

Výročná správa za rok 2014

Obsah

1. Úvod
2. Základné údaje o spoločnosti
3. Predmet podnikania
4. Profil spoločnosti
5. Finančno ekonomické výsledky
6. Návrh na rozdelenie zisku
7. Prognóza vývoja spoločnosti
8. Správa auditora o overení účtovnej závierky
9. Prílohy – Účtovná závierka, Poznámky

1. Úvod

Rok 2014 bol pre firmu Top Steel s. r.o. deviatym rokom existencie. Za toto obdobie si firma vybudovala už stabilné miesto vo veľkoobchodnom predaji hutného materiálu.

V oblasti predaja hutného materiálu firma Top Steel s.r.o. musí čeliť obrovskej konkurencii, ktorú predstavujú iné spoločnosti zaoberajúce sa predajom tohto tovaru a to Feron Slovakia a.s., Metalarmex, s.r.o. a predovšetkým US STEEL a.s.. Dôležitým faktorom rozvoja, po celkovej analýze tržieb, je pomerne vysoký dopyt po rôznych druhoch hutného materiálu a aj pomerne nízke priemerné mzdy v porovnaní s inými regiónmi Slovenska.

2. Základné údaje o spoločnosti

Obchodné meno: Top Steel .s r.o.

Sídlo: Južná trieda 74, 040 01 Košice

IČO: 36583961

Deň zápisu: 14.09.2004

Práv na forma: Spoločnosť s ručením obmedzeným

Základné imanie: 6 971 EUR, ktoré je v plnom rozsahu splatené

Spoločnosť je zapísaná v Obchodnom registri Okresného súdu Košice, oddiel Sro, Vložka 15391/V .

Spoločníci: Peter Piesecký
Katarína Piesecká

Štatutárny orgán zastupujú konatelia: Peter Piesecký
Katarína Piesecká

Kontakt: Tel., Fax. 055/ 7294317, 7294319

3. Predmet podnikania

- nákup a predaj hutného materiálu
- sprostredkovanie obchodu

4. Profil spoločnosti

Firma sa od svojho vzniku až po súčasnosť zameriava na veľkoobchodný a maloobchodný predaj hutného materiálu.

Veľkoobchodný predaj sa realizuje na území celého Slovenska. Predaj pre konečného spotrebiteľa sa uskutočňuje v sídle spoločnosti, prostredníctvom telefonической a elektronickej komunikácie. Pri predaji sa firma snaží reagovať na požiadavky zákazníkov, či už je to široká ponuka rôznych druhov materiálov, alebo aj doprava priamo k zákazníkovi.

Ťažisko predaja tvoria rôzne druhy výrobkov z ocele jokle, tyče a plechy. Vzhľadom na pestrosť ponúkaných tovarov spoločnosť spolupracuje s veľkým množstvom dodávateľov. Medzi hlavných slovenských dodávateľov by sa dali zaradiť firmy ako ThyssenKrupp Ferostav spol. s. r.o., Feron Slovakia a.s., či NITAL Ing. Ivan Moravcik. Nakoľko má spoločnosť celoslovenskú pôsobnosť a sídla odberateľov sú aj na západnom Slovensku, je hutný materiál dopravovaný aj od dodávateľov zo susedného Česka.

Snahou firmy je neustále rozširovať ponuku hutného materiálu, preto spoločnosť rozšírila skladové priestory a začala aj s rôznymi drobnými úpravami predávaného tovaru ako je napríklad úprava rozmerov a podobne.

5. Finančno-ekonomické výsledky

Stav majetku k 31.12.2014 bol nasledovný:

v EUR

Aktíva celkom:	1 383 144
z toho neobežný majetok	8 592
obežný majetok	1 371 833
časové rozlíšenie	2 719
 Pasíva celkom:	 1 383 144
z toho vlastné imanie	882 146
záväzky	500 998
časové rozlíšenie	0

Obežný majetok tvorí až 99 % celkových aktív firmy. Tento je tvorený predovšetkým krátkodobými pohľadávkami v hodnote 1 130 532 EUR a finančnými účtami vo výške 173 628 EUR.

Keďže ide o veľkoobchodnú firmu s vysokým obratom, podstatnú časť pasív tvoria záväzky. V percentuálnom vyjadrení je to 36 %. Celkové záväzky sú tvorené predovšetkým krátkodobými záväzkami z obchodného styku a to vo výške 383 865 EUR. Významnými položkami pasív sú daňový záväzok v hodnote 70 563 EUR.

Spoločnosť za rok 2014 vytvorila zisk po zdanení vo výške 460 974 EUR.

Z toho:	výsledok hospodárenia z hosp. oblasti	460974 EUR
	výsledok hospodárenia z fin. činnosti	- 11446 EUR
	daň z príjmu	130737 EUR

Tržby z predaja tovaru dosiahli hodnotu 4 308 099 EUR. Oproti roku 2013 došlo k nárastu tržieb o 204089 EUR.

Rozhodujúcu časť nákladov v hospodárskej oblasti tvoria náklady vynaložené na obstaranie predaného tovaru.

Ďalšou významnou nákladovou položkou sú spotreba energií a služieb ako telefón a pod..

6. Návrh na rozdelenie zisku

Spoločnosť vykázala zisk po zdanení vo výške 460 974 EUR

a rozdelila ho nasledovne:

celá suma bude ponechaná na účte nerozdeleného zisku minulých rokov.

7. Prognóza vývoja spoločnosti

Prioritou spoločnosti v nasledujúcich obdobiach je udržanie si svojho postavenia na trhu. Keďže konkurencia v oblasti predaja hutného materiálu je v súčasnosti veľmi veľká, spoločnosť musí neustále skvalitňovať svoje služby.

V ďalšom období bude Spoločnosť podnikat' všetky nevyhnutné kroky k naplneniu stratégie spoločnosti – zvýšenie množstva zákazníkov a rozšírení doplnkových služieb.

Peter Piesecký
konateľ spoločnosti

Košice, 19.10.2015