

Analýza potenciálu vstupu vybrané firmy na zahraniční trh

Katarína Ištvanová

Bakalářská práce
2023



Univerzita Tomáše Bati ve Zlíně
Fakulta managementu a ekonomiky

Univerzita Tomáše Bati ve Zlíně
Fakulta managementu a ekonomiky
Ústav financí a účetnictví

Akademický rok: 2022/2023

ZADÁNÍ BAKALÁŘSKÉ PRÁCE

(projektu, uměleckého díla, uměleckého výkonu)

Jméno a příjmení: Katarína Ištvánová
Osobní číslo: M20102
Studijní program: B0413A050024 Ekonomika a management
Specializace: Ekonomika a management podniku
Forma studia: Prezenční
Téma práce: Analýza potenciálu vstupu vybrané firmy na zahraniční trh

Zásady pro vypracování

Úvod

Definujte cíle práce a použité metody zpracování práce.

I. Teoretická část

- Zpracujte literární rešerši v oblasti vstupu na zahraniční trh.

II. Praktická část

- Představte vybranou společnost a slovenský trh.
- Zpracujte analýzu slovenského trhu v oblasti zdravotnictví pro vstup firmy zabývající se virtuální realitou.
- Na základě výsledků z provedených analýz navrhnete doporučení.

Závěr

Rozsah bakalářské práce: **cca 40 stran**
Forma zpracování bakalářské práce: **tištěná/elektronická**
Jazyk zpracování: **Slovenština**

Seznam doporučené literatury:

BRAGG, Steven M. *Financial analysis : a business decision guide*. Third edition. Centennial, Colorado: AccountigTools, 2017, 350 p. ISBN 978-1-938910-96-8.
LESÁKOVÁ, Dagmar. *Strategický marketing*. Bratislava: Sprint 2, 2014, 358 s. ISBN 9788089710072.
MAGRETTA, Joan. *Michael Porter jasně a srozumitelně: o konkurenci a strategii*. Praha: Management Press, 2012, 232 s. ISBN 978-807-2612-512.
MACHKOVÁ, Hana a Martin MACHEK. *Mezinárodní marketing*. 5. vydání. Praha: Grada Publishing, 2021, 208 s. ISBN 978-80-271-3006-1.

Vedoucí bakalářské práce: **Ing. Lucie Tomancová, Ph.D.**
Ústav financí a účetnictví

Datum zadání bakalářské práce: **10. února 2023**
Termín odevzdání bakalářské práce: **19. května 2023**

L.S.

prof. Ing. David Tuček, Ph.D.
děkan

doc. Ing. Petr Novák, Ph.D.
garant studijního programu

Ve Zlíně dne 10. února 2023

PROHLÁŠENÍ AUTORA BAKALÁŘSKÉ/DIPLOMOVÉ PRÁCE

Prohlašuji, že

- beru na vědomí, že odevzdáním diplomové/bakalářské práce souhlasím se zveřejněním své práce podle zákona č. 111/1998 Sb. o vysokých školách a o změně a doplnění dalších zákonů (zákon o vysokých školách), ve znění pozdějších právních předpisů, bez ohledu na výsledek obhajoby;
- beru na vědomí, že diplomová/bakalářská práce bude uložena v elektronické podobě v univerzitním informačním systému dostupná k prezenčnímu nahlédnutí, že jeden výtisk diplomové/bakalářské práce bude uložen na elektronickém nosiči v příruční knihovně Fakulty managementu a ekonomiky Univerzity Tomáše Bati ve Zlíně;
- byl/a jsem seznámen/a s tím, že na moji diplomovou/bakalářskou práci se plně vztahuje zákon č. 121/2000 Sb. o právu autorském, o právech souvisejících s právem autorským a o změně některých zákonů (autorský zákon) ve znění pozdějších právních předpisů, zejm. § 35 odst. 3;
- beru na vědomí, že podle § 60 odst. 1 autorského zákona má UTB ve Zlíně právo na uzavření licenční smlouvy o užití školního díla v rozsahu § 12 odst. 4 autorského zákona;
- beru na vědomí, že podle § 60 odst. 2 a 3 autorského zákona mohu užít své dílo – diplomovou/bakalářskou práci nebo poskytnout licenci k jejímu využití jen s přípoště-li tak licenční smlouva uzavřená mezi mnou a Univerzitou Tomáše Bati ve Zlíně s tím, že vyrovnání případného přiměřeného příspěvku na úhradu nákladů, které byly Univerzitou Tomáše Bati ve Zlíně na vytvoření díla vynaloženy (až do jejich skutečné výše) bude rovněž předmětem této licenční smlouvy;
- beru na vědomí, že pokud bylo k vypracování diplomové/bakalářské práce využito softwaru poskytnutého Univerzitou Tomáše Bati ve Zlíně nebo jinými subjekty pouze ke studijním a výzkumným účelům (tedy pouze k nekomerčnímu využití), nelze výsledky diplomové/bakalářské práce využít ke komerčním účelům;
- beru na vědomí, že pokud je výstupem diplomové/bakalářské práce jakýkoliv softwarový produkt, považují se za součást práce rovněž i zdrojové kódy, popř. soubory, ze kterých se projekt skládá. Neodevzdání této součásti může být důvodem k neobhájení práce.

Prohlašuji,

1. že jsem na diplomové/bakalářské práci pracoval samostatně a použitou literaturu jsem citoval. V případě publikace výsledků budu uveden jako spoluautor.
2. že odevzdaná verze diplomové/bakalářské práce a verze elektronická nahraná do IS/STAG jsou totožné.

Ve Zlíně

Jméno a příjmení:

.....
podpis diplomanta

ABSTRAKT

Bakalárska práca sa zaoberá analýzou potenciálu spoločnosti Virtual Lab vstúpiť do slovenského sektora zdravotníctva s technológiou virtuálnej a rozšírenej reality. Zámerom práce je posúdiť realizovateľnosť a potenciál úspechu takéhoto vstupu vzhľadom na prevládajúce podmienky a výzvy v rámci slovenského zdravotníctva. Prostredníctvom literárnej rešerše a vykonaných analýz sa zistilo, že súčasné podmienky v slovenskom zdravotníctve predstavujú významné prekážky pre úspešnú implementáciu technológií VR/AR. Zo zistení vyplýva, že slovenský sektor zdravotníctva čelí rôznym výzvam vrátane nedostatočného financovania, nedostatku zdravotníckych pracovníkov či zastaranej infraštruktúry. Tieto faktory prispievajú k nepriaznivým podmienkam pre zavádzanie technológií virtuálnej a rozšírenej reality a obmedzujú ich potenciálne využitie. Na základe analýz sa vyvodzuje záver, že vstup spoločnosti Virtual Lab do slovenského sektora zdravotníctva s virtuálnou a rozšírenou realitou sa v súčasnosti neodporúča.

Kľúčové slová: virtuálna realita, pokročilé technológie, zdravotníctvo, vstup na zahraničný trh, slovenský trh, analýza trhu

ABSTRACT

The bachelor's thesis presents an analysis of a Virtual Lab company's intention to enter the Slovak healthcare sector by leveraging virtual and augmented reality technologies. The purpose is to evaluate the feasibility and potential for success of such an entry, considering the prevailing conditions and challenges within the Slovak healthcare system. Through literature research and processed analyses, it is revealed that the current conditions in the Slovak healthcare sector pose significant obstacles to the successful implementation of VR/AR technologies. The findings suggest that the Slovak healthcare system faces various challenges, including inadequate funding, a shortage of healthcare professionals and outdated infrastructure. These factors contribute to an unfavourable environment for the introduction of virtual and augmented reality technologies, limiting their potential utilization. Based on the analysis the conclusion is drawn that the entry of Virtual Lab company into the Slovak healthcare sector with virtual and augmented reality technologies is not currently recommended.

Keywords: virtual reality, advanced technologies, healthcare, foreign market entry, Slovak market, market analysis

Rada by som touto cestou poďakovala pani Ing. Lucii Tomancovej, Ph.D. za odbornú pomoc, trpezlivosť a ochotu pri spracovaní mojej bakalárskej práce. Veľmi si vážim všetky rady a čas, ktoré mi poskytla.

Zároveň by som rada poďakovala pánovi Leošovi Kubíčkovovi zo spoločnosti Virtual Lab za možnosť spolupráce a poskytnutie všetkých potrebných informácií.

PodĎakovanie patrí v neposlednom rade aj mojej rodine a priateľom, ktorí ma celú dobu podporovali a stáli pri mne.

„Dal by som všetko, čo viem, za polovicu toho čo neviem.“

Descartes

„Our only limitations are those we set up in our own minds.“

Napoleon Hill

OBSAH

ÚVOD.....	9
CIELE A METÓDY SPRACOVANIA PRÁCE.....	10
I TEORETICKÁ ČASŤ.....	11
1 VSTUP NA ZAHRANIČNÝ TRH.....	12
2 LEGISLATÍVNA ÚPRAVA PODNIKANIA ZAHRANIČNÝCH OSÔB NA SLOVENSKU.....	13
2.1 ROZDIELY MEDZI ZALOŽENÍM S. R. O. V ČR A NA SR	13
2.2 KOMPARÁCIA VÝŠKY DANE Z PRÍJMOV PRÁVNICKÝCH OSÔB.....	15
2.2.1 Sadzba dane z príjmov právnických osôb na Slovensku	15
2.2.2 Sadzba dane z príjmov právnických osôb v Českej republike	15
3 FINANČNÁ ANALÝZA.....	16
3.1 ABSOLÚTNE UKAZOVATELE FINANČNEJ ANALÝZY	16
3.1.1 Horizontálna analýza.....	16
3.1.2 Vertikálna analýza.....	17
3.2 ROZDIELOVÉ UKAZOVATELE FINANČNEJ ANALÝZY	17
3.2.1 Čistý pracovný kapitál.....	17
3.3 POMEROVÉ UKAZOVATELE FINANČNEJ ANALÝZY	17
3.3.1 Ukazovatele zadlženosti.....	18
3.3.2 Ukazovatele likvidity	19
3.3.3 Ukazovatele rentability	20
3.3.4 Ukazovatele aktivity.....	20
3.3.5 Ukazovatele tržnej hodnoty.....	21
4 SWOT ANALÝZA.....	22
4.1 SILNÉ STRÁNKY.....	22
4.2 SLABÉ STRÁNKY.....	22
4.3 PRÍLEŽITOSTI.....	22
4.4 HROZBY	23
5 STRATEGICKÁ SITUAČNÁ ANALÝZA.....	24
5.1 ANALÝZA MAKROPROSTREDIA	24
5.1.1 PEST(LE) analýza.....	24
5.2 ANALÝZA MIKROPROSTREDIA	26
5.2.1 Analýza konkurenčných síl – Porterov model	27
5.2.2 Analýza konkurencie.....	29
6 ZHRNUTIE TEORETICKEJ ČASTI.....	30
II PRAKTICKÁ ČASŤ.....	31
7 PREDSTAVENIE SPOLOČNOSTI.....	32

7.1	PREDMET ČINNOSTI	32
7.2	ORGANIZAČNÁ ŠTRUKTÚRA	32
7.3	PRODUKTOVÉ PORTFÓLIO	33
7.3.1	VR ICU®	33
7.3.2	VR EDU PACK	33
8	ANALÝZA POTENCIÁLU SPOLOČNOSTI.....	34
8.1	FINANČNÁ ANALÝZA SPOLOČNOSTI.....	34
8.1.1	Absolútne ukazovatele	34
8.1.2	Rozdielové ukazovatele	37
8.1.3	Pomerové ukazovatele	38
8.1.4	Zhrnutie finančnej analýzy.....	40
8.2	SWOT ANALÝZA	41
8.2.1	Silné stránky	41
8.2.2	Slabé stránky	42
8.2.3	Príležitosti	42
8.2.4	Hrozby	42
8.2.5	Zhrnutie SWOT analýzy	43
9	ANALÝZA POTENCIÁLU SLOVENSKEHO TRHU	44
9.1	PREDSTAVENIE SLOVENSKEHO TRHU (SEKTOR ZDRAVOTNÍCTVA).....	44
9.2	PESTLE ANALÝZA.....	45
9.3	ANALÝZA KONKURENCIE.....	48
9.3.1	Porterov model piatich konkurenčných síl.....	48
9.3.2	Analýza konkurencie.....	50
9.4	SWOT ANALÝZA	54
9.4.1	Silné stránky	54
9.4.2	Slabé stránky	54
9.4.3	Príležitosti	55
9.4.4	Hrozby	56
9.5	ZHRNUTIE POTENCIÁLU TRHU	57
10	ZÁVEREČNÉ ODPORÚČANIA	58
10.1	EKONOMICKÉ VYHODNOTENIE NAVRHOVANÝCH ODPORÚČANÍ.....	58
	ZÁVER	60
	ZOZNAM POUŽITEJ LITERATÚRY	62
	ZOZNAM POUŽITÝCH SYMBOLOV A SKRATIEK.....	69
	ZOZNAM OBRÁZKOV	70
	ZOZNAM TABULIEK	71
	ZOZNAM PRÍLOH.....	72

ÚVOD

Virtuálna realita už dávno nie je len hračkou pre tínedžerov. Za posledných pár rokov si pokročilé technológie ako virtuálna a rozšírená realita našli potenciál svojho uplatnenia v rôznych odvetviach vrátane zdravotníctva. Viaceré výskumy potvrdzujú, že pokrokové technológie ponúkajú inovatívne riešenia v starostlivosti o pacientov, vzdelávaní zdravotníckeho personálu ako aj diagnostike a následnej liečbe.

Zo štúdie Javaida a Haleema (2020) vyplýva, že virtuálna realita nachádza efektívne uplatnenie v kardiológii a neurológii, kde sa využíva na plánovanie diagnózy a znižovanie rizika pri zložitých operáciách, čím prispieva k zlepšovaniu chirurgickej techniky. Využitie môže nájsť aj v prípade rehabilitačných a tréningových prístupov. Široké uplatnenie má aj v oblasti ortopédie, napríklad pri fixácii zlomenín, úrazoch bedrového kĺbu a predoperačnom vyšetrení. Závety ďalšej štúdie (Huang et al., 2022) preukázali, že využitie virtuálnej reality má svoje opodstatnenie v otázke zvládania akútnej bolesti, pričom významný účinok z hľadiska zmiernenia intenzity bolesti bol pozorovaný u mladistvých účastníkov výskumu. Liečba s využitím virtuálnej reality sa tiež ukázala ako efektívna pri znižovaní úzkosti, pocitu neprijemnosti, doby myslenia na bolesť, pulzovej frekvencie, ako aj pri zmierňovaní pooperačnej bolesti pri výmene obväzov, bolesti pri preväzovaní popálenín, procedurálnej bolesti súvisiacej s ihlami a bolesti spôsobenej teplotným stimulom.

Začiatkom roka 2022 mala česká spoločnosť Virtual Lab víziu vstúpiť s virtuálnou a rozšírenou realitou na slovenský trh do sektora zdravotníctva. Pre vstup na zahraničný trh je potrebné získať množstvo informácií, ktoré by mohli významne ovplyvniť nielen rozhodovanie o samotnom vstupe či stratégiách vstupe na daný trh, ale aj o neskoršom vývoji pozície na tomto trhu.

Bakalárska práca je zameraná na zanalyzovanie potenciálu vstupu spoločnosti Virtual Lab do slovenského zdravotníctva. Teoretická časť práce poskytuje stručný úvod do tematiky internacionalizácie a legislatívne vymedzenie podnikania zahraničných osôb na Slovensku, nasledované východiskovými podkladmi pre spracovanie praktickej časti. Praktická časť je rozdelená na dva bloky. Prvý je venovaný predstaveniu spoločnosti a analýze jej potenciálu expandovať na zahraničné trhy a druhý sa zaoberá analýzou potenciálu slovenského zdravotníctva pre zavádzanie pokročilých technológií. Porovnanie kompatibility zanalyzovaných potenciálov je následne zdrojom pre záverečné odporúčania.

CIELE A METÓDY SPRACOVANIA PRÁCE

Hlavným cieľom bakalárskej práce je preskúmanie potenciálu slovenského zdravotníctva pre implementáciu technológie virtuálnej a rozšírenej reality poskytovanej spoločnosťou Virtual Lab.

Základnou metodikou využitou v bakalárskej práci je literárna rešerš zameraná na preskúmanie legislatívneho rámca upravujúceho podnikanie zahraničných osôb na Slovensku a spracovanie teoretických podkladov pre následnú analýzu potenciálu spoločnosti expandovať a analýzu potenciálu trhu pre zavedenie pokročilých technológií. Pre analýzu potenciálu spoločnosti je využitá finančná analýza nasledovaná SWOT analýzou. Pre zmapovanie potenciálu trhu je využitá PESTLE analýza, Porterov model piatich konkurenčných síl s väčšou pozornosťou venovanou analýze konkurencie, v rámci ktorej je využitá metóda komparácie spoločnosti Virtual Lab s potenciálnymi konkurentmi na základe finančného zdravia a SWOT analýza.

I. TEORETICKÁ ČASŤ

1 VSTUP NA ZAHRANIČNÝ TRH

Dynamický vývoj globalizácie svetovej ekonomiky podnecuje podniky vstúpiť na medzinárodné trhy. Podľa Machkovej (2015, s. 12) prispieva k tomuto trendu aj veľkosť vnútorného trhu, nedostatok prírodných ako aj vlastných kapitálových zdrojov či vysoká úroveň špecializácie v odvetví priemyslu. Zapojenie sa do internacionálnych činností môže byť zároveň pre rad podnikov cestou k nájdeniu nových tržných príležitostí, k výhodnejším ekonomicko-politickým podmienkam, k dosiahnutiu nižších nákladov, či už v súvislosti s úsporami z rozsahu alebo pozíciou na zahraničnom trhu, k predĺženiu životného cyklu produktu a dosiahnutiu výhodného importu ako aj možnosťou využívať technológie na vyššej úrovni, uplatniť získané skúsenosti aj na ďalšom trhu a podobne.

Internacionalizáciu možno definovať ako proces rozšírenia podnikových aktivít na medzinárodné trhy vedúci k zvýšeniu pôsobnosti podniku alebo získaniu väčšieho podielu na trhu v inej krajine, než v ktorej má spoločnosť svoje sídlo. (Hayes, 2021)

Halík (2016, s. 17) pokladá rozšírenie podnikových aktivít na zahraničné trhy za zásadné rozhodnutie každej spoločnosti. Toto rozhodnutie vychádza zo strategických cieľov, ktoré má podnik stanovené v súvislosti s daným územím, ako napríklad „*maximalizácia zisku (current profit), maximalizácia využitia trhu (skimming), vedúce postavenie v kvalite výrobkov (product-quality leadership) a pod.*“ Následne spoločnosť vyhodnocuje potenciál zvažovaného trhu, obchodne-politické podmienky, konkurenčné prostredie ako aj silné a slabé stránky vlastnej firmy pre zistenie potenciálu úspechu na novom trhu. Posledným krokom je stanovenie najvyhovujúcejšej formy vstupu na nový trh.

2 LEGISLATÍVNA ÚPRAVA PODNIKANIA ZAHRANIČNÝCH OSÔB NA SLOVENSKU

Podnikateľská činnosť zahraničných osôb na území Slovenskej republiky je prevažne upravená v dvoch zákonoch, a to v zákone č. 513/1991 Zb. Obchodný zákonník v znení neskorších predpisov a v zákone č. 455/1991 Zb. o živnostenskom podnikaní v znení neskorších predpisov. (Seneši, 2015)

Z Obchodného zákonníka (§ 21) ako aj zo živnostenského zákona (§ 5) vyplýva, že zahraničné osoby môžu na území Slovenska podnikat', resp. prevádzkovať živnosť za rovnakých podmienok a v rovnakom rozsahu ako osoby slovenské. Zahraničná osoba je pritom definovaná ako fyzická osoba s bydliskom alebo právnická osoba so sídlom mimo Slovenskej republiky.

Zahraničná osoba môže na Slovensku podnikat' buď prostredníctvom podniku zahraničnej osoby (využíva sa v prípade, keď zahraničná osoba nie je vo svojej domovskej krajine podnikateľom), alebo formou organizačnej zložky podniku zahraničnej osoby (uplatňuje sa zvyčajne v prípade, keď zahraničná osoba vo svojej domovskej krajine podniká). (Presun podnikateľskej činnosti do iného členského štátu, © 2013 – 2023)

Pre právnickú osobu vzniká oprávnenie podnikat' na území Slovenska dňom zápisu podniku alebo jeho organizačnej zložky do obchodného registra v rozsahu zapísaného predmetu podnikania. Údaj o zápise do obchodného registra má zahraničná osoba povinnosť uvádzať ako na obchodných dokumentoch týkajúcich sa organizácie alebo organizačnej zložky, tak aj na webovej stránke spoločnosti, ak ju má zriadenú. Tento údaj má zároveň povinnosť uvádzať aj v prípade písomného úradného styku, ktorý prebieha v súvislosti s podnikom alebo jeho organizačnou zložkou. (Obchodný zákonník č. 513/1991, § 21)

2.1 Rozdiely medzi založením s. r. o. v ČR a na SR

Pred vstupom na zahraničný trh je vhodné zistiť spôsob založenia spoločnosti na danom trhu v porovnaní s tuzemskými podmienkami a porovnať prípadné rozdiely, ktoré by mohli predstavovať potenciálnu bariéru vstupu.

Tabuľka 1 zachytáva súhrn **spoločných** a **rozdielných** ustanovení v prípade založenia spoločnosti s ručením obmedzeným v Českej a Slovenskej republike.

Pozn.: Výber druhu obchodnej spoločnosti „spoločnosť s ručením obmedzeným“ vychádza z právnej formy súčasnej spoločnosti pôsobiacej v ČR, ktorá je taktiež s. r. o.

Tabuľka 1 Porovnanie podmienok založenia s. r. o. v Českej a Slovenskej republike (vlastné spracovanie podľa (Rozdíly mezi založením s.r.o. v České republice a na Slovensku, © 2023))

	Česká republika	Slovenská republika
dokument pre založenie	spoločenská zmluva alebo zakladateľská listina	spoločenská zmluva alebo zakladateľská listina
zhotovenie obsahu spoločenskej zmluvy	musí byť formou notárskeho zápisu	nie je vyžadovaná forma notárskeho zápisu
výška ZK	1 Kč (od 2014)	5 000 €
názov	nesmie byť klamlivý alebo zameniteľný s inou firmou; spoločnosť musí mať v názve „společnost s ručením omezeným“ alebo skrátené „spol. s r.o.“ či „s.r.o.“	nesmie byť zameniteľný s iným názvom inej spoločnosti; spoločnosť musí mať v názve „spoločnosť s ručením obmedzeným“ alebo skrátené „spol. s r. o.“ či „s. r. o.“
splácanie kapitálu na bankovom účte	platí pre ZK od 20 000 Kč, do 20 000 Kč netreba	áno
ohlásenie živnosti na živnostenskom úrade	áno (eventuálne požiadanie o udelenie koncesie)	áno (eventuálne požiadanie o udelenie koncesie)
zápis do obchodného registra	do 90 dní od založenia je nutné podať návrh na zápis do OR	do 90 dní od založenia je nutné podať návrh na zápis do OR
registrácia na finančnom úrade	do 30 dní od zápisu do OR	do 30 dní od zápisu do OR

Možno skonštatovať, že postup založenia spoločnosti s ručením obmedzeným je v oboch štátoch značne analogický. Významný rozdiel predstavuje samotný proces zakladania, keďže v Českej republike možno založiť firmu prostredníctvom notárskej kancelárie, vrátane zápisu do obchodného registra, zatiaľ čo na Slovensku je tento proces realizovaný elektronicky a notár figuruje len v prípade overenia podpisov. V dôsledku toho je celý proces založenia v Českej republike oveľa rýchlejší, kde na založenie spoločnosti postačí niekoľko dní, na Slovensku je nutné počítať s niekoľkými týždňami, ktoré sú výsledkom

dlhých čakacích lehôt na obchodnom registri. (Rozdíly mezi založením s.r.o. v České republice a na Slovensku, © 2023)

2.2 Komparácia výšky dane z príjmov právnických osôb

Okrem základného vymedzenia podnikania zahraničných osôb a podmienok založenia spoločnosti je nutné zohľadniť aj výšku daňového zaťaženia, ktorá sa v jednotlivých krajinách môže líšiť.

Oblasť zdanenia príjmov právnických osôb na Slovensku upravuje zákon č. 595/2003 Z. z. o dani z príjmov. (Ďuriš, 2023) V Českej republike je táto problematika upravená zákonom č. 586/1992 Sb., o daních z príjmov, v znení platnom pre príslušné zdaňovacie obdobie. (Daň z príjmov, 2023)

2.2.1 Sadzba dane z príjmov právnických osôb na Slovensku

Zo zákona o dani z príjmov podľa § 15 vyplýva, že sadzba dane sa pre právnickú osobu odvíja podľa výšky základu dane zníženého o daňovú stratu. V prípade, že daňovník dosiahol za zdaňovacie obdobie zdaniteľné príjmy neprevyšujúce sumu 49 790 eur (vyplýva z § 4 odst. 1 zákona č. 222/2004 Z. z. o dani z pridanej hodnoty), uplatňuje sadzbu 15 %. Ak za najviac 12 predchádzajúcich po sebe nasledujúcich kalendárnych mesiacov presiahol obrat 49 790 eur, musí zdaňovať príjmy sadzbou 21 %.

2.2.2 Sadzba dane z príjmov právnických osôb v Českej republike

Zákon o daních z príjmov v § 21 stanovuje pre právnické osoby jednotnú sadzbu dane bez ohľadu na výšku zdaniteľných príjmov, ktorá činí 19 %. Výnimku tvoria investičné fondy (5 %) a penzijné spoločnosti (0 %), rovnako ako aj samostatný základ dane podľa § 20b (ten sa zdaňuje sadzbou 15 %).

3 FINANČNÁ ANALÝZA

Podľa Slavíka (2013) je finančná analýza základným východiskom akéhokoľvek finančného rozhodnutia. Jej zámerom je sprostredkovanie informácií o aktuálnej situácii podniku, ako aj prognózovanie budúceho vývoja, a to z pohľadu finančného zdravia. Pre potreby evaluácie spoločnosti z hľadiska finančného riadenia vyzdvihuje využitie rôznych pomerových ukazovateľov, ktoré vychádzajú zo základných účtovných výkazov. Medzi tieto ukazovatele radí ukazovatele rentability, aktivity, zadlženosti a likvidity.

Vrábel (2016) sa zhoduje s predošlým tvrdením a pre potreby analýzy finančnej situácie podniku opisuje najčastejšie využívané finančné pomerové ukazovatele, za ktoré považuje ukazovatele likvidity, aktivity, zadlženosti a rentability. Ukazovatele likvidity vypovedajú o schopnosti hradiť záväzky podniku. Ukazovatele aktivity zachytávajú efektívnosť využívania disponibilných zdrojov. Pre zistenie schopnosti podniku splácať svoje záväzky slúžia ukazovatele zadlženosti. Ukazovateľmi rentability je vyjadrená celková výnosnosť podniku. Inak povedané, ide o nástroj zachytávajúci schopnosť podniku generovať zisk v dôsledku využitia investovaného kapitálu.

Maverick (2023) potvrdzuje názor, že pri posudzovaní finančného zdravia a dlhodobej udržateľnosti je nutné vychádzať z viacerých finančných ukazovateľov. Hlavnými oblasťami, ktoré je vhodné pre zhodnotenie finančného zdravia skúmať, sú podľa neho likvidita, solventnosť, ziskovosť a prevádzková efektívnosť, pričom za najlepšie meradlo finančného zdravia považuje z týchto štyroch ukazovateľov úroveň ziskovosti.

Podľa Bragga (2017, s. 51) existujú dve kľúčové techniky finančnej analýzy účtovných výkazov spoločnosti. Prvá zahŕňa horizontálnu a vertikálnu analýzu, zatiaľ čo druhou veľmi používanou technikou je analýza pomerových ukazovateľov.

3.1 Absolútne ukazovatele finančnej analýzy

Absolútne ukazovatele slúžia k rozboru vývojových trendov a k percentuálnej analýze jednotlivých položiek. (Knápková et al., 2017, s. 71)

3.1.1 Horizontálna analýza

Horizontálna analýza sa využíva pre identifikáciu zmien vo finančných výkazoch v priebehu času a na ich posúdenie. (Tamplin, 2023) Táto metóda porovnáva historické finančné informácie za niekoľko účtovných období alebo pomerové ukazovatele odvodené od týchto

informácií. Najčastejšie reprezentuje jednoduché zoskupenie informácií zoradených podľa obdobia, ale čísla v každom nasledujúcom období môžu byť vyjadrené aj ako percento sumy v základnom roku, pričom základná suma predstavuje 100 %. (Bragg, 2017, s. 53)

3.1.2 Vertikálna analýza

Vertikálna analýza je proporcionálna analýza finančného výkazu, v rámci ktorej je každá položka vyjadrená ako percentuálny podiel inej položky. (Bragg, 2017, s. 54)

Cieľom vertikálnej analýzy je zistiť podiel jednotlivých položiek účtovných výkazov na celkovej bilančnej sume. Vertikálny rozbor sa vyjadruje percentuálne a je možné ho využiť pre porovnanie s inými firmami v rámci rovnakého odvetvia. (Růčková, 2021, s. 120) Relatívny podiel sa počíta k jedinej základni, ktorá sa rovná 100 %. V prípade rozvahy sa zvyčajne za základňu využíva výška aktív a pre analýzu zisku a straty výška celkových výnosov alebo nákladov. (Knápková et al., 2017, s. 71)

3.2 Rozdielové ukazovatele finančnej analýzy

Rozdielové ukazovatele sa využívajú pri analýze a riadení podniku so zameraním na jeho likviditu. (Knápková et al., 2017, s. 85) Výpočet rozdielových ukazovateľov spočíva v určení rozdielu vybranej položky aktív s vybranou položkou pasív. (Růčková, 2021, s. 46)

3.2.1 Čistý pracovný kapitál

Medzi najvýznamnejšie rozdielové ukazovatele finančnej analýzy sa radí čistý pracovný kapitál, inak nazývaný aj prevádzkový kapitál. (Knápková et al., 2017, s. 85) Využíva sa k zanalyzovaniu krátkodobého finančného zdravia spoločnosti. Ukazovateľ sa vypočíta ako rozdiel medzi obežnými aktívami a krátkodobými pasívami spoločnosti. (Čo je čistý pracovný kapitál?, © 2023)

Príliš nízka hodnota čistého pracovného kapitálu môže predikovať problémy s likviditou. Naopak, neprimerane vysoká hodnota prevádzkového kapitálu signalizuje neefektívne využívanie aktív, čo bráni maximalizovaniu výnosov. (Požiadavky na prevádzkový kapitál, 2021)

3.3 Pomerové ukazovatele finančnej analýzy

Metóda pomerových ukazovateľov poskytuje obraz o celkovej výkonnosti a finančnom zdraví spoločnosti vychádzajúc z údajov aktuálnej aj historickej účtovnej závierky.

Najčastejšie sa pomerové ukazovatele rozčleňujú do piatich kategórií, ktorými sú zadlženosť, likvidita, rentabilita, aktivita a trhová hodnota podniku. (Finančná analýza podniku zistí finančné zdravie firmy, © 2014 - 2023) Tieto ukazovatele sa využívajú na porovnanie výkonnosti spoločnosti v čase a v rôznych ekonomických prostrediach. Taktiež môžu slúžiť k porovnaniu výkonnosti podniku s porovnateľnými subjektmi a konkurenciou. (Management and growth ratios, 2016)

3.3.1 Ukazovatele zadlženosti

Na preskúmanie štruktúry finančných zdrojov spoločnosti sa využívajú ukazovatele zadlženosti. Podiel vlastného a cudzieho kapitálu podmieňuje finančnú stabilitu spoločnosti. Vysoká hodnota vlastného kapitálu zabezpečuje podnikovú stabilitu, avšak je nutné zohľadniť aj očakávania vlastníkov, ktoré spôsobujú, že vlastné zdroje sú oproti cudzím drahšie. Na druhú stranu, vysoký podiel cudzích zdrojov predstavuje riziko v podobe ohrozenia existencie spoločnosti. (Vrábel, 2016)

3.3.1.1 Celková zadlženosť

Celková zadlženosť vyjadruje pomer cudzieho kapitálu k celkovým aktívam. S rastúcou hodnotou ukazovateľa rastie aj riziko veriteľov. Vysoká hodnota celkovej zadlženosti však môže byť pozitívna, ak podnik dosahuje vyššie percento rentability, než je percento úrokov z cudzieho kapitálu. V prípade finančne stabilných podnikov môže dočasný rast zadlženosti dokonca zvýšiť úroveň rentability vlastného kapitálu a tento efekt sa nazýva finančná páka. (Růčková, 2021, s. 72)

3.3.1.2 Miera zadlženia

Miera zadlženia podniku je pozorne sledovaným ukazovateľom, pretože dokáže včas signalizovať príliš veľkú zadlženosť spoločnosti a jej následnú neschopnosť plniť svoje platobné záväzky. Ide o vyjadrenie pomeru cudzích zdrojov k vlastnému kapitálu. (Bragg, 2017, s. 64)

3.3.1.3 Úrokové krytie

Príliš veľké zadlženie podniku môže so sebou priniesť vysoké úroky, ktoré spotrebujú veľkú časť peňažných tokov. Na určenie rozsahu úrokového zaťaženia sa využíva ukazovateľ úrokového krytia, ktorý sa vypočíta ako pomer zisku pred úrokmi a zdanením k úrokovým nákladom. (Bragg, 2017, s. 65)

3.3.1.4 Krytie dlhodobého majetku pomocou vlastného kapitálu

V prípade krytia dlhodobého majetku platí zlaté finančné pravidlo, ktoré hovorí, že dlhodobý majetok má byť krytý dlhodobým kapitálom. Ukazovateľ krytia dlhodobého majetku sa vypočíta ako podiel dlhodobých zdrojov (vlastného kapitálu a dlhodobých cudzích zdrojov) a dlhodobého majetku. (Knápková et al., 2017, s. 91)

3.3.2 Ukazovatele likvidity

Ukazovatele likvidity majú všeobecne tvar podielu toho, čím sa dá platiť k tomu, čo je nutné zaplatiť. V rámci ukazovateľov likvidity sa rozlišujú tri stupne: bežná likvidita, pohotová likvidita a hotovostná (okamžitá) likvidita. (Růčková, 2021, s. 60)

3.3.2.1 Bežná likvidita

Ukazovateľ bežnej likvidity vypovedá o celkovej schopnosti podniku platiť svoje účty. Pri výpočte tohto ukazovateľa sa dávajú do pomeru obežné aktíva ku krátkodobým záväzkom. Podľa Bragg (2017, s. 57) je uprednostňovaný pomer 2 : 1, kde nižší pomer naznačuje obmedzenú schopnosť splácať záväzky včas. Knápková a kolektív (2017, s. 94) vymedzujú odporúčanú hodnotu pomeru v rozpätí 1,5 – 2,5.

3.3.2.2 Pohotová likvidita

Kľúčovými zložkami obežných aktív sú v prípade pohotovej likvidity hotovosť, obchodovateľné cenné papiere a pohľadávky, ktoré sa delia krátkodobými záväzkami. Zásoby sa do ukazovateľa pohotovej likvidity nezahŕňajú, pretože ich predaj môže byť z krátkodobého hľadiska zložitý. Zámerom tohto ukazovateľa je tak zistiť, či má podnik dostatočné množstvo aktív okamžite zameniteľných za peniaze. (Bragg, 2017, s. 58) Odporúčaným rozpätím pre tento ukazovateľ je 1 – 1,5. (Knápková et al. 2017, s. 95)

3.3.2.3 Hotovostná likvidita

Hotovostná, označovaná aj okamžitá likvidita reprezentuje najužšie vymedzenie likvidity, pretože zahŕňa len tie najlikvidnejšie položky obežných aktív. Pri výpočte sa delí súčet peňažných prostriedkov na účte a v pokladni krátkodobými záväzkami. Stanoveným intervalom pre tento ukazovateľ je 0,2 až 0,6. (Růčková, 2021, s. 60-61)

3.3.3 Ukazovatele rentability

Ukazovatele rentability slúžia pre zhodnotenie celkovej efektívnosti podniku. Zachytávajú schopnosť spoločnosti dosiahnuť zisk prostredníctvom kapitálových zdrojov ako aj jej celkovú výnosnosť. (Finančná analýza podniku zistí finančné zdravie firmy, © 2014 - 2023)

3.3.3.1 Rentabilita tržieb

Rentabilita tržieb interpretuje, aký podiel na celkových tržbách predstavuje zisk a akú časť tvoria prevádzkové výnosy slúžiace na úhradu prevádzkových nákladov. Vypočíta sa ako podiel zisku a tržieb. (Antosz, © 2023)

3.3.3.2 Rentabilita aktív

Rentabilita aktív vyjadruje pomer zisku spoločnosti k celkovým zdrojom. Ide o kľúčový ukazovateľ ziskovosti, ktorý meria výšku zisku spoločnosti na jednotku aktív. Všeobecne možno povedať, že čím vyššia rentabilita aktív, tým lepšie je hospodárenie podniku. (Management and growth ratios, 2016)

3.3.3.3 Rentabilita vlastného kapitálu

Ukazovateľ rentability vlastného kapitálu zachytáva výšku výnosov, ktorú investori získavajú zo svojich investícií do podniku. Ide o vyjadrenie pomeru čistého zisku na vlastnom kapitále spoločnosti. (Bragg, 2017, s. 313)

3.3.4 Ukazovatele aktivity

Ukazovatele aktivity podniku analyzujú primeranosť výšky aktív a ich efektívne využívanie. Ak výška aktív nekorešponduje s činnosťou a aktivitami podniku, majetok vytvára nadbytočné náklady, ktoré znižujú zisk. Ak je naopak aktív nedostatok, podnik sa pripravuje o výnosy, ktoré by mu mohli plynúť z väčšieho objemu výroby. (Paliderová a Bartošová, © 2010-2023)

3.3.4.1 Obrat aktív

Obrat aktív meria efektívnosť, s akou spoločnosť využíva vložené aktíva na realizáciu tržieb. Výpočet pozostáva z pomeru tržieb k celkovej výške aktív. Platí, že spoločnosť s vysokým obratom aktív hospodári efektívnejšie v porovnaní s konkurenciou s nižším pomerom. (Schmidt, 2023)

3.3.4.2 Obrat dlhodobého majetku

Ukazovateľ obratu dlhodobého majetku vyjadruje pomer tržieb k dlhodobému majetku. Vysoký pomer predikuje efektívnu realizáciu tržieb s relatívne malým množstvom dlhodobého majetku. Naopak, ak má ukazovateľ klesajúcu tendenciu, spoločnosť investovala až príliš veľa do dlhodobého majetku. Dôvodom ale môže byť aj oneskorenie generovania tržieb novo zavedeným majetkom. (Bragg, 2017, s. 62)

3.3.4.3 Doba obratu pohľadávok

Doba obratu pohľadávok vyjadruje počet dní, za ktoré sú pohľadávky v priemere splatené. Vypočíta sa ako podiel pohľadávok k tržbám prenasobený počtom dní v roku. Odporúčanou hodnotou je bežná doba splatnosti faktúr. (Růčková, 2021, s. 76)

3.3.4.4 Doba obratu záväzkov

Doba obratu záväzkov predstavuje počet dní od momentu vzniku záväzku až po jeho splatenie. Výpočet pozostáva z podielu krátkodobých záväzkov a tržieb prenasobených počtom dní v roku. (Liabilities turnover ratio (in days), © 2023)

3.3.5 Ukazovatele tržnej hodnoty

Ukazovatele tržnej hodnoty sa využívajú v akciových spoločnostiach a vyjadrujú záujem trhu o akcie spoločnosť. (Finančná analýza podniku zistí finančné zdravie firmy, © 2014 - 2023)

4 SWOT ANALÝZA

Podľa Lesákovej (2014, s. 41, 49) zohráva SWOT analýza dôležitú úlohu v kontexte systematickej analýzy. Pomerne jednoduchá metóda zosumarizovaním vnútorných a vonkajších kľúčových faktorov a ich následným usporiadaním podľa významnosti a závažnosti poskytuje prehľad o strategickej situácii podniku. Posolstvom SWOT analýzy je vyzdvihnúť faktory, ktoré môžu mať v budúcnosti významný vplyv na podnik, umožnia mu vopred odhadnúť atraktivnosť jeho marketingového zamerania, podstatne ovplyvnia marketingové činnosti podniku a zásadným spôsobom vstúpia do formulácie strategických marketingových cieľov a voľby marketingovej stratégie.

4.1 Silné stránky

Silné stránky sú pozitívne faktory vnútorného prostredia, ktoré pomáhajú spoločnosti využiť potenciál príležitostí z vonkajšieho prostredia. (Farooq, © 2023) Predstavujú to, v čom organizácia vyniká, čo ju odlišuje od konkurencie, čím získava konkurenčnú výhodu. Môže to byť napríklad silná značka, lojálni zákazníci, silná bilancia či jedinečná technológia. (Kenton, 2023)

4.2 Slabé stránky

Slabými stránkami sa označujú interné faktory a zdroje, ktoré sťažujú dosiahnutie úspechu. Môže ísť o slabú značku, nadmerný dlh, nedostatočné personálne zabezpečenie či neodbornú prípravu. (Bigelow, Copyright 2007 - 2023)

4.3 Príležitosti

Príležitosti sú eventuality, ktorých využitie predstavuje pre podnik potenciál zvýšenia efektívnosti z pohľadu zaobchádzania s disponibilnými zdrojmi a priblíženia sa k dosiahnutiu stanovených cieľov. Príležitosti vytvárajú pozitívne podmienky umožňujúce podniku získať konkurenčnú výhodu prostredníctvom efektívne realizovanej marketingovej činnosti. (Lesáková, 2014, s. 42)

Hitt, Ireland a Hoskisson (2016, s. 43) podporujú predošlý názor a príležitosť charakterizujú ako stav vonkajšieho prostredia, ktorý v prípade efektívneho využitia prispieva k dosiahnutiu strategickej konkurencieschopnosti.

4.4 Hrozby

Hrozby, na druhú stranu, možno charakterizovať ako nepriaznivé podmienky vyvolané negatívnym trendom či udalosťou vo vonkajšom prostredí. Podľa Lesákovej (2014, s. 42-43) nezohľadnenie tejto hrozby v podnikateľskej stratégii môže negatívne ovplyvniť pozíciu podniku na trhu, zapríčiniť neúspech, prípadne spôsobiť úpadok.

Hrozbu, ktorú riziká vytvárajú, možno teda opísať ako stav vonkajšieho prostredia, ktorý môže brániť úsiliu spoločnosti dosiahnuť strategickú konkurencieschopnosť. (Hitt, Ireland a Hoskisson, 2016, s. 43)

5 STRATEGICKÁ SITUAČNÁ ANALÝZA

Strategická situačná analýza zohráva dôležitú úlohu pri formovaní strategickej pozície podniku, a to prostredníctvom porovnania minulého a súčasného vývoja a trendov a zhodnotenia očakávaných zmien. Jej cieľom je identifikácia, analýza a evaluácia všetkých faktorov, ktoré by mohli ovplyvniť finálny výber cieľov a stratégie spoločnosti. (Lesáková, 2014, s. 53-54)

Sedláčková a Buchta (2006, s. 10) vymedzujú dve základné fázy strategickej analýzy, a to analýzu okolia a analýzu vnútorných zdrojov a schopností podniku. Lesáková (2014, s. 54) viac rozvíja prvú fázu, ktorú delí na analýzu prostredia a analýzu konkurencie.

Všeobecné prostredie zahŕňa segmenty, ktoré sú pre firmu externé. Aj napriek rozdielnej miere vplyvu sa tieto faktory prostredia vzťahujú k všetkým odvetviam a firmám, ktoré v nich fungujú. (Hitt, Ireland a Hoskisson, 2016, s. 45)

5.1 Analýza makroprostredia

Pred expanziou na zahraničné trhy musia spoločnosti spracovať množstvo analýz, ktoré poskytnú podklad pre výber stratégie medzinárodného marketingu. Okrem toho je nutné odhaliť a posúdiť riziká spojené s internacionálnym podnikaním. (Machková a Machek, 2021, s. 28)

Lesáková (2014, s. 54) definuje makroprostredie ako faktory, ktoré vplývajú na podnik ako aj schopnosť manažmentu rozoznať zmeny vo vývoji prostredia a adekvátne na ne reagovať. Podľa nej je makroprostredie zdrojom príležitostí ako aj rizík, pričom ho charakterizuje nestabilita a premenlivosť, ktoré majú vplyv na dynamiku a komplexnosť zmien v makroprostredí.

5.1.1 PEST(LE) analýza

Machková a Machek (2021, s. 28) vyzdvihujú PEST analýzu ako základný prvok analýzy medzinárodného prostredia.

Lesáková (2014, s. 54-55) taktiež považuje PEST analýzu za tradičný nástroj pre evaluáciu vplyvov makrookolia, ktorý čerpá zo skúseností predošlého vývoja a snaží sa prognózovať budúce vplyvy prostredia v štyroch kľúčových sférach – politická, ekonomická, sociálna spolu s kultúrnou a technická s technologickou oblasťou.

Peterdy (2023) na hodnotenie podnikateľského makroprostredia vymedzuje PESTLE analýzu, ktorá je oproti pôvodnému PEST modelu doplnená o legislatívne a environmentálne faktory.

5.1.1.1 Politické faktory

Politické prostredie významne ovplyvňuje rozhodovanie podniku o vstupe ako aj forme vstupu na zahraničný trh. Stabilné prostredie pôsobí na podniky motivujúco, naopak nestabilita spôsobuje ekonomickú izoláciu štátu. (Machková a Machek, 2021, s. 28)

Politické faktory vyjadrujú mieru zásahu vlády do hospodárstva krajiny. Konkrétne politické faktory predstavujú oblasti ako daňová politika, pracovné právo, environmentálne právo, obchodné obmedzenia, clá a politická stabilita. (PESTLE Analysis Overview, 2012) Faktory ako stabilita zahraničnej a národnej politickej situácie, členstvo štátu v Európskej únii a podobne, môžu byť pre podnik zdrojom príležitostí ako aj hrozieb. Zákony, právne normy či vyhlášky na jednej strane vytvárajú priestor pre podnikateľskú činnosť, na druhej strane vymedzujú samotné podnikanie a môžu mať závažný dopad na rozhodovanie podniku. (Sedláčková a Buchta, 2006, s. 16-17)

5.1.1.2 Ekonomické faktory

Ekonomické prostredie pozostáva z činiteľov podmieňujúcich silu zákazníkov. Ekonomické faktory sú ovplyvnené stavom celej ekonomiky a jej vývojom. Medzi kľúčové oblasti patrí miera hospodárskeho rastu, miera inflácie, úroková miera, daňová politika a menový kurz. (Lesáková, 2014, s. 55) Taktiež by mala byť zohľadnená zahranično-obchodná politika, politika voči zahraničným investorom či ďalšie makroekonomické ukazovatele a trend ich vývoja. (Machková a Machek, 2021, s. 28)

5.1.1.3 Sociálne faktory

Sociálne faktory sú prvky, ktoré budujú spoločnosť. Ovplyvňujú rozhodovanie ľudí, zahŕňajú presvedčenia, hodnoty a postoje spoločnosti. Zmeny v sociálnom prostredí majú vplyv na nákupné správanie. Medzi faktory sociálneho prostredia patria kultúrne aspekty, ako aj demografické prvky, ktorými sú miera rastu populácie, vekové rozloženie, postoje k povolaniu či dôraz na bezpečnosť. (PESTLE Analysis Overview, 2012)

Prehľad o vývoji populácie a jej sociálneho prostredia umožňuje získať konkurenčnú výhodu v boji o zákazníka. Sociálne a demografické faktory tak môžu byť pre podnik zdrojom príležitostí ako aj hrozieb. (Lesáková, 2014, s. 55)

5.1.1.4 Technologické faktory

Technologické prostredie podnietilo globalizáciu medzinárodného podnikania. Predstavuje technickú vyspelosť štátu, ako aj jeho vedecko-technický potenciál. (Machková a Machek, 2021, s. 36) Nové technológie sú zdrojom diferenciacie a ich využívanie môže viesť k redukcii nákladov či vytvoreniu nových príležitostí. Zmeny v technologickom prostredí významne vplývajú na strategickú pozíciu podniku a dokážu zmeniť jeho konkurenčné postavenie. (Lesáková, 2014, s. 55)

5.1.1.5 Legislatívne faktory

Legislatívne faktory vyplývajú zo zmien regulačného prostredia a môžu ovplyvniť širšie hospodárstvo, určité odvetvia či jednotlivé podniky v rámci vybraného sektora. Patria sem licencie a povolenia na výkon činnosti, regulácie odvetvia, ochrana spotrebiteľa, ochrana duševného vlastníctva a podobne. (Peterdy, 2023)

5.1.1.6 Ekologické faktory

Faktory ekologického prostredia zahŕňajú environmentálne aspekty ako počasie či zmena klímy, ktoré môžu ovplyvniť odvetvia rôznym spôsobom. Okrem toho, rastúce povedomie o vplyvoch klimatických zmien mení spôsob fungovania spoločností a ovplyvňuje vznik nových trhov. (PESTLE Analysis Overview, 2012)

5.2 Analýza mikroprostredia

Analýza mikroprostredia sa zameriava na rozbor odvetvia s väčšou pozornosťou venovanou konkurenčnému prostrediu. Cieľom je nájsť faktory, ktoré ovplyvňujú atraktivnosť odvetvia. Kľúčovú úlohu zohráva analýza konkurenčných síl. (Sedláčková a Buchta, 2006, s. 11)

Konkurencia medzi podnikmi je podmienená štruktúrou a vývojovým trendom odvetvia. V kontexte analýzy odvetvia a konkurencie sa využívajú práce Michaela E. Portera. Medzi najznámejšie patrí model piatich rozhodujúcich konkurenčných síl. (Lesáková, 2014, s. 57)

5.2.1 Analýza konkurenčných síl – Porterov model

Analýza konkurenčných síl je prvým krokom analýzy, v rámci ktorej sa skúmajú charakteristiky konkurencie figurujúce v danom prostredí. Ďalším krokom je rozbor jednotlivých konkurenčných podnikov. Aj napriek tomu, že každé odvetvie je charakterizované odlišnými črtami, jadro konkurenčných síl je vo svojej podstate v každom odvetví veľmi podobné, a preto sa často využíva jednotná analytická metóda. (Sedláčková a Buchta, 2006, s. 47)

Porterov model piatich síl objasňuje štruktúru odvetvia a poskytuje prehľad o ziskovosti priemerného podniku v odvetví. Medzi päť konkurenčných síl sa radí vyjednávací sila dodávateľov, vyjednávací sila odberateľov, hrozba substitútov, hrozba vstupu nových konkurentov do odvetvia a intenzita súperenia medzi konkurenčnými podnikmi. Každá sila má svoj vplyv na ziskovosť odvetvia. Čím je intenzita sily vyššia, tým väčší tlak vytvára na ceny a/alebo náklady, a tým negatívne ovplyvňuje atraktívnosť odvetvia. (Magretta, 2012, s. 25, 42, 45)

5.2.1.1 *Vyjednávací sila dodávateľov*

Vyjednávací sila dodávateľov ovplyvňuje intenzitu hospodárskej súťaže v odvetví, a to najmä v prípade, ak je dodávateľov málo, ak existuje málo kvalitných náhradných surovín alebo ak sú náklady na zmenu surovín obzvlášť vysoké. (Fred David a Forest David, 2017, s. 231) Sila dodávateľov je taktiež veľká, ak sú veľkí a koncentrovaní vzhľadom k odvetviu, ak sú pre dané odvetvie oveľa dôležitejší, než je odvetvie pre nich, či ak môžu ťažiť z diferenciácie. Ak je vyjednávací sila dodávateľov veľká, môžu si stanoviť vyššie ceny alebo vyjednať výhodnejšie podmienky. V oboch prípadoch to negatívne ovplyvní ziskovosť odvetvia, keďže dodávatelia môžu získať väčšiu časť hodnoty. (Magretta, 2012, s. 48-50)

5.2.1.2 *Vyjednávací sila odberateľov*

Odberatelia môžu zohrávať dôležitú úlohu v otázke ceny, kvality, ako aj v boji konkurentov. Vyjednávací sila sa líši na základe štruktúry a charakteru odberateľov. (Lesáková, 2014, s. 60) Ak bude veľká, odberatelia môžu stlačiť ceny dole či požadovať vyššiu poskytnutú hodnotu, čo sa odzrkadlí na nižšej ziskovosti odvetvia. Zákazníci budú využívať vyjednávací silu najmä vtedy, ak sú citliví na cenu, a to najmä v prípadoch, ak sú nakupované výrobky či služby skôr homogénneho charakteru, sú drahé alebo im zákazníci neprisudzujú veľkú dôležitosť. (Magretta, 2012, s. 47-48)

5.2.1.3 Hrozba substitučních výrobkov

Treťou hrozbou je hrozba náhradných výrobkov, tzv. substitútov. Substitúty sú výrobky alebo služby, ktoré uspokojujú potreby zákazníkov, ale iným spôsobom než produkt daného odvetvia. Obmedzujú ceny, ktoré môžu firmy v odvetví stanovovať, a tým aj zisky, ktoré môžu dosiahnuť. (Barney a Hesterly, 2015, s. 63) Ak je pomer cena-kvalita v prípade substitútu výhodnejšia než v prípade produktu odvetvia, riziko substitúcie rastie. V prípade malého počtu substitútov môže podnik stanovovať vyššie ceny, a tým dosiahnuť vyššie zisky. (Sedláčková a Buchta, 2006, s. 50-51)

Dôležitú úlohu v kontexte substitútov zohrávajú aj náklady prechodu. Čím sú náklady na prestup nižšie, tým je hrozba plynúca zo substitúcie vyššia. (Magretta, 2012, s. 52)

5.2.1.4 Hrozba vstupu nových potenciálnych konkurentov

Noví konkurenti reprezentujú podniky, ktoré buď nedávno začali pôsobiť v odvetví alebo hrozí, že doň čoskoro vstúpia. Motiváciou pre vstup je často výška ziskov, ktorú dosahujú etablované firmy v odvetví. Podniky snažiace sa o vstup do odvetvia zvyšujú úroveň konkurencie a znižujú výkonnosť už pôsobiacich firiem v odvetví. (Barney a Hesterly, 2015, s. 56) Tieto podniky ovplyvňujú ziskovosť odvetvia dvoma spôsobmi. Jedným z nich je stabilizácia cien, pretože vyššie ceny vedú k zatraktívneniu odvetvia pre ďalších potenciálnych konkurentov. Na druhú stranu, noví konkurenti spôsobujú zvýšenie výdavkov už pôsobiacich firiem v odvetví, aby si udržali zákazníkov a uspokojili ich potreby. (Magretta, 2012, s. 52)

Relevantnosť hrozby vstupu nových konkurenčných firiem do odvetvia je ovplyvnená dvoma faktormi, a to bariérami vstupu a predpokladanou reakciou už prítomných konkurentov. Minimálne bariéry a nízka očakávaná agresivita obrany konkurentov v odvetví predstavujú významnú intenzitu hrozby vstupu nových konkurentov. (Sedláčková a Buchta, 2006, s. 51, 53)

5.2.1.5 Súperenie medzi konkurenčnými podnikmi

Súperenie medzi konkurenčnými firmami je zvyčajne najsilnejšou z piatich konkurenčných síl. Kroky podnikané jednou firmou môžu priniesť úspech len do takej miery, do akej pre ňu predstavujú konkurenčnú výhodu v porovnaní so stratégiami iných firiem. (Fred David a Forest David, 2017, s. 230)

Podľa Magretty (2012, s. 54) spôsobuje vysoká intenzita súperenia konkurenčných firiem nižšiu úroveň ziskovosti v odvetví. Barney a Hesterly (2015, s. 62) potvrdzujú názor, že priama konkurencia predstavuje hrozbu, pretože znižuje ekonomické zisky. Vysoká úroveň priamej konkurencie sa prejavuje v častom znižovaní cien, neustálom zavádzaní nových výrobkov, intenzívnych reklamných kampaniach či rýchlych konkurenčných akciách a reakciách v odvetví.

5.2.2 Analýza konkurencie

Analýza konkurencie sa orientuje na identifikáciu a porovnanie hlavných konkurentov firmy a ich výrobkov alebo služieb. Zameriava sa na nájdenie ich hlavných tržných stratégií, preskúmanie diferencií prostredníctvom definovania silných a slabých stránok a objavenie nových príležitostí. (Analýza konkurencie, 2022)

6 ZHRNUTIE TEORETICKEJ ČASTI

Rozhodnutie expandovať na zahraničné trhy predstavuje významný krok pre každý podnik a dôvodov pre rozširovanie podnikateľskej činnosti do medzinárodného prostredia môže byť viacero. Dôležitou súčasťou takéhoto procesu je analýza zvažovaného trhu, ako aj vlastného podniku.

V teoretickej časti práce bola spracovaná legislatívna úprava podnikania českej právnickej osoby na Slovensku, nasledovaná teoretickým vymedzením základných analýz pre vyhodnotenie potenciálu spoločnosti a trhu.

Slovenská legislatíva umožňuje zahraničnej osobe podnikat' na Slovensku za rovnakých podmienok a v rovnakom rozsahu ako osoba slovenská. Podobne aj spôsob založenia spoločnosti s ručením obmedzeným sa vo vymedzení českej a slovenskej legislatívy príliš nelíši. Rozdiel možno pozorovať vo výške daňového zaťaženia. Sadzba dane z príjmu právnických osôb je v slovenských podmienkach v prípade zdaniteľných príjmov do čiastky 49 790 € vo výške 15 %, v prípade vyšších príjmov 21 %, zatiaľ čo v Českej republike je táto sadzba vo výške 19 % bez ohľadu na výšku zdaniteľných príjmov.

Pre zhodnotenie potenciálu spoločnosti bola zvolená finančná analýza, nasledovaná SWOT analýzou a na posúdenie vhodnosti a pripravenosti trhu bol v rámci teoretickej časti spracovaný podklad pre PESTLE analýzu a Porterov model piatich konkurenčných síl.

Teoretická časť práce bola spracovaná prevažne prostredníctvom literárnej rešerše. Pre legislatívnu úpravu bolo čerpané najmä z Obchodného zákonníka, Živnostenského zákona a Zákona o dani z príjmov. Pre teoretický podklad k finančnej analýze bola najviac využitá publikácia pána Bragga, doplnená literatúrou pani Knápkovej a kolektívu a pani Růčkovej. Teoretická základňa ďalších analýz bola spracovaná hlavne s využitím monografií pani Lesákovej, pani Magretty a pani Machkovej s pánom Machkom, doplnených literatúrou pani Sedláčkovej a pána Buchtu a ďalšími zdrojmi.

II. PRAKTICKÁ ČASŤ

7 PREDSTAVENIE SPOLOČNOSTI

Virtual Lab, s.r.o. je spoločnosť s ručením obmedzeným zaoberajúca sa vývojom aplikácií v oblasti virtuálnej a rozšírenej reality. Spoločnosť ako taká je pomerne mladá, vznikla v roku 2019 so sídlom v Českých Budějovičích ako interný startup spoločnosti Holistic Management. (Veřejný rejstřík a Sbíрка listin, © 2017)

Aj napriek relatívne krátkemu pôsobeniu na trhu sa táto technologicky orientovaná firma vyznačuje dlhoročnou skúsenosťou v odbore. Najväčšiu pridanú hodnotu tvorí tím odborníkov, ľudia s bohatými praktickými skúsenosťami, ktorí dokážu prepájať viaceré komplexné oblasti s najmodernejšou technológiou virtuálnej reality. (Virtual Lab, s.r.o., © 2022)

7.1 Predmet činnosti

Predmetom činnosti spoločnosti Virtual Lab, s.r.o. je podľa výpisu z obchodného registra „výroba, obchod a služby neuvedené v prílohách 1 až 3 živnostenského zákona.“ (Veřejný rejstřík a Sbíрка listin, © 2017). Z toho nám vyplýva, že sa jedná o živnosť voľnú.

Konkretizovanie odboru činností nájdeme v živnostenskom registri, na základe ktorého má spoločnosť živnostenské oprávnenie na „*sprostredkovanie obchodu a služieb, poskytovanie softvéru, poradenstvo v oblasti informačných technológií, spracovanie dát, hostingové a súvisiace činnosti a webové portály, prenájom a požičiavanie vecí hnutel'ných (= hardvér) a mimoškolskú výchovu a vzdelávanie, usporadúvanie kurzov, školení, vrátane lektorskej činnosti.*“ (Registr živnostenského podnikání, © 2022) Tomu zodpovedá aj predmet činnosti uvedený v účtovných závierkach v znení: „*Ostatné činnosti v oblasti informačných technológií.*“

Spoločnosť Virtual Lab, s.r.o. je možné považovať za výrobnú organizáciu pri zohľadnení jej dcérskej spoločnosti Virtual Lab Development, s.r.o. V tomto prípade možno konštatovať, že si firma vyrába finálne výrobky sama prostredníctvom tejto dcérskej spoločnosti a následne realizuje predaj svojich finálnych výrobkov.

7.2 Organizačná štruktúra

Organizačná štruktúra spoločnosti Virtual Lab nie je typickým učebnicovým príkladom, no v prípade nutnosti popísať ju niektorým z teoretických modelov by sa najviac podobala maticovej štruktúre.

Organizácia Virtual Lab, s.r.o. pozostáva zo štyroch fyzických osôb, ktoré sú spolumajiteľmi spoločnosti. V rámci organizácie existuje veľká autonómia jednotlivých členov, pričom každý má svoje projekty, za ktoré je zodpovedný a má právomoci s nimi spojené, no v prípade potreby si navzájom v rámci daných projektov pomáhajú. Dôraz sa pritom kladie na zainteresovanosť kľúčových ľudí vo firme, preto spolumajitelia vystupujú v partnerských roliach a samostatne rozhodujú za svoje zodpovednosti.

Z pohľadu ďalších činností potrebných pre chod firmy sú viaceré služby „outsourcované“ do spoločnosti Holistic management, ktorá je zároveň väčšinovým vlastníkom (s podielom 93 %). Táto spoločnosť zamestnáva zdravotne postihnutých zamestnancov, ktorí v rámci spolupráce so spoločnosťou Virtual Lab zabezpečujú administratívne činnosti a dojednávajú schôdzky. Vývoj aplikácií naopak zabezpečuje už spomínaná dcérska spoločnosť Virtual Lab Development.

7.3 Produktové portfólio

Spoločnosť má rozsiahle skúsenosti v rôznych odboroch, avšak medzi najvýznamnejšie produkty patria aplikácie VR ICU® a VR Edu Pack.

7.3.1 VR ICU®

VR ICU® je aplikácia virtuálnej reality slúžiaca pre zaškolenie zdravotníckych pracovníkov. Aplikácia sprostredkováva virtuálne tréningové pracovisko jednotky intenzívnej starostlivosti s konkrétnym prístrojovým vybavením a dokáže nasimulovať rôzne scenáre krízových situácií. (Efekt tréninku ve VR, 2022 ©)

7.3.2 VR EDU PACK

VR Edu Pack je digitálna učebná pomôcka, ktorá je určená pre základné, stredné a odborné školy. Využíva sa pri výučbe takmer všetkých predmetov a umožňuje priame nadobúdanie vedomostí a získavanie skúseností vďaka virtuálnemu svetu, s ktorým je možné interagovať. Podporuje rozvoj kreativity a bojuje s pasívnym príjmom informácií. Je vhodná aj pre diaľkové učenie. (Vybavte svou školu virtuální realitou, © 2022)

8 ANALÝZA POTENCIÁLU SPOLOČNOSTI

Pre zmapovanie potenciálu spoločnosti expandovať na zahraničný trh bola využitá finančná analýza pre posúdenie finančného potenciálu, nasledovaná SWOT analýzou, ktorá zachytáva silné a slabé stránky podniku ako aj príležitosti a hrozby z vonkajšieho prostredia.

8.1 Finančná analýza spoločnosti

Pre zhodnotenie finančného zdravia spoločnosti, ktoré zohráva významnú úlohu pri rozhodovaní o vstupe na zahraničný trh, bola vypracovaná stručná finančná analýza vychádzajúca z účtovných výkazov za obdobie 2019-2021, teda od vzniku spoločnosti až po najaktuálnejšie zverejnené dáta. Analýza pozostávala z výpočtu absolútnych ukazovateľov, rozdielového ukazovateľa a pomerových ukazovateľov.

8.1.1 Absolútne ukazovatele

V rámci absolútnych ukazovateľov finančnej analýzy bola spracovaná vertikálna a horizontálna analýza majetkovej a finančnej štruktúry ako aj výnosov a nákladov spoločnosti.

8.1.1.1 Majetková štruktúra

Celková výška aktív mala od založenia podniku stúpajúcu tendenciu, čo zodpovedá rastu začínajúcej spoločnosti. Na základe vertikálnej a horizontálnej analýzy majetkovej štruktúry zobrazenej v Tabuľka 2 možno konštatovať, že majoritnú časť majetku tvorili obežné aktíva, reprezentované najmä peňažnými prostriedkami na účtoch, nasledované krátkodobými pohľadávkami.

Stále aktíva zaznamenali v období 2019-2020 medziročný nárast o 5000 % (z 6 000 Kč na 306 000 Kč), čo bolo spôsobené investíciou do dlhodobého nehmotného majetku, avšak ich podiel na celkových aktívach neprekročil pätinu bilančnej sumy. Aj táto skutočnosť odráža charakter technologickej firmy pôsobiacej v oblasti vývoja softvérových aplikácií.

Tabuľka 2 Vertikálna a horizontálna analýza majetkovej štruktúry za roky 2019-2021 v % (vlastné spracovanie podľa účtovných výkazov)

MAJETKOVÁ ŠTRUKTÚRA		Vertikálna			Horizontálna	
		2019	2020	2021	19/20	20/21
AKTÍVA CELKOM		100	100	100	143	176
B.	Stále aktíva	1	18	6	5000	0
B.I.	DNM	0	17	6		0

B.I.5.	Poskytnuté zálohy na DNM a nedokončený DNM	0	17	6		0
B.I.5.2.	Nedokončený DNM	0	17	6		0
B.III.	DFM	0,85	0,35	0,13	0	0
B.III.1.	Podiely - ovládaná alebo ovládajúca osoba	0,85	0,35	0,13	0	0
C.	Obežné aktíva	98	81	93	101	216
C.I.	Zásoby	0	0,93	5		1381
C.I.1.	Materiál	0	0,93	0,88		163
C.I.2.	Nedokončená výroba a polotovary	0	0	4		
C.II.	Pohľadávky	10	40	24	900	65
C.II.2.	Krátkodobé pohľadávky	10	40	24	900	65
C.II.2.1.	Pohľadávky z obchodných vzťahov	3	7	24	371	897
C.II.2.4.	Pohľadávky - ostatné	6	34	0,27	1182	-98
C.II.2.4.3.	Štát - daňové pohľadávky	6	0	0	-100	
C.II.2.4.4.	Krátkodobé poskytnuté zálohy	0	0,17	0,27		333
C.II.2.4.6.	Iné pohľadávky	0	33	0		-100
C.IV.	Peňažné prostriedky	89	40	64	11	339
C.IV.1.	Peňažné prostriedky v pokladni	0,28	0,06	0,04	-50	100
C.IV.2.	Peňažné prostriedky na účtoch	88	40	64	11	340
D.	Časové rozlíšenie aktív	0,71	0,87	0,61	200	93
D.1.	Náklady budúcich období	0,71	0,87	0,61	200	93

8.1.1.2 Finančná štruktúra

Z vertikálnej a horizontálnej analýzy vývoja finančnej štruktúry podniku, ktorú zachytáva Tabuľka 3, možno pozorovať kontinuálny nárast vlastného kapitálu, čo pri nemennej hodnote základného kapitálu vypovedá o dosahovaní zisku za celé sledované obdobie. Zároveň to znamená, že spoločnosť nerozdeľovala dosiahnutý výsledok hospodárenia, ale ponechávala ho v podniku pre ďalší rozvoj, čo zrkadlí zvyšujúca sa položka nerozdeleného zisku minulých rokov. Dôležité je podotknúť, že kumulovanie zisku v podniku podporuje potenciál spoločnosti rásť a expandovať na nové trhy.

Aj napriek vzrastajúcemu podielu vlastného kapitálu na celkových pasívach vykazovala spoločnosť vysokú úroveň cudzích zdrojov, ktorých percentuálne zastúpenie na bilančnej sume sa v priebehu troch sledovaných období pohybovalo v rozmedzí 71-86 %. Významný podiel tvorila najmä položka krátkodobých záväzkov z obchodných vzťahov.

Tabuľka 3 Vertikálna a horizontálna analýza finančnej štruktúry za roky 2019-2021 v % (vlastné spracovanie podľa účtovných výkazov)

FINANČNÁ ŠTRUKTÚRA		Vertikálna			Horizontálna	
		2019	2020	2021	19/20	20/21
PASÍVA CELKOM		100	100	100	143	176
A.	Vlastný kapitál	11	26	27	487	189
A.I.	Základný kapitál	1	1	0	0	0
A.I.1.	Základný kapitál	1	1	0	0	0

A.IV.	Výsledok hospodárenia minulých rokov (+/-)	0	4	9		561
A.IV.1.	Nerozdelený zisk alebo strata minulých rokov (+/-)	0	4	9		561
A.V.	Výsledok hospodárenia účtovného obdobia (+/-)	9	22	18	461	128
B.+C.	Cudzie zdroje	86	71	73	102	182
B.	Rezervy	2	0	0	-100	
B.2.	Rezerva na daň z príjmov	2	0	0	-100	
C.	Závazky	83	71	73	108	182
C.I.	Dlhodobé záväzky	0	31	9		-15
C.I.2.	Závazky k úverovým inštitúciám	0	31	9		-15
C.II.	Krátkodobé záväzky	83	40	63	18	332
C.II.2.	Závazky k úverovým inštitúciám	0	10	0		-100
C.II.4.	Závazky z obchodných vzťahov	78	15	58	-52	952
C.II.8.	Závazky ostatné	5	15,59	4,9	644	-13
C.II.8.1.	Závazky k spoločníkom	1	8	0,21	1200	-92
C.II.8.3.	Závazky k zamestnancom	2	1	1	-6	313
C.II.8.5.	Štát - daňové záväzky a dotácie	0,6	7	3,1	2825	25
C.II.8.6.	Dohadné účty pasívne	0,71	0,29	0,23	0	120
D.	Časové rozlíšenie pasív	4	3	0,17	92	-83
D.2.	Výnosy budúcich období	4	3	0,17	92	-83

8.1.1.3 Výnosy

Z výnosovej zložky výkazov zisku a strát možno pozorovať významne rastúci trend celkových výnosov. Z horizontálnej a vertikálnej analýzy výnosov v Tabuľka 4 vyplýva, že najväčší podiel na zisku tvoria tržby z predaja výrobkov a služieb, ktoré v poslednom sledovanom roku dosiahli podiel 99 % na celkových výnosoch. Táto skutočnosť odráža charakter výrobnjej spoločnosti, ako bolo avizované už v kapitole 7.1.

Tržby z predaja tovaru boli prítomné len v roku 2019, keď spoločnosť vznikla, v nasledujúcich obdobiach už spoločnosť nerealizovala tržby v rámci tejto položky.

Tabuľka 4 Vertikálna a horizontálna analýza výnosov za roky 2019-2021 v %
(vlastné spracovanie podľa účtovných výkazov)

ANALÝZA VÝNOSOV		Vertikálna			Horizontálna	
		2019	2020	2021	19/20	20/21
I.	Tržby z predaja výrobkov a služieb	73	80	99	339	189
II.	Tržby z predaja tovaru	27	0	0	-100	
III.	Ostatné prevádzkové výnosy	0	20	0,52		-94
III.3.	Iné prevádzkové výnosy	0	20	0,52		-94
VII.	Ostatné finančné výnosy	0,08	0,19	0,06	800	-22
VÝNOSY		100	100	100	301	131

8.1.1.4 Náklady

Vývoj celkových nákladov zodpovedá rastúcej tendencii výnosov. Najväčšie zastúpenie má výkonová spotreba, ktorá kopíruje vývoj tržieb z predaja výrobkov a služieb a v roku 2019 odzrkadľuje aj realizáciu predaja tovaru prostredníctvom nákladov vynaložených na predaný tovar, ako možno pozorovať v Tabuľka 5. Majoritné zastúpenie nákladov vo výkonovej spotrebe taktiež potvrdzuje charakter výrobného podniku, pre ktorý sú tieto náklady charakteristické.

Tabuľka 5 Vertikálna a horizontálna analýza nákladov za roky 2019-2021 v %
(vlastné spracovanie podľa účtovných výkazov)

ANALÝZA NÁKLADOV		Vertikálna			Horizontálna	
		2019	2020	2021	19/20	20/21
A.	Výkonová spotreba	94	81	92	237	163
A.1.	Náklady vynaložené na predaný tovar	21	0	0	-100	
A.2.	Spotreba materiálu a energie	25	39	43	499	158
A.3.	Služby	48	42	49	243	169
B.	Zmena stavu zásob vlastnou činnosťou			-2		
C.	Aktivácia	0	-7	0		-100
D.	Osobné náklady	4	22	7	2340	-30
D.1.	Mzdové náklady	4	18	7	1933	-16
D.2.	Náklady na soc. zabezpečenie, zdrav. poistenie a ostatné náklady	0	4	0		-100
D.2.1.	Náklady na soc. zabezpečenie a zdravotné poistenie	0	4	0		-100
F.	Ostatné prevádzkové náklady	0,18	0,14	0,10	200	67
F.3.	Dane a poplatky	0,09	0,02	0,01	0	0
F.5.	Iné prevádzkové náklady	0,09	0,11	0,09	400	80
J.	Nákladové úroky a podobné náklady	0	0,30	0,43		238
J.2.	Ostatné nákladové úroky a podobné náklady	0	0,30	0,43		238
K.	Ostatné finančné náklady	0,44	0,70	0,29	520	-3
L.	Daň z príjmov	2	2	2	500	102
L.1.	Daň z príjmov splatná	2	2	2	500	102
	NÁKLADY	100	100	100	291	132

8.1.2 Rozdielové ukazovatele

Čistý pracovný kapitál patrí medzi najznámejšie rozdielové ukazovatele a čiastočne vypovedá o likvidite podniku a jeho platobnej schopnosti. Ako vyplýva z Tabuľka 6, čistý pracovný kapitál bol vo všetkých troch sledovaných rokoch kladný, čo vypovedá o krytí časti krátkodobého majetku dlhodobými zdrojmi. Kladná hodnota čistého pracovného kapitálu značí dobrú platobnú schopnosť podniku, avšak je potrebné brať do úvahy, že príliš vysoká hodnota vypovedá o neefektívnom využití prostriedkov podniku.

V prípade aplikovania zlatého finančného pravidla vyplýva, že podnik bol značne prekapitalizovaný a vykazoval podstatne viac dlhodobých zdrojov (vlastného kapitálu a dlhodobých cudzích záväzkov) než dlhodobého majetku (túto skutočnosť odrážal aj podiel dlhodobých zdrojov na dlhodobom majetku zachytených v Tabuľka 7, pričom hodnota dlhodobých zdrojov bola v priebehu sledovaného obdobia tri až dvanásťkrát vyššia, než hodnota dlhodobého majetku). Na základe toho možno konštatovať, že spoločnosť disponuje vyššou „poistnou zásobou“ v podobe vysokého čistého pracovného kapitálu, ktorú by mohla využívať efektívnejšie, čo prispieva k potenciálu firmy a vytvára priestor pre investovanie, napríklad aj do zvažovanej expanzie na zahraničný trh.

Tabuľka 6 Čistý pracovný kapitál za roky 2019-2021 v tis. Kč
(vlastné spracovanie podľa účtovných výkazov)

ČISTÝ PRACOVNÝ KAPITÁL	2019	2020	2021
C. Obežné aktíva	695	1398	4416
C.II. Krátkodobé záväzky	588	695	3001
Rozdiel (OA-KZ)	107	703	1415

8.1.3 Pomerové ukazovatele

V kontexte pomerových ukazovateľov boli spracované ukazovatele zadlženosti, likvidity, rentability a aktivity, ktoré dopĺňajú celkovú informáciu o finančnom zdraví a potenciáli podniku.

8.1.3.1 Ukazovatele zadlženosti

Z ukazovateľov zadlženosti zachytených v Tabuľka 7 vyplýva, že celková zadlženosť spoločnosti dosahovala v priemere 77 %. Na základe toho možno konštatovať, že podnik vo veľkej miere využíval cudzie zdroje, čím uplatňoval efekt finančnej páky. Z pohľadu nákladov na kapitál ide o výhodnejšie riešenie, keďže cudzí kapitál je vo všeobecnosti považovaný za lacnejší než kapitál vlastný.

Významným ukazovateľom v prípade zadlženosti je aj ukazovateľ úrokového krytia. V sledovanom období sa tento ukazovateľ pohyboval v rozpätí 24-37, čo aj napriek značnej zadlženosti vypovedá o vysokej schopnosti podniku splácať nákladové úroky.

V neposlednom rade je vhodné vyzdvihnúť položku krytia dlhodobého majetku vlastným kapitálom, ktorá vo všetkých troch rokoch dosahovala hodnotu vyššiu než jeden. To znamená, že podnik kryl vlastným kapitálom aj časť obežného majetku a aj napriek vyššej zadlženosti ho možno popísať ako finančne stabilný.

Tabuľka 7 Ukazovatele zadlženosti za roky 2019-2021
(vlastné spracovanie podľa účtovných výkazov)

ANALÝZA ZADLŽENOSTI	2019	2020	2021
celková zadlženosť	86 %	71 %	73 %
miera zadlženia	7,96	2,75	2,67
dlhodobé cudzie zdroje/dlhodobý kapitál	0 %	54 %	26 %
dlhodobé cudzie zdroje/cudzie zdroje	0 %	43 %	13 %
úrokové krytie	nemali úroky	37,31	24,89
krytie DM pomocou vlastného kapitálu	12,67	1,46	4,22
(vlastný kapitál + dlhodobé cudzie zdroje)/DM	12,67	3,19	5,69

8.1.3.2 Ukazovatele likvidity

Z celkového hľadiska možno na základe Tabuľka 8 skonštatovať, že spoločnosť nemala problém s likviditou. Bežná likvidita sa v posledných dvoch sledovaných obdobiach pohybovala v odporúčaných hodnotách.

Pohotová likvidita v roku 2020 ako aj hotovostná likvidita za celé sledované obdobie boli vyššie, než sú odporúčané hodnoty. To môže signalizovať neefektívne využívanie peňažných prostriedkov, čo opäť podčiarkuje potenciál podniku k rozvoju a ďalšiemu investovaniu.

Tabuľka 8 Ukazovatele likvidity za roky 2019-2021
(vlastné spracovanie podľa účtovných výkazov)

ANALÝZA LIKVIDITY	2019	2020	2021
bežná likvidita	1,18	2,01	1,47
pohotová likvidita	1,18	1,99	1,39
hotovostná likvidita	1,065	0,996	1,013
podiel ČPK na obežných aktívach	15 %	50 %	32 %

8.1.3.3 Ukazovatele rentability

Rentabilitu podniku zobrazuje Tabuľka 9. Pre zhodnotenie rentability podniku sa vychádzalo z ukazovateľov rentability podnikov predstavujúcich potenciálnu konkurenciu na slovenskom trhu, ktoré sú bližšie rozobrané v konkurenčnej analýze v kapitole 9.3.2. Z tohto dôvodu bola rentabilita tržieb aj rentabilita aktív počítaná prostredníctvom hodnoty EBIT (výsledku hospodárenia pred zdanením a úrokmi), aby bolo možné porovnať dosiahnuté výsledky s inými podnikmi bez skreslenia spôsobeného vplyvom zadlženia či daňového zaťaženia (ktoré sa v prípade právnických osôb v jednotlivých krajinách líši, ako bolo popísané v kapitole 2.2).

Rentabilita tržieb, inak nazývaná aj zisková marža sa v priebehu sledovaného obdobia pohybovala v rozpätí 7-13 %, čo je v porovnaní so ziskovými konkurentmi tesne pod priemerom. V prípade rentability aktív je to veľmi podobné rentabilite tržieb – pri porovnaní so ziskovými konkurentmi je hodnota tohto ukazovateľa podpriemerná. Je však nutné podotknúť, že dvaja zo štyroch vybraných konkurentov dosiahli záporné hodnoty v prípade oboch spomenutých ukazovateľov a do výpočtu priemeru neboli zahrnutí, preto nemožno dosiahnutú rentabilitu tržieb a aktív podniku označiť v tomto kontexte za nedostatočnú.

Naopak, čo sa týka rentability vlastného kapitálu, hoci mal jej vývoj v priebehu sledovaného obdobia klesajúcu tendenciu, dosiahnuté hodnoty oproti konkurenčným spoločnostiam boli nadpriemerné, čo je spôsobené hlavne využitím vysokého stupňa finančnej páky.

Tabuľka 9 Ukazovatele rentability za roky 2019-2021
(vlastné spracovanie podľa účtovných výkazov)

ANALÝZA RENTABILITY	2019	2020	2021
rentabilita tržieb	7 %	13 %	10 %
rentabilita aktív	12 %	28 %	23 %
rentabilita vlastného kapitálu	86,84 %	82,96 %	65,45 %

8.1.3.4 Ukazovatele aktivity

Poslednými ukazovateľmi v rámci finančnej analýzy podniku sú ukazovatele aktivity, ktorých hodnoty sú vypočítané v Tabuľka 10. Všeobecne platí, že ukazovateľ obratu by mal dosahovať minimálnu hodnotu 1, čo podnik spĺňal za všetky sledované roky ako v prípade obratu aktív, tak aj v prípade obratu dlhodobého majetku. Doba obratu je naopak čím nižšia, tým výhodnejšia a platí, že doba obratu záväzkov by mala byť aspoň vo výške doby obratu pohľadávok, čo až na rok 2020 podnik dosiahol.

Tabuľka 10 Ukazovatele aktivity za roky 2019-2021
(vlastné spracovanie podľa účtovných výkazov)

RIADENIE AKTÍV	2019	2020	2021
obrat aktív	1,69	2,21	2,31
obrat dlhodobého majetku	198,33	12,41	35,87
doba obratu zásob	nemali zásoby	1,52	7,77
doba obratu pohľadávok	20,87	65,42	37,39
doba obratu záväzkov	177,88	50,35	98,44

8.1.4 Zhrnutie finančnej analýzy

Celkovo možno spoločnosť Virtual Lab pokladať za finančne zdravú. Veľkú časť majetku tvoria obežné aktíva primárne zastúpené peňažnými prostriedkami, ktoré sú zdrojom vysokej hotovostnej likvidity. Z pohľadu pasív je podnik značne zadlžený, čo však pozitívne

ovplyvňuje rentabilitu vlastného kapitálu, ako aj zoptimalizovanie daňového zaťaženia v dôsledku využívania efektu finančnej páky. Štruktúra výnosov a nákladov zodpovedá charakteru výrobného podniku a výsledok hospodárenia vypovedá o kontinuálnej ziskovosti spoločnosti. Kladný čistý pracovný kapitál svedčí o udržaní si dobrej platobnej schopnosti. Kumulácia výsledku hospodárenia v spoločnosti spolu s indikátorom neefektívneho využívania peňažných prostriedkov a vysokou hodnotou rentability vlastného kapitálu prispieva k vysokému finančnému potenciálu spoločnosti, ktorý umožňuje investovať do ďalšieho rozvoja či expanzie na zahraničné trhy.

Pozn.: Sledované obdobie je dosť krátke, keďže ide o relatívne mladú spoločnosť, takže je možné, že niektoré ukazovatele boli skreslené krátkodobými výkyvmi.

8.2 SWOT analýza

SWOT analýza zachytáva na jednej strane vnútorné faktory, rozdelené na silné a slabé stránky, ktoré môže spoločnosť svojou činnosťou ovplyvniť, a na strane druhej vonkajšie faktory, ktorými sú príležitosti a hrozby a spoločnosť ich ovplyvniť nemôže, ale sama je nimi ovplyvňovaná. Súhrn týchto faktorov následne vytvára obraz o celkovom potenciáli spoločnosti.

Nasledujúca SWOT analýza bola zostavená na základe vlastného šetrenia a na základe podkladov získaných od firmy.

8.2.1 Silné stránky

Spoločnosť Virtual Lab disponuje mnohými silnými stránkami. Medzi najvýznamnejšie patrí najmä bohatá skúsenosť s rozšírenou a virtuálnou realitou naprieč odborními, čo umožňuje podniku zacieliť na viaceré sektory trhu. Ďalšiu konkurenčnú výhodu predstavuje vysoká produktová odbornosť, ktorá je reflektovaná v kvalitnom zákazníckom poradenstve. Spoločnosť sa môže pýšiť aj vysokou kvalitou spracovania optimalizovanej 3D grafiky. Tá zohráva dôležitú úlohu pri vývoji VR/AR aplikácií a spolu s unikátnosťou vlastných produktov, ako sú VR ICU a VR Edu Pack, prináša spoločnosti globálny potenciál vlastných značiek. V neposlednom rade možno medzi silné stránky spoločnosti zaradiť aj schopnosť predávať a presadiť sa na trhu, vďaka čomu má široké spektrum zákazníkov.

8.2.2 Slabé stránky

Za slabé stránky spoločnosti možno považovať nižšiu odbornosť časti tímu, najmä v oblastiach vývoja a marketingu, ktoré sú prevažne na juniorskej úrovni. S tým súvisí aj ďalšia slabá stránka a tou je nedostatok personálu. Konkurenčnú nevýhodu predstavuje aj nepravidelnosť finančných príjmov, ktorá vyplýva z charakteru zákaziek. Spoločnosť svoje služby zatiaľ poskytuje len prostredníctvom projektov, no produkty nemá zaradené v systéme SaaS, ktorý by mohol výrazne pomôcť so zaistením pravidelných a stabilných výnosov. Negatívny dopad na konkurencieschopnosť firmy môže mať taktiež veľká roztrieštenosť ďalších produktových oblastí ako aj nedotiahnuté procesy. Z finančnej analýzy vyplynulo neefektívne využívanie peňažných prostriedkov, ktoré spoločnosť drží na bankových účtoch, čo možno tiež považovať za nevýhodný aspekt spoločnosti.

8.2.3 Príležitosti

Významnú príležitosť pre spoločnosť predstavuje rozšírenie povedomia o využití virtuálnej a rozšírenej reality a s tým súvisiaci nárast dopytu po VR/AR technológiách v rôznych sektoroch. Príležitosťou by mohlo byť aj zvýšenie stupňa otvorenosti zahraničných ekonomík a priaznivejšie podmienky vstupu na zahraničné trhy. Nové možnosti môže priniesť aj technologický pokrok, prispievajúc k zlepšeniu kvality VR headsetov a tým k zlepšeniu používateľského zážitku a skvalitneniu ponúkaných služieb. Dôležitú úlohu zohráva aj tematika financií, kde príležitosti predstavujú rôzne dotačné programy zamerané na podporu pokročilých technológií, či už vo forme dotácií z ministerstiev jednotlivých krajín alebo z európskej únie.

8.2.4 Hrozby

Oproti príležitostiam je nutné zvažovať aj hrozby, ktoré sú súčasťou každého podnikateľského prostredia. V prípade spoločnosti Virtual Lab je jednou z hrozieb nedostupnosť väčších finančných zdrojov, ktoré slúžia k prevádzkovému financovaniu. Negatívny vplyv môžu mať aj dopady ekonomickej krízy, ktorá priamo ovplyvňuje zhoršenú kúpyschopnosť potenciálnych zákazníkov. Taktiež je nutné počítať s možnou zmenou legislatívnej úpravy, politickými zásahmi a reguláciou trhu. V prípade pôsobenia na zahraničných trhoch vstupuje do hry aj vývoj menového kurzu a hrozba zavedenia poplatkov a ciel. Riziko taktiež predstavuje vstup nových konkurentov na trh ako aj zníženie dopytu po technológiách virtuálnej a rozšírenej reality.

8.2.5 Zhrnutie SWOT analýzy

Tabuľka 11 SWOT analýza spoločnosti Virtual Lab (vlastné spracovanie)

Silné stránky	Slabé stránky
Skúsenosti naprieč odborními Vysoká produktová odbornosť Vysoká kvalita 3D grafiky Unikátnosť vlastných produktov Globálny potenciál vlastných značiek Schopnosť predávať Široké spektrum zákazníkov Potenciál vstupu na zahraničný trh	Nižšia odbornosť časti tímu (vývoj, marketing) Nepravidelnosť zákaziek Nedostatok personálu Nedotiahnuté procesy Veľká roztrieštenosť ďalších produktových oblastí Neefektívne využívanie peňažných prostriedkov
Príležitosti	Hrozby
Rozšírenie povedomia o využití VR a AR Nárast dopytu po VR/AR technológiách Dostupnosť zahraničných trhov Technologický pokrok – zlepšenie kvality VR headsetov Dotačné programy	Nedostupnosť väčších finančných zdrojov Vstup nových konkurentov na trh Dopady ekonomickej krízy Legislatívna regulácia Vývoj menového kurzu Pokles dopytu po VR/AR technológiách

9 ANALÝZA POTENCIÁLU SLOVENSKÉHO TRHU

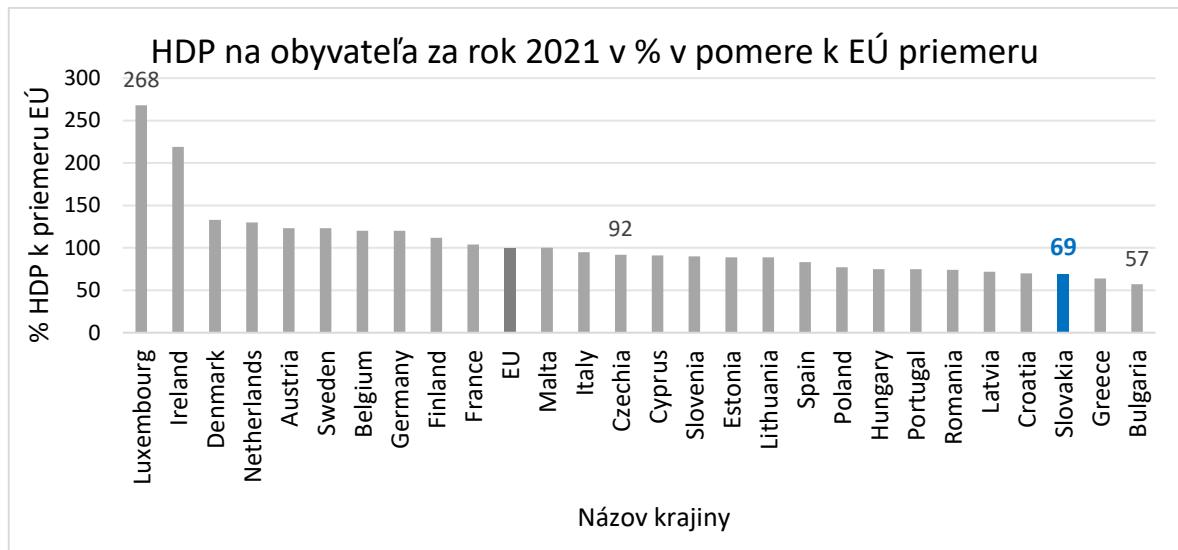
V rámci zisťovania potenciálu slovenského trhu v sektore zdravotníctva bola pre analýzu makrookolia využitá PESTLE analýza a na zmapovanie mikrookolia bol aplikovaný Porterov model piatich konkurenčných síl s podrobnejším spracovaním analýzy konkurencie. Pre zachytenie hlavných faktorov trhu bola v závere vypracovaná SWOT analýza.

9.1 Predstavenie slovenského trhu (sektor zdravotníctva)

Slovenská republika je parlamentným demokratickým právnym štátom, ktorý vznikol v roku 1993 po rozpade Československa. Hlavou štátu je prezident/ka, no väčšinu výkonnej moci má v rukách vláda na čele s premiérom. Podobne ako Česká republika, aj Slovensko je od roku 2004 členom Európskej únie, avšak na rozdiel od Česka sa Národná banka Slovenska stala v roku 2009 súčasťou Európskeho systému centrálnych bánk a menou Slovenskej republiky sa stalo euro. (Slovensko, 2022)

Z údajov Štatistického úradu Slovenskej republiky za rok 2022 (zverejnených 2023) vyplýva, že Slovensko má 5,43 milióna obyvateľov. Z hospodárskeho hľadiska ide o malú a otvorenú ekonomiku s vysokou úrovňou zahraničného obchodu. Najväčší podiel na HDP zastupuje priemysel, najmä oblasť automobilového priemyslu. (Slovensko, 2022)

Ako zachytáva Obrázok 1, z hľadiska hrubého domáceho produktu prepočítaného na jedného obyvateľa v porovnaní s krajinami Európskej únie dosiahlo Slovensko za rok 2021 podľa dát štatistického úradu Eurostat 69 % priemeru EÚ, čím sa zaradilo medzi ekonomicky najslabšie krajiny Európskej únie. Česká republika dosiahla pre porovnanie 92 % priemeru EÚ. (European Union, 2023)



Obrázok 1 HDP na obyvateľa za rok 2021 v % k priemeru EÚ (vlastné spracovanie podľa (European Union, 2023))

9.2 PESTLE analýza

Pre nájdenie a zhodnotenie hlavných činiteľov sektora zdravotníctva na Slovensku, ktoré podmieňujú úroveň podnikateľského prostredia, bola vypracovaná PESTLE analýza.

Jednotlivé vplyvy makroprostredia boli spracované na základe výstupov projektu *Sektorovo riadené inovácie* zastrešeného Ministerstvom práce, sociálnych vecí a rodiny SR, ktorý sa realizoval v období apríl 2019 až december 2022, doplnených vlastným šetrením a ďalšími zdrojmi.

9.2.1 Politické vplyvy

V rámci politiky v oblasti zdravotníctva pôsobí na Slovensku Inštitút zdravotnej politiky, ktorý spadá pod Ministerstvo zdravotníctva SR. Tento analytický a poradný útvar zhromažďuje informácie v súvislosti s poskytovaním zdravotnej starostlivosti a spracováva údaje týkajúce sa výdavkov v zdravotníctve, zabezpečenia úhrad zdravotných poisťovní za zdravotné úkony a nákupov zdravotníckej techniky, liekov a ďalšieho materiálu štátnymi organizáciami. (O inštitúte zdravotnej politiky, © 2011)

K politickým faktorom, ktoré je nutné zväžiť pred vstupom do slovenského zdravotníctva, patrí neprimeraný vplyv politických predstaviteľov na odborné témy ako aj aktuálna nestabilita politického prostredia. Ďalším významným faktorom je nekorelujúca dĺžka volebných období s obdobím potrebným na realizovanie strategických projektov. Každá strana má svoj volebný program a pokiaľ nie je jej prioritou oblasť zdravotníctva a ľudských

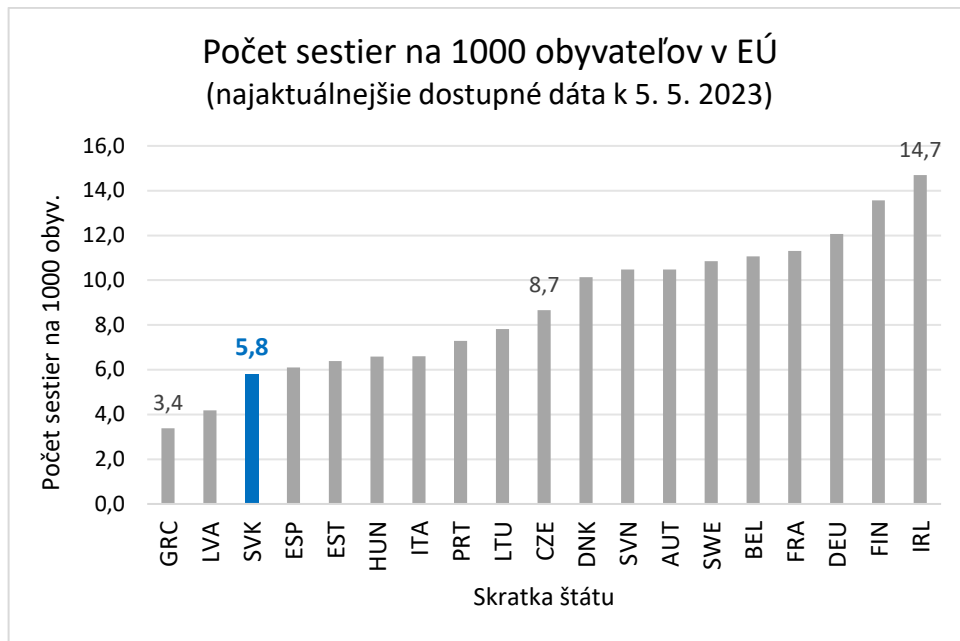
zdrojov, odrazí sa to aj na nízkej podpore strategických projektov. Zároveň je potrebné brať do úvahy aj väčší počet a rôznorodosť zainteresovaných strán, ktoré ovplyvňujú politiku a prístup k zdravotnej politike, čo môže viesť k nejednotným podmienkam a nestabilným opatreniam.

9.2.2 Ekonomické vplyvy

V kontexte ekonomických faktorov je nutné zohľadňovať demografický vývoj, ktorý spôsobuje potrebu navýšenia financií aj personálnych zdrojov do zdravotníctva. Táto potreba je ešte viac umocnená dlhodobou nízkym rozpočtom vyčleneným pre sektor zdravotníctva. Z údajov zdravotného profilu krajiny za rok 2021 vypracovaného OECD (2022) navyše vyplýva, že Slovensko vynakladá na zdravotníctvo menej než väčšina krajín EÚ. Dôležitým aspektom zároveň je, že aj finančné prostriedky, ktoré sú do zdravotníctva alokované, sú využívané neefektívne a zdravotnícky personál je nedostatočne odmeňovaný. Ďalším ekonomickým vplyvom je aj nedostatočná kúpyschopnosť obyvateľstva, ktorá spôsobuje nižšiu uplatniteľnosť pre zdravotnícke profesie nepreplácané zdravotným poistením, keďže v rámci systému poistenia nie sú hradené všetky zdravotné úkony.

9.2.3 Sociálne vplyvy

Podľa štatistík Národného centra zdravotníckych informácií (2022) pracovalo v roku 2021 v rezorte zdravotníctva 117 326 ľudí, z toho 74 % tvorili zdravotnícki pracovníci, 24,5 % nezdravotnícki pracovníci a 1,5 % štátni pracovníci. Podstatnou informáciou je, že viac ako štvrtina lekárov a necelá tretina zubných lekárov je vo veku viac ako 60 rokov. (Pracovníci v zdravotníctve Slovenskej republiky v roku 2021, 2022) Tento trend je spôsobený neatraktívnymi podmienkami pre mladých lekárov aj sestry, ktorí uprednostňujú prácu v zahraničí, čo vedie k nedostatku ľudských zdrojov. To potvrdzuje aj Obrázok 2 zachytávajúci počet sestier na 1000 obyvateľov naprieč krajinami EÚ, pričom Slovensko obsadzuje tretiu priečku od konca s počtom 5,8 sestry na 1000 obyvateľov. V porovnaní s Českou republikou (8,7 sestry na 1000 obyvateľov) tak máme o tretinu sestier menej. Nedostatok personálu nadväzuje aj na otázku dostupnosti zdravotnej starostlivosti pre obyvateľstvo. Zároveň úlohu zohráva aj vnímanie zdravotníckeho sektora laickou verejnosťou, individuálne hodnoty ľudí spôsobujú odlišné vnímanie (ne)dôležitosti zdravotníctva. Vplyv na to má aj nedostatočná komunikácia zdravotníckych tém, ktorá môže vyvolať znížený záujem o sektor, čo ovplyvňuje jeho celkovú atraktivnosť aj z hľadiska zabezpečenia ľudských zdrojov.



Obrázok 2 Počet sestier na 1000 obyvateľov v EÚ za 2021 alebo najaktuálnejšie dáta (vlastné spracovanie podľa (OECD, 2023))

9.2.4 Technologické vplyvy

Na základe hodnotenia WIHI (World Index of Healthcare Innovation) za rok 2021 sa Slovensko v oblasti vedy a techniky umiestnilo na 30. mieste z celkového počtu krajín tridsaťjeden. (Roy, 2021) V kontexte technologickej úrovne je vo všeobecnosti nedostatok materiálno-technického vybavenia v slovenskom zdravotníctve. Ľudské zdroje navyše nie sú pripravené na zavádzanie inovácií a implementovanie nových technológií, ktoré so sebou prinášajú potrebu digitálnych zručností pre prácu s takýmito technológiami a ovplyvňujú selekciu zdravotníckych zamestnancov. Neprípravenosť ľudských zdrojov potvrdzuje aj hodnotenie indexu digitálnej ekonomiky a spoločnosti (DESI) za rok 2022, podľa ktorého obsadilo Slovensko v kontexte ľudského kapitálu 19. miesto z celkového počtu 27 krajín, a je tak pod priemerom Európskej únie.

9.2.5 Legislatívne vplyvy

Z pohľadu legislatívnej úpravy je potrebné vyzdvihnúť časté zmeny legislatívy (formou rôznych usmernení a opatrení), ktoré majú za následok neustálu potrebu prispôsobovania sa a sťažený proces plánovania ľudských zdrojov. To súvisí aj s limitujúcou dĺžkou legislatívnych procesov. V nadväznosti na predošlé vplyvy, najmä ekonomické a technologické, sa zvyšuje potreba inovovať legislatívnu úpravu či prijať nové legislatívne predpisy.

9.2.6 Ekologické vplyvy

Všeobecne možno zhodnotiť reguláciu životného prostredia v kontexte zdravotníctva za nedostatočnú. Chýba riešenie ekologických otázok a zvyšovanie povedomia v zdravotníckom sektore. Pritom environmentálne faktory patria medzi tretí najčastejší rizikový faktor úmrtia na Slovensku. Podľa zdravotného profilu krajiny za rok 2021 vypracovaného OECD (2022) prispelo znečistenie ovzdušia k značnému počtu úmrtí. Len vystavenie jemným tuhým časticiam a ozónu zapríčinilo 7 % všetkých úmrtí na Slovensku. V porovnaní s priemerom EÚ (4 %) je to takmer dvojnásobok.

9.3 ANALÝZA KONKURENCIE

Po analýze makroprostredia spoločnosti nasledovala analýza mikroprostredia s pozornosťou upriamenou na štyroch vybraných potenciálnych konkurentov.

9.3.1 Porterov model piatich konkurenčných síl

Porterov model piatich konkurenčných síl bol využitý pre zanalyzovanie potenciálneho mikrookolia spoločnosti Virtual Lab v prípade vstupu na trh slovenského zdravotníctva.

9.3.1.1 *Vyjednávacia sila dodávateľov*

Z pohľadu spoločnosti Virtual Lab predstavuje hlavného dodávateľa jej dcérska spoločnosť Virtual Lab Development, ktorá pre svoju materskú spoločnosť zabezpečuje vývoj všetkých aplikácií. V prípade vyjednávacej sily dodávateľov tak možno konštatovať nízku intenzitu tohto faktora, čo prispieva k výhodnej pozícii a lepšej konkurencieschopnosti na trhu.

9.3.1.2 *Vyjednávacia sila odberateľov*

Medzi potenciálnych odberateľov v sektore zdravotníctva patria najmä nemocnice. Na slovenskom trhu boli dohľadane štyri nemocnice, ktoré s virtuálnou alebo rozšírenou realitou už nejaké skúsenosti majú. Je však potrebné brať do úvahy, že stav veľkého počtu nemocníc na Slovensku ako aj úroveň kvalifikácie zdravotníckych pracovníkov nie sú priaznivé pre zavádzanie nových pokročilých technológií, čím sa počet potenciálnych odberateľov značne znižuje. Nižší počet zákazníkov tak predstavuje menej príležitostí pre jednotlivé konkurujúce si firmy, čo môže zvyšovať vyjednávaciu silu zo strany odberateľov.

Na druhú stranu, keďže na slovenskom trhu aktuálne nefiguruje spoločnosť, ktorá by ponúkala v zdravotníckom sektore podobný produkt ako spoločnosť Virtual Lab, vyjednávací sila odberateľov je relatívne nižšia.

9.3.1.3 Hrozba substitútov

V prípade substitútov je nutné zohľadniť, akú potrebu poskytovaná služba/produkt uspokojuje. V zdravotníctve môže byť virtuálna realita využitá pre viaceré účely. Spoločnosť Virtual Lab má vo svojom portfóliu aplikáciu slúžiacu pre účely rozvíjania a rozširovania kompetencií zdravotníckeho personálu či nácvik krízových situácií, čím pomáha k zvyšovaniu kvalifikovaných pracovníkov. K tomuto účelu môžu slúžiť rôzne školenia, a to interného alebo externého charakteru, ktoré možno pokladať za hlavného substitúta. Keďže je tento spôsob v praxi najviac zaužívaný, ide o významný faktor s vyššou silou. Ďalším substitútom sú vzdelávacie inštitúcie zastrešujúce potrebné vzdelanie. V tomto prípade ide o dlhšie trvajúce kurzy, ktoré sa sústreďujú na získanie komplexnejších znalostí, čo môže byť nákladné na čas aj financie, preto je hrozba tohto substitútu oproti predošlému nižšia.

Otázkou však zostáva, ako efektívne dokážu jednotlivé varianty naplniť požadovanú úroveň uspokojenia stanovených potrieb v porovnaní s tréningom vo virtuálnej realite, čo má taktiež vplyv na veľkosť hrozby zo strany substitútov.

9.3.1.4 Hrozba vstupu potenciálnych konkurentov

Vzhľadom k tomu, že virtuálna realita sa v slovenskom zdravotníctve zatiaľ veľmi neuplatňuje, nie je ani výslovne regulovaná, čo vytvára relatívne veľký priestor pre vstup nových konkurentov do odvetvia. Je však nutné zohľadniť aj aktuálnu situáciu a (ne)pripravenosť trhu na pokročilé technológie, čo túto hrozbu v najbližšom období oslabuje.

9.3.1.5 Rivalita medzi konkurenčnými podnikmi

Ako bolo spomenuté aj v predošlých častiach Porterovho modelu, na slovenskom trhu nepôsobí veľa spoločností, ktoré by sa zaoberali vývojom virtuálnej a rozšírenej reality. Ešte menej je takých, ktoré by vyvíjali virtuálnu a/alebo rozšírenú realitu pre sektor zdravotníctva, čo evokuje nízku silu rivality konkurenčných podnikov. Najbližších dohľadaných potenciálnych konkurentov pre spoločnosť Virtual Lab a ich postavenie na trhu zachytáva nasledujúca kapitola.

9.3.2 Analýza konkurencie

V rámci vyhľadávania potenciálnej konkurencie bola v prvom kroku pozornosť zameraná na subjekty, ktoré nejakým spôsobom figurujú na slovenskom trhu v súvislosti s virtuálnou alebo rozšírenou realitou. Celkovo bolo nájdených šesťnásť spoločností, pričom tento počet zahŕňal aj firmy, ktorých predmetom činnosti predstavovalo sprostredkovanie virtuálneho zážitku či prenájom virtuálnej reality na firemné večierky a eventy. Z hľadiska spoločnosti Virtual Lab je dobré vedieť, že aj takéto spoločnosti existujú na danom trhu (a určite ich je viac), no nepredstavujú priamu konkurenciu, keďže nejde o technologické firmy zamerané na vývoj virtuálnej alebo rozšírenej reality, ale len sprostredkovateľov. V druhom kroku boli zvyšné spoločnosti roztriedené podľa oblastí, na ktoré sa zameriavali. Keďže spoločnosť Virtual Lab zvažovala vstup na slovenský trh ako do oblasti zdravotníctva, tak aj do oblasti školstva, za najbližších potenciálnych konkurentov boli vyselektované štyri spoločnosti, ktoré pôsobili aspoň v jednej z týchto oblastí. Tieto spoločnosti sú bližšie predstavené v nasledujúcich podkapitolách.

9.3.2.1 *Virtual Medicine, s. r. o.*

Spoločnosť Virtual Medicine prišla na trh s prvou plne vybavenou prenosnou platformou pre anatómiu vo virtuálnej realite Human Anatomy VR. Vďaka tejto platforme môžu inštitúcie znižovať svoje náklady na prevádzku pri výučbe svojich študentov. Rozsiahla databáza zahŕňa anatomické definície dostupné v anglickej a latinskej terminológii. (O spoločnosti, © 2022)

Spoločnosť vznikla v roku 2016 so sídlom v Bratislave. Počet zamestnancov sa radí do veľkostnej kategórie 3-4 zamestnanci. Za rok 2021 (najaktuálnejšie zverejnené dáta) dosiahla spoločnosť celkové výnosy 331 506 €, pričom sa po prvýkrát od založenia dostala do zisku, ktorý dosiahol výšku 1 565 €. Celkové tržby spoločnosti predstavovali 196 909 €. (Virtual Medicine, s. r. o., © 2011-2023)

Za konkurenčnú výhodu spoločnosti možno považovať prvenstvo v zavedení aplikácie zameranej na anatómiu vo virtuálnej realite. Výhodou je taktiež spolupráca s Lekárskou fakultou Univerzity Komenského v Bratislave ako aj so strategickým partnerom Svet zdravia, ktorý zastrešuje sieť nemocníc a polikliník po celom Slovensku. Ku konkurencieschopnosti prispieva aj pôsobenie na globálnom trhu a to vo viac ako 180 krajinách.

9.3.2.2 *MindBox VR, s. r. o.*

Hoci spoločnosť MindBox VR nie je zameraná priamo na zdravotnícky sektor, ponúka služby v oblasti vzdelávania a rozvoja kompetencií formou školení, čím sa stáva potenciálnym konkurentom spoločnosti Virtual Lab.

Spoločnosť MindBox VR ponúka cloudovú platformu a mobilnú aplikáciu zameranú na vzdelávanie a rozvoj ľudí formou školenia založenom na mikro-učení a simulácii prostredia. Aplikácia sa dá využiť v rôznych oblastiach, napr. na testovanie a rozvíjanie produktovej alebo technickej znalosti zamestnancov, zaškolenie nových zamestnancov, lepšie zvládanie stresu a tlaku u zamestnancov, zvýšenie spokojnosti zákazníkov zlepšením reakcií personálu na ich otázky a ďalšie. (MindBox)

Spoločnosť vznikla v roku 2017 so sídlom v Žiline. Počet zamestnancov nebol dohľadný. Najaktuálnejšie zverejnené dáta z pohľadu účtovných závierok sú za rok 2022, na základe ktorých boli celkové výnosy 7 055 €, pričom všetko tvorili tržby z predaja vlastných výrobkov a služieb. Z hľadiska zisku je spoločnosť od založenia trvale stratová, pričom za rok 2022 dosiahol výsledok hospodárenia stratu 1 340 €. (MindBox VR s. r. o., © 2011-2023)

Konkurenčnou výhodou spoločnosti je spolupráca s psychologičkou a biznis koučkou pri vytváraní poskytovaných produktov. Výhodou môže byť aj užívateľsky priaznivý charakter poskytovanej platformy, čo umožňuje jednoduché používanie a prehľad.

9.3.2.3 *eTechnology s. r. o.*

Podobne ako spoločnosť MindBox, ani spoločnosť eTechnology nepôsobí priamo v sektore zdravotníctva, ale poskytuje produkt pre vzdelávacie účely, na základe čoho bola zahrnutá medzi jedného z potenciálnych konkurentov.

Spoločnosť eTechnology figuruje na trhu so systémom virtuálnej reality určeným špeciálne pre školy, tzv. ClassVR, ktorý obsahuje set VR/AR okuliarov, prenosnú stanicu na zabezpečenie a nabíjanie okuliarov, jednoduché užívateľské prostredie, súbor metodických listov a aktivít pre výučbu a prístup k webovému portálu, pomocou ktorého je možné jednoducho spravovať a kontrolovať zariadenia v triede. (Virtuálna realita, © 2022)

Vznik spoločnosti sa datuje do roku 2009 a sídlo sa nachádza v Hlohovci. Počtom zamestnancov sa radí do veľkostnej kategórie 3-4 zamestnanci. Výnosy spoločnosti boli za rok 2022 vo výške 918 344 €, z toho tržby tvorili v celkovom súčte 908 902 €. Spoločnosť

je trvalo zisková od roku 2017 a v poslednom sledovanom roku dosiahla zisk 39 639 €. (ETechnology s.r.o., © 2011-2023)

Virtuálna realita tvorí len malú časť ponúkaných produktov a služieb spoločnosti eTechnology. Okrem softvérových riešení poskytuje firma aj hardvérové vybavenie, čím je schopná pokryť väčšiu časť trhu. Zároveň väčšia diverzifikácia poskytovaných služieb vedie k zníženiu rizika spojeného s pravdepodobnosťou neúspechu, čo pre spoločnosť predstavuje významnú konkurenčnú výhodu. Ďalšou výhodou je zastupovanie popredných svetových výrobcov s viac ako 20 inovatívnymi riešeniami. Spoločnosť sa taktiež pýši tým, že jej produkty patria medzi najpredávanejšie na Slovensku. Výhodou je aj priama certifikácia spoločnosti výrobcami, čo jej zaručuje kvalitnú technickú podporu, servis, konzultácie a poradenstvo. (O spoločnosti, © 2022)

9.3.2.4 Touch4IT s.r.o.

Spoločnosť Touch4IT je inovačná firma zameraná na produktový dizajn a softvérové inžinierstvo. Prostredníctvom najnovších technológií poskytuje zákazníkovi riešenia na mieru s výnimočným dizajnom pre zabezpečenie konkurenčnej výhody. V súvislosti so zdravotníckym sektorom spolupracovala firma s výrobcom zubárskych kresiel a vytvorila aplikáciu s kvalitnou softvérovou architektúrou, ktorá umožnila zubným lekárom ovládať celé stomatologické kreslo a súčasne nastavovať jeho mikromotory, konfigurovať parametre, nastavovať funkcie pedálového ovládača a ukladať preferencie jednotlivých pacientov. V nadväznosti na to bola využitá rozšírená realita, ktorá umožňuje zubným lekárom vidieť nimi nakonfigurované stomatologické kreslo vo svojej ambulancii. (Touch4IT, © 2023)

Spoločnosť bola založená v roku 2015 so sídlom v Bratislave. Počtom zamestnancov sa radí do kategórie 10-19 zamestnancov. V roku 2021 dosiahla spoločnosť celkový výnos vo výške 2 245 904 €, z toho tržby činili 2 201 359 €. Spoločnosť bola zisková hneď od založenia a za rok 2021 predstavoval zisk čiastku 305 493 €. (Touch4IT s.r.o., © 2011-2023)

Obrovskou konkurenčnou výhodou je spolupráca s nadnárodnými spoločnosťami a vyše 250 dokončených projektov. Spoločnosť Touch4IT poskytuje služby v rôznych sektoroch, od zdravotníctva, cez ľudské zdroje, cestovanie, telekomunikáciu až po vzdelávanie, šport, finančný sektor, automobilový priemysel ako aj ďalšie. Ako bolo spomenuté už pri predošlej spoločnosti, diverzifikácia produktov a služieb umožňuje spoločnosti zastúpiť väčší podiel na trhu a minimalizovať riziko možného neúspechu.

9.3.2.5 Porovnanie konkurencie so spoločnosťou Virtual Lab

Pre porovnanie konkurencie bola spracovaná stručná finančná analýza v podobe pomerových ukazovateľov na základe účtovných výkazov jednotlivých konkurenčných spoločností za obdobie 2019-2021, ktorá je zobrazená v prílohe P I.

Z hľadiska celkovej zadlženosti je spoločnosť Virtual Lab podobne zadlžená ako spoločnosť MindBox VR, ktorá má však na rozdiel od spoločnosti Virtual Lab problém s príliš nízkou likviditou, zápornou rentabilitou a v nadväznosti na to aj nízkym obratom aktív a dlhodobého majetku. Celkové finančné zdravie spoločnosti preto možno označiť za podstatne horšie v porovnaní s ostatnými spoločnosťami.

Spoločnosť Virtual Medicine, ktorá je svojím produktom najbližším konkurentom pre spoločnosť Virtual Lab, vykazuje naopak minimálnu mieru zadlženia, ktorá sa v sledovanom období pohybovala v rozmedzí 4-12 %. Zároveň dosahuje príliš vysoké hodnoty vo všetkých stupňoch likvidity. Čo sa týka rentability, vzhľadom k tomu, že až v roku 2021 bola spoločnosť zisková, rentabilita bola do tohto roku záporná a obrat aktív a dlhodobého majetku sa blížili nule. V roku 2021 spoločnosť dosiahla zisk, avšak ukazovatele rentability stále vykazovali oproti ostatným ziskovým spoločnostiam podpriemerné hodnoty.

Väčšina ukazovateľov spoločnosti eTechnology za roky 2019-2021 zodpovedala odporúčaným hodnotám. Zadlženosť spoločnosti nepresiahla v sledovanom období dve tretiny celkových aktív. Likvidita bola primeraná a vypovedala o efektívnom využívaní finančných prostriedkov. Rentabilita tržieb sa pohybovala na úrovni spoločnosti Virtual Lab a rentabilita vlastného kapitálu dosiahla v každom sledovanom roku vyše 60 %. Celkovo tak možno hodnotiť finančné zdravie spoločnosti eTechnology veľmi pozitívne.

Posledným analyzovaným konkurentom bola spoločnosť Touch4IT, ktorá podobne ako predošlá spoločnosť vykazovala dobrú finančnú situáciu. Zadlženosť sa pohybovala v rozpätí 34-57 %, čo zodpovedá odporúčaným hodnotám. Likvidita spoločnosti bola vyššia, avšak v rámci ukazovateľa rentability tržieb dosahovala spoločnosť najvyššie hodnoty spomedzi sledovaných konkurentov. Rentabilita vlastného kapitálu už nebola taká vysoká ako pri spoločnostiach Virtual Lab a eTechnology, no aj napriek tomu neklesla pod 40 %.

Celkovo možno zhodnotiť, že analyzované konkurenčné firmy sa z hľadiska finančného zdravia pohybujú na rôznej úrovni. Spoločnosti Virtual Medicine a MindBox VR dosiahli v rámci analýzy (najmä z hľadiska ziskovosti) podstatne horšie výsledky v porovnaní so spoločnosťami eTechnology a Touch4IT. Jedným z dôvodov môže byť zameranie

spoločností a rozsah poskytovaných služieb. Prvé dve konkurenčné firmy majú užšiu špecializáciu, s čím sa spája väčšie riziko neúspechu, zatiaľ čo ďalšie dve firmy majú svoje služby a produkty viac diverzifikované, vďaka čomu majú širší okruh potenciálnych zákazníkov a väčšiu šancu uspieť. Na základe toho možno spoločnosti Virtual Lab odporučiť udržať si široké zameranie svojich produktov a predchádzať tak možným rizikám.

9.4 SWOT analýza

K zachyteniu vnútorných aj vonkajších faktorov vplyvujúcich na potenciál slovenského zdravotníctva bola vypracovaná SWOT analýza trhu. Jednotlivé faktory boli vypracované podobne ako PESTLE analýza na základe výstupov projektu *Sektorovo riadené inovácie*, doplnených vlastným šetrením a ďalšími zdrojmi.

9.4.1 Silné stránky

Medzi silné stránky slovenského zdravotníctva patrí stálosť pracovných miest spojená s možnosťou uplatnenia zdravotníckeho personálu v diferencovaných zariadeniach zdravotnej starostlivosti na trhu práce. Rovnako majú zdravotnícki pracovníci možnosť pohybovať sa v rámci trhu práce členských krajín Európskej únie, keďže sa jedná o regulované povolania.

Pozitívnu stránkou je aj vysoký záujem mladých ľudí o profesie lekár a zubný lekár, a to aj pri zohľadnení demografického vývoja. Vysoké školy zaznamenali tri až päťkrát vyšší záujem než je ich kapacita, čo vyplýva zo štatistík Centra vedecko-technických informácií SR (2022), ktoré zachytávajú pomer prihlásených uchádzačov k plánovanému počtu prijatých za akademický rok 2021/2022. K tomu prispieva aj vzájomná kooperácia vzdelávacích inštitúcií a poskytovateľov zdravotnej starostlivosti, ktorá umožňuje študentom získavať praktické skúsenosti v reálnych podmienkach.

Za kladnú stránku možno považovať aj zavedenie a rozvoj eHealth technológie, prostredníctvom ktorej sú zbierané kvalitné dáta, zlepšuje sa plynulosť informačných tokov, čo umožňuje zvýšiť kvalitu poskytovanej zdravotnej starostlivosti. (O ezdraví, ©2020 - 2023)

9.4.2 Slabé stránky

Za jednu zo slabých stránok zdravotníckeho sektora možno považovať nízku úroveň a kvalitu pracovných podmienok v zdravotníckych zariadeniach. Ako vyplynulo z PESTLE

analýzy (kapitola 9.2), v slovenskom zdravotníctve je evidované nedostatočné či zastarané materiálno-technické vybavenie, ako aj nevhodné priestorové podmienky.

Druhým hlavným nedostatkom sú limitované zdroje, či už sa jedná o ľudský kapitál, finančné prostriedky, informačné technológie a podobne. Jedným z dôvodov nedostatku ľudských zdrojov je migrácia najtalentovanejších študentov a mladých vzdelaných ľudí do zahraničia. Na základe dát OECD z roku 2018, viac ako 4000 slovenských lekárov pracovalo v zahraničí, a to najmä v Českej republike, Nemecku a Nórsku. (Healthcare Resource Guide - Slovakia) Úlohu môže zohrávať aj nízka úroveň alokovania financií do plánovania ľudských zdrojov, čo má vplyv aj na odmeňovanie zdravotníckych pracovníkov. Zároveň je nutné vyzdvihnúť aj nedostatok niektorých špecializovaných zdravotníckych pracovníkov a potenciálny nedostatok niektorých zdravotníckych špecializácií. Dôvodom deficitu personálu môže byť dĺžka štúdia pre získanie odbornej spôsobilosti pre výkon niektorých zdravotníckych povolání.

Medzi slabé stránky patrí aj chýbajúca stratifikácia nemocníc, ktorá by pomohla v lepšom rozmiestnení zdravotníckych pracovníkov, čím by prispela ku kvalitnejším a bezpečnejším zdravotným službám.

Problematickou stránkou zdravotníctva na Slovensku sú aj nesystémové a nejednoznačné doplatky na zdravotnú starostlivosť. Výška poplatkov domácností za zdravotníctvo je v pomere k hrubému domácejmu produktu porovnateľná s krajinami s vyššou úrovňou zdravotníctva. Príčina sa môže skrývať v nesystémovosti poplatkov na Slovensku. Často poplatky, s ktorými sa pacienti bežne stretávajú v ordináciách, sú v podstate duplicitnou úhradou toho, čo by mali ambulanciám hradiť zdravotné poisťovne. (Hidas et al., 2023)

9.4.3 Príležitosti

Príležitosťou pre slovenské zdravotníctvo je zvýšenie kvality vzdelávania študentov zdravotníckych odborov zamerané na rozvoj zručností potrebných v 21. storočí zohľadňujúc vývoj technológií a inovácií v zdravotníctve ako aj na potrebu tímovej spolupráce naprieč odborními. S tým zároveň súvisí podporovanie stáží na národnej ako aj zahraničnej úrovni. V nadväznosti na to možno vyzdvihnúť ako ďalšiu príležitosť čerpanie finančných prostriedkov na rozvoj a vzdelávanie z fondov a grantov EÚ.

V súvislosti s technologickým vývojom sa viaže príležitosť zavedenia digitálnych technológií, ktoré by pomohli s identifikáciou zdravotných potrieb, plánovaním

a poskytovaním zdravotníckych služieb ako aj s udržiavaním vlastného fyzického a mentálneho zdravia.

Ďalšou príležitosťou je garancia generačnej výmeny lekárov absolventmi rezidentského štúdia v špecializovanej oblasti, ktorú vyštudovali.

Pozitívne výsledky môže priniesť aj zvýšenie investícií do siete zdravotníctva a redukcia nevyrovnanosti poskytovanej zdravotnej starostlivosti na všetkých úrovniach. Rovnako tak zohráva príležitosť zlepšenie pracovných podmienok, napríklad formou adekvátnych miezd, rozširovaním kompetencií v priamej nadväznosti na úroveň vzdelania či zvýšením kvality vzdelávacieho systému, čo by prispelo k celkovej atraktivnosti odboru.

Zaujímavú príležitosť môže priniesť spolupráca Slovenskej republiky s členskými krajinami Európskej únie zameraná na predpovedanie, plánovanie a vzdelávanie zdravotníckych pracovníkov a následné zbieranie a výmena informácií o zdravotníckych pracovníkoch pôsobiacich v jednotlivých krajinách EÚ či spolupráca so svetovou zdravotníckou organizáciou na rôznych projektoch.

9.4.4 Hrozby

Jednou z hrozieb, ktoré je potrebné zohľadniť v sektore zdravotníctva, je migrácia pracovníkov do krajín, ktoré poskytujú napr. lepšie pracovné podmienky, medziľudské vzťahy či priaznivejšie finančné ohodnotenie. Rovnakú hrozbu predstavujú zahraniční zdravotnícki pracovníci, ktorí po získaní potrebnej kvalifikácie na Slovensku odchádzajú do ekonomicky silnejších krajín EÚ. K úbytku zdravotníckych pracovníkov prispieva aj hromadný odchod lekárov a sestier do dôchodku. Pri súčasnom trende demografického vývoja sa predpokladá aj nárast výdavkov na dlhodobú sociálno-zdravotnú starostlivosť. Zvyšujúca sa veková štruktúra zdravotníkov v spojení s možnosťou uzavrieť viaceré pracovné pomery navyše nepriaznivo vplýva na úroveň kvality a dostupnosti zdravotnej starostlivosti. Zdravotnícki pracovníci sú v dôsledku toho vysoko vyťažení, čo môže ovplyvniť bezpečnosť pacienta, ale aj ich vlastné zdravie.

Rizikom môže byť aj znižujúca sa atraktivnosť povolania vysokoškolského pedagóga v zdravotníckych odboroch, rovnako ako aj veková štruktúra pedagógov na lekárskech fakultách.

Nedostatok finančnej podpory môže viesť k zníženiu motivácie vykonávať odbornú prípravu a zabezpečiť špecializačné štúdium. Obmedzenie financovania ďalšieho vzdelávania môže

zároveň pri súčasnej povinnosti zdravotníckeho personálu sústavne sa vzdelávať viesť k strate záujmu vykonávať dané zdravotnícke povolanie.

Hrozbu môže predstavovať aj neodborný zásah politických predstaviteľov formou regulácie zdravotníctva. S tým súvisí aj nestabilné legislatívne prostredie a časté prijímanie návrhov bez predošlej analýzy všetkých dopadov.

V neposlednom rade je nutné spomenúť aj environmentálne hrozby, ktoré boli spomenuté v kapitole 9.2.6. Hrozbu pre sektor zdravotníctva predstavuje zhoršenie klimatických podmienok (v dôsledku negatívnych vplyvov priemyselnej a poľnohospodárskej činnosti), ktoré je príčinou viacerých ochorení ako aj nemalého množstva úmrtí.

9.5 Zhrnutie potenciálu trhu

Výstupy analýzy mikroprostredia v podobe Porterovho modelu poukazujú na relatívne nízku vyjednávaciu silu mikrookolia a spolu s výstupmi analýzy konkurencie podporujú vstup firmy na slovenský trh, avšak analýza makroprostredia realizovaná prostredníctvom PESTLE analýzy podčiarkla viaceré výzvy, ktorým čelí slovenské zdravotníctvo a nepotvrdila tak priaznivú situáciu pre implementáciu technológie virtuálnej a rozšírenej reality.

10 ZÁVEREČNÉ ODPORÚČANIA

Z výsledkov analýz vyplýva, že hoci technológie virtuálnej a rozšírenej reality majú značný prísľub a potenciálny prínos pre zdravotníctvo, slovenský sektor zdravotníctva momentálne nie je pripravený na vstup takýchto pokročilých technológií. Jedným z hlavných faktorov nepripravenosti trhu je dlhodobé podfinancovanie zdravotníckeho sektora ako aj neefektívne alokovanie finančných prostriedkov. Problematika financií zahŕňa aj nedostatočnú kúpyschopnosť obyvateľstva. Ďalším dôvodom je nízka úroveň zdravotníctva v porovnaní s inými krajinami EÚ. Svoju úlohu zohráva zvyšujúca sa veková štruktúra zdravotníckych zamestnancov, ktorá je spôsobená odlivom mladých talentovaných lekárov a sestier do zahraničia, čo negatívne ovplyvňuje celkový počet zamestnancov v zdravotníckom sektore. V porovnaní s väčšinou európskych krajín sa umiestňuje Slovensko na chvoste rebríčka z pohľadu počtu sestier na 1000 obyvateľov. Výzvu predstavuje aj zastaraná infraštruktúra a pomalé tempo digitálnej transformácie. Okrem toho prispieva k nepriaznivej situácii a nepripravenosti trhu na zavedenie pokročilých technológií aj nestabilná politická situácia. Na základe vyššie uvedených dôvodov sa vstup spoločnosti Virtual Lab do slovenského zdravotníctva momentálne neodporúča. Je však potrebné brať do úvahy, že nejde o definitívne zamietnutie slovenského trhu, ale len o odporúčanie na základe aktuálnej situácie. Preto je spoločnosti odporúčané zopakovať vykonanú analýzu o rok, príp. dva roky, pretože je pravdepodobné, že potenciál pre implementáciu pokročilých technológií bude aj v nemocniciach na Slovensku a virtuálna realita nájde svoje uplatnenie v slovenskom zdravotníctve.

10.1 Ekonomické vyhodnotenie navrhovaných odporúčaní

Keďže sa firme vstup do slovenského zdravotníctva neodporúča, za ekonomické zhodnotenie navrhovaných odporúčaní sú považované ušetrené náklady, ktoré by firme vznikli, keby na trh vstúpila.

Jednými z nákladov, s ktorými je pri vstupe na nový trh nutné počítať, sú registračné náklady. V prípade slovenského trhu podlieha registrácia podniku alebo organizačnej zložky podniku zahraničnej osoby v obchodnom registri súdnemu poplatku v sume 300 €, ak ide o zápis podniku, resp. organizačnej zložky podniku zahraničnej právnickej osoby. (Presun podnikateľskej činnosti do iného členského štátu, © 2013 - 2023)

Ďalšou kategóriou môžu byť marketingové náklady, ktoré by slúžili na propagáciu produktov a služieb. V tomto prípade sa môže jednať o náklady na preklad, výrobu reklamných materiálov, náklady na reklamné kampane a podobne. V závislosti od typu a rozsahu sa potom odvíja aj výška mesačných nákladov.

Medzi potenciálne náklady možno počítať aj daňové zaťaženie. V prípade rozmachu pokročilých technológií na slovenskom trhu možno očakávať aj regulačné zásahy zo strany štátu, ktoré môžu nastoliť rôzne požiadavky na licencie, povolenia či certifikácie, s čím by sa mohli spájať regulačné poplatky. Taktiež je dobré zvažovať náklady zapríčinené zmenou menových kurzov či vynaložené na dodatočný výskum a vývoj pre potreby slovenského trhu.

ZÁVER

Pri snahe o rozšírenie podnikových aktivít na zahraničný trh je nutné zvážiť potenciál vlastnej spoločnosti, jej finančnú stabilitu ako aj silné a slabé stránky. Rovnako dôležitou a neoddeliteľnou súčasťou procesu internacionalizácie je preskúmanie potenciálu zvažovaného trhu.

Cieľom bakalárskej práce bolo posúdiť potenciál vstupu spoločnosti Virtual Lab s virtuálnou a rozšírenou realitou na slovenský trh do sektora zdravotníctva.

V prípade analýzy potenciálu spoločnosti Virtual Lab bola využitá stručná finančná analýza pre posúdenie finančného zdravia podniku nasledovaná SWOT analýzou zachytávajúcou silné a slabé stránky spoločnosti a príležitosti a hrozby vonkajšieho prostredia. Z finančnej analýzy vyplynulo, že spoločnosť efektívne využíva zadlženosť vo forme finančnej páky a z hľadiska rentability vlastného kapitálu dosahuje v porovnaní s potenciálnou konkurenciou nadpriemerné hodnoty. Spolu s vysokou hotovostnou likviditou indikujúcou neefektívne využívanie peňažných prostriedkov na účtoch a kumulovaním zisku v podniku vykazuje spoločnosť kladný potenciál pre investovanie a expandovanie na zahraničné trhy, čo potvrdila aj SWOT analýza.

Pre analýzu potenciálu slovenského zdravotníctva bola využitá PESTLE analýza slúžiaca k zmapovaniu makroprostredia a Porterov model piatich konkurenčných síl pre vytvorenie prehľadu o mikroprostredí zakončený SWOT analýzou trhu.

PESTLE analýza poukázala na mnoho nedostatkov a výziev, ktoré bránia úspešnému zavádzaniu moderných technológií, čím negatívne ovplyvňujú potenciál trhu. Medzi hlavné výzvy patrí najmä oblasť financovania, personálnych zdrojov, technologického vybavenia a s tým súvisiaca úroveň digitálnej gramotnosti zdravotníckych pracovníkov a aktuálna politická situácia.

Výstupom Porterovho modelu piatich konkurenčných síl je relatívne nízka intenzita jednotlivých faktorov. Dodávatelia, odberatelia aj priami konkurenti pôsobia celkovo nízkou vyjednávacou silou, naopak hrozba substitútov ako aj hrozba vstupu nových konkurentov je mierne vyššia, avšak v konečnom dôsledku možno konštatovať, že mikroprostredie prispieva k pozitívnemu potenciálu trhu.

Výstupy SWOT analýza viac zvýrazňujú obmedzenia a výzvy v systéme zdravotnej starostlivosti, ktoré prevažujú nad potenciálnymi prínosmi a predstavujú významné

prekážky pre úspešné zavádzanie technológií virtuálnej a rozšírenej reality do slovenského zdravotníctva.

Na základe výsledkov analýz sa vstup spoločnosti Virtual Lab do slovenského sektora zdravotníctva v súčasnej situácii neodporúča.

Bakalárska práca poskytuje užitočné informácie pre spoločnosti, ktoré zvažujú zavedenie technológií virtuálnej a rozšírenej reality do sektora zdravotníctva, najmä v krajinách s podobnými výzvami, akým čelí slovenský systém zdravotníctva. Okrem toho zdôrazňuje potrebu, aby tvorcovia politik a zainteresované strany riešili základné problémy týkajúce sa systému zdravotnej starostlivosti s cieľom vytvoriť priaznivé podmienky pre implementáciu moderných technológií a inovatívnych riešení.

ZOZNAM POUŽITEJ LITERATÚRY

Analyza konkurence: v čem spočívá a jak ji provést, 2022. *Generali Česká pojišťovna* [online]. [cit. 2023-05-12]. Dostupné z: <https://www.generaliceskaprofi.cz/ze-zivota/analyza-konkurence-v-cem-spociva-a-jak-ji-provest>

ANTOSZ, Danielle, © 2023. Return on Sales Ratio: Formula, Definition & Calculation Guide. *Close* [online]. [cit. 2023-05-12]. Dostupné z: <https://blog.close.com/return-on-sales-ratio/>

BARNEY, Jay B. a William S. HESTERLY, 2015. *Strategic Management and Competitive Advantage*. United States of America: Courier Kendallville. Global Edition. ISBN 978-1-292-05767-5.

BIGELOW, Stephen J., Copyright 2007 - 2023. SWOT analysis (strengths, weaknesses, opportunities and threats analysis). *TechTarget* [online]. [cit. 2023-05-13]. Dostupné z: <https://www.techtarget.com/searchcio/definition/SWOT-analysis-strengths-weaknesses-opportunities-and-threats-analysis>

BRAGG, Steven M., 2017. *Financial analysis: a business decision guide*. Third edition. Centennial, Colorado: AccountigTools, 350 p. ISBN 978-1-938910-96-8.

CENTRUM VEDECKO-TECHNICKÝCH INFORMÁCIÍ SR, 2022. *Prijímacie konanie na vysoké školy na akademický rok 2021/2022 v číslach a grafoch, 1. a spojený 1. a 2. stupeň vysokoškolského štúdia*. Bratislava: CVTI SR, 81 s. Dostupné z: https://www.cvtisr.sk/cvti-sr-vedecka-kniznica/informacie-o-skolstve/statistiky/statistika-prijimacieho-konania-na-vysoke-skoly-sr.html?page_id=9723.

ČESKO. Zákon č. 586/1992 Sb. o daních z příjmů - znění od 01.01.2023. Dostupné z: <https://www.aspi.cz/products/lawText/1/40374/1/2>

Čo je čistý pracovný kapitál?, © 2023. *Coratfood* [online]. [cit. 2023-05-12]. Dostupné z: <https://coratfood.info/co-je-cisty-pracovny-kapital/>

Daň z příjmů, 2023. *BusinessInfo.cz* [online]. CzechTrade [cit. 2023-05-05]. Dostupné z: <https://www.businessinfo.cz/navody/dan-z-prijmu/>

DAVID, Forest R. a Fred R. DAVID, 2017. *Strategic Management: A Competitive Advantage Approach, Concepts*. Sixteenth edition. Boston: Pearson. ISBN 978-1-292-14849-6.

ĎURIŠ, Sarah, 2023. Daňové priznanie právnickej osoby za rok 2022 (v roku 2023). *Podnikajte.sk* [online]. [cit. 2023-05-05]. Dostupné z: <https://www.podnikajte.sk/dan-z-prijmov/danove-priznanie-pravnickej-osoby-2022>

Efekt tréninku ve VR, 2022 ©. VIRTUAL LAB. *VR ICU* [online]. [cit. 2023-05-17]. Dostupné z: <https://vricu.tech/czech/>

ETechnology s.r.o., © 2011-2023. MINISTERSTVO FINANCIÍ SLOVENSKEJ REPUBLIKY. *Register účtovných závierok* [online]. [cit. 2023-05-10]. Dostupné z: <https://www.registeruz.sk/cruz-public/domain/accountingentity/show/778553>

EUROPEAN UNION, 2023. GDP per capita in PPS. In: *Eurostat: Data Browser* [online]. [cit. 2023-05-05]. Dostupné z: <https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/tec00114/default/table?lang=en>

FAROOQ, Umar, © 2023. SWOT Analysis Strengths Definition & Examples. *Marketing Tutor* [online]. [cit. 2023-05-13]. Dostupné z: <https://www.marketingtutor.net/swot-analysis-strengths/>

Finančná analýza podniku zistí finančné zdravie firmy, © 2014 - 2023. *JASPIS* [online]. [cit. 2023-05-12]. Dostupné z: <https://jaspis.sk/aktuality/financna-analyza-podniku>

HALÍK, Jaroslav a Helena FIALOVÁ, 2016. *Strategie vstupu firem na zahraniční trhy*. Praha: Metropolitan University Prague Press, 204 s. ISBN 9788087956519.

HAYES, Adam, 2021. Internationalization: Definition, Examples, and Benefits. *Investopedia* [online]. New York City: Dotdash Meredith [cit. 2023-04-29]. Dostupné z: <https://www.investopedia.com/terms/i/internationalization.asp>

Healthcare Resource Guide - Slovakia. *International Trade Administration* [online]. [cit. 2023-05-08]. Dostupné z: <https://www.trade.gov/healthcare-resource-guide-slovakia>

HIDAS, Slavomír et al., 2023. Najlepšia zahraničná prax pre reformu slovenského zdravotníctva. In: *Útvar hodnoty za peniaze* [online]. Bratislava: Ministerstvo financií Slovenskej republiky [cit. 2023-05-08]. Dostupné z: <https://www.mfsr.sk/files/archiv/16/Porovnanie-zdravotnych-systemov.pdf>

HITT, Michael A., R. Duane IRELAND a Robert E. HOSKISSON, 2016. *Strategic Management: Competitiveness & Globalization: Concepts and Cases*. Canada: Cengage Learning. 12e. ISBN 978-1-305-50214-7.

HUANG, Qiangru et al., 2022. Using Virtual Reality Exposure Therapy in Pain Management: A Systematic Review and Meta-Analysis of Randomized Controlled Trials. *Value in Health* [online]. **25**(2), 288-301 [cit. 2023-05-17]. ISSN 10983015. Dostupné z: doi:10.1016/j.jval.2021.04.1285

Index digitálnej ekonomiky a spoločnosti (DESI) 2022: Slovensko, 2022. *European Commission* [online]. [cit. 2023-05-07]. Dostupné z: <https://digital-strategy.ec.europa.eu/en/policies/desi-slovakia>

JAVAID, Mohd a Abid HALEEM, 2020. Virtual reality applications toward medical field. *Clinical Epidemiology and Global Health* [online]. **8**(2), 600-605 [cit. 2023-05-17]. ISSN 22133984. Dostupné z: doi:10.1016/j.cegh.2019.12.010

KENTON, Will, 2023. SWOT Analysis: How To With Table and Example. *Investopedia* [online]. New York City: Dotdash Meredith [cit. 2023-05-13]. Dostupné z: <https://www.investopedia.com/terms/s/swot.asp>

KNÁPKOVÁ, Adriana et al., 2017. *Finanční analýza: komplexní průvodce s příklady*. 3., kompletně aktualizované vydání. Praha: Grada Publishing. Prosperita firmy. ISBN 978-80-271-0563-2.

LESÁKOVÁ, Dagmar, 2014. *Strategický marketing*. Bratislava: Sprint 2, 350 s. Economics. ISBN 9788089710072.

Liabilities turnover ratio (in days), © 2023. TECHNICENTER. *Eanaliza.pl* [online]. [cit. 2023-05-12]. Dostupné z: <https://eanaliza.pl/en/liabilities-turnover-ratio-in-days-liabilities-cycle>

MACHKOVÁ, Hana, 2015. *Mezinárodní marketing: [strategické trendy a příklady z praxe]*. 4. vyd. Praha: Grada. Expert (Grada). ISBN 978-80-247-5366-9.

MACHKOVÁ, Hana a Martin MACHEK, 2021. *Mezinárodní marketing*. 5. vydání. Praha: Grada Publishing. Expert (Grada). ISBN 978-80-271-3006-1.

MAGRETTA, Joan, 2012. *Michael Porter jasně a srozumitelně: o konkurenci a strategii*. Praha: Management Press. Knihovna světového managementu. ISBN 978-807-2612-512.

Management and growth ratios, 2016. DST SYSTEMS, INC. *Fidelity* [online]. [cit. 2023-05-12]. Dostupné z: <https://www.fidelity.com/learning-center/trading-investing/fundamental-analysis/management-growth-ratios>

MAVERICK, J. B., 2023. What Is the Best Measure of a Company's Financial Health?. *Investopedia* [online]. New York City: Dotdash Meredith [cit. 2023-04-20]. Dostupné z: <https://www.investopedia.com/articles/investing/061916/what-best-measure-companys-financial-health.asp>

MindBox VR s. r. o., © 2011-2023. MINISTERSTVO FINANCIÍ SLOVENSKEJ REPUBLIKY. *Register účtovných závierok* [online]. [cit. 2023-05-10]. Dostupné z: <https://www.registeruz.sk/cruz-public/domain/accountingentity/show/1732356>

OECD, 2023. Nurses (indicator). *OECD Data* [online]. [cit. 2023-05-05]. Dostupné z: <https://doi.org/10.1787/283e64de-en>

OECD/European Observatory on Health Systems and Policies, 2021. *Česká republika: zdravotní profil země 2021*. Paris: OECD Publishing. ISBN 9789264698895. Dostupné z: [doi:10.1787/a3017bfb-cs](https://doi.org/10.1787/a3017bfb-cs)

OECD/European Observatory on Health Systems and Policies, 2022. *Slovensko: Zdravotný profil krajiny 2021*. Paris: OECD Publishing. ISBN 9789264764095. Dostupné z: [doi:10.1787/d8ab884d-sk](https://doi.org/10.1787/d8ab884d-sk)

O ezdraví, ©2020 - 2023. *Elektronické zdravotníctvo - ezdravie* [online]. NCZI [cit. 2023-05-08]. Dostupné z: <https://www.ezdravotnictvo.sk/sk/o-ezdravie>

O inštitúte zdravotnej politiky, © 2011. *Ministerstvo zdravotníctva Slovenskej republiky* [online]. [cit. 2023-05-06]. Dostupné z: <https://www.health.gov.sk/?institut-zdravotnej-politiky>

O spoločnosti, © 2022. In: *Virtual Medicine* [online]. [cit. 2022-12-03]. Dostupné z: <https://www.medicinevirtual.com/sk/contact.html>

O spoločnosti: Dodávateľia, © 2022. *ETechnology* [online]. [cit. 2022-12-03]. Dostupné z: <https://etechnology.sk/o-spolocnosti/>

PALIDEROVÁ, Martina a Viera BARTOŠOVÁ, © 2010-2023. Ukazovatele aktivity (riadenia aktív). *Daňové centrum* [online]. [cit. 2023-05-12]. Dostupné z: <https://www.danovecentrum.sk/odborny-clanok/ukazovatele-aktivity-riadenia-aktiv.htm>

PESTLE Analysis Overview: PESTLE Technique, 2012. *Tacit Intellect: Driving business efficiency* [online]. [cit. 2023-05-12]. Dostupné z: <http://www.tacitintellect.co.za/wp-content/uploads/2012/02/PESTLE-Analysis.pdf>

PESTLE analýza – sektor zdravotníctvo, © 2023. *Sektorovo riadené inovácie* [online]. [cit. 2023-03-14]. Dostupné z: <https://www.sustavapovolani.sk/strategie/prehľad-strategii/sektorova-rada-pre-zdravotnictvo-socialne-sluzby/analyza-sektora/pestle-analyza-sektor-zdravotnictvo/>

PETERDY, Kyle, 2023. PESTEL Analysis. CFI EDUCATION INC. *Corporate Finance Institute* [online]. [cit. 2023-05-12]. Dostupné z: <https://corporatefinanceinstitute.com/resources/management/pestel-analysis/>

Požiadavky na prevádzkový kapitál: nezanedbávajte ich, 2021. *Allianz Trade* [online]. [cit. 2023-05-12]. Dostupné z: https://www.allianz-trade.com/sk_SK/novinky-a-analyzy/tipy-pre-vase-podnikanie/e-book-vylepsite-svoju-analyzu-financnej-vykonnosti/poziadavky-na-prevadzkovy-kapital.html

Pracovníci v zdravotníctve Slovenskej republiky v roku 2021, 2022. *Národné centrum zdravotníckych informácií* [online]. Bratislava [cit. 2023-05-06]. Dostupné z: <https://www.nczisk.sk/Aktuality/Pages/Pracovnici-v-zdravotnictve-Slovenskej-republiky-v-roku-2021.aspx>

Presun podnikateľskej činnosti do iného členského štátu, © 2013 - 2023. *Slovensko.sk* [online]. [cit. 2023-03-07]. Dostupné z: https://www.slovensko.sk/sk/zivotne-situacie/zivotna-situacia/_presun-podnikatelskej-cinnosti/

Registr živnostenského podnikání [online databáze], © 2022. Praha: Ministerstvo průmyslu a obchodu ČR [cit. 2022-12-03]. Dostupné z: <https://www.rzp.cz/>

ROY, Avik, 2021. Slovakia: #29 in the 2021 World Index of Healthcare Innovation. *Medium* [online]. FREOPP.org [cit. 2023-05-07]. Dostupné z: <https://freopp.org/slovakia-freopp-world-index-of-healthcare-innovation-e6b2c0199b05>

Rozdíly mezi založením s.r.o. v České republice a na Slovensku, © 2023. *Office House* [online]. [cit. 2023-03-07]. Dostupné z: <https://www.officehouse.cz/2021/07/16/rozdily-mezi-zalozenim-s-r-o-v-ceske-republice-a-na-slovensku/>

RŮČKOVÁ, Petra, 2021. *Finanční analýza: metody, ukazatele, využití v praxi*. 7. aktualizované vydání. Praha: Grada Publishing. Finance (Grada). ISBN 978-80-271-3124-2.

SCHMIDT, Jeff, 2023. Asset Turnover Ratio. CFI EDUCATION INC. *Corporate Finance Institute* [online]. [cit. 2023-05-12]. Dostupné z: <https://corporatefinanceinstitute.com/resources/accounting/asset-turnover-ratio/>

SEDLÁČKOVÁ, Helena a Karel BUCHTA, 2006. *Strategická analýza*. 2., přeprac. a dopl. vyd. V Praze: C.H. Beck. C.H. Beck pro praxi. ISBN 80-717-9367-1.

SENEŠI, Norbert, 2015. Cudzinec (zahraničná osoba) a podnikanie na Slovensku. *Podnikajte.sk* [online]. [cit. 2023-03-07]. Dostupné z: <https://www.podnikajte.sk/pravne-formy/cudzinec-podnikanie-na-slovensku>

SLAVÍK, Jakub, 2013. *Finanční průvodce nefinančního manažera: jak se rychle zorientovat v podnikových a projektových financích*. Praha: Grada. ISBN 978-80-247-4593-0.

Slovensko, 2022. *BusinessInfo.cz* [online]. CzechTrade [cit. 2023-05-03]. Dostupné z: <https://www.businessinfo.cz/navody/slovensko-souhrna-teritorialni-informace/2/>

SLOVENSKO. Zákon č. 222/2004 Z. z. o dani z pridanej hodnoty. Dostupné z: <https://www.aspi.sk/products/lawText/1/57970/1/2>

SLOVENSKO. Zákon č. 455/1991 Zb., o živnostenskom podnikaní (živnostenský zákon). Dostupné z: <https://www.aspi.sk/products/lawText/1/39498/1/2/zakon-c-455-1991-zb-o-zivnostenskom-podnikani-zivnostensky-zakon/zakon-c-455-1991-zb-o-zivnostenskom-podnikani-zivnostensky-zakon>

SLOVENSKO. Zákon č. 513/1991 Zb., Obchodný zákonník. Dostupné z: <https://www.aspi.sk/products/lawText/1/39560/1/2>

SLOVENSKO. Zákon č. 595/2003 Z. z. o dani z príjmov. Dostupné z: <https://www.aspi.sk/products/lawText/1/56481/1/2/zakon-c-595-2003-zz-o-dani-z-prijmov?vtextu=z%C3%A1kon%20595>

Stav obyvateľstva v SR k 31. decembru 2022, 2023. *Štatistický úrad Slovenskej republiky* [online]. Bratislava: Štatistický úrad SR [cit. 2023-05-03]. Dostupné z: https://slovak.statistics.sk/wps/portal/ext/home!/ut/p/z1/04_Sj9CPykssy0xPLMnMz0vMAfIjo8ziA809LZycDB0NLPyCXA08QxwD3IO8TAWNTEz1wwkpiAJKG-AAjgZA_VFgJc7ujh4m5j4GBhY-7qYGno4eoUGWgcbGBo7GUAV4zCjIjTDIdFRUBADse0bP/dz/d5/L2dBISEvZ0FBIS9nQSEh/

SWOT analýza za sektor zdravotníctva, © 2023. *Sektorovo riadené inovácie* [online]. [cit. 2023-03-14]. Dostupné z: <https://www.sustavapovolani.sk/strategie/prehľad-strategii/sektorova-rada-pre-zdravotnictvo-socialne-sluzby/analyza-sektora/swot-analyza-za-sektor-zdravotnictva/>

Touch4IT [online], © 2023. [cit. 2023-05-01]. Dostupné z: <https://www.touch4it.sk/>

Touch4IT s.r.o., © 2011-2023. MINISTERSTVO FINANCIÍ SLOVENSKEJ REPUBLIKY. *Register účtovných závierok* [online]. [cit. 2023-05-10]. Dostupné z: <https://www.registeruz.sk/cruz-public/domain/accountingentity/show/1581476>

Veřejný rejstřík a Sbírka listin [online databáze], © 2017. Praha: Ministerstvo spravedlnosti ČR [cit. 2022-12-03]. Dostupné z: <https://or.justice.cz/ias/ui/rejstrik>

Virtual Lab, s.r.o., © 2022. O nás: Trochu historie. In: *LinkedIn* [online]. [cit. 2022-10-20]. Dostupné z: <https://cz.linkedin.com/company/virtual-lab-cz>

Virtual Medicine, s. r. o., © 2011-2023. MINISTERSTVO FINANCIÍ SLOVENSKEJ REPUBLIKY. *Register účtovných závierok* [online]. [cit. 2023-05-10]. Dostupné z: <https://www.registeruz.sk/cruz-public/domain/accountingentity/show/1651603#>

Virtuálna realita, © 2022. *eTechnology* [online]. [cit. 2022-12-03]. Dostupné z: <https://etechnology.sk/virtualna-realita/>

VRÁBEL, Martin, 2016. Pomerové finančné ukazovatele. *Podniková analýza* [online]. Beluša [cit. 2023-04-25]. Dostupné z: <https://podnikovaanalyza.sk/financna-analyza/pomerove-financne-ukazovatele>

VRÁBEL, Martin, 2016. Ukazovatele Zadlženosti. *Podniková analýza* [online]. Beluša [cit. 2023-04-25]. Dostupné z: <https://podnikovaanalyza.sk/financna-analyza/pomerove-financne-ukazovatele/ukazovatele-zadlzenosti/>

Vybavte svou školu virtuální realitou, © 2022. *Virtual Lab* [online]. [cit. 2023-05-17]. Dostupné z: <https://virtual-lab.cz/edupack/>

ZOZNAM POUŽITÝCH SYMBOLOV A SKRATIEK

AR Augmented reality (rozšířená realita)

ČPK Čistý pracovní kapitál

DFM Dlhodobý finančný majetok

DM Dlhodobý majetok

DNM Dlhodobý nehmotný majetok

EBIT Earnings before interest and taxes

EÚ Európska únia

SaaS Software as a Service

VR Virtual reality (virtuálna realita)

WIHI World Index of Healthcare Information

ZOZNAM OBRÁZKOV

Obrázok 1 HDP na obyvateľa za rok 2021 v % k priemeru EÚ (vlastné spracovanie podľa (European Union, 2023))	45
Obrázok 2 Počet sestier na 1000 obyvateľov v EÚ za 2021 alebo najaktuálnejšie dáta (vlastné spracovanie podľa (OECD, 2023))	47

ZOZNAM TABULIEK

Tabuľka 1 Porovnanie podmienok založenia s. r. o. v Českej a Slovenskej republike (vlastné spracovanie podľa (Rozdíly mezi založením s.r.o. v České republice a na Slovensku, © 2023)).....	14
Tabuľka 2 Vertikálna a horizontálna analýza majetkovej štruktúry za roky 2019-2021 v % (vlastné spracovanie podľa účtovných výkazov).....	34
Tabuľka 3 Vertikálna a horizontálna analýza finančnej štruktúry za roky 2019-2021 v % (vlastné spracovanie podľa účtovných výkazov).....	35
Tabuľka 4 Vertikálna a horizontálna analýza výnosov za roky 2019-2021 v % (vlastné spracovanie podľa účtovných výkazov)	36
Tabuľka 5 Vertikálna a horizontálna analýza nákladov za roky 2019-2021 v % (vlastné spracovanie podľa účtovných výkazov)	37
Tabuľka 6 Čistý pracovný kapitál za roky 2019-2021 v tis. Kč (vlastné spracovanie podľa účtovných výkazov).....	38
Tabuľka 7 Ukazovatele zadlženosti za roky 2019-2021 (vlastné spracovanie podľa účtovných výkazov).....	39
Tabuľka 8 Ukazovatele likvidity za roky 2019-2021 (vlastné spracovanie podľa účtovných výkazov).....	39
Tabuľka 9 Ukazovatele rentability za roky 2019-2021 (vlastné spracovanie podľa účtovných výkazov).....	40
Tabuľka 10 Ukazovatele aktivity za roky 2019-2021 (vlastné spracovanie podľa účtovných výkazov).....	40
Tabuľka 11 SWOT analýza spoločnosti Virtual Lab (vlastné spracovanie)	43

ZOZNAM PRÍLOH

Príloha P I: Porovnanie konkurencie s firmou Virtual Lab pomocou finančnej analýzy

**PRÍLOHA P I: POROVNANIE KONKURENCIE S FIRMOU
VIRTUAL LAB POMOCOU FINANČNEJ ANALÝZY**

Spoločnosť	Virtual Lab			Virtual Medicine			MindBox VR			eTechnology			Touch4IT		
	2019	2020	2021	2019	2020	2021	2019	2020	2021	2019	2020	2021	2019	2020	2021
Analýza zadĺženosti															
celková zadĺženosť	86%	71%	73%	4%	12%	6%	86%	72%	75%	66%	61%	50%	57%	45%	34%
miera zadĺženia	7,96	2,75	2,67	0,04	0,13	0,08	6,36	2,64	3,06	1,97	1,62	1,01	1,30	0,83	0,51
dlh. CZ/dlh. kapitál	0%	54%	26%	0%	0%	0%	-	-	-	1%	0%	0%	0%	6%	2%
dlh. CZ/CZ	0%	43%	13%	0%	0%	0%	-	-	-	1%	0%	0%	0%	7%	3%
úrok. krytie	-	37,31	24,89	-	-	-	-	-	-	121,5	33567,7	12491,3	16,853	53,471	50,542
krytie DM pomocou VK	12,67	1,46	4,22	1,38	1,80	2,72	0,16	0,38	0,43	-	-	-	3,49	4,00	5,56
(VK+dlh.CZ)/DM	12,67	3,19	5,69	1,38	1,80	2,72	0,16	0,38	0,43	-	-	-	3,49	4,25	5,66
Analýza likvidity															
bežná likvidita	1,18	2,01	1,47	8,20	4,29	10,87	0,14	0,37	0,57	1,53	1,66	2,00	3,36	2,74	3,86
pohotová likvidita	1,18	1,99	1,39	8,20	4,29	10,87	0,14	0,37	0,57	1,07	1,40	1,61	3,30	2,72	3,82
hotovostná likvidita	1,065	0,996	1,013	6,305	2,275	10,254	0,116	0,314	0,503	0,458	0,658	0,726	2,247	1,313	1,237
podiel ČPK na OA	15%	50%	32%	88%	77%	91%	-591%	-169%	-76%	35%	40%	50%	70%	63%	74%
Analýza rentability															
rentabilita tržieb	7%	13%	10%	-14%	-14%	1%	-	-58%	-14%	8%	11%	12%	9%	23%	18%
rentabilita aktív	12%	28%	23%	-11%	-6%	1%	-11%	-5%	-4%	24%	29%	43%	25%	48%	37%
rentabilita VK	86,84%	82,96%	65,45%	-11,82%	-7,86%	0,72%	-81,67%	-17,09%	-16,77%	65,93%	60,41%	67,72%	40,24%	65,85%	43,54%
Riadenie aktív															
obrat aktív	1,69	2,21	2,31	0,82	0,47	0,42	0,00	0,08	0,29	2,79	2,72	3,63	2,92	2,14	2,07
obrat DM	198,33	12,41	35,87	1,17	0,96	1,33	0,00	0,11	0,50	-	-	-	23,52	15,73	17,44
doba obratu zásob	-	1,52	7,77	-	-	-	-	-	-	38,58	21,12	19,36	-	0,20	0,60
doba obratu pohľadávok	20,9	65,4	37,4	29,9	175,5	32,2	-	184,1	60,1	51,0	58,3	43,2	35,3	63,8	101,7
doba obratu záväzkov	177,9	50,3	98,4	11,2	40,7	28,6	-	3231,4	940,2	59,4	55,7	37,0	31,8	44,9	39,0