Technická univerzita v Košiciach
Ekonomická fakulta

PODNIKATEĽSKÝ ZÁMER

GioComp s.r.o. – predaj a servis výpočtovej techniky

Semestrálny projekt z predmetu Ekonomické informačné systémy

Autor: Giorgio Fešovič

Ročník a študijný program: 3. ročník, financie, bankovníctvo, investovanie

Akademický rok 2026/2027

Obsah

1 Úvodné náležitosti 3
1.1 Stručné zhrnutie 3
1.2 Hárok s faktami 3
2 Popis podniku 3
2.1 Ciele a plány do budúcnosti 4
3 Analýza odvetvia 4
4 Analýza výrobku alebo služby 4
5 Analýza trhu 4
6 Analýza spotrebiteľa 5
7 Analýza konkurencie 5
8 Marketingový plán a stratégia 6
8.1 Vstup na trh 6
8.2 Produkt a balenie 6
8.3 Cena 6
8.4 Predaj a distribúcia 6
8.5 Záruka a servis 6
8.6 Reklama a propagácia 7
9 Výrobný plán 7
10 Organizačná štruktúra a manažment 7
11 Administrácia 8
12 Dopad na životné prostredie 8
13 Časový harmonogram 8
14 Rizikové faktory – SWOT analýza 8
15 Finančný plán 10
15.1 Predpoklady 10
15.2 Potrebný kapitál 10
15.3 Výnosy, náklady a zisk 11
15.4 Súvaha 11
15.5 Cash-flow 12
15.6 Bod zvratu 12
16 Prílohy 12
17 Zoznam použitej literatúry 12

1 Úvodné náležitosti

1.1 Stručné zhrnutie

GioComp s.r.o. je malá firma, ktorá bude predávať počítače, notebooky, komponenty a príslušenstvo a zároveň bude skladať počítače na mieru a opravovať ich. Zákazníkom budeme predávať cez vlastný e-shop po celom Slovensku a v predajni so servisom v Košiciach.

Myšlienka firmy je jednoduchá – zákazník u nás nedostane len krabicu s počítačom, ale aj radu, ktorý počítač naozaj potrebuje, a niekoho, kto mu ho opraví, keď sa pokazí. Každý počítač, ktorý poskladáme, otestujeme a nainštalujeme doň systém.

Firmu financujeme zo základného imania 7 000 € a z dvoch úverov po 100 000 € od Ebanky EkF. V prvom roku plánujeme výnosy okolo 410 000 € a chceme byť v zisku už od začiatku.

1.2 Hárok s faktami

Tabuľka 1: Fakty o firme

Položka	Údaj
Obchodné meno	GioComp s.r.o.
Právna forma	spoločnosť s ručením obmedzeným
IČO	20260072
DIČ	2026000072
Sídlo	Školská 535, 072 31 Vinné
Prevádzka	predajňa so servisom v Košiciach
Spoločník a konateľ	Giorgio Fešovič, podiel 100 %
Základné imanie	7 000 €, splatené celé
Zapísaný predmet podnikania	Maloobchod – výpočtová technika
Dátum zakladateľskej listiny	3. 10. 2026
Počet zamestnancov	3 (vrátane konateľa)
Financovanie	základné imanie 7 000 € a bankový úver 200 000 € (2 × 100 000 €)

2 Popis podniku

Firmu GioComp s.r.o. založil Giorgio Fešovič zakladateľskou listinou 3. 10. 2026. Je jej jediným spoločníkom aj konateľom a v mene firmy koná sám. Základné imanie 7 000 € vložil v peniazoch a je splatené celé. Firmu sme založili preto, lebo veľké obchody predávajú počítače lacno, ale bez poradenstva a s pomalým servisom - my chceme spojiť predaj a servis na jednom mieste. Teraz je firma zapísaná v obchodnom registri, má pridelené IČO a DIČ a pripravujeme e-shop aj otvorenie predajne.

Zvolili sme s.r.o., lebo spoločník ručí za záväzky firmy len do výšky svojho vkladu a pre firemných zákazníkov aj dodávateľov pôsobí s.r.o. spoľahlivejšie ako živnosť. Sídlo firmy je vo Vinnom (okres Michalovce), predajňa však bude v Košiciach, kde je najviac zákazníkov.





V obchodnom registri máme predmet podnikania „Maloobchod - výpočtová technika“. Na opravy počítačov a predaj firmám ešte ohlásime voľné živnosti oprava a údržba počítačov a periférnych zariadení a veľkoobchod.

2.1 Ciele a plány do budúcnosti

Tabuľka 2: Ciele firmy

Obdobie	Čo chceme dosiahnuť
1. rok	spustiť e-shop a otvoriť predajňu, predať asi 300 počítačov a notebookov, urobiť asi 600 opráv, získať 15 firiem so servisnou zmluvou a byť v zisku
2. rok	začať predávať repasované počítače so zárukou
3. rok	prijať druhého servisného technika
4. rok	rozhodnúť sa, či otvoríme druhú predajňu (Prešov alebo Michalovce)

3 Analýza odvetvia

Firma podniká v predaji výpočtovej techniky a v oprave počítačov. Na Slovensku tento trh vedie internetový obchod Alza.sk, ktorý mal v roku 2025 tržby 621,3 milióna eur a okrem e-shopu má 13 predajní [1]. Najväčší kamenný predajca elektroniky je NAY, ktorý v roku 2024 prevzal aj predajne siete Datart [2]. Popri nich existuje veľa menších e-shopov a servisov.

V roku 2025 sa vo svete predalo o 8,1 % viac počítačov, čo súviselo aj s koncom podpory Windows 10 [3]. V roku 2026 však prudko zdraželi pamäte a disky a v treťom štvrťroku 2026 sa podľa spoločnosti IDC predalo asi o 20 % menej počítačov ako rok predtým [4]. Ľudia si preto nechávajú staré počítače dlhšie a viac ich opravujú alebo vylepšujú – a to je pre servis, akým bude GioComp, dobrá správa.

4 Analýza výrobku alebo služby

Ponuka GioComp sa skladá z tovaru a zo služieb:

- **počítačové zostavy na mieru** - kancelárske (od 550 €), herné (od 950 €) a výkonné na strih videa a grafiku (od 1 600 €); každú zostavu 24 hodín testujeme,
- **notebooky** – pracovné, študentské a herné,
- **komponenty a príslušenstvo** - procesory, grafické karty, pamäte, disky, monitory, klávesnice, myši,
- **servis** - diagnostika do 24 hodín, opravy, čistenie, výmena disku alebo pamäte, inštalácia systému, prenos dát a servisné zmluvy pre firmy.

Predajňa bude mať asi 70 m² a bude rozdelená na predajnú časť, dielňu na opravy a malý sklad. Vybavenie (regály, pult, pracovný stôl na opravy, náradie, počítač a pokladnica) bude stáť asi 6 000 €.

Všetok tovar je nový, od veľkých distribútorov a so zárukou výrobcu. Počítače nevyrábame, ale skladáme ich z kúpených súčiastok, takže naše „know-how“ je hlavne v tom, ako zostavu vyberieme, poskladáme a otestujeme. V budúcnosti chceme predávať aj repasované počítače a ponúkať viac servisných zmlúv pre firmy.

5 Analýza trhu

Predajňa a servis budú v Košiciach, e-shop bude predávať po celom Slovensku. V Košiciach žije 226 693 obyvateľov (údaj mesta Košice k 23. 6. 2026) [5]. Ak tento počet vydelíme priemernou veľkosťou

domácnosti na Slovensku (2,8 osoby podľa Sčítania 2021) [6], vychádza to asi na 80 962 domácností. Okrem domácností sú v Košiciach aj tisíce študentov a veľa malých firiem.

Veľkosť trhu v Košiciach sme odhadli takto (všetky vstupy okrem počtu domácností sú naše predpoklady):

Tabuľka 3: Odhad trhu v Košiciach

Výpočet	Hodnota
Počet domácností	80 962
z toho s počítačom alebo notebookom (80 %)	64 770
nový počítač si kúpia raz za 5 rokov, teda ročne	12 954
× priemerná cena 800 €	10 363 136 €
+ 30 % na príslušenstvo a opravy = trh za rok	**13 472 077 €**

Zákazníci na tomto trhu chcú hlavne dobrú cenu, ale aj radu pri výbere a rýchlu opravu, keď sa počítač pokazí. Práve to – poradenstvo, počítače na mieru a servis do 24 hodín – je to, čím chceme zaujať.

Naša predajňa by mala mať v prvom roku tržby asi 164 000 €, čo je približne **1,2 % trhu v Košiciach**. Viac ako pár percent si malá nová firma na takom trhu nemôže reálne sľubovať.

Predaj tovaru chceme každý rok zvyšovať o 8 až 12 %, služby rýchlejšie, o 10 až 20 % ročne, lebo ľudia budú počítače viac opravovať. Z tržieb chceme 45 % získať cez e-shop, 40 % v predajni a 15 % predajom firmám. K nákupnej cene tovaru pridávame v priemere 25 %, väčšiu maržu majú služby.

6 Analýza spotrebiteľa

Zákazníkov sme rozdelili do troch skupín:

1. Študenti a domácnosti - v Košiciach je asi 81 000 domácností a veľa vysokoškolákov. Ide o mužov aj ženy vo veku hlavne 18 – 30 rokov a nad 45 rokov. Študenti majú nízky príjem, domácnosti zarábajú zvyčajne okolo priemernej mzdy (na Slovensku 1 864 € v roku 2025) [7]. Hľadajú dobrý počítač za rozumnú cenu a potrebujú poradiť.

2. Hráči a tvorcovia -prevažne mladí muži vo veku 16 – 35 rokov, študenti, grafici, programátori. Chcú výkonný počítač na hry alebo strih videa a sú ochotní zaplatiť viac. Nakupujú najmä online a čítajú recenzie.

3. Malé firmy a živnostníci - v Košickom kraji je viac ako 27 000 podnikov (údaj za rok 2020) [8]. O nákupe rozhoduje majiteľ (muž aj žena, 30 – 55 rokov). Potrebujú spoľahlivé počítače a rýchly servis, lebo nemajú vlastného IT pracovníka.

Úžitok pre zákazníka je hlavne v tom, že nemusí sám rozumieť počítačom – poradíme mu, nepredáme mu zbytočne drahý počítač a pri poruche nečaká týždne na opravu.

7 Analýza konkurencie

Konkurentov sme rozdelili podľa toho, ako predávajú:

Tabuľka 4: Hlavní konkurenti

Skupina	Príklad	Silné / slabé stránky	Servis	Podiel*
online líder	Alza.sk	nízke ceny a veľký výber / bez poradenstva	cez reklamácie	35 %
kamenný reťazec	NAY	veľa predajní / malý výber komponentov	pomalý	15 %
IT e-shopy	Datacomp a iné	lacné komponenty / chýba servis v Košiciach	nie	20 %
zahraničné e-shopy	online platformy	lacné príslušenstvo / dlhé doručenie	nie	10 %
lokálne servisy	malé košické firmy	osobný prístup / slabý e-shop	áno	18,8 %
naša firma	GioComp s.r.o.	servis, PC na mieru / nová značka	do 24 hodín	1,2 %

*Zdroj: vlastný odhad; *podiel na trhu v Košiciach – presné čísla konkurenti nezverejňujú*

Cenou nedokážeme konkurovať Alze, ktorá je na trhu najväčšia [1]. Preto sa zameriame na to, čo veľké firmy neponúkajú: osobné poradenstvo, zostavy na mieru a rýchly servis priamo v Košiciach. Oproti malým servisom budeme mať výhodu v e-shope a v tom, že tovar budeme mať skladom.

8 Marketingový plán a stratégia

8.1 Vstup na trh

Po spustení e-shopu otvoríme predajňu a prvý týždeň ponúkneme bezplatnú diagnostiku a čistenie počítačov, aby nás ľudia spoznali. Firmy budeme oslovovať osobne s ponukou servisnej zmluvy.

8.2 Produkt a balenie

Predávame počítač spolu so službou – test, inštaláciu, prenos dát a pri zostavách na mieru aj rok bezplatného čistenia. Počítače balíme do pôvodných krabíc s ochrannou výplňou.

8.3 Cena

Tabuľka 5: Ceny služieb

Služba	Cena
Diagnostika (pri oprave zadarmo)	20 €
Inštalácia systému	35 €
Čistenie počítača	39 €
Poskladanie PC z našich súčiastok	zadarmo
Servisná zmluva pre firmu	od 59 € mesačne

8.4 Predaj a distribúcia

E-shop s doručením kuriérom alebo do výdajných boxov po celom Slovensku, predajňa v Košiciach a osobný predaj firmám.

8.5 Záruka a servis

Na tovar dávame záruku 24 mesiacov a reklamácie vybavujeme priamo v predajni. Tovar z e-shopu môže zákazník vrátiť do 14 dní bez udania dôvodu.

8.6 Reklama a propagácia

Budeme využívať reklamu na Google, porovnávače cien, Instagram a TikTok (videá zo skladania počítačov), spoluprácu s hráčskou komunitou a letáky pre firmy. Na propagáciu plánujeme 6 200 € ročne.

9 Výrobný plán

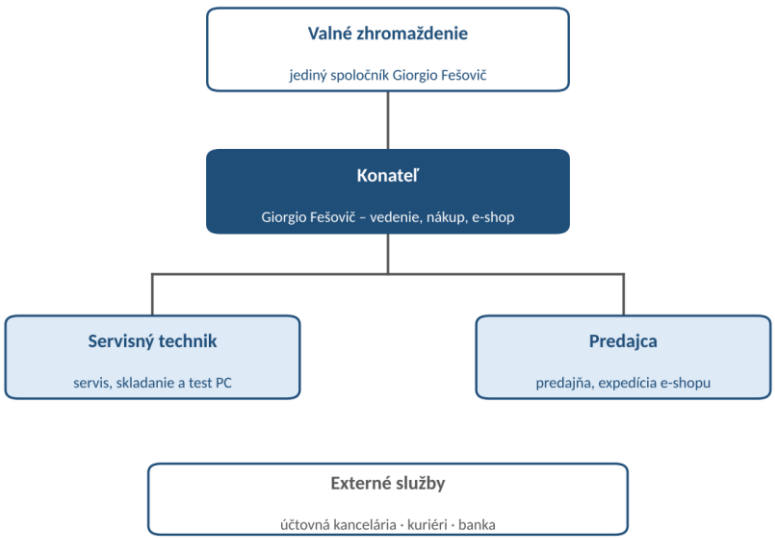
Počítače nevyrábame, ale skladáme. Postup pri zostave na mieru:

1. objednávka a kontrola, či súčiastky spolu fungujú,
2. objednanie chýbajúcich súčiastok od distribútora (1 – 2 dni),
3. poskladanie počítača a inštalácia systému,
4. 24-hodinový test a odovzdanie zákazníkovi alebo odoslanie.

Jeden technik zvládne poskladať 2 – 3 počítače denne popri opravách. Na sklade budeme mať najpredávanejší tovar v hodnote asi 14 000 €, ostatný objednáme až podľa objednávky.

10 Organizačná štruktúra a manažment

Firmu na 100 % vlastní Giorgio Fešovič, ktorý je zároveň konateľom. Študuje na Ekonomickej fakulte Technickej univerzity v Košiciach, kde získal vedomosti z ekonomiky podniku, účtovníctva a ekonomických informačných systémov.



Obrázok 1: Organizačná schéma GioComp s.r.o.

Tabuľka 6: Zamestnanci a mzdy v 1. roku

Pozícia	Úlohy	Hrubá mzda	S odvodmi
Konateľ	vedenie firmy, nákup, e-shop, firmy	1 450 €	1 975 €
Servisný technik	opravy, skladanie a test počítačov	1 300 €	1 771 €
Predajca	predajňa, poradenstvo, balenie objednávok	1 150 €	1 566 €
Spolu za mesiac		**3 900 €**	**5 312 €**

Mzdy sú nad minimálnymi mzdovými nárokmi na rok 2027 [9] a každý rok ich chceme zvýšiť asi o 5 %. V 3. roku plánujeme prijať druhého technika.

11 Administrácia

Firmu riadi konateľ – rozhoduje o nákupe, cenách, reklame a investíciách. Technik rozhoduje o tom, ako opraví počítač, a predajca vybavuje bežný predaj a reklamácie do 300 €. Účtovníctvo, mzdy a dane nám bude robiť externá účtovná kancelária, účet máme vo Virtuálnej banke EKF. Objednávky evidujeme v e-shope a tržby v predajni cez pokladnicu eKasa.

12 Dopad na životné prostredie

Firma nič nevyrába, ale predáva elektroniku, preto pri kúpe nového zariadenia bezplatne zoberieme staré a odovzdáme ho na recykláciu. Opravami a vylepšením starších počítačov pomáhame, aby vznikalo menej elektroodpadu. Krabice od dodávateľov používame znova na balenie a faktúry posielame elektronicky.

13 Časový harmonogram

Príprava (rok 2026):

- 3. 10. 2026 – zakladateľská listina a návrh na zápis do obchodného registra,
- do 18. 10. 2026 – pridelenie IČO a DIČ, bankový účet,
- do 1. 11. 2026 – webová stránka,
- do 8. 11. 2026 – e-shop naplnený tovarom,
- pred otvorením predajne – ohlásenie ďalších živností, prijatie úverov, nájom a zariadenie predajne, nákup tovaru, výber zamestnancov.

Prevádzka:

- 1. rok – otvorenie predajne, prvé servisné zmluvy s firmami,
- každý štvrťrok – splátka úveru 5 000 €,
- 2. rok – predaj repasovaných počítačov,
- 3. rok – druhý servisný technik,
- 4. rok – rozhodnutie o druhej predajni.

14 Rizikové faktory – SWOT analýza

Najväčšie riziká sú tri: veľké e-shopy môžu znížiť ceny, súčiastky môžu ešte viac zdražieť a na začiatku nás ľudia nebudú poznať. Najhorší prípad sme si prepočítali – keby sme v prvom roku predali o 15 % menej, boli by sme v strate asi 500 €. Vtedy by sme znížili výdavky na reklamu a nepribrali ďalšieho zamestnanca.

Pri SWOT analýze sme každému faktoru dali váhu (spolu 1) a hodnotenie od 1 do 5.

Tabuľka 7: Silné stránky

Faktor	Váha	Hodnotenie	Spolu
Odborné znalosti hardvéru a skladania PC	0,30	5	1,50
Osobný prístup a vlastný technik pre zákazníka	0,25	5	1,25
Kombinácia e-shopu, predajne a servisu	0,25	4	1,00
Nízke fixné náklady malej firmy	0,20	3	0,60
Spolu	**1,00**		**4,35**

Tabuľka 8: Slabé stránky

Faktor	Váha	Hodnotenie	Spolu
Nová, zatiaľ neznáma značka	0,35	4	1,40
Nižšia nákupná sila – horšie nákupné ceny	0,30	4	1,20
Malý tím – závislosť od kľúčových ľudí	0,20	3	0,60
Vysoký bankový úver (200 000 €), ktorý treba splácať	0,15	3	0,45
Spolu	**1,00**		**3,65**

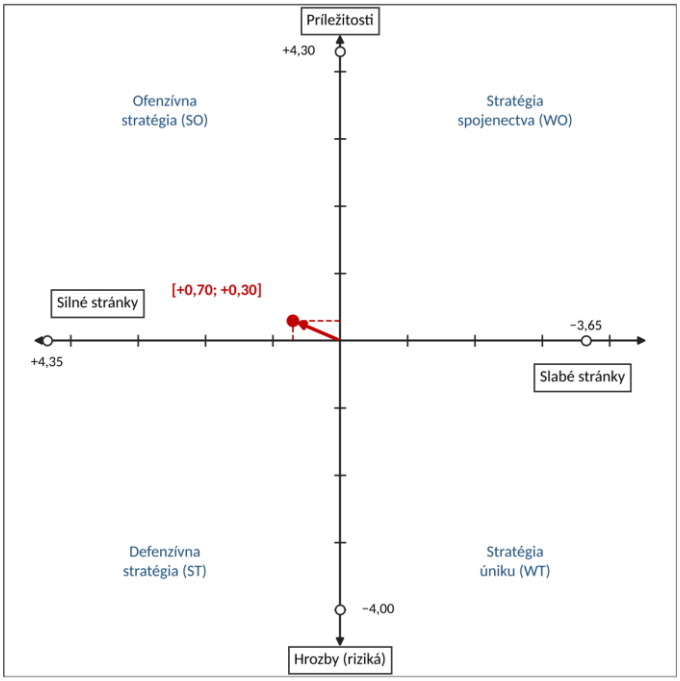
Tabuľka 9: Príležitosti

Faktor	Váha	Hodnotenie	Spolu
Rast online nákupu elektroniky	0,25	4	1,00
Záujem o výkonné PC na hry, tvorbu a AI	0,25	4	1,00
Dlhšie používanie zariadení – dopyt po upgrade a servise	0,30	5	1,50
Nedostatočná digitalizácia malých firiem	0,20	4	0,80
Spolu	**1,00**		**4,30**

Tabuľka 10: Hrozby

Faktor	Váha	Hodnotenie	Spolu
Cenová vojna veľkých e-shopov	0,35	5	1,75
Rast cien pamätí a pokles trhu PC v roku 2026	0,30	4	1,20
Rast miezd, odvodov a daňového zaťaženia	0,20	3	0,60
Pokles kúpyschopnosti domácností	0,15	3	0,45
Spolu	**1,00**		**4,00**

Na vodorovnú os dávame silné a slabé stránky: 4,35 − 3,65 = **0,70**. Na zvislú os príležitosti a hrozby: 4,30 − 4,00 = **0,30**.



Obrázok 2: Grafické vyhodnotenie SWOT analýzy

Výsledok je v kvadrante silných stránok a príležitostí, takže pre firmu je vhodná **ofenzívna stratégia**. Chceme využiť to, čo vieme (poradenstvo, servis), na to, aby sme získali zákazníkov, ktorí si počítač radšej opravia alebo vylepšia. Bod je však blízko stredu, preto budeme rásť postupne a hlavne z vlastného zisku.

15 Finančný plán

15.1 Predpoklady

- plán je na prvé 4 roky podnikania, sumy sú bez DPH,
- zákazníci platia pri nákupe a tovar platíme pri nákupe,
- odvody zamestnávateľa 36,2 % z hrubej mzdy (sadzby platné v roku 2026), daň z príjmov 21 % [10],
- úver 200 000 € (2 × 100 000 €) od Ebanky EkF; banka neurčila úrok ani splátky, preto úroky nerátame a počítame so splátkou 5 000 € každý štvrťrok, teda 20 000 € ročne (náš predpoklad),
- náklady na založenie 1 000 € (podľa zakladateľskej listiny) sú náklad ešte pred prvým rokom.

15.2 Potrebný kapitál

Tabuľka 11: Na čo potrebujeme peniaze

Položka	Suma
Vybavenie predajne a dielne	6 000 €
Prvý nákup tovaru	14 000 €
Založenie firmy	1 000 €
Rezerva na účte	186 000 €
Spolu	**207 000 €**

Tabuľka 12: Odkiaľ peniaze máme

Zdroj	Suma
Základné imanie	7 000 €
Bankový úver (2 × 100 000 €)	200 000 €
Spolu	**207 000 €**

15.3 Výnosy, náklady a zisk

Tabuľka 13: Plánovaný výkaz ziskov a strát

Položka	1. rok	2. rok	3. rok	4. rok
Tržby za tovar	368 000 €	412 160 €	453 376 €	489 646 €
Tržby za služby	42 000 €	50 400 €	57 960 €	63 756 €
Výnosy spolu	**410 000 €**	**462 560 €**	**511 336 €**	**553 402 €**
Náklady na predaný tovar	294 400 €	329 728 €	359 822 €	388 608 €
Mzdy a odvody	63 742 €	66 929 €	93 700 €	98 391 €
Nájom, energie, reklama a iné	34 907 €	36 868 €	38 769 €	40 536 €
Odpisy	1 500 €	1 500 €	1 500 €	1 500 €
Zisk pred zdanením	15 451 €	27 535 €	17 545 €	24 367 €
Daň 21 %	3 245 €	5 782 €	3 684 €	5 117 €
Zisk po zdanení	**12 206 €**	**21 753 €**	**13 861 €**	**19 250 €**

Firma je v zisku všetky štyri roky. V 3. roku zisk klesne, pretože prijmeme druhého technika. Zisk nebudeme vyplácať – po prídele 5 % do rezervného fondu ho necháme vo firme.

15.4 Súvaha

Tabuľka 14: Súvaha na začiatku a na konci 1. roka

Položka	Začiatok 1. roka	Koniec 1. roka
Vybavenie (po odpisoch)	6 000 €	4 500 €
Tovar na sklade	14 000 €	14 000 €
Peniaze	186 000 €	182 951 €
Majetok spolu	**206 000 €**	**201 451 €**
Základné imanie	7 000 €	7 000 €
Strata pred začatím činnosti (založenie)	−1 000 €	−1 000 €
Zisk 1. roka	0 €	12 206 €
Bankový úver	200 000 €	180 000 €
Daň na zaplatenie	0 €	3 245 €
Zdroje spolu	**206 000 €**	**201 451 €**

15.5 Cash-flow

Tabuľka 15: Peniaze v 1. roku po štvrťrokoch

	1. štvrťrok	2. štvrťrok	3. štvrťrok	4. štvrťrok
Stav na začiatku	186 000 €	179 923 €	175 972 €	175 210 €
Príjmy	82 000 €	90 200 €	102 500 €	135 300 €
Výdavky	83 077 €	89 151 €	98 262 €	122 559 €
Splátky úveru	5 000 €	5 000 €	5 000 €	5 000 €
Stav na konci	**179 923 €**	**175 972 €**	**175 210 €**	**182 951 €**

Peňazí máme vďaka úveru dosť. Väčšinu necháme ako rezervu na účte, z ktorej splácame úver, a podľa potreby z nej dokúpime tovar. Na konci 1. roka bude na účte 182 951 €, na konci 4. roka asi 179 559 € a z úveru ešte zostane splatiť 120 000 €.

15.6 Bod zvratu

Aby firma nebola v strate, potrebuje ročné výnosy aspoň 350 401 €. Plánujeme 410 000 €, teda sme nad bodom zvratu asi o 17 %.

16 Prílohy

1. Zakladateľská listina GioComp s.r.o. zo dňa 3. 10. 2026
2. Návrh na zápis spoločnosti s ručením obmedzeným do obchodného registra zo dňa 3. 10. 2026

17 Zoznam použitej literatúry

[1] CZECHCRUNCH: Alza vládne i na Slovensku. Vyrostla na 15 miliard a reaguje na čínská tržiště: Cenou soupeřit nebudeme [online]. 2026. [cit. 2026-10-24]. Dostupné na internete: < https://cc.cz/alza-vladne-i-na-slovensku-vyrostla-na-15-miliard-a-reaguje-na-cinska-trziste-cenou-souperit-nebudeme/ >.

[2] STARTITUP: Známy obchod s elektronikou definitívne zmizol zo Slovenska: Vieme, čo všetko to znamená pre zákazníkov [online]. 2024. [cit. 2026-10-24]. Dostupné na internete: < https://www.startitup.sk/znamy-obchod-s-elektronikou-definitivne-zmizol-zo-slovenska-vieme-co-vsetko-to-znamena-pre-zakaznikov/ >.

[3] SECTOR.SK: PC trh ku koncu roka rástol, dôvodom je strach z pamäťovej krízy, ale aj prechod na Windows 11 [online]. 2026. [cit. 2026-10-24]. Dostupné na internete: < https://www.sector.sk/novinka/322094/pc-trh-ku-koncu-roka-rastol-dovodom-je-strach-z-pamatovej-krizy-ale-aj-prechod-na-windows-11.htm >.

[4] SVETAPPLE.SK: Dodávky počítačov v roku 2026 prudko klesli. Apple sa však drží [online]. 2026. [cit. 2026-10-24]. Dostupné na internete: < https://svetapple.sk/zariadenia/mac/pocitace-zazivaju-brutalny-prepad-apple-vsak-ziskava-podiel/ >.

[5] MESTO KOŠICE: Komunálne voľby 2026 – oznámenie o počte obyvateľov mesta Košice ku dňu vyhlásenia volieb do orgánov samosprávy obcí [online]. Košice, 2026. [cit. 2026-10-24]. Dostupné na internete: < https://www.kosice.sk/clanok/komunalne-volby-2026-oznamenie-o-pocte-obyvatelov-mesta-kosice-ku-dnu-vyhlasenia-volieb-do-organov-samospravy-obci >.

[6] ŠTATISTICKÝ ÚRAD SLOVENSKEJ REPUBLIKY: Statistical Office of the SR published the basic data on households [online]. Sčítanie obyvateľov, domov a bytov 2021. [cit. 2026-10-24]. Dostupné na internete: < https://www.scitanie.sk/en/press-news/statistical-office-of-the-sr-published-the-basic-data-on-households >.

[7] TASR: Mzdy v okresoch sa v roku 2025 výrazne líšili [online]. Teraz.sk, 2026. [cit. 2026-10-24]. Dostupné na internete: < https://www.teraz.sk/ekonomika/mzdy-v-okresoch-sa-v-roku-2025-vyrazne/981801-clanok.html >.

[8] TASR: Počet podnikov vlani vzrástol o 4,8 % [online]. Teraz.sk, 2021. [cit. 2026-10-24]. Dostupné na internete: < https://www.teraz.sk/ekonomika/pocet-podnikov-vlani-vzrastol-o-48-/535817-clanok.html >.

[9] PODNIKAJTE.SK: Minimálna mzda podľa stupňov náročnosti v roku 2027 (minimálne mzdové nároky) [online]. 2026. [cit. 2026-10-24]. Dostupné na internete: < https://www.podnikajte.sk/pracovne-pravo-bozp/minimalna-mzda-podla-stupnov-narocnosti-2027-minimalne-mzdove-naroky >.

[10] PODNIKAJTE.SK: Sadzby dane z príjmov právnických osôb a daňová licencia v roku 2026 [online]. 2026. [cit. 2026-10-24]. Dostupné na internete: < https://www.podnikajte.sk/dan-z-prijmov/sadzby-dane-z-prijmov-pravnickych-osob-danova-licencia-2026 > .