Technická univerzita v Košiciach

Ekonomická fakulta

Predmet Ekonomické informačné systémy

Podnikateľský zámer SINALMONT, s.r.o.

Internetový predaj kancelárskeho nábytku
s dopravou a montážou na východnom Slovensku

Vypracoval: Bc. Ján Šinaľ

Sídlo a plánovaná prevádzka: Osikov 167, 086 42 Osikov

Akademický rok: 2026/2027

Dátum vypracovania: 18. október 2026

Obsah

1 Úvodné náležitosti 3
2 Popis podniku a ciele 4
3 Analýza výrobku a služby 5
4 Analýza trhu 6
5 Analýza spotrebiteľa 7
6 Analýza konkurencie 8
7 Organizačná štruktúra a manažment 9
8 Časový harmonogram 10
9 Rizikové faktory a SWOT analýza 11
Grafické vyhodnotenie a riadenie rizík 12
10 Finančný plán 13
Plán tržieb a nákladov na tri roky 14
Výsledok hospodárenia a finančná rezerva 15

1 Úvodné náležitosti

Stručné zhrnutie

SINALMONT, s. r. o., bude predávať kancelársky nábytok prostredníctvom internetového obchodu. Zákazníkovi ponúkne výber kompatibilných kusov, cenovú ponuku, dovoz a podľa potreby montáž. Sklad a menšia dielňa vzniknú v Osikove. Hlavnou oblasťou obsluhy bude východné Slovensko, kde bude možné spájať dopravu a montáže do spoločných trás.

Podnik založil Bc. Ján Šinaľ. V úvodnom období bude riadiť obchod, spravovať web a e-shop, komunikovať s dodávateľmi a pomáhať pri montážach. Ekonómka zabezpečí administratívu a účtovné podklady; technik bude pripravovať objednávky, doručovať tovar a vykonávať montáž.

Hárok s faktami	Údaj
Obchodné meno	SINALMONT, s. r. o.
Sídlo a prevádzka	Osikov 167, 086 42 Osikov
Vlastník a konateľ	Bc. Ján Šinaľ; vlastnícky podiel 100 %
Hlavná činnosť podľa listiny	Maloobchod; kancelársky nábytok
Základné imanie	5 000 €; podľa zakladateľskej listiny splatené
Financovanie	200 000 € na dvoch bankových účtoch; úrok 0 %
Predajný kanál	E-shop a individuálne cenové ponuky
Personál	Konateľ, ekonómka na 0,5 úväzku, technik
Kontaktný e-mail	jan.sinal@student.tuke.sk
IČO / DIČ	IČO: 20260021 DIČ: 2026000021
Bankový účet 1	SK3211000000005184656900
Bankový účet 2	SK4611000000002456973213

Základný plán predpokladá ročné tržby 210 000 €, 270 000 € a 330 000 €. Pri plánovaných nákladoch vychádza prvý rok zisk po dani 8 729,50 €. Udržateľnosť závisí predovšetkým od obchodnej marže, objemu objednávok a dostupnej montážnej kapacity.

2 Popis podniku a ciele

SINALMONT, s. r. o., je začínajúca spoločnosť zameraná na predaj kancelárskeho nábytku. Zakladateľské dokumenty boli pripravené 30. septembra 2026. Podnik vstupuje na trh s internetovým predajom, vlastným skladovým a montážnym zázemím v Osikove a službou dopravy a montáže pre zákazníkov na východnom Slovensku.

Podnik bude nakupovať hotové nábytkové dielce a výrobky na ďalší predaj. Dielňa poskytne priestor na kontrolu, kompletizáciu a prípravu montáží. Výroba nábytku z dosiek ani nákladné stolárske technológie sa v prvých troch rokoch neplánujú. Tým sa obmedzí vstupná investícia aj požiadavka na špecializovaných pracovníkov.

Obdobie	Merateľný cieľ	Spôsob kontroly
Pred spustením	Pripraviť 30 až 50 produktových kariet a 3 zostavy	Kontrola katalógu a test objednávky
Rok 1	300 objednávok; tržby 210 000 €	Mesačný prehľad objednávok a faktúr
Rok 1	Aspoň 95 % objednávok v potvrdenom termíne	Evidencia termínov a odovzdania
Rok 2	375 objednávok; tržby 270 000 €	Vyhodnotenie predaja a kapacity
Rok 3	440 objednávok; tržby 330 000 €	Ročné porovnanie plánu a skutočnosti
Každý rok	Peňažná rezerva najmenej 25 000 €	Súčet voľných peňazí na oboch účtoch

3 Analýza výrobku a služby

Základ sortimentu tvoria pracovné stoly, kancelárske stoličky, kontajnery, skrine a regály. Katalóg sa sústredí na menší počet vzájomne kombinovateľných rozmerov a dekorov. Zákazník si bude môcť kúpiť jednotlivý výrobok alebo zostavu pre jedno či viac pracovných miest. Drahšie varianty sa budú objednávať až po potvrdení zákazky.

Produkt alebo služba	Obsah ponuky	Plánovaná cena bez DPH
Pracovný stôl	Štandardný pevný stôl	220 € / ks
Kancelárska stolička	Nastaviteľná výška a operadlo podľa modelu	180 € / ks
Kancelárska skriňa	Úložný priestor na dokumenty	250 € / ks
Mobilný kontajner	Zásuvkový priestor	120 € / ks
Zostava pracoviska	Stôl, stolička a kontajner	520 € / zostava
Montáž	Práca jedného pracovníka	30 € / hodina
Dovoz	Podľa trasy, objemu a spájania zákaziek	Individuálna kalkulácia

Cenník je návrhom vlastných cien, nie prevzatou ponukou dodávateľa. Zľava pri zostave sa poskytne iba pri zachovaní minimálnej marže. Cena dopravy a montáže sa uvedie samostatne ešte pred potvrdením objednávky. Cieľová priemerná objednávka 700 € v roku 1 zahŕňa mix menších nákupov aj vybavenia viacerých pracovných miest.

Kvalita a spoľahlivosť

Pri príjme sa skontroluje počet balení, označenie tovaru a viditeľné poškodenie. Pred montážou technik overí úplnosť komponentov a návod. Po montáži skontroluje stabilitu, funkciu pohyblivých častí a bezpečné upevnenie podľa pokynov výrobcu. Odovzdávací protokol zachytí rozsah práce a prípadné nedostatky.

Za kvalitu dodaného výrobku voči zákazníkovi zodpovedá predávajúci v príslušnom rozsahu; reklamácie bude evidovať ekonómka a riešenie koordinovať konateľ. Technické parametre, deklarované nosnosti a záručné podmienky sa preberú len z dokumentácie konkrétneho dodávateľa. Nebudú sa sľubovať neoverené zdravotné účinky stoličiek.

Rozvoj ponuky

V druhom roku sa podľa dopytu doplnia výškovo nastaviteľné stoly a rokovacie zostavy. V treťom roku možno rozšíriť službu o jednoduchý dispozičný návrh kancelárie. Rozšíreniu bude predchádzať vyhodnotenie reklamácií, obrátky zásob a výnosnosti.

4 Analýza trhu

Cieľový regionálny trh

Geografický záber tvoria Prešovský a Košický kraj. Prednostne sa budú obsluhovať zákazníci v okolí Osikova, Bardejova a Prešova; vzdialenejšie montáže sa spoja do plánovaných výjazdov. Zákazníci z iných častí Slovenska môžu objednať tovar s externou dopravou, montáž sa však prisľúbi iba pri dostupnej kapacite a prijateľnej kalkulácii.

Ukazovateľ	Rok 1	Rok 2	Rok 3
Plán objednávok	300	375	440
Priemerná hodnota objednávky	700 €	720 €	750 €

Predajný plán vychádza z cieľa vybaviť 300 objednávok v prvom roku, 375 v druhom a 440 v treťom roku. Rast bude podporený odporúčaniami zákazníkov, internetovou prezentáciou a opakovanými nákupmi firiem. Podiel na celkovom regionálnom trhu sa bez overených údajov o jeho veľkosti nevyčísľuje.

Overenie dopytu a distribúcia

Konateľ pred zásobením osloví aspoň desať firiem krátkym dotazníkom. Zistí počet pracovných miest, cenový limit, termín a záujem o montáž. Prvé potvrdené objednávky určia skladový sortiment. Zákazky sa budú získavať priamo a cez e-shop; distribúciu zabezpečí vlastná dodávka alebo zmluvný dopravca.

5 Analýza spotrebiteľa

Hlavným zákazníkom je organizácia alebo podnikateľ zariaďujúci pracovisko. Rozhoduje o použiteľnosti, rozpočte a termíne dodania.

Segment	Potreba a nákup	Plánovaný podiel tržieb
Malé firmy a živnostníci	Vybavenie 1 až 10 pracovných miest; opakované dopĺňanie	60 %
Domáce kancelárie	Jedno pracovisko; dôraz na rozmery a pohodlie	25 %
Menšie organizácie	Kancelárie alebo zasadacia miestnosť; cenová ponuka	15 %

Predpokladaná štruktúra tržieb odráža zameranie na malé firmy a živnostníkov. Domáce kancelárie a menšie organizácie tvoria doplnkové skupiny zákazníkov, ktoré umožnia rozložiť predaj medzi viacero typov objednávok.

Profil osoby rozhodujúcej o nákupe

O nákupe rozhoduje najmä majiteľ firmy, administratívny pracovník alebo osoba pracujúca z domu, orientačne vo veku 25 až 60 rokov. Ponuka je určená ženám aj mužom. Rozhodujúca je veľkosť pracoviska, rozmer miestnosti a dostupný rozpočet. Rozpočtové pásmo jednej zákazky sa pre plánovanie stanovuje približne na 300 až 3 000 €.

Úžitok pre zákazníka

Zákazník dostane jednu koordinovanú dodávku namiesto samostatného riešenia dopravy a montážnika. Pri porovnaní ponúk uvidí cenu nábytku aj doplnkových služieb. Výber kompatibilných kusov obmedzí riziko nesprávnych rozmerov alebo rozdielnych dekorov. Možnosť neskoršieho doplnenia rovnakej zostavy je výhodou pri raste malej firmy.

Nákupný proces a spätná väzba

Po zadaní dopytu konateľ spresní rozmery, prístup do budovy, poschodie a podmienky vykládky. Následne odošle ponuku s termínom a zákazník ju potvrdí. Po odovzdaní dostane krátku otázku na spokojnosť s produktom, komunikáciou a montážou. Reklamácie aj pochvaly sa priradia k číslu objednávky.

Cieľom je dosiahnuť aspoň 90 % kladných hodnotení z prijatých odpovedí. Tento podiel sa vždy uvedie spolu s počtom respondentov, aby výsledok z niekoľkých hodnotení nevyzeral ako reprezentatívny prieskum. Opakovaným zákazníkom sa ponúkne doplnenie sortimentu, nie automatická plošná zľava.

6 Analýza konkurencie

Na trhu kancelárskeho nábytku pôsobia špecializované internetové obchody, nábytkové reťazce aj lokálni predajcovia a stolári. SINALMONT sa bude presadzovať osobnou komunikáciou, koordinovanou dopravou a montážou. Nasledujúce porovnanie zachytáva vybraných konkurentov a hlavné konkurenčné skupiny.

Konkurent alebo skupina	Verejne dostupná ponuka alebo charakteristika	Dôsledok pre SINALMONT
B2B Partner	Kancelársky nábytok; bezplatná štandardná doprava; pri vybranom tovare montáž na sklade	Nesúťažiť tvrdením, že veľké e-shopy nemajú montáž. Vyčísliť kompletnú cenu zákazky.
IKEA	Montáž prostredníctvom externých partnerov; dostupnosť a cenu treba overiť pre miesto dodania	Zdôrazniť osobnú koordináciu a termín lokálneho výjazdu.
Lokálni predajcovia a stolári	Typová konkurenčná skupina; individuálna ponuka podľa konkrétnej firmy	Zamerať sa na štandardizované zostavy a jednoduché objednanie.

Silné a slabé stránky voči konkurencii

Veľké spoločnosti majú širší sortiment, etablovanú značku a rozsiahle zásoby. Začínajúca firma ich nemusí prekonať nákupnými cenami. SINALMONT môže pružnejšie dohodnúť menšiu montáž a riešiť zmenu objednávky priamo s majiteľom. Výhodou bude spoločná zodpovednosť za predaj a odovzdanie, slabinou obmedzená personálna kapacita.

Stratégia nestojí na všeobecnom sľube byť o určité percento lacnejší. Každá ponuka sa porovná podľa rozmerov, materiálu, príslušenstva a ceny dopravy s montážou. Konateľ raz za štvrťrok zaznamená tri porovnateľné výrobky a upraví ceny, ak sa odchýlia od trhu alebo neposkytujú potrebnú maržu.

Podiely na trhu

SINALMONT vstupuje na trh ako nový dodávateľ. Jeho počiatočné postavenie bude závisieť od získania prvých zákazníkov a referencií. Pri konkurentoch sa sleduje najmä porovnateľná cena výrobku, dostupnosť, doprava a montáž; percentuálne podiely bez spoľahlivých regionálnych údajov sa neuvádzajú.

7 Organizačná štruktúra a manažment

Jediným spoločníkom a konateľom je Bc. Ján Šinaľ so 100 % podielom. Riadi podnik samostatne. Organizačná štruktúra je jednoduchá: konateľ priamo vedie ekonómku aj technika. Oddelenia a ďalšie riadiace stupne by pri tomto rozsahu zvyšovali náklady bez primeraného úžitku.

Pozícia	Náplň a rozsah	Mesačný náklad firmy v roku 1
Konateľ a majiteľ	Obchod, nákup, e-shop, plánovanie a pomoc pri montáži	1 000 €
Ekonómka	Polovičný úväzok; doklady, platby, evidencia a prehľady	800 €
Technik	Plný úväzok; sklad, doprava, montáž a servis	1 800 €
Spolu	Dve pracovné pozície a konateľ	3 600 €

Uvedené hodnoty sú rozpočtované celkové náklady firmy vrátane súvisiacich odvodov a odmeny konateľa. Nie sú to čisté ani hrubé mzdy a nepredstavujú presný mzdový výpočet. Konkrétne zmluvy a odvody sa nastavia pri personálnej evidencii. Ročný osobný rozpočet je 43 200 €, v roku 2 sa zvyšuje na 46 800 € a v roku 3 na 51 600 €.

Konateľ má ukončené bakalárske vzdelanie a bude zabezpečovať obchodné vedenie, správu e-shopu a koordináciu prevádzky. Ekonómka sa vyberie podľa znalosti účtovného systému a dokladovej disciplíny. Technik má ovládať bezpečnú manipuláciu s nábytkom, montáž podľa návodu a vedenie dodávkového vozidla s príslušným oprávnením. Zastupovanie zabezpečí konateľ, pri účtovnej otázke externý odborník.

8 Časový harmonogram

Termín od začatia prípravy	Úloha a výstup	Zodpovedný
Mesiac 1	Overenie pozemku, rozsahu stavby a rozpočtu; príprava prevádzky	Konateľ
Mesiace 2 až 3	Projektová príprava a potrebné povolenia; výber dodávateľov	Konateľ a projektant
Mesiace 4 až 6	Výstavba a vybavenie skladu; termín závisí od povoľovania	Konateľ a dodávateľ
Súbežne mesiace 3 až 6	Katalóg, e-shop, test dokladov a prieskum dopytu	Konateľ a ekonómka
Po pripravení prevádzky	Naskladnenie, skúšobná objednávka a spustenie predaja	Celý tím
Rok 1 prevádzky	300 objednávok; mesačná kontrola marže a likvidity	Konateľ
Rok 2 prevádzky	Rozšírenie sortimentu podľa dopytu; 375 objednávok	Konateľ a technik
Rok 3 prevádzky	440 objednávok; vyhodnotenie financovania a kapacity	Konateľ a ekonómka

Predaj s vlastným skladom sa spustí po dokončení a pripravení prevádzkových priestorov. Prvý rok finančného plánu predstavuje prvých dvanásť mesiacov predaja; ďalšie dva roky naň nadväzujú. Konateľ bude priebežne kontrolovať termíny výstavby, pripravenosť e-shopu a zásobovanie.

9 Rizikové faktory a SWOT analýza

SWOT rozlišuje vnútorné silné a slabé stránky a vonkajšie príležitosti a hrozby. Každý faktor má váhu; súčet váh v každej skupine je 1. Hodnotenie 1 až 5 vyjadruje význam faktora pre plánovaný podnik, pričom 5 znamená najvyšší význam. Výsledné skóre skupiny je súčet súčinov váhy a hodnotenia. Ide o manažérske hodnotenie zámeru, nie výsledok reprezentatívneho prieskumu.

Silné stránky S

Faktor	Váha	Body	Vážené skóre
Predaj spojený s dopravou a montážou	0,30	5	1,50
Priama komunikácia s majiteľom	0,25	4	1,00
Viacúčelové zapojenie konateľa	0,25	4	1,00
Sklad a príprava objednávok na jednom mieste	0,20	3	0,60
Spolu	1,00		4,10

Slabé stránky W

Faktor	Váha	Body	Vážené skóre
Nová značka bez referencií	0,30	4	1,20
Závislosť od práce majiteľa	0,25	4	1,00
Malý tím a obmedzené termíny montáže	0,25	4	1,00
Kapitál viazaný v zásobách a stavbe	0,20	3	0,60
Spolu	1,00		3,80

Príležitosti O

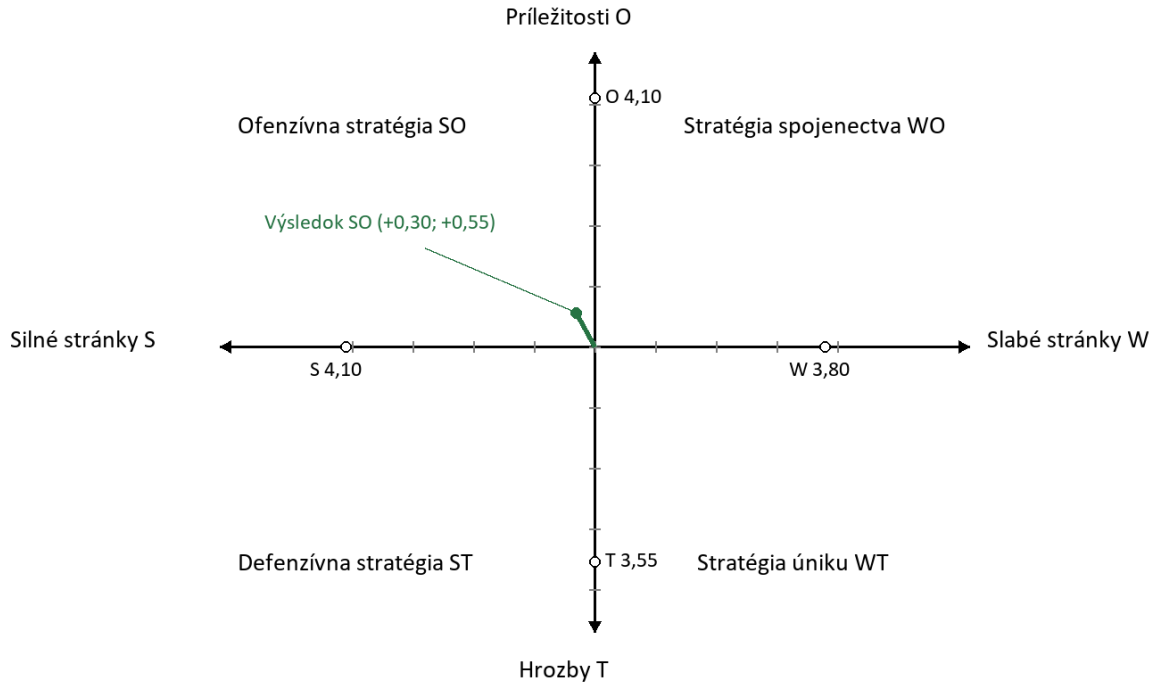
Faktor	Váha	Body	Vážené skóre
Zariaďovanie kancelárií nových podnikov	0,30	5	1,50
Dopyt po kompletnej montovanej dodávke	0,25	4	1,00
Doplnenie pracovísk menších podnikov	0,25	4	1,00
Partnerstvá s dodávateľmi techniky	0,20	3	0,60
Spolu	1,00		4,10

Hrozby T

Faktor	Váha	Body	Vážené skóre
Cenový tlak veľkých predajcov	0,30	4	1,20
Nižší dopyt alebo odklad nákupov	0,25	4	1,00
Oneskorenie a zdraženie dodávok	0,25	3	0,75
Rast dopravy a ostatných nákladov	0,20	3	0,60
Spolu	1,00		3,55

Grafické vyhodnotenie a riadenie rizík

S = 4,10; W = 3,80; O = 4,10; T = 3,55. Rozdiel vnútorných faktorov je S − W = +0,30 a vonkajších faktorov O − T = +0,55. Silné stránky sú na grafe vľavo a príležitosti hore. Výsledok leží v ľavom hornom kvadrante SO a zodpovedá ofenzívnej stratégii.



Graf 1 Vyhodnotenie SWOT analýzy spoločnosti SINALMONT. Výsledok vyjadruje miernu prevahu silných stránok a príležitostí.

Prevaha je malá. Rast preto musí sprevádzať kontrola nákladov a rezervy. Zvýšenie slabých stránok o 0,30 bodu alebo hrozieb o 0,55 bodu by výsledok dostalo na hranicu kvadrantov. Graf sám osebe nepreukazuje ekonomickú úspešnosť.

Riziko	Signál a reakcia
Nízky predaj	Dva mesiace pod 80 % plánu: obmedziť nákup zásob a preveriť dopyt.
Prekročenie stavby	Ponuka nad 60 000 €: zmenšiť rozsah alebo odložiť stavbu.
Výpadok technika či dodávateľa	Zabezpečiť náhradný termín a alternatívny zdroj; nesľubovať nedostupný tovar.
Nedostatok peňazí	Pokles pod 25 000 €: stop nepovinným investíciám a kontrola splatností.

10 Finančný plán

Financovanie a vstupný rozpočet

Firma má na dvoch bankových účtoch spolu 200 000 €. Plán vychádza z bezúročného financovania tejto sumy. Základné imanie 5 000 € sa eviduje samostatne a nepripočítava sa k disponibilným zostatkom. Investície a úvodná rezerva preto spolu neprekročia 200 000 €. Podmienky splatnosti financovania sa upravia zmluvne; trojročný plán zatiaľ nepočíta so splátkami istiny.

Bankové spojenie	IBAN a zostatok
Účet 1	SK3211000000005184656900 Zostatok 100 000 €
Účet 2	SK4611000000002456973213 Zostatok 100 000 €
Spolu	200 000 €

Počiatočné použitie zdrojov	Suma v €	Charakter
Výstavba a príprava objektu	60 000	Dlhodobý majetok
Dodávkové vozidlo	24 000	Dlhodobý majetok
Náradie, regály, počítače a vybavenie	10 000	Dlhodobý majetok
Počiatočná zásoba nábytku	35 000	Obežný majetok
Založenie a spustenie predaja	6 000	Náklad roka 1
Zostávajúca peňažná rezerva	65 000	Peniaze na prevádzku
Spolu	200 000	Disponibilné zdroje spolu

Výstavba skladu a dielne v Osikove je rozpočtovaná na 60 000 €. Predpokladá sa dostupný pozemok bez potreby jeho kúpy. Stavba bude slúžiť na skladovanie, kontrolu a prípravu nábytku a montáží, nie na priemyselnú výrobu. Rozpočet sa pred realizáciou spresní podľa projektu a cenových ponúk.

Štartovacích 6 000 € zahŕňa založenie firmy, prípravu e-shopu, úvodnú propagáciu a zaškolenie. Zostávajúcich 65 000 € tvorí rezervu na prevádzku. Všetky plánované sumy sú bez DPH; prípadné časové rozdiely pri jej vysporiadaní treba pokryť z rezervy.

Plán tržieb a nákladov na tri roky

Predaj porastie z 300 objednávok v prvom roku na 440 v treťom roku. Priemerná hodnota objednávky zahŕňa nábytok a doplnkové služby. Tržby sú plánovaným cieľom, ktorý sa bude priebežne porovnávať so skutočným predajom.

Ukazovateľ	Rok 1	Rok 2	Rok 3
Počet objednávok	300	375	440
Priemerná objednávka v €	700	720	750
Predaj nábytku v €	195 000	250 000	305 000
Doprava a montáž v €	15 000	20 000	25 000
Tržby spolu v €	210 000	270 000	330 000

Náklady prevádzky

Náklady v €	Rok 1	Rok 2	Rok 3
Predaný tovar a priame náklady služieb	129 750	166 500	203 250
Osobné náklady vrátane konateľa	43 200	46 800	51 600
Prevádzková réžia vrátane spustenia	18 000	21 000	24 000
Odpisy majetku	8 000	8 000	8 000
Náklady spolu pred daňou	198 950	242 300	286 850

Nákupná cena predaného nábytku tvorí 65 % jeho predajnej ceny. Pri doprave a montáži sa na priame náklady počíta s 20 % tržieb zo služieb. Osobné náklady zahŕňajú odmenu konateľa, ekonómku na polovičný úväzok a technika na plný úväzok vrátane súvisiacich odvodov.

Réžia zahŕňa energie, prevádzku e-shopu, marketing, servis, poistenie a administratívu. V prvom roku obsahuje aj jednorazových 6 000 € na spustenie, ktoré sa nezapočítavajú druhýkrát. Plánované účtovné odpisy predstavujú 8 000 € ročne: objekt 2 000 €, vozidlo 4 000 € a ostatné vybavenie 2 000 €. Rozpočet nepredpokladá ďalšie veľké investície počas prvých troch rokov.

Riadenie nákladov

Konateľ bude mesačne kontrolovať obchodnú maržu, osobné náklady a nákupy do skladu. Pomalšie predávané výrobky sa nebudú automaticky dopĺňať. Zľavy sa poskytnú iba vtedy, ak zákazka pokryje aj dopravu a montáž. Pri nižšom predaji sa najprv obmedzia nepovinné nákupy a výdavky.

Výsledok hospodárenia a finančná rezerva

Výsledovka v €	Rok 1	Rok 2	Rok 3
Tržby	210 000,00	270 000,00	330 000,00
Náklady pred daňou	198 950,00	242 300,00	286 850,00
Zisk pred daňou	11 050,00	27 700,00	43 150,00
Predpokladaná daň 21 %	2 320,50	5 817,00	9 061,50
Zisk po dani	8 729,50	21 883,00	34 088,50

Daň je orientačne vypočítaná sadzbou 21 % zo zisku pred daňou. Pre plán sa sadzba ponecháva rovnaká počas troch rokov; skutočná daň bude vychádzať z platných pravidiel a úprav základu dane. Zisk zostane v spoločnosti na financovanie zásob, rezervy a ďalšieho rozvoja.

Rezerva a návratnosť prevádzky

Na pokrytie plánovaných nákladov potrebuje podnik v prvom roku tržby približne 181 100 €, čo pri priemernej objednávke 700 € znamená približne 259 objednávok. Plánovaných 300 objednávok vytvára priestor na zisk, ale vyžaduje pravidelný prísun zákaziek. Pokles predaja o 20 % by pri nezmenených fixných nákladoch znamenal stratu približne 5 000 € pred daňou.

Po úvodných investíciách zostane 65 000 € peňažnej rezervy. Pri včasných úhradách a plánovanom raste zásob vychádza zostatok približne 87 730 € na konci prvého roka, 112 613 € na konci druhého a 149 701 € na konci tretieho roka. Tieto hodnoty nezahŕňajú splátky istiny. Minimálna prevádzková rezerva bude 25 000 €; splácanie financovania sa musí nastaviť tak, aby ju neohrozilo.

V Osikove dňa: 18.10.2026

Podpis: ..... Dátum: 2026.10.18 18:54:29 +02'00'

Bc. Ján Šinaľ
konateľ spoločnosti SINALMONT, s. r. o.