

# *PODNIKATEĽSKÝ ZÁMER*

**Vypracovali: Tomáš Gotter  
Adrián Gálik  
Košice, 28. apríl 2000**

# ***Kandahár***

## ***cestovná kancelária***

**Adresa :** **Kandahár**  
**Hlavná 22**  
**040 01 Košice**  
**Telefón:** **095/6431 346**

**Predmet činnosti:** ***cestovná kancelária***

**Majiteľ firmy:** ***Tomáš Gotter***

**Adresa žiadateľa:** ***Bernolákova 1***  
***040 11 Košice***

**IČO:**

**Bankové spojenie:** ***4312258001 / 5600 PKB a.s.***

**Dátum začatia živnosti:** ***1. január 2001***

**Právna forma:** ***Fyzická osoba***

**Ciele:** ***poskytovanie komplexných služieb cestovnej kancelárie***

## Obsah podnikateľského zámeru:

### **A. Textová časť**

- 1. Zhrnutie projektu**
- 2. Opis firmy**
- 3. Opis služieb**
- 4. Trh**
- 5. Konkurencia**
- 6. Marketing**
  - 6.1 Marketingové stratégie**
  - 6.2 Marketingové mixy**
- 7. Organizačný plán**

### **B. Tabuľková časť**

- 8. Finančné plány**
  - 8.1 Výpočet odpisov a dlhovej služby**
  - 8.2 Rok 2001**
    - 8.2.1 Plán tržieb**
    - 8.2.2 Plán nákladov**
    - 8.2.3 Výpočet čistého zisku**
    - 8.2.4 Výpočet cash flow**
  - 8.3 Rok 2002**
    - 8.3.1 Plán tržieb**
    - 8.3.2 Plán nákladov**
    - 8.3.3 Výpočet čistého zisku**
    - 8.3.4 Výpočet cash flow**
  - 8.4 Rok 2003**
    - 8.4.1 Plán tržieb**
    - 8.4.2 Plán nákladov**
    - 8.4.3 Výpočet čistého zisku**
    - 8.4.4 Výpočet cash flow**
  - 8.5. Ukazovatele rentability a návratnosti kapitálu**

### **C. Prílohy**

## 1. Zhrnutie projektu

Firma Kandahár sa bude zameriavať na poskytovanie komplexných služieb v oblasti cestovného ruchu. Ťažiskom činnosti bude poskytovanie služieb v letnom období v prímorských letoviskách, ozdravovacích pobytov pre deti aj starších ľudí. V zimnom období sa zameriame na služby spojené so Silvestrom a zimné športy. Našimi cieľovými trhmi budú hlavne rodiny s deťmi do 12 rokov, ľudia v pokročilejšom veku a deti do 15 rokov.

Firmu Kandahár bude viesť Tomáš Gotter, firma bude zamestnávať jedného zamestnanca, osobu zodpovednú za prevádzku kancelárie, Adrián Gálik.

Hlavným cieľom je vyplniť medzeru na trhu v poskytovaní pobytových a ozdravovacích pobytov pre deti a ľudí v staršom veku.

Na začatie podnikateľskej činnosti bude potrebný štartovací kapitál vo výške:

Nájomné na obdobie 3 mesiacov:	15.000,- Sk
Reklama:	80.000,- Sk
Nákup HIM:	40.000,- Sk
Nákup inventáru:	48.600,- Sk
<u>Ostatné náklady na obdobie 3 mesiacov:</u>	<u>32.770,- Sk</u>

**Spolu: 216.370,- Sk**

Potreba štartovacieho kapitálu bude pokrytá z poskytnutého úveru vo výške 200.000,- Sk a vkladu majiteľa vo výške 50.000,- Sk.

## 2. Opis firmy

Firma Kandahár je fyzická osoba vykonávajúca činnosť na základe vydannej koncesovanej živnosti. Majiteľom firmy je Tomáš Gotter. Tomáš Gotter je absolventom Ekonomickej Univerzity v Bratislave, Podnikovohospodárskej fakulty v Košiciach, odbor marketing a manažment podniku.

Firma bola založená za účelom vyplnenia medzery na slovenskom trhu v poskytovaní pobytových a ozdravovacích pobytov pre deti a ľudí v staršom veku.

**Pre podnikateľskú činnosť bude použitý kapitál z poskytnutého úveru a vkladu majiteľa firmy.**

### **3. Opis služby**

**Naším produktom je pobytový alebo ozdravovací zájazd spojený s ubytovaním, stravovaním, dopravou a komplexným poistením. Pobytové zájazdy v prímorských oblastiach sú zamerané najmä na Španielske, Francúzske, Talianske, Chorvátske, Grécke a Bulharské pobrežie. Naš produkt sa vyznačuje veľmi dobrým pomerom cena/kvalita. Naše zájazdy patria do cenovej kategórie stredná trieda (do 14.000,- Sk).**

**Najväčšou výhodou oproti konkurencii je cena pobytov a poskytované výhodné poistenie.**

### **4. Trh**

**Pri hľadani cieľového trhu sme použili tieto segmentačné kritériá: demografické a podľa účelu cesty**

	<b>Kritérium segmentácie</b>	<b>Trhový segment</b>			
<b>1</b>	demografické	rodiny s deťmi			ľudia v staršom veku, deti do 15 rokov
<b>2</b>	podľa účelu cesty	v lete, absolvovanie lacnej dovolenky	v zime, lyžovanie a zimné športy	v lete, absolvovanie dovolenky v peknom prostredí	Absolvovanie ozdravovacích pobytov v prímorských oblastiach

**Na základe týchto segmentačných kritérií sú našimi cieľovými zákazníkmi:**

- 1) rodiny s deťmi**
- 2) deti do 15 rokov**
- 3) ľudia v staršom veku**

**Na trhu „rodiny s deťmi“ dokážeme potenciálnych zákazníkov zaujať v prvom rade dobrou cenou a tiež individuálnym prístupom ku každému zákazníkovi.**

**Na trhu „deti do 15 rokov“ sa snažíme reagovať na vysoký výskyt alergických ochorení, pričom spolupracujeme s viacerými alergiológmi. Je všeobecne známe, že pobyt pri mori výrazne pomáha pri liečbe a prevencii alergických ochorení.**

**Trh „ľudia v staršom veku“ má záujem o ozdravovacie pobyty mimo sezóny v prímorských oblastiach (reumatické a iné ochorenia).**

## **5. Konkurencia**

**Na trhu „rodiny s deťmi“ máme veľa konkurentov, ktorí ponúkajú podobné až rovnaké služby, ale našou najväčšou konkurenčnou výhodou oproti ostatným je ponúkaná cena a zvýhodnené komplexné poistenie.**

**Na trhu „deti do 15 rokov“ a „ľudia v staršom veku“ sú jedinou konkurenciou cestovné kancelárie ponúkajúce ozdravovacie pobyty na Slovensku, ktoré by mohli v budúcnosti ponúkať aj ozdravovacie pobyty pri mori. V súčasnosti priamu konkurenciu na týchto trhoch nemáme.**

## **6. Marketing**

### **6.1 Marketingové stratégie**

**Pri našej činnosti budeme používať koncentrovanú marketingovú stratégiu. Znamená to, že sa budeme venovať iba trhom uvedeným vyššie a plne sa im venovať pri aplikácii jednotlivých komponentov marketingového mixu.**

**Pri marketingovej stratégii v rámci jednotlivých štádií životného cyklu sa v prvom roku budeme zaoberať iba štádiom zavedenia. V rámci tohto štádia použijeme stratégiu rýchleho prelinania. Naše ceny budú nižšie ako u konkurentov a bude venovaná veľká pozornosť promotion na jednotlivých cieľových trhoch. Túto stratégiu sme zvolili preto, že oproti konkurencii budú naše ceny nižšie a hodláme venovať veľkú podporu našim službám.**

## 6.2 Marketingové mixy

**Naša spoločnosť sa rozhodla použiť tieto z ôsmich P:**

**Produkt:** dávame veľký dôraz na kvalitný produkt, aby sme mohli uspokojiť potreby čo najväčšieho počtu našich zákazníkov.

**Ľudia:** Ľudia sú pre nás jednou z najdôležitejších komponentov, pretože práve ľudia sú v kontakte so zákazníkom a vo veľkej miere práve oni ovplyvňujú jeho rozhodnutia

**Tvorenie packagu:** pri tvorení packagu sa zameriavame na to, aby sme uspokojili aj nevšedné a špeciálne požiadavky našich zákazníkov. Snažíme sa našim zákazníkom vytvárať nielen komplexné package, ale aj jednotlivo podľa prání zákazníkov.

**Cena:** ceny našich služieb budú vždy nižšie ako u našej konkurencie a budú prístupné pre všetkých našich zákazníkov.

**Promotion:** pri promotion sa budeme usilovať o pokrytie všetkých cieľových trhov a našou prioritou bude poskytovať vždy pravdivé informácie.

**Kooperácia:** pri vytváraní spoločného postupu je pre nás dôležité vytvárať dobré vzťahy s našimi poskytovateľmi a neustále s nimi spolupracovať.

**Všetky použité komponenty považujeme pri aplikácii na jednotlivé trhy za rovnocenné a rovnako dôležité, preto nerozpisujeme každý komponent pre každý cieľový trh zvlášť.**

Činnosti pre cieľové trhy a každý komponent mixu		
Komponent\Cieľový trh	rodiny s deťmi do 12 rokov	Ľudia v staršom veku a deti do 15 rokov
Produkt	1. Pobytové zájazdy v zahraničí pri mori v letnej sezóne 2. Pobytové zájazdy na území Slovenskej republiky 3. Zimné pobyty - športové, slávnostné.	9 - dňové ozdravovacie zájazdy pri mori.
Cena	priemerná cena zájazdov v strednej triede - do 14.000,- Sk	Cena za 9-dňový pobyt - 9590,- Sk, možnosť poskytnutia dotácií od zdravotných poisťovní pre deti do 15 rokov.
Promotion	Tlač katalógov (1x ročne), prospektov (6x ročne), účasť na výstavách cestovných kancelárií (2x ročne).	

## **7. Organizačný plán**

**Firma Kandahár bude v prvých troch rokoch zamestnávať dvoch zamestnancov:**

- 1. Tomáš Gotter – majiteľ a riaditeľ cestovnej kancelárie**
- 2. Adrián Gálik – vedúci cestovnej kancelárie**

**Obaja pracovníci majú ukončené vysokoškolské vzdelanie – Ekonomická univerzita v Košiciach.**

**Po období troch rokov perspektívne rátame s rozšírením cestovnej kancelárie do ďalších miest východného Slovenska (Prešov, Bardejov, Svidník)**



## B. Tabuľková časť

### 8.1 Výpočet odpisov a dlhovej služby

V majetku firmy evidujeme hmotný investičný majetok (počítač) v hodnote 40.000,- Sk.

Odpisujeme ho rovnomernou metódou.

rok	zostatková cena	ročný odpis
1. Rok	40000	5680
2. Rok	34320	11440
3. Rok	22880	11440
4. Rok	11440	11440

Čerpáme úver vo výške 200.000,- Sk so splatnosťou 4 roky a úrokovou mierou 17% p.a..

Splátky sú ročné, vždy k 31.12. v danom kalendárnom roku.

rok	úver	splátka	úrok	platba
1	200000	50000	34000	84000
2	150000	50000	25500	75500
3	100000	50000	17000	67000
4	50000	50000	8500	58500
spolu		200000	85000	285000

## 8.2 Rok 2001

### 8.2.1 Plán tržieb

**Pri výpočte tržieb za predané zájazdy vychádzame z priemernej ceny zájazdu 14.000,- Sk a výšky provízie 12%.**

**Predpokladaný počet predaných zájazdov uvádzame na základe predchádzajúcej analýzy konkurencie a trendov v odvetví cestovného ruchu na roky 2001 až 2003.**

mesiac	predané zájazdy		tržby za predané zájazdy	
	optimistické	pesimistické	optimistické	pesimistické
január '01	4	3	49600	34720
február	12	8	148800	104160
marec	34	24	421600	295120
apríl	54	38	669600	468720
máj	96	67	1190400	833280
jún	148	104	1835200	1284640
júl	112	78	1388800	972160
august	45	32	558000	390600
september	24	17	297600	208320
október	28	20	347200	243040
november	22	15	272800	190960
december	28	20	347200	243040
<b>spolu</b>	<b>607</b>	<b>425</b>	<b>7526800</b>	<b>5268760</b>

### 8.2.2 Plán nákladov

**Podklady pre výpočet nákladov sú uvedené v prílohe. Náklady pozostávajú z dvoch zložiek:**

- 1. náklady na prevádzku cestovnej kancelárie (vid' príloha)**
- 2. úhrada ceny pobytu tour-operátorovi (88% z ceny zájazdu)**

mesiac	náklady na prevádzku	náklady spolu 2001	
		optimistické	pesimistické
január '01	115810	159458	146363,6
február	58710	189654	150370,8
marec	38780	409788	298485,6
apríl	39710	628958	452183,6
máj	46210	1093762	779496,4
jún	41280	1656256	1171763,2
júl	40210	1262354	895710,8
august	37710	528750	381438
september	40780	302668	224101,6
október	37710	343246	251585,2
november	37710	277774	205754,8
december	74520	380056	288395,2
<b>spolu</b>	<b>609140</b>	<b>7232724</b>	<b>5245648,8</b>

### 8.2.3 Výpočet čistého zisku

	optimistický	pesimistický
Příjmy	7526800	5268760
Náklady	7232724	5245648,8
<b>Hrubý zisk</b>	<b>294076</b>	<b>23111,2</b>
- odpočítatelné položky	21000	21000
základ dane	273100	2200
daň	55230	264
<b>čistý zisk</b>	<b>238846</b>	<b>22847,2</b>
příjem pre výpočet odvodov	9 952 Sk	952 Sk

### 8.2.4. Výpočet cash-flow

#### Výpočet cash-flow pre optimistický variant

**Čistý zisk:** **238846,- Sk**  
**Odpisy:** **+ 5680,- Sk**

---

**Cash-flow:** **244526,- Sk**

#### Výpočet cash-flow pre pesimistický variant

**Čistý zisk:** **22847,- Sk**  
**Odpisy:** **+ 5680,- Sk**

---

**Cash-flow:** **28527,- Sk**

## 8.3 Rok 2002

**Pri výpočte tržieb, nákladov, čistého zisku a cash-flow postupujeme ako v roku 2001.**

### 8.3.1 Plán tržieb

mesiac	predané zájazdy		tržby za predané zájazdy	
	optimistické	pesimistické	optimistické	pesimistické
január '02	6	4	74400	52080
február	18	13	223200	156240
marec	46	32	570400	399280
apríl	72	50	892800	624960
máj	129	90	1599600	1119720
jún	171	120	2120400	1484280
júl	134	94	1661600	1163120
august	67	47	830800	581560
september	38	27	471200	329840
október	33	23	409200	286440
november	31	22	384400	269080
december	40	28	496000	347200
<b>spolu</b>	<b>785</b>	<b>550</b>	<b>9734000</b>	<b>6813800</b>

### 8.3.2 Plán nákladov

mesiac	náklady na prevádzku	náklady spolu 2002	
		optimistické	pesimistické
január '02	80660	146132	126490,4
február	61660	258076	199151,2
marec	41730	543682	393096,4
apríl	42660	828324	592624,8
máj	74160	1481808	1059513,6
jún	44230	1910182	1350396,4
júl	51152	1513360	1074697,6
august	48652	779756	560424,8
september	51722	466378	341981,2
október	48652	408748	300719,2
november	48652	386924	285442,4
december	82722	519202	388258
<b>spolu</b>	<b>676652</b>	<b>9242572</b>	<b>6672796</b>

### 8.3.3 Výpočet čistého zisku

	optimistický	pesimistický
Příjmy	9734000	6813800
Náklady	9242572	6672796
<b>Hrubý zisk</b>	<b>491428</b>	<b>141004</b>
- odpočítatelné položky	21000	21000
základ dane	470428	131100
daň	118175	19020
<b>čistý zisk</b>	<b>373253</b>	<b>121984</b>
příjem pre výpočet odvodov	15 552 Sk	5 083 Sk

### 8.3.4. Výpočet cash-flow

#### Výpočet cash-flow pre optimistický variant

**Čistý zisk:** **373253,- Sk**  
**Odpisy:** **+ 11440,- Sk**

---

**Cash-flow:** **384693,- Sk**

## 8.4 Rok 2003

**Pri výpočte tržieb, nákladov, čistého zisku a cash-flow postupujeme ako v predchádzajúcich rokoch.**

### 8.4.1 Plán tržieb

mesiac	predané zájazdy		tržby za predané zájazdy	
	optimistické	pesimistické	optimistické	pesimistické
január '03	9	6	111600	78120
február	26	18	322400	225680
marec	52	36	644800	451360
apríl	86	60	1066400	746480
máj	141	99	1748400	1223880
jún	203	142	2517200	1762040
júl	157	110	1946800	1362760
august	79	55	979600	685720
september	43	30	533200	373240
október	38	27	471200	329840
november	42	29	520800	364560
december	51	36	632400	442680
<b>spolu</b>	<b>927</b>	<b>649</b>	<b>11494800</b>	<b>8046360</b>

### 8.4.2 Plán nákladov

mesiac	náklady na prevádzku	náklady spolu 2003	
		optimistické	pesimistické
január '03	95552	193760	164297,6
február	76552	360264	275150,4
marec	56651	624075	453847,8
apríl	57552	995984	714454,4
máj	89052	1627644	1166066,4
jún	59151	2274287	1609746,2
júl	63652	1776836	1262880,8
august	61152	923200	664585,6
september	64251	533467	392702,2
október	61152	475808	351411,2
november	61152	519456	381964,8
december	95251	651763	484809,4
<b>spolu</b>	<b>841120</b>	<b>10956544</b>	<b>7921916,8</b>

### 8.4.3 Výpočet čistého zisku

	optimistický	pesimistický
Príjmy	11494800	8046360
Náklady	10956544	7921916,8
<b>Hrubý zisk</b>	<b>538256</b>	<b>124443,2</b>
- odpočítateľné položky	21000	21000
základ dane	517300	103500
daň	134555	13500
<b>čistý zisk</b>	<b>403701</b>	<b>110943,2</b>
príjem pre výpočet odvodov	16 821 Sk	4 623 Sk

### 8.4.4. Výpočet cash-flow

#### Výpočet cash-flow pre optimistický variant

**Čistý zisk:** **403701,- Sk**  
**Odpisy:** **+ 11440,- Sk**

---

**Cash-flow:** **415141,- Sk**

## 8.5 Plány rentability a návratnosti kapitálu,

### Plán rentability:

<b>Rentabilita nákladov</b>	<b>238846 : 7232724 = 0,033 (3,3%)</b>
<b>Rentabilita výnosov</b>	<b>238846 : 7526800 = 0,032 (3,2%)</b>
<b>Rentabilita vloženého kapitálu</b>	<b>238846 : 250000 = 0,955 (95,5%)</b>
<b>Rentabilita vlastného kapitálu</b>	<b>238846 : 50000 = 4,777 (477,7%)</b>
<b>Rentabilita cudzieho kapitálu</b>	<b>238846 : 200000 = 1,194 (119,4%)</b>

### Plán návratnosti kapitálu:

<b>Návratnosť vlastného kapitálu (CF : VK)</b>	<b>244526 : 50 000 =</b>	<b>4,89 (489%)</b>
<b>Návratnosť cudzieho kapitálu (CF : CK)</b>	<b>244526 : 200 000 =</b>	<b>1,223 (122,3%)</b>
<b>Návratnosť celk. kapitálu (CF : K )</b>	<b>244526 : 250 000 =</b>	<b>0,978 (97,8%)</b>



## C. Prílohy

### 1. Tabuľka bežných nákladov za rok 2001

bežné náklady	január '01	február	marec	apríl	máj	jún	júl	august	september	október	november	december	spolu
hrubé mzdy zamestnancov	7500	7500	7500	7500	7500	7500	7500	7500	7500	7500	7500	7500	<b>90000</b>
príspevky do fondov 38%	2850	2850	2850	2850	2850	2850	2850	2850	2850	2850	2850	2850	<b>34200</b>
príspevky do fondov za podnikateľa 49%	1960	1960	1960	1960	1960	1960	1960	1960	1960	1960	1960	1960	<b>23520</b>
nákup inventáru	48600	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	<b>54100</b>
nájomné	5000	5000	5000	5000	5000	5000	5000	5000	5000	5000	5000	5000	<b>60000</b>
materiálové náklady	500	500	500	500	1000	1000	1000	500	500	500	500	500	<b>7500</b>
odpisy HIM												5680	<b>5680</b>
energia	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	<b>4800</b>
úroky												34000	<b>34000</b>
cestovné, dopravné	5000	5000	5000	5000	8000	8000	8000	5000	5000	5000	5000	5000	<b>69000</b>
výkony spojov	3000	4000	4000	5000	8000	8000	9000	8000	6000	3000	3000	3000	<b>64000</b>
poistenie osôb, majetku			70			70			70			2130	<b>2340</b>
reklama	40000	30000	10000	10000	10000	5000	3000	5000	10000	10000	10000	5000	<b>148000</b>
ostatné	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	<b>12000</b>
<b>Spolu</b>	<b>115810</b>	<b>58710</b>	<b>38780</b>	<b>39710</b>	<b>46210</b>	<b>41280</b>	<b>40210</b>	<b>37710</b>	<b>40780</b>	<b>37710</b>	<b>37710</b>	<b>74520</b>	<b>609140</b>

## 2. Tabuľka bežných nákladov za rok 2002

bežné náklady	január '02	február	marec	apríl	máj	jún	júl	august	september	október	november	december	spolu
hrubé mzdy zamestnancov	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	<b>120000</b>
príspevky do fondov 38%	3800	3800	3800	3800	3800	3800	3800	3800	3800	3800	3800	3800	<b>45600</b>
príspevky do fondov za podnikateľa 49%	1960	1960	1960	1960	1960	1960	9952	9952	9952	9952	9952	9952	<b>71472</b>
nájomné	5000	5000	5000	5000	5000	5000	5000	5000	5000	5000	5000	5000	<b>60000</b>
materiálové náklady	500	500	500	500	1000	1000	1000	500	500	500	500	500	<b>7500</b>
odpisy HIM												11440	<b>11440</b>
energia	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	<b>4800</b>
úroky												25500	<b>25500</b>
cestovné, dopravné	5000	5000	5000	5000	8000	8000	8000	5000	5000	5000	5000	5000	<b>69000</b>
výkony spojov	3000	4000	4000	5000	8000	8000	9000	8000	6000	3000	3000	3000	<b>64000</b>
poistenie osôb, majetku			70			70			70			2130	<b>2340</b>
reklama	50000	30000	10000	10000	35000	5000	3000	5000	10000	10000	10000	5000	<b>183000</b>
ostatné	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	<b>12000</b>
<b>Spolu</b>	<b>80660</b>	<b>61660</b>	<b>41730</b>	<b>42660</b>	<b>74160</b>	<b>44230</b>	<b>51152</b>	<b>48652</b>	<b>51722</b>	<b>48652</b>	<b>48652</b>	<b>82722</b>	<b>676652</b>

### 3. Tabuľka bežných nákladov za rok 2002

bežné náklady	január '03	február	marec	apríl	máj	jún	júl	august	september	október	november	december	spolu
hrubé mzdy zamestnancov	15000	15000	15000	15000	15000	15000	15000	15000	15000	15000	15000	15000	<b>180000</b>
príspevky do fondov 38%	5700	5700	5700	5700	5700	5700	5700	5700	5700	5700	5700	5700	<b>68400</b>
príspevky do fondov za podnikateľa 49%	9952	9952	9952	9952	9952	9952	15552	15552	15552	15552	15552	15552	<b>153024</b>
nájomné	5000	5000	5000	5000	5000	5000	5000	5000	5000	5000	5000	5000	<b>60000</b>
materiálové náklady	500	500	500	500	1000	1000	1000	500	500	500	500	500	<b>7500</b>
odpisy HIM												11440	<b>11440</b>
energia	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	<b>4800</b>
úroky												25500	<b>25500</b>
cestovné, dopravné	5000	5000	5000	5000	8000	8000	8000	5000	5000	5000	5000	5000	<b>69000</b>
výkony spojov	3000	4000	4000	5000	8000	8000	9000	8000	6000	3000	3000	3000	<b>64000</b>
poistenie osôb, majetku			99			99			99			2159	<b>2456</b>
reklama	50000	30000	10000	10000	35000	5000	3000	5000	10000	10000	10000	5000	<b>183000</b>
ostatné	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	<b>12000</b>
<b>Spolu</b>	<b>95552</b>	<b>76552</b>	<b>56651</b>	<b>57552</b>	<b>89052</b>	<b>59151</b>	<b>63652</b>	<b>61152</b>	<b>64251</b>	<b>61152</b>	<b>61152</b>	<b>95251</b>	<b>841120</b>