



VÝROČNÁ SPRÁVA

HOSPODÁRSKY ROK 2023

ÚVOD

Vážené dámy, vážení pánové,
vážení přátelé,

minulý rok jsem v závěru svého úvodu k výroční zprávě zmínil, že nás čeká opět složitý rok. Nakonec se potvrdilo, že jakkoliv situace nebyla jednoduchá, tak i přes řadu negativních faktorů, zejména způsobených externími vlivy se nám hospodaření společnosti podařilo udržet na plánovaných hodnotách.

Obchodně jsme se pak snažili pružně reagovat na stále se měnící poptávku, kdy růst úrokových sazeb nám v tom rozhodně nepomáhal.

I tak jsme se ale dívali pozitivně do budoucna a započali pracovat na řadě věcí, které by nás v blízké budoucnosti měli posunout dál.

Naši ambice stále je nejen rozšířit portfolio služeb o vlastní operativní leasing, ale i převést firmu z papírové podoby do podoby digitální.

Obě tyto věci nejsou úkoly jednoduchými – naše firma má omezené lidské zdroje a tak práce na jakémkoliv projektu nutně přidává práci k té již stávající.

Projekt spuštění dynamického biometrického podpisu v letech minulých a individuálních nabídek v tomto roce jsou střípky, které nás stále posouvají.

Tento finanční rok byl složitý a nebyli bychom schopni dosáhnout výsledků, ať již obchodních, nebo i finančních bez spolupráce mých chápajících kolegyň a kolegů. Upřímně jim tak opět děkuji za spolupráci a jejich podporu.

Také děkuji našim partnerům: prodejně síti Toyota a Lexus, lokálnímu zastoupení Toyota a Lexus – Toyota Central Europe – Slovakia s.r.o. a oběma spolupracujícím pojišťovnám Allianz – Slovenská poisťovňa, a.s. a Generali Poisťovňa, a.s.

Fiskální rok 2024 očekáváme, že bude rokem, kdy stále budeme čelit nejistotě na straně našich zákazníků, vyšším úrokovým sazbám, nicméně věříme, že na přelomu kalendářních let 2023/2024 bude docházet k stabilizaci zejména makroprostředí a návazně na to i celkovému uklidňování situace.

Plány pro nadcházející hospodářský rok jsou jasné: spuštění operativního leasingu pod hlavičkou KINTO ONE a práce na digitalizace firmy.

S úctou



Ing. Aleš Kamarýt
jednatel

V Praze, 7. června 2023

TOYOTA FINANCIAL SERVICES SLOVAKIA S.R.O.

SPRÁVA NEZÁVISLÉHO AUDÍTORA A ÚČTOVNÁ ZÁVIERKA

ROK KONČIACI 31. MARCA 2023

ZÁKLADNÉ ÚDAJE:

Názov	Toyota Financial Services Slovakia s.r.o.
IČO	35 915 404
Sídlo	Galvaniho 19045/19, 821 04 Bratislava - mestská časť Ružinov
Dátum vzniku	05.01.2005
Právna forma	spoločnosť s ručením obmedzeným

Majetková účasť TOYOTA FINANCIAL SERVICES (UK) PLC 100%

Základný kapitál 8 987 tis. EUR, splatené

Štatutárny orgán Ing. Aleš Kamarýt – konateľ

Spoločnosť nemá zriadenú organizačnú zložku v zahraničí.

Spoločnosť Toyota Financial Services Slovakia s.r.o. ("TFSSK") je členom Asociácie leasingových spoločností Slovenskej Republiky.

Spoločnosť nevykladá prostriedky na výskum a vývoj.

Spoločnosť má minimálny vplyv na životné prostredie.

Spoločnosť nemá pobočky v zahraničí.

Po 31. marci 2023 do dňa zostavenia výročnej správy nenastali iné udalosti osobitného významu, ktoré by si vyžadovali zverejnenie.

NÁVRH NA ROZDELENIE HOSPODÁRSKEHO VÝSLEDKU ZA HOSPODÁRSKY ROK 2023

Štatutárny orgán navrhuje vysporiadať hospodársky výsledok za rok 2023 nasledovne:

- prídel do Rezervného fondu vo výške 40 856,06 EUR
- vyplatenie dividendy vo výške 232 879,55 EUR
- prenesenie na účet Nerozdelený zisk minulých rokov vo výške 543 385,62 EUR

PRODUKTY A SLUŽBY

Obchodná činnosť spoločnosti Toyota Financial Services Slovakia s.r.o. je realizovaná v troch základných produktových rovinách. Jednotlivé produktové rady sa navzájom dopĺňujú a vytvárajú tak celok, ktorý umožňuje našim zákazníkom i spolupracujúcim partnerom využiť maximálnu ponuku portfólia finančných a poisťovacích služieb.

Retail

Oblasť poskytovania finančných služieb koncovým zákazníkom, ktorí majú záujem obstaráť si (t.j. si ho prefinancovať), vozidlo značiek Toyota a Lexus, prípadne aj iných značiek.

Wholesale

Oblasť produktového portfólia TFSSK, určená na podporu siete autorizovaných dealerov značky Toyota a Lexus.

Poistenie

Je poskytované pre zákazníkov, využívajúcich finančné produkty TFSSK a taktiež pre zákazníkov, kupujúcich si vozidlo v hotovosti.

RETAIL

○ Retail - popis produktov a služieb

Portfólio finančných služieb, ktoré bolo najmä v posledných rokoch, s ohľadom na novely Zákona o dani z pridanej hodnoty a Zákona o spotrebiteľských úveroch, zásadne modifikované, je v súčasnej dobe schopné plne uspokojiť širokú škálu zákazníckych potrieb a očakávaní. Sú v ňom zastúpené jednak leasingové, ako aj úverové produkty.

Toyota Leasing

Jednoduché riešenie pre všetky typy podnikania. Pri tomto produkte má zákazník nízke mesačné splátky, ktoré nezaťažia firemný rozpočet. Produkt je založený na princípe prenájmu hnuteľnej veci, s vopred určenou kúpnu cenou.

Toyota Kredit

Najflexibilnejším financovaním je Toyota Kredit. Kredit je základom pre prípravu špeciálnych akčných ponúk. Základom produktu je úver, určený nielen pre spotrebiteľov, ale aj pre živnostníkov a firmy.

Toyota Genio

Výhodou úverovej zmluvy je možnosť zaobstaráť si nové vozidlo pri zachovaní nízkych vstupných a pravidelných mesačných výdavkov. Zároveň v produkte ponúkame veľkú flexibilitu pri rozhodnutí ukončiť financovanie predčasne. Produkt Toyota Genio umožňuje každých 12 mesiacov ukončiť finančný kontrakt bez akýchkoľvek poplatkov. Produkt je základom pre kampaňové produkty Tretinky a Štvrtinky a je určený pre všetky skupiny zákazníkov.

Toyota Rent

Výhody prenájmu bez potreby riešiť otázku, ako naložiť s vozidlom po ukončení nájomnej zmluvy, ponúka produkt, postavený na základoch operatívneho leasingu (prenájmu). Podnikatelia a obchodné spoločnosti pri tomto produkte oceňujú hlavne priaznivú mesačnú splátku, ktorá je daňovo uznateľným nákladom v plnej výške, zníženú administratívu, spojenú s prevádzkou vozidla a zaistenie pravidelnej obmeny vozového parku. Produkt je určený najmä pre podnikateľský sektor, avšak stáva sa čoraz viac populárnym aj pre spotrebiteľov.

Toyota Easy

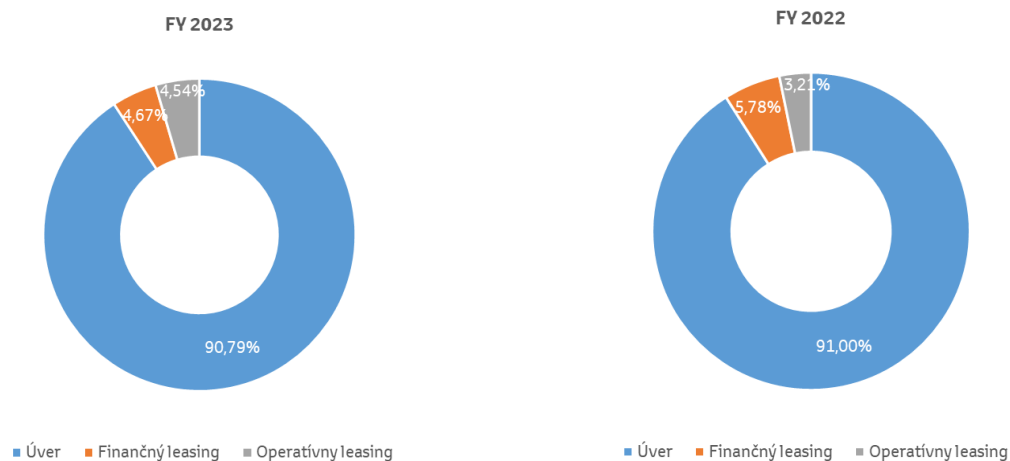
Špeciálna črta, ktorá odlišuje tento úverový produkt od iných, je garantovaná budúca hodnota vozidla. Tá umožňuje zákazníkom dosiahnuť veľmi priaznivé mesačné splátky a navyše rozhodnúť o spôsobe ukončenia zmluvy až pri konci financovania. Práve to môže byť niekedy veľmi dôležité, veď aj Vaše potreby sa môžu časom meniť. Produkt je preto možné nastaviť veľmi flexibilne. Bezkonkurenčne stále najpopulárnejší produkt v našom portfóliu.

○ Retail - vývoj a porovnanie

V tomto hospodárskom roku sa pokračovalo v trende z minulých rokov, v ktorých postavenie finančného leasingu bolo veľmi malé voči úverovým produktom. Svoj podiel na uvedenej skutočnosti mali najmä dopady novely zákonov na ochranu spotrebiteľa. Úverové produkty ostávajú naďalej atraktívne aj pre podnikateľov. Tí na úverových produktoch oceňujú najmä dostupnosť, flexibilitu a jednoduchosť.

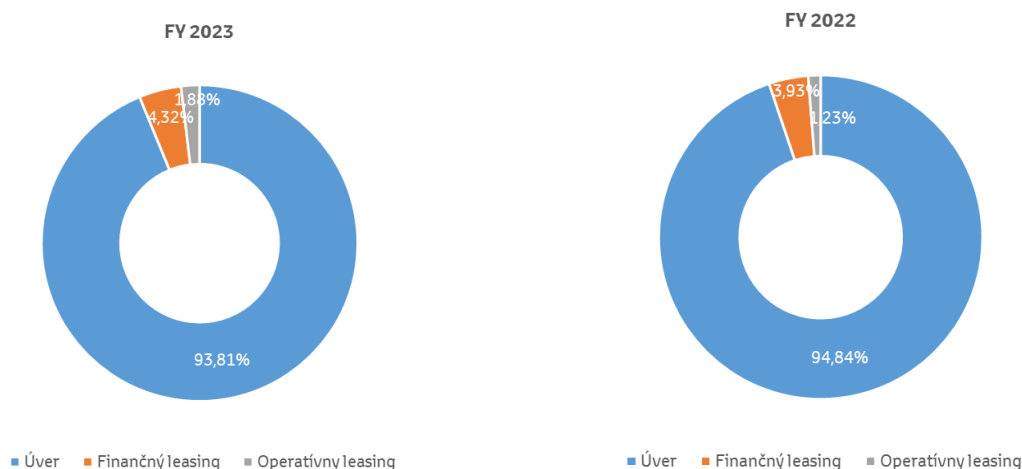
V nasledujúcom grafe vidieť pomer leasingových a úverových produktov za finančné roky 2022 a 2023, pričom tento pomer je už niekoľko rokov stabilný:

Graf č. 1 – Vývoj štruktúry nových uzatvorených obchodných zmlúv podľa produktovej rady



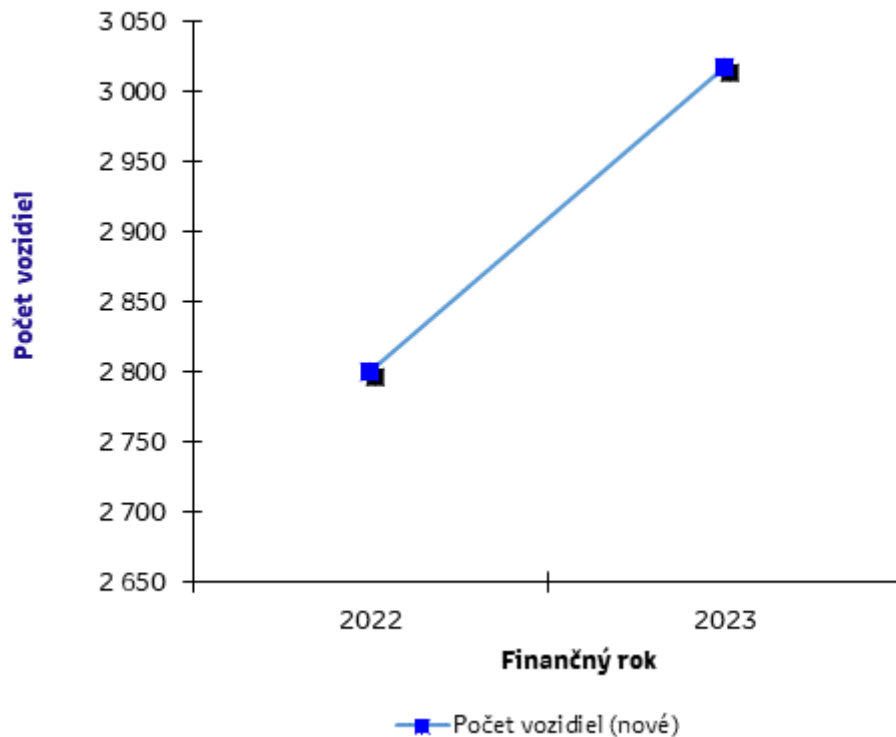
Z vyššie uvedeného vývoja je jasný pokračujúci trend popularity úverových produktov.

Graf č. 2 – Vývoj štruktúry portfólia podľa produktovej rady



V priebehu roku 2022 sa na nám podarilo realizovať niekoľko úspešných kampaní (podrobnejšie popísané v nasledujúcej časti výročnej správy), ktoré pozitívne ovplyvnili vývoj počtu novo realizovaných obchodných prípadov. Počet uzatvorených zmlúv vzrástol o 7,7% (217 zmlúv).

Graf č. 3 – Vývoj počtu financovaných vozidiel (nové uzatvorené obchodné prípady)



○ Retail - akčné ponuky

Pre podporu predaja finančných služieb pre koncových zákazníkov došlo v priebehu hospodárskeho roku k niekoľkým kampaňovým ponukám.

Napríklad mimoriadne úspešná kampaň EASY, ktorá umožňuje zákazníkovi dosiahnuť veľmi priaznivé mesačné splátky a navyše sa rozhodnúť o spôsobe ukončenia zmluvy.

V nasledujúcej časti uvádzame príklady niektorých úspešných kampaní ponúkaných v priebehu uplynulého hospodárskeho roku vrátane ukážky materiálov, ktoré boli pripravené pre komunikáciu kampane zákazníkom.



Kampaň: Toyota EASY

Cieľová skupina: súkromná a firemná klientela

Základné rysy:

- atraktívna úroková sadzba 4,49%
- možnosť rozhodnúť sa až na konci zmluvy
- výhodné sadzby Toyota Poistenia



Kampaň: Lexus EASY

Cieľová skupina: súkromná a firemná klientela

Základné rysy:

- atraktívna úroková sadzba 2,99%
- možnosť rozhodnúť sa až na konci zmluvy
- výhodné sadzby Toyota Poistenia

WHOLESALE

○ Wholesale – stručná história vývoja produktu

Naša spoločnosť už od roku 2005, kedy začala svoju činnosť na slovenskom trhu, podporuje predaj vozidiel značky Toyota a Lexus poskytovaním finančnej pomoci autorizovaným predajcom týchto značiek, a to pri obstaraní skladových zásob nových a ojazdených vozidiel, predvážiacich vozidiel a tiež pri poskytovaní účelových finančných úverov.

V januári 2005 sme ponúkli dealerom, v snahe uspokojiť ich potreby, novú schému podpory, ktorá priniesla rozšírené možnosti a pre našu spoločnosť, efektívnejšie zaistenie a sledovanie portfólia produktov podpory.

Schéma bola následne upravená v októbri 2005, keď boli do schémy implementované nové prvky zaistenia, došlo k reštrukturalizácii limitov a zásadnej úprave schémy pre financovanie predvážiacich vozidiel. Produkt bol taktiež prispôbostený novým trhovým podmienkam, pričom nový cenník nadobudol platnosť od 1.4.2009. K ďalšej úprave cenníka došlo v januári 2022. Využíva sa možnosť automatizovaného uvoľňovania skladových vozidiel dealerom priamo z objednávacieho systému TOYOTA CENTRAL EUROPE („TCE“). To umožňuje dealerom flexibilne reagovať na meniace sa požiadavky zákazníkov a zaistiť financovanie skladov na konkrétne vozidlo aj mimo riadnych prevádzkových hodín našej kancelárie.

○ Wholesale – produkty a služby

Ponúkané wholesale produkty majú pomenovanie podľa použitia:

Toyota New SF – financovanie skladov nových vozidiel
Toyota Used SF – financovanie skladov ojazdených vozidiel
Toyota Demo – financovanie skladov predvážiacich vozidiel
Toyota Financing I/C – financovanie formou investičných úverov
Toyota Financing W/C – financovanie prevádzkového kapitálu

Naviac ponúkame aj financovanie v rámci finančného či operatívneho leasingu, kde parametre týchto produktov sú veľmi podobné produktom retailovým (Toyota Leasing a Toyota Rent), odlišujú sa iba v detailoch.

Súčasťou schémy dealerskej podpory je aj zámer spolupodieľania sa našej spoločnosti na reklamných aktivitách jednotlivých predajcov a odmeňovacia schéma. Pre všetky vyššie uvedené produkty sú nastavené produktové limity, tie sa líšia podľa bonity jednotlivých partnerov.

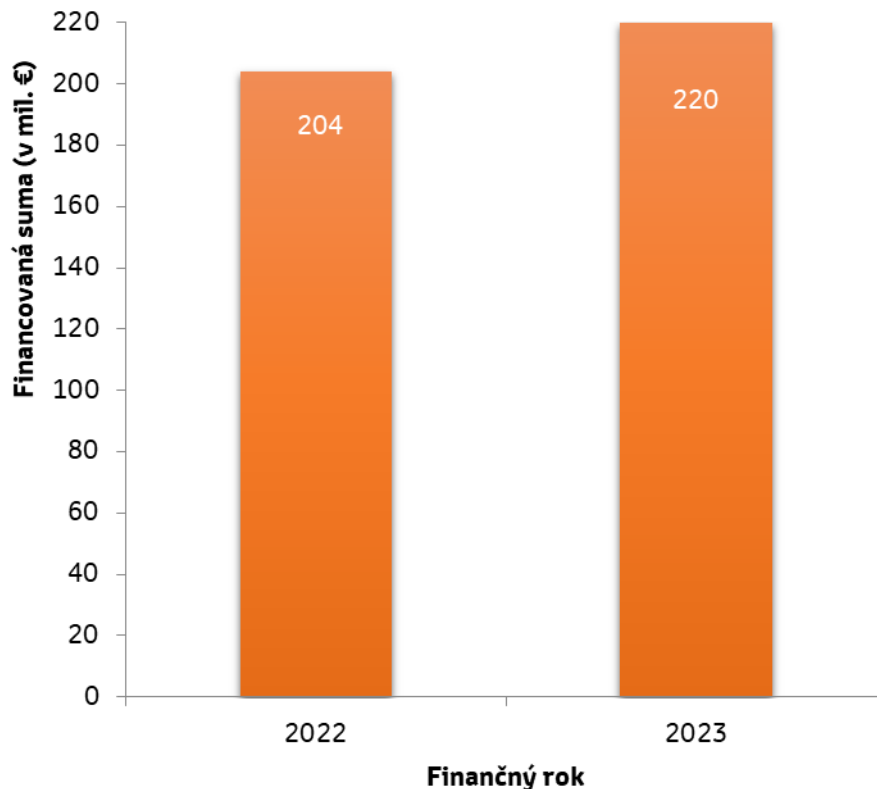
○ Wholesale - vývoj

Záujem dealerov o finančnú podporu poskytovanú našou spoločnosťou neklesá. Vplyvom počtu predaných vozidiel oficiálnym dovozcom, spoločnosťou Toyota Central Europe - Slovakia s.r.o. („TCE SK“), stúpa aj celková financovaná čiastka.

Na číslach uvedených v grafe č. 4 sa zásadným spôsobom odráža najmä financovanie v rámci produktu Toyota New SF (financovanie skladov nových vozidiel), vďaka ktorému pomáhame urýchľovať dodávku vozidiel pre koncových zákazníkov medzi skladmi distribútora vozidiel Toyota v Slovenskej republike – spoločnosťou TCE SK a jednotlivými autorizovanými predajcami.

Financovanie predvážiacich vozidiel (Toyota Demo) pomáha dealerovi mať k dispozícii požadovaný počet a skladbu predvážiacich vozidiel. Požiadavky dealerov sa snažíme pokryť na 100%.

Graf č. 4 – Vývoj financovanej hodnoty wholesale v jednotlivých hospodárskych rokoch



POISTENIE

Neoddeliteľnou súčasťou ponuky Toyota Financial Services Slovakia s.r.o. je tiež poistenie. Jedná sa najmä o druhy poistenia, ktoré kryjú riziká prevádzky vozidiel (t.j. poistenie zodpovednosti za škody, spôsobené prevádzkou motorového vozidla, havarijné poistenie a poistenie finančnej straty GAP). Väčšina našich zákazníkov využíva nami sprostredkované poistenie ako súčasť leasingových alebo úverových splátok.

TFSSK sprostredkováva poistenie pre svojich koncových zákazníkov, ale aj pre obchodných partnerov – dealerov.

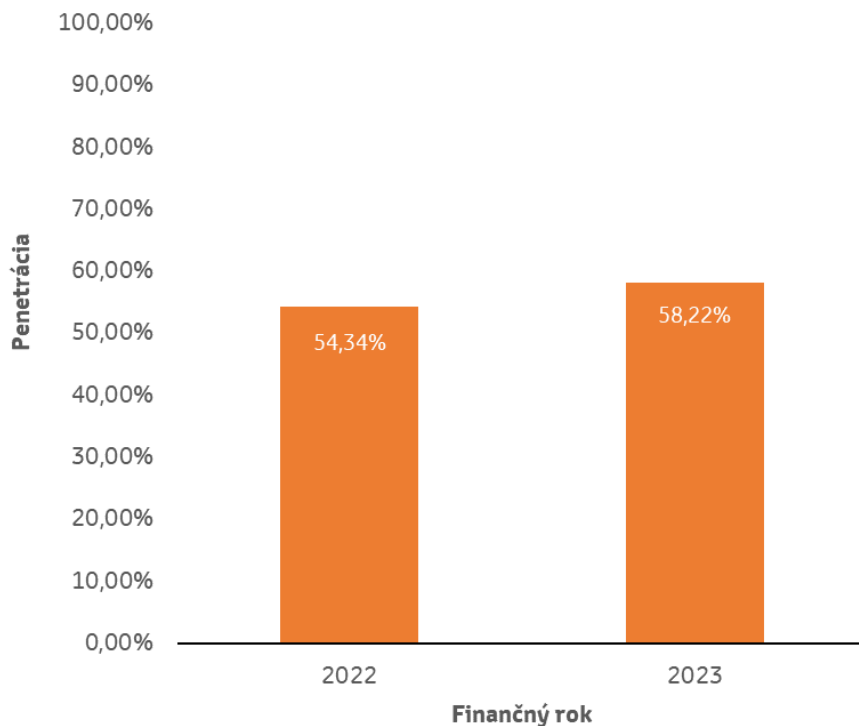
Poistenie pre koncových zákazníkov

○ Poistenie sprostredkované v zmluve o financovaní

Poistenie, ponúkané v rámci leasingových či úverových splátok, máme na výber Toyota Poistenie v spolupráci s Allianz – Slovenská poisťovňa, a.s. alebo v spolupráci s Generali Slovensko poisťovňa, a.s..

Dopyt klientov na poistenie vozidla spolu s financovaním dosahuje rastúcu úroveň v porovnaní s predchádzajúcimi obdobiami, bez ohľadu na finančný produkt alebo typ vozidla. Predaj tohto typu poistenia je komunikovaný klientovi partnermi Toyota.

Graf č. 5 – Vývoj penetrácie poistenia vo financovaní



○ **Poistenie sprostredkované zákazníkom bez financovania**

Pre tých zákazníkov, ktorý nefinancujú svoje vozidlá niektorým produktom z ponuky TFSSK, je od 1.7.2010 ponúkané našou firmou Toyota Poistenie. Predaj Toyota Poistenia bez väzby na financovanie od TFSSK, je zaistené autorizovanými partnermi Toyota. Aj v rámci hotovostného poistenia bol zaznamenaný rast v porovnaní s predchádzajúcim obdobím.

○ **Poistenie sprostredkované zákazníkom pri ukončení zmluvy o financovaní**

Zákazníci s končiacou zmluvou o financovaní majú možnosť využiť výhody poistenia sprostredkovaného TFSSK. Ponuka Toyota Poistenia v tejto oblasti je koncipovaná ako priamy predaj poistenia zákazníkovi, ktorého zmluva, na základe ktorej je financované vozidlo, sa nachádza v záverečnej fáze svojej životnosti a klient tak bez nutnosti návštevy akejkoľvek poisťovne môže využiť ponuku TFSSK následne uzavrieť novú poistnú zmluvu. Výhodou je rozsah a kvalita ponuky pre zákazníka a individuálne postavená kalkulácia, zohľadňujúca zákazníkovu lojalitu.

TECHNOLÓGIA A INTERNET

TFSSK sa už od začiatku svojej činnosti snaží naplňovať svoju víziu, ktorá je postavená na predpoklade väčšieho využitia informačných technológií v rámci svojho podnikania a to jednak interne vo firme, ako aj smerom k svojim obchodným partnerom. Operačný plán na ďalšie roky je založený na maximálnom možnom využití týchto technológií tak, aby klient (externý alebo interný), bol čo najmenej zaťažovaný administratívnou náročnosťou a dokázal drvivú väčšinu svojich požiadaviek vyriešiť sám a on-line.

V roku 2009 sme s podporou Toyota Financial Services Czech s.r.o. ("TFSCZ") začali pracovať na kostre riešenia, ktoré sme pôvodne interne nazvali ako projekt „toyota724“ (Toyota-7 dní v týždni-24 hodín denne). Základný, minimálny obsah projektu bol tento:

- poskytnúť dealerom jednoduchý systém pre uzatváranie zmlúv pre financovanie vozidiel na diaľku (priamo na dealerstve),
- umožniť zákazníkovi kalkuláciu splátok v komfortnej podobe,

- ponúknuť zákazníkovi možnosť jednoduchého náhľadu na svoje už uzavreté leasingové/úverové zmluvy s možnosťou on-line žiadosti o ich zmeny a ponúknuť obdobu zákazníckeho pohľadu na zmluvy aj svojim spolupracujúcim dealerom.

Cieľom bolo zaistiť:

- maximálnu dostupnosť našich finančných služieb u dealerov vozidiel Toyota/Lexus,
- detailný pohľad na kalkuláciu splátok,
- dostupnosť čo najaktuálnejších informácií týkajúcich sa zmlúv (uzavretých so zákazníkmi či dealermi),
- možnosť prevádzať akékoľvek zmenové požiadavky na zmluvách elektronicky.

Postupom času sa projekt rozšíril o ďalšie funkcionality a tak sme v roku 2013 spustili riešenia v spolupráci s TFSCZ, ktoré dnes vyzerajú takto:

A. webové stránky (www.toyotafinance.sk)

- obsahuje informácie, týkajúce sa spoločnosti, ponúkaných produktov, poskytujú informácie pre existujúcich zákazníkov spoločnosti, ako postupovať v prípade akejkoľvek potreby riešiť požiadavky v rámci už uzavretých zmlúv atď.,
- sú „vstupnou bránou“ do jednotlivých súčastí TFS ONLINE – Môj účet.

B. portál TFS ONLINE (www.tfsonline.sk, alebo cez www.toyotafinance.sk)

Dealerské centrum

Môj účet: zobrazuje limity a detaily uzavretých rámcových zmlúv, úverových zmlúv a retailových zmlúv, umožňuje interaktívnu komunikáciu s TFSSK formou požiadaviek nad rámcovými zmluvami (napr. žiadosť o zmenu limitu), čiastkovými zmluvami (žiadosť o zaslanie OEV, žiadosť o predĺženie zmluvy, žiadosť o vrátenie preplatku atď.), žiadosti o poskytnutie úveru (oblasť úverovej zmluvy) atď., kaskádovité zobrazovanie umožňuje prechod cez limity až na jednotlivé čiastkové zmluvy formou „preklikania“ cez rôzne úrovne, informuje o ponuke produktov (retail i wholesale) a pohľadávkach po splatnosti, predkladá relevantné dokumenty na mesačnej báze, na základe ktorých sú požadované úhrady atď., aktualizácia 24 hodín, možnosť oslošovania vybraných dealerov operátorom TFSSK. Systém pracuje v zabezpečenej zóne .

Aplikácia Decision Maker: je historicky prvý dealerský POS (front-end) systém od TFSSK, založený na webovom princípe, určený pre ponuku a uzatváranie leasingových/úverových produktov a zmlúv a tiež poisťných produktov a zmlúv.

Systém pracuje na princípe dynamického prepojenia medzi Aplikáciou Decision Maker a produkčným systémom TFSSK – reálne hodnoty, bez chýb, spôsobených odlišným spôsobom výpočtu alebo zaokrúhľovania a je postavený na intuitívnom ovládaní – nevyžaduje dlhé školenie. Súčasťou je napojenie na externé konektory – NRKI, kontrolu občianskych preukazov, systém sledovania väzieb a ďalšie zdroje. V priebehu roku 2021 prebehla rozsiahla revízia funkcionality systému Decision Maker s cieľom zjednodušenia a zefektívnenia prebiehajúcich procesov ako aj zabezpečenie zvýšenia užívateľského komfortu.

Aukcia vozidiel: systém umožňujúci elektronickú aukciu vrátených, či odobraných vozidiel v reálnom čase.

Systém TFS ONLINE je základným stavebným prvkom s možnosťami ďalšieho rozšírenia či úpravy a ako taký ho berieme ako stále sa rozvíjajúci nástroj, kde základným cieľom je byť čo najbližšie našim obchodným partnerom (zákazníkom a dealerom) a poskytovať im služby na čo najvyššej úrovni.

Finančný plán na nadchádzajúce roky pracuje s uvažovanou investíciou do úprav webových riešení a to jednak v súlade so zákonnými úpravami podnikania spoločnosti (a jej ponuky produktov), ako aj s očakávaným rozvojom zákazníckych potrieb v tejto oblasti.

RIADENIE RIZÍK

Úverové riziko

Úverové riziko vyplýva najmä z pohľadávok z leasingových a úverových zmlúv a je z veľkej časti zaistené financovanými predmetmi, ktoré sú v prípade nesplácania odobrané a následne speňažené.

V rámci procesu zníženia tohto rizika spoločnosť už v roku 2009 pristúpila do Nebankového registra klientskych informácií (NRKI), prostredníctvom ktorého sa nebankové subjekty informujú o bonite, dôveryhodnosti a platobnej morálke ich klientov. Prostredníctvom NRKI sa zároveň začala aj výmena príslušných dát s Bankovým registrom klientskych informácií. Plánuje sa pripojenie do systému Sociálnej poisťovne, kde budeme schopní preverovať výšku príjmu žiadateľa on-line.

Za využitia nástrojov špecializovaných externých firiem spoločnosť taktiež na dennej báze monitoruje stav súčasných klientov.

Úverové riziko je vyhodnocované mesačne a to na základe sledovaní výšky jednotlivých pohľadávok a opravných položiek.

Spoločnosť vymáha svoje pohľadávky v nadväznosti na upomienkové procesy prebiehajúce v troch etapách (e-mailové, písomné a telefonické upomienky). Pokiaľ klient ani po týchto výzvach svoje záväzky neuhradí, spoločnosť od zmluvy odstupuje, resp. predčasne ju ukončuje a klient je vyzvaný k pristaveniu financovaného predmetu. V prípade, keď záväzky klient neuhradí a financovaný predmet nepristaví, odovzdá pracovník správy portfólia podklady so zmluvou a vyčíslenou dlžnou čiastkou zmluvnej inkasnej agentúre, ktorá zaisťuje vymáhanie dlhu a prípadné odobranie financovaného predmetu. Výťažkom z predaja odobraného predmetu spoločnosť uspokojí svoje pohľadávky a prípadný ostávajúci dlh predáva zmluvnej právnej kancelárii, ktorá vymáha dlh právnou cestou, najčastejšie prostredníctvom exekučného riadenia.

Likvidné riziko

Riziko likvidity predstavuje riziko neschopnosti spoločnosti plniť svoje záväzky z dôvodu nedostatku finančných prostriedkov. Dostatočné množstvo likvidných prostriedkov je zaisťované riadením hotovostných tokov, ktoré eliminuje nečakané nároky na peňažné zdroje.

Úrokové riziko

Úrokové riziko predstavuje zmena trhových úrokových sadzieb aplikovaných na refinančné zdroje. Cieľom riadenia úrokového rizika je dosiahnutie stabilných úrokových nákladov prostredníctvom minimalizácie dopadov zmien trhových úrokových sadzieb. K zaisteniu tohto cieľa využíva spoločnosť finančné deriváty, úrokové swapy, ktorými fixuje úrokové sadzby finančných zdrojov.

ZAMESTNANCI

Spoločnosť v súčasnosti zamestnáva 25 zamestnancov. V priebehu roka Spoločnosť vytvorila tri nové pracovné miesta a počet zamestnancov sa tak medziročne navýšil o 13,64 %.

STRATÉGIE NA FINANČNÝ ROK 2024

Naše stratégie pre nadchádzajúce obdobie sú tieto:

1. Udržanie podielu finančných služieb na financovaní vozidiel Toyota a Lexus

Cieľ: navýšenie financovaných aktív a ziskovosti

2. Digitalizácia procesov v rámci firmy

Cieľ: Implementácia nástrojov pre bezpapierové uzatváranie zmlúv s koncovými zákazníkmi, zrýchlenie rozhodovacieho procesu, optimalizácia práce so zmluvami.

3. Uzatváranie zmlúv na báze operatívneho leasingu (KINTO ONE)

Cieľ: implementácia produktov na báze operatívneho a operatívneho full-service leasingu tak, aby naša spoločnosť spolu s dovozcom Toyota a Lexus do Slovenskej republiky dokázala plne pokryť dopyt po týchto službách.

		31. marca 2023		31. marca 2022	
		Brutto	Korekcia	Netto	Netto
AKTÍVA		EUR	EUR	EUR	EUR
A.	Neobežný majetok	7 451 495	2 291 731	5 159 764	3 750 410
A.I.	Dlhodobý nehmotný majetok	1 593 322	819 616	773 706	696 669
A.I.	2. Softvér	1 261 554	814 078	447 476	406 859
	3. Oceniteľné práva	11 314	5 538	5 776	7 190
	6. Obstarávaný dlhodobý nehmotný majetok	320 454	0	320 454	282 620
A.II.	Dlhodobý hmotný majetok	5 858 173	1 472 115	4 386 058	3 053 741
A.II.	3. Samostatné hnutelné veci a súbory hnutelných vecí	5 758 563	1 472 115	4 286 448	3 052 493
	7. Obstarávaný dlhodobý hmotný majetok	26 782	0	26 782	1 248
	8. Poskytnuté preddavky na dlhodobý hmotný majetok	72 828	0	72 828	0
B.	Obežný majetok	191 999 405	4 121 408	187 877 997	134 360 675
B.I.	Zásoby	81 569	0	81 569	271 647
B.I.	1. Materiál	17 389	0	17 389	6 847
	5. Tovar	64 180	0	64 180	264 800
B.II.	Dlhodobé pohľadávky	90 038 626	1 649 972	88 388 654	72 366 515
B.II.	1. Pohľadávky z obchodného styku	83 912 056	1 622 197	82 289 859	69 206 397
	6. Pohľadávky z derivátových operácií	2 883 516	0	2 883 516	844 450
	7. Iné pohľadávky	3 243 054	27 775	3 215 279	2 061 315
	8. Odložená daňová pohľadávka	0	0	0	254 353
B.III.	Krátkodobé pohľadávky	99 160 937	2 471 436	96 689 501	61 009 469
B.III.	1. Pohľadávky z obchodného styku	97 084 503	2 453 458	94 631 045	59 578 971
	7. Daňové pohľadávky	154 616	0	154 616	150 299
	8. Pohľadávky z derivátových operácií	176 943	0	176 943	0
	9. Iné pohľadávky	1 744 875	17 978	1 726 897	1 280 199
B.V.	Finančné účty	2 718 273	0	2 718 273	713 044
B.V.	1. Peniaze	1 139	0	1 139	4 151
	2. Účty v bankách	2 717 134	0	2 717 134	708 893
C.	Časové rozlíšenie	891 964	0	891 964	711 528
C.	1. Náklady budúcich období dlhodobé	10 863	0	10 863	0
	2. Náklady budúcich období krátkodobé	66 977	0	66 977	68 681
	4. Príjmy budúcich období krátkodobé	814 124	0	814 124	642 847
AKTÍVA SPOLU		200 342 864	6 413 139	193 929 725	138 822 613

		31. marca 2023	31. marca 2022
		Netto	Netto
PASÍVA			
		EUR	EUR
A.	Vlastné imanie	14 940 605	12 575 247
A.I.	Základné imanie	8 987 453	8 987 453
A.I.	1. Základné imanie	8 987 453	8 987 453
A.IV.	Zákonné rezervné fondy	274 438	237 016
A.IV.	1. Zákonný rezervný fond	274 438	237 016
A.VI.	Oceňovacie rozdiely z precenenia	2 417 763	656 222
A.VI.	1. Oceňovacie rozdiely z precenenia majetku a záväzkov	2 417 763	656 222
A.VII.	Výsledok hospodárenia minulých rokov	2 443 830	1 946 125
A.VII.	1. Nerozdelený zisk minulých rokov	2 443 830	1 946 125
A.VIII.	Výsledok hospodárenia za účtovné obdobie	817 121	748 431
B.	Záväzky	178 396 795	125 734 663
B.I.	Dlhodobé záväzky súčet	77 427	1 934
B.I.	9. Záväzky zo sociálneho fondu	1 740	1 934
	12. Odložený daňový záväzok	75 687	0
B.II.	Dlhodobé rezervy	8 323	16 858
B.II.	2. Ostatné rezervy	8 323	16 858
B.III.	Dlhodobé bankové úvery	91 900 000	78 000 000
B.IV.	Krátkodobé záväzky	29 673 973	2 816 765
B.IV.	1. Záväzky z obchodného styku	28 913 975	2 119 485
	6. Záväzky voči zamestnancom	50 557	39 425
	7. Záväzky zo sociálneho poistenia	34 414	28 695
	8. Daňové záväzky a dotácie	27 725	82 369
	9. Záväzky z derivátových operácií	0	10 894
	10. Iné záväzky	647 302	535 897
B.V.	Krátkodobé rezervy	632 018	396 205
B.V.	1. Zákonné rezervy	31 836	24 538
	2. Ostatné rezervy	600 182	371 667
B.VI.	Bežné bankové úvery	56 105 054	44 502 901
C.	Časové rozlíšenie	592 325	512 703
C.	2. Výdavky budúcich období krátkodobé	366 241	66 083
	3. Výnosy budúcich období dlhodobé	82 390	193 066
	4. Výnosy budúcich období krátkodobé	143 694	253 554
PASÍVA SPOLU		193 929 725	138 822 613

		31. marca 2023	31. marca 2022
		Netto	Netto
VÝKAZ ZISKOV A STRÁT			
		EUR	EUR
*	Čistý obrat	15 396 689	13 789 434
**	Výnosy z hospodárskej činnosti	10 160 179	10 225 648
I	Tržby z predaja tovaru	4 833 210	5 007 328
III	Tržby z predaja služieb	3 117 580	2 766 137
VI	Tržby z predaja dlhodobého nehmotného majetku, dlhodobého hmotného majetku a materiálu	1 256 402	1 823 325
VII	Ostatné výnosy z hospodárskej činnosti	952 987	628 858
**	Náklady na hospodársku činnosť	12 422 612	12 020 863
A	Náklady vynaložené na obstaranie predaného tovaru	4 833 210	5 002 165
B	Spotreba materiálu, energie a ostatných neskladovateľných dodávok	103 739	88 362
D	Služby	3 026 722	2 227 879
E	Osobné náklady	1 150 457	1 026 999
1.	Mzdové náklady	811 902	722 832
3.	Náklady na sociálne poistenie	294 745	265 674
4.	Sociálne náklady	43 810	38 493
F	Dane a poplatky	11 554	8 754
G	Odpisy a opravné položky k dlhodobému nehmotnému majetku a dlhodobému hmotnému majetku	1 030 327	641 253
H	Zostatková cena predaného dlhodobého majetku a predaného materiálu	1 193 716	1 787 565
I	Opravné položky k pohľadávkam	728 916	904 554
J	Ostatné náklady na hospodársku činnosť	343 971	333 332
***	Výsledok hospodárenia z hospodárskej činnosti	-2 262 433	-1 795 215
*	Pridaná hodnota	-12 881	455 059
**	Výnosy z finančnej činnosti	5 844 416	3 570 748
XI.	Výnosové úroky	5 236 658	3 570 524
XII.	Kurzové zisky	250	143
XIII.	Výnosy z derivátových operácií	607 508	81
**	Náklady na finančnú činnosť	2 354 977	600 694
N	Nákladové úroky	2 152 779	408 920
O	Kurzové straty	6 043	5 705
P	Náklady na precenenie cenných papierov a náklady na derivátové operácie	174 346	170 980
Q	Ostatné náklady na finančnú činnosť	21 809	15 089
*	Výsledok hospodárenia z finančnej činnosti	3 489 439	2 970 054
***	Výsledok hospodárenia z bežnej činnosti pred zdanením	1 227 006	1 174 839
R	Daň z príjmov z bežnej činnosti	409 885	426 408
1.	- splatná	545 207	538 422
2.	- odložená	-135 322	-112 014
***	Výsledok hospodárenia za účtovné obdobie po zdanení	817 121	748 431