determinácie
(Zdroj: Vlastné spracovanie)

Trend	R ²
lineárny	0,819
logaritmický	0,601
polynomický 2. stupňa	0,9040
exponenciálny	0,8604

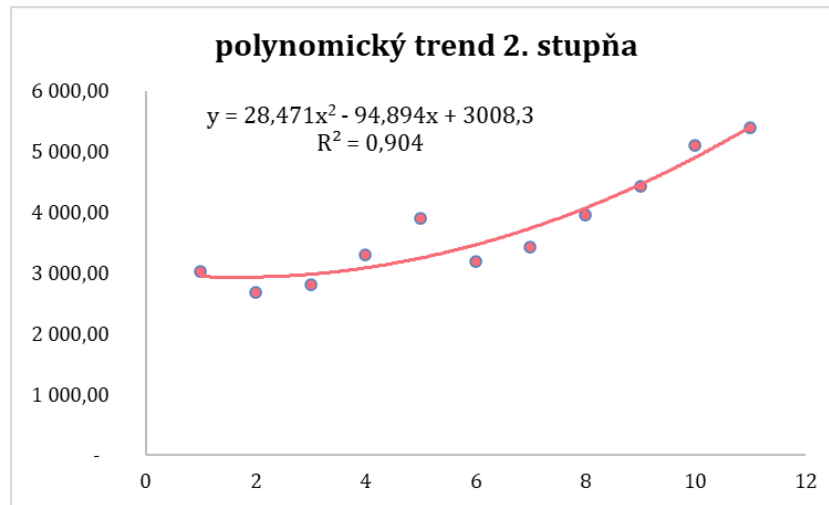
Aj pri analýze časových rad dosiahol polynomický trend druhého stupňa najvyššiu hodnotu.

Rovnakým spôsobom ako v predchádzajúcej časti boli dopočítané predpokladané tržby v odvetví budúcich rokov. Ich vývoj vidíme v nasledujúcej tabuľke.

Tabuľka 26 Analýza časových rad – vývoj tržieb podľa jednotlivých trendov v €
(Zdroj: Vlastné spracovanie)

Trend	R ²	2021	2022	2023	2024	2025
lineárny	0,8685	5 393 510 000	5 229 220 000	5 475 980 000	5 722 740 000	5 969 500 000
rast v %		x	0,970	1,047	1,045	1,043
logaritmický	0,8551	5 393 510 000	4 589 648 667	4 664 960 850	4 734 689 041	4 799 604 434
rast v %		x	0,851	1,016	1,015	1,014
polynomický 2. stupňa	0,9002	5 393 510 000	5 969 396 000	6 586 277 000	7 260 100 000	7 990 865 000
rast v %		x	1,107	1,103	1,102	1,101
exponenciálny	0,8906	5 393 510 000	5 367 288 630	5 722 025 610	6 100 208 008	6 503 385 388
rast v %		x	0,995	1,066	1,066	1,066

V nasledujúcom grafe môžeme vidieť vývoj polynomickeho trendu druhého stupňa.



Graf 11 Analýza časových rad – polynomicke trend 2. Stupňa v €
(Zdroj: Vlastné spracovanie)

3.2.3 Rozhodnutie o postupe stanovenia budúcich tržieb v odvetví

Pre stanovenie optimistickej varianty budem vychádzať z hodnôt regresnej analýzy. Je to z dôvodu najväčšej závislosti medzi tržbami a výškou reálnej mesačnej mzdy. Taktiež polynomicke trend druhého stupňa dosahoval najvyšší koeficient determinácie. Pri stanovení tržieb pre optimistický variant sa bude postupovať podľa nasledujúceho vzťahu.

$$y = 0,0228x^2 - 34,341x + 15774$$

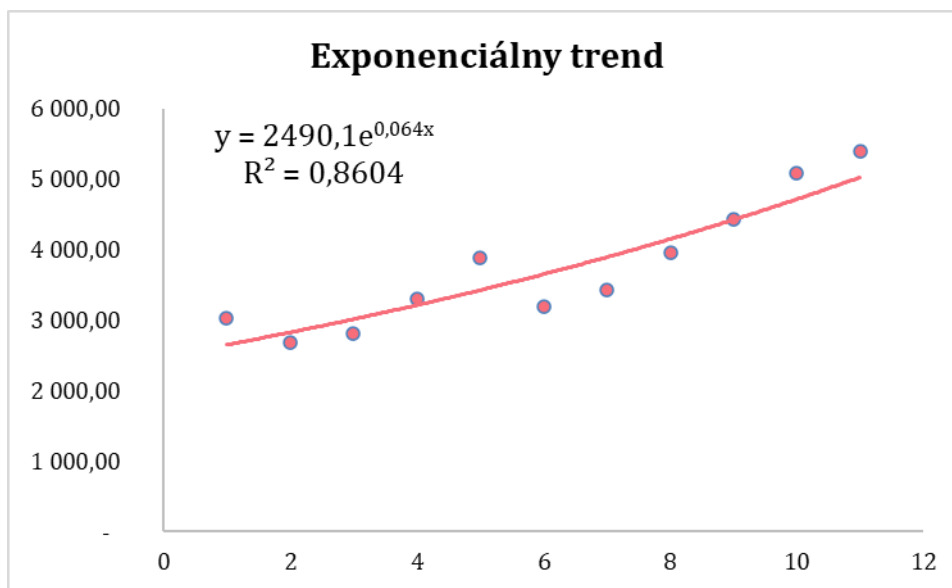
Rovnica 1 Regresná analýza polynomicke trend 2. stupňa
(Zdroj: Vlastné spracovanie)

Pre stanovenie pesimistickej varianty budem vychádzať z analýzy časových rad. V tomto prípade však budem postupovať podľa exponenciálneho trendu, aj keď polynomicke trend druhého stupňa mal vyššiu hodnotu koeficientu korelácie. Avšak predpokladané hodnoty, ktoré vychádzali na základe tohto trendu by nemuseli byť veľmi reálne, keď vezmeme do úvahy vývoj ekonomiky podľa prognózy Národnej banky Slovenska a Ministerstva financií Slovenskej republiky. V tomto prípade sa bude postupovať na základe nasledujúceho vzťahu.

$$y = 2490,1e0,064x$$

Rovnica 2 Analýza časových rad polynomicke trend 2. stupňa
(Zdroj: Vlastné spracovanie)

V nasledujúcom grafe si môžeme pozrieť vývoj exponenciálneho trendu pri časových radách.



Graf 12 Analýza časových rad – exponenciálny trend v €
(Zdroj: Vlastné spracovanie)

3.3 Optimistický variant navrhovaného plánu

3.3.1 Prognóza tržieb podniku

Nasledujúca časť je zameraná na stanovenie tržieb podniku v nasledujúcich rokoch. Prognóza tržieb na nasledujúce obdobie berie do úvahy zvýšenú mieru inflácie. Z tohto dôvodu predpokladám do roku 2022 tempo rastu tržieb nižšie o 5 % oproti roku 2021. Ak budem vychádzať z prognózy inflácie v roku 2023, ktorá má byť nižšia ako v roku 2022, tak tempo rastu v tomto roku môže byť vyššie o 2 % oproti predchádzajúcemu roku. V rokoch 2024 a 2025 by sa inflácia mala znížiť na pôvodné hodnoty, dokonca podľa prognózy by mala byť ešte nižšia ako v roku 2021. Z tohto dôvodu som stanovila tempo rastu v týchto dvoch rokoch na úrovni 12 %, čo odpovedá priemernému tempu rastu tržieb spoločnosti za posledných šesť známych období. V nasledujúcej tabuľke si môžeme pozrieť predpokladaný vývoj tržieb v podniku.

Tabuľka 27 Prognóza tržieb podniku – optimistický variant v €
(Zdroj: Vlastné spracovanie)

obdobie	Tržby v odvetví v €	rast	Tržby podniku	rast	tržný podiel
2011	3 035 490 000	x	14 329 022	x	0,0047
2012	2 687 830 000	0,885	17 738 923	1,238	0,0066
2013	2 805 750 000	1,044	21 955 894	1,238	0,0078
2014	3 303 900 000	1,178	20 433 268	0,931	0,0062
2015	3 895 300 000	1,179	24 472 365	1,198	0,0063
2016	3 195 800 000	0,820	28 092 289	1,148	0,0088
2017	3 434 160 000	1,075	30 828 789	1,097	0,0090
2018	3 955 840 000	1,152	34 399 717	1,116	0,0087
2019	4 430 110 000	1,120	40 288 808	1,171	0,0091
2020	5 097 320 000	1,151	44 508 070	1,105	0,0087
2021	5 393 510 000	1,058	49 561 210	1,114	0,0092
2022	5 127 847 855	0,951	49 328 294	0,995	0,0096
2023	5 220 391 407	1,018	54 724 809	1,109	0,0105
2024	5 667 020 926	1,086	61 291 786	1,120	0,0108
2025	6 037 806 171	1,065	68 646 801	1,120	0,0114

3.3.2 Prognóza nákladov a výnosov

Pre stanovenie budúcich hodnôt jednotlivých položiek výnosov a nákladov som postupovala nasledovne.

Pre stanovenie ostatných výnosov na plánované obdobia je použitý aritmetický priemer percentuálneho podielu na tržbách z predchádzajúceho obdobia, ale nepočíta sa s tokom 2017 a 2020, kedy tieto hodnoty predstavovali najvyššiu a najnižšiu hodnotu. Zistený aritmetický priemer sa použil ako konštanta do nasledujúcich rokov, ktorá sa prenášala hodnotou prognózovaných tržieb na tieto roky.

Tržby z predaja dlhodobého majetku sú stanovené tiež ako aritmetický priemer za predchádzajúce obdobia bez roku 2021, kedy nastal veľký nárast tržieb z predaja majetku oproti predchádzajúcim rokům a spoločnosť do budúcnosti zopäť neplánuje veľké predaje majetku, preto sa počíta s minimálnou hodnotou týchto tržieb.

Výkonová spotreba môže byť do veľkej miery ovplyvnená najmä pôsobením inflácie, kedy sa môžu zvýšiť ceny či už energií alebo služieb, ktoré spoločnosť využíva. Z tohto dôvodu počítam s navýšením výkonovej spotreby v roku 2022 o 5 %, v roku 2023 s poklesom o 2 %, pretože sa predpokladá zníženie inflácie v tomto roku a následne do rokov 2024 a 2025 som počítala s konštantou aritmetického priemeru za posledných šesť známych období.

Pri hodnote osobných nákladov som zachovala hodnotu podielu na tržbách z roku 2021 do všetkých plánovaných období.

Zostatkovú cenu dlhodobého majetku som stanovila aritmetickým priemerom percentuálneho podielu na tržbách za posledné obdobia, pričom nebola započítaná hodnota za rok 2021. Tak ako pri tržbách z predaja majetku nevieme do budúca presne predvídať vývoj tejto položky, preto počítam s minimálnymi hodnotami.

Dane a poplatky sú rovnako stanovené ako konštantná hodnota aritmetického priemeru percentuálneho podielu na tržbách, pričom nie je započítaná hodnota z roku 2018, čo bola najvyššia hodnota za sledované obdobia.

Ostatné prevádzkové hodnoty tiež predstavujú konštantu ako pri predchádzajúcich položkách, avšak aritmetický priemer nezahŕňal hodnoty z roku 2016, čo predstavovalo najnižšiu hodnotu a z roku 2020 kedy táto hodnota bola najvyššia.

V nasledujúcej tabuľke si môžeme pozrieť predpokladaný vývoj týchto položiek na nasledujúce roky. Tabuľka tiež obsahuje predpokladaný prevádzkový výsledok hospodárenia pred odpismi.

Tabuľka 28 Prognóza prevádzkového VH – optimistický variant v €
(Zdroj: Vlastné spracovanie)

Prognóza prevádzkového VH	2022	2023	2024	2025
Tržby z predaja služieb	49 328 294	54 724 809	61 291 786	68 646 801
Ostatné výnosy z hospodárskej činnosti	81 881	90 839	101 739	113 948
Tržby z predaja DHM a DNM	7 159	7 942	8 895	9 963
Výkonová spotreba	35 178 966	37 935 238	41 987 645	47 026 163
Osobné náklady	3 250 735	3 606 365	4 039 129	4 523 824
ZC predaného DM	2 088	2 316	2 594	2 906
Dane a poplatky	1 704	1 891	2 118	2 372
Ostatné položky z prevádzkovej činnosti	463 022	513 677	575 318	644 356
Prevádzkový VH pred odpismi	10 520 819	12 764 104	14 795 617	16 571 091

V prípade optimistickej varianty vidíme každoročné navyšovanie jednotlivých položiek, ktoré sú súčasťou prevádzkového výsledku hospodárenia.

3.3.3 Prognóza pracovného kapitálu

Pri prognóze čistého pracovného kapitálu sa vychádza z položiek obsiahnutých v súvahe. V prvom kroku boli vypočítané doby obratu zásob, krátkodobých pohľadávok a krátkodobých záväzkov. Na základe zistených dôb obratu za jednotlivé roky bol vypočítaný aritmetický priemer za posledných šesť rokov. Tento aritmetický priemer bude použitý ako konštantna do nasledujúcich období. V nasledujúcej tabuľke si môžeme

pozrieť zistené doby obratu jednotlivých položiek za minulé obdobie a vypočítaný aritmetický priemer.

Tabuľka 29 Doby obratu jednotlivých položiek v dňoch

(Zdroj: Vlastné spracovanie)

Doba obratu v dňoch k tržbám	2016	2017	2018	2019	2020	2021	priemer
Zásoby	0,05	0,04	0,03	0,03	0,02	0,01	0,03
Krátkodobé pohľadávky	61,71	54,24	55,12	55,48	46,24	64,78	56,26
Krátkodobé záväzky	31,60	26,76	22,19	30,30	33,98	30,17	29,17

V nasledujúcom kroku môžeme dopočítať prognózované hodnoty zásob, pohľadávok a záväzkov metódou doby obratu na tržbách na plánované obdobia. Rovnako môžeme dopočítať hodnotu pracovného kapitálu.

Tabuľka 30 Upravený pracovný kapitál – optimistický variant v dňoch

(Zdroj: Vlastné spracovanie)

Upravený pracovný kapitál	2022	2023	2024	2025
Zásoby	4 884	5 418	6 069	6 797
Krátkodobé pohľadávky	7 475 677	8 293 516	9 288 738	10 403 387
Krátkodobé záväzky	3 876 687	4 300 793	4 816 884	5 394 906
pracovný kapitál	3 603 874	3 998 142	4 477 923	5 015 278

3.3.4 Prognóza plánu investícií

Štruktúra majetku spoločnosti Partners pozostáva najmä z dlhodobého nehmotného majetku (softvér, oceniteľné práva), ktorý je potrebný pre výkon činnosti v spoločnosti. Súčasťou dlhodobého hmotného majetku sú stavby, samostatne hnuteľné veci a dlhodobý finančný majetok. Z účtových závierok spoločnosti je zrejmé, že spoločnosť v roku 2021 investovala do stavieb, ale neboli v tomto roku zaznamenané investície do dlhodobého nehmotného majetku a samostatne hnuteľných vecí. Keďže spoločnosť nemá vytvorený detailný plán investícií, bude sa pri prognóze vychádzať z koeficientu náročnosti zisteného za posledných šesť rokov. Pri nehmotnom majetku bol tento koeficient vypočítaný z obdobia 2016-2021. Keďže spoločnosť neinvestovala do nehnuteľného majetku v poslednom sledovanom období, môžeme predpokladať, že v nasledujúcich obdobiach môže dôjsť k postupnej obnove tohto majetku. Pri stavbách bol koeficient náročnosti vypočítaný z obdobia 2018-2020, aby nedošlo k skresleniu výsledkov, keďže v roku 2017 spoločnosť vykazovala nulovú hodnotu stavieb a naopak v roku 2021 investovala väčšiu čiastku. Nepredpokladáme ďalšie veľké investície do stavieb v nasledujúcich rokoch, ale počíta sa s určitou minimálnou investíciou. Koeficient náročnosti samostatne hnuteľných vecí bol vypočítaný za obdobie 2016-

2021. Spoločnosť v posledných rokoch neinvestovala do týchto položiek, preto môžeme uvažovať o možných investíciách. V nasledujúcej tabuľke si môžeme pozrieť vývoj investícií do nehmotného majetku, stavieb a samostatne hnutelných vecí. Taktiež súčasťou tabuľky sú dopočítané odpisy, investícia netto a investícia brutto. Odpisy boli dopočítané z celkových odpisov pre jednotlivé položky, investícia netto ako rozdiel aktuálneho a minulého obdobia a investícia brutto ako súčet odpisov a netto investície v danom roku.

Tabuľka 31 Investície do majetku v minulosti v €
(Zdroj: Vlastné spracovanie)

	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Nehmotný majetok	143 710	115 870	307 150	499 403	1 101 252	725 909
Odpisy	56 808	50 485	76 460	158 967	251 542	295 874
Investice netto	x	-27 840	191 280	192 253	601 849	-375 343
Investice brutto	x	22 645	267 740	351 220	853 391	-79 469
Stavby	3 188	0	8 412	21 414	16 548	70 728
Odpisy	1 260	0	2 094	6 816	3 780	28 828
Investice netto	x	-3 188	8 412	13 002	-4 866	54 180
Investice brutto	x	-3 188	10 506	19 818	-1 086	83 008
Samostatné hnutelné veci	45 791	134 097	201 311	168 288	143 353	115 535
Odpisy	18 101	58 426	50 113	53 568	32 744	47 091
Investice netto	x	88 306	67 214	-33 023	-24 935	-27 818
Investice brutto	x	146 732	117 327	20 545	7 809	19 273

Podľa postupu, ktorý bol spomenutý bol vypočítaný koeficient náročnosti jednotlivých položiek na tržbách. S týmto koeficientom sa bude počítat' pri odhade investícií do nasledujúcich období.

Tabuľka 32 Prognóza investícií do majetku
(Zdroj: Vlastné spracovanie)

Majetok	Koeficient náročnosti	Odhad investícií
nehmotný	2,71%	517 567
stavby	0,08%	15 362
samostatne hnutelné veci	0,37%	71 059
spolu		603 988

Z tabuľky vidíme, že spoločnosť by v nasledujúcich štyroch rokoch mala investovať čiastku 603 988 €.

Hodnota pôvodných odpisov pri **nehmotnom majetku** bola stanovená ako konštanta z posledného známeho obdobia. Pôvodná zostatková hodnota je vypočítaná ako rozdiel zostatkovej hodnoty minulého obdobia a odpisov aktuálneho obdobia. Nová investícia

netto vychádza z hodnoty, ktorá bola uvedená v predchádzajúcej tabuľke 517 567 € rozdelená rovnomerne do nasledujúcich štyroch období. Pri stanovení dĺžky odpisov som vychádzala z informácií obsiahnutých vo výročných správach spoločnosti, kde majú uvedené, že softvér odpisujú 4 - 5 rokov, oceniteľné práva odpisujú 4 roky. Pri výpočtoch boli použité 4 roky. Investícia brutto bola vypočítaná ako súčet netto hodnoty, pôvodných a nových odpisov.

Rovnaký postup bol použitý aj pri investíciách do **staviieb**. Dĺžka odpisov je stanovená na 20 rokov a táto hodnota vychádza tiež z informácií uvedených vo výročných správach spoločnosti.

Pri stanovení odpisov **samostatne hnutel'ných vecí** sa počítalo s dĺžkou 4 roky. Vo výročných správach má spoločnosť uvedené, že stroje, prístroje a zariadenia odpisujú 4 - 6 rokov, dopravné prostriedky 3 - 4 roky. Ostatné položky boli dopočítané rovnakým spôsobom ako pri nehmotnom majetku a stavbách. V nasledujúcej tabuľke si môžeme pozrieť konkrétne vypočítané hodnoty daného majetku. Zostatková hodnota majetku bude vstupovať ako budúca hodnota položiek v súvahe.

Pri jednotlivých položkách majetku predpokladám, že pôvodný majetok, ktorý spoločnosť vlastní v roku 2021 bude odpísaný do konca roku 2024 a kvôli tomu môžeme v prílohe č. 4 vidieť nulové zostatkové hodnoty pôvodného majetku v roku 2024 a 2025.

3.3.5 Zostavenie finančného plánu

Nasledujúca časť práce bude riešiť návrh finančného plánu pre roky 2022-2025. Budú zobrazené jednotlivé výkazy ako výkaz zisku a strát, súvaha a výkaz cash flow.

Zostavenie finančného plánu je odvodené z prognózy tržieb na nasledujúce štyri roky. Od nich sa odvíja vývoj jednotlivých položiek, ktoré sú súčasťou plánovaných finančných výkazov.

Plánovaný výkaz zisku a strát

Ako už bolo spomenuté väčšina prognózovaných položiek sa odvíja od prognózovaných tržieb. V kapitole prognózy tržieb sme si stanovili tempo rastu tržieb na nasledujúce obdobia. Do roku 2022 predpokladám tempo rastu 10,83 %, čo predstavuje pokles oproti roku 2021 vplyvom inflácie. Do roku 2023 bolo stanovené tempo rastu 10,94 % vzhľadom na informáciu, že inflácia by mohla v danom roku klesnúť oproti roku 2022.

Na rok 2024 a rok 2025 bolo stanovené tempo rastu tržieb na 12 %, čo predstavuje priemerné tempo rastu tržieb spoločnosti za roky 2016-2021. Odhadovaná inflácia v týchto rokoch by mala byť dokonca nižšia ako v roku 2021, takže predpokladám, že takéto tempo rastu tržieb je pre spoločnosť reálne.

Do nasledujúcich rokov som zahrnula tržby z predaja dlhodobého majetku v minimálnych hodnotách. Pri prognóze som brala do úvahy posledné známe obdobie, kedy spoločnosť vykazovala tieto tržby v hodnote 381 000 €. Spoločnosť v posledných rokoch veľmi neinvestovala do samostatne hnutelných vecí, takže môžeme predpokladať, že v nasledujúcich rokoch spoločnosť zainvestuje do týchto položiek a zároveň odpredá nepotrebný starší majetok.

Hodnoty ostatných výnosov z prevádzkovej činnosti, výkonovej spotreby, osobných nákladov, daní a poplatkov a ostatných prevádzkových položiek boli vypočítané ako percentuálny podiel na tržbách na nadchádzajúce roky. Hodnota odpisov bola vypočítaná v kapitole prognózy plánu investícií. Keď boli tieto položky dopočítané tak od súčtu tržieb za predané služby a ostatných prevádzkových výnosov boli odpočítané ostatné položky, a tým sme dostali hodnotu prevádzkového výsledku hospodárenia. Z nasledujúcej tabuľky je zjavné, že hodnota prevádzkového výsledku hospodárenia bude vykazovať kladné hodnoty v nasledujúcich rokoch.

Tabuľka 33 Prevádzkový výsledok hospodárenia – optimistický variant v €
(Zdroj: Vlastné spracovanie)

Výkaz zisku a strát	2022	2023	2024	2025
Tržby z predaja služieb	49 328 294	54 724 809	61 291 786	68 646 801
Tržby z predaja DNM a DHM	7 159	7 942	8 895	9 963
Ostatné výnosy z prevádzkovej činnosti	81 881	90 839	101 739	113 948
Výkonová spotreba	35 178 966	37 935 238	41 987 645	47 026 163
Osobné náklady	3 250 735	3 606 365	4 039 129	4 523 824
Dane a poplatky	1 704	1 891	2 118	2 372
Odpisy	371 793	495 957	447 628	424 646
ZC predaného DM	2088	2316	2594	2906
Ostatné prevádzkové položky	463 022	513 677	575 318	644 356
Prevádzkový výsledok hospodárenia	10 149 026	12 268 147	14 347 989	16 146 445

Druhým krokom bol výpočet finančného výsledku hospodárenia. Všetky položky, ktoré vstupujú do výpočtu finančného výsledku hospodárenia boli stanovené ako konštanty z posledného známeho obdobia, a to hneď z niekoľkých dôvodov. V rámci dlhodobého finančného majetku spoločnosť evidovala v roku 2020 dlhopisy, ktoré nakúpila už v roku 2017, taktiež vlastnila dlhopisy zahrnuté v krátkodobom finančnom majetku.

V nasledujúcom roku už spoločnosť nedržala žiadne dlhodobé dlhopisy ani krátkodobý finančný majetok, preto je ťažké predpokladať, či spoločnosť bude do budúcnosti nakupovať ďalšie dlhopisy alebo nie. Takisto je ťažké odhadovať aké výnosy z nich spoločnosť dosiahne. Preto aj v rámci plánovanej súvahy bude počítané s konštantnou hodnotou DFM a KFM do budúcich období. Takisto nevieme predpokladať akú hodnotu budú mať do budúcnosti výnosy z precenenia. Nákladové úroky a ostatné náklady súvisia s bankovými poplatkami a inými poplatkami pre Národnú banku Slovenska. Tieto hodnoty by sa tiež zložito odvodzovali, preto sú uvažované v konštantnej hodnote aj na nasledujúce obdobia. Finančný výsledok hospodárenia vyšiel v roku 2021 záporný, preto vychádza záporný aj do ďalších období.

Tabuľka 34 Finančný výsledok hospodárenia – optimistický variant v €
(Zdroj: Vlastné spracovanie)

Výnosy z DFM	0	0	0	0
Výnosy z KFM	6 310	6 310	6 310	6 310
Výnosové úroky	675	675	675	675
Výnosy z precenenia	9 811	9 811	9 811	9 811
Nákladové úroky	1 272	1 272	1 272	1 272
Kurzové straty	4	4	4	4
Ostatné náklady	35 536	35 536	35 536	35 536
Finančný výsledok hospodárenia	-20 016	-20 016	-20 016	-20 016

V treťom kroku prebehol súčet hodnôt prevádzkového a finančného výsledku hospodárenia, čím sme dostali hodnotu celkového výsledku hospodárenia pred daňou. Výška dane pre plánované obdobia bola stanovená ako konštanta aritmetického priemeru efektívnej daňovej sadzby dosiahnutej za predchádzajúce obdobia. Výpočet efektívnej sadzby dane v minulých obdobiach bol stanovený ako podiel dane k prevádzkovému výsledku hospodárenia. Následne táto sadzba dane bola vynásobená celkovým výsledkom hospodárenia pred daňou a dostali sme celkový výsledok hospodárenia po dani.

Tabuľka 35 Výsledok hospodárenia bežného obdobia – optimistický variant v €
(Zdroj: Vlastné spracovanie)

Celkový výsledok pred daňou	10 129 010	12 248 131	14 327 973	16 126 429
Daň	2 158 873	2 610 538	3 053 831	3 437 149
Výsledok hospodárenia bežného obdobia	7 970 136	9 637 593	11 274 143	12 689 280

Plánovaná súvaha

Plánovaná súvaha je druhým výkazom, ktorý je súčasťou finančného plánu podniku. V nasledujúcej tabuľke si môžeme pozrieť plánované hodnoty majetku spoločnosti

v rokoch 2022-2025. Hodnoty neobežného majetku sú dosadené z plánu investícií dlhodobého majetku. Obstarávaný dlhodobý hmotný majetok a dlhodobý finančný majetok je pre nasledujúce obdobia uvažovaný v rovnakej výške ako v roku 2021.

Hodnoty položiek spadajúcich do obežných aktív sú dosadené z plánovaného pracovného kapitálu. Vychádzalo sa z doby obratu k tržbám v minulých rokoch. Z týchto dôb obratu bol vypočítaný aritmetický priemer, ktorý bol použitý ako konštanta pre plánované obdobia a následne bol vynásobený hodnotou prognózovaných tržieb, čím sa dopočítali hodnoty jednotlivých položiek. Hodnota krátkodobého finančného majetku bola uvažovaná v rovnakej výške ako v roku 2021 z dôvodu uvedeného v predchádzajúcej časti. Jediná položka, ktorá bola do obežných aktív dopočítaná dodatočne, bola hodnota peňažných prostriedkov. Tieto hodnoty boli dosadené z plánovaného výkazu cash flow nasledujúcich období.

Časové rozlíšenie aktív bolo uvažované v konštantnej výške z roku 2021.

Tabuľka 36 Súvaha (aktíva) – optimistický variant v €
(Zdroj: Vlastné spracovanie)

Súvaha	2022	2023	2024	2025
Majetok spolu	13 307 404	16 261 508	18 411 571	20 351 245
Neobežný majetok	1 106 372	1 159 845	1 213 317	1 308 284
Dlhodobý nehmotný majetok	855 301	984 693	1 114 084	1 243 476
Dlhodobý hmotný majetok	207 868	131 949	56 030	21 605
Stavby	74 568	45 740	16 912	3 840
Hnutel'né veci	133 300	86 209	39 118	17 765
Obstarávaný DHM	0	0	0	0
Dlhodobý finančný majetok	43 203	43 203	43 203	43 203
Obežné aktíva	9 580 669	12 481 301	14 577 890	16 422 597
Zásoby	4 239	4 703	5 267	5 899
Dlhodobé pohľadávky	1 018 191	1 129 581	1 265 131	1 416 947
Krátkodobé pohľadávky	7 709 209	8 552 596	9 578 907	10 728 376
Finančné prostriedky	849 031	2 794 421	3 728 585	4 271 375
Krátkodobý finančný majetok	0	0	0	0
Časové rozlíšenie	2 620 363	2 620 363	2 620 363	2 620 363

V nasledujúcej tabuľke si môžeme pozrieť vývoj pasív spoločnosti v nasledujúcich obdobiach. Základný kapitál a zákonný rezervný fond bol uvažovaný v konštantnej výške vo všetkých rokoch. Hodnota výsledku hospodárenia minulých rokov je nulová z dôvodu, že spoločnosť každoročne rozdeľuje dosiahnutý výsledok hospodárenia

medzi spoločníkov v plnej výške. Výsledok hospodárenia bežného obdobia bol dosadený z výkazu zisku a strát.

V rámci záväzkov bola väčšina položiek dopočítaná metódou doby obratu k tržbám za minulé obdobia. Rovnako ako pri aktívach, tak aj pri pasívach bol dopočítaný aritmetický priemer týchto dôb obratu s ktorým sa počítalo do nasledujúcich rokov. Následne bol vynásobený hodnotou prognózovaných tržieb, čím sme dostali hodnoty jednotlivých položiek. Dlhodobé záväzky, dlhodobé rezervy, krátkodobé rezervy, záväzky voči spoločníkom a časové rozlíšenie pasív boli uvažované v rovnakých výškach ako v roku 2021.

Tabuľka 37 Súvaha (pasíva) – optimistický variant v €
(Zdroj: Vlastné spracovanie)

	2022	2023	2024	2025
Pasíva celkom	13 307 404	16 261 508	18 411 571	20 351 245
Vlastný kapitál	8 147 020	10 672 257	12 300 435	13 655 599
Základný kapitál	530 000	530 000	530 000	530 000
Zákonný rezervný fond	53 000	53 000	53 000	53 000
VH minulých rokov	0	0	0	0
VH bežného obdobia	7 564 020	10 089 257	11 717 435	13 072 599
Záväzky	5 121 687	5 550 554	6 072 438	6 656 949
Dlhodobé záväzky	22 204	22 204	22 204	22 204
Dlhodobé rezervy	1 853	1 853	1 853	1 853
Krátkodobé záväzky	3 920 203	4 349 070	4 870 954	5 455 465
Záväzky z obch. styku	3 132 331	3 475 008	3 892 009	4 359 050
Záväzky voči spoločníkom	33	33	33	33
Záväzky voči zamestnancom	124 656	138 294	154 889	173 476
Záväzky zo sociálneho poistenia	70 508	78 221	87 608	98 121
Daňové záväzky a dotácie	534 671	593 164	664 344	744 065
Iné záväzky	58 004	64 350	72 072	80 720
Krátkodobé rezervy	1 177 427	1 177 427	1 177 427	1 177 427
Časové rozlíšenie	38 697	38 697	38 697	38 697

Hodnoty aktív a pasív sa v jednotlivých rokoch rovnajú, čím je zachované bilančné pravidlo.

Plánovaný výkaz cash flow

Tretí výkaz, ktorý je súčasťou plánovaného finančného plánu je výkaz cash flow. Výkaz cash flow je stanovený nepriamou metódou, ktorá zahŕňa výpočet prevádzkového, investičného a finančného peňažného toku. Spočítaním týchto troch častí dostaneme celkový cash flow podniku v danom období. Keď ho spočítame s hodnotou peňažných

prostriedkov zo začiatku obdobia, dostaneme hodnotu peňažných prostriedkov na konci obdobia. Táto hodnota je následne dosadená do položky súvahy.

Tabuľka 38 Výkaz cash flow– optimistický variant v €
(Zdroj: Vlastné spracovanie)

Výkaz cash flow	2022	2023	2024	2025
Výsledok hospodárenia	10 129 010	12 248 131	14 327 973	16 126 429
Daň	2 564 990	2 158 873	2 610 538	3 053 831
Výsledok hospodárenia po dani	7 564 020	10 089 257	11 717 435	13 072 599
Odpisy	371 793	495 957	447 628	424 646
Zmena zásob	-3 221	-464	-564	-632
Zmena krátkodobých pohľadávok	1 229 648	-843 387	-1 026 312	-1 149 469
Zmena krátkodobých záväzkov	-232 969	428 867	521 884	584 511
Zmena časového rozlíšenia aktív	0	0	0	0
Zmena časového rozlíšenia pasív	0	0	0	0
Zmena dlhodobých rezerv	0	0	0	0
Zmena krátkodobých rezerv	0	0	0	0
Zmena dlhodobých pohľadávok	42 025	-111 390	-135 550	-151 816
- Tržby z predaja DM	-7 159	-7 942	-8 895	-9 963
+ ZC predaného DM	2 088	2 316	2 594	2 906
Zmena KFM	0	0	0	0
Prevádzkový CF	8 966 225	10 053 213	11 518 221	12 772 781
Zmena dlhodobého majetku	-150 997	-53 473	-53 473	-94 967
+ Tržby z predaja DM	7 159	7 942	8 895	9 963
- Zostatková cena DM	-2 088	-2 316	-2 594	-2 906
- Odpisy	-371 793	-495 957	-447 628	-424 646
Investičný CF	-517 719	-543 803	-494 799	-512 555
Zmena dlhodobých záväzkov	0	0	0	0
- Dividendy	-9 480 894	-7 564 020	-10 089 257	-11 717 435
Zmena základného kapitálu	0	0	0	0
Zmena zákonného rezervného fondu	0	0	0	0
Finančný CF	-9 480 894	-7 564 020	-10 089 257	-11 717 435
Celkový cash flow	-1 032 387	1 945 390	934 164	542 790
Stav peňažných prostriedkov na konci obdobia	849 031	2 794 421	3 728 585	4 271 375

Do výpočtu prevádzkového cash flow vstupuje hodnota výsledku hospodárenia po dani v danom období. Hodnota odpisov je prebraná z plánu investícií dlhodobého majetku. Ostatné položky boli dopočítané zo súvahy a výkazu zisku a strát. Ako môžeme z nasledujúcej tabuľky vidieť, prevádzkový cash flow vo všetkých plánovaných obdobiach vyšiel v kladných hodnotách, čo je pre spoločnosť dobrým znamením.

Investičný cash flow bol dopočítaný hodnotou zmeny dlhodobého majetku a odpočítaním odpisov. Investičný cash flow vyšiel vo všetkých plánovaných obdobiach

záporný kvôli plánovaným investíciám do nehmotného majetku, stavieb a samostatne hnutelného majetku.

Finančný cash flow vychádza spoločnosti každoročne záporný, čo je spôsobené výplatom dividend v plnej výške dosiahnutého výsledku hospodárenia bežného obdobia minulého roku medzi jednotlivých spoločníkov.

Celkový cash flow vyšiel záporný iba v prvom plánovanom období a v nasledujúcich obdobiach by mal dosahovať kladné hodnoty. Môžeme tiež vidieť, že hodnota peňažných prostriedkov sa každoročne navyšuje.

3.4 Pesimistický variant finančného plánu

3.4.1 Prognóza tržieb podniku

Pri **pesimistickej variante** je tempo rastu tržieb spoločnosti stanovené v roku 2022 na úrovni 7,5 %, čo odpovedalo hodnote priemerného tempa rastu tržného podielu spoločnosti od roku 2016 do roku 2021. Pre ostatné roky je tempo rastu tržieb stanovené na úrovni 8,4 %, čo odpovedá priemernému tempu rastu tržného podielu za obdobie 2011-2021. Tieto stanovené tempá rastu berú do úvahy možný pokles produkcie spoločnosti v roku 2022 najmä kvôli zvyšovaniu cien, čo bude mať za následok pokles dopytu klientov po poistení a investíciách na dlhšiu dobu. Naopak tieto finančné prostriedky budú chcieť mať klienti hneď k dispozícii. Ostatné položky boli dopočítané rovnakým spôsobom ako pri optimistickej variante.

Tabuľka 39 Prognóza tržieb podniku – pesimistický variant
(Zdroj: Vlastné spracovanie)

obdobie	Tržby v odvetví v €	rast	Tržby podniku	rast	tržný podiel
2011	3 035 490 000	x	14 329 022	x	0,0047
2012	2 687 830 000	0,885	17 738 923	1,238	0,0066
2013	2 805 750 000	1,044	21 955 894	1,238	0,0078
2014	3 303 900 000	1,178	20 433 268	0,931	0,0062
2015	3 895 300 000	1,179	24 472 365	1,198	0,0063
2016	3 195 800 000	0,820	28 092 289	1,148	0,0088
2017	3 434 160 000	1,075	30 828 789	1,097	0,0090
2018	3 955 840 000	1,152	34 399 717	1,116	0,0087
2019	4 430 110 000	1,120	40 288 808	1,171	0,0091
2020	5 097 320 000	1,151	44 508 070	1,105	0,0087
2021	5 393 510 000	1,058	49 561 210	1,114	0,0092
2022	5 367 288 630	0,995	47 846 175	0,965	0,0089
2023	5 722 025 610	1,066	51 865 254	1,084	0,0091
2024	6 100 208 008	1,066	56 221 935	1,084	0,0092
2025	6 503 385 388	1,066	60 944 578	1,084	0,0094

3.4.2 Prognóza nákladov a výnosov

Náklady a výnosy spoločnosti v tejto variante boli stanovené rovnakým spôsobom ako pri optimistickej variante. V nasledujúcej tabuľke si môžeme pozrieť hodnoty nákladov, výnosov a prevádzkového výsledku hospodárenia, za predpokladu nižších tržieb ako pri optimistickej variante.

Tabuľka 40 Prognóza prevádzkového VH – pesimistický variant v €
(Zdroj: Vlastné spracovanie)

Prognóza prevádzkového VH	2022	2023	2024	2025
Tržby z predaja služieb	47 846 175	51 865 254	56 221 935	60 944 578
Ostatné výnosy z hospodárskej činnosti	79 421	86 092	93 324	101 163
Tržby z predaja DHM a DNM	6 944	7 527	8 160	8 845
Spotreba energií a materiálu	186 600	197 088	208 021	225 495
Služby	34 121 978	35 952 994	38 302 061	41 519 434
Osobné náklady	3 153 063	3 417 920	3 705 026	4 016 248
ZC predaného DM	2 025	2 195	2 380	2 580
Dane a poplatky	1 653	1 792	1 942	2 106
Ostatné položky z prevádzkovej činnosti	449 110	486 836	527 730	572 059
Prevádzkový VH pred odpismi	10 018 110	11 900 048	13 576 260	14 716 665

Ako pri optimistickej, tak aj pri pesimistickej variante dôjde k navyšovaniu jednotlivých položiek ale pomalším tempom.

3.4.3 Prognóza čistého pracovného kapitálu

Doba obratu jednotlivých položiek čistého pracovného kapitálu bola taktiež stanovená ako aritmetický priemer za prechádzajúce obdobia, ako tomu bolo pri optimistickej variante. Následne boli dopočítané prognózované hodnoty zásob, pohľadávok a záväzkov v závislosti na budúcich tržbách spoločnosti.

Tabuľka 41 Upravený pracovný kapitál – optimistický variant v €
(Zdroj: Vlastné spracovanie)

Upravený pracovný kapitál	2022	2023	2024	2025
Zásoby	4 112	4 457	4 831	5 237
Krátkodobé pohľadávky	7 477 578	8 105 694	8 786 572	9 524 644
Krátkodobé záväzky	3 802 418	4 121 818	4 468 048	4 843 361
pracovný kapitál	3 679 271	3 988 333	4 323 356	4 686 520

3.4.4 Prognóza plánu investícií

Podľa postupu, ktorý bol popísaný pri optimistickej variante bol vypočítaný koeficient náročnosti jednotlivých položiek na tržbách pesimistickej varianty. S týmto koeficientom sa bude počítať pri odhade investícií do nasledujúcich období.

Tabuľka 42 Prognóza investícií do majetku

(Zdroj: Vlastné spracovanie)

Majetok	Koeficient náročnosti	Odhad investícií
nehmotný	2,71%	308 697
stavby	0,08%	9 162
samostatne hnutelné veci	0,37%	42 382
spolu		360 241

Z tabuľky vidíme, že spoločnosť by v nasledujúcich štyroch rokoch podľa tejto pesimistickej varianty mala investovať čiastku 360 241 €.

V nasledujúcej časti si pozrieme, vývoj jednotlivých položiek. Celková hodnota investícií do nehmotného majetku sa predpokladá vo výške 308 697 €. Hodnota investícií do stavieb podľa tejto prognózy sa predpokladá vo výške 9 162 €. Na základe predchádzajúcej tabuľky môžeme predpokladať výšku investície do samostatne hnutelných vecí vo výške 42 382 €. V prílohe č. 5 si môžeme pozrieť dopočítané hodnoty týchto investícií a odpisov.

3.4.5 Zostavenie finančného plánu

Zostavenie finančného plánu je odvodené z prognózy tržieb na nasledujúce štyri roky. Od nich sa odvíja vývoj jednotlivých položiek, ktoré sú súčasťou plánovaných finančných výkazov.

Plánovaný výkaz zisku a strát

Stanovenie jednotlivých položiek plánovaného výkazu zisku a strát je rovnakým spôsobom aký som použila pri optimistickom variante. Rozdiel medzi položkami je spôsobený najmä kvôli poklesu plánovaných tržieb na nasledujúce obdobia. Tempo rastu tržieb bolo stanovené ako 7,5 % v prvom roku a ako konštanta na úrovni 8,4 % v nasledujúcich rokoch.

Rovnako som počítala s prognózovanými tržbami z predaja dlhodobého majetku. Z tabuľky vidíme, že pri tejto variante môžeme predpokladať nižšie tržby, než ako to bolo pri optimistickej variante.

Ostatné položky boli stanovené ako v predchádzajúcej variante.

Tabuľka 43 Prevádzkový výsledok hospodárenia – pesimistický variant v €

(Zdroj: Vlastné spracovanie)

Výkaz zisku a strát	2022	2023	2024	2025
Tržby z predaja služieb	47 846 175	51 865 254	56 221 935	60 944 578
Tržby z predaja DNM a DHM	6 944	7 527	8 160	8 845
Ostatné výnosy z prevádzkovej činnosti	79 421	86 092	93 324	101 163
Spotreba energií a materiálu	186 600	197 088	208 021	225 495
Služby	34 121 978	35 952 994	38 302 061	41 519 434
Osobné náklady	3 153 063	3 417 920	3 705 026	4 016 248
Dane a poplatky	1 653	1 792	1 942	2 106
Odpisy	371 793	481 033	414 064	367 799
ZC predaného DM	2025	2195	2380	2580
Ostatné prevádzkové položky	449 110	486 836	527 730	572 059
Prevádzkový výsledok hospodárenia	9 646 317	11 419 016	13 162 196	14 348 867

Aj v tomto prípade boli hodnoty položiek, ktoré spadajú do finančného výsledku hospodárenia stanovené ako konštanty z toku 2021.

Tabuľka 44 Finančný výsledok hospodárenia – pesimistický variant v €

(Zdroj: Vlastné spracovanie)

Výnosy z DFM	0	0	0	0
Výnosy z KFM	6 310	6 310	6 310	6 310
Výnosové úroky	675	675	675	675
Výnosy z precenenia	9 811	9 811	9 811	9 811
Nákladové úroky	1 272	1 272	1 272	1 272
Kurzové straty	4	4	4	4
Ostatné náklady	35 536	35 536	35 536	35 536
Finančný výsledok hospodárenia	-20 016	-20 016	-20 016	-20 016

Následne keď sme tieto dosiahnuté výsledky hospodárenia spočítali, dostali sme celkový výsledok hospodárenia pred daňou. Sadzba dane aj v tomto prípade bola použitá v rovnakej výške ako pri optimistickej variante a vychádzala z aritmetického priemeru efektívnej sadzby dane za minulé obdobia. Keď sme daň odpočítali od celkového výsledku hospodárenia dostali sme výsledok hospodárenia bežného obdobia po dani. Tento výsledok hospodárenia je následne dosadený do pasív súvahy a výkazu cash flow.

Vidíme, že pri pesimistickej variante sa výsledok hospodárenia dosahuje nižšie hodnoty ako pri optimistickej variante, čo je logické vzhľadom na fakt, že tržby narastajú pri pesimistickej variante pomalším tempom ako pri optimistickej variante.

Tabuľka 45 Výsledok hospodárenia bežného obdobia – pesimistický variant v €

(Zdroj: Vlastné spracovanie)

Celkový výsledok pred daňou	9 626 301	11 399 000	13 142 180	14 328 851
Daň	2 051 727	2 429 556	2 801 093	3 054 018
Výsledok hospodárenia bežného obdobia	7 574 574	8 969 444	10 341 086	11 274 833

Plánovaná súvaha

Dlhodobý majetok vychádza z plánu investícií a obežné aktíva boli dopočítané metódou doby obratu k tržbám. Plánované hodnoty jednotlivých položiek súvahy si môžeme pozrieť v nasledujúcej tabuľke.

Tabuľka 46 Súvaha (aktíva) – pesimistický variant v €
(Zdroj: Vlastné spracovanie)

Súvaha	2022	2023	2024	2025
Majetok spolu	12 686 910	15 292 272	17 003 853	18 194 300
Neobežný majetok	1 045 435	1 046 690	1 047 945	1 090 695
Dlhodobý nehmotný majetok	803 083	880 257	957 432	1 034 606
Dlhodobý hmotný majetok	199 149	123 230	47 311	12 886
Stavby	73 019	44 190	15 362	2 290
Hnutelné veci	126 131	79 040	31 949	10 596
Obstarávaný DHM	0	0	0	0
Dlhodobý finančný majetok	43 203	43 203	43 203	43 203
Obežné aktíva	9 021 112	11 625 218	13 335 544	14 483 242
Zásoby	4 112	4 457	4 831	5 237
Dlhodobé pohľadávky	987 599	1 070 557	1 160 484	1 257 964
Krátkodobé pohľadávky	7 477 578	8 105 694	8 786 572	9 524 644
Finančné prostriedky	551 824	2 444 510	3 383 657	3 695 396
Krátkodobý finančný majetok	0	0	0	0
Časové rozlíšenie	2 620 363	2 620 363	2 620 363	2 620 363

Rovnako ako pri optimistickej variante, aj v pesimistickej sa počíta so zachovaním rovnakej výšky základného kapitálu a zákonného rezervného fondu. Nezvyšuje sa ani položka výsledku hospodárenia minulých rokov. Predpokladáme, že spoločnosť bude naďalej výsledok hospodárenia prerozdeľovať medzi spoločníkov. Záväzky spoločnosti vychádzajú z prognózy výnosov a nákladov, boli vypočítané metódou doby obratu k tržbám. Aj v tomto prípade sa položky aktív rovnajú položkám pasív.

Tabuľka 47 Súvaha (pasíva) – pesimistický variant v €
(Zdroj: Vlastné spracovanie)

Súvaha	2022	2023	2024	2025
Pasíva celkom	12 686 910	15 292 272	17 003 853	18 194 300
Vlastný kapitál	7 644 311	9 930 273	11 295 624	12 110 758
Základný kapitál	530 000	530 000	530 000	530 000
Zákonný rezervný fond	53 000	53 000	53 000	53 000
VH minulých rokov	0	0	0	0
VH bežného obdobia	7 061 311	9 347 273	10 712 624	11 527 758
Záväzky	5 003 902	5 323 302	5 669 532	6 044 845
Dlhodobé záväzky	22 204	22 204	22 204	22 204
Dlhodobé rezervy	1 853	1 853	1 853	1 853
Krátkodobé záväzky	3 802 418	4 121 818	4 468 048	4 843 361
Záväzky z obch. styku	3 038 217	3 293 427	3 570 075	3 869 961
Záväzky voči spoločníkom	33	33	33	33
Záväzky voči zamestnancom	120 911	131 068	142 077	154 012
Záväzky zo sociálneho poistenia	68 389	74 134	80 361	87 111
Daňové záväzky a dotácie	518 606	562 169	609 392	660 580
Iné záväzky	56 261	60 987	66 110	71 663
Krátkodobé rezervy	1 177 427	1 177 427	1 177 427	1 177 427
Časové rozlíšenie	38 697	38 697	38 697	38 697

Plánovaný výkaz cash flow

Výkaz cash flow aj v tomto prípade pozostáva z prevádzkového, investičného a finančného cash flow. Bol zachovaný rovnaký postup zostavenia cash flow ako pri optimistickej variante. V jednotlivých rokoch je prevádzkový cash flow kladný, ale investičný a finančný vychádza v záporných hodnotách. Rovnako celkový cash flow vyšiel záporný v roku 2021, ale v ďalších rokoch sa počíta s kladným celkovým cash flow. Rovnako aj hodnota peňažných prostriedkov na konci jednotlivých období by sa mala navyšovať. Tieto hodnoty peňažných prostriedkov boli následne dosadené do položky peňažných prostriedkov v súvahe.

Tabuľka 48 Výkaz cash flow – pesimistický variant v €
(Zdroj: Vlastné spracovanie)

Výkaz cash flow	2022	2023	2024	2025
Výsledok hospodárenia	9 626 301	11 399 000	13 142 180	14 328 851
Daň	2 564 990	2 051 727	2 429 556	2 801 093
Výsledok hospodárenia po dani	7 061 311	9 347 273	10 712 624	11 527 758
Odpisy	371 793	481 033	414 064	367 799
Zmena zásob	-3 094	-345	-374	-406
Zmena krátkodobých pohľadávok	1 461 279	-628 117	-680 878	-738 072
Zmena krátkodobých záväzkov	-350 754	319 400	346 230	375 313
Zmena časového rozlíšenia aktív	0	0	0	0
Zmena časového rozlíšenia pasív	0	0	0	0
Zmena dlhodobých rezerv	0	0	0	0
Zmena krátkodobých rezerv	0	0	0	0
Zmena dlhodobých pohľadávok	72 617	-82 958	-89 927	-97 481
- Tržby z predaja DM	-6 944	-7 527	-8 160	-8 845
+ ZC predaného DM	2 025	2 195	2 380	2 580
Zmena KFM	0	0	0	0
Prevádzkový CF	8 608 234	9 430 953	10 695 958	11 428 645
Zmena dlhodobého majetku	-90 060	-1 255	-1 255	-42 749
+ Tržby z predaja DM	6 944	7 527	8 160	8 845
- Zostatková cena DM	-2 025	-2 195	-2 380	-2 580
- Odpisy	-371 793	-481 033	-414 064	-367 799
Investičný CF	-456 934	-476 956	-409 539	-404 282
Zmena dlhodobých záväzkov	0	0	0	0
- Dividendy	-9 663 452	-7 061 311	-9 347 273	-10 712 624
Zmena základného kapitálu	0	0	0	0
Zmena zákonného rezervného fondu	0	0	0	0
Finančný CF	-9 663 452	-7 061 311	-9 347 273	-10 712 624
Celkový cash flow	-1 512 152	1 892 686	939 147	311 739
konci obdobia	551 824	2 444 510	3 383 657	3 695 396

3.5 Zhodnotenie variant finančného plánu

Nasledujúca časť bude venovaná zhodnoteniu navrhovaného plánu. Porovnanie bude vychádzať z finančnej analýzy roku 2021 a finančnej analýzy na obdobie 2022-2025. Na zhodnotenie budúcej situácie budú použité pomerové ukazovatele, ktoré boli použité aj v rámci finančnej analýzy na zhodnotenie súčasného stavu podniku.

3.5.1 Pomerové ukazovatele

Ukazovatele likvidity

Tak ako tomu bolo v minulosti vzhľadom na držanie nízkych zásob spoločnosti, aj v budúcnosti budú hodnoty bežnej a pohotovej likvidity totožné. Z nasledujúcej tabuľky

môžeme vidieť, že hodnoty bežnej aj pohotovej likvidity by mali byť nižšie ako v roku 2021. Čo sa týka okamžitej likvidity tak v nasledujúcom roku by malo dôjsť k zníženiu ukazovateľa, čo je spôsobené najmä znížením hodnoty peňažných prostriedkov. V nasledujúcich rokoch so zvyšovaním peňažných prostriedkov, by malo dôjsť aj k navyšovaniu hodnoty okamžitej likvidity. Môžeme predpokladať, že spoločnosť na základe týchto výsledkov nebude mať problém s plnením svojich záväzkov.

Tabuľka 49 Prognózané ukazovatele likvidity
(Zdroj: Vlastné spracovanie)

Likvidita	súčasnosť	Optimistický variant					Pesimistický variant			
	2021	2022	2023	2024	2025	2022	2023	2024	2025	
bežná	2,86	2,44	2,87	2,99	3,01	2,37	2,82	2,98	2,99	
pohotová	2,86	2,44	2,87	2,99	3,01	2,37	2,82	2,98	2,99	
okamžitá	0,45	0,22	0,64	0,77	0,78	0,15	0,59	0,76	0,76	

Ukazovatele zadlženosti

V roku 2021 bola celková zadlženosť spoločnosti na úrovni takmer 35 %. V roku 2022 môžeme predpokladať navýšenie celkovej zadlženosti na 38,49 %. V ostatných obdobiach dôjde k poklesu celkovej zadlženosti. Navýšenie zadlženosti v budúcom roku môže byť spôsobené znížením záväzkov spoločnosti ale aj celkovej hodnoty pasív. V nasledujúcich rokoch predpokladáme opätovné navýšenie týchto položiek, čo spôsobí zníženie celkovej zadlženosti podniku.

Koeficient samofinancovania sa naopak oproti roku 2021 zníži. Z týchto ukazovateľov je zrejmé, že spoločnosť aj v nasledujúcich obdobiach bude v prevažnej časti využívať na financovanie svojich aktivít vlastné zdroje, tak ako tomu bolo aj v minulosti.

Tabuľka 50 Prognózané ukazovatele zadlženosti
(Zdroj: Vlastné spracovanie)

Zadlženosť	súčasnosť	Optimistický variant					Pesimistický variant			
	2021	2022	2023	2024	2025	2022	2023	2024	2025	
Celková zadlženosť	34,64	38,49	34,13	32,98	32,71	39,44	34,81	33,34	33,22	
Koef. samofinancovania	65,11	61,22	65,63	66,81	67,10	60,25	64,94	66,43	66,56	

Ukazovatele aktivity

Obrat celkových aktív by sa mal spoločnosti v nasledujúcich obdobiach navýšiť oproti roku 2021 a tento stúpajúci trend by mal byť zachovaný vo všetkých plánovaných obdobiach. Rozdiel medzi optimistickým a pesimistickým variantom je minimálny. Pohľadávky a záväzky boli hodnotené na základe doby obratu. Ako už bolo v predchádzajúcich častiach spomínané, hodnota doby obratu bola stanovená ako konštanta vypočítaná aritmetickým priemerom dôb obratu za posledných 6 rokov. Pri

dobe obratu pohľadávok sa počíta s nižšou dobou obratu než bola hodnota v roku 2021, rovnako pri dobe obratu záväzkov je počítané s nižšou hodnotou doby obratu.

Tabuľka 51 Prognózané ukazovatele aktivity

(Zdroj: Vlastné spracovanie)

Aktivita	súčasnosť	Optimistický variant				Pesimistický variant			
	2021	2022	2023	2024	2025	2022	2023	2024	2025
Obrat celkových aktív	3,23	3,71	3,37	3,33	3,37	3,77	3,39	3,31	3,35
Doba obratu pohľadávok	64,93	56,26	56,26	56,26	56,26	56,26	56,26	56,26	56,26
Doba obratu záväzkov	30,17	28,61	28,61	28,61	28,61	28,61	28,61	28,61	28,61

Ukazovatele rentability

Čo sa týka ukazovateľa rentability aktív predpokladá sa zníženie tohto ukazovateľa, čo môže mať súvislosť s poklesom majetku spoločnosti. V priebehu rokov by sa mala hodnota tohto ukazovateľa približovať k hodnote z roku 2021. Pri rentabilite vlastného kapitálu môžeme počítať s navýšením zisku pripadajúceho na 1 € investovaného kapitálu. V roku 2023 však môže dôjsť k poklesu podľa optimistickej varianty a následne by sa výnosnosť mala opäť zvyšovať. Podľa pesimistickej varianty by sa mal zachovať stúpajúci trend. Rentabilita tržieb môže v roku 2022 klesnúť oproti roku 2021, ale postupne by sa hodnota tohto ukazovateľa mala približovať k pôvodnej hodnote. Pri pesimistickej variante sa predpokladá klesajúci trend tohto ukazovateľa.

Tabuľka 52 Prognózané ukazovatele rentability

(Zdroj: Vlastné spracovanie)

Rentabilita	súčasnosť	Optimistický variant				Pesimistický variant			
	2021	2022	2023	2024	2025	2022	2023	2024	2025
ROA	78,06	76,27	75,44	77,93	79,34	76,03	74,67	77,41	78,86
ROE	94,21	97,83	90,31	91,66	92,92	94,15	94,65	95,10	95,51
ROS	24,35	20,57	22,42	23,41	23,52	24,26	24,11	23,94	23,76

3.6 Konečné zhodnotenie

Ako bolo zistené vo finančnej analýze za posledných päť rokov, spoločnosť sa vyvíjala pozitívnym smerom, neboli zaznamenané žiadne veľké výkyvy vo vývoji spoločnosti. V roku 2020 nastal mierny pokles výsledku hospodárenia, čo mohlo byť spôsobené zvýšením nákladov na využívané služby, kedy spoločnosť zavádzala nový interný CRM systém a prišla s tvárovou biometriou na overenie totožnosti klientov na diaľku, čím sa spoločnosti otvorili nové možnosti poskytovania služieb a už nie sú závislí iba na osobných stretnutiach. Tým sa ušetrí čas ako klienta tak aj poradcu, nie je potreba cestovania, čím sa znížia aj náklady na pohonné hmoty a poradca sa môže spojiť s klientom aj keď sa nachádza v inej krajine. V roku 2021 sa výsledok hospodárenia

opäť zvýšil. Navzdory negatívnemu vývoju ekonomiky ako takej, v dôsledku celosvetovej pandémie Covid-19 spoločnosť naďalej rástla a dosiahnutými výsledkami prekonal dlhoročného lídra na finančnom trhu, čím sa spoločnosť Partners stala lídrom na Slovenskom trhu.

V nasledujúcich rokoch môže byť ekonomika Slovenskej republiky do značnej miery naďalej ovplyvnená pandemiou Covid-19 a prebiehajúcou vojnou na Ukrajine. Do roku 2022 môžeme vplyvom vysokej inflácie predpokladať zvyšovanie cien, čo sa prejaví znížením produkcie spoločnosti, to sa odzrkadlí na znížení tržieb spoločnosti a tiež aj výsledku hospodárenia. Napriek týmto negatívnym prognózam na najbližší rok, môžeme očakávať v roku 2023 rozbehnutie slovenskej ekonomiky, zníženie inflácie a tým aj postupné znižovanie cien, čo ovplyvní spotrebiteľov a klientov spoločnosti. Môžeme predpokladať opätovné zvýšenie tržieb a pozitívny vývoj do ďalších období.

Záver

Diplomová práca bola zameraná na zostavenie finančného plánu spoločnosti na nasledujúce obdobia. Pre účely diplomovej práce bola vybraná spoločnosť Partners Group Sk, ktorá poskytuje finančné služby na území Slovenskej republiky.

Práca bolo rozdelená do troch častí. V úvode práce bol vymedzený cieľ a postupy spracovania.

Prvá kapitola vychádza z teoretických poznatkov spracovaných podľa odbornej literatúry. Sú v nej uvedené zásady a metódy finančného plánovania, rozdelenie finančného plánovania na krátkodobé a dlhodobé a samotný finančný plán. Súčasťou tejto kapitoly sú aj teoretické východiská pre analýzu PESTLE a Porterovú analýzu piatich síl, ktoré sa využívajú na zanalyzovanie vonkajšieho prostredia podniku. V krátkosti sú predstavené metódy finančnej analýzy, čím je táto kapitola ukončená.

Druhá kapitola vychádza z teoretických poznatkov obsiahnutých v prvej kapitole. Úvod je venovaný predstaveniu spoločnosti Partners Group SK, jej histórii a tiež vývoju za posledné obdobia. Po krátkom predstavení spoločnosti nasledovala strategická analýza. V prvom kroku bola spracovaná Porterová analýza piatich síl, kde sme si predstavili najväčších konkurentov spoločnosti, vymedzili aké sú bariéry vstupu pre nových konkurentov, aká silná je spoločnosť voči svojim odberateľom a dodávateľom a aké existujú substitúty. V druhom kroku bola spracovaná analýza PESTLE, kde sme si vytýčili akým spôsobom na spoločnosť pôsobia politické a legislatívne faktory, sociálne, technologické a ekologické faktory. Pri ekonomických faktoroch som sa zamerala na vývoj inflácie, mzdy a úrokových sadzieb, ktoré sú pre podnik významnými ukazovateľmi. Po tejto analýze nasledovala finančná analýza, ktorá vychádzala z účtovných výkazov spoločnosti za roky 2016-2021. Jednotlivé výsledky boli porovnávané s tromi najväčšími konkurentmi, a to so spoločnosťou OVB, Finportal a Respect Slovakia. Za finančnou analýzou nasledovalo jej krátke zhrnutie. Táto kapitola bola ukončená SWOT analýzou, ktorá vychádzala z poznatkov obsiahnutých v strategickej a finančnej analýze.

V úvode tretej kapitoly som sa venovala cieľom finančného plánu. Následne bola prevedená prognóza tržieb v odvetví, a to dvoma spôsobmi. Prvý spôsob bol prostredníctvom regresnej analýzy, kde som pomeriavala reálnu mesačnú mzdu

s tržbami odvetvia. Druhý spôsob bol prostredníctvom analýzy časových rad, kde sa pomeriavali tržby s časom. Po prevedení týchto dvoch spôsobov sa stanovil postup, ktorý bude použitý v jednotlivých variantoch finančného plánu. Po prognóze tržieb odvetvia nasledovala prognóza tržieb podniku. Pre optimistický variant tržieb podniku boli stanovené rôzne tempa rastu tržieb. Pre pesimistickú variantu prognózy tržieb bola stanovená hodnota 7,5 % a 8,4%, čo vychádzalo z priemerného tempa rastu tržného podielu spoločnosti na tržbách odvetvia od roku 2011 do roku 2021. Hodnoty tržieb, ktoré sme touto prognózou dostali následne vstupovali do výpočtov ostatných položiek potrebných pre návrh finančného plánu. V nasledujúcom kroku bola spravená prognóza pracovného kapitálu a plánu investícií. Keď som mala prepočítané jednotlivé položky mohla som zostaviť návrh jednotlivých výkazov. Tieto návrhy ako už bolo spomenuté boli prevedené v optimistickom a pesimistickom variante. Obe varianty obsahovali jednotlivé účtovné výkazy ako plánovanú súvahu, výkaz zisku a strát a výkaz cash flow. Záver kapitoly bol venovaný zhodnoteniu týchto dvoch variant, a to na základe ukazovateľov, ktoré boli obsiahnuté v rámci finančnej analýzy. Do tohto zhodnotenia boli tiež na porovnanie zahrnuté reálne výsledky z posledného známeho obdobia.

Zoznam použitých zdrojov

Databáza firiem: FinStat [online]. [cit. 2022-04-10]. Dostupné z: <https://www.finstat.sk/>

DLUHOŠOVÁ, Dana. *Finanční řízení a rozhodování podniku: analýza, investování, oceňování, riziko, flexibilita, interakce*. Čtvrté vydání. Osnice: Ekopress, 2021, 257 stran ISBN 978-80-87865-71-2.

FOTR, Jiří. *Strategické finanční plánování*. Praha: Grada Publishing, 1999, 149 s. ISBN 80-7169-694-3.

GRASSEOVÁ, Monika, Radek DUBEC a David ŘEHÁK. *Analýza podniku v rukou manažera: 33 nejpoužívanějších metod strategického řízení*. 2. vyd. Brno: Computer Press, 2012, 325 s. ISBN 978-80-265-0032-2.

GRÜNWARD, Rolf a Jaroslava HOLEČKOVÁ. *Finanční analýza a plánování podniku*. I. Praha: Ekopress, 2009. ISBN 978-80-86929-26-2.

HORÁKOVÁ, Helena. *Strategický marketing*. 2., rozš. a aktualiz. vyd. Praha: Grada, 2003, 200 s. ISBN 80-247-0447-1.

HORVÁTH, Michal. *Pôjdu úrokové sadzby hore aj u nás?* [online]. In: . 12. 10. 2021 [cit. 2022-04-10]. Dostupné z: <https://www.nbs.sk/sk/blog/michal-horvath/pojdu-urokove-sadzby-hore-aj-u-nas>

KEŘKOVSKÝ, Miloslav a Oldřich VYKYPĚL. *Strategické řízení: teorie pro praxi*. 2. vyd. Praha: C.H. Beck, 2006, xiv, 206 s. ISBN 80-7179-453-8.

KISLINGEROVÁ, Eva. *Manažerské finance*. 3. vyd. Praha: C. H. Beck, 2010, xxxviii, 811 s. ISBN 978-80-7400-194-9.

LANDA, Martin. *Finanční plánování a likvidita*. Brno: Computer Press, 2007. ISBN 978-80-251-1492-6.

MAREK, Petr. *Studijní průvodce financemi podniku*. 2. aktualiz. vyd. Praha: Ekopress, 2009, 634 s. ISBN 978-80-86929-49-1.

MAŘÍK, Miloš. *Metody oceňování podniku: proces ocenění, základní metody a postupy*. Čtvrté upravené a rozšířené vydání. Praha: Ekopress, 2018, 551 stran ISBN 978-80-87865-38-5.

Ministerstvo financií Slovenskej republiky: 59. zasadnutie výboru pre makroekonomické prognózy (marec 2022) [online]. In: . Copyright © 2022 Ministerstvo financií Slovenskej republiky [cit. 2022-04-10]. Dostupné z: <https://www.mfsr.sk/sk/financie/institut-financnej-politiky/ekonomicke-prognozy/makroekonomicke-prognozy/59-zasadnutie-vyboru-makroekonomicke-prognozy-marec-2022.html>

MINISTERSTVO SPRAVODLIVOSTI SLOVENSKEJ REPUBLIKY OBCHODNÝ REGISTER NA INTERNETE: Výpis z Obchodného registra Okresného súdu Bratislava I [online]. Slovenská republika: orsr.sk [cit. 2022-04-10]. Dostupné z: <https://www.orsr.sk/vypis.asp?ID=93660&SID=2&P=0>

Nadácia Partners: Finančné rozprávky pre škôlkarov [online]. Slovenská republika [cit. 2022-04-10]. Dostupné z: <https://www.nadaciapartners.sk/vzdelavacie-materialy/rozpravky>

Nadácia Partners: Vzdelávania [online]. Slovenská republika [cit. 2022-04-10]. Dostupné z: <https://www.nadaciapartners.sk/vzdelavanie>

Národná banka Slovenska: Banková úroková štatistika - úvery [online]. Slovenská republika [cit. 2022-04-10]. Dostupné z: <https://www.nbs.sk/sk/statisticke-udaje/financne-institucie/banky/statisticke-a-analyticke-prehlady/urokova-statistika/bankova-urokova-statistika-uvery>

Národná banka Slovenska: Ekonomický a menový vývoj - jar 2022 [online]. In: . 29. marec 2022 [cit. 2022-05-01]. Dostupné z: https://www.nbs.sk/_img/Documents/_Publikacie/ekonomicky_menovy_vyvoj/2022/protected/emv_jar-2022_prezentacia.pdf

Národná banka Slovenska: Odborná spôsobilosť [online]. Slovenská republika [cit. 2022-04-29]. Dostupné z: <http://www.nbs.sk/sk/dohlad-nad-financnym-trhom/dohlad/financne-sprostredkovanie-a-financne-poradenstvo/informacie/odborna-sposobilost>

Partners [online]. Slovenská republika: partnersgroup.sk [cit. 2022-04-10]. Dostupné z: <https://www.partnersgroup.sk/>

Partners Group SK: ESG INFORMÁCIA [online]. In: . [cit. 2022-04-10]. Dostupné z: <https://www.partnersgroup.sk/esg-informacia>

Partners Group SK: Etický kódex spoločnosti PARTNERS GROUP SK [online]. In: . [cit. 2022-04-10]. Dostupné z: <https://www.partnersgroup.sk/storage/app/uploads/public/5f2/bc0/431/5f2bc0431d8b1255067983.pdf>

Partners Group SK: Firemné novinky [online]. In: . [cit. 2022-04-10]. Dostupné z: <https://www.partnersgroup.sk/novinky/firemne-novinky>

Partners Group SK: TVÁROVÁ BIOMETRIA – NOVINKA VO SVETE FINANČNÉHO SPROSTREDKOVANIA NA SLOVENSKU [online]. In: . 11.01.2021 [cit. 2022-04-10]. Dostupné z: <https://www.partnersgroup.sk/detail/tvarova-biometria-novinka-vo-svete-financneho-sprostredkovania-na-slovensku>

POHORELÁ, Petra. Ochrana pred legalizáciou príjmov z trestnej činnosti (AML zákon) - povinnosti v roku 2021. *Podnikajte.sk* [online]. 2021, 30.3.2021 [cit. 2022-04-30]. ISSN 1338-2187. Dostupné z: <https://www.podnikajte.sk/zakonne-povinnosti-podnikatela/ochrana-pred-legalizaciou-prijmov-z-trestnej-cinnosti-aml-zakon-povinnosti-2021>

REŽŇÁKOVÁ, Mária. *FINANČNÍ MANAGEMENT - I. časť*. Druhé. Brno: Ing. Zdeněk Novotný CSc., Ondráčkova 105, 628 00 Brno, 2002. ISBN 80-214-2487-7.

REŽŇÁKOVÁ, Mária. *Finanční management 2. díl: Studijní text pro kombinovanou formu studia*. Třetí aktualizované a rozšířené. Brno: AKADEMICKÉ NAKLADATELSTVÍ CERM, 2005. ISBN 80-214-3036-2.

REŽŇÁKOVÁ, Mária. *Řízení platební schopnosti podniku*. Praha: Grada, 2010, 191 s. : grafy, tab. ISBN 978-80-247-3441-5.

RŮČKOVÁ, Petra. *Finanční analýza: metody, ukazatele, využití v praxi*. 5., aktualizované vydání. Praha: Grada Publishing, 2015, 152 strán ISBN 978-80-247-5534-2.

SLOVENSKÁ REPUBLIKA. *Zákon č. 186/2009 Z.z.: Zákon o finančnom sprostredkovaní a finančnom poradenstve a o zmene a doplnení niektorých zákonov.* In: Zbierka zákonov SR. Slovenská republika: Zákony pre ľudí.sk, 2009, 27.5.2009, 71/2009, číslo 186. Dostupné také z: <https://www.zakonypreludi.sk/zz/2009-186>

SRPOVÁ, Jitka. *Podnikateľský plán a stratégie.* Praha: Grada, 2011, 194 s. : il., grafy, tab. ISBN 978-80-247-4103-1.

Štatistický úrad Slovenskej republiky: *Vybrané finančné ukazovatele finančných korporácií - ročné údaje* [online]. Slovenská republika [cit. 2022-04-10]. Dostupné z: http://datacube.statistics.sk/#!/view/sk/VBD_SLOVSTAT/fp2001rs/v_fp2001rs_00_00_00_sk

VALACH, Jozef a kol. *FINANČNÍ ŘÍZENÍ PODNIKU.* Praha: EKOPRESS, 1997. ISBN 80-901991-6-X.

VESELÝ, Jozef. *Plánování.* 2019. Prednáška. VUT Fakulta podnikateľská.

Výročné správy spoločnosti Finportal za roky 2016 -2020 [online]. Slovenská republika: finstat.sk, 2020 [cit. 2022-04-10]. Dostupné z: <https://www.finstat.sk/45469156/zavierka>

Výročné správy spoločnosti OVB Allfinanz za roky 2016 -2020 [online]. Slovenská republika: finstat.sk, 2020 [cit. 2022-04-10]. Dostupné z: <https://www.finstat.sk/31361358/zavierka>

Výročné správy spoločnosti Partners Group SK za roky 2016 -2020 [online]. Slovenská republika: finstat.sk, 2020 [cit. 2022-04-10]. Dostupné z: <https://www.finstat.sk/36750701/zavierka>

Výročné správy spoločnosti Respect Slovakia za roky 2016 -2020 [online]. Slovenská republika: finstat.sk, 2020 [cit. 2022-04-10]. Dostupné z: <https://www.finstat.sk/34107061/zavierka>

Zoznam použitých skratiek

a. s.	akciová spoločnosť
BJ	banková jednotka
CF	cash flow
ČPK	čistý pracovný kapitál
ČPP	čisté pohotové prostriedky
ČPPF	čistý peňažno-pohl'adávkový fond
DHM	dlhodobý hmotný majetok
DNM	dlhodobý nehmotný majetok
EAT	zisk po zdanení
EBIT	zisk pred zdanením a úrokmi
EBT	zisk pred zdanením
ECB	Európska centrálna banka
HDP	hrubý domáci produkt
mil.	milión
mfsr	Ministerstvo financií Slovenskej republiky
napr.	napríklad
NBS	Národná banka Slovenska
PZP	povinné zmluvné poistenie
ROA	rentabilita aktív
ROE	rentabilita vlastného kapitálu
ROS	rentabilita tržieb
s. r. o.	spoločnosť s ručením obmedzeným
VH	výsledok hospodárenia
VZS	výkaz zisku a strát
ZC	zostatková cena

Zoznam použitých obrázkov

Obrázok 1 Logo spoločnosti Partners Group SK.....	31
Obrázok 2 Rozmiestnenie pobočiek spoločnosti Partners	32
Obrázok 3 Pracovné pozície	33
Obrázok 4 Percentuálne rozdelenie portfólia produkcie	39
Obrázok 5 Potenciál trhu Slovensko v %	43
Obrázok 6 Potenciál trhu vo vyspelých krajinách v %.....	43

Zoznam použitých grafov

Graf 1 Vývoj počtu spolupracovníkov spoločnosti	34
Graf 2 Vývoj tržieb spoločnosti Partners v €.....	36
Graf 3 Vývoj produkcie spoločnosti Partners v BJ.....	37
Graf 4 Vývoj počtu klientov spoločnosti Partners.....	37
Graf 5 Priemerné tržby na jedného klienta v €	38
Graf 6 Predikcia inflácie podľa NBS v %	48
Graf 7 Reálne mzdy na zamestnanca v %.....	51
Graf 8 Súkromná spotreba v %.....	51
Graf 9 Vývoj výsledku hospodárenia v €	60
Graf 10 Regresná analýza – polynomický trend 2. Stupňa.....	73
Graf 11 Analýza časových rad – polynomický trend 2. Stupňa v €	75
Graf 12 Analýza časových rad – exponenciálny trend v €	76

Zoznam použitých tabuliek

Tabuľka 1 Počet spolupracovníkov a počet klientov na 1 spolupracovníka	38
Tabuľka 2 Vývoj a prognóza inflácie v %.....	46
Tabuľka 3 Vývoj a prognóza nominálnej a reálnej mzdy v €.....	48
Tabuľka 4 Vývoj úrokových sadzieb v %	49
Tabuľka 5 Predikcia základných ukazovateľov ekonomického vývoja	50
Tabuľka 6 Vývoj a prognóza miery nezamestnanosti v %.....	52
Tabuľka 7 Horizontálna analýza majetku v %	55
Tabuľka 8 Vertikálna analýza majetku v %.....	55
Tabuľka 9 Horizontálna analýza zdrojov financovania v %	57
Tabuľka 10 Vertikálna analýza zdrojov financovania v %.....	57
Tabuľka 11 Horizontálna analýza VZS	59
Tabuľka 12 Ukazovatele likvidity	61
Tabuľka 13 Ukazovatele zadlženosti v %.....	62
Tabuľka 14 Ukazovatele aktivity.....	63
Tabuľka 15 Ukazovatele rentability v %	64
Tabuľka 16 Počet registrovaných spolupracovníkov.....	65
Tabuľka 17 Objem produkcie spoločností v €.....	66
Tabuľka 18 Portfólio produkcie spoločností v %	67
Tabuľka 19 SWOT analýza	69
Tabuľka 20 Vyhodnotenie SWOT analýzy	69
Tabuľka 21 Vývoj makroekonomických ukazovateľov	72
Tabuľka 22 Pearsonov koeficient korelácie.....	72
Tabuľka 23 Regresná analýza – koeficient determinácie	73
Tabuľka 24 Regresná analýza – vývoj tržieb podľa jednotlivých trendov.....	74
Tabuľka 25 Analýza časových rad – koeficient determinácie	74
Tabuľka 26 Analýza časových rad – vývoj tržieb podľa jednotlivých trendov.....	74
Tabuľka 27 Prognóza tržieb podniku – optimistický variant v €	77

Tabuľka 28	Prognóza prevádzkového VH – optimistický variant v €	78
Tabuľka 29	Doby obratu jednotlivých položiek v dňoch	79
Tabuľka 30	Upravený pracovný kapitál – optimistický variant v dňoch	79
Tabuľka 31	Investície do majetku v minulosti v €	80
Tabuľka 32	Prognóza investícií do majetku	80
Tabuľka 33	Prevádzkový výsledok hospodárenia – optimistický variant v €	82
Tabuľka 34	Finančný výsledok hospodárenia – optimistický variant v €	83
Tabuľka 35	Výsledok hospodárenia bežného obdobia – optimistický variant v €	83
Tabuľka 36	Súvaha (aktíva) – optimistický variant v €	84
Tabuľka 37	Súvaha (pasíva) – optimistický variant v €	85
Tabuľka 38	Výkaz cash flow– optimistický variant v €	86
Tabuľka 39	Prognóza tržieb podniku – pesimistický variant	87
Tabuľka 40	Prognóza prevádzkového VH – pesimistický variant v €	88
Tabuľka 41	Upravený pracovný kapitál – optimistický variant v €	88
Tabuľka 42	Prognóza investícií do majetku	89
Tabuľka 43	Prevádzkový výsledok hospodárenia – pesimistický variant v €	90
Tabuľka 44	Finančný výsledok hospodárenia – pesimistický variant v €	90
Tabuľka 45	Výsledok hospodárenia bežného obdobia – pesimistický variant v €	90
Tabuľka 46	Súvaha (aktíva) – pesimistický variant v €	91
Tabuľka 47	Súvaha (pasíva) – pesimistický variant v €	92
Tabuľka 48	Výkaz cash flow– pesimistický variant v €	93
Tabuľka 49	Prognózované ukazovatele likvidity	94
Tabuľka 50	Prognózované ukazovatele zadlženosti	94
Tabuľka 51	Prognózované ukazovatele aktivity	95
Tabuľka 52	Prognózované ukazovatele rentability	95

Zoznam použitých vzorcov

Vzorec 1 Koeficient náročnosti tržieb	23
---	----

Zoznam použitých príloh

Príloha č. 1 Súvaha spoločnosti – strana aktív.....	I
Príloha č. 2 Súvaha spoločnosti – strana pasív	II
Príloha č. 3 Výkaz zisku a strát spoločnosti	III
Príloha č. 4 Plán investícií – optimistický variant	IV
Príloha č. 5 Plán investícií – pesimistický variant v €	V

Príloha č. 1 Súvaha spoločnosti – strana aktív

AKTÍVA	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Spolu majetok	9 570 183	9 562 589	10 305 526	13 875 826	14 126 768	15 457 247
Neobežný majetok	199 328	791 029	1 057 935	1 255 916	1 311 553	955 375
Dlhodobý nehmotný majetok	143 710	115 870	307 150	499 403	1 101 252	725 909
Software	89 178	57 702	64 846	425 206	684 204	682 776
Oceniteľné práva	24 996	21 701	18 406	15 891	21 716	18 819
Ostatný dlhodobý nehmotný majetok	29 536	36 467	28 973	44 657	30 062	24 314
Obstarávaný dlhodobý nehmotný majetok	0	0	194 925	13 649	365 270	0
Dlhodobý hmotný majetok	48 979	134 097	209 723	189 702	176 451	186 263
Stavby	3 188	0	8 412	21 414	16 548	70 728
Samostatné hnutelné veci a súbory hnutelných vecí	45 791	134 097	201 311	168 288	143 353	115 535
Obstarávaný dlhodobý hmotný majetok	0	0	0	0	16 550	0
Dlhodobý finanční majetok	6 639	541 062	541 062	566 811	33 850	43 203
Dlhodobé cenné papiere a ostatný DFM	0	534 423	534 423	534 423	0	0
Pôžičky a ostatný DFM so zostatkovou dobou splatnosti najviac 1	6 639	6 639	6 639	32 388	33 850	43 203
Oběžná aktiva	9 037 456	8 157 525	8 124 856	10 398 116	10 333 529	11 881 509
Zásoby	3 810	3 511	3 232	3 498	2 883	1 018
Materiál	3 810	3 511	3 232	3 498	2 883	1 018
Dlhodobé pohľadávky	354 511	762 042	664 939	903 996	1 039 217	1 060 216
Pohľadávky z obchodného styku	0	4 593	43 834	43 834	64 895	106 588
Ostatné pohľadávky z obchodného styku	0	4 593	43 834	43 834	64 895	106 588
Iné pohľadávky	0	250 650	47 459	265	2 170	1 070
Odložená daňová pohľadávka	354 511	506 799	573 646	859 897	972 152	952 558
Krátkodobé pohľadávky	4 815 320	4 644 466	5 267 031	6 209 284	5 717 113	8 938 857
Pohľadávky z obchodného styku	4 703 046	4 445 443	4 814 804	5 448 276	5 508 619	8 642 859
Pohľadávky z obch. styku voči prepojeným účt. jednotkám	144	70	84	282 889	684 125	2 871 281
Ostatné pohľadávky z obchodného styku	4 702 902	4 445 373	4 814 720	5 165 387	4 824 494	5 771 578
ostatné pohľadávky voči prepojeným účtovným jednotkám						20 077
Iné pohľadávky	112 274	199 023	452 227	761 008	208 494	275 921
Krátkodobý finanční majetok	1 049 238	1 007 458	0	1 001 575	534 423	0
KFM bez KFP v prepojených účtovných jednotkách	1 049 238	1 007 458	0	1 001 575	534 423	0
Finančné účty	2 814 577	1 740 048	2 189 654	2 279 763	3 039 893	1 881 418
Peniaze	4 539	3 934	1 813	2 714	1 790	1 399
Účty v bankách	2 810 038	1 736 114	2 187 841	2 277 049	3 038 103	1 880 019
Časové rozlíšení	333 399	614 035	1 122 735	2 221 794	2 481 686	2 620 363
Náklady budúcich období dlhodobé	2 965	604	366	280	1 997	9 199
Náklady budúcich období krátkodobé	291 684	57 522	41 424	59 056	157 895	307 833
Príjmy budúcich období dlhodobé	0	0	0	0	583 333	1 300 713
Príjmy budúcich období krátkodobé	38 750	555 909	1 080 945	2 162 458	1 738 461	1 002 618

Príloha č. 2 Súvaha spoločnosti – strana pasív

PASÍVA	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Pasíva celkom	9 570 183	9 562 589	10 305 526	13 875 826	14 126 768	15 457 247
Vlastný kapitál	6 412 804	6 533 625	6 968 062	8 626 116	8 334 792	10 063 894
Základný kapitál	530 000	530 000	530 000	530 000	530 000	530 000
Základný kapitál	530 000	530 000	530 000	530 000	530 000	530 000
Zákonné rezervné fondy	53 000	53 000	53 000	53 000	53 000	53 000
Zákonný rezervný fond a nedeliteľný fond	53 000	53 000	53 000	53 000	53 000	53 000
Výsledok hospodárenia minulých rokov	0	0	0	0	0	0
Nerozdelený zisk minulých rokov	0	0	0	0	0	0
Neuhradená strata minulých rokov	0	0	0	0	0	0
Výsledok hospodárenia za účtovné obdobie po zdanení	5 829 804	5 950 625	6 385 062	8 043 116	7 751 792	9 480 894
Závazky	2 860 640	2 984 014	3 297 669	5 248 309	5 776 711	5 354 656
Dlhodobé záväzky	20 547	13 138	80 819	66 395	22 656	22 204
Záväzky zo sociálneho fondu	7 238	7 999	8 120	7 090	4 044	1 140
Iné dlhodobé záväzky	13 309	5 139	72 699	59 305	18 612	21 064
Dlhodobé rezervy	279 977	138 877	130 633	130 468	94 328	1 853
Ostatné rezervy	279 977	138 877	130 633	130 468	94 328	1 853
Krátkodobé záväzky	2 465 613	2 291 776	2 119 903	3 391 505	4 201 536	4 153 172
Záväzky z obchodného styku	1 656 106	1 860 727	1 835 792	2 406 012	3 394 210	3 585 397
Záväzky z obchodného styku voči prepojeným účt. jednotkám	449	0	9 240	3 351	23 958	6 110
Ostatné záväzky z obchodného styku	1 655 657	1 860 727	1 826 552	2 402 661	3 370 252	3 579 287
Záväzky voči spoločníkom a združeniu	33	33	33	33	33	33
Záväzky voči zamestnancom	339 781	54 833	95 461	110 826	115 773	135 290
Záväzky zo sociálneho poistenia	32 039	36 674	52 079	59 090	62 973	77 400
Daňové záväzky a dotácie	411 434	316 416	73 171	754 255	573 248	317 035
Iné záväzky	26 220	23 093	63 367	61 289	55 299	38 017
Krátkodobé rezervy	94 503	540 223	966 314	1 659 941	1 458 191	1 177 427
Zákonné rezervy	75 217	58 994	93 244	89 834	124 335	131 662
Ostatné rezervy	19 286	481 229	873 070	1 570 107	1 333 856	1 045 765
Časové rozlíšenie	296 739	44 950	39 795	1 401	15 265	38 697
Výdavky budúcich období krátkodobé	77	8	24 225	217	2 000	1 000
Výnosy budúcich období	296 662	44 942	15 570	1 184	13 265	37 697

Príloha č. 3 Výkaz zisku a strát spoločnosti

VÝKAZ ZISKU A STRÁT	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Čistý obrat	28 092 289	30 828 789	34 399 717	40 288 808	44 508 070	49 561 210
Výnosy z hospodárskej činnosti	28 184 734	30 832 509	34 407 826	40 351 840	45 105 779	50 054 619
Tržby z predaja služieb	28 092 289	30 828 789	34 399 717	40 288 808	44 508 070	49 561 210
Tržby z predaja DNM a DHM	7 334	116	0	18 466	111	381 000
Ostatné výnosy z hospodárskej činnosti	85 111	3 604	8 109	44 566	597 598	112 409
Náklady na hospodársku činnosť	20 702 396	23 301 833	26 295 264	30 142 675	35 270 522	37 988 719
Spotreba materiálu, energie a ostatných neskladovateľných dodávok	74 830	138 761	152 337	171 897	139 555	182 558
Služby	18 476 118	21 513 214	23 603 439	27 010 331	31 156 700	33 477 447
Osobné náklady	1 869 969	1 247 268	2 089 221	2 377 384	2 707 455	3 263 840
Mzdové náklady	1 566 643	907 483	1 608 394	1 825 396	2 067 208	2 489 218
Náklady na sociálne poistenie	270 533	311 692	446 017	512 442	590 151	715 563
Sociálne náklady	32 793	28 093	34 810	39 546	50 096	59 059
Dane a poplatky	772	867	4 082	1 752	1 695	1 763
Odpisy a opravné položky k DNM a DHM	76 169	108 911	128 667	219 352	288 066	371 793
Odpisy DNM a DHM	76 169	108 911	128 667	219 352	288 066	371 793
Zostatková cena predaného DM a predaného materiálu	0	0	0	6 821	0	195 551
Opravné položky k pohľadávkam	31 941	20 794	20 521	4 441	-2 210	7 588
Ostatné náklady na hospodársku činnosť	172 597	272 018	296 997	350 697	979 261	488 179
VH z hospodárskej činnosti	7 482 338	7 530 676	8 112 562	10 209 165	9 835 257	12 065 900
Pridaná hodnota	9 541 341	9 176 814	10 643 941	13 106 580	13 211 815	15 901 205
Výnosy z finančnej činnosti	57 001	35 698	35 438	42 175	42 845	16 796
Výnosy z DFM	11 130	4 423	21 465	21 465	21 465	
Ostatné výnosy z cenných papierov a podielov	11 130	4 423	21 465	21 465	21 465	
Výnosy z KFM	39 183	27 852	4 643	874	9 128	6 310
Ostatné výnosy z KFM	39 183	27 852	4 643	874	9 128	6 310
Výnosové úroky	6 684	3 423	9 323	19 083	10 555	675
Výnosové úroky od prepojených účtovných jednotiek	349	1 139	7 793	17 838	10 169	675
Ostatné výnosové úroky	6 335	2 284	1 530	1 245	386	0
Kurzové zisky	0	0	18	0	0	0
Výnos z precenenia cenných papierov a výnosy z derivátových operácií	0	0	0	753	1 697	9 811
Ostatné výnosy z finančnej činnosti	4	0	7	0	0	0
Náklady na finančnú činnosť	13 855	14 039	27 779	26 746	34 256	36 812
Náklady na KFM	256	0	0	0	0	0
Nákladové úroky	1 156	1 156	2 140	3 272	2 140	1 272
Ostatné nákladové úroky	1 156	1 156	2 140	3 272	2 140	1 272
Kurzové straty	26	39	13	0	0	4
Ostatné náklady na finančnú činnosť	12 417	12 844	25 626	23 474	32 116	35 536
Finančný výsledok hospodárenia	43 146	21 659	7 659	15 429	8 589	-20 016
VH za účtovné obdobie pred zdanením	7 525 484	7 552 335	8 120 221	10 224 594	9 843 846	12 045 884
Daň z príjmov	1 695 680	1 602 760	1 735 177	2 181 478	2 092 054	2 564 990
- splatná	1 521 589	1 755 048	1 802 024	2 467 729	2 204 309	2 545 396
- odložená	174 091	-152 288	-66 847	-286 251	-112 255	19 594
VH za účtovné obdobie po zdanení	5 829 804	5 949 575	6 385 044	8 043 116	7 751 792	9 480 894

Príloha č. 4 Plán investícií – optimistický variant

	2021	2022	2023	2024	2025
Nehmotný majetok					
Pôvodné - odpisy	295 874	295 874	295 874	134 161	0
- zostatková hodnota	725 909	430 035	134 161	0	0
Nový - investície netto		129 392	129 392	129 392	129 392
- investície brutto		425 266	531 582	502 765	494 295
- obstarávacia hodnota		425 266	956 848	1 459 613	1 953 908
- odpisy		0	106 316	239 212	364 903
Celkom - odpisy	295 874	295 874	402 190	373 373	364 903
- zostatková hodnota	725 909	855 301	984 693	1 114 084	1 243 476
Stavby					
Pôvodné - odpisy	28 828	28 828	28 828	13 072	0
- zostatková hodnota	70 728	41 900	13 072	0	0
Nový - investície netto		3 840	3 840	3 840	3 840
- investície brutto		32 668	34 302	20 261	8 202
- obstarávacia hodnota		32 668	66 970	87 231	95 433
- odpisy		0	1 633	3 349	4 362
Celkom - odpisy	28 828	28 828	30 462	16 421	4 362
- zostatková hodnota	70 728	74 568	45 740	16 912	3 840
Samostatné movité věci					
Pôvodné - odpisy	47 091	47 091	47 091	21 353	0
- zostatková hodnota	115 535	68 444	21 353	0	0
Nový - investície netto		17 765	17 765	17 765	17 765
- investície brutto		64 856	81 070	75 599	73 146
- obstarávacia hodnota		64 856	145 925	221 525	294 670
- odpisy		0	16 214	36 481	55 381
Celkom - odpisy	47 091	47 091	63 305	57 834	55 381
- zostatková hodnota	115 535	133 300	86 209	39 118	17 765

Príloha č. 5 Plán investícií – pesimistický variant v €

	2021	2022	2023	2024	2025
Nehmotný majetok					
Pôvodné - odpisy	295 874	295 874	295 874	134 161	0
- zostatková hodnota	725 909	430 035	134 161	0	0
Nový - investície netto		77 174	77 174	77 174	77 174
- investície brutto		373 048	466 310	421 175	392 307
- obstarávacia hodnota		373 048	839 358	1 260 533	1 652 840
- odpisy		0	93 262	209 840	315 133
Celkom - odpisy	295 874	295 874	389 136	344 001	315 133
- zostatková hodnota	725 909	803 083	880 257	957 432	1 034 606
Stavby					
Pôvodné - odpisy	28 828	28 828	28 828	13 072	0
- zostatková hodnota	70 728	41 900	13 072	0	0
Nový - investície netto		2 291	2 291	2 291	2 291
- investície brutto		31 119	32 675	18 552	6 408
- obstarávacia hodnota		31 119	63 793	82 345	88 753
- odpisy		0	1 556	3 190	4 117
Celkom - odpisy	28 828	28 828	30 384	16 262	4 117
- zostatková hodnota	70 728	73 019	44 190	15 362	2 290
Samostatné movité věci					
Pôvodné - odpisy	47 091	47 091	47 091	21 353	0
- zostatková hodnota	115 535	68 444	21 353	0	0
Nový - investície netto		10 596	10 596	10 596	10 596
- investície brutto		57 687	72 108	64 397	59 144
- obstarávacia hodnota		57 687	129 795	194 192	253 336
- odpisy		0	14 422	32 449	48 548
Celkom - odpisy	47 091	47 091	61 513	53 802	48 548
- zostatková hodnota	115 535	126 131	79 040	31 949	10 596