

**EKONOMICKÁ UNIVERZITA V BRATISLAVE
FAKULTA PODNIKOVÉHO MANAŽMENTU**

Evidenčné číslo: 104004/B/2022/36122176494142468

**ROZHODUJÚCE FAKTORY FINANCOVANIA
PODNIKOV CESTOVNÉHO RUCHU**

Bakalárska práca

2022

Marek Golian

**EKONOMICKÁ UNIVERZITA V BRATISLAVE
FAKULTA PODNIKOVÉHO MANAŽMENTU**

**ROZHODUJÚCE FAKTORY FINANCOVANIA
PODNIKOV CESTOVNÉHO RUCHU**

Bakalárska práca

Študijný program: ekonomika a manažment podniku
Študijný odbor: ekonómia a manažment
Školiace pracovisko: KPF FPM – Kat. podnikových financií FPM
Vedúci záverečnej práce: Ing. Magdaléna Kubranová, PhD.

Bratislava 2022

Marek Golian

POĎAKOVANIE

Za užitočné rady, cenné pripomienky, rady, ochotný prístup a usmerňovanie počas písania práce by som chcel touto cestou poďakovať Ing. Magdaléne Kubranovej, PhD.

ABSTRAKT

GOLIAN, Marek: *Rozhodujúce faktory financovania podnikov cestovného ruchu*. – Ekonomická univerzita v Bratislave. Fakulta podnikového manažmentu; katedra podnikových financií. – Vedúca záverečnej práce: Ing., Magdaléna Kubranová, PhD. – Bratislava: FPM EU, 2022, 50 s.

Záverečná práca je vypracovaná na tému Rozhodujúce faktory financovania cestovného ruchu. Cieľom záverečnej práce je popísať faktory, ktoré majú vplyv na financovanie podnikov v cestovnom ruchu prostredníctvom vybraného podniku. Práca je rozdelená na dve hlavné časti. V prvej z nich charakterizujeme financovanie podnikov a špecifiká pri podnikoch v odvetví cestovného ruchu. Druhá časť je zameraná na konkrétnu analýzu podnikových ukazovateľov a na vyhodnotenie a klasifikáciu determinujúcich faktorov. Výsledkom riešenia danej problematiky je pomenovanie a vyhodnotenie faktorov, ktoré vplývajú na financovanie podnikov v odvetví cestovného ruchu.

Kľúčové slová: cestovná kancelária, cestovný ruch, financovanie, rozhodujúce faktory

ABSTRACT

GOLIAN, Marek: *Determining factors of financing tourist trade business*. – University of Economics in Bratislava. Faculty of Business Management; department of business finance. – Supervisor: Ing., Magdalena Kubranova, PhD. – Bratislava: FPM EU, 2022, 50 pages.

The final thesis is elaborated on the topic – Determining factors of financing tourist trade business. The aim of the final thesis was to describe the factors that affect the financing of tourism companies through the specific company. The thesis is divided into two main parts. In the first one, we describe the financing of companies and the specifics of companies in the tourism industry. The second part is focused on a specific analysis of business indicators and on the evaluation and classification of determining factors as well. The expected result of the elaboration of this project was to name and evaluate factors that affect the financing of businesses in the tourism sector.

Key words: determining factors, financing, tourism, travel agency

Obsah

Zoznam tabuliek, grafov a ilustrácií.....	7
Úvod.....	8
1 Súčasný stav riešenej problematiky doma a v zahraničí.....	9
1.1 Financovanie podniku.....	9
1.1.1 Majetková štruktúra podnikov	9
1.1.2 Finančná a kapitálová štruktúra podniku	10
1.1.3 Faktory pôsobiace na financovanie podniku	11
1.2 Špecifiká podnikov cestovného ruchu.....	13
1.2.1 Vplyv pandémie na vývoj cestovného ruchu	14
1.2.2 Financovanie cestovného ruchu v krajinách OECD	16
1.2.3 Podniky cestovného ruchu a ich financovanie	18
1.2.4 Poistenie v CR na Slovensku	20
1.2.5 Cestovné kancelárie a ich činnosť	20
2 Cieľ práce.....	23
3 Metodika práce a metódy skúmania.....	23
3.1 Charakteristika objektu skúmania	23
3.2 Pracovné postupy.....	24
3.3 Spôsob získavania údajov a ich zdroje	24
3.4 Použité metódy vyhodnotenia a interpretácie výsledkov	24
4 Výsledky práce.....	26
4.1 Vlastnícka štruktúra	26
4.2 Charakteristika profilu zákazníka.....	26
4.3 Cenotvorba a cenová diferenciácia.....	27
4.4 Tržby a zisk	29
4.5 Horizontálna analýza zdrojov financovania	30
4.6 Vertikálna analýza zdrojov financovania	32

4.7	Pravidlá financovania a bilančné pravidlo.....	35
4.8	Analýza pomerových ukazovateľov	37
4.8.1	Ukazovatele likvidity	37
4.8.2	Ukazovatele aktivity.....	39
4.8.3	Ukazovatele zadlženosti	40
4.8.4	Porovnanie pelicantravel.com a Slovensko.....	42
4.9	Cash flow	43
5	Diskusia.....	45
	Záver.....	47
	Zoznam použitej literatúry	48

Zoznam tabuliek, grafov a ilustrácií

Zoznam tabuliek

Tabuľka 1 Klasifikácia podnikov a zariadení

Tabuľka 2 Prehľad spoločníkov a ich vkladov

Tabuľka 3 Porovnanie cien s Etihad

Tabuľka 4 Porovnanie cien s Austrian Airlines

Tabuľka 5 Prehľad tržieb a zisku

Tabuľka 6 Horizontálna analýza pasív

Tabuľka 7 Vertikálna analýza pasív

Tabuľka 8 Podiel vlastného imania a záväzkov

Tabuľka 9 Kapitalizácia podniku

Tabuľka 10 Čistý pracovný kapitál / nekrytý dlh

Tabuľka 11 Prehľad likvidity

Tabuľka 12 Ukazovatele aktivity

Tabuľka 13 Ukazovatele zadlženosti

Tabuľka 14 Porovnanie pomerových ukazovateľov s konkurenciou

Tabuľka 15 Finančný potenciál podniku

Zoznam grafov

Graf 1 Štruktúra zloženia pasív

Graf 2 Štruktúra záväzkov

Graf 3 Štruktúra vlastného imania

Graf 4 Medziročný vývoj likvidity

Graf 5 Zadlženosť a stupeň samofinancovania

Zoznam ilustrácií

Obrázok 1 Zdroje financovania podniku cestovného ruchu

Úvod

Odvetvie cestovného ruchu do vypuknutia celosvetovej pandémie patrilo k najdynamickejším a najväčším odvetviám celosvetového hospodárstva, ktoré od začiatku tretieho tisícročia prispievalo zhruba 10% k svetovému HDP. Marec 2020 však zmenil chod a dynamiku celého odvetvia. S príchodom pandémie bolo množstvo podnikov v cestovnom ruchu nútených obmedziť svoju činnosť a prispôbiť svoje podnikanie novej, čerstvej situácii, a preto považujeme za potrebné venovať sa faktorom, ktoré pôsobia na zdroje krytia majetku v podniku.

Bakalárska práca je zameraná na popisovanie faktorov financovania podnikov v cestovnom ruchu. Práca je rozdelená do dvoch hlavných častí. V prvej kapitole sme opisovali základné poznatky financovania podnikov ako takých, vymedzili sme faktory, ktoré vplývajú na zloženie finančnej a kapitálovej štruktúry a popísali sme si financovanie sektoru cestovného ruchu, najmä z pohľadu krajín v združení OECD.

V druhej časti bakalárskej práce sme analyzovali cestovnú kanceláriu *pelicantravel.com*, ktorá sídli v mestskej časti Staré Mesto v Bratislave, zameriava sa prevažne sprostredkovanie predaja ubytovania a leteniek a na Slovensku je najväčšia spomedzi cestovných kancelárií podľa ročného obratu. Pomohli sme si analýzou vybraných ukazovateľov. Konkrétne sme vykonali analýzu tržieb a zisku, horizontálnu a vertikálnu analýzu pasív, analýzu vybraných rozdielových a pomerových ukazovateľov a celkovo sme popísali faktory, ktoré vplývajú na financovanie podniku. Jednotlivé hodnoty sme porovnávali s odporúčanými hodnotami uvádzaných v odbornej literatúre, ale aj medzi podnikmi v rámci predmetu podnikania, aby sme zachovali vecné hľadisko porovnávaní údajov a boli schopní porovnať vybraný podnik s konkurenciou. V diskusnej časti sme zhodnotili faktory, ktoré majú aj nemajú vplyv na financovanie podniku cestovného ruchu. Pridali sme tiež návrhy a odporúčania na zlepšenie financovania pre vybraný podnik a podniky v odvetví.

1 Súčasný stav riešenej problematiky doma a v zahraničí

1.1 Financovanie podniku

Pre začatie podnikovej činnosti je pre podnik dôležité, aby mal k dispozícii finančné zdroje na krytie svojho majetku, teda pasíva. Ich zdroj sa dá rozpoznať podľa toho, či pochádzajú z vlastných alebo z cudzích zdrojov. Financovanie podniku sa charakterizuje ako proces, pri ktorom sa získava kapitál, s pomocou ktorého podnik hospodári a vykonáva tak podnikateľskú činnosť. Objem a štruktúra kapitálu sú dané podľa finančných potrieb podniku a zdrojmi, z ktorých kapitál do podniku prichádza. (Vlachynský, 2009, s. 83, 84).

Pre určenie objemu potrebného kapitálu je dôležité si stanoviť objem konkrétnych zložiek aktív (majetku), ktoré sú následne nevyhnutné na realizáciu zámeru celého podniku. Existujú však faktory, ktoré priamo ovplyvňujú tieto procesy. Navyše je potrebné rozlíšiť, či ide o podnik začínajúci, alebo je podnik už vo svojej činnosti zabehnutý a vykonával podnikateľskú činnosť aj v minulosti. Medzi faktory, ktoré vplývajú na objem majetku začínajúceho podniku považujeme napríklad odvetvie a pododvetvie podnikania, výška technologickej úrovne, predpokladaná rýchlosť obratu alebo zohľadnenie cien. Pri podniku, ktorý pokračuje v činnosti je dôležité myslieť na rozvoj, teda riadiť podnik vedome a rozhodovať, aké zložky majetku je potrebné rozširovať. Situácia, kde je potrebné obmedziť činnosť, nastáva zvyčajne vtedy, keď dopyt po produktoch klesá, čo znamená nižšiu potrebu kapitálu. (Vlachynský, 2009, s. 76, 77)

1.1.1 Majetková štruktúra podnikov

Majetok podniku je tvorený hmotnými a nehmotnými zložkami, bez ktorých by neexistoval. Je to teda súbor majetku, ktoré vlastní určitý podnikateľský subjekt a slúži mu na podnikateľskú činnosť. Majetok je tvorený dvomi základnými skupinami (obežným a neobežným) podľa toho, či je zaradený do obehu, alebo nie. (Majtán, 2012, s. 298)

Majetok sa rozdeľuje na dlhodobý majetok, kde jeho doba životnosti presahuje horizont jedného roka a na krátkodobý, kde túto podmienku nespĺňa, teda jeho rýchlosť obratu je na vysokej frekvencii. (Sedlák, 2007, s. 111). Majetková štruktúra popisuje štruktúru aktív v podniku. Pri spájaní jej jednotlivých častí sú výsledkom neobežný majetok, obežný majetok a ostatné aktíva.

Neobežný majetok sa v podniku viaže na dlhé obdobie, jeho doba obratu je pomalá a prevyšuje jeden rok. Zaradujeme sem dlhodobý nehmotný, hmotný a finančný majetok.

Všeobecne platí, že majetok považujeme ako dlhodobý vtedy, keď je jeho doba použitia viac ako jeden rok. Na Slovensku do DNM a DHM zaraďujeme majetok vtedy, keď ho vieme oceniť nad 2400€, resp. nad 1700€. Do dlhodobého finančného majetku zas spadajú napríklad podielové cenné papiere alebo pôžičky.

Obežný majetok má krátku dobu použitia a doba jeho obratu zvyčajne neprevyšuje jeden rok. Najmä finančná časť majetku slúži na úhradu záväzkov podniku. Patria sem napríklad zásoby a pohľadávky, krátkodobé cenné papiere a nehmotný obežný majetok so vstupnou cenou nižšou ako 2400€. Skladá sa zo zásob, pohľadávok a krátkodobého finančného majetku.

Súčasťou ostatných nákladov je napríklad zostatok nákladov budúcich období, príjmy budúcich období (skončené práce, ale zatiaľ nevyfakturované), aktívne kurzové rozdiely a pod. (Vlachynský, 2009, s. 78)

1.1.2 Finančná a kapitálová štruktúra podniku

Pre vznik a fungovanie podnikateľskej jednotky sú potrebné financie. Každý podnik by sa mal snažiť čo najefektívnejšie financovať svoje podnikanie (hlavne v začiatkoch), prípadne rozšírenie činnosti alebo zmeny výroby.

Presným opakom majetku podniku je podnikový kapitál, čiže suma finančných zdrojov viazaných k istému času v podnikovom majetku. Tento statický obraz o podnikovom kapitáli a štruktúre nájdeme na strane pasív súvahy.

Finančná štruktúra podniku opisuje všetky finančné zdroje (ich štruktúru), ktoré pokrývajú celý majetok podniku. Zahŕňame sem zdroje ako dlhodobý kapitál a krátkodobé finančné zdroje, ktoré majú úverový charakter (lehota splatnosti menšia ako 1 rok). Úloha krátkodobých úverových zdrojov by mala predstavovať finančné pokrytie krátkodobých potrieb a na prekonanie situácie, kedy by v podniku nebol dostatok platobných prostriedkov. Malé a stredné podniky zvyčajne náročnejšie získajú úvery na dlhé a stredné obdobie, preto u nich majú význam aj krátkodobé úverové zdroje. Tie často prevyšujú krátkodobé potreby a finančne kryjú aj časť dlhodobého majetku v podniku.

Určitý podiel kapitálu vloží vlastník, príp. vlastníci a časť môže byť tvorená cudzím kapitálom, ktorý bol získaný cez rôzne formy úverov. Finančná štruktúra teda charakterizuje pomer vlastného kapitálu ku celkovému cudziemu kapitálu (spadajú sem aj úverové zdroje, aj keď ich má podnik len krátkodobo). (Sedlák, 2007, s. 218)

Kapitálová štruktúra sa dá charakterizovať ako štruktúra dlhodobého kapitálu, ktorý má za úlohu finančne kryť rozhodujúcu časť majetku podniku. Je to taký kapitál, ktorý má podnik k dispozícii dlhodobo. Označujeme ňou pomer vlastného a cudzieho kapitálu, ktorý je dlhodobo k dispozícii. (Sedlák, 2007, s. 217)

Tu rozlišujeme, akým kapitálom je zabezpečené finančné krytie podnikového majetku, teda či kapitál pochádza z vlastných alebo cudzích zdrojov.

Vlastný kapitál reprezentuje všetky vklady vlastníkov do podniku z vlastných zdrojov, ako aj kumulované interné zdroje vytvorené vlastnou činnosťou podniku. Spadajú sem aj tržby z podnikovej činnosti, zisk po zdanení (očistený o dividendy), či odpisy dlhodobého majetku.

Cudzí kapitál zahŕňa všetky zdroje, ktoré plynú do podniku, čiže všetky druhy úverov, pôžičky a záväzky podniku. bankové úvery, preddavky od odberateľov, záväzky voči dodávateľom a iné. Časť z nich podnik používa dlhodobo (lehota splatnosti je dlhšia než 4 až 6 rokov) prípadne strednodobo na obdobie 1 až 4 roky a časť má podnik k dispozícii len krátkodobo (s lehotou splatnosti kratšou ako jeden rok). (Vlachynský, 2009, s. 83)

Za kapitálovou (finančnou) štruktúrou podniku môžeme hľadať pôvod zdrojov, z ktorých vznikol majetok podniku. V prípade ak bol kapitál vložený podnikateľom (zakladateľom) alebo skupinou podnikateľov, vtedy ide o vlastný kapitál. Ale ak veriteľ (napr. banka) vložil do podniku kapitál, vtedy hovoríme o cudzom kapitáli. Toto delenie zdrojov kapitálu platí, keď sa podnik zakladá, keď zväčšuje svoj majetok a taktiež aj pre financovanie jeho bežných potrieb. Osobitnú skupinu pasív tvoria prechodné pasíva, čiže položky s prechodným charakterom.

Určenie veľkosti podnikového kapitálu závisí od mnohých faktorov, najmä od veľkosti podniku, stupňa automatizácie alebo rýchlosti obratu kapitálu – čím je obrat rýchlejší, tým podniku stačí menší kapitál.

1.1.3 Faktory pôsobiace na financovanie podniku

Jednotlivé zložky kapitálu a ich veľkosť v podniku sú ovplyvnené viacerými faktormi, často aj ich kombináciou. Tie najdôležitejšie z nich sme vymenovali a bližšie popísali v nasledujúcej časti.

Ako prvý faktor môžeme uviesť náklady kapitálu. V rámci neho je potrebné rozlíšiť náklady vlastného kapitálu od nákladov cudzieho kapitálu. Náklady vlastného kapitálu predstavujú čistý výnos, ktorý očakáva vlastník alebo akcionár za to, že vložil svoje

prostriedky do konkrétneho podniku. Vlastníci môžu požadovať rôznu mieru výnosu svojich vkladov. Vklad do menších podnikov je rizikovejší ako do ustálených veľkých spoločností, pretože s rastúcim rizikom rastie aj ohrozenie kapitálu, tým pádom rastú náklady vlastného kapitálu. Nákladom cudzieho kapitálu pre podnik je úrok, ktorý musia splácať veriteľovi. Výška úrokovej sadzby sa líši napríklad s ohľadom na časový horizont úveru, pretože veriteľ považuje dlhodobý úver za rizikovejší z dôvodu viazania jeho vlastných prostriedkov. Platí však, že vlastný kapitál je drahší ako cudzí, pretože podnik požaduje vyššie zhodnotenie vlastného kapitálu než dosiahne napr. uložením vkladu do banky.

Výška zisku ovplyvňuje zloženie kapitálu, pretože čím vyšší zisk podnik má, tým viac si môže dovoliť navyšovať podiel cudzieho kapitálu. Na stabilitu zisku pôsobia predovšetkým výška dosiahnutých tržieb a výška nákladov.

Náklady finančných ťažkostí súvisia s rastom cudzieho kapitálu na celkovom podiele kapitálu. Najmä pri vysokom podiele úverov hrozí zvyšovanie platobnej neschopnosti a znižuje sa schopnosť splácania úrokov či úverov. Pri vzniku platobnej neschopnosti hrozia v podniku náklady navyše prostredníctvom platenia pokút za nesplnenie lehoty. Následne potom môže vzniknúť riziko finančnej páky.

Majetková štruktúra je v úzkej väzbe s finančnými zdrojmi, ktorými je majetok krytý. Pokiaľ podniky disponujú vysokým podielom nehmotných aktív (softvér, goodwill, know-how), mali by si dať pozor na podiel cudzieho kapitálu, pretože ich hodnota pri finančných ťažkostiach klesá. Platia tu dve pravidlá financovania, konkrétne zlaté pravidlo financovania, ktoré hovorí o tom, že zdroje, ktoré kryjú majetok, by mali byť v podniku viazané dlhšie ako daný majetok. Druhé pravidlo je zlaté bilančné, ktoré hovorí o tom, aby bol dlhodobý majetok krytý dlhodobými zdrojmi a krátkodobý majetok krátkodobými zdrojmi.

Inflácia je ďalším faktorom, ktorá vplýva prevažne nepriamo. Keď rastie inflácia, zvyšujú sa aj nominálne úrokové sadzby úverov, čo má za následok zvýšenie sumy úrokov. Dlžníci sú pri inflácii zvýhodnení, preto pri vyššej inflácii sa podniky viacej zadlžia a splácajú viac a viac znehodnotený úver rovnakou nominálnou hodnotou.

Prehľad peňažných tokov, inak nazývaný aj ako výkaz cash flow alebo výkaz CF informuje o príjmoch a výdavkoch peňažných prostriedkov v podniku za účtovné obdobie. Výkaz CF taktiež informuje o tom, ako sa zmenil stav peňažných prostriedkov a ich ekvivalentov ku koncu obdobia v porovnaní so začiatkom obdobia. Nájdeme ho ako súčasť poznámok účtovnej závierky. (Kotulič, 2018, s. 44) Podnik, ktorý očakáva zhoršenie podnikateľského prostredia by sa nemal uchýľovať k zvyšovaniu cudzieho kapitálu, skôr

naopak. Dôležitým faktorom je aj výška zdanenia zisku, pretože keď rastie podiel cudzieho kapitálu, spolu s ním rastú aj úroky, ktoré sú jeho súčasťou. Tento rast má za následok zníženie základu dane, a tým pádom nižšie daňové zaťaženie.

Otázka kontroly podniku nastáva v momente, kedy podnik potrebuje dodať do svojej štruktúry viacej kapitálu. V akciovej spoločnosti vklady vlastníkov znamenajú ďalšiu emisiu akcií, v ostatných typoch to môže viesť k zmene pomerov vkladov spoločníkov, prípadne pridanie nových spoločníkov do podnikovej štruktúry. Preto je zaužívané nasledovné poradie zdrojov: interné finančné zdroje ako nerozdelený zisk, odpisy alebo iné interné zdroje, následne sa použijú cudzie zdroje, ako napríklad emisia obligácií a finančné úvery. Ako tretia možnosť pripadá do úvahy emitovanie nových akcií.

Manažment v podniku musí dbať na vývoj situácie na finančnom trhu. Keď si manažment stanoví určitú finančnú štruktúru, musí sa uistiť, či jej ju aj situácia na finančnom trhu dokáže zabezpečiť. Reč je najmä o ďalších vkladoch do podniku, prípadne vstup nových vlastníkov vie ovplyvniť zloženie štruktúry majetku.

1.2 Špecifiká podnikov cestovného ruchu

Jedna z dôležitých zložiek národného hospodárstva každej krajiny je bezpochyby cestovný ruch. Ministerstvo dopravy a výstavby SR opisuje pojem cestovný ruch ako činnosti, ktoré sú zamerané na uspokojenie potrieb osôb, ktoré trávia svoj voľný čas mimo miesta, kde majú trvalé bydlisko. (Ministerstvo dopravy a výstavby Slovenskej republiky. *Terminológia vybraných pojmov v cestovnom ruchu*)

Cestovný ruch predstavuje pohyb osôb na miesta alebo do krajín mimo obvyklého prostredia na rozličné účely, ktorý je spojený najmä s finálnou destináciou. Aj keď pojem cieľové miesto nie je presne vymedzený, je možné ho chápať z viacerých hľadísk, napríklad z geografického hľadiska ide o územie, v ktorom sa skrýva potenciál pritiahnuť zákazníka a môže byť vytvorené tradične alebo umelo (ako zábavný park). (Ministerstvo dopravy a výstavby Slovenskej republiky, 2020, s. 7)

Keď zohľadníme fakt, že pri finálnej destinácii je kľúčová ponuka daného miesta, tak cieľové miesto si môžeme zadefinovať ako celok s jedinečnými vlastnosťami, ktoré sa odlišujú od iných destinácií (z hľadiska podmienok rozvoja CR) atraktivitou, ponúkanými službami a infraštruktúrou. (Gregorová, 2015).

Keď sa pozrieme na cestovný ruch z ekonomického hľadiska, môžeme hovoriť o dvoch aspektoch, ktoré sú predmetom skúmaní ekonomiky cestovného ruchu.

Národohospodárska zložka má za cieľ skúmať trh, teda dopyt, ponuku a tvorbu cien, spotrebu, tvorbu HDP, regionálny rozvoj a nezamestnanosť. Prípadne skúma aj import a export vzhľadom k platobnej bilancii štátu. Podnikovo-ekonomické hľadisko predstavuje spojenie produkcie a realizácie služieb a statkov v podnikoch, ako napr. financovanie, manažment, marketing, produkcia, ľudské zdroje.

Tie ekonomické činnosti, ktoré sú charakteristické pre cestovný ruch a ktoré majú za cieľ uspokojiť dopyt návštevníkov nazývame priemysel cestovného ruchu. K priemyslu cestovného ruchu radíme i ďalšie ekonomické aktivity, ktoré nepriamo ovplyvňujú dopyt po cestovnom ruchu, ako napríklad výstavba ubytovacích zariadení, dodávky pre hotely (upratovanie, údržba), dodávanie potravín a nápojov pohostinstvám, stravovanie v leteckej doprave a podobne. Keď sa pozrieme na ekonomické hľadisko priemyslu cestovného ruchu, zistíme, že obsahuje viacero osobitostí. Uspokojenie dopytu nastáva počas pobytu a cestovania návštevníkov mimo ich miesta pobytu, uspokojovanie návštevníka nastáva aj cez súkromný sektor, ako napríklad cez kultúrnu, dopravnú alebo ubytovaciu zložku. Ďalej nesmieme taktiež opomenúť, že priemysel CR má priame spojenie s realizáciou a produkciou verejných a súkromných statkov a služieb, a rovnako tak každý návštevník sa rozhoduje, kde uskutoční finálnu spotrebu, ktoré je už tak či tak nad rámcom uspokojenia základných ľudských potrieb. (Gúčík, 2020, s. 28, 29).

1.2.1 Vplyv pandémie na vývoj cestovného ruchu

Ešte predtým, ako vypukla celosvetová pandémia ochorenia COVID-19, odvetvie cestovného ruchu patrilo k najviac dynamickým a najväčším odvetviám celosvetového hospodárstva. To od začiatku tisícročia prispievalo zhruba 10% k svetovému HDP. Navyše v posledných rokoch, konkrétne od roku 2009, výdavky návštevníkov rástli rýchlejším tempom ako rástla svetová ekonomika a podľa veľkosti exportu sa sektor umiestnil na treťom mieste medzi odvetviami, konkrétne za palivami a chemikáliami. (Tajtáková, 2021, s. 70) Za rok 2018 sme len v Európskej únii zaznamenali príjmy sektoru cestovného ruchu v hodnote 440 mld. eur. Služby v EÚ boli poskytované najmä malými a strednými podnikmi, ktoré boli schopné vytvoriť 9,7 mil. pracovných pozícií. (Gúčík, 2020, s. 13)

Po vypuknutí pandémie v marci 2020 sa Slovensko uchýlilo, po vzore väčšiny európskych krajín, k uzavretiu krajiny a obmedzeniu pohybu. Na tieto podporné kroky v boji proti šíreniu nákazy doplatilo široké spektrum podnikov naprieč rôznymi odvetviami, cestovný ruch nevynímajúc. Turizmus na Slovensku zaznamenal značný medziročný pokles,

ktorý je spätý predovšetkým s prepados zahraničných návštevníkov. Vývoj počtu návštevníkov sleduje medziročne percentuálne zmeny v období rokov 2019 a 2020. Vôbec najnižšia zaznamenaná návštevnosť bola v apríli, keď oproti minulému roku poklesla o takmer 100%, čiže skoro na nulu. Na druhej strane, v období letných mesiacov júl a august, keď neboli až tak výrazné opatrenia, počet návštevníkov dosahoval takmer totožné hodnoty ako v roku 2019, no aj tak sme zaznamenali pokles o 12% až 20%. Ani letné mesiace však nezvrátili negatívny rok, keď počet zahraničných turistov klesol o dve tretiny a dosiahol najnižšiu hodnotu od roku 1998. Keď sa pozrieme na počet ubytovaných hostí, ten poklesol na polovicu, na 3,2 milióna osôb, čo bola najnižšia hodnota s ohľadom na posledných 20 rokov. (Tajtáková, 2021, s. 75)

Súčasná pandémia ochorenia COVID-19 zasiahla každé odvetvie a svojim spôsobom aj každú krajinu. Odvetvie cestovného ruchu zasiahla obzvlášť, keďže spomalila a obmedzila cestovanie. Súčasnou krízou trpia najmä krajiny, ktorých ekonomiky sú priamo závislé od prílivu zahraničných turistov, konkrétne napríklad Thajsko či Turecko.

Podľa štúdie Konferencie Spojených národov pre obchod a rozvoj (UNCTAD) bude prepád cestovného ruchu v dôsledku obmedzení na zastavenie pandémie stáť viac ako 3,38 bilióna eur, čo je horší odhad, než sa reálne očakávalo. Je to spôsobené najmä nerovnomernosťou očkovania proti ochoreniu, hlavne v rozvojových krajinách, ktoré sú závislé od turistov. UNCTAD odhaduje, že rozvojové krajiny môžu znášať až 60% z odhadovaných strát na globálnom HDP.

Keď sa pozrieme na porovnanie roku 2019, posledného roku pred vypuknutím pandémie COVID-19, a rokom 2020, v oblasti cestovného ruchu registrujeme pokles sektora o 4,5 bilióna USD na takmer jeho polovicu (4,7 bilióna USD). Negatívny trend je viditeľný aj na hrubom domácom produkte jednotlivých ekonomík krajín, ktorý medziročne poklesol o 49,1%, čo predstavovalo pokles globálnej ekonomiky o 3,7%. Pri pohľade na zamestnanosť celého sektora, medziročne prišlo o svoje zamestnanie 62 miliónov ľudí po celom svete. Po masívnych prepúšťaniach v sektore cestovného ruchu ostalo zamestnaných približne 272 miliónov ľudí, no hrozba ďalších strát pracovných miest pretrváva, keďže sú medzi nimi aj také, ktoré sú podporované zo strany vlád, či už finančne alebo redukciami pracovného času. Predpokladá sa, že takáto forma podpory by mala pretrvávať až pokiaľ sa globálny cestovný ruch nezotaví z pandémie. (WORLD TRAVEL & TOURISM COUNCIL)

1.2.2 Financovanie cestovného ruchu v krajinách OECD

Príležitosti a výzvy v súčasných moderných trendoch v turizme predstavujú širokú škálu možností na progresívny rozvoj sektora služieb. Jedná sa najmä o prvky prípravy, skúmania, poskytovania podmienok a strategického rozvoja sektora ako celku. Na druhej strane musíme však zohľadniť fakt, že takáto príležitosť na progresívnu expanziu si vyžaduje účinné riadenie zo strany zložiek výkonnej moci, ktorá povolí. (OECD Tourism Trends and Policies 2018, s. 33)

Práve vyspelosť, kvalita a prevedenie turistických destinácií je ovplyvňované mnohými druhmi verejných výdavkov, konkrétne najmä na infraštruktúru, kultúrne dedičstvo, služby, bezpečnosť, zábavný sektor, alebo aj marketing a propagáciu. Celkovo hovoríme o tom, že sektor služieb je citlivý na celkový stav ekonomiky danej krajiny, pretože v mnohých krajinách OECD sú verejné financie pomerne nízke. (OECD Tourism Trends and Policies 2018, s. 39)

Pomerne náročná úloha je presne určiť výšku finančnej podpory od vlády vzhľadom na množstvo finančných tokov a programov. Verejné financovanie tiež zohráva významnú úlohu pri prilákaní súkromných investícií v infraštruktúre súvisiacej s cestovným ruchom.

Vo všeobecnosti, vládna podpora v podobe príspevkov slúži na podporu zodpovedného ministerstva a odráža priority v turizme a plánoch konkrétnej krajiny. Výdavky sa často zameriavajú na marketing a propagáciu, s dôrazom na rozvoj výnosov od zahraničných návštevníkov. (OECD Tourism Trends and Policies 2020, s. 34)

Každá krajina pri financovaní cestovného ruchu potrebuje nájsť alebo vyčleniť určitý objem financií, kde vo väčšine z nich je hlavným zdrojom príjmov vládny rozpočet, ktorý je nasledovaný štruktúrnymi fondmi z Európskej únie, ale len pre jej členov. Ďalšie zdroje, ktoré zvyšujú rozpočet sú dane a poplatky na ubytovanie alebo na leteckú prepravu. Množstvo krajín zaviedlo tzv. „visitor tax“, čiže každý prichádzajúci turista musí v danej destinácii zaplatiť symbolickú návštevnícku daň za každú strávenú noc (pri predpoklade, že prenocuje v ubytovacom zariadení). Tieto prostriedky krajiny následne používajú najmä na rôzne formy podpory marketingu alebo rozvoja. Napríklad Slovinsko má pre návštevníkov daňovú povinnosť, kde časť z tejto dane ide na podporu miestneho cestovného ruchu. V Portugalsku je približne polovica rozpočtu národnej organizácie cestovného ruchu tvorená daňou z hazardných hier. (OECD Tourism Trends and Policies 2020, s. 34, 35) No napríklad v Kostarike nadpolovičná väčšina rozpočtu prichádza zo vstupného poplatku, zatiaľ čo

zvyšná časť má svoj pôvod z daní zo vstupeniek na výlety ktoré začínajú, prípadne len boli zakúpené v Kostarike.

V Kolumbii napríklad iné zdroje financovania zahŕňajú povinné príspevky od poskytovateľov služieb cestovného ruchu a sankcie s pokutami udelené poskytovateľom služieb v cestovnom ruchu kvôli právnym priestupkom. (OECD Tourism Trends and Policies 2018, s. 39)

Pri pohľade na rozpočty osobitne určené turizmu môžeme pozorovať zmiešaný obraz v objeme prostriedkov poskytnutých za jeden rok. Keď sa pozrieme konkrétne na rok 2017, uvidíme pokles rozpočtu určeného na turistické služby za rok, presnejšie v krajinách ako Česká republika, Grécko, Chorvátsko a flámska časť Belgicka. Na opačnom konci rebríčka stoja krajiny amerického svetadielu (Čile, Kanada) a rovnako aj európskej časti sveta, konkrétne Fínsko, Luxembursko, Maďarsko, Malta, Nemecko, Španielsko, Švajčiarsko. Najextrémnejším prípadom spomedzi všetkých spomenutých je Maďarsko, ktoré až štvornásobne zvýšilo výdavky na turizmus. Stalo sa tak po tom, čo vláda vedená premiérom Viktorom Orbánom zaradila medzi svoje vtedajšie priority rozvoj cestovného ruchu v krajine.

Nadpolovičná väčšina krajín OECD nahlásila v rokoch 2019 a 2020 nárast v rozpočte pre turizmus, napríklad v krajinách ako Izrael, Írsko, Mexiko, Nový Zéland, Portugalsko a Španielsko je každoročne pridelených viac ako 100 miliónov eur prostredníctvom centrálného turistického balíka.

Rozpočet pre Japonsko vzrástol v roku 2019 na 72 miliárd japonských jenov, čiže po prepočte takmer 545 miliónov eur, čo znamenalo takmer trojnásobok oproti predchádzajúcemu roku. Tento stav je sprevádzaný zavedením Medzinárodnej turistickej dane (International Tourist Passenger Tax) ako permanentným zdrojom financovania propagácie turistického ruchu v krajine. Výnosy z tejto dane sú použité smerom k inovatívnym a nákladovo efektívnym opatreniam na podporu miestnych podnikov v cestovnom ruchu, vrátane posilnenia postupov pri migrácii občanov iných krajín do Japonska, ďalej na vyvíjanie svetových turistických zariadení a vytváranie nového turistického obsahu.

Japonsko ale nebolo jediné, ktoré sa dočkalo výrazného zvýšenia svojho rozpočtu. Medzi takéto krajiny by sme mohli zaradiť aj Írsko. V tejto severoeurópskej krajine bolo prerozdelených 7 miliónov eur medzi cestovné agentúry, aby zredukovali následky Brexitu na pokles záujmu o vycestovanie do ostrovnej krajiny. (OECD Tourism Trends and Policies 2018, s. 39)

1.2.3 Podniky cestovného ruchu a ich financovanie

Pre správny chod cestovného ruchu sú dôležité inštitúcie verejného sektora. Tie tvoria zázemie pre podnikanie a rozvoj, taktiež tvoria aj ekonomickú činnosť alebo produkujú tovary a služby, aby uspokojili zákazníkov. Podniky pôsobiace v sektore cestovného ruchu sú organizačné jednotky, ktoré nakupujú výrobné faktory za cieľom produkovania statkov a služieb na uspokojenie dopytu návštevníkov. Podniky v súkromnom sektore, konkrétne ziskové organizácie, vyvíjajú činnosť podľa zákona č. 513/1991 Zb. Obchodný zákonník v znení neskorších predpisov a podľa živnostenského zákona č. 455/1991 Zb. o živnostenskom podnikaní v znení neskorších predpisov. Ďalšie organizácie, ktoré ale nepodnikajú za účelom dosiahnutia zisku, sú neziskové organizácie, tiež nazývané ako organizácie tretieho sektora.

Jednotlivé podniky si môžeme zaradiť do dvoch hlavných kategórií, a to do skupiny aktívnych služieb (producenti) a skupiny pasívnych služieb (sprostredkovateľov služieb).

Tabuľka 1 Klasifikácia podnikov a zariadení

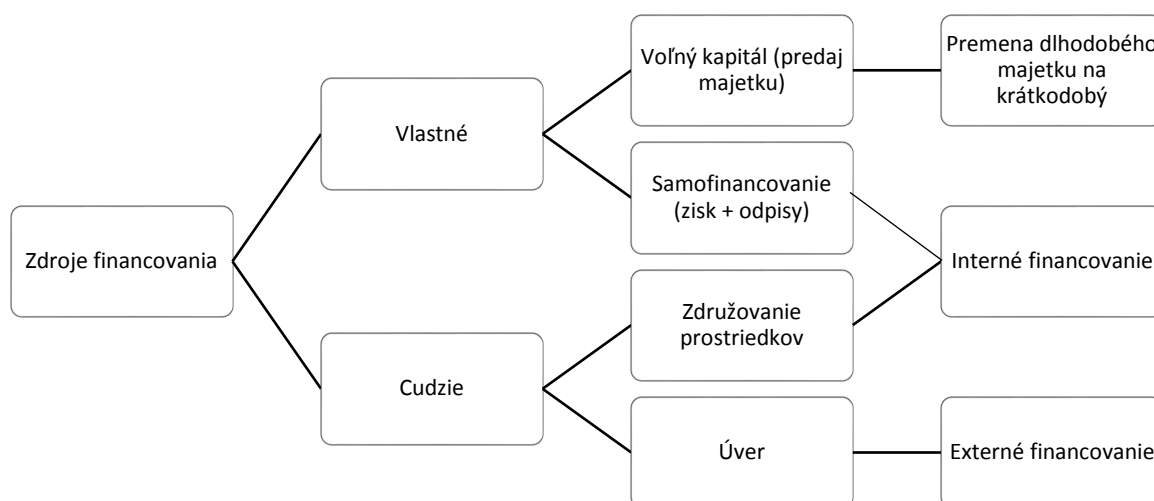
Aktívne služby (producenti)	Pasívne služby (sprostredkovatelia)
ubytovacie zariadenia	cestovné kancelárie
kultúrne zariadenia	cestovné agentúry
športové a rekreačné zariadenia	informačné centrá
pohostinské zariadenia	distribučné systémy (online CK, online
dopravné zariadenia	systém rezervovania)

Zdroj: vlastné spracovanie, podľa Gúčík, 2020, s. 212)

Medzi aktívnych producentov služieb zaradíme ubytovacie zariadenia s komerčnými a nekomerčnými zariadeniami, ubytovanie v súkromí, ale aj stan či karavan či dokonca vlaky s lôžkovými vozňami. Medzi kultúrne zariadenia spadajú kultúrno-historické objekty ako hrady, zámky a sakrálné stavby. Radia sa sem aj divadlá, kiná, knižnice, ale aj zoologické a botanické záhrady. Športové a rekreačné zariadenia sa snažia motivovať k účasti na rekreačnom alebo športovom CR. Delia sa na interiérové, teda sú nezávislé od prírodných podmienok (fitness a wellness centrá, plavárne) a exteriérové (turistické chodníky, kúpalisko). Pohostinské zariadenia zabezpečujú stravovacie služby a spoločenské služby, ako napr. kaviareň a nočný klub. Dopravu medzi dvomi miestami zabezpečuje letecká, lodná, cestná či železničná doprava prostredníctvom dopravných zariadení. (Gúčík, 2020, s. 212-240)

Sprostredkovatelia služieb vznikli ako sprostredkovateľ dopytu zákazníkov a ponuky aktívnych služieb. Rešpektujú pritom požiadavky zákazníkov na služby ako celok. Sprostredkovanie zabezpečujú cestovné kancelárie a agentúry, či už je to v oblasti domáceho alebo zahraničného cestovného ruchu (incomingový a outgoingový). Nesmieme zabudnúť ani na turistické informačné centrá, ktoré propagujú cieľovú destináciu a poskytujú informácie návštevníkom. Na Slovensku v súčasnosti poznáme známych internetových sprostredkovateľov, kam patria ubytovacie systémy ako Booking, Airbnb a online cestovné kancelárie (Expedia, Pelikán). (Gúčik, 2020, s. 240-250)

Keď sa bavíme o financovaní cestovného ruchu, nesmieme opomenúť jeho spojitosť s financovaním podniku a financovaním rozvoja cestovného ruchu. Spája sa s prvotným obstaraním, následným použitím kapitálu a jeho kontrolou. Na to, aby sa uspokojil dopyt návštevníkov cestovného ruchu je dôležité podieľanie sa verejného sektora, ktorý dopĺňa súkromný sektor svojimi statkami. Pri rozhodovaní ohľadom potreby podnikového kapitálu je pre podnik dôležité a potrebné myslieť na to, ako a odkiaľ zabezpečí zdroje krytia majetku. Keď podnik financuje svoje potreby, využíva pri tom vlastné zdroje a cudzie zdroje, medzi ktorými rozoznáva, či ide o krátkodobé alebo dlhodobé pasíva. Za cudzie zdroje by sme mohli označiť tie, ktoré prichádzajú do podniku z vonkajšieho prostredia, teda sú pôvodom od iného subjektu. Medzi vlastné zdroje pokladáme zisk a odpisy, alebo také iné zdroje, ktoré môže podnik získať racionalizáciou podnikových činností. (Gúčik, 2011, s. 64)



Obrázok 1 Zdroje financovania podniku cestovného ruchu

Zdroj: vlastné spracovanie, podľa Gúčik, 2011, s. 65

1.2.4 Poistenie v CR na Slovensku

Cestovné kancelárie majú povinnosť poistiť sa pre prípad úpadku. Zmluva sa uzatvára buď s poisťovňou alebo s obchodnou bankou, teda inštitúciou, ktorá poskytuje ochranu v prípade úpadku. V zmluve sa následne dohodne suma, minimálne však vo výške aspoň 30% plánovaných ročných tržieb predaja zájazdov a ostatných služieb spojených s cestovným ruchom. Pre cestovné kancelárie, ktoré majú svoje sídlo mimo Európskej únie, ale ponúkajú svoje zájazdy aj na území Slovenska, tie majú povinnosť zabezpečenia pre prípad úpadku. Toto plnenie, ktoré vyplýva zo zmluvy pre prípady úpadku, sa vzťahuje na zákazníka, teda osobu, ktorá zaplatila za zájazd alebo za služby spojené s cestovným ruchom. V tom prípade, ak boli služby poskytnuté len čiastočne alebo ak sa zájazd neuskutočnil vôbec, má cestujúci (zákazník) právo na repatriáciu, vrátenie zálohy alebo vrátenie už zaplatenej ceny zájazdu. (Gúčík, 2020, s. 243, 244)

Čo sa týka individuálneho poistenia, v roku 2019 stálo za zvýšením cien cestovných poistení prijatie novej dani z poistenia. Jej predmetom je odvetvie neživotného poistenia. Cestovné poistenie sa obvykle skladá z väčšieho množstva produktov ako sú napr. asistenčné služby alebo poistenie pri úraze. Daňová sadzba zo základu dane bola stanovená na 8%. (Ministerstvo dopravy a výstavby Slovenskej republiky, 2020, s. 28)

1.2.5 Cestovné kancelárie a ich činnosť

Až do roku 2019 predstavoval cestovný ruch jedno z najdynamickejších odvetví, predovšetkým čo sa týka jeho rozvoja. Podniky sa naprieč celým svetom ocitajú vo finančných a existenčných problémoch, no aj napriek snahám a opatreniam verejných činiteľov a štátnym orgánom sa snažia krízu prežiť pomocou vlastných schopností. Keď sa pozrieme bližšie, samotné cestovné kancelárie riešili dôsledky krízy rôznymi spôsobmi, niektoré prechádzali z kamenných prevádzok do online sveta, menili svoje portfólio ponúkaných služieb alebo prepúšťali svojich zamestnancov či už v tzv. front-office alebo back-office.

Cestovanie sa oproti predchádzajúcim rokom sťažilo, no stále je možné, aj keď niektoré krajiny, ako napríklad Austrália, zaviedli celonárodný lockdown a snaha dostať sa na Austrálsky kontinent za účelom turizmu bola takmer dva roky neriešiteľná, až pokým vo februári 2022 povolili vstup všetkým zaočkovaným držiteľom víz aj na turistické účely. (Australian Government, 2022)

Napriek rôznym obmedzeniam, ľudia majú stále na výber okrem cestovných kancelárií aj individuálny spôsob cestovania. Ten spočíva v tom, že potencionálny zákazník si sám, prípadne pomocou sprostredkovateľských platforiem zarezervuje prepravu a ubytovanie, hoc aj na opačnej strane zemegule. Na druhej strane sa však nájde množstvo klientov, ktorí radšej uprednostňujú služby ponúkané cestovnými kancelárkami, a tým pádom uprednostnia pohodlie, ponúkané služby a garancie, ktoré sú im cestovnou kanceláriou ponúknuté. Keďže jednotliví klienti môžu mať špecifické požiadavky, napríklad vyhľadávajú menej tradičnú destináciu, iný hotel, prípadne inú, akákoľvek požiadavka, cestovné kancelárie ponúkajú svoje dynamické produkty. Tým pádom si zákazník vie zakúpiť zájazd podľa vlastných predstáv a popritom čerpať výhody garancie, ako napríklad garanciu vrátenia peňažných prostriedkov, prípadne bezplatnú zmenu termínu. Práve tieto výhody čerpali klienti, pretože neprišli o peniaze, ale mohli čerpať garancie ponúkané cestovnými kancelárkami.

Cestovnú kanceláriu si teda môžeme definovať ako sprostredkovateľa služieb od rôznych producentov, kombinuje ich, a tým pádom tvorí komplexné balíky služieb, teda zájazdy. Na tomto princípe je definícia zájazdu ako cestovanie osôb za istým cieľom, ktoré je určitým spôsobom organizované. Do balíka služieb môžeme zahrnúť vlastné služby ponúkané samotnou cestovnou kanceláriou, ako napríklad poradenstvo, sprevádzanie, animátorské služby alebo organizácia výletov. Naopak, do sprostredkovaných služieb radíme napríklad predaj lístkov na dopravu a leteniek, predaj vstupeniek alebo aj obstaranie vízových a vstupných dokumentov. (Opetová - Čukanová, 2021, s. 43, 44)

V súčasnej dobe postihnutej pandémie COVID-19 je postavenie cestovných kancelárií pôsobiacich na Slovensku náročné. Je to najmä kvôli cestovným obmedzeniam, ktoré zavádzali a stále zavádzajú krajiny po celom svete. V niektorých krajinách však nastáva postupne čiastkové alebo úplné rušenie cestovných reštrikcií. (Opetová - Čukanová, 2021, s. 53) Ako príklad si môžeme uviesť Švédsko, kde sa začiatkom februára 2022 parlament rozhodol zrušiť zákaz vstupu na územie Švédska z krajín Európskej únie a Schengenského priestoru. (Government Offices of Sweden, 2022)

V roku 2019, teda rok pred pandemiou, bolo na Slovensku aktívnych 248 cestovných kancelárií. Čo môžeme považovať za zaujímavosť, tak len 10 z nich sa zameriava na incomingový cestovný ruch, inak označovaný aj ako príchodový. Približne každý štvrtý zájazd sa na Slovensku predá online. Keď to porovnáme s Nemeckom, tam prípadne na online predaj 32% zájazdov a v Škandinávii sa až štyri z piatich zájazdov predávajú cez internet. (Gúčík, 2020, s. 244). Zaujímavým paradoxom je však počet vývoja cestovných

kancelárií v čase pandémie. Ku dňu 27. októbra 2021 Slovenská obchodná inšpekcia eviduje nárast v počte cestovných kancelárií z pôvodných 248 v 2019 na 298, čo je presne opačný trend, aký by sme očakávali pri obmedzeniach v cestovaní a problémoch niektorých cestovných kancelárií so splácaním svojich záväzkov. (Slovenská obchodná inšpekcia, 2021)

Známe sú však aj také prípady cestovných kancelárií, ktoré museli ukončiť svoju činnosť. Jednou z nich je Firo-tour, s.r.o., ktorá vyhlásila úpadok po tom, čo bola neúspešná pri uzavretí zákonného poistenia na rok 2021, bez ktorého nemôže uskutočňovať žiadne, ani odložené zájazdy. Dôvodom je, že ich vtedajšia poisťovňa prestala s poskytovaním týchto služieb a ostatné poisťovne sa vyjadrili, že poistujú iba svojich aktuálnych klientov. Tým pádom poistenie proti insolventnosti nebolo úspešné a museli ukončiť svoje pôsobenie. (Čimová, 2022)

2 Cieľ práce

Cieľom práce bolo popísať a vyhodnotiť faktory, ktoré majú vplyv na financovanie podnikov v cestovnom ruchu prostredníctvom vybraného podniku. Využili sme parciálne ciele na stanovenie súčasnej situácie podnikov v cestovnom ruchu, ktorú sme opísali pomocou analýzy vybraných pomerových a rozdielových ukazovateľov, vývoja cash flow ako aj pomocou horizontálnej a vertikálnej analýzy. Ďalším parciálnym cieľom bolo porovnanie cien poskytovaných služieb s leteckými spoločnosťami a vplyv na vývoj zisku a tržieb. Rovnako tak sme si porovnali obdobia pred a počas pandémie v uvedených ekonomických ukazovateľoch a vyhodnotili jej vplyv. Taktiež sme vyhodnotili situáciu a pre podnik navrhli oblasti, v ktorých môže optimalizovať svoju finančnú štruktúru.

3 Metodika práce a metódy skúmania

3.1 Charakteristika objektu skúmania

V našej práci sme analyzovali cestovnú kanceláriu pelicantravel.com, konkrétne jej vývoj za 3 účtovné obdobia. Keďže podnik zostavuje účtovnú závierku k 31.12., vybrali sme si roky 2018, 2019 a 2020. Vznik spoločnosti pelicantravel.com s.r.o. sa datuje na 24. august 2004, pôvodne pod názvom pelikan.sk. Ten bol používaný do júna 2007 a následne sa premenoval na súčasné znenie a názov zostal doteraz. Presne jeden mesiac pred vznikom obchodnej spoločnosti bola spoločnosť založená spoločenskou zmluvou v súlade s §§ 105 až 153 Obchodného zákonníka v znení neskorších noviel. Spoločnosť ako prvá prišla s nápadom online predaja leteniek, ubytovania, poistenia na cestách a iných doplnkových služieb na území Slovenskej republiky a momentálne je aj najväčším predajcom leteniek. Práve pozícia najväčšieho predajcu leteniek im umožňuje ponúkať ponuky od približne 800 leteckých spoločností, vrátane nízko-nákladových na šesť zo sedem kontinentov, okrem Antarktídy. Svoj sortiment rozšírili aj o zájazdy, kde kombinujú letenku a ubytovacie služby. Hlavný predmet podnikateľskej činnosti je sprostredkovanie predaja leteckých služieb, prevádzkovanie cestovnej kancelárie, prípadne kúpa tovaru za účelom jeho ďalšieho predaja zákazníkom. Účtovná jednotka zostavuje účtovnú závierku za celý kalendárny rok počínajúc 1. januárom.

Podnik dlhodobo spĺňa podmienky pre zaradenie medzi veľké účtovné jednotky – suma majetku je viac ako 4 milióny eur, čistý obrat bol vyšší ako 8 miliónov eur a počet zamestnancov bol taktiež viac než 50.

3.2 Pracovné postupy

Počas písania bakalárskej práce sme použili viaceré pracovné postupy, ktoré nám dopomohli zhotoviť teoretickú a praktickú časť.

Najskôr sme hľadali knižné zdroje, ktoré sme si zaobstarali buď priamo v kníhkupectvách alebo výpožičkou v Slovenskej ekonomickej knižnici EUBA, ktoré súvisia s problematikou danej témy. Ďalej sme hľadali doplňujúce zdroje prostredníctvom portálu Slovenskej ekonomickej knižnice, či už vo forme časopisov alebo článkov a taktiež sme hľadali články od renomovaných novinárskych portálov na doplnenie informácií. Výber bol orientovaný na domácich aj zahraničných autorov.

Ďalej sme si zadefinovali cieľ práce, ktorý sme chceli skúmať a stanovili sme si parciálne ciele, pomocou ktorých sme mohli dospieť k záverom. Pre zhotovenie praktickej časti sme si ako objekt skúmania vybrali spoločnosť pelicantravel.com.

3.3 Spôsob získavania údajov a ich zdroje

Údaje podniku pre našu prácu sme získali z verejne dostupného registra účtovných závierok prostredníctvom individuálnych účtovných závierok a poznámok k účtovnej závierke. Dáta odvetvových ukazovateľov pre porovnanie vybraného podniku s odvetvím sme zabezpečili z portálu CRIBIS.

Účtovná závierka podniku pelicantravel.com je zostavená podľa slovenských účtovných predpisov a pre zjednodušenie sme si z nej vyčlenili len tie položky, ktoré sú relevantné, teda obsahujú číselné údaje. Pre správnu interpretáciu výstupov sme zohľadnili špecifiká daného podniku. Ide o podnik právnej formy s.r.o. a v prípade štatistickej klasifikácie ekonomických činností spadá podnik do SK NACE 79.12.0 - Činnosti cestovných kancelárií.

3.4 Použité metódy vyhodnotenia a interpretácie výsledkov

Pre zreteľnejšie porovnanie sme pri prehľade tržieb a zisku využili horizontálnu analýzu troch po sebe idúcich období. V horizontálnej analýze sme dostali medziročné zmeny ukazovateľov pomocou indexu, ktorým sa meria pomer hodnôt ukazovateľa v dvoch rôznych obdobiach. Pri našich počtoch sme ďalej využili percentuálny index vývoja, nazývaný aj ako tempo prírastku. Ten sa vyjadruje v percentách a predstavuje percentuálnu zmenu veličiny, čiže o koľko percent sa daný ukazovateľ medziročne zmenil. Pri vertikálnej

analýze sme členili zdroje krytia majetku, následne sme použili metódu viacstupňového členenia, teda sme zvlášť analyzovali položky na nižšej úrovni. Výpočty jednotlivých položiek vertikálnej analýzy sme vyjadrili v percentách.

Pri pravidlách financovania sme dali do pomeru vlastné imanie so záväzkami a pri výpočtoch kapitalizácie podniku sme uplatnili rozdiel jednotlivých položiek.

Pohotovú likviditu, resp. likvidita I. stupňa vyjadruje vzťah medzi najlikvidnejšou zložkou majetku a celkovými krátkodobými záväzkami. Bežná likvidita pridáva ku finančným účtom aj krátkodobé pohľadávky a celková likvidita, teda likvidita III. stupňa je v čitateli doplnená o zásoby. Z uvedeného vyplýva, že v čitateli je súčet celkového krátkodobého majetku.

Pri výpočtoch ukazovateľov zadlženosti sme dávali do pomeru rôzne zložky pasív k celkovému kapitálu. Pri celkovej zadlženosti to bol cudzí kapitál (záväzky), pri stupni samofinancovania vlastné imanie a pri úverovej zadlženosti bankové úvery a výpomoci. Mieru zadlženosti sme dostali ako podiel cudzieho kapitálu k vlastnému kapitálu.

Využitím komparácie sme porovnávali vybrané ukazovatele podniku s hodnotou mediánov rovnakého odvetvia a pomocou uvedených výpočtov sme prostredníctvom dedukcie prichádzali k čiastkovým záverom, ktoré dali ich syntézou celkový obraz.

4 Výsledky práce

4.1 Vlastnícka štruktúra

Povinnosť splatenia minimálnej sumy základného imania pre spoločnosť s ručením obmedzeným bola splnená nad rámec, konkrétne v hodnote 6 972 eur.

Spoločnosť pelicantravel.com s.r.o., alebo taktiež známa ako Pelikán, založili dve fyzické osoby, ktoré sú zároveň konateľmi, so sídlom v Bratislave. V priebehu fungovania podniku sa ku dvom spoločníkom, ktorí samotný podnik zakladali, pridala spoločnosť Marvin Travel Technologies, s.r.o., ktorej sídlo je na rovnakej adrese, na akej sídli spoločnosť pelicantravel.com.

Tabuľka 2 Prehľad spoločníkov a ich vkladov

Spoločník	Výška vkladu	Splatený vklad
Marvin Travel Technologies, s.r.o.	1 162 €	1 162 €
Tatiana Ondrejková	3 486 €	3 486 €
Patrik Dragula	2 324 €	2 324 €

Zdroj: vlastné spracovanie, podľa Obchodného registra Slovenskej republiky

4.2 Charakteristika profilu zákazníka

Spoločnosť Pelikán dokázala za svoje pôsobenie odbaviť viac než jeden milión zákazníkov a expandovať na zahraničné trhy susedných štátov. Aby bolo zrejmé, prečo sa zákazníci rozhodli využívať ich služby, zadefinovali sme si profil priemerného zákazníka a jeho potreby.

Náš zákazník predstavuje dospelú osobu, primárne v produktívnom veku, v istých prípadoch môže ísť aj o osoby v post-produktívnom veku, prípadne maloleté osoby v sprievode s dospelým. Zákazníkmi sú osoby, ktoré preferujú menej náročný proces obstarania leteniek, ubytovania, prípadne majú v obľube komplexné balíky dovolenky, a teda sa vyhnú zbytočným obavám a vyberú si jednoduchosť a pohodlie, aj za cenu drahšej služby, ako keď by si prešli procesom vybavovania sami. Taktiež sem môžeme zaradiť osoby, napríklad aj ľudí cestujúcich kvôli práci, ktorí nemajú čas si vybavovať konkrétne služby sami, ale využijú na to tretiu stranu. Každý ďalší zákazník vplýva pozitívne na rast tržieb, ktorý následne dokáže ovplyvniť napríklad ukazovatele rentability podniku.

4.3 Cenotvorba a cenová diferenciácia

Aby sme sa bližšie pozreli na podstatu podnikania spoločnosti Pelikan.sk, mali by sme sa pozrieť na činnosť, ktorá je hlavnou činnosťou a náplňou podnikania podniku, a to sprostredkovanie predaja leteckých prepravných služieb. Pre naše porovnanie sme si vybrali porovnanie spoločnosti Pelikán s vybranými leteckými spoločnosťami, jednou nízko-nákladovou a jednou klasickou. Vybrali sme si komparáciu cien na spätočných letoch, v rovnaký čas a z rovnakých letísk. Avšak určiť jednotnú schému rozdielu cien je takmer nemožné, keďže ceny leteniek sa menia niekoľkokrát denne. Všetky porovnania boli vyhotovené ku dňu 3. marca 2022.

V našom prvom porovnaní máme spoločnosť Etihad zo Spojených Arabských Emirátov. Namodelovali sme spätočný let v základnej ekonomickej triede s týždňovým trvaním medzi 21. a 28. aprílom rovnakého roka. Jedná sa o priamy let na trase Viedeň (VIE) – Abu Dhabi (AUH).

Tabuľka 3 Porovnanie cien s Etihad

	Pelikán	Etihad
Letenka	243,00 €	243,00 €
Dane a poplatky	159,97 €	159,97 €
Poplatky dospelý	26,38 €	
Zľava dospelý	-10,35 €	
Konečná cena	419,00 €	402,97 €

Zdroj: vlastné spracovanie, podľa účtovnej závierky pelicantravel.com

Na stránke leteckej spoločnosti sa táto spätočná letenka predáva za 402,97€, čo je oproti cene 419€ cez Pelikán rozdiel len necelé 4%, no v absolútnom ponímaní to tvorí 16,03€. Ďalej, aby sme pochopili, odkiaľ vzniká daný cenový rozdiel, musíme sa pozrieť na podrobnejšiu analýzu poplatkov, z ktorých sa komplexná letenka skladá. U leteckej spoločnosti Etihad sa skladá z dvoch častí, a to samotná cena letenky a dane + poplatky. Medzi dane a poplatky radíme napríklad poplatok za palivo alebo letiskovú daň (Schweighoferová, 2019, s. 19). Cena za letenku a dane + poplatky je u oboch porovnávaných spoločností rovnaká, a to 243€, resp. 159,97€. Čo sa ale nachádza navyše v sume letenky od spoločnosti Pelikán, je „poplatok dospelý“. Táto položka za spracovanie a sprostredkovanie kúpy letenky je v hodnote 26,38€. Na druhú stranu, v cene sa nachádza aj položka „zľava dospelý“ v hodnote -10,35€, ktorá indikuje poskytnutie zľavy.

Pri ďalšom porovnaní cien sa pozrieme na prípad, kedy niekoľkonásobné stanovovanie cenotvorby u leteckej spoločnosti v priebehu dňa vplyva na výšku finančných zdrojov konkrétneho podniku za sprostredkovanie predaja leteckých služieb. Letecké spoločnosti predávajú letenky za rôzne cenové hodnoty. Konkrétne úpravy cien má vo väčšine prípadov na starosti naprogramovaný algoritmus, prípadne aj poverený zamestnanec/oddelenie. (Schweighoferová, 2019, s. 24) Z tohto dôvodu sa v lietadle na konkrétnom lete nachádza množstvo ľudí, ktorí za rovnakú letenku zaplatili rôzne množstvo peňažných prostriedkov, či už z dôvodu rôzneho dátumu a času zakúpenia alebo využitia služieb sprostredkovateľskej spoločnosti.

Tabuľka 4 Porovnanie cien s Austrian Airlines

	Pelikán	Austrian Airlines
Letenka	10,00 €	60,00 €
Dane a poplatky	292,56 €	292,56 €
Poplatky dospelý	3,83 €	
Zľava dospelý	-7,39 €	
Poplatok za službu		10,00 €
Konečná cena	299,00 €	362,56 €

Zdroj: vlastné spracovanie, podľa účtovnej závierky pelicantravel.com

Podobne ako pri predchádzajúcom porovnaní, aj v tomto prípade s našim podnikom porovnávame leteckú spoločnosť, tentokrát rakúskeho národného dopravcu Austrian Airlines. V našom prípade sme si vybrali spätný let na trase Košice – New York (letisko Newark) s prestupom vo Viedni v oboch smeroch, v ekonomickej triede. Dátum letov je 3. mája, resp. 10. mája 2022 v prípade spätného letu. Rovnako ako v prvom porovnaní, aj tu vidíme u Austrian Airlines rozdelenie cenových položiek na letenku a dane + poplatky, akurát pribudol „poplatok za službu“, ktorý nám referuje sumu za spracovanie kúpy letenky. Spoločnosť Pelikán má aj v tomto prípade nezmenenú štruktúru, akurát sa zmenil pomer položiek. Pri lete so spoločnosťou Austrian tvorí drvivú časť celkovej sumy položka „dane a poplatky“ a cena samotnej letenky je na omnoho nižšej úrovni, presnejšie len 10€. Keď si túto hodnotu porovnáme s cenou samotnej letenky v spoločnosti Austrian, vidíme, že u nej je na úrovni 60€ a celkový obojsmerný let rakúsky dopravca predáva zákazníkom za 362,52€, kdežto naša spoločnosť za sumu nižšiu o 17,53%, za 299€. Práve tu sa dostávame k možnému problému, kde v prípade neskorej reakcie na zmenu ceny letenky priamo u leteckej spoločnosti nastáva predaj za nižšiu cenu a tým pádom sa spoločnosť pripravuje

o dodatočné tržby z predaja služieb, prípadne absentuje navýšenie ceny od pôvodnej ceny o spracovanie predaja. Vo svojej podstate tieto prípady vo väčšej miere nenájdeme a prevažujú tie, v ktorých sa letenka predáva za vyššiu sumu než u konkrétnej leteckej spoločnosti. Rovnako to tiež znamená, že podstata podnikania nášho podniku je založená na kúpe a následnom predaji služieb koncovým zákazníkom primárne za vyššiu sumu, než stála jej kúpa.

4.4 Tržby a zisk

Pre prípad, aby sme si bližšie demonštrovali komplikovanú situáciu podnikov v cestovnom ruchu počas pandémie nám pomohlo porovnanie tržieb a ziskov v obdobiach pred pandemiou a počas jej trvania.

Tabuľka 5 Prehľad tržieb a zisku

	2018 (€)	2019 (€)	2020 (€)	Zmena 20/19	Zmena 19/18	Zmena 20/18
Tržby	88 158 718	94 476 210	13 285 647	-85,94%	7,17%	-84,93%
Zisk	561 782	70 584	-359 643	-609,52%	-87,44%	-164,02%

Zdroj: vlastné spracovanie, podľa účtovnej závierky pelicantravel.com

V roku 2019, rok pred začiatkom vypuknutia celosvetovej pandémie, podnikom v cestovnom ruchu sa vo všeobecnosti darilo naprieč celým svetom. Veď len spoločnosti Pelikán dovtedy medzi rokmi 2018 až 2019 narástli tržby z predaja o 7,17%. V poslednom roku pred pandemiou boli tržby na úrovni takmer 94 a pol milióna eur, no od marca 2020 až do konca roka nastal prudký obrat v trende z minulých rokov. V roku 2020, poznačenom množstvom obmedzení na medzinárodnej úrovni, zrušených letov či zatváraním ubytovacích a stravovacích zariadení, sa problémom nevyhli ani podniky na Slovensku. Spoločnosť Pelikán v tomto roku uviedla vo svojej výročnej správe, že ich tržby dosiahli 13,29 milióna eur, čo je rapidný medziročný pokles, konkrétne o viac ako 81 miliónov eur. Znamená to tiež aj fakt, že tržby poklesli o 85,94%. Čo sa týka zisku podniku, ten bol v roku 2019 na úrovni 70 584 eur. Ako však prišiel nasledujúci rok a s ním aj spojené problémy podnikov, zisk sa medziročne prepadol viac než šesťnásobne, konkrétne do záporných čísel do straty takmer 360 tisíc eur. Nepomerne rástli najmä kurzové straty, ktoré narástli z približne 267-tisíc na 1 milión eur. Tento rast je nezvyčajný prudký s ohľadom na viac než 7-násobný pokles tržieb.

4.5 Horizontálna analýza zdrojov financovania

Horizontálna analýza nám vypovedá o medziročnej zmene finančných zdrojov podniku za analyzované obdobie.

Tabuľka 6 Horizontálna analýza pasív

	2020 (€)	2019 (€)	2018 (€)	20/19 (%)	19/18 (%)	20/18 (%)
PASÍVA CELKOM	9 269 509	7 148 332	6 508 570	29,67	9,83	42,42
VLASTNÉ IMANIE	2 267 157	2 626 800	2 556 216	-13,69	2,76	-11,31
Základné imanie súčet	6 972	6 972	6 972	0	0	0
Základné imanie	6 972	6 972	6 972	0	0	0
Zákonné RF	697	697	697	0	0	0
Zákon. RF, nedeliteľný	697	697	697	0	0	0
VH minulých rokov	2 619 131	2 548 547	1 986 765	2,77	28,28	31,83
Nerozdelený zisk MO	3 309 525	3 238 941	2 677 159	2,18	20,98	23,62
Neuhradená strata MO	-690 394	-690 394	-690 394	0	0	0
VH za ÚO po zdanení	-359 643	70 584	561 782	-609,52	-87,44	-164,02
ZÁVÄZKY	6 723 290	4 521 491	3 952 354	48,7	14,4	70,11
Dlhodobé záväzky	95 956	106 401	41 083	-9,82	158,99	133,57
Záväzky zo soc. fondu	60 293	52 586	41 083	14,66	28	46,76
Iné dlhodobé záväzky	35 663	53 815	0	-33,73	0	0
Krátkodobé záväzky	6 475 268	2 884 171	3 004 319	124,51	-4	115,53
Záväzky z obch. styku	6 145 798	2 442 976	2 517 021	151,57	-2,94	144,17
Ostatné Z z obch. styku	6 145 798	2 442 976	2 517 021	151,57	-2,94	144,17
Z voči spoločníkom	5 161	28 071	150 071	-81,61	-81,29	-96,56
Z voči zamestnancom	75 761	182 283	130 102	-58,44	40,11	-41,77
Z zo soc. poistenia	218 159	104 124	100 625	109,52	3,48	116,8
Daň. záväzky a dotácie	11 238	60 694	22 369	-81,48	171,33	-49,76
Iné záväzky	19 151	66 023	84 131	-70,99	-21,52	-77,24
Krátkodobé rezervy	152 066	1 530 919	906 952	-90,07	68,8	-83,23
Zákonné rezervy	41 066	80 731	53 937	-49,13	49,68	-23,86
Ostatné rezervy	111 000	1 450 188	853 015	-92,35	70,01	-86,99
ČAS. ROZLIŠENIE	279 062	41	0	680539	0	0
Výnosy BO krátkodobé	279 062	41	0	680539	0	0

Zdroj: vlastné spracovanie, podľa účtovnej závierky pelicantravel.com

Pri pohľade na účtovnú závierku a zdroje financovania spoločnosti pelicantravel.com s.r.o. môžeme vykonať analýzu zdrojov krytia majetku. Celková suma vlastného imania a záväzkov v roku 2020 predstavovala 9 269 509 eur. V percentuálnom vyjadrení to znamená nárast o 29,67% oproti bezprostredne predchádzajúcemu obdobiu, teda roku 2019 a o 42,42% oproti roku 2018. Vlastné imanie v roku 2019 narástlo o takmer 3%, no rok na to pokleslo o 13,69%. Tento negatívny vplyv má na svedomí predovšetkým pokles zisku z približne 70-tisíc na stratu vyše 350-tisíc. Keďže základné imanie spoločníkov ostáva nezmenené, nezmenila sa ani suma zákonných rezervných fondov. Spoločnosť taktiež vytvorila zákonný rezervný fond v sume 10% zo základného imania spoločníkov a taktiež sa medzi obdobiami nemenil, keďže sa nemenilo ani základné imanie.

Suma záväzkov sa každým rokom navyšovala, v poslednom sledovanom období medziročne o 48,70%. Záväzky z obchodného styku v roku 2020 narástli oproti predchádzajúcim dvom rokom o približne 2,5-násobok. Zaujímavou zložkou sú záväzky voči zamestnancom, ktoré počas prvého roku pandémie poklesli o 58%, ale počet zamestnancov poklesol zo 153 na 84 ku dňu zostavenia závierky, teda o 45%. Tento nepomer môže byť zapríčinený buď poklesom miezd súčasným zamestnancom, alebo prepustenie zamestnancov, ktorí mali vyššie mzdy.

Dvojnásobný pokles zákonných rezerv, teda miezd za dovolenku vrátane poistného, znamenal vyššie čerpanie dovolení zamestnancami, ktoré súvisí s obmedzením činnosti CK počas pandémie. Tie boli podľa prílohy k účtovnej závierke najskôr v plnej výške použité a následne vytvorené na ďalšie účtovné obdobie, teda na rok 2021. Podnik do konca roka 2020 prakticky úplne zrušil ostatné krátkodobé rezervy a eliminoval refundy v plnej výške. V roku 2019 napríklad nenastalo žiadne rušenie rezerv, len ich tvorba a použitie. Zaujímavosťou boli nedostatočné rezervy v prípade ubytovania, pretože boli použité približne 7-násobne viac, ako boli pôvodne vytvorené. Počas priaznivých rokov sa aj rezerva na refundy zvyšovala.

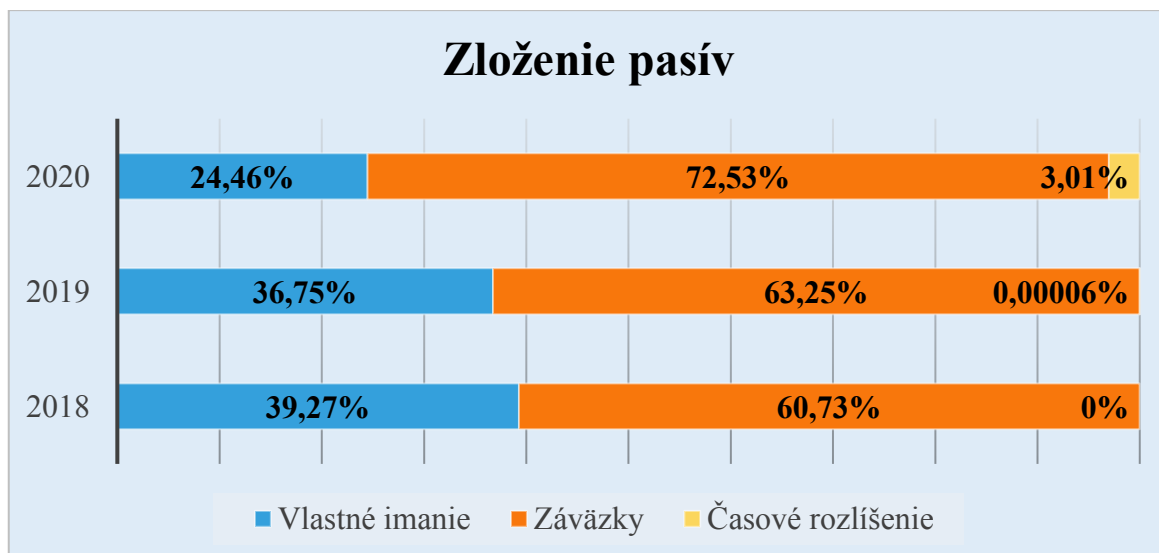
4.6 Vertikálna analýza zdrojov financovania

Vertikálna analýza predstavuje rozbor štruktúry a objemu konkrétnych finančných zdrojov. Zdroje majetku v záväzkoch sú v jednotlivých rokoch zastúpené medzi tri hlavné podskupiny – dlhodobé záväzky, krátkodobé záväzky a krátkodobé rezervy.

Tabuľka 7 Vertikálna analýza pasív

	2020		2019		2018	
	v €	Podiel	v €	Podiel	v €	Podiel
PASÍVA CELKOM	9 269 509	100%	7 148 332	100%	6 508 570	100%
VLASTNÉ IMANIE	2 267 157	24,46%	2 626 800	36,75%	2 556 216	39,27%
Základné imanie súčet	6 972	0,31%	6 972	0,27%	6 972	0,27%
Základné imanie	6 972	100%	6 972	100%	6 972	100%
Zákonné RF	697	0,03%	697	0,027%	697	0,027%
Zákon. RF, nedeliteľný	697	100%	697	100%	697	100%
VH minulých rokov	2 619 131	115,52%	2 548 547	97,02%	1 986 765	77,72%
Nerozdelený zisk MO	3 309 525	126,36%	3 238 941	127,09%	2 677 159	134,75%
Neuhradená strata MO	-690 394	-26,36%	-690 394	-27,09%	-690 394	-34,75%
VH za ÚO po zdanení	-359 643	-15,86%	70 584	2,69%	561 782	21,98%
ZÁVÄZKY	6 723 290	72,53%	4 521 491	63,25%	3 952 354	60,73%
Dlhodobé záväzky	95 956	1,43%	106 401	2,35%	41 083	1,04%
Záväzky zo soc. fondu	60 293	62,83%	52 586	49,42%	41 083	100%
Iné dlhodobé záväzky	35 663	37,17%	53 815	50,58%	0	0%
Krátkodobé záväzky	6 475 268	96,31%	2 884 171	63,79%	3 004 319	76,01%
Záväzky z obch. styku	6 145 798	94,91%	2 442 976	84,70%	2 517 021	83,78%
Ostatné Z z obch. styku	6 145 798	100%	2 442 976	100%	2 517 021	100%
Z voči spoločníkom	5 161	0,08%	28 071	0,97%	150 071	5,20%
Z voči zamestnancom	75 761	1,17%	182 283	6,32%	130 102	4,51%
Z zo soc. poistenia	218 159	3,37%	104 124	3,61%	100 625	3,49%
Daň. záväzky a dotácie	11 238	0,17%	60 694	2,10%	22 369	0,78%
Iné záväzky	19 151	0,30%	66 023	2,29%	84 131	2,80%
Krátkodobé rezervy	152 066	2,26%	1 530 919	33,86%	906 952	22,95%
Zákonné rezervy	41 066	27,01%	80 731	5,27%	53 937	5,95%
Ostatné rezervy	111 000	72,99%	1 450 188	94,73%	853 015	94,05%
ČAS. ROZLIŠENIE	279 062	3,01%	41	0,0006%	0	0%
Výnosy BO krátkodobé	279 062	100%	41	100%	0	0%

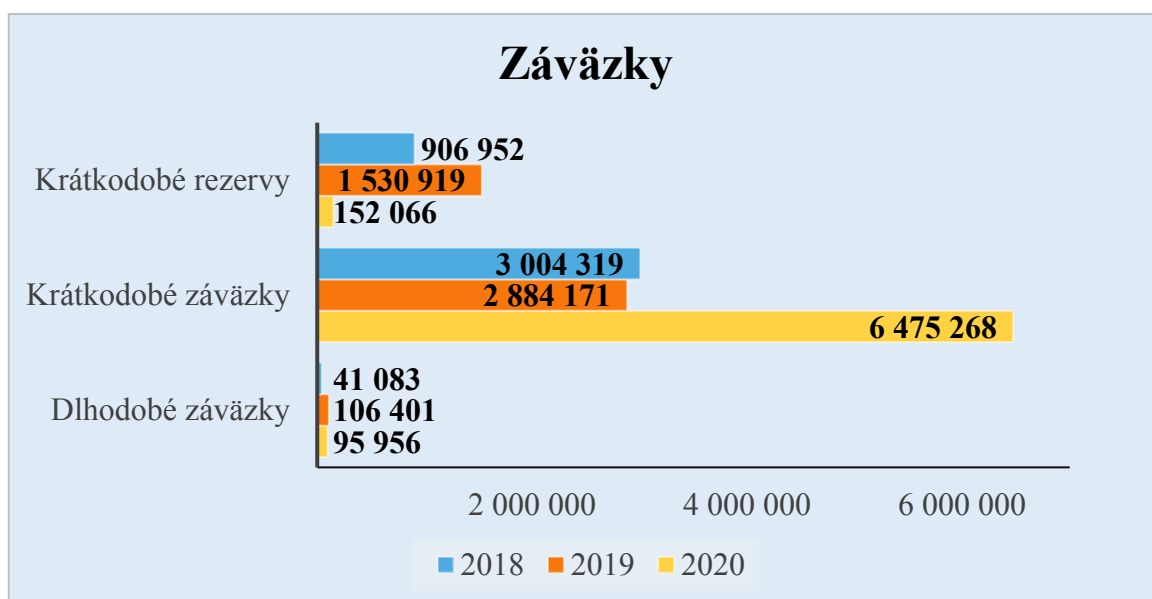
Zdroj: vlastné spracovanie, podľa účtovnej závierky pelicantravel.com



Graf 1 Štruktúra zloženia pasív

Zdroj: vlastné spracovanie, podľa účtovnej závierky pelicantravel.com

Podiel záväzkov na celku predstavoval 72,53%, čo je veľký nárast oproti predchádzajúcim rokom, kde bol podiel iba 63,25% a v roku 2018 mierne presiahol 60,73%.

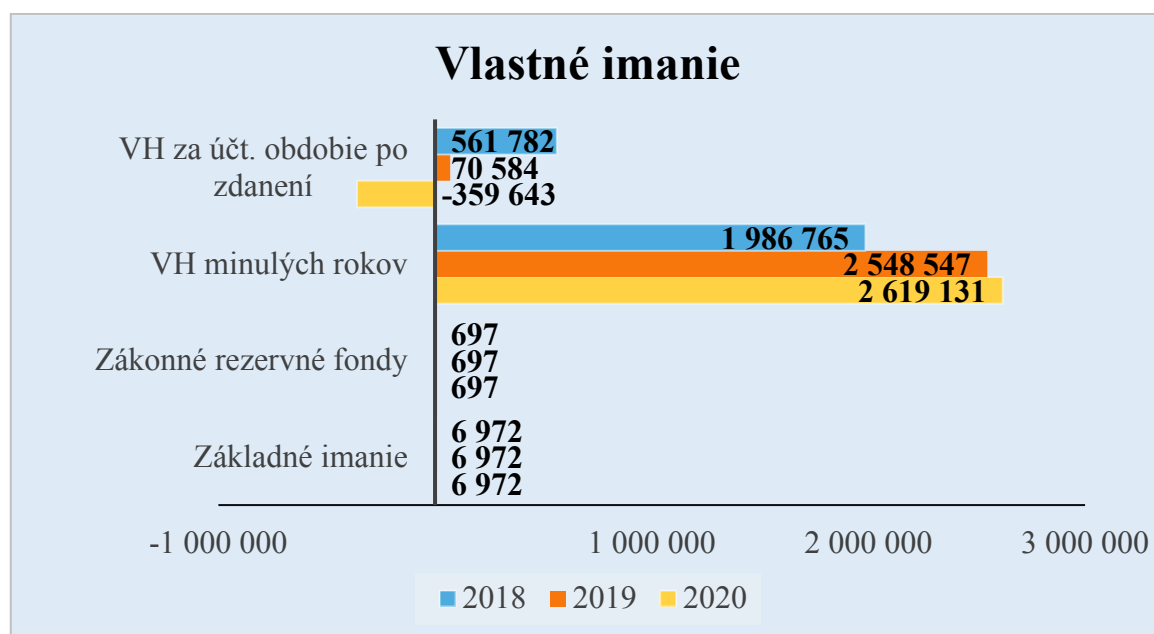


Graf 2 Štruktúra záväzkov

Zdroj: vlastné spracovanie, podľa účtovnej závierky pelicantravel.com

Najväčšiu zložku vo všetkých troch rokoch tvorili krátkodobé záväzky. Najväčšie zastúpenie mali záväzky z obchodného styku, ktoré vo všetkých troch rokoch presiahli 80-percentný podiel, v poslednom roku dokonca vzrástol na vyše 94%. Druhou najviac

zastúpenou položkou boli krátkodobé rezervy. Tie v roku 2020 rapídne poklesli na desatinu hodnoty predchádzajúceho roka. V minulých obdobiach tvorili pomer približne 23% a 34% podielu na celkových záväzkoch, ale len 2,26% v roku 2020. Z účtovnej závierky je zrejmé, že podnik podhodnocoval svoje VH v minulých dvoch obdobiach práve cez vysoké krátkodobé rezervy. To sa však ale zmenilo počas pandémie, keď boli zrušené v hodnote takmer 1 milión eur, aby si podnik nadhodnotil nepriaznivý VH na konci účtovného obdobia. Dlhodobé záväzky boli na treťom mieste bez výraznejších zmien.



Graf 3 Štruktúra vlastného imania

Zdroj: vlastné spracovanie, podľa účtovnej závierky pelicantravel.com

Vlastné imanie tvorilo v roku 2020 len 24,46% z celkového krytia majetku. Keď si to porovnáme s predchádzajúcim rokom, v ňom tvorilo vlastné imanie viac než tretinový podiel, 36,75% a 39,27% za rok 2018. Pri pohľade na vnútornú štruktúru vlastného imania vidíme zastúpenie nasledujúcich položiek v poradí podľa výšky: výsledok hospodárenia minulých rokov, výsledok hospodárenia za účtovné obdobie po zdanení základné imanie a napokon zákonné rezervné fondy. VH v minulých rokoch kontinuálne rástol, do roku 2019 spoločnosť nakumulovala zisk vyše 2,6 milióna eur, ale v roku 2020 sa ročný zisk zmenil na stratu takmer 360-tisíc eur.

Čo sa týka časového rozlíšenia, tam evidujeme len krátkodobé výnosy budúcich období od roku 2019 v hodnote 41 eur a takmer 280-tisíc eur v roku 2020. Môžeme sa

domnievať, čo spôsobilo takýto rapidný nárast, no s najväčšou pravdepodobnosťou išlo o štátnu dotáciu v rámci pomoci podnikov počas pandémie.

4.7 Pravidlá financovania a bilančné pravidlo

Na to, aby mal podnik zdravý podiel vlastného imania a záväzkov sa využíva model zlatého pravidla financovania, ktorý hovorí o tom, že pomer vlastného imania ku záväzkom by mal byť 1:1, maximálne 1 ku 2. V rozvinutých ekonomikách sa toleruje aj 70 až 80 percentný podiel cudzích zdrojov. V prípade, že podnik má väčší podiel záväzkov než dvojnásobok vlastného imania, tento jav nám signalizuje mieru vyššej zadlženosti podniku. Naopak, keď je pomer vyšší v prospech vlastného imania, hovoríme o stave, kedy je síce zadlženosť z cudzích zdrojov nízka, ale zato je vlastné imanie drahšie než záväzky. Je to z toho dôvodu, pretože samotný podnik požaduje vyšší úrok ako potencionálny veriteľ a riziko investora je stále vyššie než riziko veriteľa. Rovnako tak je pri vysokom množstve záväzkov obmedzená schopnosť podniku tvoriť zisk, ktorý sa tvorí z interných vlastných zdrojov.

Tabuľka 8 Podiel vlastného imania a záväzkov

	2018	2019	2020
Vlastné imanie	2 556 216 €	2 626 800 €	2 267 157 €
Záväzky	3 952 354 €	4 521 532 €	7 002 352 €
Pomer	1 : 1,55	1 : 1,72	1 : 3,09

Zdroj: vlastné spracovanie, podľa účtovnej závierky pelicantravel.com

Z našej analýzy vyplýva, že v rokoch 2018 a 2019 mal podnik zdravú štruktúru podielu vlastného imania a záväzkov, a teda nebol nadmieru zadlžený. Čo sa však týka nasledujúceho roku, tam sa to už povedať nedá. Podiel záväzkov bol viac než trojnásobný oproti vlastnému imaniu, čiže podnik sa uchýlil cestou zvyšovania zadlženosti.

Zlaté bilančné pravidlo požaduje, aby bol dlhodobý majetok krytý dlhodobými zdrojmi, čiže aby bol finančný zdroj k dispozícii dlhšie (alebo rovnako dlho) ako je viazanosť majetku, na ktorý krytie práve slúži. Rozoznávame medzi tromi vzťahmi dlhodobého majetku a dlhodobých zdrojov. Podnik je podkapitalizovaný vtedy, keď viazanosť dlhodobého majetku presahuje viazanosť dlhodobých zdrojov. Naopak, keď je viazanosť dlhodobého majetku nižšia ako viazanosť jeho zdrojov, ide o prekapitalizovaný podnik. Vzácný prípad nastáva, keď sa tieto dve dlhodobé položky rovnajú, vtedy hovoríme

o tom, že podnik má svoj majetok optimálne financovaný. Tento jav však netrvá príliš dlho, pretože objem krátkodobého a dlhodobého majetku a krátkodobých a dlhodobých zdrojov sa neustále mení a vyvíja.

Zo zachovanej bilančnej rovnováhy vyplýva, že predchádzajúce vzťahy kapitalizácie majú vplyv na krátkodobý majetok, pretože by mal byť krytý krátkodobými zdrojmi. Keď od krátkodobého majetku odpočítame krátkodobé záväzky, vznikne nám čistý pracovný kapitál (ČPK). Pri kladnej hodnote existuje určitá trvalá časť obežného majetku, pri ktorej je výhodné, keď je krytá dlhodobými zdrojmi, ako napríklad poistná zásoba. V prípade, že hodnota čistého pracovného kapitálu vyjde záporná, hovoríme o nekrytom dlhu. Ten z dlhodobého hľadiska predstavuje pre podnik riziko, najmä pre jeho chod, pretože pri problémoch s likviditou by nebol schopný splácať svoje záväzky bez toho, aby musel predat' dlhodobý majetok.

Tabuľka 9 Kapitalizácia podniku

	2018 (€)	2019 (€)	2020 (€)
Dlhodobý majetok	624 706	646 387	624 706
Dlhodobé zdroje	2 597 299	2 733 201	2 363 113
z toho: Vlastné imanie	2 556 216	2 626 800	2 267 157
Dlhodobé cudzie zdroje	41 083	106 401	95 956
Rozdiel	-2 515 133	-2 086 814	-1 738 407
Charakter rozdielu	<i>prekapitalizácia</i>	<i>prekapitalizácia</i>	<i>prekapitalizácia</i>

Zdroj: vlastné spracovanie, podľa účtovnej závierky pelicantravel.com

Pri pohľade na rozbor dlhodobého majetku a dlhodobých zdrojov vidíme, že hodnota viazania dlhodobých zdrojov je násobne vyššia než dlhodobého majetku v oboch rokoch, preto je zo záveru jasné, že podnik pelicantravel.com je vo všetkých prípadoch prekapitalizovaný, konkrétne o približne 2,52 mil. za rok 2018, 2,09 mil. v roku 2019, resp. 1,73 mil. v roku 2020. Finančný vankúš sa medzi rokmi 2018-2019 a rokmi 2019-2020 zvýšil o približne 20% v každom období, neznamená to zásadnú zmenu, a teda nedošlo k porušeniu zlatého bilančného pravidla.

Tabuľka 10 Čistý pracovný kapitál / nekrytý dlh

	2018 (€)	2019 (€)	2020 (€)
Krátkodobý majetok	5 883 864	6 501 945	8 679 606
Krátkodobé cudzie zdroje	3 911 271	4 415 131	6 906 396
Rozdiel	1 972 593	2 086 814	1 773 210
Charakter rozdielu	<i>ČPK</i>	<i>ČPK</i>	<i>ČPK</i>

Zdroj: vlastné spracovanie, podľa účtovnej závierky pelicantravel.com

Údaje o krátkodobom majetku a cudzích zdrojoch nám hovoria o tom, že všetkých troch sledovaných obdobiach je krátkodobý majetok financovaný dlhodobými zdrojmi podniku. Údaje sú kladné, čo značí vznik čistého pracovného kapitálu a nie nekrytého dlhu.

4.8 Analýza pomerových ukazovateľov

Analýza účtovného výkazu pomocou pomerových ukazovateľov je najpoužívanější nástroj finančnej analýzy. Pomerové ukazovatele sú podielom jedného absolútneho ukazovateľa k druhému.

Táto časť je venovaná analýze vybraných pomerových ukazovateľov, konkrétne ukazovateľom likvidity, aktivity a zadlženosti. Pri výpočtoch je uplatnené matematické zaokrúhľovanie na dve desatinné miesta.

4.8.1 Ukazovatele likvidity

Pomocou využitia ukazovateľov likvidity v podniku je možné získať informácie o schopnosti splácania svojich záväzkov. Všeobecne platí, že podnik s finančnou stabilitou je schopný splácať svoje záväzky, zatiaľ čo finančne nestabilný podnik má s tým problémy. Schopnosť hradenia záväzkov je primárne ovplyvnená štruktúrou majetku a primeranosťou toku peňažných prostriedkov. Pre naše výpočty sme využili relatívne ukazovatele pohotovej, bežnej a celkovej likvidity. (Zalai, 2016, s. 86, 87)

Pohotová likvidita vyjadruje akú časť krátkodobého cudzieho kapitálu by bol podnik schopný splatiť z najrýchlejšie speňažiteľných prostriedkov. (Kotulič, s.58) Skúsenosti podnikov z trhového prostredia hovoria o optimálnom vzťahu 1:5 (one to five rule), čiže jedno euro záväzkov má mať protihodnotu 20 centov finančného majetku. Primerané hodnoty sú v rozmedzí 0,2 až 0,8. Na tieto hodnoty má vplyv činnosti podniku minimálny vplyv. (Zalai, 2016, s. 87)

Bežnú likviditu označujeme aj ako likvidita II. stupňa, ktorej ideálne hodnoty sú na úrovni 1,0 až 1,5. Znamená to, že krátkodobé pohľadávky by nemali presiahnuť sumu finančných účtov s krátkodobými pohľadávkami.

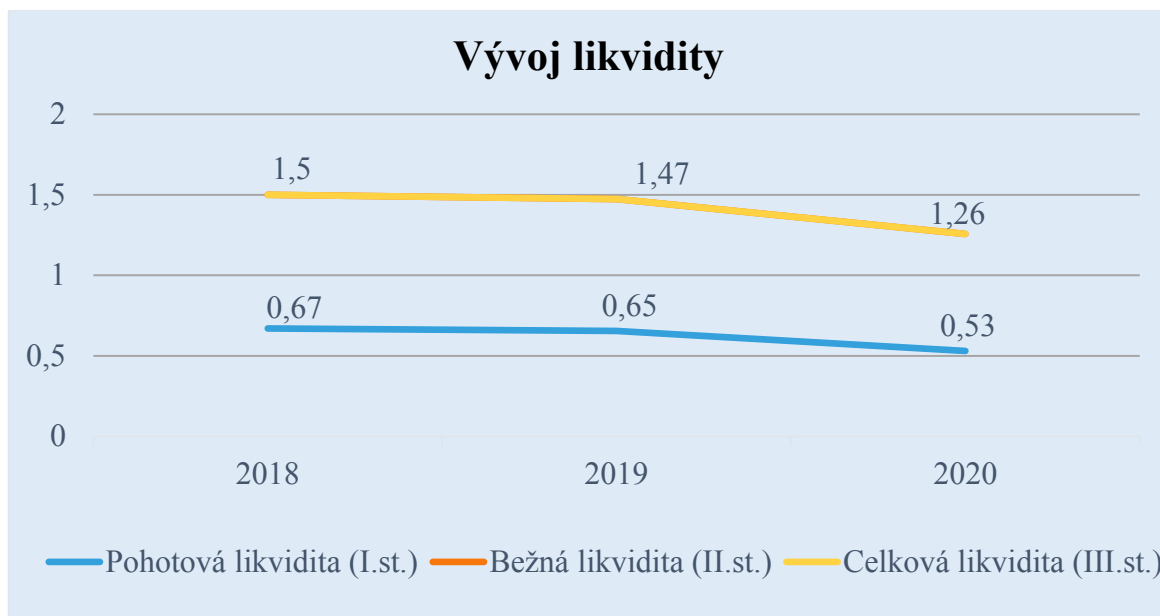
Pre celkovú likviditu je vhodný interval koeficientu je v rozmedzí 2,0 až 2,5. Niektoré zdroje však uvádzajú rozmedzie začínajúce už na úrovni 1,5. Znamená to, že krátkodobý cudzí majetok (záväzky) by nemal presiahnuť 40% z hodnoty krátkodobého majetku.

Tabuľka 11 Prehľad likvidity

	2018	2019	2020
Pohotovú likvidita (I.st.)	0,67	0,65	0,53
Bežná likvidita (II.st.)	1,50	1,47	1,26
Celková likvidita (III.st.)	1,50	1,47	1,26

Zdroj: vlastné spracovanie, podľa účtovnej závierky pelicantravel.com

Pri pohľade na likviditu I. stupňa môžeme zhodnotiť, že je v norme a odporúčanom rozpätí od 0,2 do 0,8 vo všetkých troch rokoch. Pri bežnej likvidite, ktorá okrem finančných účtov počíta už aj s krátkodobými pohľadávkami, môžeme povedať, že spĺňa odporúčanú odchýlku s rozmedzím 1,0 – 1,5. Čo sa ale týka celkovej likvidity, v nej po pripočítaní zásob nepozorujeme žiadnu zmenu oproti bežnej likvidite. Je to spôsobené tým, že podnik neeviduje žiadne zásoby, pretože podniky poskytujúce služby zvyknú evidovať len nízke alebo nulové zásoby, ako sa stalo aj v tomto prípade. Daný podnik likviditu III. stupňa vykazuje ako nedostatočnú, aj keď v roku 2019 sa k hranici 1,5 priblížil, no nedosiahol ju ani v jednom z rokov. Zaujímavosťou je, že medzi rokmi 2019 a 2020 sa všetky tri likvidity znížili, čo značí nižšiu medziročnú schopnosť podniku uhrádzať svoje záväzky.



Graf 4 Medziročný vývoj likvidity

Zdroj: vlastné spracovanie, podľa účtovnej závierky pelicantravel.com

4.8.2 Ukazovatele aktivity

Ukazovatele aktivity hovoria o viazanosti kapitálu v rozličných formách majetku. Snažia sa analyzovať, ako efektívne dokáže podnik využiť svoj majetok. Nedostatočné využitie majetku je rovnaké, ako keď má podnik priveľa majetku. Sú s tým spojené najmä náklady, pretože majetok je potrebné udržiavať, veľká časť z neho je krytá úvermi a veľké množstvo majetku si vyžaduje vysoký úver, pri ktorých vzniká splácanie vysokých úrokov. (Kotulič, 2018, s. 61)

Doba obratu (inkasa) krátkodobých pohľadávok ukazuje, koľko dní v priemere uplynie od vzniku nároku na platbu až po inkaso. Za pohľadávky sa dosadia pohľadávky z obchodného styku a zistíme platobnú disciplínu odberateľov.

Doba splácania záväzkov – vhodná je jej konfrontácia s dobou inkasa krátkodobých pohľadávok. Kvantifikuje nám dobu v dňoch, aká prejde od momentu vzniku záväzku až po jeho úhradu.

Tabuľka 12 Ukazovatele aktivity

	2018	2019	2020
Doba inkasa KD pohľadávok (dni)	11,65	12,27	98,64
Doba splácania záväzkov (dni)	13,02	16,28	144,18

Zdroj: vlastné spracovanie, podľa účtovnej závierky pelicantravel.com

Predchádzajúce porovnanie nám vyjadruje účinnosť využitia majetku v uvedených rokoch. Kým v roku 2019 bola doba inkasa krátkodobých pohľadávok od odberateľov približne 12 dní, v roku počas pandémie už vzrástla platobná disciplína na viac než 8-násobok predchádzajúceho roka, na takmer 99 dní. Tento stav môže byť dôsledkom problémového portfólia odberateľov a ich zlá platobná morálka, keďže podniky cestovného ruchu mali pri obmedzenom cestovaní problémy s úhradou svojich záväzkov.

Spoločnosť pelicantravel.com mala v roku 2019 dobu splácania záväzkov niečo vyše 16-tich dní, no v roku 2020 svoje záväzky splácali až s približne 5-mesačným oneskorením. Tento jav vysokého oneskorenia mohol nastať vtedy, keď sa zákazníci rozhodli stornovať svoje objednávky. Spoločnosť následne musí žiadať o refundáciu u pôvodných leteckých spoločností a ubytovacích zariadení, aby mohli prostriedky ďalej vyplatiť klientom. Možný je aj scenár, že len váhali a odkladali kúpu na neskoršie obdobie, ako keď by si službu kupovali po iné roky. Pomerne častou situáciou bolo, že podniky vyplácali svojim zákazníkom tzv. vouchre. Voucher je kredit u danej spoločnosti v zakúpenej hodnote danej služby, určená na budúcu kúpu služby z ponuky, napr. zájazdu. Doba platnosti takejto poukážky môže byť rôzna, zvykne sa vyskytovať v horizonte 1 až 2 roky.

4.8.3 Ukazovatele zadlženosti

Ukazovatele zadlženosti slúžia na sledovanie rozsahu použitia vlastného a cudzieho kapitálu. Podiel vlastných a cudzích zdrojov v podniku ovplyvňuje jeho stabilitu. Podnik je stabilný vtedy, keď má vysoký podiel vlastných zdrojov a nízky podiel cudzích zdrojov. Nízky podiel vlastných zdrojov značí labilnosť, výkyvy na trhu a neistota veriteľov môžu mať vážne negatívne dôsledky pre podnik. Obzvlášť sa to potvrdilo pri pandémie COVID-19, kedy pri cestovných obmedzeniach bola zároveň obmedzená ponuka služieb od cestovných kancelárií, a tak výrazne prichádzali o tržby. Zadlženosť ale nemusí automaticky znamenať negatívum. Platí však, že pri vyššej zadlženosti je vyššie riziko podnikania a zvyšuje sa náročnosť získania cudzích zdrojov, napr. úveru z banky.

Podľa zlatého pravidla financovania by mala byť suma cudzieho kapitálu na úrovni 50%, no za hraničnú hodnotu považujeme 70% až 80%. Rovnako tak platí, že by podiel vlastného kapitálu nemal klesnúť pod 20-30%. Za normálnych okolností by mala miera zadlženosti nadobúdať hodnotu menšiu ako 1, ale v strednej Európe sa považuje ako optimálna hodnota menšia ako 2. V zásade to znamená, že celkový kapitál je tvorený z dvoch tretín cudzím kapitálom. (Kotulič, 2018, s. 65) Optimálna výsledná hodnota úverovej

zadlženosti by mala byť nižšia ako 50%, keďže bankové úvery a finančné výpomoci sú súčasťou cudzieho kapitálu.

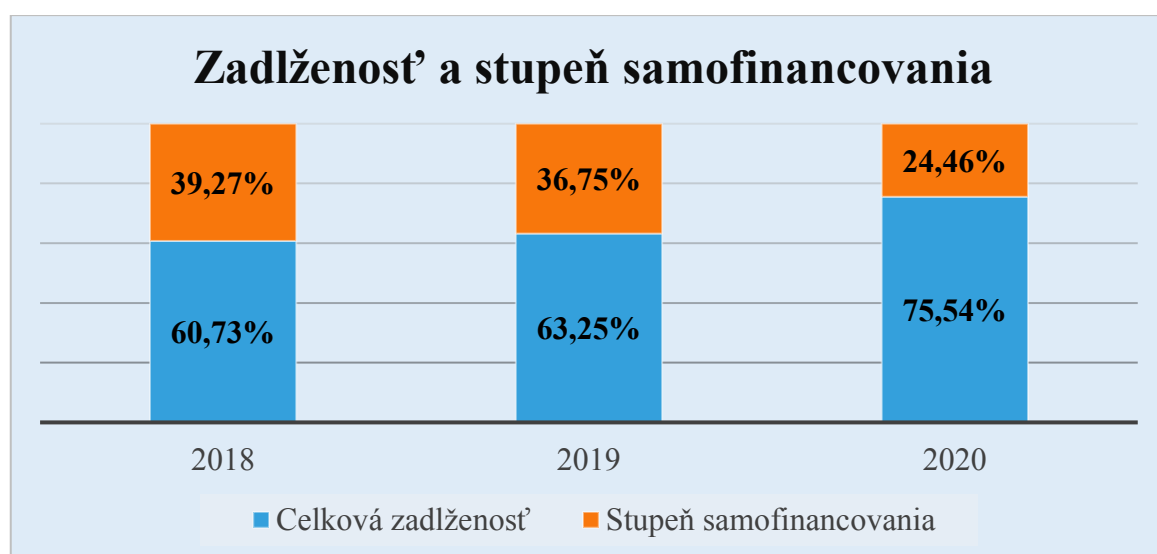
Konkrétne sme si zvolili ukazovatele týkajúce sa celkovej zadlženosti a stupňa samofinancovania, miere zadlženosti a úverovej zadlženosti.

Tabuľka 13 Ukazovatele zadlženosti

	2018	2019	2020
Celková zadlženosť	60,73%	63,25%	75,54%
Stupeň samofinancovania	39,27%	36,75%	24,46%
Miera zadlženosti	1,55	1,72	3,09
Úverová zadlženosť	0,00%	0,00%	0,00%

Zdroj: vlastné spracovanie, podľa účtovnej závierky pelicantravel.com

Podnik pelicantravel.com mal v posledných 3 obdobiach vyhovujúcu mieru zadlženosti, aj keď v roku 2020 sa zvýšila a takmer sa dostala na kritickú úroveň 80%. Čo sa týka stupňa samofinancovania, tak jeho miera v rozmedzí 20-30% bola dodržaná, ale balansovala okolo kritickej hranice, najmä v poslednom roku. Miera zadlženosti za rok 2020 už nebola prijateľná, keď prekročila hranicu 2, konkrétne na 3,09. Znamená to, že podiel cudzieho kapitálu na celkovom kapitáli je viac než trojnásobný a pre podnik to môže znamenať nadmerné zadlženie sa. Zaujímavosťou je, že podnik v roku 2020 nečerpal bankové úvery, ale mieru zadlženosti mal nadmerne vysokú. Tento jav pramení najmä z toho, že podnik má v danom období dvojtretinový podiel záväzkov z obchodného styku.



Graf 5 Zadlženosť a stupeň samofinancovania

Zdroj: vlastné spracovanie, podľa účtovnej závierky pelicantravel.com

4.8.4 Porovnanie pelicantravel.com a Slovensko

Pre lepšie pochopenie postavenia vybraného podniku na území Slovenskej republiky je potrebné pozrieť sa na najbližších konkurentov v danom odvetví. Do našej vzorky na porovnanie sme si vybrali podniky v roku 2020 v odvetví cestovný ruch a gastronómia. Zamerali sme sa len na podniky s rovnakou štatistickou klasifikáciou ekonomických činností ako má vybraný podnik, konkrétne teda SK NACE 791. Spomedzi 651 aktívnych podnikateľských subjektov sme vybrali hodnoty mediánov vybraných pomerových ukazovateľov likvidity, aktivity a zadlženosti, ktoré sme následne porovnali a interpretovali rozdiely so spoločnosťou pelicantravel.com. Údaj o likvidite I. stupňa sa v databáze nenachádza, preto ho nebudeme porovnávať v rámci odvetvia.

Tabuľka 14 Porovnanie pomerových ukazovateľov s konkurenciou

	2018	2019	2020	Medián 2020
Pohotovú likviditu (I.st.)	0,67	0,65	0,53	---
Bežná likvidita (II.st.)	1,50	1,47	1,26	1,51
Celková likvidita (III.st.)	1,50	1,47	1,26	1,51
Inkaso KD pohľadávok (dni)	11,65	12,27	98,64	192,78
Splácanie záväzkov (dni)	13,02	16,28	144,18	470,76
Celková zadlženosť	60,73%	63,25%	75,54%	65,24%
Stupeň samofinancovania	39,27%	36,75%	24,46%	34,76%
Miera zadlženosti	1,55	1,72	3,09	1,88
Úverová zadlženosť	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%

Zdroj: vlastné spracovanie, podľa účtovnej závierky pelicantravel.com

Prehľad porovnania vybraných pomerových ukazovateľov medzi spoločnosťou pelicantravel.com a najbližšími konkurentmi nám napovie pár zaujímavých informácií. Čo sa týka likvidity, konkrétne bežnej a celkovej, tam podniky v odvetví dosahujú vyššiu likviditu ako naša spoločnosť (1,51). Rovnaká hodnota obidvoch likvidít značí, že podniky neevidujú zásoby, prípadne ich evidujú v tak nízkom počte, že to nemá žiaden dosah.

Čo sa týka doby splácania záväzkov a inkasa krátkodobých pohľadávok, cestovné kancelárie inkasujú pohľadávky o približne 193 dní, čiže 6 mesiacov dlhšie, než náš podnik. Splatnosť záväzkov je v odvetví takmer 471 dní, čo je viac než trojnásobok doby splácania v spoločnosti pelicantravel.com. Zadlženosť cestovných kancelárií a agentúr bola nižšia, no stále na odporúčanej úrovni, keďže cudzí kapitál tvoril 65,24% z celkového kapitálu. Z toho

dôvodu poklesla miera zadlženosti na 1,88. Úverová zadlženosť v podnikoch CR bola podľa údajov mediánu nulová, čo by znamenalo, že žiaden z 651 podnikov nečerpá bankové úvery alebo finančné výpomoci. Daný stav vykazuje skutočnosť, že podniky CR nemajú tendenciu čerpať bankové úvery, prípadne ich čerpajú v minimálnej výške.

4.9 Cash flow

Pre lepšie pochopenie faktorov, ktoré vplývajú na financovanie cestovnej kancelárie sme si popísali ukazovateľ cash flow. Kým výkaz cash flow opisuje peňažné toky, ukazovateľ CF predstavuje vnútorný finančný potenciál podniku. Podľa prehľadu peňažných tokov, ktorý je priložený v poznámkach, je možné identifikovať 3 stupne ukazovateľa CF:

CF prvého stupňa je ukazovateľ tvorby peňažných prebytkov pred zaplatením daní a úrokov. CF druhého stupňa je stále hodnota pred zaplatením dane, ale už po zaplatení úrokov. CF tretieho stupňa sú čisté peňažné toky z prevádzkovej činnosti, čiže už po zdanení aj zaplatení úrokov.

Tabuľka 15 Finančný potenciál podniku

	2018 (€)	2019 (€)	2020 (€)
CF1 (pred zdanením a úrokmi)	2 727 162	666 375	1 112 679
CF2 (CF pred zdanením)	2 717 892	662 784	1 110 822
CF3 (po zdanení a úrokoch)	2 345 246	658 788	1 041 718
CF po investičnej činnosti	2 701 503	1 059 073	1 306 592
Zmena peň. prostriedkov (bez kurz. rozdielov)	694 456	258 503	776 844
Celková zmena stavu	694 456	258 503	776 844

Zdroj: vlastné spracovanie, podľa účtovnej závierky pelicantravel.com

Podnik bol za posledné 3 účtovné obdobia schopný vyprodukovať vo svojej hlavnej činnosti kladný prebytok peňazí, zaujímavým je najmä takmer dvojnásobný nárast v roku vypuknutia pandémie oproti roku 2019. Je to výrazne vyššia hodnota, než je hospodársky výsledok z hlavnej činnosti, ktorý bol dokonca záporný (-359 643 €). Rast CF bol zapríčinený hlavne rastom záväzkov (3 614 173 €), odpisov (321 140 €) a opravných položiek (161 170 €). Na druhej strane bol tento strmý rast korigovaný najmä poklesom rezerv (- 1 378 853 €), poklesom časového rozlíšenia nákladov a výnosov (- 963 815 €) a znížením pohľadávok (- 283 350 €). Po zaplatení úrokov sa CF v obdobiach takmer nezmenil, čo značí, že podnik platí minimálne sumy na úrokoch (v roku 2020 len necelých 2 000€). Disponibilný CF (po zdanení a zaplatení úrokov) nebol využitý na investičné účely,

skôr boli použité zainvestované prostriedky na ďalšie zvýšenie CF vo všetkých troch sledovaných obdobiach. Kladne môžeme hodnotiť tok peňažných prostriedkov podniku, keďže v každom sledovanom období dokázal zvýšiť stav peňažných prostriedkov a peňažných ekvivalentov, najvýraznejšie v roku 2020.

5 Diskusia

Po zhodnotení faktorov financovania podniku je možné posúdiť riadenie ich financií a klásť návrhy, kde môže podnik dohnať svoje medzery a nedostatky.

Náklady kapitálu

Keďže medziročne vzrastal podiel cudzieho kapitálu na celkovom kapitáli, pre podnik to znamenalo znižovanie priemerných nákladov kapitálu. Celková zadlženosť vzrástla v roku 2020 na 75,54% oproti 63,25% v predchádzajúcom období. Tento jav úzko súvisí s poklesom zisku, ktorý znížil sumu vlastného imania a nárast záväzkov z obchodného styku spôsobil rast cudzieho kapitálu. Náklady cudzieho kapitálu na podnik nevplyvajú, pretože podnik nečerpal žiadne úročené zdroje ako napríklad bankové úvery.

Zisk podniku

Rapidný pokles zisku do záporných hodnôt mal vplyv na zníženie sumy vlastného imania a zvýšenie podielu cudzích zdrojov. Dopyt zákazníkov, ktorí sú osoby v produktívnom veku, po službách poklesol, do podniku plynuli značne znížené tržby najmä z predaja leteniek a balíčkov zájazdov a stratu takmer 360-tisíc eur navýšili hlavne kurzové straty v sume 1 milión eur. Podnik sa tiež v niektorých prípadoch oberal o potencionálne tržby, keď predával napríklad letenky istej spoločnosti za nižšiu sumu, než ona sama.

Náklady finančných ťažkostí

Tento faktor v podniku pelicantravel.com nemusíme brať do úvahy, keďže podnik nedisponoval žiadnymi úverovými zdrojmi. To znamená, že podniku nevznikli dodatočné náklady spojené s platením pokút kvôli neschopnosti splácať úroky a úvery.

Majetková štruktúra

Podnik sa v rokoch 2018 a 2019 dokázal držať zlatého pravidla financovania. V roku 2020 bol pomer už 1 ku 3,09 a za hlavnú príčinu môžeme označiť vypuknutie pandémie vo svete, čo viedlo k zvyšovaniu zadlženosti v podniku. Podnik bol prekapitalizovaný vo všetkých troch obdobiach - dlhodobé zdroje boli násobne vyššie než dlhodobý majetok. Hodnoty čistého pracovného kapitálu vyšli kladné, vo všetkých rokoch blízko dvom miliónom eur, teda pre veriteľov podnik vysiela signál, že v budúcnosti budú schopní splácať svoje záväzky. V tomto ohľade môžeme konštatovať, že podnik je finančne stabilný.

Vlastnícka kontrola podniku

Čo sa týka vlastníckej štruktúry, tá ostáva zachovaná v podobe dvoch fyzických osôb a jednej právnickej osoby. Základné imanie ostalo na nezmenenej výške 6 972 eur a vklady jednotlivých spoločníkov sa tiež nemenili. Z tohto ohľadu má podnik dlhodobo stabilnú

štruktúru vlastníkov a ich vkladov. V prípade, že by do vlastníckej štruktúry vstúpila ďalšia osoba, mohla by si klásť rozdielne nároky ako zvyšní spoločníci, napríklad by nový spoločník presadzoval vysokú investíciu, ktorú by bez bankového úveru nebolo možné uskutočniť. To by zmenilo štruktúru financovania a podnik by nadobudol úročené zdroje. Aktuálnym spoločníkom klesali už tak nízke záväzky voči sebe samým, čo značí, že si vyplácali podiely zo zisku. Nový spoločník by mohol mať iné názory a očakávania aj na tento krok.

Cash flow, likvidita a aktivita

Zmeny cash flow majú vplyv na možnosť splácania záväzkov v budúcnosti, no podnik pravdepodobne nepredpokladal zhoršenie situácie v sektore služieb, pretože podiel cudzieho kapitálu medziročne rástol. Čo sa však týka disponibilného CF, ten narástol, pretože zainvestované prostriedky boli použité na zvýšenie CF podniku.

Keďže podniku klesala likvidita, podniku by pomohlo zvýšenie prostriedkov na finančných účtoch, čo sa dá nadobudnúť zvýšením tržieb, alebo by pomohlo zvýšenie krátkodobých pohľadávok z obchodného styku. Predpokladáme však, že s postupne zlepšujúcou sa situáciou v cestovnom ruchu budú rásť aj tieto ukazovatele.

V nejstej situácii ohľadom cestovania sme zaznamenali váhanie pri kúpe aj zo strany zákazníkov. Prejavilo sa to na dobe inkasa pohľadávok, ktoré vzrástli 8-násobne. Daný stav nastal kvôli tomu, že balíky služieb sú bez lehoty splatnosti, teda napr. letenku dokáže podnik predat' aj s niekoľkomesačným oneskorením od jej kúpy. Dôkazom je aj napríklad otvorenie hraníc Austrálie pre turistov, ktorí 2 roky nemohli vstúpiť do krajiny, preto sa predaj do tejto destinácie mohol značne oddialiť.

Finančný trh a inflácia

Pri inflácii sa všeobecne znehodnocujú pohotové peňažné prostriedky, pohľadávky a záväzky, preto najmä zvyšujúca sa inflácia by mala za následok ich rýchlejšie znehodnotenie. Záväzky tvorili vo všetkých troch rokoch viac než 60% podielu pasív, čo znamená, že podnik môže byť ohrozený prípadnou zvyšujúcou sa infláciou.

Zhrnutie

Medzi vplývajúce faktory na finančnú štruktúru by sme na základe výsledkov mohli uviesť náklady kapitálu, tvorbu zisku, vplyv inflácie, prípadne aj cash flow, likviditu a aktivitu. Štruktúra a vplyv vlastníkov na chod podniku môže tiež zohrať svoju rolu a to najmä pri odlišnom názore na financovanie podniku. Náklady finančných ťažkostí môžu vzniknúť v podnikoch, ktoré majú úročené zdroje, avšak množstvo cestovných kancelárií, vrátane pelicantravel.com, nečerpajú bankové úvery.

Záver

Zloženie podnikových zdrojov je dôležitou súčasťou každého podniku a nedá sa generalizovať na jednotné zloženie. V rôznych častiach sveta býva rozličný optimálny pomer vlastného a cudzieho majetku, preto musíme rozlišovať nie len odvetvie, v ktorom podnik vykonáva svoju činnosť, ale aj prostredie, prípadne vplyv štátu.

V prvej časti bakalárskej práce sme sa zamerali na základné poznatky o majetku a zdrojoch jeho krytia v podniku, vymedzili sme si faktory, ktoré vplývajú na zloženie finančnej a kapitálovej štruktúry a popísali sme si financovanie sektoru cestovného ruchu, najmä z pohľadu krajín v združení OECD. V druhej časti práce sme sa na problematiku zamerali o čosi konkrétnejšie. Analyzovali sme situáciu podniku pelicantravel.com, s.r.o. za obdobie rokov od 2018 do 2020. Spoločnosť sa nachádza v Bratislave a podniká s poskytovaním služieb, najmä čo sa týka predaja leteniek a ubytovania. Zamerali sme sa na podstatu podnikania, na vybrané absolútne ukazovatele, popísali sme si tržby a zisk, rozdielové ukazovatele zlatého bilančného pravidla a zlatého pravidla financovania, vybrané pomerové ukazovatele likvidity, aktivity a zadlženosti a rovnako tak aj toky CF.

Nakoniec sme v návrhovej (diskusnej) časti popísali faktory, ktoré vplývajú na finančnú štruktúru podnikov v cestovnom ruchu a vyhodnotili ich vplyv na financovanie podnikov.

Zoznam použitej literatúry

Knižné zdroje

1. GREGOROVÁ, Bohuslava a kol. *Cestovný ruch a regionálny rozvoj: Skriptá*. Banská Bystrica : Univerzita Mateja Bela v Banskej Bystrici - Belianum, 2015. 197 s. ISBN 978-80-557-0952-9.
2. GÚČIK, Marián. *Marketing cestovného ruchu*. Banská Bystrica : DALI-BB, 2011. 264 s. ISBN 978-80-89090-85-3.
3. GÚČIK, Marián. *Cestovný ruch v ekonomike a spoločnosti*. Bratislava : Wolters Kluwer, 2020. 456 s. ISBN 978-80-89090-80-8.
4. KOTULIČ, Rastislav – KIRÁLY, Peter – RAJČÁNIOVÁ, Miroslava. *Finančná analýza podniku*. 3. vyd. Bratislava : Wolters Kluwer, 2018. 232 s. ISBN 978-80-8168-888-1.
5. MAJTÁN, Štefan a kol. *Podnikové hospodárstvo*. Bratislava : Sprint 2, 2012. 323 s. ISBN 978-80-89393-63-3.
6. SCHWEIGHOFEROVÁ, Janka. *Cestuj bez miliónov*. 1. vyd. Bratislava, 2019. 261 s. ISBN 978-80-972827-0-7.
7. SEDLÁK, Mikuláš a kol. *Podnikové hospodárstvo*. Bratislava : Iura Edition, 2007. 255 s. ISBN 978-80-8078-093-7.
8. VLACHYNSKÝ, Karol a kol. *Podnikové financie*. Bratislava : Iura Edition, 2009. 524 s. ISBN 978-80-8078-258-0.
9. ZALAI, Karol a kol. *Finančno-ekonomická analýza podniku*. 9. vyd. Bratislava : Sprint 2 s.r.o., 2016. 487 s. ISBN 978-80-89710-22-5.

Elektronické zdroje

10. AUSTRALIAN GOVERNMENT, Department of Home Affairs. *Reopening to tourists and other international travellers to secure our economic recovery* [elektronický zdroj]. 2022. [cit. 2021-03-10]. Dostupné na: <https://minister.homeaffairs.gov.au/KarenAndrews/Pages/reopening-to-tourists-and-other-international-travellers-to-secure-our-economic-recovery.aspx>
11. ČIMO VÁ, Denisa. *Cestovka Firo-tour skrachovala, klienti by mali dostať peniaze do pol roka* [elektronický zdroj]. 2020. [cit. 2021-12-07]. Dostupné na: <https://e.dennikn.sk/2204469/cestovka-firo-tour-skrachovala-klienti-by-mali-dostat-peniaze-do-pol-roka/>

12. GOVERNMENT OFFICES OF SWEDEN. *Sweden to lift ban on entry from EU/EEA countries* [elektronický zdroj]. 2022. [cit. 2021-03-12]. Dostupné na: <https://www.government.se/press-releases/2022/02/sweden-to-lift-ban-on-entry-from-eueea-countries/>
13. MINISTERSTVO DOPRAVY A VÝSTAVBY SLOVENSKEJ REPUBLIKY. *Terminológia vybraných pojmov v cestovnom ruchu* [elektronický zdroj]. [cit. 2021-11-07]. Dostupné na: <https://www.mindop.sk/ministerstvo-1/cestovny-ruch-7/informacie/cestovnyruch/terminologia-v-cr-pdf-183-kb>
14. MINISTERSTVO DOPRAVY A VÝSTAVBY SLOVENSKEJ REPUBLIKY. *Postavenie MSP v cestovnom ruchu s ohľadom na súčasný vývoj v odvetví* [elektronický zdroj]. Bratislava : Slovak Business Agency, 2020. 90 s. [cit. 2021-10-29]. Dostupné na: http://monitoringmsp.sk/wp-content/uploads/2020/10/Postavenie-MSP-v-cestovnom-ruchu_final.pdf
15. OECD. *OECD Tourism Trends and Policies 2018* [elektronický zdroj]. Paris : OECD Publishing. 2018, 380 s. [cit. 2021-10-14]. ISBN 978-92-64-28739-6. Dostupné na: https://www.oecd-ilibrary.org/urban-rural-and-regional-development/oecd-tourism-trends-and-policies-2018_tour-2018-en
16. OECD. *OECD Tourism Trends and Policies 2020* [elektronický zdroj]. Paris : OECD Publishing. 2020, 387 s. [cit. 2021-10-16]. ISBN 978-92-64-62688-1. Dostupné na: <https://doi.org/10.1787/6b47b985-en>
17. OPETOVÁ, Barbora – ČUKANOVÁ, Miroslava. Dynamický produkt ako súčasť ponuky cestovných kancelárií pod vplyvom pandémie. In *Ekonomika cestovného ruchu a podnikanie : vedecký časopis Obchodnej fakulty Ekonomickej univerzity v Bratislave* [online]. Bratislava : Obchodná fakulta Ekonomickej univerzity v Bratislave, 2021, roč. 13, č. 1, s. 42-56. ISSN 1337-9313.
18. SLOVENSKÁ OBCHODNÁ INŠPEKCIA. *Zoznam cestovných kancelárií* [elektronický zdroj]. 2021. [cit. 2022-02-25]. Dostupné na: <https://www.soi.sk/sk/zoznam-cestovnych-kancelarii/zoznam-cestovnych-kancelarii.soi?ind=>

19. TAJTÁKOVÁ, Mária. Dopady pandémie COVID-19 na domáci cestovný ruch na Slovensku. In *Ekonomika cestovného ruchu a podnikanie : vedecký časopis Obchodnej fakulty Ekonomickej univerzity v Bratislave* [online]. Bratislava : Katedra služieb a cestovného ruchu OBF EU, 2021, 13(1), s. 70-80. ISSN 2453-9988. Dostupné na: https://sekarl.euba.sk/arl-eu/sk/detail-eu_un_cat.1-0277610-Dopady-pandemie-COVID19-na-domaci-cestovny-ruch-na-Slovensku/?disprec=4&iset=1
20. WORLD TRAVEL & TOURISM COUNCIL. *Economic Impact Reports* [elektronický zdroj]. [cit. 2021-12-16]. Dostupné na: <https://wttc.org/Research/Economic-Impact>