

FINANČNÝ MANAŽÉR

Ročník XIV. • číslo 2 • Periodikum Slovenskej asociácie podnikových finančníkov • Leto 2014



SLOVAK ASSOCIATION OF FINANCE AND TREASURY
BRATISLAVA

CECGA
CENTRAL EUROPEAN CORPORATE GOVERNANCE ASSOCIATION
STREDOEURÓPSKA ASOCIÁCIA SPRÁVY A RIADENIA SPOLOČNOSTÍ



9 771335-581007

FINANČNÝ MANAŽÉR

Ročník XIV. • číslo 2 • Periodikum Slovenskej asociácie podnikových finančníkov • Leto 2014

OBSAH

☐ ÚVODNÍK 1

Andrej RÉVAY, prezident SAF

☐ INTERVIEW 3

Vladimír BALÁŽ, Prognostický ústav SAV (Vladimír Dobrovič)

☐ ODBORNÉ A TEORETICKÉ TÉMY

ÚLOHA AKCIONÁROV JE KĽÚČOVÁ PRE ZLEPŠENIE PODNIKATELSKÉHO
PROSTREDIA V EURÓPE, NO I NA SLOVENSKU 6

Elena KOHÚTIKOVÁ

OBCHODNÉ VZŤAHY MEDZI SR A TURECKOM A MOŽNOSTI FIRIEM
UPLATNIŤ SA NA TURECKOM TRHU 8

Andrea VARGOVÁ

NOVELA ZÁKONA O KONKURZE A REŠTRUKTURALIZÁCII
SPLNILA OČAKÁVANIA O NÁRASTE POČTU FIRIEM
V ÚPADKU IBA ČIASTOČNE 12

Jana MARKOVÁ

VÝHODY A NEVÝHODY DOHODY O TRANSATLANTICKOM OBCHODNOM
A INVESTIČNOM PARTNERSTVE MEDZI EÚ A USA 20

Viera RUŽEKOVÁ

PRAKTICKÉ PROBLÉMY RIADENIA VÝKONNOSTI PODNIKU 23

Peter KRIŠTOFÍK

☐ STRÁNKY SAF

USKUTOČNENÉ ODBORNÉ PODUJATIA SAF
V PRVOM POLROKU 2014 (*Eduard HOZLÁR*) 26

☐ ENGLISH SUMMARY 28



Šéfredaktorka

Ing. Miloslava Zelmanová

Zástupca šéfredaktora

doc. Ing. Peter Krištofík, PhD.

Redakčná rada

doc. Ing. Mária Klimíková, PhD. - predseda
Ing. František Chvostaľ
Ing. Branislav Mikovíny
Ing. Elena Trenčianska, CSc.

Výkonný editor

doc. RNDr. Eduard Hozlár, CSc.

Vydavateľ

Slovenská asociácia
podnikových finančníkov

Adresa redakcie

Radničné námestie 4, 821 05 Bratislava
Tel.: +421- 2 - 4363 5667
Fax: +421- 2 - 4363 5667
E-mail: kancelaria@asocfin.sk
Internet: www.asocfin.sk

ISSN 1335-5813

Grafická úprava

LAYOUT s.r.o., Bratislava
www.layout.sk

Tlač

Stredná odborná škola polygrafická
Račianska 190, 835 26 Bratislava
www.polygrafickaskola.sk

Toto číslo bolo zadané do tlače
21.7.2014



Milí členovia, vážení čitatelia a priaznivci Slovenskej asociácie podnikových finančníkov.

Opäť je tu obdobie roka kedy väčšina z nás plánuje dovolenky na zaslúžený oddych, aby mohla načerpať nové sily potrebné na úspešné ukončenie roka. Dovolienky sú však väčšinou krátkodobá záležitosť, a tak nám nezostáva nič iné ako po krátkom oddychu začať naplno pracovať.

V Slovenskej asociácii podnikových finančníkov sa v tomto období venujeme intenzívne dvom oblastiam, ktoré by mali priniesť väčší úžitok do budúcnosti pre nás všetkých. Jedna oblasť sa týka medzinárodnej spolupráce v rámci EACT (Európskej asociácie podnikových finančníkov) a druhá je orientovaná na „domáce“ riešenie problémov na národnej úrovni.

V roku 2012, v roku osláv 10. výročia založenia EACT sme sa na tomto mieste zaoberali novou víziou, ktorou si EACT vytýčila nasledovné ciele:

- byť na európskej úrovni silnejším hlasom reálnej ekonomiky, než ako môžu dosiahnuť jednotlivé národné asociácie (NA) prostredníctvom ich vplyvu na národnej úrovni,
- zabezpečiť pravidelné toky informácií o programe finančnej regulácii v rámci EÚ,
- zabezpečiť „networking“ pre členov EACT, zdieľať ich „treasury“ skúsenosti, podporovať rast, rozvíjať ich budúci talent a propagovať najlepšie treasury praktiky.

Tieto ciele sa podarilo postupne zabezpečiť vybudovaním profesionálneho a stáleho zastúpenia podnikových finančníkov, EACT v Bruseli. Vyžiadalo si to organizačné a finančné zabezpečenie tak zo strany jednotlivých NA ako i odbornej a finančnej zaangažovanosti veľkých medzinárodných korporácií.

V tomto roku 23. – 24. mája sa uskutočnilo riadne zasadnutie výboru EACT v Bratislave. Dá sa povedať, že toto zasadnutie bolo v histórii EACT ďalším prelomovým zasadnutím po zasadnutí v roku 2012. Okrem pravidelného hodnotenia stanovísk v jednotlivých oblastiach európskej finančnej regulácie (členovia dostávajú mesačné reporty statusov regulovaných oblastí) sa v diskusiách vymedzil pomerne široký priestor na vypracovanie lepšej, profesionálnej EACT vízie „**Vybudovanie vážnosti a potreby profesionálnych treasurerov**“. V rámci tejto vízie boli zadefinované tri piliere prostredníctvom ktorých sa EACT vízia naplní:

- **EACT stratégia (policy) a odborný „profesionálny hlas“**
- **EU lobbying/„autentický hlas“ regulácie**
- **Rozvíjanie profesie treasurer.**

Naplnenie vízie si však vyžaduje vybudovanie tak materiálneho ako i ľudského zázemia, a to na vrcholnej úrovni EACT (v Bruseli) ako i na úrovni NA. Na úrovni EACT sa navrhuje zriadenie funkcie riaditeľa pre stratégiu (Policy director) a na úrovni NA zvýšená podpora pre koordináciu a zabezpečenie zodpovedajúcich prác. Je nám zrejmé, že z pohľadu našich podnikov je veľmi dôležité, aby legislatívne podmienky, ktoré sa tvoria na úrovni EÚ, boli na jednej strane vytvorené tak, aby čo najviac vyhovovali našim podmienkam a na druhej strane boli správne transponované do práva SR. Za účelom čo najlepšieho splnenia týchto podmienok je dôležitá účasť zástupcov podnikových finančníkov v oboch fázach tohto procesu. Túto účasť je však možné efektívne zabezpečiť len prostredníctvom aktívneho členstva v Európskej asociácii podnikových finančníkov (EACT). Naplnenie tejto vízie si však vyžaduje posilniť finančnú angažovanosť jednotlivých NA (teda i SAF) v prospech EACT a samozrejme posilnenie pracovných kapacít SAF. Pre zabezpečenie obidvoch aktivít je potrebné posilniť príjmovú stránku nášho rozpočtu. Táto úloha sa dá splniť len ponúknutím zvýšenej pridanej hod-

noty pre našich členov, resp. pre slovenské podniky. Správna rada SAF si uvedomuje dôležitosť úlohy EACT a to v oboch komunikačných smeroch a preto sa rozhodla finančne podporiť činnosť EACT na nasledujúcich 12 mesiacov.

Zasadnutia výboru EACT majú však okrem vysoko odbornej úrovni i nezanedbateľný spoločenský význam. Výbor sa stretáva pravidelne dva krát do roka, vždy v inej krajine, v zastúpení 20 členských krajín včítane Ruska. Organizátori zasadnutia venujú preto vždy úrovni zasadnutia, výberu miesta a programu (i kultúrnemu) veľkú pozornosť. Nebolo tomu inak ani pri zasadnutí v Bratislave. V piatok večer sa koná vždy slávnostná večera usporiadaná partnerom EACT - Euro Finance. V sobotu poobede nasleduje prehliadka mesta a večera organizovaná domácou asociáciou. Keďže v tomto období sa nám vydarilo i počasie prehliadka mesta, jeho história zanechala na účastníkoch veľmi priaznivý dojem i vďaka tomu, že v meste (Hlavné námestie) i na hrade sa konali v tom období rôzne spoločenské podujatia. Veľmi dôležitým a významným prvkom pri takýchto stretnutiach býva i prezentácia domácej kuchyne. Kvalita domácej kuchyne a kultúra sú v tomto období dôležitým motivačným prvkom pri rozhodovaní sa o návšteve tej ktorej krajiny. Z tohto dôvodu sme venovali výberu miesta veľkú pozornosť. Slávnostná večera sa uskutočnila v reštaurácii Albrecht, kde predviedol svoje kuchárske umenie so zameraním samozrejme na slovenskú kuchyňu pán Židek. Sobotný večer sa v réžii SAF uskutočnil v zariadení R.V.S. Studené. Výber obidvoch miest sa ukázal ako veľmi dobrý, keď zanechal svojou kvalitou a úrovňou veľmi priaznivý ohlas a to tak na výbere jedál ako i na výbere slovenských vín. Veľmi priaznivý ohlas k nám prichádzal v e-mailech i niekoľko dní po ukončení zasadnutia kde nechýbali ani odporúčania priateľov na návštevu Slovenska.

Ako som spomínal vyššie je potrebné sa zamerať na aktivity SAF v rámci ktorých chceme ponúknuť zvýšenú pridanú hodnotu našim členom. Preto sa v tomto období intenzívne venujeme obsahovému zameraniu 12. ročníka odbornej konferencie SAF „**Finančné riadenie podnikov**“, ktorá sa uskutoční **21.- 22. októbra 2014 v Bratislave, v hoteli Radisson Blu Carlton** (nezabudnite si tento termín zarezervovať).

Na konferencii nebude chýbať makroekonomický blok v rámci ktorého si porozprávame o nastavení ekonomických parametrov a výhľade rozvoja ekonomiky nielen na Slovensku, ale i v rámci EU. Túto problematiku bude prezentovať pán guvernér NBS, Jozef Makúch a pani Edgeworth Gillian, Chief EEMEA Economist u Unicredit banky. Už dnes však môžeme potvrdiť, že v tomto bloku **vystúpi pán prezident Andrej Kiska** na tému **Kvalita a transparentnosť podnikateľského prostredia na Slovensku – Aký má vplyv na vývoj ekonomiky?**

V druhom bloku sa budeme venovať **zdrojom financovania podnikateľských aktivít**, ktorý povedie pani Elena Kohútiková. Jeho zameranie bude orientované na alternatívne financovanie podnikateľských aktivít, finančným potrebám podnikov, koncepcii rozvoja kapitálového trhu na Slovensku a využitiu zdrojov Európskeho investičného fondu na Slovensku. **V treťom bloku** sa budeme venovať otázkam či **centralizovať alebo decentralizovať finančné funkcie**. Budeme rozoberať finančno-riadiace vs. finančno-transakčné funkcie a možnosti ich centralizácie a tiež centralizáciu treasury - argumenty pre a proti.

V štvrtom bloku sa budeme venovať dôležitým otázkam podnikateľského prostredia s názvom „**Aktuálne výzvy k zlepšeniu podnikateľského prostredia na Slovensku**“. Tému rozoberieme formou panelovej diskusie, ktorú bude viesť pán Marian Jusko, prezident RUZ.

Aktívne pripomienkovanie pripravovanej legislatívy, najmä v oblasti podnikateľského prostredia, daňovej legislatívy, ktorá v najbližšom období významne ovplyvní finančné činnosti v našich podnikoch je téma, ktorej by sme sa chceli venovať v prospech slovenských podnikov.

*Andrej Révay
prezident SAF*

Demografická zmena a jej vplyv na dôchodkový systém

Koľko detí sa narodí, tolko bude prispievať na náš dôchodok

Tak ako v ostatných krajinách Európskej únie tak aj na Slovensku dochádza k postupnému starnutiu obyvateľov. Starnutie populácie je výsledkom pokroku (hospodárskeho, sociálneho, lekárskeho), ktorý umožňuje žiť obyvateľom dlhšie a zároveň výsledkom niekoľkých demografických procesov, medzi ktoré môžeme zaradiť najmä pokles pôrodnosti. Úmrtnosť je menšia ako prírastok novorodencov. Po roku 1950 sa na Slovensku ročne narodilo približne 100 000 detí (nebola televízia, poskromne sa využívala antikoncepcia. Zvyšovaním životnej úrovne, väčšou zamestnanosťou žien postupne dochádzalo k znižovaniu pôrodnosti. Opätovnému zvýšeniu počtu narodených detí dochádza na prelome 70 a 80 rokov. Prejavil sa najmä pozitívny vplyv lepšieho sociálneho zabezpečenia. Motivačnými vplyvmi boli najmä byty zadarmo (štátne byty s prijateľným nájomným), istota zamestnania... Rodili sa tzv. Husákové deti. Žiaľ, dnes táto už stredná generácia, vzhľadom na vysokú mieru nezamestnanosti, nemá dostatok pracovných príležitostí. Ešte v 80 rokoch, s väčším pracovným a spoločenským uplatnením žien, dochádza k opätovnému už trvalému poklesu pôrodnosti na Slovensku. Rodí sa čoraz menej detí. A preto populácia starne. Prudký zlom prišiel po roku 1990. Keď kedysi jedna žena mala v priemere 3,5 detí, dnes len 1,4. Ako dôvody sa okrem iného uvádzajú vyššie vzdelanie žien, viac možností pre kariéru, cestovanie a vlastný životný štýl.

Starnutie populácie je na jednej strane prejavom zlepšenia životných podmienok, odráža nový životný štýl, vrátane zdravého stravovania, zdravotnej starostlivosti a sociálneho zabezpečenia. Na strane druhej



však vyvoláva vrásky na čele tých, ktorí sú zodpovední za vytváranie dôstojných životných podmienok pre ľudí v seniorskom veku.

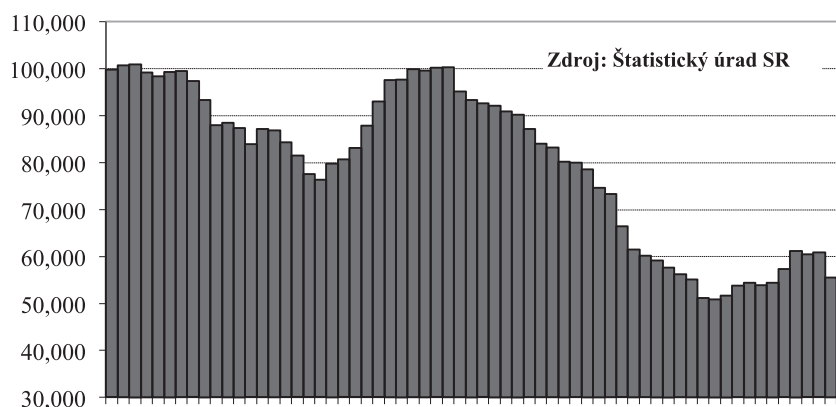
Prioritnou oblasťou v rámci verejných politík členských krajín EÚ, teda aj Slovenska je zabezpečiť trvalo udržateľné a primerané starobné dôchodky. A to aj napriek znižovaniu počtu pracovne aktívnych prispievateľov do dôchodkových fondov.

O aktuálnom stave starnutia a víziách do najbližšej budúcnosti sme sa pozhovárali s Doc. Ing. Vladimírom Balážom, PhD, DrSc., z Prognostického ústavu SAV, ktorý bol hosťom aprílového Valného zhromaždenia SAF. Prednáškou na tému Demografická zmena a dôchodkový systém prítomných nielenže zaujal, ale vyvolal tiež zaujímavú diskusiu.

Ako je na tom z pohľadu starnutia Európa a Slovensko? Čo prinesie demografická zmena?

Takmer všetky krajiny na svete (s výnimkou najzaostalejších afrických krajín) prechádzajú silnou demografickou zmenou. Základnou črtou tejto zmeny je, že sa prudko znižuje počet detí narodených na jednu ženu v plodnom veku. V obrovskej väčšine krajín sveta má dnes už jedna žena menej ako dve deti, t.j. nedochádza k prirodzenej reprodukcii. Napríklad aj v islamskom Iráne je to len 1,9 dieťaťa v tradičnej roztopašnej Brazílii len 1,8 dieťaťa. Hlavným dôvodom sú nárast životnej úrovne, lepšie vzdelanie žien, a viac príležitostí na rozvoj kariéry. Vo vyspelých krajinách Európy tento trend začal už v 70-tych rokoch. Ku ním prišiel v 80-tych rokoch minulého storočia a bol posilnený liberalizáciou ekonomiky a politiky po roku 1989. Mladí ľudia si zo zakladaním rodiny dávali čoraz viac načas a narodenie prvého dieťaťa sa posunulo až k 30-tke. Tento trend o nás vyvrcholil na prelome rokov 2001/2002, keď na jednu ženu pripadalo

Počet narodených detí



len 1,2 narodeného dieťaťa. Potom začal pôsobiť efekt odložených pôrodov a teraz sa tešíme z populačného miniboomu. Na jednu ženu pripadá 1,44 narodených detí. Tento miniboom sa však už končí. Každopádne to znamená, že nám po určitom čase začne pribúdať veľa starej populácie a budú nám chýbať mladí ľudia.

Slovensko v súčasnosti ešte stále čerpá demografickú dividendu a má vysoký podiel obyvateľstva v optimálnom veku. Dokáže využiť tento potenciál? Čo hovoria výhľadové prognózy na najbližších 10 rokov?

Žiaľ, demografickú dividendu – silnú generáciu ľudí narodených v 70-tych rokoch – si vyberáme v čase, keď ekonomika rastie pomaly, a my máme 400 tisíc nezamestnaných. Proces starnutia populácie sa mimoriadne zrýchlil po roku 2030, keď začnú do dôchodku odchádzať generácia „Husákových detí“ zo 70-rokov. Vtedy sa ročne rodilo až 100 tisíc detí. Na ich miesto nastúpi slabá generácia roku 2000, keď sa ročne rodilo len 50 tisíc detí.

Vzhľadom na neustále starnutie obyvateľstva aktuálnym problémom je otázka získavania zdrojov potrebných na dôchodky. Budú postačovať príjmy v súčasnej podobe, alebo si to vyžiada opätovnú reformu celého sociálneho zabezpečenia?

Verejný dôchodkový systém je prietokový ohrievač. Čo do neho v podobe odvodov dáme, to prebehne na výplatu dôchodkov. Čím viac bude dôchodcov, o to väčšie budú aj nároky na verejný dôchodkový systém. Okrem rastu výdavkov na dôchodky sa v súvislosti so

starnutím obyvateľstva budú významne zvyšovať aj výdavky na zdravotnú starostlivosť. Klesajúci objem pracovných síl zníži nezamestnanosť a tým aj náklady na podpory v nezamestnanosti. Divokou kartou sú náklady na dlhodobú starostlivosť. Tá je v SR len v plienkach, ale nároky na ňu budú prudko rásť.

Slovensko má v tomto smere omnoho horšiu pozíciu ako vyspelé krajiny Eurozóny. Vyspelé štáty majú vyššie mzdy ako sú na Slovensku. Podstatne vyššia časť pridanej hodnoty ide na mzdy a menšia na zisky a renty. Preto je aj podiel vybraných príspevkov na dôchodky v pomere k HDP v EÚ27 dvojnásobný oproti Slovensku. Proti Slovensku budú hrať demografické faktory: rýchle starnutie a nízka imigrácia. Objem príspevkov vybraných do Sociálnej poisťovne klesne zo 4,9% v roku 2010 na 4,4% v roku 2060. V EÚ27 tento podiel stúpne z 8,7% na 9,4%, vďaka imigrácii a vyššej pôrodnosti.

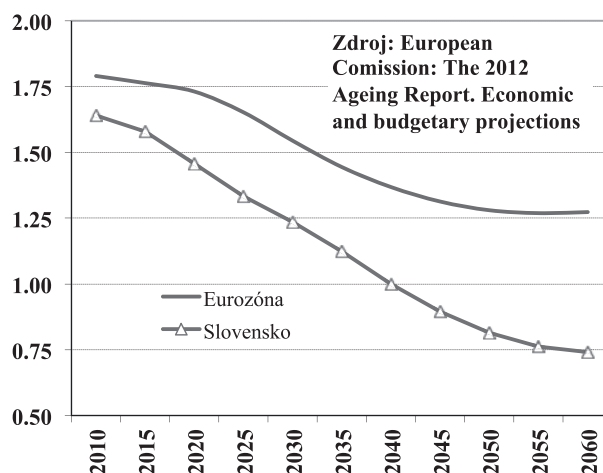
V súčasnosti do Sociálnej poisťovne jedného dôchodcu sponzorujú 1,6 pracujúcich. Pomer sa vyrovná v roku 2040. V roku 2060 bude na jedného dôchodcu prispievať už len 0,74 pracujúceho. Kde vziať potrebné finančné prostriedky a nekradnúť?

Podľa projekcií Európskej komisie rastúci počet dôchodcov spôsobí, že vybraná suma príspevkov sa u nás prerozdelení na väčší počet ľudí a priemerná miera náhrady mzdy dôchodkom klesne (v SR zo súčasných 43,7% na 28,9% v roku 2060). Vo vyspelých štátoch klesne miera náhrady tiež, ale nebude ich to tak trápiť, lebo majú slušné súkromné dôchodky.

Čo s tým môžeme urobiť? Budeme musieť kombinovať viacero (najmä nepopulárnych) opatrení:

- *Výrazne zvýšiť dane a odvody, aby sme vybrali viac do Sociálnej poisťovne.* Toto sa už deje. Otázka je, kde je únosná hranica.
- *Podporiť rozvoj odvetví s vysokou pridanou hodnotou a mzdami.* Túto možnosť vidím ako najslubnejšiu. Keď sa nám podarí prejsť na poznatkovú ekonomiku, dôjde k zmene kvalifikačnej štruktúry pracovnej sily. Narastú mzdy a tým aj schopnosť vlády vyberať dane a odvody. Toto sa však deje len veľmi pomaly. Pre slovenské vlády výskum a inovácie nikdy neboli prioritami.
- *Zvýšiť pôrodnosť a imigráciu a tým zlepšiť demografickú situáciu.* Toto vyzerá veľmi lákavo, ale žiadnemu vyspelému štátu sa nepodarilo zvýšiť pôrodnosť na udržateľnú hranicu 2,1-2,2 dieťaťa na jednu ženu v plodnom veku. Pôrodnosť klesá dokonca aj v moslimských krajinách ako Irán. Imigrácia je veľmi nepopulárna. Slovensko je navyše pre kvalitných migrantov neatraktívne.
- *Premeniť prvý pilier na čisto sociálnu dávku o odstrániť z neho zásluhovosť.* Aj toto sa už deje. Spôsob valorizácie a prepočítania pomerného mzdového osobného bodu posilňuje solidaritu a znevýhodňuje každého, kto zarobí viac ako 1000 eur mesačne.
- *Zvýšiť mieru zamestnanosti.* Darí sa nám zvyšovať mieru zamestnanosti najmä vo vekovej skupine 55-64. Ako hlavné dôvody tohto vývoja možno označiť vyšší podiel staršej pracovnej sily vo verejnom sektore a lepšie vzdelanie. Bude potrebné venovať viac prostriedkov na kariérne poradenstvo a ďalšie vzdelávanie starších pracovníkov. Zvlášť sa treba zamerať na programy ďalšieho vzdelávania pre občanov s nízkym stupňom dosiahnutého vzdelania.
- *Predĺžiť vek odchodu do dôchodku.* K tomuto postupne dochádza. Všetci budeme pracovať dlhšie a budeme tomu radi.

Pracujúci na 1 dôchodcu



- *Podporiť rozvoj súkromných dôchodkov (II. a III. pilier, životné poisťky, podielové fondy)* V súčasnosti ideme proti tomuto trendu. Cieľ konsolidácie verejných financií je správny, ale ďalšie škrtky v druhom pilieri by Slovensko vrhli do totálnej závislosti na sociálnych dôchodkoch zo Sociálnej poisťovne. Podporiť daňovými zľavami treba podporiť každého jednotlivca, ktorý uzatvorí súkromné celoživotné poistenie na starobu pri vstupe do pracovného procesu, alebo podnikania.

Rozhovor pripravil Vladimír Dobrovič

Úloha akcionárov je kľúčová pre zlepšenie podnikateľského prostredia v Európe, no i na Slovensku

Elena KOHÚTIKOVÁ



Posledná kríza nám ukázala veľa nedostatkov aj v správe a riadení spoločností. Práve tieto nedostatky boli jedným z faktorov, ktoré dovolili kríze vypuknúť v plnom rozsahu. Európska komisia preto prichádza s návrhom aktualizácie Smernice o výkone práv akcionárov a Smernice o ročných účtovných závierkach. Je to reakcia práve na nedostatočné vykonávanie akcionárskych práv a povinností pri riadení spoločností. V súčasnosti sú návrhy prerokovávané na zasadnutiach pracovných skupín a členské štáty sa môžu zapojiť do ich pripomienkovania. Ktoré sú tie hlavné zistenia, ktoré si vyžiadali revíziu príslušných smerníc?

1/ *Nedostatočné zapojenie akcionárov (inštitucionálnych investorov a správcov aktív).* Finančná kríza odhalila, že akcionári v mnohých prípadoch pod-

porili nadmerné krátkodobé riskovanie zo strany správcov, nezameriavali sa na skutočnú dlhodobú výkonnosť spoločností, ale často len na pohyby ceny akcií a štruktúru indexov kapitálových trhov, čo viedlo k neoptimálnemu výnosu pre akcionárov.

2/ *Nedostatočné prepojenie medzi odmenou a výkonnosťou riadiacich pracovníkov.* Informácie o odmeňovaní zverejňované spoločnosťami nie sú úplné, jasné ani porovnateľné, a akcionári často nemajú dostatočné nástroje na vyjadrenie svojho stanoviska k odmeňovaniu. Preto nie je možné dosiahnuť, aby riadiaci pracovníci konali v najlepšom, ale hlavne dlhodobom záujme spoločnosti.

3/ *Chýbajúci dohľad akcionárov nad transakciami so spriaznenými stranami.* Akcionári nemajú dostatočný prístup k informáciám pred plánovanou transakciou medzi spoločnosťou a jej riadiacimi pracovníkmi, kontrolujúcimi subjektami alebo akcionármi a nemajú primerané nástroje na to, aby čelili nekorektným transakciám.

4/ *Nedostatočná transparentnosť zastupujúcich poradcov.* Zastupujúci poradcovia poskytujú služby emitentom, ktorí môžu ovplyvniť ich nezávislosť a schopnosť poskytovať objektívne a spoľahlivé poradenstvo. Zastupujúci poradcovia pri svojich odporúčaníach nie vždy dostatočne zohľadňujú regulačné podmienky miestneho trhu a pritom majú podstatný vplyv na správanie sa investorov.

5/ *Zložitý a nákladný výkon práv vyplývajúcich z cen-ných papierov pre investorov.* Investori/akcionári majú ťažkosti pri výkone svojich práv pri cezhraničnej držbe, nedostávajú sa k nim informácie od spoločností alebo sa hlasy akcionárov stratia, resp. dochádza k zneužitiu hlasovacích práv sprostredkovateľmi.

Všetky uvedené zistenia Komisia premietla do návrhu smernice ustanoveniami vedúcimi k:

- **zvýšení úrovne a kvality zapojenia majiteľov aktív a správcov aktív do správy spoločností**, a to tak že sa musí vypracovať politika spoločnosti o zapojení akcionárov do správy a pravidelne zverejňovať výsledky a spôsoby jej realizácie;
- **vytvoreniu lepšieho prepojenia medzi odmenou a výkonnosťou riadiacich pracovníkov** spoločností tým, že sa budú zverejňovať podrobné a zrozumiteľné informácie o politike odmeňovania a akcionári sa aktívne zapoja do kontroly jej uplatňovania;
- **zlepšeníu transparentnosti a dohľadu akcionárov nad transakciami so spriaznenými stranami** zavedením povinnosti predložiť na schválenie akcionárom všetky transakcie, ktoré predstavujú viac ako 5% aktív spoločnosti a transakcie, ktoré majú významný vplyv na zisk a obrat spoločnosti; v prípade menších transakcií so spriaznenými stranami, ktoré predstavujú viac ako 1% ich aktív, spoločnosti verejne oznámia tieto transakcie v čase ich uzavretia, pričom musí byť zverejnená aj správa nezávislej tretej strany;

- **zabezpečeniu spoľahlivosti a kvality poradenstva zastupujúcich poradcov** zverejnením kľúčových informácií súvisiacich s vypracúvaním ich odporúčaní o hlasovaní a poskytnutím informácií o možnom konflikte záujmov;
- **zjednodušeniu prenosu cezhraničných informácií** (vrátane hlasovania) v rámci investičného reťazca, najmä zabezpečením, aby sprostredkovatelia poskytovali spoločnostiam možnosť identifikovať svojich akcionárov; v prípade, že je v reťazci majetkových účastí viac ako jeden sprostredkovateľ, žiadosť spoločnosti o totožnosť a kontaktné údaje akcionárov sa prenáša medzi sprostredkovateľmi bez zbytočného odkladu. Sprostredkovatelia tiež zjednodušia výkon práv akcionárov vrátane práva zúčastňovať sa valných zhromaždení a hlasovať na nich a od spoločností sa bude vyžadovať, aby potvrdili hlasy odovzdané na valných zhromaždeniach akcionármi alebo v ich mene.

Tieto opatrenia, ak budú schválené, sa dotknú i našich spoločností na Slovensku. Preto je dobré ich sledovať, analyzovať a postupne uplatňovať pri riadení našich spoločností. My Vám pravidelne a veľmi radi budeme poskytovať najnovšie informácie týkajúce sa legislatívnych a iných opatrení, ktorých cieľom bude zlepšenie správy a riadenia spoločností. No zároveň je dôležité, aby aj zástupcovia akcionárov v dozorných či správnych radách mali dostatočné vedomosti a znalosti o tom, aké sú nielen ich práva, ale aj povinnosti.

*Autorkou článku je Ing. Elena Kohútiková, PhD.
predsedníčka Správnej rady CEEGA*

Obchodné vzťahy medzi SR a Tureckom a možnosti firiem uplatniť sa na tureckom trhu.

Andrea VARGOVÁ

Od vzniku samostatnej Slovenskej Republiky sa vzájomný obchod s Tureckom vyvíja priaznivo a tento stav dodnes pretrváva až na menšie poklesy v rokoch 1996 a 2001 kedy malo Slovensko voči Turecku pasívnu obchodnú bilanciu. Akcelerácia obratu bola najviditeľnejšia v rokoch 2003 – 2007, pričom narástol o viac ako 4 krát. Vysvetľujeme si to jednak vstupom SR do EÚ v roku 2004, ale taktiež zvýšeným úsilím Turecka o reformovanie krajiny v tomto období.

O roku 2010 môžeme hovoriť ako veľmi úspešným rokom pre Turecko – Slovenské obchodné vzťahy, prvý raz totiž bola prekročená hranica v celkovom obrate, ten dosiahol v tom roku 1,22 miliárd eur a vzrástol indexom 130. V roku 2011 sme badali pokles o 7,5% a teda na hodnotu 1,129 miliárd eur, pričom export Slovenska predstavoval objem 768 miliónov eur a import 361 miliónov eur. Ako sme už spomínali saldo obchodnej bilancie pretrváva pozitívne a to v prospech Slovenska, ktoré exportuje do Turecka zhruba dvojnásobok hodnoty ako z krajiny importuje.

1 Metodika práce

V úvodnej časti sme z teoretických metodologických postupov využili historicko – logickú metódu a syntézu sme využili pri písaní záverov. Analýza je nosná časť jej aplikácia zahŕňala analýzu, vyčlenenie a rozdelenie rôznych ekonomických skutočností súvisiacich s danou problematikou, čo nám pomohlo lepšie pochopiť skúmaný problém a vytvoriť podklady pre jeho pochopiteľnú a čo najkomplexnejšiu interpretáciu.

Taktiež sme využili systémový prístup, ktorý objekt skúma ako komplexný objekt. Následne pri skúmaní dopadov a najmä problémových oblastí v prijímaní legislatívy, štandardov a taktiež plnenia kritérií sme využili metódu analógie, tá nám pomohla komplexne zhodnotiť a posúdiť tieto skutočnosti.

2 Výsledky a diskusia

Od vzniku samostatnej Slovenskej Republiky sa vzájomný obchod s Tureckom vyvíja priaznivo a tento stav dodnes pretrváva až na menšie poklesy v rokoch 1996 a 2001 kedy malo Slovensko voči Turecku pasívnu obchodnú bilanciu. Akcelerácia obratu bola najviditeľnejšia v rokoch 2003 – 2007, pričom narástol o viac ako 4 krát. Vysvetľujeme si to jednak vstupom SR do EÚ v roku 2004, ale taktiež zvýšeným úsilím Turecka o reformovanie krajiny v tomto období. Od roku 2010 môžeme hovoriť ako veľmi úspešným rokom pre Turecko – Slovenské obchodné vzťahy, prvý raz totiž bola prekročená hranica v celkovom obrate, ten dosiahol v tom roku 1,22 miliárd eur a vzrástol indexom 130. V roku 2011 sme badali pokles o 7,5% a teda na hodnotu 1,129 miliárd eur, pričom export Slovenska predstavoval objem 768 miliónov eur a import 361 miliónov eur. Ako sme už spomínali saldo obchodnej bilancie pretrváva pozitívne a to v prospech Slovenska, ktoré exportuje do Turecka zhruba dvojnásobok hodnoty ako z krajiny importuje.

V nasledujúcej tabuľke si obchodnú výmenu bližšie znázorníme.

Tabuľka č. 1 obchodná výmena SR – TR v rokoch 2007 – 2012 v mil. EUR

	2007	2008	2009	2010	2011	1.-7./ 2012
Export	478,1	633,5	683,9	839,7	768,0	850,0
Import	285,8	314,4	262,9	382,0	361,0	376,0
Obrat	736,9	947,9	946,8	1221,7	1129,0	1226,9
Saldo	192,3	319,1	421,0	457,7	407,0	473,1

Zdroj: štatistika MH SR

Komoditná štruktúra obchodu medzi Slovenskom a Tureckom:

Komoditná štruktúra exportu zo Slovenska do Turecka v roku 2011 bola nasledovná¹:

1. Elektrické stroje a zariadenia – 32,7%
2. Reaktory, kotly, stroje a prístroje – 15,9%
3. Vozidlá iné ako koľajové – 15%
4. Železo a oceľ – 12,6%
5. Kaučuk a výrobky z kaučuku – 5,7%
6. Lode, člny a plávajúce konštrukcie
7. Papier, lepenka a výrobky z nich
8. Živé zvieratá
9. Predmety zo železa a ocele
10. Plasty a výrobky z nich

Prvých päť tovarových skupín predstavovalo v roku 2011 celkovo 81,9% z celkového vývozu Slovenska do Turecka. Ďalších 5 skupín predstavovalo 9,6% vývozu.

Komoditná štruktúra importu na Slovensko z Turecka v roku 2011 bola nasledovná:

1. Vozidlá iné ako koľajové – 20,3%
2. Elektrické stroje a zariadenia – 16,6%
3. Odevy a odevné doplnky pletené – 11,6%
4. Výrobky zo železa a ocele – 9,5%
5. Reaktory, kotly, stroje a prístroje – 5,4%
6. Odevy a odevné doplnky nepletané – 2,9%
7. Ovocie a orechy – 2,8%
8. Bavlna – 2,5%
9. Plasty a výrobky z plastov – 2,3%
10. Meď a výrobky z medi – 2,1%

Prvých 10 dovážaných položiek predstavuje len 76% celkového importu z Turecka, čo znamená že oproti exportu zo Slovenska, je import pomerne viac diverzifikovaný. Môžeme teda povedať že Turecko je oproti Slovenskej Republike odvetvovo viac diverzifikovaný, čo ale pri porovnaní veľkosti krajiny nie je také prekvapivé.

Aj keď sa obchodné výsledky javia ako pozitívne a obchodná spolupráca sa zdá byť na veľmi dobrej úrovni, objem obchodnej výmeny za posledné roky hovorí opak. Problémom je nevyužitie kapacít a možností oboch ekonomík, zdroj týchto problémov môžeme hľadať pravdepodobne v politickej situácii

oboch krajín, ale aj v stále pretrvávajúcej globálnej hospodárskej kríze.

Podpora niektorých odvetví zo strany Slovenska by s určitou pomocou pomohla minimálne lepšie využiť potenciál exportu krajiny do Turecka. Dobré odbytové možnosti pre slovenských dodávateľov ponúkajú mnohé položky².

- Elektrárenské kotly, energetické stroje a zariadenia – dôvod významu týchto položiek je v modernizácii Turecka, ktoré rozvíja a rekonštruuje svoju energetickú základňu, ale aj infraštruktúru energetických sietí. Potenciál môžeme hľadať teda či už v krátkodobých zákazkách v oblasti výstavby či už podporou materiálnou, technickou, alebo kvalifikovanou pracovnou silou, ale aj v dlhodobých kontraktach na dodávky strojov a zariadení a následne ich prevádzku, servis a všetky dodatočné služby s tým súvisiace.
- V Turecku rastie aj priemyselná výroba, čo odkrýva možnosti pre dodávku obrábacích strojov, náradia a zariadení pre priemyselnú výrobu.
- Rozmáhajúci sa automobilový priemysel ponúka možnosti dodávky železa a ocele pre plechy, ale aj pre dodávku komponentov. Vzhľadom na komplementárne možnosti výroby na Slovensku aj v Turecku, je tu možnosť subkontrakčných dodávok na súčiastky a komponenty do automobilov, ale aj poľnohospodárskych strojov.
- Plasty a výrobky z nich a teda rôzne príslušenstvo k nábytku, fólie, výrobky na balenie či prepravu tovaru, stolový a kuchynský riad, rôzne polyméry a polycetáty, rúry, hadice, podlahové krytiny a výrobky z organickej chémie.

Európske ale aj slovenské firmy sa môžu aj napriek rôznym prekážkami a problémom na tureckom trhu presadiť a v rámci článku sme nenačrtli stratégiu, s ktorou by sa mohli subjekty z EÚ presadiť na Tureckom trhu. Zlúčime všetky spomínané faktory a vymedzíme na ich základe najvhodnejšiu stratégiu.

Konkurencia:

Základná charakteristika konkurencie v Turecku je dravosť. Preto musí každý, a to hovoriac najmä o obchodníkoch so spotrebným tovarom rátať s mimoriadnymi nákladmi na reklamu. Reklama a správna propagácia výrobku je v Turecku kľúčová na prelomenie tejto obchodnej bariéry. Keď sa jedná o komplikovanejšie technologické dodávky, netreba zabúdať

na kvalitný servis, inštaláciu a údržbu samozrejme s dodávkou náhradných dieloch. Konkurencia v tejto krajine v tejto oblasti je taktiež veľmi silná a bez vybudovania zastúpenia firmy v krajine je takmer nemožné dosiahnuť úspech. K využitiu miestneho zastúpenia by sa mali jednoznačne prikloniť všetky subjekty ktoré chcú vstúpiť do štátnych zákaziek, súťaží vyhlásených štátnymi firmami, pri spolupráci smerujúcej k výrobnej kooperácii, pri predaji a nákupe licencie, či pri trvalej a dlhodobej spolupráci.

Veľkou pomocou pre zahraničné subjekty môže byť rozsiahla sieť profesijných a regionálnych združení a asociácií medzi ktoré môžeme zaradiť obchodné a priemyselné komory, únie malých a stredných podnikateľov a výrobcov a rôzne iné profesijné podnikateľské združenia. Ako už bolo spomínané členstvo v týchto komorách je v krajine povinné čo ponúka široké možnosti pre každého záujemcu³.

Verejné obstarávanie:

Tuto musíme poznamenať netransparentnosť výberových konaní verejného obstarávania a teda aj jej zložitost', čo je z časti spôsobené nie úplným plnením kritérií dané Európskou Úniou a nedostatočnou legislatívou. Medzi najväčšie nedostatky v konaniach je odklad termínov často aj niekoľko krát počas trvania tendra, zrušenie výsledkov tendra po vybratí najvhodnejšieho uchádzača a to dokonca aj po podpise kontraktu. Orgán je zodpovedný za reguláciu a monitorovanie systému verejného obstarávania a je finančne a administratívne nezávislý je Úrad verejného obstarávania.⁴

Priame zahraničné investície - podmienky

Začneme zákonom, ktorý schválila Turecká vláda a ktorý upravuje priame zahraničné investície. Zákon má zjednodušiť procedúry pri zakladaní firiem so zahraničnou majetkovou účasťou a zrovnoprávňuje domácich a zahraničných investorov pre ktorých platia rovnaké práva ale aj povinnosti, ktoré vyplývajú z tureckého Obchodného zákonníka Turkish Commercial Code. Medzi práva patrí nadobúdanie nehnuteľností v Turecku zahraničnými fyzickými osobami a zamestnávanie cudzincov pokiaľ majú pracovné povolenie⁵.

Turecký obchodný zákonník umožňuje zahraničným subjektom založiť v krajine nasledujúce typy spoločností:

- Merchant – Single Proprietorship: pod touto spoločnosťou ktorá je akceptovaná ako firma

sa rozumie fyzická osoba, ktorá prevádzkuje obchodné zariadenie.

- Joint Stock Company: v tejto spoločnosti je podmienka základného kapitálu vo forme akcií v minimálnej hodnote 50 tisíc tureckých lír a minimálny počet akcionárov či už fyzických alebo právnických osôb je 5.
- Limited Liability Company: v tejto spoločnosti musí byť minimálny vklad 5 tisíc tureckých lír, spoločníci ktorých môže byť od 2 do 50 ručia do výšky nesplateného vkladu.
- Commandite Company: v tomto type spoločnosti nie je minimálna výška vkladu určená a komplementári ručia celým svojim majetkom, komanditi zasa do výšky nesplateného vkladu.
- Collective Company: je združenie fyzických osôb, ktoré je založené na prevádzkovaní obchodných aktivít pod spoločným menom a minimálna výška kapitálu v tejto spoločnosti nie je určená, partneri ručia celým svojim majetkom.

Pri zakladaní bánk, súkromných finančných ústavov, poisťovní a lízingových spoločností, holdingov, zmenární, verejných skladov, zón voľného obchodu a spoločností ktorých aktivity podliehajú Zákonu o kapitálovom trhu je potrebné žiadať povolenie od Ministerstva priemyslu a obchodu.

Čo sa týka dĺžky založenia a registrácie firmy tá je v Turecku veľmi nízka a trvá len jeden deň. Postup pri zakladaní nie je zložitý, najprv treba vyplniť Registračný formulár spoločnosti a následne zápisnicu ktorú je nutné notársky overiť. Taktiež musí zakladateľ do Centrálnej, alebo štátnej banky uložiť 0,04% hodnoty kapitálu spoločnosti a odovzdať registračný formulár spoločnosti na registračné oddelenie miestnej obchodnej komory.⁶

Informácie, prieskum a nástroje na obídenie rôznych obchodných sporov:

Možností na získanie informácií až toľko nie je, najmä čo sa týka informácií o firmách, dôvod je absencia centrálneho internetového registra firiem. Informácie takéhoto charakteru je možné získať a aj to len čiastočne v príslušnej obchodnej komore, o ktorých sme sa už zmienili. Informácie o teritóriu a o obchodných podmienkach sa dajú získať zo stránok tureckej vlády na ktoré odkazujeme v poznámkach pod čiarou, ale takisto na miestnych zastupiteľstvách.

Významným zdrojom informácií dôležitých pre prieskum trhu, spoznanie konkurencie, ale aj nadviazanie kontaktov či už s potenciálnymi zákazníkmi, spoločníkmi, dodávateľmi a všetkými subjektmi s ktorými vstupujúce firmy môžu prísť do obchodného styku. Čo je pre potenciálnych záujemcov o vstup na trh dobrá správa je cenová dostupnosť uvedenej formy prezentácie v Turecku. Dôvodov pre tento spôsob nadviazovania kontaktov je ešte dôležitejší aj pretože ako sme už spomínali, osobný kontakt je v Turecku mimoriadne dôležitý a je teda vhodné aby sa obchodní partneri z EÚ a Turecka stretávali na veľtrhoch. Prezentujúce subjekty musia mať na veľtrhu vlastný stánok, čo znamená aktívnu účasť, je ale možná aj pasívna účasť, to znamená bez stánku. Pri pasívnej účasti je ale absencia kontaktu so zákazníkmi čo môže byť v konečnom dôsledku nevýhoda, nehovorí ak sa na výstave nachádzajú firmy s podobným alebo rovnakým zameraním. Najlepšia možnosť je aktívna účasť na medzinárodnej výstave, resp. veľtrhu s viacročnou tradíciou vo veľkých mestách ako Istanbul, Izmir a Ankara. Zoznam takýchto a podobných podujatí je na webových stránkach vládnej organizácie pre podporu exportu IGEME.⁷ Pre príklad uvedieme aj výstaviská celoštátneho významu, čo teda zaručuje vysokú úroveň, množstvo subjektov a účasť

v rámci Turecka, ale aj okolitých regiónov. Jedným z nich je CNR v Istanbule⁸ alebo TUYAP.⁹

Záver

Analýza podnikateľského prostredia nám ukázala veľký potenciál nie len v energetickej oblasti, ale takisto v oblasti malo a veľkoobchodu a výroby, kde si ale treba dávať pozor na dravú konkurenciu. Počet novovzniknutých podnikov v Turecku každoročne naberá na číslach a to v každom odvetví, čo svedčí o stále sa zlepšujúcej podnikateľskej klíme, za čo môžeme ďakovať odbúravaniu niektorých obchodných bariér. Pozitívom je množstvo obchodných komôr, ktoré môžu tvoriť na jednej strane prekážku, ale na druhej môžu významne dopomôcť užitočnými informáciami a kontaktmi. Zvyknúť si treba aj na trochu iný systém a iné druhy obchodných spoločností, ktoré je možné v Turecku založiť, v zásade sú ale podobné a ich zriadenie nepredstavuje výraznejšie komplikácie a iné postupy, ba naopak založenie spoločnosti je celkom jednoduché.

*Autorkou článku je Ing. Andrea Vargová, PhD.
z Obchodnej fakulty Ekonomickej univerzity
v Bratislave*

Zoznam bibliografických odkazov

Baláž, P. a kolektív: Medzinárodné podnikanie. Bratislava: Sprint dva, 2010. 546 s. ISBN 978-80-89393-18-3
Fodorová, V. - Grančay, M. – Szikorová, N.: Integrácia západného Balkánu a Turecka do Európskej únie.

Bratislava: Ekonóm, 2012. 305 s. ISBN 978-80-225-3383-6

Jankovská, A. a kolektív: Medzinárodné financie. Bratislava: Edícia Ekonómia, 2003. ISBN 80-89047-56-4

Lipková, L. a kolektív: Medzinárodné hospodárske vzťahy. Bratislava: Sprint dva, 2011. 433 s.

ISBN 978-80-89393-37-4

www.businessinfo.cz/cs/clanky/turecko-investicni-klima-19217.html

www.ec.europa.eu/taxation_customs/dds2/taric/taric_consultation.jsp?Lang=sk&Expand=true&SimDate=20121011

www.ec.europa.eu/enlargement/candidate-countries/turkey/relation/index_sk.htm

¹ Zdroj: Ministerstvo hospodárstva SR

² Ministerstvo zahraničných vecí a Európskych záležitostí Slovenskej Republiky: Informácia o teritóriu Turecko.

³ Ministerstvo zahraničných vecí a Európskych záležitostí Slovenskej Republiky: Informácia o teritóriu Turecko.

⁴ Public Procurement Authority www.kik.gov.tr

⁵ Ministerstvo zahraničných vecí a Európskych záležitostí Slovenskej Republiky: Informácia o teritóriu Turecko.

⁶ www.invest.gov.tr/InvestorsGuide.aspx?ID=1

⁷ www.igeme.org.tr

⁸ www.cnrexpo.com

⁹ www.tuyap.com.tr

Novela zákona o konkurze a reštrukturalizácii splnila očakávania o náraste počtu firiem v úpadku iba čiastočne

Jana MARKOVÁ

Do úvodu roku 2012 sme vstupovali s otázkou, či novela zákona o konkurze a reštrukturalizácii (zákon č. 348/2011 Z. z.) **splní všeobecné očakávania o náraste počtu vyhlásených konkurzov** (najmä tzv. veriteľských) **a povedie okrem iného k ozdraveniu podnikateľského prostredia** od firiem, ktoré by bez legislatívnej zmeny dlhodobejšie prenášali vlastné finančné problémy na svojich obchodných partnerov.

V analýzach vývoja počtu podnikateľských subjektov (vrátane fyzických osôb – živnostníkov) v úpadku (na majetok ktorých bol vyhlásený konkurz, alebo ktorým bola povolená reštrukturalizácia) v prvom polroku 2012 a za celý rok 2012, ktoré boli uverejnené vo Finančnom manažéri 3/2012 a 1/2013 sme konštatovali, že na vyvodzovanie jednoznačných záverov uplynul od dátumu účinnosti novely ešte krátky čas. Na základe ďalšieho nárastu počtu podnikateľských subjektov v úpadku počas roku 2013 a v prvom polroku 2014 by sme bez hlbšej analýzy mohli konštatovať, že očakávania boli jednoznačne splnené. Spomínanej **novele nemožno uprieť, že výrazným zjednodušením podmienok, ktorými veritelia preukazujú platobnú neschopnosť svojich dlžníkov, čiastočne prispela k ozdraveniu podnikateľského prostredia**. Na trhu však stále pôsobia firmy, zlá platobná disciplína ktorých spôsobuje vážne finančné problémy ich obchodným partnerom. Na dobré obchodné vzťahy sa už nedá spoliehať a riziko druhotnej platobnej neschopnosti je opäť vysoké. Aj keď príslušné ustanovenia zákona o konkurze a reštrukturalizácii prispeli k zjednodušeniu procesu podávania návrhu na konkurz, **za hlavný dôvod ná-**

rastu počtu firiem v úpadku považujeme zhoršenie niektorých makroekonomických ukazovateľov, ovplyvňujúcich podnikateľské prostredie, ako napr. pokles tempa ekonomického rastu, nárast miery nezamestnanosti atď.

Iba čiastočne sa naplnili očakávania, že zavedenie sankcie (vo výške základného imania, najviac však vo výške dvojnásobku minimálnej výšky základného imania obchodnej spoločnosti ustanovenej zákonom) **pre dlžníkov za nesplnenie si povinnosti včas podať návrh na vyhlásenie konkurzu vyvolá nárast počtu konkurzov podávaných samotnými dlžníkmi z dôvodu predĺženia**. Podnikateľské prostredie deformuje skupina dlžníkov, ktorí sú viac ako 2 roky, bezprostredne nasledujúce po sebe, v predĺžení (hodnota ich záväzkov presahuje hodnotu ich majetku), majú viac ako jedného veriteľa a svoju zákonnú povinnosť podať návrh na vyhlásenie konkurzu si nesplnili. V pripomienkovom konaní boli navrhované iné základne pre stanovovanie výšky sankcie, ktoré by boli podľa nášho názoru viac účinné.

S cieľom zamedziť aj ďalším nežiaducim javom vyplývajúcim z aplikačnej praxe pripravuje v čase písania tohto príspevku Ministerstvo spravodlivosti Slovenskej republiky na pripomienkové konanie ďalšiu väčšiu novelu zákona o konkurze a reštrukturalizácii a obchodného zákonníka.

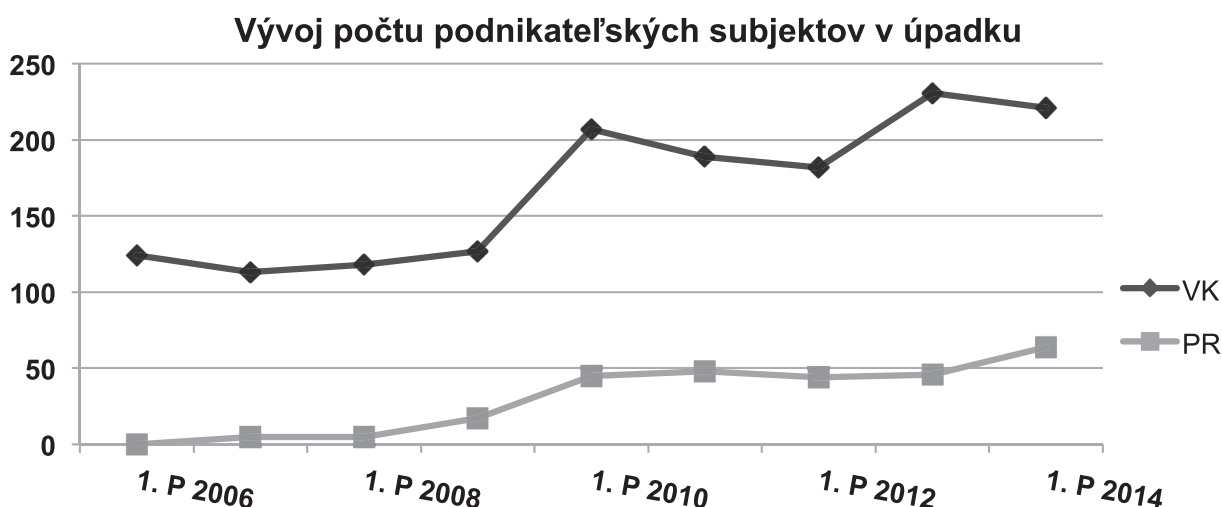
Vývoj počtu podnikateľských subjektov v úpadku od roku 2006

V obrázku č. 1 je zobrazený vývoj počtu podnikateľských subjektov na majetok ktorých bol vyhlásený

konkurz (VK), resp. ktorým bola povolená reštrukturalizácia (PR) v prvom polroku počnúc rokom 2006, t. j. odkedy spoločnosť CRIF - Slovak Credit Bureau, s. r. o. analyzuje vývoj konkurzov.

nie dopytu po ich tovaroch a službách na domácom trhu - spôsobené finančnými problémami odberateľov (obyvateľov a podnikov) ako aj snahou o znížovanie výdavkov zo strany municipalít (ktoré k tomu boli

Obrázok 1: Vývoj počtu podnikateľských subjektov v úpadku



Zdroj: Cribis Univerzálny register, CRIF – Slovak Credit Bureau, s. r. o.

Prvý výraznejší nárast počtu vyhlásených konkurzov a povolených reštrukturalizácií sme zaznamenali v prvom polroku 2010 ako dôsledok globálnej hospodárskej krízy, ktorá sa v podmienkach SR prejavila s určitým časovým oneskorením. Následne sa počet vyhlásených konkurzov medziročne až do prvého polroka 2012 znižoval, vývoj počtu povolených reštrukturalizácií bol nerovnomerný a množstvo firiem, ktoré sa dostalo do úpadku bolo nižšie ako v prvom polroku 2010.

Od prvého polroka 2012 počet firiem v úpadku narastal (ako bolo uvedené čiastočne aj ako dôsledok novely zákona o konkurze a reštrukturalizácii). Druhé výrazné zvýšenie počtu vyhlásených konkurzov bolo v prvom polroku 2013 a **za celý rok 2013 bol vyhlásený doposiaľ rekordne najvyšší počet konkurzov a zároveň bol povolený rekordne najväčší počet reštrukturalizácií.** Za hlavný dôvod považujeme ďalšie spomalenie ekonomického rastu, nárast miery nezamestnanosti a zhoršenie ekonomických podmienok na podnikanie aj z dôvodu zmien v odvodových a daňových povinnostiach (ovplyvnili ďalšie zvyšovanie nákladov a tieto nebolo možné v plnej miere kompenzovať nárastom tržieb za poskytované tovary a služby). Ďalšími dôvodmi krachu firiem bolo zníže-

zviazané Memorandom podpísaným medzi vládou SR a ZMOS) a subjektov štátnej správy, alebo spôsobené poklesom dopytu na zahraničných trhoch.

V prvom polroku 2014 sa síce počet vyhlásených konkurzov medziročne znížil o 11, t. j. o 4,8 %, ale spolu so zvýšeným počtom podnikateľských subjektov, ktorým bola povolená reštrukturalizácia, bol celkový počet firiem v úpadku za prvý polrok 2014 vyšší v porovnaní s prvým polrokom 2013 o 2,5 %. Počet povolených reštrukturalizácií sa medziročne výrazne zvýšil o 18, t. j. o 39,1 %, čo predstavuje doposiaľ rekordne najvyšší počet reštrukturalizácií zo všetkých analyzovaných polrokov od roku 2006. S nárastom počtu reštrukturalizácií sa do popredia dostáva otázka, či všetky subjekty, ktorým bola povolená, majú reálne predpoklady na to, aby bola úspešná, alebo ide iba o špekulatívne získanie času pred samotným vyhlásením konkurzu. Pochybnosti vyplývajú aj zo štatistík vypovedajúcich o počte podnikateľských subjektov, ktorým bola najskôr povolená reštrukturalizácia, ale v období od dvoch mesiacov do jedného roka bol na ich majetok vyhlásený konkurz. V prvom polroku 2014 bolo takýchto subjektov 15.

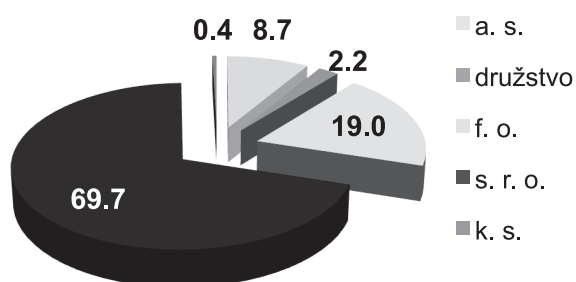
Štruktúra podnikateľských subjektov v úpadku za prvý polrok 2014 a 2013

Z hľadiska právnych foriem mali v obidvoch porovnávaných polrokoch (obrázok č. 2 a 3) najvyšší a takmer nezmenený podiel (cca 70 %) na celkovom počte subjektov, na majetok ktorých bol vyhlásený konkurz, spoločnosti s ručením obmedzeným. S touto právnou formou podniká v Slovenskej republike najviac podnikateľských subjektov. Medziročne sa zvýšil podiel akciových spoločností a v zanedbateľnej miere aj družstiev a naopak, podiel fyzických osôb – živnostníkov poklesol o takmer 3 percentuálne body na 16,4 %.

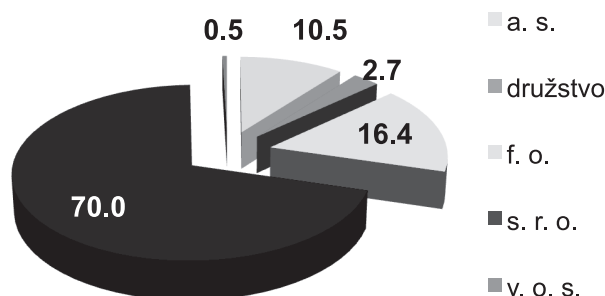
Spoločnosti s ručením obmedzeným mali v obidvoch porovnávaných polrokoch najvyšší podiel aj na podnikateľských subjektoch, ktorým bola povolená reštrukturalizácia. Ich podiel sa medziročne znížil o takmer 10 percentuálnych bodov na 68,8 %, o 4 percentuálne body na 15,6 % poklesol aj podiel akciových spoločností. Na druhej strane sa o takmer 12 percentuálnych bodov zvýšil podiel fyzických osôb – živnostníkov a reštrukturalizácia bola povolená 1 združeniu (Akadémia vzdelávania, o.z.).

Obrázok č. 2 a 3: Štruktúra podnikateľských subjektov na majetok ktorých bol vyhlásený konkurz v prvom polroku 2013 a 2014 podľa právnych foriem

1. P 2013 - právne formy v %



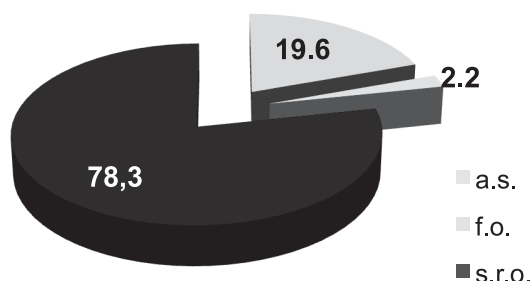
1. P 2014 - právne formy v %



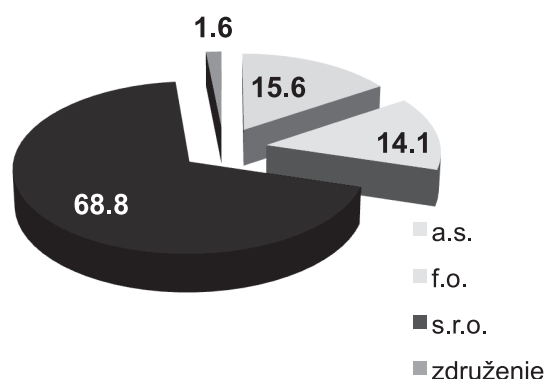
Zdroj: Cribis Univerzálny register, CRIF – Slovak Credit Bureau, s. r. o.

Obrázok č. 4 a 5: Štruktúra podnikateľských subjektov, ktorým bola povolená reštrukturalizácia v prvom polroku 2013 a 2014 podľa právnych foriem

1. P 2013 - právne formy v %

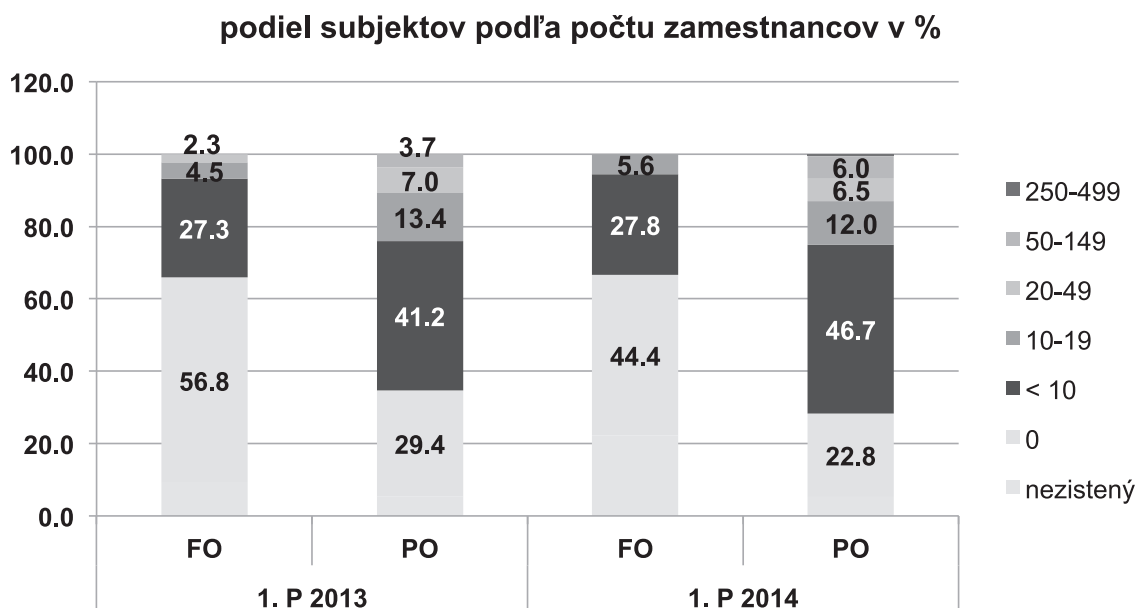


1. P 2014 - právne formy v %



Zdroj: Cribis Univerzálny register, CRIF – Slovak Credit Bureau, s. r. o.

Obrázok č. 6: Štruktúra podnikateľských subjektov na majetok ktorých bol vyhlásený konkurz v prvom polroku 2013 a 2014 podľa počtu zamestnancov



Zdroj: Cribis Univerzálny register, CRIF – Slovak Credit Bureau, s. r. o.

Obrázok č. 6 obsahuje **štruktúru podnikateľských subjektov, na majetok ktorých bol vyhlásený konkurz, z hľadiska počtu zamestnancov**. V skupine fyzických osôb – živnostníkov (FO) mali v oboch porovnávaných polrokoch prevahu subjekty s nulovým počtom zamestnancov aj napriek medziročnému poklesu ich podielu o viac ako 12 percentuálnych bodov na 44,4 % v prvom polroku 2014. Podiel živnostníkov zamestnávajúcich menej ako 10 zamestnancov sa medziročne takmer nezmenil a bol úrovni cca 27 %. Výraznejšie, o 13 percentuálnych bodov, sa medziročne na 22,2 % zvýšil podiel živnostníkov, ktorí počet zamestnancov neuviedli. Iba zanedbateľný podiel mali živnostníci s počtom pracovníkov od 10 do 19 a v prvom polroku 2013 aj s počtom zamestnancov od 20 - 49.

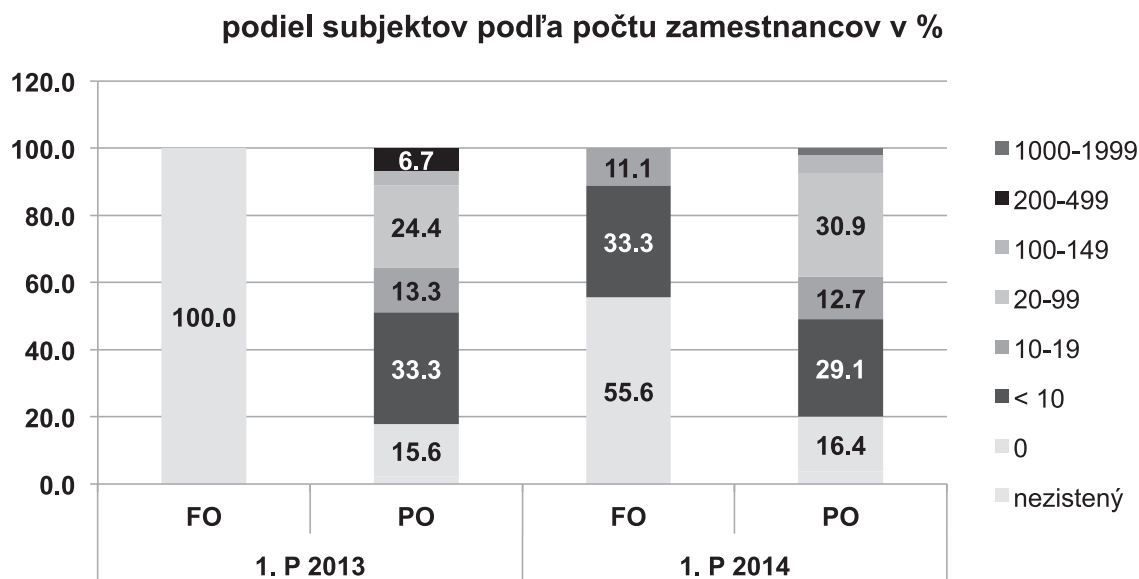
Odlišná je štruktúra subjektov z hľadiska počtu zamestnancov v skupine právnických osôb (PO), ktoré patrili medzi väčších zamestnávateľov. Najväčší a medziročne o 5 percentuálnych bodov vyšší podiel mali podniky zamestnávajúce menej ako 10 zamestnancov. V prvom polroku 2014 tvorili takmer polovicu podnikateľských subjektov (46,7 %). Druhé v poradí boli firmy s nulovým počtom zamestnancov, podiel ktorých sa medziročne znížil o takmer 7 percentuálnych bodov na 22,8 %. O takmer 1,5 percentuálnych

bodov, na 12,0 %, poklesol podiel podnikov s intervalom počtu zamestnancov 10 až 19, približne rovnaký podiel (6,5 % a 6 %) mali v prvom polroku 2014 firmy zamestnávajúce 20 – 49 a 50 – 149 pracovníkov. V prvom polroku 2014 bol najväčším zamestnávateľom (250 – 499 zamestnancov) jediný podnik, KVESTA s.r.o., podnikajúci v administratívnych a podporných službách (sekcia N). Podiel podnikov s nezisteným počtom zamestnancov sa medziročne takmer nezmenil a bol na úrovni približne 5 %.

Obrázok č. 7 obsahuje **štruktúru podnikateľských subjektov, ktorým bola povolená reštrukturalizácia, z hľadiska počtu zamestnancov**. V skupine fyzických osôb – živnostníkov (FO) sme zaznamenali výraznú zmenu v ich štruktúre. Zatiaľ čo v prvom polroku 2013 mali všetci živnostníci nulový počet zamestnancov, v prvom polroku 2014 sa ich podiel znížil na 55,6 %. Približne 33 % podiel mali živnostníci zamestnávajúci menej ako 10 pracovníkov, tesne nad 11 % ich malo 10 – 19 zamestnancov. U všetkých subjektov bol počet pracovníkov známy.

Odlišná je štruktúra podnikateľských subjektov z hľadiska počtu zamestnancov v skupine právnických osôb (PO) a to aj medzi porovnávanými polrokmi navzájom. Rovnako ako pri vyhlásených konkurzoch aj

Obrázok č. 7: Štruktúra podnikateľských subjektov ktorým bola povolená reštrukturalizácia v prvom polroku 2013 a 2014 podľa počtu zamestnancov



Zdroj: Cribis Univerzálny register, CRIF – Slovak Credit Bureau, s. r. o.

pri povolených reštrukturalizáciách patrili právnické osoby medzi väčších zamestnávateľov. V prvom polroku 2013 mali najväčší podiel (33,3 %) podniky s počtom do 10 zamestnancov, v prvom polroku 2014 to boli zamestnávateľia s intervalom počtu pracovníkov 20 – 99 (30,9 %). Ich podiel mierne prevyšoval zamestnávateľov s počtom pracovníkov menším ako 10 (29,1 %). Tretí najvyšší a medziročne takmer rovnaký podiel (15,6 % a 16,4 %) mali podniky bez zamestnancov, nasledovali firmy zamestnávajúce 10 – 19 zamestnancov, podiel ktorých medziročne veľmi mierne poklesol na 12,7 %. Menšie a medziročne mierne rastúce podiely mali podniky zamestnávajúce 100 – 149 zamestnancov (v prvom polroku 2014 ich bolo 5,5 %) a podniky u ktorých počet zamestnancov nebol známy (v prvom polroku 2014 ich bolo 3,6 %). V prvom polroku 2014 bol najväčším zamestnávateľom (1000 – 1999 zamestnancov) jediný podnik, Doprastav, a. s. podnikajúci v oblasti výstavby ciest a diaľnic (sekcia F).

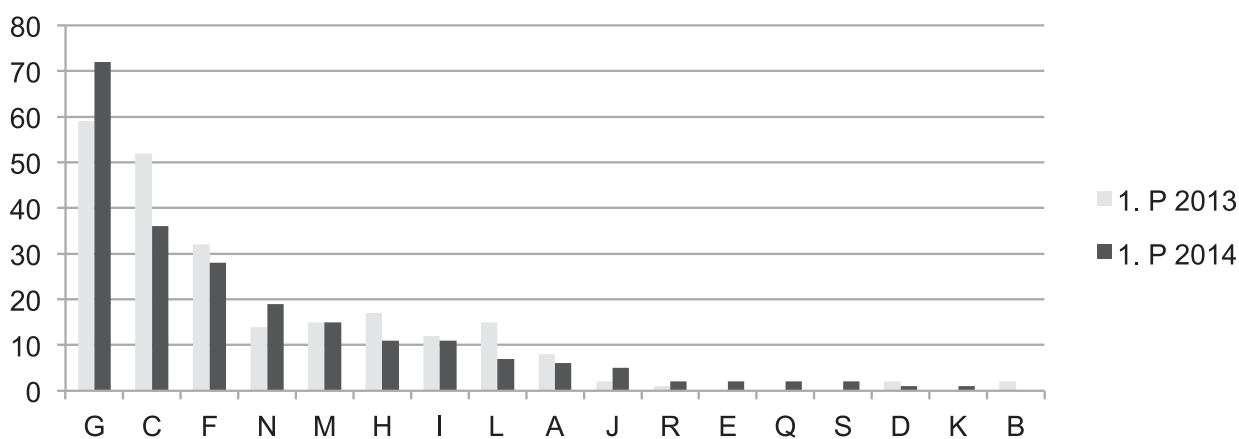
Vývoj počtu vyhlásených konkurzov v odvetviach a krajoch

Počet zbankrotovaných firiem nebol v každom z analyzovaných polrokov v rámci 21 sekcií ekonomických činností (odvetví) rovnaký a medziročné zmeny v ich počtoch nie vždy zodpovedali vývoju za Slovenskú re-

publiku ako celok. V prvom polroku 2014 bol aspoň 1 konkurz vyhlásený v 16 a v rovnakom období minulého roka v 13 sekciách (obrázok č. 8). Rovnako ako vo väčšine období, za ktoré robil CRIF - Slovak Credit Bureau, s. r. o. analýzy konkurzov, bol **najväčší počet bankrotov v obidvoch porovnávaných polrokoch** (59 v prvom polroku 2013 a 72 v prvom polroku 2014) **vo veľkoobchode a maloobchode; oprave motorových vozidiel a motocyklov (sekcia G)**, kde sme zároveň zaznamenali najväčší medziročný nárast bankrotov o 13, t. j. o 22 %. Na druhej strane v obchode pôsobí najväčší počet podnikateľských subjektov.

Druhou sekciou v poradí bola tradične priemyselná výroba (sekcia C), v ktorej sa počet bankrotov medziročne výrazne znížil až o 16, t. j. o 30,8 % a pokles vyhlásených konkurzov o 4, t. j. o 12,5 % sme zaznamenali aj v treťom odvetví - v stavebníctve (sekcia F). *Ak však odvetvie stavebníctva vnímame komplexne, je potrebné zohľadniť skutočnosť, že medzi zbankrotovanými firmami sa nachádzajú aj podniky z odvetví, ktoré na stavebníctvo bezprostredne nadväzujú a problémy, ktoré stavebníctvo v posledných rokoch má, sa na ne prenášajú. Zníženie počtu bankrotov iba v stavebníctve preto nepovažujeme za pozitívny jav, nakoľko pretrvávajúce problémy v odvetví sa prejavili najmä v medziročnom náraste počtu reštrukturalizá-*

Vývoj počtu vyhlásených konkurzov v sekciách



Zdroj: Cribis Univerzálny register, CRIF – Slovak Credit Bureau, s. r. o.

*Sekcie (zoskupenia) ekonomických činností podľa Štatistickej klasifikácie ekonomických činností: veľkoobchod a maloobchod; oprava motorových vozidiel a motocyklov (sekcia G); priemyselná výroba (sekcia C); stavebníctvo (sekcia F); administratívne a podporné služby (sekcia N); odborné, vedecké a technické činnosti (sekcia M); doprava a skladovanie (sekcia H); ubytovacie a stravovacie služby (sekcia I); činnosti v oblasti nehnuteľností (sekcia L); poľnohospodárstvo, poľovníctvo a rybolov (sekcia A); informácie a komunikácia (sekcia J); umenie, zábava a rekreácia (sekcia R); dodávka vody; čistenie a odvod odpadových vôd, odpady a služby odstraňovania odpadov (sekcia E); zdravotníctvo a sociálna pomoc (sekcia Q); ostatné činnosti (sekcia S); dodávka elektriny, plynu, pary a studeného vzduchu (sekcia D); finančné a poisťovacie činnosti (sekcia K); ťažba a dobývanie (sekcia B).

V štyroch sekciách ekonomických činností nebol v obidvoch porovnávaných štvrťrokoch súčasne vyhlásený ani 1 konkurz: verejná správa a obrana; povinné sociálne zabezpečenie (sekcia O); vzdelávanie (sekcia P); činnosti domácností ako zamestnávateľov; nediferencované činnosti v domácnostiach produkujúce tovary a služby na vlastné použitie (sekcia T); činnosti extrateritoriálnych organizácií a združení (sekcia U).

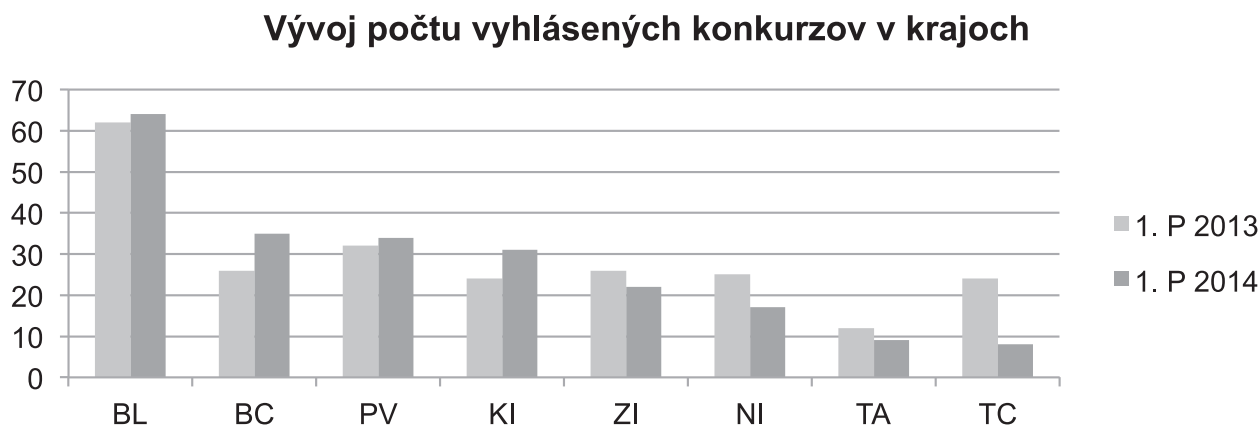
cií. V prvom polroku 2014 patrili medzi nadväzujúce firmy 4 priemyselné podniky (sekcia C - 2 výrobcovia výrobkov z betónu, sadry a cementu, 1 výrobca kovových konštrukcií a 1 výrobca nábytku), 1 subjekt zaoberajúci sa prenájmom a prevádzkovaním nehnuteľností (sekcia L) a 1 poskytujúci inžinierske činnosti a súvisiace technické poradenstvo (sekcia M). V prvom polroku 2013 sme identifikovali väčší počet nadväzujúcich firiem. Priemyselných podnikov bolo 8 (sekcia C - 2 výrobcovia betónových výrobkov na stavebné účely, 2 výrobcovia kovových konštrukcií a 4 výrobcovia nábytku), 6 subjektov sa zaoberalo prenájmom a prevádzkovaním nehnuteľností a 1 podnikal v oblasti kúpy a predaja vlastných nehnuteľností (sekcia L) a 4 podniky poskytovali architektonické a inžinierske činnosti a súvisiace technické poradenstvo (sekcia M).

Obdobne ako v prípade jednotlivých sekcií ekonomických činností ani vo všetkých ôsmich krajoch nebol v jednotlivých polrokoch počet zbankrotova-

ných firiem rovnaký a ich medziročné zmeny nie vždy zodpovedali vývoju za Slovenskú republiku ako celok. Na rozdiel od odvetví je však vývoj v regiónoch obvykle medzi analyzovanými obdobiami viac premenlivý. Podľa údajov v obrázku č. 9 bol v obidvoch porovnávaných polrokoch výrazne najvyšší počet vyhlásených konkurzov v Bratislavskom kraji, ktorý dlhodobo patrí k regiónom s najvyšším počtom bankrotov, ale súčasne s najväčším počtom zaregistrovaných podnikateľských subjektov. Počet bankrotov sa v ňom medziročne zvýšil o 2, zo 62 na 64, t. j. o 3,23 %.

Najväčší medziročný nárast o 9, t. j. o 34,62 %, sme zaznamenali v Banskobystrickom kraji, ktorý sa z tretieho kraja v poradí v rovnakom období predchádzajúceho roku stal krajom s druhým najvyšším počtom bankrotov (35) a predbehol Prešovský kraj, v ktorom sa počet bankrotov medziročne zvýšil o 2, na 34. Naopak najväčší medziročný pokles počtu vyhlásených konkurzov o 16, t. j. o 66,67 %, bol v Trenčianskom

Obrázok č. 9: Vývoj počtu vyhlásených konkurzov v krajoch* za 1. polrok 2013 a 2014



Zdroj: Cribis Univerzálny register, CRIF – Slovak Credit Bureau, s. r. o.

*klasifikácia krajov: Bratislavský (BL), Banskobystrický (BC), Prešovský (PV), Košický (KI), Žilinský (ZI), Nitriansky (NI), Trnavský (TA), Trenčiansky kraj (TC).

kraji, ktorý sa stal v prvom polroku 2014 krajom s najnižším počtom bankrotov, zatiaľ čo v rovnakom období minulého roka bol na tejto pozícii Trnavský kraj.

Vývoj počtu povolených reštrukturalizácií v odvetviach a krajoch

Na rozdiel od medziročného poklesu počtu vyhlásených konkurzov povolené reštrukturalizácie výraznejšie vzrástli. Vývoj vo všetkých odvetviach nebol ale rovnaký ani medzi porovnávanými obdobiami, ani v rámci jednotlivých polrokov. V prvom polroku 2014 bola aspoň 1 reštrukturalizácia povolená v 14 a v rovnakom období minulého roka v 8 sekciách z ich celkového počtu 21 (obrázok č. 10).

Rovnako ako vo väčšine období, za ktoré robil CRIF - Slovak Credit Bureau, s. r. o. analýzy reštrukturalizácií, bol ich **najväčší počet povolený v obidvoch porovnávaných polrokoch** (15 v prvom polroku 2013 a 19 v prvom polroku 2014) **v priemysle (sekcia C)**, v ktorom sme spolu s ubytovacími a stravovacími službami (sekcia I) a ostatnými činnosťami (sekcia S) zaznamenali ich druhý najvyšší medziročný nárast (o 4).

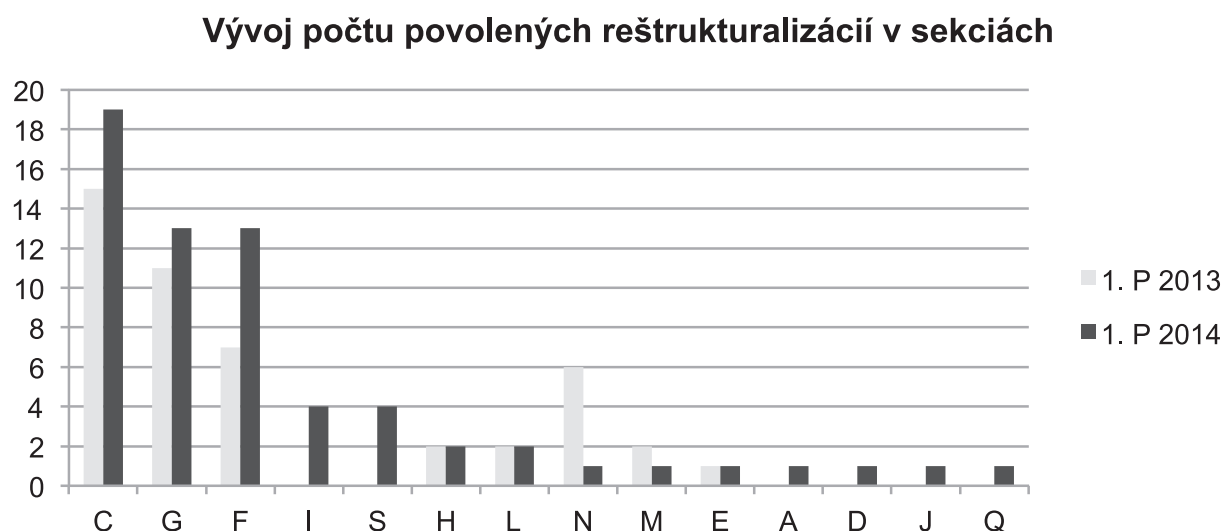
Najviac, o 6 (zo 7 na 13), t. j. o 85,7 % vzrástol počet povolených reštrukturalizácií v stavebníctve (sekcia F), ktoré sa z tretieho miesta v poradí odvetví v predchádzajúcom roku dostalo na druhé miesto

s rovnakým počtom povolených reštrukturalizácií ako vo veľkoobchode a maloobchode; oprave motorových vozidiel a motocyklov (sekcia G). *Aj pri reštrukturalizáciách vnímame odvetvie stavebníctva komplexne a medzi reštrukturalizovanými firmami sa tiež nachádzajú také, ktoré na stavebníctvo bezprostredne nadväzujú.* V prvom polroku 2014 to boli 2 výrobcovia kovových konštrukcií (sekcia C) a 1 subjekt zaoberajúci sa prenájmom a prevádzkovaním nehnuteľností (sekcia L) a v prvom polroku 2013 medzi ne zaraďujeme 4 priemyselné podniky (sekcia C - 2 výrobcovia výrobkov z betónu, sadry a cementu, 2 výrobcovia kovových konštrukcií), 2 subjekty zaoberajúce sa prenájmom a prevádzkovaním nehnuteľností (sekcia L) a 1 podnik poskytujúci architektonické činnosti (sekcia M).

V rámci regiónov pri analýzach vývoja reštrukturalizácií pravidelne zaznamenávame väčšie rozdiely medzi vzájomne porovnávanými obdobiami. Prejavilo sa to aj v medziročnej zmene medzi prvým polrokom 2013 a 2014 (obrázok č. 11).

Prekvapujúco najviac reštrukturalizácií (13) bolo v prvom polroku 2014 povolených v Žilinskom kraji, kde bolo naopak v predchádzajúcom roku rovnako ako v Košickom kraji najmenej povolených reštrukturalizácií (2). Medziročne tak došlo k ich nárastu o 11 (z 2 na 13), t. j. o 550 %. Druhý najväčší nárast, o 6 (z 2 na 8), t. j. o 300 %, bol v štvrtom

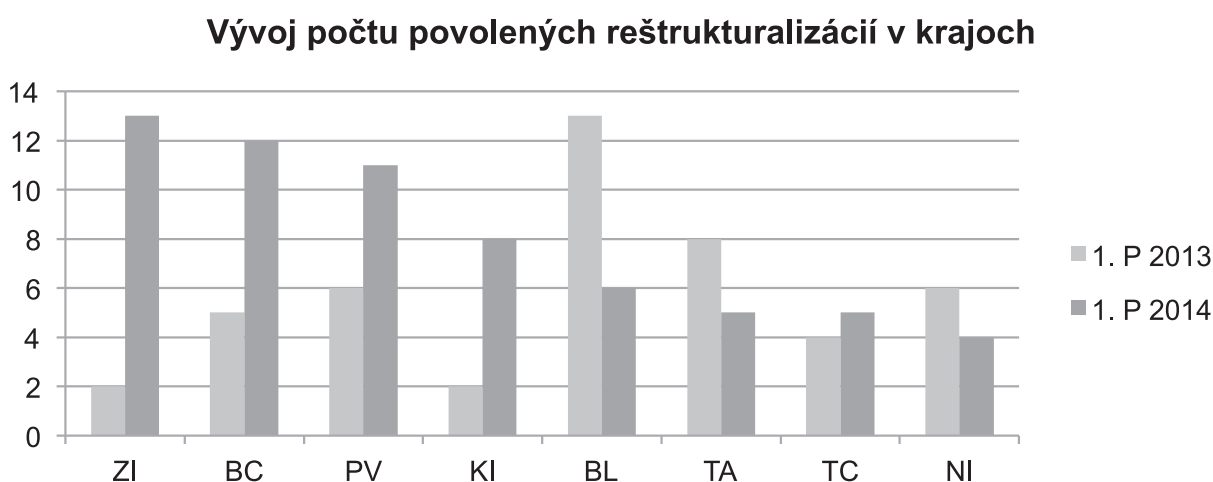
Obrázok č. 10: Vývoj počtu povolených reštrukturalizácií v sekciách* za 1. polrok 2013 a 2014



Zdroj: Cribis Univerzálny register, CRIF – Slovak Credit Bureau, s. r. o.

* V siedmych sekciách ekonomických činností nebola v obidvoch porovnávaných štvrťrokoch súčasne povolená ani 1 reštrukturalizácia: ťažba a dobývanie (sekcia B); finančné a poisťovacie činnosti (sekcia K); verejná správa a obrana; povinné sociálne zabezpečenie (sekcia O); vzdelávanie (sekcia P); umenie, zábava a rekreácia (sekcia R); činnosti domácností ako zamestnávateľov; nediferencované činnosti v domácnostiach produkujúce tovary a služby na vlastné použitie (sekcia T); činnosti extrateritoriálnych organizácií a združení (sekcia U).

Obrázok č. 11: Vývoj počtu povolených reštrukturalizácií v krajoch za 1. polrok 2013 a 2014



Zdroj: Cribis Univerzálny register, CRIF – Slovak Credit Bureau, s. r. o.

v poradí, v Košickom kraji, a počtom síce o viac, o 8, ale percentuálne o menej, o 140 vzrástol ich počet v druhom v poradí, v Banskobystrickom kraji. Najväčší medziročný pokles počtu povolených reštrukturalizácií o 7 (z 13 na 6), t. j. o 53,8 %, sme zaznamenali v Bratislavskom kraji. Naopak najmenej

reštrukturalizácií bolo v prvom polroku 2014 povolených v Nitrianskom kraji (4).

*Autorkou článku je Ing. Jana Marková
hlavná analytička CRIF – Slovak Credit Bureau, s. r. o.*

Výhody a nevýhody Dohody o Transatlantickom obchodnom a investičnom partnerstve medzi EÚ a USA

Viera RUŽEKOVÁ

Vývoj medzinárodného obchodu prechádzal rôznymi etapami vývoja. Z historického hľadiska by sme mohli povedať, že až rozvojom kapitalizmu v 19. storočí boli postupne jednotlivé centrá obchodovania prepájané do medzinárodného obchodu, vznikli svetové trhy. Vytvárala sa hustá sieť nielen obchodných, ale aj platobných, úverových, menových a kapitálových vzťahov, hospodárskych a politických stykov.

V 80-tych rokoch 20. storočia vlády začali výraznejšie liberalizovať ekonomiku, liberalizovať obchod a podporovať „otvorené“ súťaživé trhy, čo prispelo ku globálnej ekonomickej zmene. Odstraňovali sa bariéry brániace voľnému pohybu, znižovali sa colné sadzby, t.j. odstraňovali sa prekážky tarifného i netaarifného charakteru s cieľom dosiahnuť voľný zahraničný obchod. Globalizácia tak prispela k produkcii a predaju v medzinárodnom meradle. Aktéri tohto procesu sú však permanentne vystavovaní čoraz ostrejšiemu tlaku globálneho ekonomického prostredia, ktorá ich núti prijímať opatrenia na zvyšovanie efektívnosti, flexibility a konkurencieschopnosti. Jednou z možností ako tomuto tlaku úspešne odolať je formovanie tesnejšej a intenzívnejšej spolupráce na báze regionálnej integrácie, ktorá predstavuje sériu dobrovoľných rozhodnutí suverénnych štátov vedúcich k odstráneniu bariér vzájomnej výmeny tovarov a služieb, kapitálu alebo osôb. EÚ chápe regionalizmus ako nástroj podpory rastu investícií, konkurencieschopnosti a posilnenia multipolárneho usporiadania svetového systému. (Lamy, 2002). Súčasný proces regionálnej integrácie je spojený s celým radom zmien vo svetovej ekonomike, ktoré sa spúšťali

na prelome 80. a 90. rokov minulého storočia a súvisia so zánikom bipolárneho sveta. Ten otvoril cestu k uplatňovaniu liberalizačných postupov v širšom, skutočne globálnom merítke a je charakterizovaný rozmachom medzinárodného obchodu a zahraničných investícií, oživením zaniknutých regionálnych usporiadaní, ako aj vznikom nových. Významný americký ekonóm profesor J. Bhagwati pomenoval túto vlnu integrácie ako „nový regionalizmus,“ pričom rozdiel medzi starým a novým regionalizmom výstižne zhrnul švédsky ekonóm B. Hettne, ktorý uvádza, že „kým starý regionalizmus bol chápaný ako podpora obchodu opierajúca sa o regionálne dohody, nový regionalizmus predstavuje rozsiahly multidimenzionálny program zahrňujúci ekonomické, bezpečnostné, environmentálne a iné otázky“. Výsledkom uvedených vývojových vln regionalizmu sú súčasné regionálne zoskupenia, z ktorých k najvýznamnejším patrí Európska únia (EÚ) na báze colnej únie alebo trojstranná colná únia medzi Ruskom, Bieloruskom a Kazachstanom, či Severoamerická dohoda o voľnom obchode (NAFTA) alebo Európske združenie voľného obchodu (EZVO) postavené ale na nižšom stupni regionálnej integrácie - na báze zóny voľného obchodu.

Názory na význam regionálnych dohôd sú rôzne. Jedni ich považujú za prirodzené a pochopiteľné z hľadiska diverzifikácie a ekonomickej špecializácie susediacich, či inak blízkyh krajín, ako aj z hľadiska rastúcej konkurencie vo svete. Druhí poukazujú na fakt, že protekcionistické opatrenia medzi integrujúcimi štátmi automaticky diskriminujú tých účastní-

kov medzinárodného obchodu, ktorí obchodujú mimo tohto integračného zoskupenia napríklad vo forme pásma voľného obchodu alebo iného typu. Na ich dovozy sa nevzťahujú liberalizované obchodné podmienky a postupne sú z medzinárodného obchodu vytlačaní. V praxi sa potom prejavujú v teórii známe dva efekty takýchto integrácií - po odstránení obchodných bariér medzi integrujúcimi subjektmi dochádza k rastu vzájomného obchodu a naopak k poklesu obchodu s tretími krajinami.

Mnohé súčasné liberalizačné procesy vo svetovej ekonomike sú spájané s pojmom nový regionalizmus a z kvalitatívneho hľadiska smerujú nad rámec pôvodných regionálnych integrácií, dochádza k liberalizácii medzi už existujúcimi regionálnymi integráciami alebo jej jednotlivými subjektmi zahrňujúcimi okrem voľného pohybu tovarov aj duševné vlastníctvo, služby, investície, súťažnú politiku, základné environmentálne a pracovné štandardy. K takýmto dohodám môžeme zaradiť aj *Dohodu o Transatlantickom partnerstve v oblasti obchodu a investícií medzi EÚ a USA* (Transatlantic Trade and Investment Partnership, ďalej TTIP). Rokovania o tejto dohode sa začali v júli 2013 a ich cieľom je odstránenie tarifných a netarifných prekážok obchodu. Kroky k tejto dohode sú logickým vyústením dlhoročných snáh o prehĺbenie spolupráce medzi Európou a USA. Oba subjekty sú najväčšími obchodnými partnermi vo svetovom obchode, vzájomné tovarové toky dosahujú až 30% svetového obchodu a objem tovarovej výmeny atakuje ročne 1 bilión USD. Očakáva sa, že dohoda by mohla byť podpísaná v horizonte dvoch rokov, čo znie pri stále väčšom počte vynárajúcich sa sporných otázok značne optimisticky a navyše keď uvažíme, že rokovania o obdobnej dohode s Južnou Kóreou trvali tri roky a s Kanadou vyše štyroch.

Výhody vs. nevýhody Dohody o Transatlantickom partnerstve v oblasti obchodu a investícií medzi EÚ a USA

Pred začatím rokovaní o Dohode o Transatlantickom partnerstve v oblasti obchodu a investícií medzi EÚ a USA, postavenej na princípoch dohody o voľnom obchode, boli vypracované štúdie posudzujúce dopad takejto dohody na oba subjekty.

Pre potreby EÚ bola vypracovaná analýza, ktorá kvantifikuje a analyzuje potenciálne účinky dohody na základe dvoch možných scenárov. Prvý predsta-

vuje redukciu netarifných bariér obchodu o 10 % a skoro úplné odstránenie colných sadzieb (cca 98 %), druhý počíta s redukciou netarifných bariér vo výške 25 % a úplnej liberalizácii cla. Ich aplikáciou by malo dôjsť k rastu HDP v EÚ v rozpätí 68 až 119 mld. EUR a v USA medzi 50 až 95 mld. EUR. Tieto čísla predstavujú nárast priemerného disponibilného ročného príjmu rodiny v EÚ o 545 EUR, resp. 655 EUR v prípade americkej domácnosti. Autori štúdie upozorňujú, že zavedením len liberalizácie cieľ by rast HDP zďaleka nebol taký vysoký, pre EÚ by bol na úrovni 25 mld. EUR a v prípade USA by bol na úrovni 9 mld. EUR. Kľúčovým faktorom pri rozhodovaní o uzatvorení dohody sa ukazuje fakt, že rast ekonomík by prebiehal predovšetkým prostredníctvom zvýšenia dopytu a ponuky v prípade odstránenia netarifných prekážok obchodu. Náklady na vybavovanie zbytočných formalít môžu k cene tovaru pridať ekvivalent cieľ vo výške 10 až 20 %, pričom tieto výdavky znáša spotrebiteľ. Podľa výpočtov londýnskeho Centra pre výskum hospodárskej politiky CEPR, ktoré vypracovalo analýzu s názvom „Obmedzovanie prekážok transatlantického obchodu“ by až 80 % hospodárskych prínosov transatlantického partnerstva pochádzalo zo zníženia nákladov zbytočne vynakladaných v dôsledku byrokracie a regulácií, vrátane liberalizácie obchodu so službami a postupov verejného obstarávania v štátnej správe. Odstránenie cieľ a ďalších prekážok by prinieslo úspory pre podnikateľskú sféru, stimulovala by sa tvorba nových pracovných miest, ktorá sa odhaduje približne na 1,3 milióna v krajinách EÚ.

Podľa očakávaní TTIP nebude znamenať len rozšírenie obchodu medzi EÚ a USA, v dôsledku zvýšenia dopytu po surovinách, komponentoch a iných vstupných materiáloch do výroby, sa zvýši aj objem vývozu z EÚ do tretích krajín.

Napriek mnohým výhodám uzatvorenia obchodnej dohody medzi EÚ a USA existujú aj názory predikujúce negatívne dopady. Štúdie uvádzajú, že uzatvorením dohody síce dôjde k rastu HDP vo všetkých štátoch, tie ale zďaleka nebudú rovnomerné. Najväčší profit z dohody by mala mať Veľká Británia, Švédsko alebo Španielsko, naopak Francúzsko alebo Česká republika nedosiahnu ani európsky priemer. Slovenská ekonomika sa pohybuje v pásme nad európskym priemerom. Po podpísaní TTIP v nevýhode budú ekonomiky mimo tohto liberalizačného re-

giónu. Vyslovene negatívny dopad by mala mať Transatlantická dohoda na obchod s krajinami ako Mexiko, Kanada, Nórsko a viaceré rozvojové krajiny. Tieto krajiny z dôvodu liberalizácie obchodu medzi EÚ a USA zaznamenajú pokles konkurencieschopnosti na trhoch EÚ a USA, zníži sa objem ich výroby, poklesnú príjmy, budú zrušené viaceré pracovné miesta.

Okrem týchto „zjavných nevýhod“ vyplývajúcich zo štúdie sa ozývajú aj námietky, že prerokovávaná dohoda obsahuje aj mimoriadne sporné body, s možnými negatívnymi účinkami. Britská organizácia Corporate Europe Observatory napríklad upozorňuje, že mechanizmus rozhodovania o európskej legislatíve (kam spadajú okrem iného aj štandardy potravinovej bezpečnosti, environmentálne štandardy, regulácie bánk, či práva spotrebiteľov) a mechanizmus urovnávania sporov medzi štátmi a investormi, známy pod skratkou ISDS (investor–state dispute settlement) bude dávať mimoriadne právomoci nadnárodným spoločnostiam, ktoré v súdnych procesoch môžu poraziť štáty snažiace sa ochrániť svojich občanov pred praktikami biznisu, ktorý by ich poškodzoval. *„Mohli by napríklad zažalovať vlády, ktoré by sa usilovali zabrániť ťažbe nerastných surovín v chránených územiach, banky by sa mohli brániť proti pokusom o finančnú reguláciu, ISDS by poskytol nadnárodným korporáciám bezprecedentné privilégia a práva pri formulovaní a pripomienkovaní európskej legislatívy, týkajúcej sa napríklad potravinovej bezpečnosti, environmentálnych štandardov, práv spotrebiteľov a podobne. Mohli by zažalovať prakticky všetko, o čom by usúdili, že ohrozuje „voľný obchod“,“* uvádza britská organizácia. ISDS by poskytol nadnárodným korporáciám bezprecedentné privilégia a práva pri formulovaní a pripomienkovaní európskej legislatívy.

Záver

Ekonomický rozvoj každej národnej ekonomiky vyžaduje čoraz väčšie odbytové trhy. Jednou z ciest, ako tento cieľ dosiahnuť je vytváranie integračných zosku-

pení, v rámci ktorých sa odstraňujú bariéry pre voľný obchod tovaru, služieb a kapitálu. V tomto duchu možno Dohodu o Transatlantickom partnerstve v oblasti obchodu a investícií medzi EÚ a USA privítať a podporovať, obchod a jeho liberalizácia bude faktorom ekonomického rastu. Táto dohoda o voľnom obchode by bezprecedentne bola najvýznamnejšou bilaterálnou obchodnou dohodou vôbec, a to ako z pohľadu objemu medzinárodného obchodu, tak aj jej vplyvu na medzinárodný obchod ako celok. EÚ a USA v súčasnosti predstavujú 900 miliónový spotrebiteľský trh, čo je približne 12% svetovej populácie, s ekonomickým výkonom na úrovni takmer polovici svetového HDP (47 %) a 30 % svetového obchodu. Z dôvodu eliminácie tarifných i netarifných prekážok sa zabezpečí ekonomický rast a nové pracovné miesta, znížia sa ceny tovarov, zvýši sa objem investícií. Vytvorí sa nový liberalizovaný priestor vo svetovej ekonomike.

TTIP by tiež mohla prispieť k rozvoju mnohostranných rokovaní v rámci Svetovej obchodnej organizácie, ktorá už niekoľko rokov nevykazuje očakávané výsledky. Po vzore Kanady, ktorá v minulom roku už dohodu o voľnom obchode s EÚ podpísala, by spoločný obchodný blok EÚ a USA s jednotnými a vzájomne uznávanými štandardmi mal vysokú šancu stať sa vzorom pre globálne technologické štandardy.

Navyše v čase stupňujúceho sa hospodárskeho a politického vplyvu ázijských a latinskoamerických, ale aj v čase politickej, vojenskej a energetickej demonštrácie sily Ruska môžu USA a EÚ ukázať, že vytvorenie Transatlantického paktu o voľnom obchode je nielen možné, ale z hľadiska geopolitického dokonca nevyhnutné. Dohoda prispeje k posilneniu ich pozície v globálnom svetovom hospodárstve.

*Autorkou článku je Ing. Viera Ružeková, PhD.
z Obchodnej fakulty Ekonomickej univerzity
v Bratislave*

Praktické problémy riadenia výkonnosti podniku

Peter KRIŠTOFÍK

Investície podnikov do systémov na meranie a riadenie výkonnosti za ostatných dvadsať rokov neustále rástli a dá sa predpokladať, že tento trend sa v budúcnosti asi nezmení. Manažéri v organizáciách súkromného i verejného sektora považujú tieto systémy za kľúčové pri mnohých procesoch: implementácii a komunikácii organizačnej stratégie, podpore manažérskych rozhodnutí či zlepšovaní výkonnosti zamestnancov.

Hoci sú systémy riadenia výkonnosti pre jednotlivé organizácie užitočným pomocníkom pri dosahovaní cieľov, ich manažéri sa neustále dopúšťajú chýb, ktoré im neumožňujú potenciál týchto investícií využiť naplno, a to sa potom prejavuje vo forme chybných rozhodnutí. Ktoré najpodstatnejšie problémy môže priniesť nesprávne využitie systémov merania výkonnosti?

Problém prvý – čísla sú objektívne

Systémy merania výkonnosti umožňujú organizáciám získať, analyzovať a komunikovať údaje o výkonnosti globálne na úrovni celej organizácie a aj na individuálnej úrovni. Celkom prirodzene pokladáme tieto čísla väčšinou za objektívne. Ale nie vždy to tak musí byť. Hľadanie dokonalých a objektívnych údajov je často frustrujúce a prináša sklamanie, pretože konkrétne číselné hodnoty sa v skutočnosti často môžu ukázať ako nejednoznačné s viacerými (dez)interpretáciami, ktoré môžu mať v konečnom dôsledku vplyv na ich použitie pri meraní a hodnotení výkonnosti podniku.

To znamená, že aj keď sú dobré a spoľahlivé číselné vyjadrenia ukazovateľov dôležité, namiesto snahy o ich často zavádzajúcu objektivizáciu (dokonca až snahy považovať tieto údaje za objektívne a tým hovoriace sami za seba) by sa mali manažéri sústrediť viac na ich interpretáciu a komunikáciu vo vzťahu

k tým, ktorých sa výkonnostné ukazovatele bezprostredne týkajú.

Problém druhý – presnosť a dokonalosť údajov

Ak v podniku zavedieme systém merania výkonnosti, očakávame od neho, aby informácie, ktoré poskytuje boli podľa možnosti čo najpresnejšie a najdokonalejšie. Organizácie investujú mnoho finančných prostriedkov na to, aby odmerali svoju výkonnosť. Preto by tieto prostriedky mali považovať za investíciu, ktorej úžitky by mali za daných okolností prevyšovať jej náklady a nie za nákup produktu najvyššej možnej kvality. Na to, aby sa dosiahla uvedená rovnováha, je treba prepojiť meradlá výkonnosti s cieľmi organizácie. Zásadná otázka by teda nemala v tejto súvislosti znieť, či sú naše údaje najpresnejšie a najdokonalejšie, ale skôr či sú údaje, ktoré získavame dostatočne dobré a adekvátne pre daný účel?

Problém tretí – pridaná hodnota

Iba málo ľudí v podnikaní nie je presvedčených, že získavanie a analýza údajov je činnosť s pridanou hodnotou. Práve títo ľudia však majú pravdu. Hodnota sa totiž generuje vtedy, keď sa údaje aj skutočne používajú, čo nie je veľmi často prípad údajov o výkonnosti vo väčšine organizácií. Veď sa len pozrime na to, koľko nových ukazovateľov výkonnosti sa v podnikoch vykazuje v porovnaní so situáciou pred desať rokov, ich využiteľnosť pre rozhodovanie je však takmer stále rovnaké.

Príliš mnoho indikátorov, objem toho, čo treba vykazovať ako aj strata prepojenia medzi stratégiou podniku a meradlami výkonnosti robia zo systému merania výkonnosti veľmi drahú, ale málo užitočnú súčasť organizácie.

Problém štvrtý - motivácia

Výkonnostné ciele, indikátory a systémy odmeňovania sa používajú na podporu a motiváciu zamestnancov. Často sa to však vyskytuje len na papieri. V praxi nezriedka pokusy o aktívne zaangažovanie zamestnancov zlyhávajú z dôvodu nesprávneho používania systémov riadenia výkonnosti.

Problém začína spravidla vtedy, keď zamestnanec resp. zamestnanci začnú považovať svoj výkon za neuspokojivý. Zvyčajnou reakciou je naháňanie sa za výkonom a za „objektívnymi“ údajmi na poslednú chvíľu a prisudzovanie vyššej hodnoty niektorým špecifickým cieľom. Výsledkom je to, že zamestnanci sú fixovaní na meradlá výkonnosti, stávajú sa „otrokmi“ týchto meradiel a úplne sa stráca podstata základného cieľa, pre ktorý bol celý systém zavedený. Po čase kultúra merania výkonnosti prerastie do situácie, keď zamestnanci slepo nasledujú svoje individuálne ukazovatele (a s tým súvisiace odmeňovanie) na úkor celkového úspechu organizácie.

Tejto situácii sa dá zabrániť tak, že organizácia zainteresuje svojich zamestnancov do zavádzania systému riadenia výkonnosti, pozorne monitoruje jeho používanie a systém odmeňovania na základe ukazovateľov výkonnosti bude aplikovať až po jeho dôkladnom otestovaní.

Problém piaty – zjednotenie záujmov

Je jasné, že manažéri a zamestnanci by sa mali zjednotiť v záujme dosiahnutia hlavných cieľov organizácie. Často to však končí tým, že vytvorenie jednoty sa manažéri snažia dosiahnuť generovaním väčšej byrokracie s negatívnymi vplyvmi na pracovnú morálku zamestnancov. Množstvo aktuálnych výskumov a štúdií ukazuje, že napriek značnej snahe zjednotiť správanie jednotlivcov v organizácii a aktivity smerujúce k spoločnému cieľu sú výsledky často chabé. Klasický postup systémov merania výkonnosti smerom zhora nadol spojený s rigidným dodržiavaním prepojenia strategických a operatívnych cieľov s kľúčovými indikátormi výkonnosti vytvárajú zvyčajne začarovaný kruh neželaných následkov.

Riešením pri vytváraní a implementácii systému merania výkonnosti je primeraná opatrnosť a dôslednosť na každej úrovni tak, aby tí, ktorí rozhodujú na danej úrovni mohli sami určiť indikátory, ktoré sa budú používať a aj operatívne ciele, ktoré sa budú sledovať.

Problém šiesty – ako iniciovať zmenu

Nové výkonnostné ciele a indikátory môžu mať za následok formuláciu nových strategických cieľov a znamenať tiež aplikáciu nových spôsobov práce. V prípade organizačných zmien však systémy merania výkonnosti mnohokrát vyznievajú skôr ako prekážky a problémové miesta než ako pozitívne faktory budúcich zmien. Stáva sa to najmä vtedy, ak je systém príliš komplikovaný a obsahuje veľké množstvo indikátorov. Vtedy sa prejaví historická organizačná zotrvačnosť odmietajúca zmenu, čo nie je až taký problém pre podniky pôsobiace v stabilných a zavedených odvetviach, ale môže to byť dosť nebezpečné pre podniky v dynamicky sa rozvíjajúcich sektoroch ekonomiky. Práve tieto podniky by mali adaptovať výrazný a hlavne flexibilný prístup pri tvorbe a využívaní systémov merania výkonnosti. Ak sa podnik stotožní s tým, že zjednotenie indikátorov výkonnosti a správania organizácie ako celku je v súlade s jej strategickými prioritami, jednotliví manažéri by mali byť výrazne zainteresovaní na zabudovaní efektívnej dynamiky do celého systému.

Problém siedmy – zlepšovanie

Finálnym cieľom zavedenia systému merania výkonnosti je nepochybne zlepšenie výkonnosti organizácie. Je to však naozaj tak? V skutočnosti to mnohokrát závisí na úlohe, akú hrá systém merania výkonnosti v rámci organizácie. Hlavnou úlohou systému je spravidla monitorovanie a vykazovanie výkonu podľa nastavených požiadaviek bez ohľadu na to, či sú externého alebo interného charakteru. Žiaľ nezriedka majú len veľmi malý vplyv na konečnú výkonnosť.

Vezmime si napríklad rôzne v súčasnosti populárne meradlá úspešnosti organizácie – sociálne alebo environmentálne. Aj keď sa zhodneme, že sú určite veľmi dôležité, väčšina podnikov ich iba jednoducho reportuje pre externé potreby bez sledovania vplyvu na ich prevádzkové činnosti alebo dosahované výsledky. Jednotlivé meradlá výkonnosti by na rozdiel od toho mali prezentovať, že sa skutočne používajú na to, aby organizáciu niečo naučili, posunuli ju vpred napríklad tým, že sprostredkujú dialóg medzi širokým spektrom podnikových funkcií.

Organizácie a podniky všade vo svete minú veľké množstvo peňazí na vývoj a aplikáciu systémov merania a riadenia svojej výkonnosti. Robia to preto, aby získali kvalitné údaje a na ich základe sa mohli lepšie rozhodovať, našli zhodu medzi manažérmi a zamestnancami pri napĺňaní cieľov, iniciovali zmeny a nakoniec zvýšili výkonnosť organizácie. Aj keď sú tieto ciele a pohnútky chvályhodné, v praxi môže celá snaha ľahko sklzánuť inam a očakávania zo systému riadenia výkonnosti zostanú nenaplnené, pretože boli založené na mnohých pochybných predpokladoch.

Namiesto mesiacov strávených vymýšľaním dokonalého systému produkujúceho objektívne a presné

údaje by malo byť skôr cieľom organizácie komunikovať všetkým zamestnancom dôvody a výhody nového systému a efektívne prepojiť stratégiu, meranie výkonnosti a rozhodovanie. Úlohou manažérov v tomto systéme je predovšetkým motivácia zamestnancov na jednotlivých úrovniach organizácie, vhodná implementácia flexibility do systému a jeho použitie viac pre rozvoj organizácie než za účelom kontroly zamestnancov.

*Autorom článku je doc. Ing. Peter Krištofík, Ph.D.
z Ekonomickej fakulty UMB v Banskej Bystrici*

Uskutočnené odborné podujatia SAF v prvom polroku 2014

1. Dňa 21. januára 2014 sa v RVS Studené - Most pri Bratislave uskutočnilo tradičné novoročné stretnutie finančníkov spojené s odbornou diskusiou na témy:

Čo možno očakávať pri plnení štátneho rozpočtu v roku 2014

Banková únia a jej vplyv na slovenský finančný trh

Na stretnutí sa zúčastnili viac ako 70 účastníkov z významných podnikov a inštitúcií. Prvú tému uviedol Vazil Hudák, štátny tajomník MF SR, druhú tému predniesol Ivan Šramko, predseda Rady pre rozpočtovú zodpovednosť. Obidve témy vyzvali širokú a veľmi zaujímavú diskusiu. Prezentácie prednášajúcich sú zverejnené na stránkach SAF www.asocfin.sk

2. Dňa 25.2.2014 sa z iniciatívy Ekonomického ústavu SAV konalo stretnutie vybraných odborníkov pod názvom Euro – fórum, na ktorom bola za aktívnej účasti SAF prediskutovaná téma:

„Mini One Stop Shop“ - Jednotné kontaktné miesto

Ako aj novela zákona o DPH v časti zavedenia jednotného kontaktného miesta. Diskusia bola vedená doc. Páleníkom, vedeckým pracovníkom SAV a koreferát k implementácii nariadenia mal Ing. Martin Kohútik, oddelenie metodiky DPH Finančného riaditeľstva SR. Zjednodušený režim jednotného kontaktného miesta nadobudne účinnosť 1. januára 2015 a umožní vyhnúť sa registrácii v každom členskom štáte spotreby. V zjednodušenom režime jednotného kontaktného miesta sa odzrkadľuje systém, ktorý sa do roku 2015 zavedie pre elektronické služby poskytované nezdaniteľným osobám zo strany dodávateľov, ktorí nemajú sídlo v Európskej únii (súčasný § 68 zákona č. 222/2004 Z. z. o dani z pridanej hodnoty v znení neskorších predpisov).

3. Dňa 9. apríla 2014 o 14.00 hod. sa konala v priestoroch Ekonomickej univerzity pred Valným zhromaždením SAF prednáška doc. Ing. Vladimíra Baláža, DrSc. z Prognostického ústavu SAV na tému:

Demografická zmena a jej dopady na ekonomický rast a verejne financie

Na prednáške sa zúčastnilo 35 účastníkov, ktorí ocenili pútavé vystúpenie prednášajúceho. Téma vyvolala dlhú diskusiu a výmenu odborných názorov a je vo forme

prezentácie zverejnená na stránkach SAF www.asocfin.sk

4. Dňa 17. marca 2014 od 14.00 hod. sa konalo rozšírené zasadnutie Komisie SAF pre dane a clá vedenej Ing. Miroslavom Galambošom a zástupcov Finančnej správy SR na tému:

Aktuálne otázky DPH a dani z príjmov

Zasadnutia sa zúčastnili daňoví odborníci veľkých a stredných podnikov a za Finančnú správu SR bola prítomná viceprezidentka FS SR Ing. Dana Meager. Hlavnou diskutovanou témou boli otvorené a neriešené otázky v zákonodarstve súvisiace s bojom proti daňovým podvodom a administratívnou a finančnou náročnosťou pre podniky. Vybrané podnety a návrhy daňových špecialistov veľkých podnikov boli zosummarizované a predložené na ďalšie spoločné rokovanie.

5. Dňa 17. marca 2014 sa na základe spolupráce SAF a advokátskou kanceláriou Havel – Holásek uskutočnil seminár spojený so vzdelávaním správcov konkurznej podstaty na tému

Čo treba vedieť o rizikách veľkých pokút a iných sankciách pre podniky v oblasti ochrany osobných údajov a hospodárskej súťaže

Tému Aktuálne otázky ochrany osobných údajov a riziká z ich porušenia, predniesli JUDr. Ing. Matej Firický, a Mgr. Vladimír Troják, LL.M.

Tému Kartely a právomoci PMÚ, sankcie za kartely a ako im predchádzať. Uviedol svojou prednáškou JUDr. Ing. Juraj Steinecker, LL.M.

Problematika vyvolala živý záujem účastníkov, v diskusii vznikalo mnoho otázok ako aj námietok pre menajement podnikov.

6. V dňoch 22. a 23. mája 2014 Komisia SAF pre finančný trh pod vedením Ing. Viery Bakošovej zrealizovala dvojdnový seminár spojený so vzdelávaním správcov konkurznej podstaty na tému

Efektívnosť a transparentnosť v podnikateľskom prostredí

Seminár sa uskutočnil v Hoteli Satelit v Piešťanoch. Boli diskutované dva problémové okruhy:

a) Vplyv verejného obstarávania na ekonomiku obstarávateľov a na transparentnosť podnikateľského prostredia a

b) Transparentnosť podnikateľského prostredia, skúsenosti a perspektíva

V rámci týchto okruhov odznali nasledovné prednášky:

- > *Aktuálne legislatívne zmeny vo verejnom obstarávaní.* Prednášajúci: Ing. Anna Pribilincová
 - > *Obstarávanie tovarov, prác a služieb pomocou KEB (Komplexnej elektronickej burzy) v podmienkach veľkého podnikateľského subjektu.* Prednášajúci: Mgr. Marek Mečiar, Ing. Roman Ložek, HBP Prievidza:
 - > *Verejné obstarávanie pri Nenávratnom finančnom príspevku (NFP) zo zdrojov štátneho rozpočtu a Európskej únie* Prednášajúci: PhDr. Martin Zibrín, MBA, Slovenské centrum obstarávania
 - > *Metodiky, postupy a výhody spoločných tendrov v podnikateľskom prostredí* Prednášajúci: Ing. Ľuboš Babarik, Well management
 - > *Register účtovných závierok – skúsenosti z prevádzky a ďalšie možnosti na využitie* Prednášajúci: Ing. Viera Laszová, riaditeľka odboru MF SR
 - > *Budúcnosť zdaňovania elektronických a iných služieb v systéme DPH na území EÚ - Novela zákona o DPH od 1.1.2015 v časti mini one stop shop.* Prednášajúci: Ing. Martin Kohútik, FR SR, odd. metodiky DPH
- Prezentácie prednášajúcich sú zverejnené na stránkach SAF www.asocfin.sk

7. Dňa 18. júna 2014 Komisia SAF pre finančné účtovníctvo a výkazníctvo vedené doc. Ing. Janou Šnircovou zorganizovala seminár pod názvom

Zmeny v účtovníctve a účtovnom výkazníctve podnikateľov v roku 2014 – mikro účtovná jednotka

Seminár sa konal v priestoroch Ekonomickej univerzity a trval 4 hodiny. Lektorkou bola významná odborníčka Ministerstva financií SR Ing. Mária Horváthová. Cieľom seminára bolo prejsť podvojným účtovníctvom podnikateľov so zameraním na účtovanie, ktoré bolo legislatívne menené, alebo v nadväznosti na iné zákony je potrebné správne zachytenie v účtovníctve. Osobitne sa sústredila na usmernenie spôsobu účtovania a vykazovania v účtovníctve mikro účtovnej jednotky. Účastníci seminára mali možnosť prediskutovať s lektorkou množstvo otázok z vlastnej podnikovej praxe, čo si všetci veľmi pochvalovali.

8. V dňoch 26. a 27. júna 2014 Komisia SAF pre finančný trh pod vedením Ing. Viery Bakošovej zrealizovala dvojdnový seminár spojený so vzdelávaním správcov konkurznej podstaty na tému

Možnosti znižovania rizika v podnikaní (konkurz a reštrukturalizácia, poistenie a vymáhanie pohľadávok, cezhraničné aspekty)

Seminár sa konal v Hoteli Kaskády, Sliač – Sielnica. Partnermi seminára boli Eximbanka a.s., a Coface Slovakia.

Prezentované témy:

- > *Praktické skúsenosti z oblasti konkurzného práva, ochrana záujmov veriteľov v reštrukturalizácii, pripravované zmeny.* Lektor: JUDr. Branislav Pospíšil, advokát, Paneurópska vysoká škola práva
- > *Medzinárodný prvok v konkurznom konaní.* Lektor: JUDr. Dominika Daníčková, advokát a komplementár správцovskej kancelárie iTRUSTee Restructuring, k. s.
- > *Poistenie pohľadávok ako nástroj na ochranu pred rizikom nezaplatenia.* Lektor: Lucia Dobos, Country Manager, Coface Slovakia a Artur Gevorgyan, konateľ spoločnosti Gevorgyan s.r.o.
- > *Poistenie pohľadávok – riešenie problémov pri vzniku poistnej udalosti, praktické skúsenosti.* Lektor: Dušan Pukač, odbor poistenia obchodovateľného rizika, Exportno-importná banka Slovenskej republiky
- > *Majetok tretích osôb zabezpečujúcich záväzky úpadcu, majetok podliehajúci konkurzu, sporný zápis.* Lektor : JUDr. Ján Raška, advokát a komplementár správцovskej kancelárie iTRUSTee Recovery, k.s.
- > *Vymáhanie problematických pohľadávok od insolventných dlžníkov - pohľad veriteľa, predchádzanie vzniku pohľadávok voči insolventným dlžníkom.* Lektor: Mgr. Ing. Peter Daniel, ekonomický poradca

9. Dňa 8. júla 2014 sa z iniciatívy prezidenta SAF Andreja Révaya realizuje diskusia finančných manažérov podnikov s predstaviteľmi NBS a bánk na dve témy:

Čo prinesie záporná depozitná sadzba ECB pre slovenské podniky

Dôsledky začlenenia slovenských bánk pod bankový dohľad ECB pre slovenské podniky

Cieľom stretnutia je v úzkom kruhu finančných manažérov, v príjemnom prostredí Clubu Imperial neformálne diskutovať o aktuálnych témach v oblasti financií.

Eduard Hozlár

ENGLISH SUMMARY

On the last page we provide brief English summaries of all papers presented in the current issue of our quarterly journal.

EDITORIAL

The editorial note was prepared by Andrej Révay, president of SAF. He outlines the past activities of SAF with emphasis on EACT meeting as well as important upcoming events within the association.

INTERVIEW

In the interview we are talking to Mr. Vladimír Baláž from the Slovak Academy of Science about demographical development in Slovakia and its impact on pension system.

PROFESSIONAL AND THEORETICAL TOPICS

THE KEY ROLE OF SHAREHOLDERS FOR IMPROVEMENT OF BUSINESS ENVIRONMENT IN EUROPE AS WELL AS IN SLOVAKIA

Elena KOHÚTIKOVÁ

TRADE RELATIONS BETWEEN THE SLOVAK REPUBLIC AND TURKEY AND THE POSSIBILITIES OF THE COMPANIES ON THE TURKISH MARKET

Andrea VARGOVÁ

AMENDMENT OF THE BANKRUPTCY LAW FULLFILLED THE EXPECTATIONS ABOUT THE NUMBER OF BANKRUPTING COMPANIES ONLY PARTIALLY

Jana MARKOVÁ

ADVANTAGES AND DISADVANTAGES OF THE TRANSATLANTIC TRADE AND INVESTMENT PARTNERSHIP

Viera RUŽEKOVÁ

PRACTICAL PROBLEMS OF PERFORMANCE MANAGEMENT

Peter KRIŠTOFÍK

ASSOCIATION PAGES

In the association pages SAF we offer:

- Overview about professional activities of SAF in the first half of 2014 (*Eduard HOZLÁR*)

21. – 22. OKTÓBER 2014,
HOTEL CROWNE PLAZA
BRATISLAVA

12. konferencia SAF pod záštitou guvernéra NBS FINANČNÉ RIADENIE PODNIKOV 2014

21. 10. 2014 – Slávnostné zahájenie konferencie | 22. 10. 2014 – Rokovací deň

MAKROEKONOMICKÝ BLOK – moderuje Andrej Révay, prezident SAF

Na úvod vystúpi prezident Slovenskej republiky pán **Andrej Kiska** na tému Kvalita a transparentnosť podnikateľského prostredia na Slovensku. Guvernér NBS pán **Jozef Makúch** prednesie tému Predikcia vývoja ekonomiky Slovenska. Pohľad na vývoj ekonomiky v centrálnej Európe prednesie pán **Edgeworth Gillian**, Chief EMEA Economist, Unicredit Bank

ZDROJE FINANCOVANIA PODNIKATEĽSKÝCH AKTIVÍT – moderuje pani Elena Kohútiková, VÚB

Prednášajúci:

Miroslav Štrokendl, UniCredit Bank, a.s., **Roman Turok-Heteš**, MF SR, **Robin Vaudrey**, CFA Head of Region, CEE.

Témy: Finančné potreby podnikov, Koncepcia rozvoja kapitálového trhu na Slovensku, Využitie zdrojov Európskeho investičného fondu

Panelová diskusia: CENTRALIZOVAŤ ČI DECENTRALIZOVAŤ FINANČNÉ FUNKCIE?

Moderátori: **Peter Daniel** – Collection manager AE&BE, Johnson Controls a **Miroslav Bielčík** – CFO, PosAm.

Panelisti: **Kristina Drobcova** – SSC Finance Director, Johnson Controls SSC; **Sven Erdmann** – CEO, Deutsche Telekom SSC; **Marian Bodi** – CFO, IBM Slovakia, HR konzultant pre oblasť SSC,

Témy: Možnosti centralizácie transakčných vs. riadiacich finančných funkcií v medzinárodných centrách zdieľaných služieb alebo v globálnych centrách, Minulosť a budúcnosť SSC: dôvody vzniku a najnovšie vývojové trendy, Atraktivnosť Slovenska pre SSC a možnosti jej zvyšovania, príspevok SSC k rozvoju finančnickej profesie

Panelová diskusia: AKTUÁLNE VÝZVY K ZLEPŠENIU PODNIKATEĽSKÉHO PROSTREDIA NA SLOVENSKU

Moderuje: **Marian Jusko**, prezident RÚZ,

Panelisti: budú zástupcovia podnikov, akademickej obce a profesijných združení

Témy: Faktory ovplyvňujúce podnikateľské prostredie na Slovensku, analýza vplyvov z pohľadu podnikateľských subjektov, možnosti eliminovania negatívnych vplyvov z pohľadu podnikateľských subjektov a inštitúcií

Vydavateľ a adresa redakcie

SLOVENSKÁ ASOCIÁCIA PODNIKOVÝCH FINANČNÍKOV

Radničné námestie 4, 821 05 Bratislava

Tel: +421- 2 - 4363 5667

Fax: +421- 2 - 4363 5667

E-mail: kancelaria@asocfin.sk

Internetová stránka: www.asocfin.sk