Technická univerzita v Košiciach
Ekonomická fakulta

Podnikateľský zámer
Zyrka s.r.o.

Vypracovala: Anna Vojtko · 3. ročník, financie, bankovníctvo, investovanie

Predmet: Ekonomické informačné systémy · 2026/2027

Košice, október 2026

Obsah

1. Úvodné náležitosti ... 3
1.1 Stručné zhrnutie ... 3
1.2 Hárok s faktami ... 3
2. Popis podniku ... 4
2.1 Ciele ... 4
3. Analýza odvetvia ... 5
4. Analýza výrobku alebo služby ... 6
5. Analýza trhu ... 7
5.1 Potenciálny trh a jeho charakteristiky ... 7
5.2 Podiel na trhu ... 7
5.3 Trendy a rastový potenciál ... 7
5.4 Predaj, distribúcia a zisky ... 7
6. Analýza spotrebiteľa ... 8
7. Analýza konkurencie ... 9
8. Marketingový plán ... 10
9. Organizačná štruktúra a manažment ... 11
10. Administrácia a životné prostredie ... 12
11. Časový harmonogram ... 13
12. Rizikové faktory - SWOT analýza ... 14
13. Finančný plán ... 16
13.1 Štartovací kapitál ... 16
13.2 Výnosy a náklady ... 16
13.3 Súvaha ... 17
13.4 Peňažné toky ... 17
14. Prílohy ... 18
15. Zoznam použitej literatúry ... 19

1. Úvodné náležitosti

1.1 Stručné zhrnutie

Spoločnosť Zyrka s.r.o. so sídlom na Hlavnej ulici v Košiciach prináša kanceláriám, školám aj ľuďom pracujúcim z domu všetko, čo potrebujú na tlač, kopírovanie a spracovanie dokumentov - od tlačiarne cez tonery a papier až po servis. Obchodnou myšlienkou je „kancelária bez starostí“: ponúkame službu Tonerová stráž (toner pošleme skôr, ako dôjde) a Tlač za paušál (firma si tlačiareň prenajme a platí mesačne). Tovar budeme predávať cez e-shop a v showroome v Košiciach. E-shop spustíme ako prvý, showroom otvoríme po zariadení priestorov.





Spoločnosť bude financovaná základným imaním 7 000 EUR a bankovým úverom 200 000 EUR (dva úvery po 100 000 EUR od Ebanky EkF), spolu 207 000 EUR. V prvom roku plánujeme výnosy približne 290 000 EUR a dosiahnutie zisku.

1.2 Hárok s faktami

Tabuľka 1: Hárok s faktami

Údaj	**Obsah**
Obchodné meno	Zyrka s.r.o.
Právna forma	spoločnosť s ručením obmedzeným
IČO / DIČ	20260073 / 2026000073
Sídlo	Hlavná 10, 040 01 Košice
Konateľka a spoločníčka	Anna Vojtko (100 %)
Základné imanie	7 000 EUR
Predmet podnikania	Maloobchod - kancelárska technika
Založenie	2. 10. 2026
Zamestnanci	3
Spôsob financovania	základné imanie 7 000 EUR a bankový úver 200 000 EUR (2 × 100 000 EUR), spolu 207 000 EUR

2. Popis podniku

Zakladateľskú listinu podpísala jediná zakladateľka Anna Vojtko 2. 10. 2026 a v ten istý deň podala návrh na zápis spoločnosti do obchodného registra. Základné imanie 7 000 EUR je tvorené peňažným vkladom spoločníčky, ktorý je splatený v plnej výške. Náklady na založenie a vznik spoločnosti sú podľa zakladateľskej listiny 1 000 EUR.

Spoločnosť je zatiaľ v prípravnej fáze, historické údaje o hospodárení nemá a všetky čísla v pláne sú plánované hodnoty.

Spoločnosť s ručením obmedzeným sme zvolili, lebo spoločníčka ručí len do výšky nesplateného vkladu, s.r.o. je pre firemných a verejných odberateľov dôveryhodnejšou formou ako živnosť a umožňuje neskôr prijať ďalšieho spoločníka. Najvyšším orgánom je valné zhromaždenie, jeho pôsobnosť vykonáva jediná spoločníčka. Štatutárnym orgánom je konateľka, ktorá koná samostatne. Spoločnosť vytvára rezervný fond: 5 % z čistého zisku každý rok, kým fond nedosiahne 10 % základného imania.

V obchodnom registri máme zapísaný predmet podnikania **Maloobchod - kancelárska technika**. Keďže chceme predávať aj firmám, prenajímať tlačiarne a opravovať ich, pred začatím týchto činností ohlásime ešte voľné živnosti veľkoobchod, oprava a údržba kancelárskych strojov a zariadení a prenájom hnuteľných vecí.

2.1 Ciele

Krátkodobé ciele (1. rok):

- otvoriť showroom a spustiť e-shop,
- získať 40 klientov v programe Tonerová stráž a prenajať 6 tlačiarní,
- dosiahnuť zisk už v prvom roku.

Dlhodobé ciele (2. - 4. rok):

- v 2. roku prenajímať 12 zariadení a mať zmluvy so školami,
- v 3. roku dosiahnuť, aby služby tvorili viac ako 20 % výnosov,
- do 4. roka mať 22 prenajatých zariadení a stať sa spoľahlivým dodávateľom kancelárskej techniky pre malé firmy v Košiciach.

3. Analýza odvetvia

Tlačiarne a kopírky nie sú nový produkt, ale firmy, školy aj úrady ich stále potrebujú. Dopyt preto vzniká hlavne pri nákupe tonerov a papiera, výmene starých zariadení a servise.

Firmy však tlačia čoraz menej, najmä preto, že od roku 2027 budú na Slovensku povinné elektronické faktúry [1]. Zároveň rastú ceny elektroniky aj mzdy, od roku 2027 bude minimálna mzda 972 eur [2]. Pre malé firmy je preto výhodnejšie zariadenie si prenajať a servis si objednať, ako mať vlastného technika.

Tovar sa čoraz viac predáva cez internet. Najväčším e-shopom na Slovensku je Alza.sk, ktorá však neponúka servis priamo u zákazníka [3]. Servis ponúkajú autorizovaní predajcovia, tí sa ale zameriavajú hlavne na väčšie firmy. Pre malé kancelárie tak na trhu vzniká priestor, ktorý chceme využiť.

4. Analýza výrobku alebo služby

Naša ponuka:

- tlačiarne, multifunkčné zariadenia, kopírky a skenery,
- tonery, náplne a papier - originálne aj lacnejšie kompatibilné,
- skartovačky, laminovačky, viazačky, kalkulačky a ďalšia kancelárska technika,
- **Tonerová stráž** - toner pošleme automaticky skôr, ako zákazníkovi dôjde,
- **Tlač za paušál** - prenájom tlačiarne za mesačný poplatok, v ktorom je toner aj servis,
- **servis do 48 hodín** v Košiciach a okolí a odvoz starých tonerov na recykláciu.

Showroom so skladom bude mať asi 60 m². Predpokladáme, že bude na adrese sídla. Tlačiarne na prenájom budeme kupovať, až keď podpíšeme zmluvu so zákazníkom (asi 1 800 EUR za kus).

Predávame nový tovar so zárukou výrobcu. Prenajaté tlačiarne zostávajú majetkom našej firmy, preto sa o ich servis staráme sami. Do budúcnosti chceme ponuku rozšíriť o skenovanie a archiváciu dokumentov.

5. Analýza trhu

5.1 Potenciálny trh a jeho charakteristiky

Našimi hlavnými zákazníkmi budú malé a stredné firmy, školy a úrady v Košiciach a okolí, doplnkovo aj domácnosti. V Košickom kraji je viac ako 27 000 podnikov a v Košiciach žije 226 693 obyvateľov [4] [5]. Počet domácností sme odhadli tak, že počet obyvateľov sme vydelili priemernou veľkosťou domácnosti na Slovensku (2,8 osoby podľa Sčítania 2021), čo je približne 80 962 domácností [6].

Firmy potrebujú pravidelne tlačiť faktúry, zmluvy a dokumenty, preto kupujú tonery a papier a potrebujú servis tlačiarní. Domácnosti nakupujú hlavne tonery a náplne do domácich tlačiarní. Veľkosť trhu sme odhadli takto:

- firmy: 27 000 × 450 EUR ročne = 12 150 000 EUR,
- domácnosti: 80 962 × 30 EUR ročne = 2 428 860 EUR,
- **spolu približne 14 578 860 EUR ročne.**

Sumy 450 EUR a 30 EUR sú náš odhad priemerných ročných výdavkov na tlač.

Zákazníci na tomto trhu chcú hlavne, aby tlačiareň fungovala a toner nikdy nedošiel. Na túto potrebu reagujeme službami Tonerová stráž (toner pošleme skôr, ako dôjde), Tlač za paušál (prenájom tlačiarne aj so servisom) a servis do 48 hodín.

5.2 Podiel na trhu

V prvom roku chceme v regióne (predaj firmám a showroom) dosiahnuť tržby približne 203 000 EUR, čo je asi **1,4 % trhu**. Ďalšie tržby získame cez e-shop po celom Slovensku. Pre novú a malú firmu považujeme takýto podiel za reálny.

5.3 Trendy a rastový potenciál

Firmy tlačia čoraz menej, najmä kvôli elektronickým faktúram, preto predaj tonerov a papiera bude rásť len pomaly, plánujeme 4 až 7 % ročne. Rastový potenciál vidíme hlavne v službách. Firmy si čoraz častejšie radšej tlačiareň prenajmú a servis objednajú, ako by ju kupovali, preto chceme služby zvyšovať o 15 až 35 % ročne.

5.4 Predaj, distribúcia a zisky

Tovar budeme predávať tromi spôsobmi: priamo firmám a inštitúciám (asi 55 % tržieb), cez e-shop s doručením po celom Slovensku (30 %) a v showroome v Košiciach (15 %). K nákupnej cene tovaru pridávame v priemere 32 %. Najväčší zisk očakávame zo spotrebného materiálu a zo služieb, pri predaji samotných tlačiarní je marža nižšia.

6. Analýza spotrebiteľa

Tabuľka 2: Naši zákazníci

Skupina	Kto to je	Čo potrebuje
Malé firmy	kancelárie, účtovníci, ambulancie; rozhoduje majiteľ alebo asistentka (30 - 55 rokov)	aby tlačiareň fungovala a toner nikdy nedošiel
Školy a úrady	základné a stredné školy, obecné úrady	nízku cenu a spoľahlivé dodávky
Domácnosti	asi 81 000 domácností v Košiciach - ľudia pracujúci z domu a študenti (20 - 45 rokov), príjem okolo priemernej mzdy [7]	lacné tonery a radu pri výbere tlačiarne

Medzi zákazníkmi budú muži aj ženy - vo firmách o nákupe často rozhoduje asistentka alebo office manažérka, pri domácnostiach je to vyrovnané.

Zákazník od nás získa hlavne ušetrený čas, nemusí sledovať tonery ani hľadať opravára.

7. Analýza konkurencie

Tabuľka 3: Konkurencia

Konkurent	Výhody	Nevýhody	Odhad podielu
Veľké e-shopy (Alza.sk)	nízke ceny	žiadny servis u zákazníka	30 %
Autorizovaní predajcovia tlačiarní	profesionálny servis	drahé, pre veľké firmy	25 %
E-shopy s tonermi	veľmi lacné tonery	žiadny servis, žiadny kontakt	15 %
Papiernictvá	blízko, drobný tovar	nemajú techniku ani servis	15 %
Ostatní (servisní technici)	osobný kontakt	malý sortiment	13,6 %
Zyrka s.r.o.	servis, prenájom, Tonerová stráž	nová firma	1,4 %

Zdroj: vlastný odhad

Veľké e-shopy sú lacné, ale servis neponúkajú. Autorizovaní predajcovia servis majú, ale sú drahí a malá kancelária pre nich nie je dôležitá. My chceme byť niekde medzi tým - ponúkať servis a prenájom za rozumnú cenu aj pre malé firmy.

8. Marketingový plán

Produkt: nepredávame len tlačiareň, ale celé riešenie: zariadenie, toner a servis.

Cena: k nákupnej cene pridávame priemerne 32 %. Tlač za paušál stojí od 29 EUR mesačne + 0,012 EUR za stranu, servisný výjazd 25 EUR + 30 EUR za hodinu práce.

Miesto: e-shop pre celé Slovensko, showroom v Košiciach a osobné návštevy firiem.

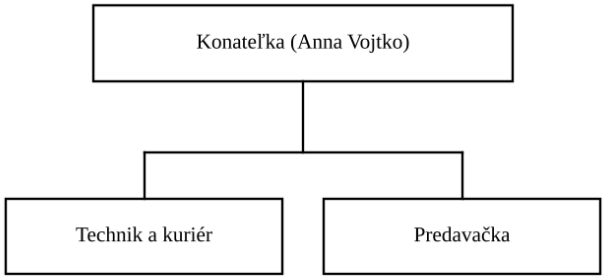
Propagácia: reklama na Google, Facebook a Instagram, LinkedIn, letáky a osobné stretnutia s firmami. Prvých 20 firiem dostane 3 mesiace servisu zvýhodnene. Rozpočet je 4 800 EUR ročne.

Záruka a servis: na všetok tovar platí záruka 24 mesiacov, reklamácie vybavujeme v showroome. Zmluvným klientom garantujeme príchod technika do 24 hodín, pri prenajatých tlačiarňach je servis v cene.

Balenie: tovar dodávame v pôvodných obaloch výrobcu.

9. Organizačná štruktúra a manažment

Firmu na 100 % vlastní Anna Vojtko, študentka Ekonomickej fakulty TUKE, ktorá je zároveň konateľkou. Počas štúdia na Ekonomickej fakulte získala vedomosti z ekonomiky podniku, účtovníctva, marketingu a ekonomických informačných systémov, ktoré využije pri vedení firmy.



Obrázok 1: Organizačná štruktúra

Tabuľka 4: Zamestnanci

Pracovník	**Čo robí**	**Hrubá mzda**
Konateľka	obchod, zákazníci, nákup, e-shop	1 400 EUR
Technik a kuriér	servis, inštalácie, rozvoz	1 250 EUR
Predavačka	showroom, objednávky, sklad	1 120 EUR
Spolu		**3 770 EUR**

Zdroj: vlastné spracovanie; mzdy sú stanovené nad minimálnymi mzdovými nárokmi na rok 2027 [2]

Technik bude jazdiť vlastným autom a firma mu bude preplácať cestovné náhrady. Pri raste počtu prenajatých zariadení zvážime prijatie ďalšieho technika, prípadne brigádnika na rozvoz.

10. Administrácia a životné prostredie

O dôležitých veciach (nákup, ceny, zmluvy) rozhoduje konateľka. Technik rozhoduje o postupe opráv a predavačka vybavuje bežný predaj a reklamácie. Účtovníctvo nám bude viesť externá účtovná kancelária, účet máme vo Virtuálnej banke EKF. Tržby v showroome budeme evidovať v pokladnici eKasa.

Na životné prostredie myslíme tak, že staré tlačiarne a prázdne tonery od zákazníkov zoberieme na recykláciu, ponúkame recyklované tonery a papier a firmám radíme, ako tlačiť menej.

11. Časový harmonogram

Tabuľka 5: Harmonogram

Termín	Činnosť
2. 10. 2026	zakladateľská listina, návrh na zápis do OR
do 18. 10. 2026	IČO, DIČ, bankové účty a úvery od Ebanky EkF
do 8. 11. 2026	web a e-shop
pred otvorením showroomu	prenájom priestorov, nákup tovaru, výber zamestnancov a ohlásenie ďalších živností
začiatok 1. roka	otvorenie showroomu, spustenie Tonerovej stráže
v priebehu 1. roka	prvé prenajaté tlačiarne
2. rok	zmluvy so školami, 12 prenajatých zariadení
každý štvrťrok	splátka úveru 5 000 EUR

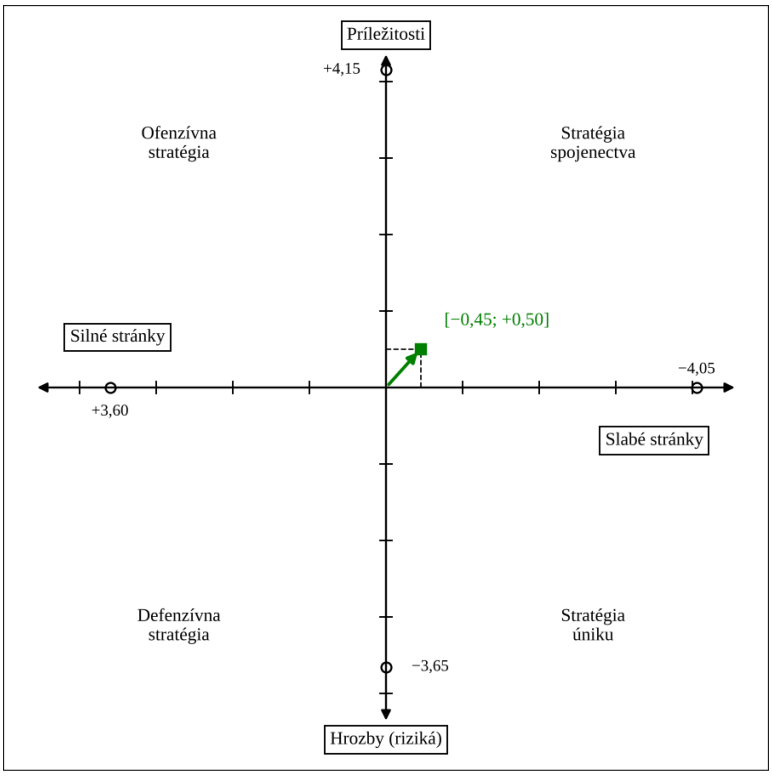
12. Rizikové faktory - SWOT analýza

Najväčšie riziko je, že firmy budú tlačiť stále menej, a že na začiatku nás nikto nebude poznať. Ďalším rizikom je, že kúpime tlačiarne na prenájom a zákazník ich nebude chcieť, preto ich kupujeme až po podpise zmluvy. Ak by sme v prvom roku predali o 15 % menej, mali by sme stratu asi 8 000 EUR, ktorú by sme pokryli z rezervy na účte. Úver 200 000 EUR musíme splácať aj vtedy, keď sa nám nebude dariť, preto rezervu neminieme na zbytočné nákupy.

Tabuľka 6: SWOT analýza

Faktor	Váha	Body	Výsledok
Komplexná ponuka - technika, materiál aj servis	0,30	4	1,20
Služby Tonerová stráž a Tlač za paušál	0,30	4	1,20
Showroom v centre Košíc	0,20	3	0,60
Dostatok peňazí na rozbeh vďaka úveru	0,20	3	0,60
Silné stránky spolu	**1,00**		**3,60**
Nová značka bez referencií	0,30	4	1,20
Malý tím - jediný technik	0,25	4	1,00
Vysoký úver 200 000 EUR, ktorý treba splácať	0,25	5	1,25
Slabšia vyjednávacia pozícia u distribútorov	0,20	3	0,60
Slabé stránky spolu	**1,00**		**4,05**
Firmy chcú tlač ako službu, nie vlastné zariadenia	0,35	5	1,75
Rast nákupov firiem cez internet	0,25	4	1,00
Outsourcing pri rastúcich nákladoch práce	0,20	4	0,80
Tlak na recykláciu a úsporu materiálu	0,20	3	0,60
Príležitosti spolu	**1,00**		**4,15**
Pokles objemu tlače (e-faktúry od roku 2027)	0,35	4	1,40
Cenový tlak veľkých e-shopov	0,30	4	1,20
Výkyvy cien a dostupnosti tovaru	0,20	3	0,60
Zmeny daní a odvodov	0,15	3	0,45
Hrozby spolu	**1,00**		**3,65**

S − W = 3,60 − 4,05 = -0,45; O − T = 4,15 − 3,65 = +0,50.



Obrázok 2: Grafické vyhodnotenie SWOT analýzy

Bod je v kvadrante slabých stránok a príležitostí, čo znamená **stratégiu spojenectva**. Na trhu sú dobré príležitosti, ale my sme malá a nová firma. Preto budeme spolupracovať s partnermi - s dodávateľom (lepšie ceny), s externým technikom (keď náš technik nestihne) a s prvými zákazníkmi, ktorí nám dajú referencie.

13. Finančný plán

Plán je na prvé 4 roky podnikania, sumy sú bez DPH. Počítali sme s tým, že zákazníci platia hneď, odvody zamestnávateľa sú 36,2 % z hrubej mzdy a daň z príjmov 21 % [8]. Každý rok kúpime 4 - 6 tlačiarní na prenájom. Firma dostala od Ebanky EkF dva úvery po 100 000 EUR. Banka neurčila úrok ani splátky, preto úroky nerátame a počítame so splátkou 5 000 EUR každý štvrťrok, teda 20 000 EUR ročne (náš predpoklad).

13.1 Štartovací kapitál

Tabuľka 7: Štartovací kapitál

Položka	**EUR**
Vybavenie showroomu	4 800 EUR
Prvý nákup tovaru	9 000 EUR
Založenie firmy	1 000 EUR
Rezerva na účte	192 200 EUR
Spolu	**207 000 EUR**
Vklad spoločníčky	7 000 EUR
Bankový úver (2 × 100 000 EUR)	200 000 EUR
Spolu	**207 000 EUR**

13.2 Výnosy a náklady

Tabuľka 8: Plán výnosov a nákladov

	1. rok	**2. rok**	**3. rok**	**4. rok**
Predaj tovaru	246 000 EUR	263 220 EUR	276 381 EUR	287 436 EUR
Služby	44 000 EUR	59 400 EUR	74 250 EUR	85 387 EUR
Výnosy spolu	**290 000 EUR**	**322 620 EUR**	**350 631 EUR**	**372 823 EUR**
Nákup predaného tovaru	186 364 EUR	199 409 EUR	209 380 EUR	217 755 EUR
Mzdy a odvody	61 617 EUR	64 690 EUR	67 942 EUR	71 342 EUR
Ostatné náklady	32 830 EUR	34 268 EUR	35 645 EUR	36 937 EUR
Odpisy	2 550 EUR	5 250 EUR	7 950 EUR	10 200 EUR
Zisk pred zdanením	6 639 EUR	19 003 EUR	29 714 EUR	36 589 EUR
Daň 21 %	1 394 EUR	3 991 EUR	6 240 EUR	7 684 EUR
Zisk po zdanení	**5 245 EUR**	**15 012 EUR**	**23 474 EUR**	**28 905 EUR**

Zisk rastie hlavne vďaka tomu, že každý rok prenajímame viac tlačiarní. Zisk nevyplácame - 5 % z neho prídeme do rezervného fondu a zvyšok necháme vo firme.

13.3 Súvaha

Tabuľka 9: Súvaha

	Začiatok 1. roka	**Koniec 1. roka**
Majetok (vybavenie, tlačiarne)	4 800 EUR	13 050 EUR
Zásoby	9 000 EUR	9 000 EUR
Peniaze	192 200 EUR	170 589 EUR
Aktíva spolu	**206 000 EUR**	**192 639 EUR**
Základné imanie	7 000 EUR	7 000 EUR
Strata z minulého obdobia (založenie)	- 1 000 EUR	- 1 000 EUR
Zisk roka	0 EUR	5 245 EUR
Bankový úver	200 000 EUR	180 000 EUR
Daň na zaplatenie	0 EUR	1 394 EUR
Pasíva spolu	**206 000 EUR**	**192 639 EUR**

13.4 Peňažné toky

Tabuľka 10: Peniaze v 1. roku

	1. štvrťrok	**2. štvrťrok**	**3. štvrťrok**	**4. štvrťrok**
Na začiatku	192 200 EUR	187 535 EUR	182 132 EUR	172 705 EUR
Príjmy	66 700 EUR	72 500 EUR	63 800 EUR	87 000 EUR
Výdavky, tlačiarne a splátky úveru	71 365 EUR	77 903 EUR	73 227 EUR	89 116 EUR
Na konci	**187 535 EUR**	**182 132 EUR**	**172 705 EUR**	**170 589 EUR**

Vďaka úveru máme peňazí dosť. Väčšinu necháme ako rezervu na účte, z ktorej splácame úver a kupujeme tlačiarne na prenájom. Na konci 1. roka budeme mať 170 589 EUR, na konci 4. roka asi 177 354 EUR a z úveru ešte zostane splatiť 120 000 EUR.

Pri predpoklade, že nákup predaného tovaru je variabilný a mzdy, ostatné náklady a odpisy sú fixné, vychádza bod zvratu približne na 271 400 EUR ročných výnosov. Ide o orientačný výpočet, pretože niektoré ostatné náklady môžu byť čiastočne variabilné. V prvom roku sme teda len mierne nad bodom zvratu, a preto tlačiarne na prenájom kupujeme opatrne.

14. Prílohy

1. Zakladateľská listina Zyrka s.r.o.
2. Návrh na zápis spoločnosti s ručením obmedzeným do obchodného registra

15. Zoznam použitej literatúry

[1] TOUCHIT: Podnikanie v roku 2026: Výrazné zmeny pre SZČO, firmy aj zamestnancov [online]. 2026. [cit. 2026-10-24]. Dostupné na internete: <https://touchit.sk/podnikanie-v-roku-2026-vyrazne-zmeny-pre-szco-firmy-aj-zamestnancov/825879/>

[2] 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>

[3] 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/>

[4] 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>

[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] 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>