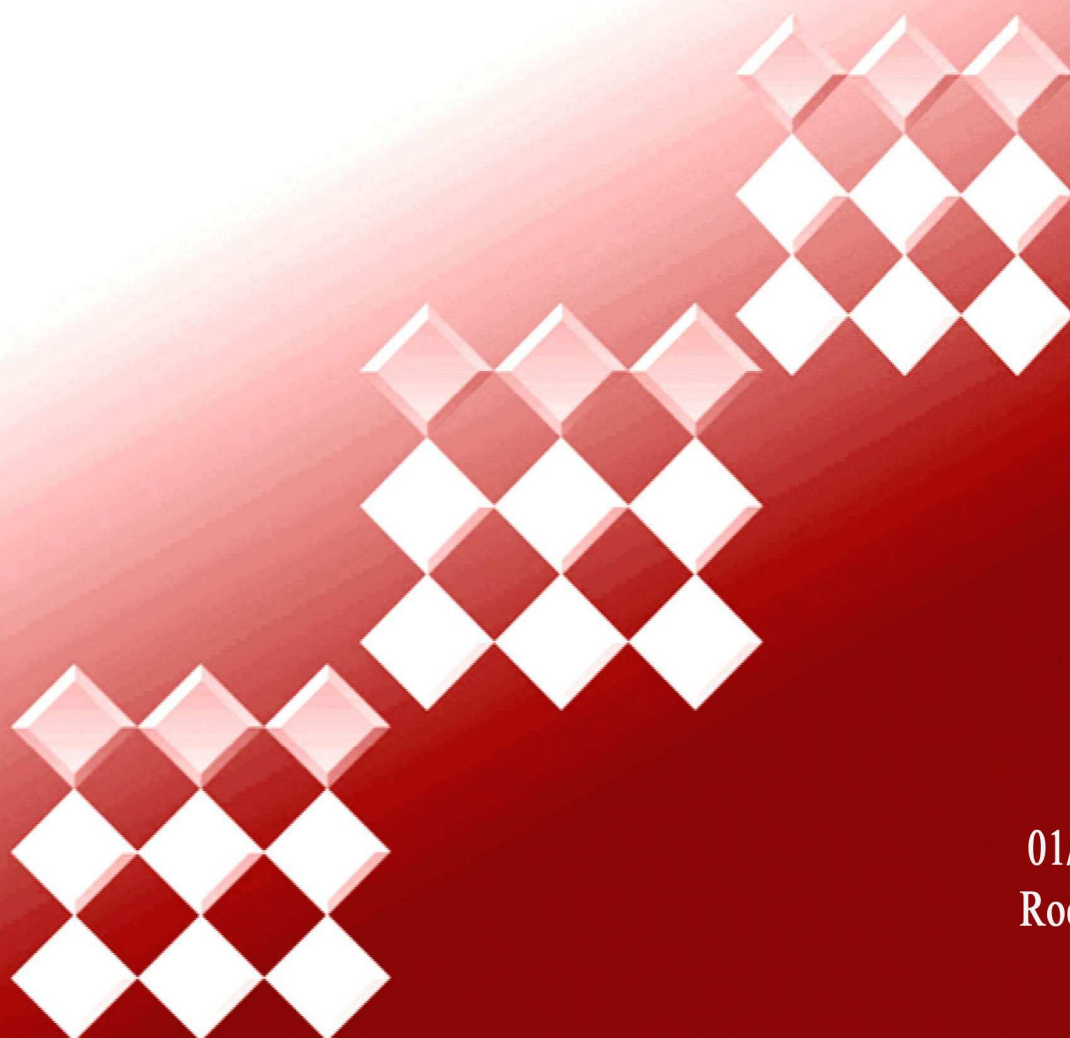


MANEKO

MANažment a EKOnomika podniku
Journal of Corporate MANAgeMENT and ECOnomics



01/2010
Ročník 2

Oddelenie manažmentu chemických a potravinárskych technológií
Department of Management of Chemical and Food Technologies

Ústav manažmentu Slovenskej technickej univerzity v Bratislave
Institute of Management of Slovak University of Technology in Bratislava

Redakčná rada

Predseda: Doc. Ing. Pavel Herzka, PhD., ÚM STU Bratislava

Podpredseda: Doc. Ing. František Lipták, DrSc., L. F. Consult, Bratislava

Členovia:

SR

Prof. Ing. Július Alexy, CSc., EU Bratislava

Prof. Ing. Koloman Ivanička, CSc., ÚM STU Bratislava

Ing. Martina Szabóová, PhD., Úrad vlády SR

Zahraničie

Prof. Ing. Valerij Afanasjev, DrSc., MGUDT, Moskva, RF

Doc. Ing. Irina Družinina, CSc., MGUDT, Moskva, RF

Prof. Ing. Ivan Gros, CSc., VŠCHT, Praha, ČR

Doc. Ing. Stanislava Grosová, CSc., VŠCHT, Praha, ČR

Doc. Ing. Aleš Hes, Ph.D., ČZU Praha, ČR

Doc. Ing. Alena Kocmanová, Ph.D., VUT Brno, ČR

Prof. Ing. Petr Němeček, Ph.D., VUT Brno, ČR

Prof. Ing. Hana Lošťáková, Ph.D., Univerzita Pardubice, ČR

Assoc. Prof. Dr. Jogaila Mačerinskas, Vilniuská univerzita, Vilnius, Litva

Vedecká rada

Predseda: Doc. Ing. Irina Bondareva, CSc., ÚM STU, Bratislava

Členovia:

Prof. Ing. Edita Hekelová, PhD., SjF STU, Bratislava

Doc. PhDr. Iveta Šimberová, Ph.D., VUT Brno, ČR

Doc. Ing. Elena Šúbertová, PhD., EU Bratislava

Zodpovedný redaktor: Ing. Jana Plchová, PhD.

Grafická úprava: Ing. Nadežda Fuksová

Redakčná úprava: Katarína Macušková

Číslo 1/2010 bolo redakčne spracované v mesiacoch 5/2010 – 6/2010

Adresa redakcie: OMCHaPT ÚM STU
Vazovova 5
812 43 Bratislava
e-mail: jana.plchova@stuba.sk

Toto číslo časopisu MANEKO je spracované ako výstup v rámci výskumných úloh:

VEGA č.1/0553/08 - Názov projektu: Ekonomické a manažérske aspekty riadenia ľudských zdrojov v podnikateľských subjektoch v nadväznosti na profil absolventov bakalárskeho a inžinierskeho štúdia s technickým a technicko-ekonomickým zameraním.

VEGA č. 1/0447/10 - Názov projektu: Vytvorenie architektúry vybraných kľúčových faktorov výkonnosti výrobných podnikov pre trvalo udržateľný rozvoj z aspektu príčin a minimalizácie dopadov hospodárskej krízy.



Časopis MANEKO vychádza v spolupráci so Slovenskou spoločnosťou priemyselnej chémie FCHPT STU v Bratislave pri ZSVTS (Zväz slovenských vedecko-technických spoločností)

VEDECKÉ ČLÁNKY

ВЫБОР ОПТИМАЛЬНЫХ МЕТОДОВ СТРАТЕГИЧЕСКОГО АНАЛИЗА И ПЛАНИРОВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ

SELECTION OF THE BEST METHODS OF STRATEGIC ANALYSIS AND PLANNING AT ENTERPRISE

Ирина Бондарева, Анна Генералова, Ирина Дружинина

Аннотация:

Существует большое разнообразие методов стратегического анализа и планирования, которые практики могут использовать при формировании стратегии на каждом из этапов ее формирования. Каждый из рассмотренных методов имеет свои достоинства и недостатки, но однозначно говорить о преимуществе какого-либо одного из них не представляется возможным. Это связано с наличием множества специфических факторов работы предприятия, которые и определяют адекватность и возможность применения конкретного метода формирования стратегии. В статье анализируются возможности, преимущества и недостатки методов стратегического анализа и планирования.

Abstract:

There is a variety of strategic analysis and planning, which practitioners can use in shaping the strategy at each stage of its formation. Each of the above methods has its advantages and disadvantages, but clearly speak of the superiority of any one of them is not possible. This is due to the presence of a set of specific factors of the enterprise, and that opredeleyut adequacy and the possibility of using a particular method of forming a strategy. The article examines the opportunities, advantages and disadvantages of strategic analysis and planning.

Ключевые слова: стратегическое планирование, методы оценки выбора стратегии, анализ методов выбора стратегии предприятия.

Key words: strategic planning, evaluation methods, selection strategies, analysis methods for selecting the business strategy.

ВВЕДЕНИЕ

Изменение макроэкономических показателей, значительные изменения в системе государственного регулирования рыночных процессов, растущее разнообразие и сложность ситуации на рынке, а также неопределенность финансового развития в условиях экономического кризиса, требует от предприятия эффективно использовать

все свои возможности и ресурсы, и, прежде всего, финансовые, с целью повышения конкурентоспособности и обеспечения устойчивого развития предприятия. В этом контексте вопрос о формировании и выборе финансовой стратегии принимает исключительно важное значение для любого бизнеса. При формировании финансовой стратегии необходимо учитывать не только существующие тенденции развития предприятия, но также возможности и угрозы для его развития, а также возникновение чрезвычайных ситуаций, которые могут изменить текущие тенденции в следующем периоде. В связи с этим, необходимым условием достижения успеха предприятия, является стратегическое планирование [1]. В основе такого планирования лежит всесторонний анализ тенденций изменения внешней среды и взаимосвязей с ней предприятия, прогноз будущих тенденций развития самого предприятия и оценка факторов, влияющих на эти тенденции. Результатом стратегического планирования является формирование финансовой стратегии.

В настоящее время разработано существует множество инструментов и методов, которые позволяют решать конкретные задачи формирования финансовой стратегии предприятия. Однако не существует какой-либо один метод, который бы позволял решить все необходимые задачи, возникающие при формировании финансовой стратегии предприятия. В связи с этим, у предприятий возникают проблемы в выборе наиболее подходящих методов решения конкретных задач. Такой выбор можно оптимизировать для конкретного предприятия путем использованием метода Analytic Hierarchy Process (АНР).

1 МЕТОДЫ ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВОЙ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Финансовая стратегия является одним из основных видов функциональных стратегий, которая обеспечивает координацию имеющихся ресурсов предприятия для достижения целей и задач, сформулированных генеральной стратегией предприятия. Финансовая стратегия является основой для выполнения остальных функциональных стратегий, а следовательно, и генеральной стратегии в целом.

Основными направлениями формирования финансовой стратегии предприятия являются [2]:

1. формирование финансовых ресурсов предприятия,
2. инвестиционная стратегия предприятия,
3. обеспечение финансовой безопасности предприятия,
4. повышение качества финансового менеджмента.

При формировании и выборе финансовой стратегии необходимо принимать во внимание множество различных факторов, например, таких как характеристики внешней среды; принадлежность к стратегическим зонам хозяйствования (СЗХ); цели предприятия, его экономический потенциал, сильные и слабые стороны; приемлемость риска; временной фактор; конкурентные позиции; прошлые стратегии; реакцию владельцев и т.д.

Процесс формирования финансовой стратегии предприятия, в рамках разработки каждого из указанных направлений, можно разделить на следующие три взаимосвязанных и взаимообусловленных этапа [3]:

1. Анализ и оценка внешней макро среды предприятия, задачей которого является определение возможностей и угроз со стороны внешней среды на развитие предприятия, включая условия для предпринимательской деятельности.
2. Анализ и оценка внешней микро среды и внутренней среды, задачей которого является оценка сильных и слабых сторон предприятия, оценка его конкурентоспособности, анализ его финансовой безопасности и т.п.
3. Анализ и оценка стратегических альтернатив и выбор финансовой стратегии развития предприятия.

Каждый этап выполняет свои специфические задачи в зависимости от конкретного направления разработки финансовой стратегии и решаемых задач, поэтому существует большое разнообразие инструментов и методов, позволяющих решить конкретные задачи на каждом этапе формирования финансовой стратегии (табл. 1).

Таблица 1. Система методов оценки и выбора финансовой стратегии

Этап формирования финансовой стратегии	Методы и инструменты
Анализ и оценка внешней макро среды предприятия	- STEEP- анализ, - Анализ сценариев, - Методы конкурентного анализа и анализа потребителей, - Отраслевой анализ, - Анализ разногласий, - Анализ посредников и др.
Анализ и оценка внешней микро среды и внутренней среды предприятия	- Анализ «слепых» зон, - Анализ жизненного цикла продукции, - Анализ стратегических групп - SWOT- анализ, - Анализ стоимостных цепочек, - Анализ синергетического эффекта, - Анализ покупательской ценности, - Бенчмаркинг, - Метод «дерево целей», - Анализ кривой опыта, - Анализ вектора роста, - Анализ S-кривых (жизненного цикла технологии), - Методы финансового анализа, - Модель SGR (устойчивого роста) и др.
Анализ и оценка стратегических альтернатив и выбор финансовой стратегии развития предприятия	- Матричные методы: (Boston Consulting Group, General Electric & McKinsey, Shell/DPM, Hofer/Schendel, ADL/LC), - Экспертные методы, - Методы многокритериального выбора, - Построение стратегических карт BSC, - Сетевое моделирование и др.

Каждый метод имеет свои достоинства и недостатки, возможности и ограничения применения, однако категорично говорить о преимуществе какого-либо одного из них неприемлемо в силу наличия конкретных условий работы предприятий, специфика которых и определяют адекватность и возможность применения конкретного метода формирования финансовой стратегии. Использование же всех предлагаемых методов на каждом из этапов работы представляется не просто ненужным и затратным, но и реально невозможным. Варианты решения любой задачи многообразны и лицу, принимающему решение, нужно выбрать такой, который будет наиболее рациональным. В контексте рассматриваемой проблемы речь идет о выборе оптимального метода на каждом из этапов формирования финансовой стратегии. При этом оценивать варианты финансовой стратегии как в целом, так и каждое ее направление, необходимо по многим критериям, которые часто имеют противоположный характер. Наиболее подходящими методами оценки в этом случае являются методы многокритериального выбора, и в частности метод анализа иерархий (Analytic Hierarchy Process (АНР)).

2 ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МЕТОДА АНР ДЛЯ ВЫБОРА МЕТОДОВ РЕШЕНИЯ ЗАДАЧ ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВОЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ.

АНР представляет собой структурированный метод для принятия сложных решений и помогает лицам, принимающим решение, найти такое решение, которое наилучшим образом соответствует их пониманию проблемы. АНР предполагает декомпозицию проблемы на все более простые составляющие и обработку суждений лиц, принимающих решение. В результате определяют относительную значимость исследуемых альтернатив для всех критериев иерархии, которую выражают численно в виде векторов приоритетов.

Необходимо принимать во внимание тот факт, что применение данного метода является индивидуальным для каждого предприятия, в зависимости от приоритетов его работы, размера, особенностей и характеристик внешней и внутренней среды и других параметров.

Процедура применения метода АНР была реализована на одном из промышленных предприятий. Выбор критериев для выбора методов формирования финансовой стратегии осуществлялся на основе использования методики FAROUT [4].

Система FAROUT основана на предпосылке, что результаты анализа должны быть обоснованными, и, следовательно, ценными для принятия решений. В связи с этим, они должны обладать следующими общими характеристиками:

- 1) **Assurasy** – точность, получение оптимального объема количественной информации при использовании метода – K1. Критерий был выделен с той позиции, что такая информация является более наглядной и удобной для принятия решений, поскольку известен принцип «если невозможно измерять – невозможно и управлять».
- 2) **Resource efficiency** – ресурсная эффективность, т.е. трудоёмкость использования метода – K2. В данном случае идет речь о снижении трудоемкости, т.е. чем ниже

ресурсная потребность, тем в большей степени выбранный метод удовлетворяет данному критерию.

3) **Objectivity** – объективность, отсутствие предубеждений, вызванных аналитиком либо организацией – K3;

4) **Usefulness** – полезность, для данного предприятия это возможность использования метода при построении стратегической карты – K4;

5) **Timeliness** – своевременность и доступность информации для проведения метода – K5.

Несоответствие этим критериям отразится таким образом, что результаты анализа будут иметь для принятия решения наименьшую ценность.

Экспертам было предложено определить значимость критериев оценки методов стратегического планирования, результатом чего стала заполненная матрица парных сравнений критериев (табл. 2). Сравнение проводилось на основе шкалы относительной важности [5] следующим образом: если при сравнении критериев, расположенный в строке матрицы, по мнению эксперта, превосходит по значимости критерий, находящийся в столбце, то ячейка заполняется целым числом (1 – равная важность, 5 – очень сильно превосходство), если результат сравнения противоположный, то в ячейке поставляют обратную величину.

Таблица 2. Матрица парных сравнений для критериев оценки

	K1	K2	K3	K4	K5	Компонент собственного вектора	Вектор приоритетов
K1	1	1/3	1/5	1/5	1/3	0,34	0,06
K2	3	1	1/3	1/3	2	0,92	0,16
K3	5	3	1	1	3	2,14	0,36
K4	5	3/1	1	1	1/2	1,5	0,25
K5	3	1/2	1/3	2	1	1	0,17

Основные параметры матрицы суждений:

Наибольшее собственное значение суждений матрицы

$$\lambda_{\max} = \sum_{i=1}^n Y_i,$$

где $Y_1, Y_2, \dots, Y_i$ – нормализованные значения векторов приоритетности, которые определяются следующим образом:

$$\begin{bmatrix} w_1/w_1 & w_1/w_2 & w_1/w_3 & w_1/w_4 \\ w_2/w_1 & w_2/w_2 & w_2/w_3 & w_2/w_4 \\ w_3/w_1 & w_3/w_2 & w_3/w_3 & w_3/w_4 \\ w_4/w_1 & w_4/w_2 & w_4/w_3 & w_4/w_4 \end{bmatrix} \times \begin{bmatrix} x_1 \\ x_2 \\ x_3 \\ x_4 \end{bmatrix} = \begin{bmatrix} Y_1 \\ Y_2 \\ Y_3 \\ Y_4 \end{bmatrix}$$

Для рассматриваемой ситуации $\lambda_{\max} = 5,5$.

Индекс согласованности

$$ИС = (\lambda_{\max} - n) / (n - 1),$$

где n – число сравниваемых элементов.

$$ИС = (5,5 - 5) / (5 - 1) = 0,125.$$

Отношение согласованности

$$ОС = ИС / Ч,$$

где $Ч$ – число, соответствующее случайной согласованности (таб. 3).

Таблица 3. Случайная согласованность матриц.

Размер матрицы	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Случайная согласованность	0,00	0,00	0,58	0,90	1,12	1,24	1,32	1,41	1,45	1,49

$$ОС = 0,125 / 1,12 = 0,11 \quad (11 \%).$$

На основании полученных результатов можно сделать вывод, что доминирующими критериями оценки метода стратегического планирования являются доступность информации для проведения метода и возможность использования метода при построении стратегической карты (полезность).

Далее были построены матрицы парных сравнений для третьего уровня иерархии, иллюстрируя сравнительные характеристики предложенных методов по отношению к критериям (факторам) уровня 2.

Учитывая, что оценка осуществляется по 5 критериям, необходимо составить пять матриц для каждого этапа создания стратегии.

На основе величины глобального приоритета каждого из методов стратегического анализа и планирования на каждом из этапов разработки финансовой стратегии можно выбрать наиболее подходящий метод для конкретного предприятия (табл. 4). Выбор осуществляется таким образом, что альтернатива, имеющая большее значение вектора глобального приоритета является наиболее приемлемой.

Рассмотренный пример не является аксиомой, поскольку выбор методов стратегического анализа и планирования определяется поставленными задачами и конкретными условиями работы предприятия. Также последняя позиция среди оцениваемой группы не позволяет говорить о недостатках метода, просто в данном примере он оказывается наименее подходящим.

Таблица 4. Определение глобальных приоритетов

Приоритет	Критерий					Глобальный приоритет
	К1	К2	К3	К4	К5	
1	2	3	4	5	6	7
Этап 1. Оценка и анализ внешней среды						
STEEP- анализ	0,090	0,426	1,246	0,384	0,822	0,192
Анализ сценария	0,398	0,061	2,155	2,605	0,488	0,288
Конкурентный анализ	0,095	0,234	0,464	1,000	1,149	0,148
Анализ сегментации покупателей	0,262	0,154	0,644	1,644	1,888	0,205
Отраслевой анализ	0,156	0,124	1,246	0,608	1,149	0,167
Этап 2. Анализ сильных и слабых сторон						
Анализ «слепых» зон	0,030	0,250	0,232	0,021	0,020	0,134
Анализ жизненного цикла продукции	0,092	0,057	0,158	0,045	0,196	0,116
Анализ стратегических групп	0,060	0,040	0,060	0,030	0,141	0,063
SWOT- анализ	0,195	0,169	0,086	0,311	0,061	0,158
Анализ стоимостных цепочек	0,243	0,021	0,040	0,104	0,310	0,111
Анализ синергетического эффекта	0,193	0,115	0,124	0,070	0,088	0,107
Анализ покупательской ценности	0,117	0,029	0,030	0,045	0,116	0,053
Бенчмаркинг	0,047	0,233	0,030	0,220	0,042	0,113
Метод «дерево целей»	0,025	0,085	0,240	0,153	0,028	0,144
Этап 3. Анализ стратегических альтернатив и выбор финансовой стратегии						
Матричные методы	0,061	0,413	0,758	0,407	1,431	0,171
Экспертные методы	0,091	0,257	2,268	0,699	0,362	0,221
Методы многокритериального выбора	0,413	0,153	1,644	1,431	0,608	0,222
Построение стратегических карт	0,276	0,076	0,922	2,825	1,217	0,231
Сетевое моделирование	0,159	0,101	0,384	0,871	2,605	0,155

На этапе оценки и анализа внешней среды наиболее предпочтительным оказался метод анализа сценариев, а второе и третье место у анализа сегментации и STEEP – анализа соответственно. Это вполне объяснимо и тем, что все эти методы давно и успешно применяются на практике, и позволяют не только увидеть и оценить текущее состояние внешней макро среды, но и учесть будущую тенденцию ее изменения при разработке финансовой стратегии.

Для этапа анализа сильных и слабых сторон и конкурентоспособности предприятия

наиболее подходящими методами оказались: SWOT – анализ, метод «дерево целей» и анализ «слепых» зон. Нужно отметить и то, что остальные методы, кроме метода анализа покупательской ценности и стратегических групп по своей весомости достаточно близко находятся к «группе лидеров». Метод SWOT – анализа занимает первое место с отрывом от остальных методов, т.к. он является достаточно известным и широко применяемым на предприятиях, и комплексно отражает результирующую информацию в рамках второго этапа разработки финансовой стратегии.

Для анализа стратегических альтернатив и выбора финансовой стратегии наиболее подходящими являются метод построения стратегических карт (BSC), экспертные методы и методы многокритериального выбора. Стратегическая карта является наиболее подходящим инструментом для завершающего этапа разработки стратегии, т.к. она позволяет наглядно отразить механизм реализации стратегии и привести финансовые ресурсы предприятия в стратегическое соответствие.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

На каждом этапе формирования финансовой стратегии предприятия решаются многообразные специфические задачи. При этом существует большое разнообразие инструментов и методов, используемых для решения конкретной задачи. Предприятие всегда поставлено перед проблемой выбора наиболее подходящего метода, поскольку не существует какой-либо чудодейственный метод, который бы позволил решать конкретные задачи формирования финансовой стратегии оптимально по всем критериям, предъявляемым к информации. Такими критериями являются достоверность, объективность, своевременность и полезность информации для принятия решения, при соблюдении принципа минимизации ресурсов для получения и обработки информации. Метод Analytic Hierarchy Process позволяет предприятию решить вопрос о выборе оптимального метода решения конкретных задач формирования финансовой стратегии предприятия в соответствии с его спецификой, требованиями и возможностями.

ЛИТЕРАТУРА

- [1] Sakál, P. a kol.: Strategický manažment v praxi manažéra, Trnava, SP SYNERGIA, 2007, 703 s., ISBN 978-80-89291-04-5.
- [2] Bondareva, I.: Otázky formovania a výberu finančnej stratégie podniku. In: Zborník príspevkov z medzinárodnej vedeckej konferencie „Moderné prístupy k manažmentu podniku“. Vydavateľstvo STU, Bratislava, 2009, s. 72-79, ISBN 978-80-227-3169-0
- [3] Томпсон А.А., Стрикленд А.Дж. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии: Учебник для вузов / Пер. с англ. - М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998, 576 с.
- [4] Фляйшер К., Бенсуссан Б. Стратегический и конкурентный анализ. Методы и средства конкурентного анализа в бизнесе. – М.: БИНОМ Лаборатория знаний, 2005, 541с.
- [5] Саати Т., Кернс К. Аналитическое планирование. Организация систем. – М.: Радио и связь, 1991, 224 с.

Príspevok je pripravený v rámci Dohody o spolupráci medzi Slovenskou technickou univerzitou v Bratislave, SR a Moskovskou štátnou univerzitou dizajnu a technológií, RF.

Príspevok je výstupom riešenia projektu VEGA č. 1/0447/10 „Vytvorenie architektúry vybraných kľúčových faktorov výkonnosti výrobných podnikov pre trvalo udržateľný rozvoj z aspektu príčin a minimalizácie dopadov hospodárskej krízy“.

Авторы:

доц. инж. Ирина Бондарева, CSc.,
oddelenie manažmentu chemických a potravinárskych technológií ÚM STU
Radlinského 9, 812 37 Bratislava
Tel.: +421/0905 410 952, e-mail: irina.bondareva@stuba.sk

инж. Анна Генералова, PhD.,
Moskovská štátna univerzita dizajnu a technológií, katedra ekonomiky a manažmentu
Sadovničeskaja 13, 115 998 Moskva, RF
e-mail: isaeva@bk.ru

доц. инж. Ирина Дружинина, CSc.,
Moskovská štátna univerzita dizajnu a technológií, katedra ekonomiky a manažmentu
Sadovničeskaja 13, 115 998 Moskva, RF
e-mail: irinadrug@mail.ru

Recenzenti:

Doc. Ing. František Lipták, DrSc.
Doc. Ing. Jozef Chajdiak, PhD.

VPLYV FAKTORA VYMÁHATEĽNOSTI PRÁVA NA FORMOVANIE FINANČNEJ STRATÉGIE MALÝCH A STREDNÝCH PODNIKOV

IMPACT FACTOR IN SHAPING ENFORCEMENT OF FINANCIAL STRATEGY OF SMALL AND MEDIUM ENTERPRISES

Irina Bondareva, Rudolf Stejskal

Abstrakt:

Značné špecifiká malých a stredných podnikov, také ako menšia veľkosť, nižší stupeň diverzifikácie, malá kapitálová sila, obmedzenejší trh a vyššia rizikovosť, vyžadujú maximálne efektívne využiť všetky zdroje a predovšetkým finančné. V tejto súvislosti otázky formovania a výberu finančnej stratégie týchto podnikov nadobúdajú mimoriadnu aktuálnosť. S ohľadom na významné miesto finančnej stratégie v hierarchickej štruktúre stratégií podniku a z pohľadu paradigmy strategického riadenia, v článku bol posúdený faktor vymáhateľnosti práva na formovanie finančnej stratégie malých a stredných podnikov.

Abstract:

Significantly specificity small and medium-sized enterprises, such as smaller size, lower degree of diversification, should capital strength, limited market and require higher risk than the effective use of all resources and above all financial. In this context, the question of forming a financial strategy for the selection of these companies take special date. With regard to the place of financial strategy in a hierarchical structure of business strategies and strategic management paradigm perspective, the article was judged by a factor of Law Enforcement in shaping the financial strategy of small and medium enterprises.

Kľúčové slova: malé a stredné podniky, Zákon o malých podnikoch, administratívne prekážky, podmienky pre podnikateľskú činnosť, finančná stratégia, vymáhateľnosť práva

Key words: small and medium-sized enterprises, the Small Business Act, administrative barriers to business conditions, financial strategy, law enforcement

ÚVOD

Základom stabilnej a úspešnej trhovej ekonomiky v každej krajine je segment podnikateľskej sféry, ktorý je zastúpený malými a strednými podnikmi (MSP). Pri tom, malé a stredné podniky predstavujú najrozšírenejšiu formu podnikania nielen na Slovensku, ale aj v ostatných krajinách EÚ. MSP sú základom sociálneho a regionálneho rozvoja Slovenskej republiky a zásadným spôsobom vplývajú na zníženie nezamestnanosti v krajine, produkujú veľký počet inovácií, ktoré umožňujú vyrábať tovary a poskytovať služby s vyššou pridanou hodnotou, vytvárajú podmienky pre zvyšovanie životnej úrovne obyvateľstva regiónov. Vstup Slovenska do EÚ vyvolal zvýšenie úlohy malého a stredného podnikania v ekonomike krajiny a súčasne viedol k zvýšeniu požiadaviek k tomuto sektoru ekonomiky s ohľadom na vysokú konkurenciu na európskom trhu. Podľa informácií ŠÚ SR, celkový počet zaregistrovaných MSP ku koncu r. 2009 v Slovenskej republike dosiahol stav 115 025 podnikov, čo predstavuje 99,8 % celkového počtu slovenských podnikov. Značné špecifiká malých a

stredných podnikov, také ako menšia veľkosť, nižší stupeň diverzifikácie, malá kapitálová sila, obmedzenejší trh a vyššia rizikovosť, vyžadujú maximálne efektívne využiť všetky zdroje a predovšetkým finančné. Značný negatívny vplyv na rozvoj malého a stredného podnikania má aj súčasná ekonomická kríza. Podľa informácií Podnikateľskej aliancie Slovenska (PAS), 58 % podnikov SR v r. 2009 ovplyvnila finančná kríza a ďalších 30 % podnikov očakáva jej dopad v r. 2010. Konkrétne dopady krízy sa prejavili predovšetkým v značnom poklese objednávok od odberateľov (72 % podnikov), v zhoršení platobnej disciplíny odberateľov (40 % podnikov), v tlaku na zníženie cien výrobkov a služieb (43 % podnikov). Pokles tržieb oproti plánovanej úrovni zaznamenalo až 67 % a pokles zisku 64 % podnikov SR. V 77 % podnikoch sa zvýšili náklady na získavanie finančných zdrojov, a pre 12 % podnikov finančné zdroje sa stali nedostupnými. [1]. Predovšetkým uvedené dopady sa týkajú malých a stredných podnikov, ktoré sú najviac citlivé na zmeny faktorov podnikateľského prostredia a to v dôsledku svojej malej kapitálovej a finančnej sily a tiež v nízkej právnej a finančnej ochrane. V tejto súvislosti otázky hodnotenia vonkajšieho prostredia pri formovaní a výbere finančnej stratégie týchto podnikov nadobúdajú mimoriadnu aktuálnosť. Jedným z dôležitých faktorov ovplyvňujúcich kvalitu podnikateľského prostredia SR je vymáhateľnosť práva. Nedostatočná vymáhateľnosť práva negatívnym spôsobom ovplyvňuje kvalitu podnikateľského prostredia SR, a to hlavne pre malé a stredné podniky. Zámerom článku je poukázať na dôležitosť hodnotenia vonkajšieho prostredia pri formovaní finančnej stratégie MSP a analyzovať niektoré príčiny súčasného stavu v oblasti vymáhateľnosti práva, ako jedného z významných aspektov podnikateľského prostredia.

ÚLOHA HODNOTENIA VONKAJŠIEHO MAKRO PROSTREDIA PRI FORMOVANÍ FINANČNEJ STRATEGIE MSP

Finančná stratégia spolu s výrobnou, personálnou, marketingovou, inovačnou a inými stratégiami patrí medzi funkčné stratégie podniku, ktoré sa zameriavajú na hľadanie ciest pre plnenie generálnej stratégie. Finančná stratégia je vo veľkej miere ovplyvnená generálnou stratégiou podniku, ktorá by mala zodpovedať podnikateľským úlohám a meniť sa v prípade potreby. Existuje aj opačný vzťah, t.j. postavenie finančnej stratégie ako zdroja pri definovaní generálnej stratégie podniku. Generálna stratégia podniku je úzko spojená s tendenciami rozvoja príslušného trhu výrobkov, ktoré sa nemusia zhodovať s tendenciami rozvoja finančných trhov. Teda môže vzniknúť situácia, že ciele generálnej stratégie nebudú realizované z dôvodu rôznych finančných obmedzení, keďže každý podnik pracuje v podmienkach obmedzenosti finančných zdrojov.

Proces formovania finančnej stratégie je možné rozdeliť na tri navzájom spojené a navzájom podmienené etapy. [2]:

1. Analýza a hodnotenie vonkajšieho makro prostredia MSP, úlohou ktorej je určenie možností a hrozieb zo strany vonkajšieho prostredia pre rozvoj MSP, vrátane analýzy podmienok pre podnikateľskú činnosť.
2. Analýza a ohodnotenie vonkajšieho mikroprostredia a vnútorného prostredia, ktorej úlohou je ohodnotenie silných a slabých strán podniku, ohodnotenie jeho konkurenčnej spôsobilosti, analýza jeho finančnej bezpečnosti atď.
3. Analýza a ohodnotenie strategických alternatív a výber finančnej stratégie rozvoja podniku.

Základným krokom k vypracovaniu alternatívy finančnej stratégie je analýza a hodnotenie vonkajšieho makro prostredia MSP. Jednotlivé aspekty vonkajšieho prostredia a jeho vplyv na

podnikateľské prostredie na Slovensku analyzujú rôzne inštitúcie [3, 4, 5, 6, 7], ktorých hodnotenie v r. 2009 je uvedené v tabuľke č. 1.

Tabuľka č. 1. Hodnotenie priaznivosti podmienok pre podnikanie v SR.

Inštitúcia	Parameter	Pozícia SR v r. 2009	Počet hodnotených krajín	Medziročná zmena
Svetová banka	Doing Business	47	183	- 7
Svetové ekonomické fórum	Index konkurencieschopnosti	33	133	- 1
International Institute for Management Development	Index konkurencieschopnosti	42	57	- 3
Transparency International	Index vnímania korupcie	56	180	- 4
Heritage Foundation	Index ekonomickej slobody	36	183	- 1

Pri hodnotení uvedené inštitúcie používajú rôzne parametre. Napríklad v rámci výskumu „Doing Business 2010” sa hodnotilo 10 parametrov, ktoré umožňujú hodnotiť mieru regulácie a byrokracie v priebehu celého životného cyklu malých a stredných podnikov:

- začatie podnikania,
- územné konanie a stavebné povolenie,
- podmienky zamestnávania pracovníkov,
- registrácia nehnuteľnosti,
- dostupnosť úverových zdrojov,
- ochrana práv investorov,
- daňové zaťaženie,
- medzinárodný obchod,
- vymáhateľnosť práva,
- likvidácia podniku.

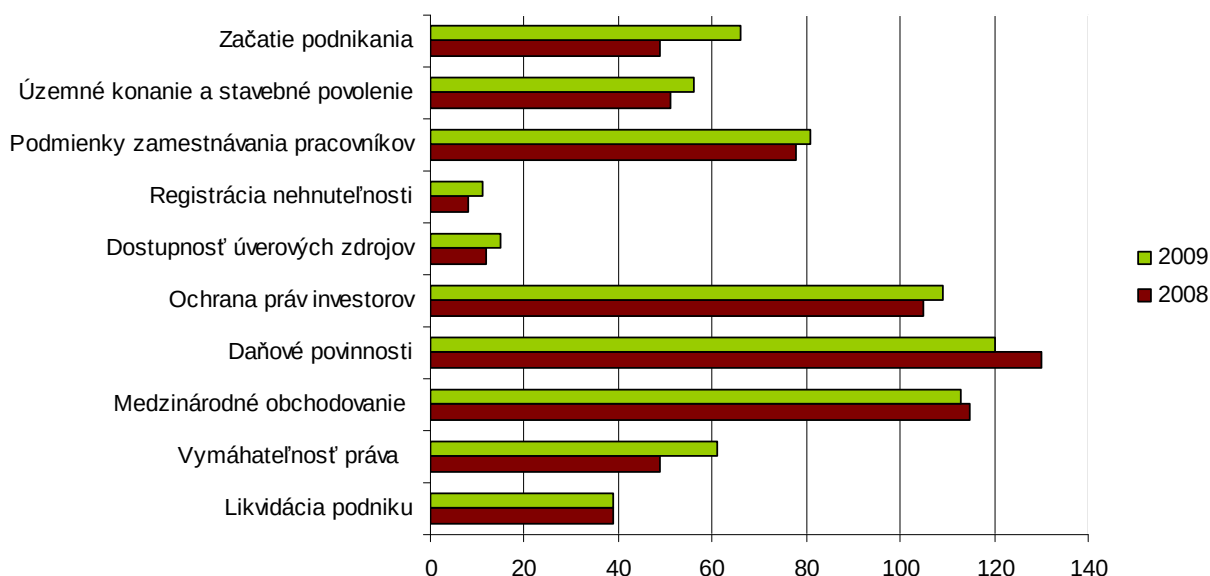
Je zrejmé, že tieto parametre nevystihujú všetky aspekty regulovania činnosti MSP a neskúmajú všetky faktory, ktoré vplývajú na ich konkurencieschopnosť, avšak umožňujú mať na zreteli silné a slabé stránky hospodárskej politiky štátu pri vypracovaní finančnej stratégie podniku. Rating Slovenska podľa kritéria priaznivosti podmienok pre podnikanie pre MSP, podľa hodnotenia Svetovej banky, k júnu 2009, v porovnaní s ratingom krajín V4 je uvedený v tabuľke č. 2. Pre informáciu a porovnanie sa tiež uvádza hodnotenie podmienok podnikania vo Veľkej Británii, ktorá podľa hodnotenia Svetovej banky má najvyšší rating v jednoduchosti podnikania medzi krajinami EÚ, a taktiež Nemecka, ktorého stav ekonomiky významne ovplyvňuje ekonomiku Slovenska a ostatných krajín V4. Analýza trendov zmien hodnotených parametrov a ich porovnávacia analýza dáva možnosť ohodnotiť silné a slabé stránky podmienok podnikania pre MSP v Slovenskej republike.

Tabuľka č. 2. Rating krajín podľa kritéria priaznivosti podmienok pre podnikanie.

Rok	Slovensko	Česko	Maďarsko	Poľsko	Nemecko	Veľká Británia
2009	42	74	47	72	25	5

Zdroj: Správa Svetovej banky „Doing business 2010“

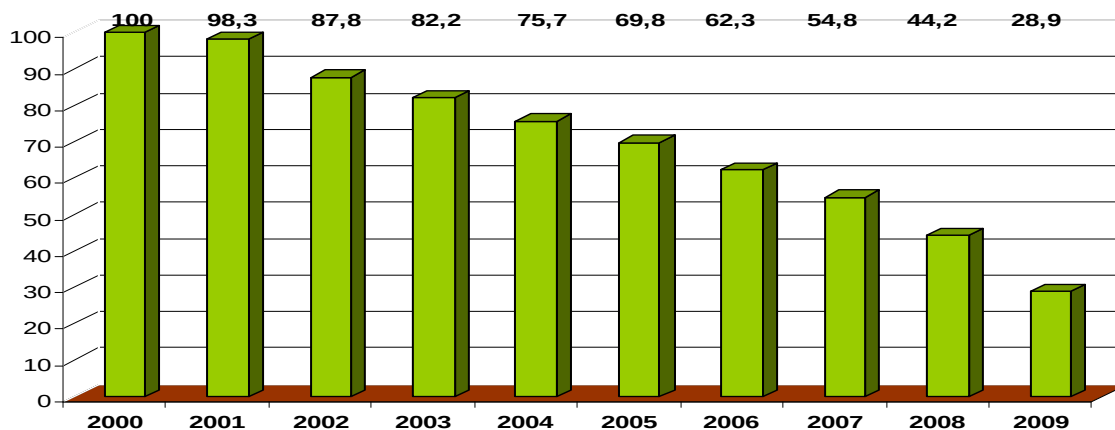
Analýza trendov zmien hodnotených parametrov a ich porovnávací analýza dáva možnosť ohodnotiť silné a slabé stránky podmienok podnikania pre MSP v Slovenskej republike. V porovnaní s rokom 2008, kedy sa Slovenská republika podľa výsledkov hodnotenia priaznivosti podmienok podnikania spomedzi 183 krajín umiestnila na 35 mieste, v roku 2009 poklesla na 42 miesto. Pri tom, podľa dvoch parametrov – „Daňové povinnosti“ a „Medzinárodný obchod“ sa pozícia Slovenskej republiky zlepšila, podľa parametra „Likvidácia podniku“ pozícia zostala na predchádzajúcej úrovni, a podľa ostatných 7 parametrov sa Slovenská republika premiestnila na nižšie pozície, čo sa odrazilo v znížení celkového ratingu (Graf č. 1)



Zdroj: Doing Business 2010 a vlastné spracovanie

Graf č. 1. Rating podmienok podnikania v SR v r. 2008-2009

Jedným z najdôležitejších parametrov pre každý podnik je parameter vymáhateľnosti práva. Pre malé a stredne podniky tento parameter sa stáva často osudným v dôsledku ich malej kapitálovej a finančnej sily, obmedzenej dostupnosti finančných zdrojov. Ako je vidieť z grafu č. 1, tento parameter je jedným zo slabých stránok podmienok podnikania. Uvedený parameter podľa informácií PAS sa zhoršuje a jeho index má priebeh uvedený v grafe č. 2



Zdroj: PAS a vlastne spracovanie

Graf č. 2. Index podnikateľského prostredia podľa parametra Vymáhateľnosť práva

Tuto situáciu zhoršuje aj súčasná hospodárska kríza. Podľa informácií PAS, 40% podnikateľov zaznamenalo zhoršenie platobnej disciplíny odberateľov, ktorá ešte viac negatívne ovplyvňuje aj bez toho nízku úroveň vymáhateľnosti práva hlavne pre malé a stredné podniky. Uvedená situácia ďalej vedie k druhej platobnej neschopnosti malých a stredných podnikov. Preto, pri formovaní finančnej stratégie podnik mal by brať do úvahy aj finančné riziká, ktoré sú spojené s nízkou vymáhateľnosťou práva a prijať opatrenia na ich zmiernenie.

VPLYV FAKTORA VYMÁHATEĽNOSTI PRÁVA NA PODMIENKY PODNIKANIA

Na Slovensku vládne široká zhoda v tom, že nedostatočná vymáhateľnosť práva, popri administratívnej náročnosti, klientelizme, korupcii a obmedzenom prístupe ku kapitálu, negatívnym spôsobom ovplyvňuje kvalitu nášho podnikateľského prostredia. Napriek tomu, že pojem „vymáhateľnosť práva“ je v praxi často pertraktovaný, nie je tento pojem z hľadiska jeho obsahu doposiaľ dostatočne teoreticky spracovaný. To má za následok rôznosť vnímania jeho obsahu jednotlivými subjektmi a používanie nejednotnej terminológie. Uvedené možno dokumentovať na príklade PAS, ktorá jeden z parametrov podnikateľského prostredia nazvala „Vymáhateľnosť práva a funkčnosť súdnictva“ [8], naproti tomu Ministerstvo hospodárstva SR pri analýze podnikateľského prostredia narába s faktorom „Existencia právneho štátu a vymožiteľnosti práva“ [9]. V záujme zachovania väzby na použité grafy používame termín vymáhateľnosť práva, hoci najmä v súvislosti s MSP sa žiada, z hľadiska dopadu na ich existenciu, skôr používať dokonavú formu tohto termínu v podobe vymožiteľnosti práva.

Ústavnoprávnym základom vymáhateľnosti práva je čl. 6 Dohovoru o ochrane ľudských práv a základných slobôd a čl. 46 ods. 1 Ústavy SR, podľa ktorého každý sa môže domáhať zákonom ustanoveným postupom svojho práva na nezávislom a nestrannom súde a v prípadoch ustanovených zákonom na inom orgáne Slovenskej republiky. Tento ústavnoprávny rámec práva na súdnu a inú právnu ochranu dopĺňa súbor hmotno-právnych a procesno-právnych noriem, ktoré vo svojom komplexe upravujú podmienky vzniku, zmien a zániku právnych vzťahov a subjektívne práva ich účastníkov, ako aj právomoc súdov a iných orgánov štátu, ich postup, práva a povinnosti v konaní na ochranu práv a oprávnených záujmov a práva a povinnosti účastníkov súdnych a administratívnych konaní. A práve kvalita

právných noriem je považovaná za základný a rozhodujúci predpoklad pre efektívne uplatňovanie práv a povinností účastníkov právnych vzťahov a tým aj pre skvalitňovanie podnikateľského prostredia. Z reprezentatívneho výskumu postojov podnikateľov k opatreniam vlády SR, VÚC a miest na podporu podnikania na Slovensku, ktorý v decembri 2008 realizovala Národná agentúra pre rozvoj malého a stredného podnikania v spolupráci s Agentúrou MVK okrem iného vyplynulo, že až 67,5 % respondentov z radov podnikateľov pokladá časté zmeny zákonov a ich „gumený“ výklad za rozhodujúcu, resp. vážnu prekážku podnikania [10]. Na vymáhateľnosť práva negatívne vplýva najmä nestabilita legislatívy, keď ku zmenám nedochádza len z dôvodov objektívnej spoločenskej potreby, ale časté sú zmeny právnych predpisov odôvodnené potrebou odstránenia zjavných nedostatkov platnej legislatívy alebo účelové zmeny na presadenie skupinových záujmov. Z hľadiska vymáhateľnosti práva komplikácie spôsobuje tiež vnútorná rozpornosť právneho poriadku, keď si jednotlivé právne predpisy alebo ich ustanovenia odporujú, ďalej je to neprehľadnosť právneho systému najmä v dôsledku uplatňovania nepriamych novelizácií, krátke prípadne žiadne legisvakačné lehoty slúžiace na oboznámenie sa obsahom novej právnej úpravy pred nadobudnutím jej účinnosti. Za osobitný problém, negatívne vplývajúci na vymáhateľnosť práva, je považovaná nezrozumiteľnosť a neurčitosť legislatívy, kedy nielen laici, ale nezriedka aj právnici majú rôzne právne názory na účel a obsah právneho predpisu, prípadne význam použitých vágnych pojmov a výrazov. Pritom predvídateľnosť zákona je jednou zo základných zásad právneho štátu. Tento záver vyplýva z ustálenej judikatúry Ústavného súdu SR, podľa ktorého základnou zásadou, z ktorej vychádza zákonodarstvo v demokratickom a právnom štáte, je zásada predvídateľnosti zákona, ktorá je naplnená len vtedy, ak dôsledky zákonnej úpravy sú nielen čitateľné, ale aj zrozumiteľné pre jej používateľov a adresátov. Zásadu predvídateľnosti zákona treba považovať za neoddeliteľnú súčasť princípu právnej istoty, ktorý je v súlade s konštantnou judikatúrou ústavného súdu jeden zo základných princíпов právneho štátu [11]. V inom zo svojich judikátov Ústavný súd SR uviedol, že požiadavkou právnej istoty je, aby zákony v právnom štáte boli pochopené dostatočne a aby umožňovali ich adresátom urobiť si aspoň predstavu o svojej právnej situácii. Nejasnosť, viacvýznamovosť a vágnosť pojmu vytvára stav právnej neistoty, čím sa dostáva do rozporu s čl. 1 ústavy [12]. Predvídateľnosťou zákona, ako jedným z kritérií jeho kvality, sa vo viacerých judikátoch zaoberal aj Európsky súd pre ľudské práva, ktorý okrem iného uviedol, že z predvídateľnosti zákona vyplýva, že má byť formulovaný s dostatočnou presnosťou, aby umožnil jedincovi, v prípade potreby aj za primeranej právnej pomoci, regulovať svoje správanie [13].

Kvalitu legislatívy možno označiť za akýsi objektívny predpoklad vymáhateľnosti práva. Na vymáhateľnosť práva okrem toho negatívne vplýva aj rad faktorov, ktoré majú subjektívnu povahu. V tejto súvislosti treba spomenúť najmä nízky stupeň vlastnej zodpovednosti podnikateľov (a nielen podnikateľov) za budúcu vymáhateľnosť svojho práva. Pri výkone podnikateľskej činnosti nepostupujú s náležitou odbornou starostlivosťou, keď si nezaobstarajú a pri rozhodovaní nezohľadňujú všetky dostupné informácie napr. o bonite budúceho obchodného partnera, a to napriek tomu, že napr. štatutárnym orgánom a členom štatutárných orgánov obchodných spoločností táto povinnosť priamo vyplýva z príslušných ustanovení Obchodného zákonníka. Často nevyužívajú ani informačnú databázu elektronicky prístupných verejných registrov ako je obchodný register, kataster nehnuteľností so zápismi záložných práv viaznucich na nehnuteľnostiach, notársky centrálny register záložných práv viaznucich na hnutel'ných veciach, ani databázy neplatičov Daňového riaditeľstva SR, Sociálnej poisťovne, či zdravotných poisťovní. Na tomto mieste treba uviesť, že ani štát nepostupuje dostatočne účinne pri sprístupňovaní informácií elektronickou cestou, pretože napr. taký dôležitý zdroj informácií, akými sú účtovné závierky obchodných spoločností

zakladané do zbierky listín obchodného registra nie sú touto cestou, na rozdiel od Českej republiky, dodnes prístupné. Taktiež zavedenie diskvalifikačného registra je len v rovine legislatívneho zámeru. V dôsledku nízkeho právnického povedomia je zanedbávaná prevencia pri príprave právnych úkonov, najmä zmlúv. Aj keď platí zásada neformálnosti právnych úkonov, zmluvy sa často uzavierajú v ústnej forme, hoci z hľadiska možných dôsledkov by bola vhodnejšia písomná forma. Obsah zmlúv býva nejasný, bez potrebnej špecifikácie obsahu právneho vzťahu, v dostatočnej miere nie sú využívané zákonné nástroje na zabezpečenie pohľadávok. Okrem toho možno hovoriť tiež o nízkej úrovni vypracovania súdnych podaní a problémy prináša aj posilňovanie kontradiktórnosti civilného súdneho konania v sporových veciach, čo kladie zvýšené požiadavky na účastníkov konania z hľadiska ich zodpovednosti za unesenie či neunesenie dôkazného bremena. Uvedené faktory negatívne ovplyvňujúce vymáhateľnosť práva sú frekventované prevažne v segmente mikropodnikov (0 – 9 zamestnancov), prípadne malých podnikov (10 – 49 zamestnancov), pre ktoré je charakteristický vysoký stupeň kumulácie pracovných činností a nedostatočná personálna vybavenosť, a to tak z hľadiska profesnej ako aj vzdelanostnej štruktúry. Okrem toho tieto podniky majú obvykle tendenciu, v dôsledku nedostatočných finančných zdrojov, v obmedzenom rozsahu využívať externé právne služby. Všeobecne však možno ako jednu z príčin uvedených nedostatkov uviesť skutočnosť, že v našej školskej sústave dlhodobo absentuje systém vzdelávania k podnikaniu.

Funkčnosť súdov je ďalším z predpokladov vymáhateľnosti práva. V tejto oblasti je vhodné s určitou toleranciou pristupovať k výsledkom hodnotenia súdov zo strany podnikateľských združení, napr. PAS. Výsledok hodnotenia treba posudzovať s prihliadnutím na skutočnosť, že respondentmi prieskumov a výskumov boli najmä podnikatelia. A z podstaty prirodzenej ľudskej povahy vyplýva, že kritickejšie posudzujeme činnosť a výsledky činnosti iného, než činnosť a výsledky vlastné. Tým však nechceme tvrdiť, že v činnosti súdov nie je priestor na zlepšenie stavu vymáhateľnosti práva. Naopak, so situáciou v oblasti plynulosti súdneho konania nie je spokojné ani Ministerstvo spravodlivosti SR, ktoré v Správe o stave slovenskej justície z pohľadu vymožitelnosti práva a plynulosti súdneho konania k 31. 12. 2006 označilo najmä stav reštančných vecí starších ako 5 rokov za nepripustný, ktorý treba naliehavo riešiť [14]. Citovaná správa hodnotí slovenskú justíciu v stave, v akom ju Ministerstvo spravodlivosti SR v súčasnom obsadení prevzalo na začiatku svojho funkčného obdobia. Nesporne zaujímavé by však bolo zistiť, či rovnako kritický by bol pohľad ministerstva aj na dnešný stav justície v čase končiaceho sa funkčného obdobia. Preto je škoda, že rovnakú správu nevypracovalo k 31. 12. 2009. Na úroveň vymáhateľnosti práva však nevplyva len plynulosť súdneho konania, ale najmä kvalita rozhodovacej činnosti súdov. V tejto oblasti je za najväčší nedostatok považovaný stav, keď vo veciach právne a skutkovo zhodných, sú vydané rozdielne rozhodnutia, čo neprispieva k právnej istote účastníkov konania. Okrem toho problémy spôsobuje nepresvedčivosť a nepreskúmateľnosť súdnych rozhodnutí a ich odôvodnení, čo má za následok podávanie opravných prostriedkov a tým predlžovanie a predražovanie súdneho konania. Pretrváva neuspokojivý stav v otázke nestrannosti súdov, keď najmä v činnosti malých okresných súdov je badateľný akýsi zhovievavý až „susedský vzťah“ k miestnym podnikateľom, resp. ich právnym zástupcom. Z tohto pohľadu k zlepšeniu stavu určite neprispelo obnovenie činnosti niektorých zrušených okresných súdov, motivované snahou priblížiť súdnictvo k občanom.

Predpokladmi zlepšenia aktuálneho stavu v skúmanej oblasti je stabilizácia legislatívy a zvýšenie jej predvídateľnosti, zodpovedné a kvalifikované uchopenie práva podnikateľskými subjektmi a zvýšenie funkčnosti súdnictva z hľadiska plynulosti, nestrannosti a kvality rozhodovacej činnosti.

ZÁVER

V období r. 2004 – 2009 boli odstránené závažné bariéry v oblasti rozvoja malého a stredného podnikania v SR. Pozitívny vplyv na rozvoj malých a stredných podnikov mala takže stabilná makroekonomická a politická situácia Slovenska. Avšak, pretrvávajú značný počet faktorov, ktoré komplikujú ich rozvoj na Slovensku. Nedostatočná vymáhateľnosť práva, popri administratívnej náročnosti, klientelizme, korupcii a obmedzenom prístupe k finančným zdrojom, negatívnym spôsobom ovplyvňuje kvalitu podnikateľského prostredia SR, a to hlavne pre malé a stredné podniky. S ohľadom na to, že podpora a rozvoj malého a stredného podnikania hrá ohromnú úlohu v dynamickom rozvoji a v raste konkurencieschopnosti ekonomiky každej krajiny, Slovensko podporilo Zákon o malých podnikoch (Small business act, ďalej len SBA), ktorý v decembri 2008 prijala Rada Európy, cieľom ktorého je podpora úspešného fungovania MSP v trhovom prostredí. Jeden zo základných bodov uvedeného Zákona predpokladá vypracovanie smernice o oneskorených platbách, ktorá by stanovila maximálnu lehotu splatnosti záväzkov voči malým a stredným podnikom na 30 dní. Práve kvalita právnych noriem je považovaná za základný a rozhodujúci predpoklad pre efektívne uplatňovanie práv a povinností účastníkov právnych vzťahov a tým aj pre skvalitňovanie podnikateľského prostredia SR.

LITERATÚRA:

- [1] Róbert Kičina: Dopady svetovej finančnej krízy na podnikateľské prostredie v SR, Bratislava 2009. Dostupný z: http://www.stavebne-forum.sk/events2009/prezentacie/0120_kicina.pdf
- [2] Томпсон А.А., Стрикленд А.Дж. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии: Учебник для вузов / Пер. с англ. - М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998, 576 с.
- [3] Doing Business 2010: Dostupný z: <http://www.doingbusiness.org>
- [4] The Global Competitiveness Report 2009-2010, Dostupný z: <http://www.weforum.org>
- [5] The world competitiveness scoreboard 2009. Dostupný z: <http://www.imd.ch/research/publications/wcy/upload/scoreboard.pdf>
- [6] CPI (Corruption Perceptions Index) – Index vnímania korupcie. Dostupný z: <http://transparency.sk>
- [7] Ranking the Countries. Dostupný z: <http://www.heritage.org/index/>
- [8] Podnikateľská aliancia Slovenska. Dostupný z: <http://www.alianciapas.sk>
- [9] Správa o stave podnikateľského prostredia v Slovenskej republike s návrhmi na jeho zlepšovanie, č. mat. UV-38845/2009. Dostupný z: <http://www.rokovania.sk>
- [10] Správa o stave malého a stredného podnikania v roku 2008, Bratislava, 2009. Dostupný z: http://www.nadsme.sk/mediafiles/Publikacie/Stav_MSP_2008.pdf
- [11] Nález Ústavného súdu SR sp. zn. PL. ÚS 15/03 z 11. februára 2004
- [12] Nález Ústavného súdu SR sp. zn. PL. ÚS 6/04 z 19. októbra 2004
- [13] Rozhodnutie ESLP vo veci Sunday Times v. Anglicko z 26. apríla 1979, séria A. č. 30
- [14] Správa o stave slovenskej justície z pohľadu vymožitelnosti práva a plynulosti súdneho konania k 31. 12. 2006. Dostupný z: <http://www.justice.gov.sk/dwn/h0/sss07.pdf>

Príspevok je výstupom riešenia projektu VEGA č. 1/0447/10 „Vytvorenie architektúry vybraných kľúčových faktorov výkonnosti výrobných podnikov pre trvalo udržateľný rozvoj z aspektu príčin a minimalizácie dopadov hospodárskej krízy“.

Autori:

doc. Ing. Irina Bondareva, CSc.

Oddelenie manažmentu chemických a potravinárskych technológií ÚM STU

Radlinského 9, 812 37 Bratislava

Tel.: +421-905 410 952,

e-mail: irina.bondareva@stuba.sk

JUDr. Rudolf Stejskal

Oddelenie manažmentu chemických a potravinárskych technológií ÚM STU

Radlinského 9, 812 37 Bratislava

Tel.: +421-918 669 142,

e-mail: rudolf.stejskal@stuba.sk

Recenzenti:

Doc. PhDr. Iveta Šimberová, PhD.

Ing. Ľudovít Kocián

VLIV OCEŇOVÁNÍ HMOTNÉHO MAJETKU NA ZOBRAZENÍ EKONOMICKÉ SITUACE PODNIKU

VALUATION OF TANGIBLE ASSETS AND IMPLICATIONS OF ECONOMIC SITUATION OF ENTERPRISE

Anna Fedorová, Lenka Zemánková

Abstract:

The contribution deals with the information requirements of users of financial statements and an assessment of how these requirements affected the valuation of tangible assets.

Abstrakt:

Příspěvek se zabývá problematikou informačních požadavků uživatelů účetní závěrky a posouzením toho, jak jsou tyto požadavky ovlivněny způsobem oceňování hmotného majetku.

Key words: *Users of accounting information, Information needs of users of financial statements, Going concern, Monetary firm capacity, Valuation of tangible assets in the real cost*

Klíčová slova: *Uživatelé účetních informací, Informační potřeby uživatelů účetní závěrky, Going concern, Naturální kapacita podniku, Oceňování hmotného majetku ve skutečných pořizovacích cenách*

1 ÚVOD

Integrační a z nich vyplývající harmonizační procesy ve společnosti zasáhly i účetnictví. České účetnictví je Evropskou unií ovlivněno v mnoha směrech. Především v tom, že se poněkud změnilo zaměření regulace účetnictví všech českých účetních jednotek - v souladu s Evropou se orientuje především na výstupy z účetnictví.

Je to důsledek aplikace dvou základních dokumentů, vztahujících se k účetnictví podniků: Čtvrté směrnice Rady ze dne 25. července 1978 (78/660/EHS) a Mezinárodních standardů účetního výkaznictví, uplatňovaných podle Nařízení Evropského parlamentu a Rady č.1606/2002. [15]

2 URČENÍ INFORMACÍ Z ÚČETNÍ ZÁVĚRKY

Harmonizační opatření v účetnictví evropského regionu jsou od počátku orientována na výstupy z účetnictví – na účetní závěrku. V obou zmíněných dokumentech je proklamováno to, že poskytované účetní informace jsou určeny *pro externí uživatele*.

Tento záměr je jednoznačně vyjádřen v Koncepční rámci IAS a znovu formulován v IAS 1 *Prezentace účetní závěrky*: Obecné účetní závěrky jsou takové účetní závěrky, jež splňují požadavky uživatelů, kteří nemají pravomoc požadovat sestavy šité na míru svým konkrétním potřebám informací. [16]

Koncepční rámec vymezuje také uživatele účetních informací a jejich informační potřeby. Hlavními uživateli výstupů z účetnictví jsou:

- investoři,
- zaměstnanci,
- poskytovatelé výpůjčního kapitálu,
- dodavatelé a jiní obchodní věřitelé,
- zákazníci,
- vlády a jejich orgány a
- veřejnost.

Ve výčtu uživatelů informací účetní závěrky není uváděn management podniku, s odvoláním na to, že vedení podniku má k dispozici podrobnější účetní informace, než ty, které poskytuje účetní závěrka. O managementu podniku jako o uživateli informačních výstupů z účetnictví je potřebné uvažovat proto, že:

1. management potřebuje souhrnný obraz o finanční pozici podniku, o jejích změnách a výkonnosti podniku,
2. detailnější účetní informace by měly mít společný informační základ jako výstupy, které jsou uváděny v účetní závěrce, jinak by účetnictví pozbývalo pro podniky význam.

Čtvrtá směrnice Rady ze dne 25. července 1978 (78/660/EHS) zdůvodňuje potřebu koordinace předpisů o struktuře a obsahu ročních účetních závěrek mimo jiné požadavkem ochrany společníků a třetích osob. Třetí osoby nejsou ve směrnici definovány, naopak je zdůrazněna nutnost koordinace metod oceňování aktiv a pasiv, aby byla zaručena srovnatelnost a rovnocennost poskytovaných informací (78/660/EHS).

České předpisy pro účetnictví nedefinují uživatele účetních informací. Dá se odvodit, že splněním povinnosti zakotvit Čtvrtou směrnicí Rady (78/660/EHS) do české národní úpravy účetnictví byl naplněn její obsah i v této části, a že tedy i pro účetní závěrky českých subjektů, které nespádají pod povinnost použít pro sestavení účetní závěrky Mezinárodní účetní standardy upravené právem Evropského společenství, platí, že jsou určeny pro třetí osoby.

3 INFORMAČNÍ POTŘEBY UŽIVATELŮ ÚČETNÍ ZÁVĚRKY

Výchozí otázkou pro posuzování relevantnosti výstupů z účetnictví jsou informační požadavky jednotlivých uživatelů účetních informací. Dají se odvodit z jejich vztahu k podniku a z toho vyplývajících zájmů a rozhodovací procesů, pro které hledají odpovídající informace.

Přehled publikovaných výzkumů v této oblasti provedl Pierce a O'Dea (2003). Ve své publikaci mimo jiné uvádí, že první se podobnou tematikou zabýval Simon a kol. (1954) tématem jeho publikace bylo využití účetních informací uživateli – manažery. Zjistil, že význam účetních informací pro manažery je prominentní. Siegel a Sorensen (1999) se zabývali vztahem obchodních partnerů k účetním informacím. Další studie se zaměřily na vnímání informací uživateli jako východisko účinnosti informačních systémů, např. ve studii Lucas (1975), Olson a Ives (1981), Salaway (1987), Green (1989) a Robey (1992). [10]

Studii o důležitosti účetních informací pro některé externí subjekty, kterou provedli Chang, Most a Brain (1983). Výsledky jsou shrnuty v tab. č.1, ve které je uvedeno vyhodnocení dotazníků, zaslaných třem skupinám uživatelů různých zdrojů informací ve třech zemích – USA, Velké Británii a na Novém Zélandu. Individuálním a institucionálním investorům a finančním analytikům byla položena otázka, jakou důležitost přikládají při svých investičních rozhodováních jednotlivým informačním zdrojům. Stupnice pro ohodnocení významnosti jednotlivých informačních zdrojů byla stanovena v rozpětí 1 – 10 sestupně.

Tab. č. 1: Hodnocení významnosti informačních zdrojů individuálními investory, institucionálními investory a finančními analytiky z USA, Velké Británie a na Novém Zélandu

Zdroj informací	Individuální investoři			Institucionální investoři			Finanční analytici		
	US	VB	NZ	US	VB	NZ	US	VB	NZ
výroční zprávy společnosti	1	3	3	1	1	2	1	2	1
průběžné výsledky společnosti	-	-	-	-	-	-	4	4	2
rady burzovních makléřů	4	2	2	4	2	1	-	-	-
poradenské služby	3	5	5	2	5	3	5	8	8
noviny a časopisy	2	1	1	3	4	5	8	5	7
hlášení zástupců	5	4	4	5	3	4	7	7	6
podnikový tisk	-	-	-	-	-	-	6	6	4
prospekty	-	-	-	-	-	-	2	3	5
kommunikace s ved.pracovníky	-	-	-	-	-	-	3	1	3
rady přátel	6	6	6	6	6	6	-	-	-
informace "z druhé ruky"	7	7	7	7	7	7	-	-	-

(Zdroj: Foster, 1986)

Tabulka č.1 potvrzuje mimořádnou důležitost, kterou přisuzují určité subjekty - investoři a analytici účetním informacím, obsaženým ve výročních zprávách. Je zajímavé, že při provedení tohoto výzkumu nebyly průběžné výsledky společností považovány za informace, které jsou pro tyto subjekty významné. Chování a reakce investorů na burze v současné době naopak svědčí o důležitosti průběžných informací společnosti. Význam výstupů z účetnictví jako informačního zdroje se tím nesnižuje, protože průběžné výsledky společnosti k nim také patří.

Uživatelé účetních informací a jejich informačními potřebami se zabývá téměř každá publikace z oblasti účetnictví. Výčet uživatelů účetních informací a jejich informačních potřeb se v základních rysech shoduje a není v rozporu s koncepčním schématem IAS. [1], [6]

Podrobněji specifikované informace požadované uživateli a širší záběr uživatelů, než je obvyklé v účetních rámcích i v literatuře uvádí Černá [2] s odvoláním na studii provedenou Helfertem. Uživatelé požadované informace mají v této studii velmi široký záběr: některé pocházejí z jiných zdrojů než účetních, např. efektivnost lidských zdrojů a některé informace jsou z účetních zdrojů vypočtené.

Poznatky, sumarizované v tab.č.2 nejsou v rozporu s poznatky jiných autorů a to v tom, že:

- 1) informační potřeby jednotlivých uživatelů nejsou shodné,
- 2) potřeby jednotlivých uživatelů jsou i protikladné,
- 3) společný je zájem všech uživatelů o informace o budoucím rozvoji a stabilitě podniku. Jsou to informace, vztahující se k budoucnosti podniku, možnosti podniku pokračovat v činnosti – going concern.

Tab. č.2: Prioritní potřeby uživatelů účetních výkazů (Zdroj: upraveno autorkami dle [2])

	provozní zisk	zisková marže	provozní náklady	vztah tržby/náklady	ukazatele aktivity	obrat aktiv	obrat zásob	řízení pracovního kapitálu	struktura závazků	struktura pohledávek	efektivnost lidských zdrojů	výnosnost aktiv	výnosnost VK	výnosnost investic	rentabilita	rentabilita VK	čistý zisk	zhodnocení ceny akcie	celkový výnos akcionářů (společníků)	dividenda / akcii	dividendový výnos	výplata nebo zadržení zisku	dividendy ve vztahu k aktivům	cena akcie / výnos akcie	vztah tržní a účetní hodnoty akcie	likvidita	dluh / aktiva	dluh / VK	dluh / ZK	úrokové krytí	režijní krytí	analýza CF	současná a budoucí hodnota podniku	budoucí rozvoj podniku	stabilita
manažeři	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x												x	x	x	x	x		x	x	x	x
vlastníci (investoři současní)															x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x							x	x	x
investoři potenciální															x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x							x	x	x
dodavatelé		x													x											x								x	x
odběratelé		x																																x	x
konkurence	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
zaměstnanci	x	x	x	x							x				x		x									x								x	x
banky aj. věřitelé	x	x	x	x	x	x	x	x	x		x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
stát	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
analytici, daň. poradci, účetní	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
burzovní makléři	x	x	x	x								x	x	x	x	x	x	x	x	x		x	x	x	x	x	x	x					x	x	x
veřejnost	x																																	x	x
univerzity	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x

4 GOING CONCERN

Going concern (v české terminologii nepřetržité pokračování v činnosti účetní jednotky) je uveden v obou dokumentech pro regulaci účetnictví v Evropské unii jako předpoklad, na kterém je postaveno zpracování účetní závěrky.

V IAS/IFRS je obsažen v části standardu IAS 1 při pojednání o účetních pravidlech a jejich pojetí je vymezeno ve dvou odstavcích: vedení podniku posuzuje schopnost podniku pokračovat v trvání při přípravě účetní závěrky a bere při tom v úvahu všechny dostupné informace o nejbližší budoucnosti a současném stavu podniku. Dosavadní ziskovost a pohotový přístup k finančním zdrojům se považuje za dostatečné zdůvodnění přijatelnosti předpokladu nepřetržitého trvání podniku. Nejistoty, které by mohly ohrozit nepřetržité trvání podniku má vedení podniku zveřejnit spolu se základnou, na které je účetní závěrka připravena.

Důležité je i to, že předpoklad going concern posuzuje vedení podniku nejen z ekonomické kondice podniku, ale i z vnějších vlivů a jejich dopadů na podnik.

Ve čtvrté direktivě je termín going concern zmíněn v oddílu 7 – Pravidla ocenění jako jedna z obecných zásad a předpokladů, na kterém je ocenění majetku a závazků v účetní závěrce postaveno. V tomto dokumentu není termín nepřetržitého pokračování v činnosti vymezen

V českém účetnictví je předpoklad nepřetržitého pokračování v činnosti uveden v zákoně č.563/1991Sb., o účetnictví v §7 odst. (3) ve smyslu znalosti vedení podniku o tom, že nenastala žádná okolnost, která by omezovala nebo zabraňovala v jeho činnosti v dohledné budoucnosti. Pokud by předpoklad nepřetržitého pokračování v činnosti nebyl naplněn, pak podnik použije odpovídající účetní metody k zobrazení této skutečnosti a informuje o nich v příloze k účetní závěrky. [17]

Pokud je účetní závěrka zpracována a postavena na předpokladu nepřetržitého pokračování podniku v činnosti, pak by ***z údajů účetní závěrky měla být schopnost pokračovat v činnosti nejen čitelná, ale mělo by být i možné posoudit, jak úspěšné pokračování bude.***

5 NATURÁLNÍ KAPACITA PODNIKU JAKO PODMÍNKA POKRAČOVÁNÍ V ČINNOSTI

Jedním z předpokladů úspěšného pokračování v činnosti podniku je jeho majetek, jehož velikost, struktura a změny jsou objektem účetního sledování a vykazování. Dvojitý pohled na majetek, fundamentálně zabudovaný do účetnictví, vede k dvojímu pohledu na majetkovou podstatu podniku:

1. z hlediska *prostředků (majetku), investovaných do podniku vlastníky*. Vložené prostředky jsou reprezentovány vloženým základním kapitálem a jejich vývoj je doprovázen dalšími složkami vlastního kapitálu, které zůstaly v podniku akumulovány. Vlastní kapitál je v tomto pojetí vymezen jako reziduální veličina rozdílu mezi aktivy podniku a jeho závazky. Celková výše vlastního kapitálu podniku vyjadřuje úroveň reprodukce prostředků, vložených do podniku. Uchování podstaty vložených prostředků se posuzuje podle vývoje vlastního kapitálu. Pokud je vlastní kapitál na konci účetního období vyšší než na jeho začátku, pak podnik indikuje, že prostředky, vložené do podniku, byly zhodnoceny.
2. z hlediska *produkční schopnosti podniku*, kterou lze vyjádřit např. schopností vyrobit na konci účetního období stejný objem produkce jako na začátku účetního období. Měří se hodnotou čistých aktiv za účetní období, které jsou věčným předpokladem

možného pokračování v podnikání. Objem čistých aktiv jako charakteristika produkční, kapacitní majetkové podstaty podniku je výpočtově stejná veličina jako výše vlastního kapitálu, ale obsahově je odlišná. Vyjadřuje naturální, věcnou stránku předpokladů pro naplnění podnikatelských aktivit účetní jednotky. Jsou to předpoklady pro pokračování v činnosti samotné účetní jednotky, na první pohled bez požadavků vlastníků a jiných subjektů. Přijetí produkční majetkové podstaty jako předpokladu reprodukce podniku v budoucnosti má dopad na chápání výnosnosti podniku: ekonomický prospěch, který podnik dosahuje, slouží nejdříve k tomu, aby byly hodnotově nahrazeny spotřebované nebo opotřebované majetkové položky (a samozřejmě i jiné spotřebované zdroje). Teprve přebytek nad touto úhradou hodnoty lze považovat za zisk. Zisk se dosáhne až po reprodukci vlastního kapitálu, měřeného naturální kapacitou podniku.

Při kvantifikaci majetkové podstaty při naturálním pojetí vzniká řada problémů. Paradoxně je velkou potíží použití peněžních jednotek. Peněžní jednotky pravidelně mění během účetního období svou kupní sílu a tím ovlivňují hodnotové vyjádření majetku.

Z porovnání obou způsobů posuzování charakteristik podniku jako předpokladů pro nepřetržité pokračování v činnosti podniku vyplývají následující poznatky.

1. Finanční pojetí majetkové podstaty podniku je pojetí, uspokojující pouze některé informační potřeby části subjektů, především vlastníků, protože vyjadřuje úroveň zhodnocení jimi vložených prostředků do podnikání.
2. Mimo další i ti, kteří hledají zhodnocení vlastních prostředků, vložených do podniku mají zájem na jeho další úspěšné existenci. Tu ovšem nezajišťují spotřebované, v minulosti vložené prostředky, ale naturální kapacita současných majetkových položek podniku. V zachování naturální majetkové podstaty se spojují předpoklady pro dlouhodobou existenci podniku a její úspěšnost, což jsou zájmy vlastníků i „podniku“.

Proto by výstupy z účetnictví měly poskytovat informace o úrovni zachování majetkové naturální podstaty podniku.

6 ZOBRAZENÍ NATURÁLNÍ KAPACITY PODNIKU

Zobrazení výše čistých aktiv podniku na konci účetního období a jeho porovnání se stavem na začátku účetního období je samozřejmě prováděno v peněžních jednotkách. Pokud odhlédneme od problémů, které způsobuje změna kupní síly peněžní jednotky, pak vyjádření stavu čistých aktiv závisí na způsobu oceňování majetkových položek.

Způsoby oceňování majetku a jejich dopady na vyjádření naturální kapacity podniku jsou v odborné literatuře podrobně popsány. [6], [3]

Z argumentů vyplývá, že pro zobrazení úrovně majetkové podstaty podniku jako jeho produkční kapacity je vhodné ocenění v běžných reprodukčních pořizovacích cenách. Je také známo, že transformace skutečných pořizovacích cen hmotného majetku na reprodukční pořizovací ceny přináší problémy, přesto argumenty proti používání skutečných pořizovacích cen jsou velmi silné.

V regulačním rámci českého účetnictví je oceňování hmotného movitého majetku k rozvahovému dni stanoveno na bázi skutečných pořizovacích cen, které jsou v případě přechodného nebo trvalého snížení hodnoty majetku modifikovány. Kategorie opravných položek k movitému majetku se používá v případě přechodného snížení majetku. Na trvalé snížení hodnoty majetku, zjištěné k rozvahovému dni se reaguje změnou odpisů. Těmito

postupy se uplatňuje v účetnictví zásada opatrnosti a vnáší se do účetního zobrazení majetku změny, snižující hodnotu majetku k rozvahovému dni.

Reakce na snížení hodnoty majetku neřeší změny ocenění, které nastávají u většiny majetkových položek z důvodu růstu cen a změny kupní síly peněz. Česká úprava účetnictví vysloveně zakazuje „přecenění majetku“, což znamená, že ocenění hmotného majetku zůstává k rozvahovému dni i v inflačním prostředí na úrovni skutečných pořizovacích cen.

Uživatelé účetních výkazů dostávají v takové situaci informace, které:

1. zkreslují produkční kapacitu podniku, která je výchozí základnou pro posuzování schopnosti podniku pokračovat v podnikatelských aktivitách. Produkční kapacita může být vykázána v nižší úrovni, než odpovídá aktuální situaci,
2. zkreslují výsledek hospodaření, konstruovaný na bázi porovnání nákladů a výnosů. Výsledek hospodaření je v důsledku nižších částek odpisů a spotřeby zásob, odvozených ze skutečných pořizovacích cen vykázan za jinak nezměněných podmínek ve vyšším objemu.

Ve vzájemné souvislosti dávají obě kategorie rozporné informace o podniku: podhodnocují východiska pro posuzování jeho budoucí produkční kapacity a nadhodnocují jeho dosaženou výkonnost v běžném období.

Pro budoucí vývoj podniku je nežádoucím doprovodným jevem skutečnost, že vykázaný výsledek hospodaření je východiskem pro přiznání dividend v akciové společnosti nebo podílů na zisku ve společnosti s ručením omezeným. Zákon č. 513/1991Sb., obchodní zákoník sice v § 178, 123 a 65 zpřísňuje podmínky vyplácení podílů na zisku společnosti tak, že částka určená k vyplácení podílů na zisku nesmí být vyšší, než hospodářský výsledek vykázaný v účetní závěrce, snížený o povinný příděl do rezervního fondu a o neuhrazenou ztrátu minulých let, zvýšený o nerozdělený zisk minulých let a fondy vytvořené ze zisku, které může podnik použít podle svého volného uvážení. Další podmínkou pro rozdělování zisku vlastníkům je odepsání zřizovacích výdajů, nebo existence zdrojů, vyšších než jsou zřizovací výdaje.

Všechny dodatečné podmínky jsou odvozeny od výsledku hospodaření, který je vykázaný v účetní závěrce a je poznamenán výše uvedenými nedostatky. Přes regulační podmínky k vyplácení podílů na zisku platí, že účast vlastníků na výsledcích je vyšší, než by bylo vhodné pro zachování naturální kapacity podniku. Skutečným odlivem peněžních prostředků se proces podlamování naturální majetkové podstaty zesiluje a ve svém souhrnu způsobuje erozi majetkové podstaty podniku.

7 ZÁVĚRY

Do regulačního rámce českého účetnictví byl převzat předpoklad zobrazení účetní jednotky z pohledu jejího dalšího pokračování v činnosti. Toto hledisko je důležité pro všechny uživatele účetních informací. Je však aplikováno pouze jako formální předpoklad, protože nebyly přijaty odpovídající podmínky v pravidlech pro sestavení účetní závěrky, konkrétně v oblasti oceňování hmotného majetku.

Praktická východiska ze situace, kdy účetní závěrka neposkytuje relevantní informace pro její uživatele, mohou být buď:

- fundamentální, což vyžaduje opustit oceňování hmotného majetku ve skutečných pořizovacích cenách. Tím se rozšíří vypovídací schopnost účetních výkazů a zajistí se informační potřeby všech jejich uživatelů, nebo
- dílčí, částečně zabraňující erozi majetkové podstaty podniku. Je proveditelná další korekcí účasti majitelů podniku na výsledcích hospodaření. Korekcí by bylo

možné uplatniť alespoň vliv změny kupní síly peněžních prostředků na výsledek hospodaření, který vstupuje do rozhodování o účasti vlastníků na dosaženém zisku.

LITERATÚRA

- [1] BERNSTEIN, L.A., WILD, J.J. Analysis of Financial Statements. 5th ed., New York: McGraw-Hill, 2005. ISBN 0-07-094504-7.
- [2] ČERNÁ, A. a kol. Finanční analýza. 1. vyd. Praha: Bankovní institut, 1997. 293 s. ISBN 8072650173.
- [3] FIREŠ, B., ZELENKA, V. Oceňování aktiv a dluhů v účetnictví. 2.vyd. Praha: Management Press, 1997. ISBN 80-85943-24-7.
- [4] GREEN, G.I., . Perceived importance of system analyst's job skills, roles and non-salary incentives. *MIS Quarterly*, 1989. 115 -133.
- [5] HELFERT, E.A. Techniques of Financial Analysis. New York: Irwin, 1994. 457 s.
- [6] JANHUBA, M. Základy teorie účetnictví. 2.vyd. Praha: Nakladatelství Oeconomica, 2007. ISBN 978-80-245-1268-6.
- [7] LUCAS, H.C. Jr, Behavioral factors in system implementation. In: Schultz, R.L., Slevin, D.P. (Eds.), New York: Implementing Operations Research, Management Science, American Elsevier, 1975.
- [8] MAŘÍK, M., MAŘÍKOVÁ, P. Moderní metody hodnocení výkonnosti a oceňování podniku. 2.vyd. Praha: Ekopress, s.r.o., 2005. ISBN 80-86119-61-X.
- [9] OLSON, M., IVES, B., User involvement in system design: an empirical test of alternative approaches. *Information and Management* 4, 1981. 183 - 195.
- [10] PIERCE, B., O'DEA, T. Management accounting information and the needs of managers. Perceptions of managers and accountants compared. *The British Accounting Review* 35 (2003) 257–290s.
- [11] ROBEY, D., User attitudes and management information system use. *Academy of Management Journal* 22, 1979. 527 – 538s.
- [12] SALAWAY, G., An organizational learning approach to information systems development. *MIS Quarterly* 2, 1987. 245 – 264s.
- [13] SIEGEL, G., SORENSEN, J.E., Counting More, Counting Less. The 1999 Practice Analysis of Management. Accounting, Institute of Management Accountants, Montvale, NJ. 1999.
- [14] SIMON, H.A., GUETZKOW, H., KOZMETSKEY, G., TYNDALL, G., Centralization v. Decentralization in Organizing the Controller's Department. New York: *The Controllershship Foundation*, 1954.
- [15] Nařízení Evropského parlamentu a Rady č.1606/2002 dostupné na <http://eur-lex.europa.eu>
- [16] IAS/IFRS dostupné na www.iasb.org
- [17] Zákon č.563/1991Sb., o účetnictví

Autor:

Doc. Ing. Anna Fedorová, CSc.

VUT v Brně, fakulta podnikatelská

Kolejní 2906/4, Brno

Tel.: +420 54114 2689

e-mail: fedorova@fbm.vutbr.cz

Autor:

Ing. Lenka Zemánková

VUT v Brně, fakulta podnikatelská

Kolejní 2906/4, Brno

Tel.: +420 54114 2379

e-mail: zemankova@fbm.vutbr.cz

Recenzenti:

Doc. Ing. Zdeněk Sadovský, CSc.

Ing. Martin Slezák

PROBLEMATIKA DAŇOVÝCH ÚNIKŮ V ČESKÉ REPUBLICE

PROBLEM OF TAX FLIGHTS IN THE CZECH REPUBLIC

Aleš Hes, Ivana Hesová, Eva Neuwirthová

Abstract:

Customs and tax avoidances are a big problem. For the community is it very difficult to battle. It is not only a negative social phenomenon. Because of tax fakery within the consumer law in the field of mineral oils and customs fakery in the field of textile goods and shoes from Asia on tax territory of Czech Republic there are considerable effects on mandatory revenues of state budget in the field of consumer tax where the main objective is the avoidance of tax payment. Pieces of knowledge introduced in this paper resulted from solution of an institutional research intention MSM 6046070906 „Economics of resources of Czech agriculture and their efficient use in frame of multifunctional agri-food systems“ in Czech University of Life Sciences Prague.

Abstrakt:

Celní a daňové úniky jsou velkým problémem, se kterými se společnost velmi těžko potýká a s nimi bojuje. V této souvislosti nejde jenom o negativní společenský jev, ale zároveň o to, že následkem páchaní daňových podvodů v rámci portfolia např. spotřebních daní v oblasti minerálních olejů a celních podvodů v oblastech textilního zboží a obuvi původem z Asie na daňové území České republiky, dochází ke snížení mandatorních příjmů státního rozpočtu v oblasti nepřímých daní, kde je hlavním problémem nepřiznání a neodvedení daně. Poznatky uváděné v příspěvku vyplynuly z řešení IVZ MSM 6046070906 "Ekonomika zdrojů českého zemědělství a jejich efektivní využívání v rámci multifunkčních zemědělskopotravinářských systémů" na České zemědělské univerzitě v Praze.

Key words: tax, consumer tax, customs duty, customs service, tax avoidance

Klíčová slova: daň, spotřební daň, clo, celní správa, daňový únik.

1 ÚVOD

Vstup České republiky do Evropské unie /EU/ přinesl zásadní změnu při provádění zahraničně obchodní činnosti, a to dvojí právní úpravou zahraničně obchodní činnosti, co do její regulace státem a jeho orgány. Pokud se jedná o zahraniční obchod, realizovaný mezi subjekty a bydlištěm v jednotlivých členských státech Evropské unie, stát ani orgány Evropské unie do obchodu nezasahují, nezasahují do žádných obchodních operací, protože celý obchod je veden podle zásady volného pohybu zboží. Evropská unie disponuje velkým vnitřním trhem /celní a hospodářskou unií/ a přístup na jeho trhy má značný obchodní význam pro mnoho třetích zemí. Ekonomická prosperita členských států je proto odkázaná jak na ochranu svého trhu, tak na své prosazení na světových trzích a její konkurenceschopnosti v mezinárodním obchodě. Společný (vnitřní) trh a obchod mezi členskými státy EU není považován za zahraniční obchod, ale za přesun zboží na vnitřním trhu. Vnitřní trh Evropské unie je tvořen územím všech členských států. Účelem vytvoření tohoto trhu bylo a je dát vzniknout prostoru, ve kterém platí čtyři základní svobody, a to volný pohyb zboží, osob, služeb a kapitálu. Volný pohyb zboží je základním předpokladem pro fungování vnitřního

trhu Evropské unie. Odlišná je však situace, kdy obchodně právní vztahy vznikají mezi subjekty s bydlištěm, se sídlem nebo usazenými v Evropské unii a subjekty ze třetích zemí. Na tyto obchodně právní vztahy jsou uplatňována obchodně politická opatření Evropské unie a při dovozu a vývozu zboží jsou uplatňovány celní předpisy Evropské unie. Vyvážené či dovážené zboží podléhá dohledu celních orgánů.

Přestože zahraničně obchodní činnost není tedy doménou jednotlivých členských států a jeho orgánů, ale naopak, je doménou soukromě právních subjektů. Její realizace je možná však na základě příslušných smluvních vztahů, které v této oblasti vznikají. Konečný dovoz nebo vývoz zboží, dodání nebo pořízení zboží v případě intrakomunitárních dodávek zboží, to vše jsou již realizační důsledky těchto smluvních vztahů. Ani vznik, ani změny a ani zánik smluvních vztahů nejsou postaveny na nahodilých úkonech účastníků smluv, ale jsou přesně regulovány pravidly, která platí pro vznik smlouvy, pro změny ve smluvních vztazích i pro zánik smluvního vztahu. Každý stát v EU má základní právní úpravu této oblasti stanovenou normami občanského nebo obchodního práva, která je v synergii s právní úpravou společného vnitřního trhu EU.

Naší konzumní společností je neustále kladen důraz na způsob, jakým jednotlivci dosahují nabytí a zhodnocení majetku. Od povědomí ziskuchtivých jedinců je nedaleko k myšlence, že nerespektováním zákona lze rychleji a snáze dosáhnout zisku. V této souvislosti narážíme na další negativní jev – korupci, která jde ruku v ruce s obcházením zákona. Bohužel tyto jevy mnohdy vytvářejí obecné veřejnosti obraz, který klamně zrcadlí představu, že jen nekalým jednáním lze zisku dosáhnout. Zde je nutno zdůraznit, že vytvořením a udržením prostředí a společnosti, které zákony a zákonné normy respektuje, bude nastolen ideální stav pro omezení daňových úniků a následným zhodnocením daňových výnosů v potřebných oblastech národního hospodářství.

2 CÍL A METODIKA

Daňové úniky zahrnují aktivity, které vedou ke snížení daňové povinnosti a zároveň porušují, ať vědomě či nevědomě, předpisy upravující daňovou oblast. Lze očekávat, že v oblasti porušování celních a daňových předpisů budou i nadále pokračovat trendy porušování předpisů v různých oblastech správy cel a daní. V oblasti spotřebních daní jde zejména o porušování předpisů při zacházení s vybranými výrobky podléhajícími spotřebním daním (především minerální oleje, cigarety, tabákové výrobky, líh a alkoholické nápoje), dále v oblasti daně z přidané hodnoty, kde hrozí velmi vysoké daňové úniky předkládáním nepravdivých deklarací. Z tohoto důvodu a právě proto, že tato trestná činnost je stále více páchána vysoce organizovanými skupinami pachatelů, je její odhalování a dokumentování stále složitější. Cílem článku je poznat a analyzovat podmínky, za kterých jsou celní a daňové úniky realizovány. Jen dokonalým a co nejpřesnějším poznáním celního a daňového prostředí mohou správci daně úniky zjišťovat a odstraňovat. Zjišťování proběhlo metodami deskriptivními, komparativními, analytickými a dedukčními.

3 VÝSLEDKY A DISKUSE

Význam daňové kontroly

Daňová kontrola představuje důležitou součást daňové politiky státu. Jejím cílem je zjištění a prověření daňového základu a všech skutečností, které jsou rozhodné pro správné stanovení daňové povinnosti. Je důležitým nástrojem, který přispívá k odhalení daňových podvodů a k jejich následnému postihu. Při daňové kontrole pracovník správce daně zjišťuje nebo

prověřuje základ daně nebo jiné okolnosti rozhodné pro správné stanovení daně. Daňová kontrola je oblastí poměrně složitou a při jejím provádění často dochází ke konfliktním situacím. Na straně státu stojí správce daně, který jako zástupce státu má zájem o naplnění státního rozpočtu, na druhé straně se nachází poplatník, který má za povinnost přiznat svoje obchodní aktivity a z těchto zaplatit daň. Cílem daňové kontroly je zjištění a prověření daňového základu a všech skutečností, které jsou rozhodné pro správné stanovení daňové povinnosti.

Správa spotřebních daní nezahrnuje pouze vyměření a vybrání daně, ale mj. také kontrolu správnosti údajů v podávaných daňových přiznáních nebo zjišťování daňového základu v případě nepodání daňového přiznání a případné doměření spotřební daně. Z koncepčního hlediska celní správa přizpůsobila správu spotřebních daní systému územních finančních orgánů. Územní finanční orgány mají oddělenou vlastní správu daní od provádění kontroly, což může působit jako nezávislá vnitřní kontrola, která poukáže nejen na odchylky při vyměřování a vybírání spotřebních daní, ale i na případné chyby ze strany konkrétního pracovníka správce daně, spravující daňovou povinnost konkrétního plátce daně. Zřejmě po vzoru územních finančních orgánů i celní správa oddělila vlastní správu spotřební daně od výkonu kontrolní činnosti v této oblasti. Vlastní správa spotřební daně je nyní svěřena podle platného Organizačního řádu Celní správy České republiky Oddělení 024 celního úřadu a provádění daňových kontrol je svěřeno Oddělení 031 celního úřadu.

Kontrola po propuštění zboží do ČR a EU

Legislativní úprava následných kontrol, resp. kontrol po propuštění zboží je stanovena v § 127 zákona 13/1993 Sb. celního zákona v platném znění (dále jen „celní zákon“). Toto ustanovení bylo formálně upraveno a přibyl nadřazený předpis, kterým je Nařízení Rady (EHS) č. 2913/92, kterým se vydává Celní kodex Společenství (dále jen „Celní kodex“), konkrétně článek 78. Tento článek velmi jednoduše a krátce řeší institut následných kontrol. Národní úprava tohoto institutu není tak jednoduchá, ale je ve shodě s právem Evropské unie a potřeba její poněkud obšírnější úpravy odpovídá i stavu na některých podnikatelských tocích, kde poctivost a morálka se stále ještě nectí. Ustanovení § 127 celního zákona lze tedy použít při následné kontrole zboží ze třetích zemí obecně a speciálně u zemědělských komodit v rámci Společné zemědělské politiky Evropské unie (dále jen SZP) ve spolupráci se Státním zemědělským intervenčním fondem (dále jen SZIF). SZP se stala novým termínem v kontrolní oblasti po vstupu České republiky do Evropské unie. Její činnost je zaměřena zejména na ověření správnosti licencí a osvědčení u podnikatelských subjektů, které užívají státní subvence, jejich správné vyúčtování a využití, zejména s ohledem na zemi určení a množství deklarovaného zboží. Celní zákon stanoví, že celní orgány jsou oprávněny po propuštění zboží do navrženého celního režimu provádět následnou kontrolu, jejímž účelem je přesvědčit se o:

- správnosti vyměřeného cla, daní a poplatků,
- správnosti a úplnosti údajů uvedených v celním prohlášení,
- pravosti dokladů k němu předložených nebo připojených.

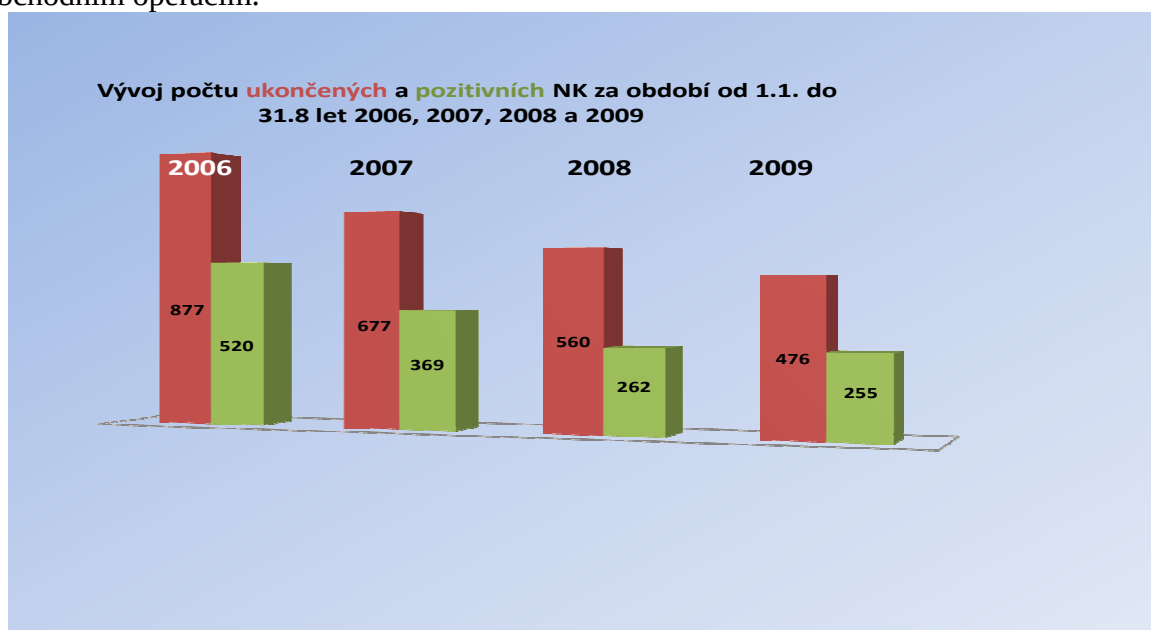
Následná kontrola se provádí kontrolou obchodních a účetních dokladů a dalších písemností vztahujících se k údajům uvedeným v příslušném celním prohlášení nebo údajů, které souvisejí s příslušnými obchodními operacemi s tímto zbožím.¹

Dokumentární kontrola, značí ověření dokladů uvedených v článku 68 Celního kodexu, kde *za účelem ověření přijatých celních prohlášení mohou celní orgány kontrolovat celní prohlášení a doklady k němu přiložené*. Celní orgány mohou požadovat, aby jim

¹ Zemlička, L.: Celní zákon a předpisy související v praxi, Praha, 2002, ANAG, str. 267.

deklarant předložil další doklady potvrzující správnost údajů uvedených v celním prohlášení. Dokumentární kontrolou je ověřována správnost údajů předloženého celního prohlášení, kterým je navrhováno propuštění zboží do celního režimu. Kontrola je především zaměřena na správnost, úplnost a platnost informací v celním prohlášení, zejména na údaje o vlastníkovi nebo příjemci, popisu zboží, hodnotě, původu, váze a množství zboží. Pokud je v rámci celního řízení vyžadováno předložení dodatečných dokladů nebo evidencí, jako např. dovozní licence nebo osvědčení o původu zboží, měla by tato být rovněž předmětem kontroly. Je třeba rozlišovat mezi kontrolou dokladů a kontrolou při potvrzování přijetí prohlášení (tzn. kontrolou validační). Validační kontrola je jednoduchá kontrola s cílem zajistit, že byl předložen správný formulář celního prohlášení, že celní deklarace je podepsána, že jsou vyplněny veškeré požadované údaje v celním prohlášení, a že na základě všech připojených dokladů je možné propustit zboží do navrženého režimu.

Celní orgány, jak je uvedeno v článku 78 Celního kodexu, jsou oprávněny provádět kontroly z úřední povinnosti, nebo na žádost deklaranta. Po propuštění zboží mohou celní orgány kontrolovat obchodní doklady a jiné údaje, které se vztahují ke konkrétním obchodním operacím.



Zdroj: Celní správa ČR, 2010

Graf č. 1 Vývoj počtu ukončených a pozitivních následných kontrol za období od 1.1.2006 do 31.8.2009

Z grafu č. 1 je patrný pozitivní trend vývoje v počtech ukončených a pozitivních následných kontrol. V každé společnosti, v moderní ekonomice je velký podíl finančních prostředků převáděn do nějaké formy daně. Zároveň je snaha poplatníků směřována k jejich minimalizaci. Existence daňových úniků souvisí s mírou zdanění. Stanovení optimální daňové hranice je velmi složitý úkol pro každou vládu, kdy ekonomická a psychologická hranice a rozsah úniků spolu souvisí.

S pojmem „daňový únik“ se setkává každý, jak v odborném, tak i laickém tisku, jeho definice není tak jednoznačná. V anglicky psaných odborných textech se rozlišuje mezi tzv. tax avoidance a tax evasion, kdy tax avoidance znamená vyhýbání se placení daní a tax evasion je daňový únik, podvod, za který může být daňový subjekt postižen. Zde závisí na posouzení, zda bylo prokázáno úmyslné překročení zákona. Některé daňové úniky bývají

spíše řešeny vyměřenou pokutou, jen menší část bývá kvalifikována jako trestný čin, kterým se zabývají orgány činné v trestním řízení.

Tabulka 1 Minimalizace daňové povinnosti

Minimalizace daňové povinnosti			
Legální	Nelegální (= daňový únik)		
Tzv. efektivní daňová optimalizace, tj. využití všech dostupných zákonných ustanovení k minimalizaci odvedení daně	Neúmyslné porušení zákona	Úmyslný únik menšího rozsahu	Daňový únik, který je kvalifikovaný jako trestný čin

Zdroj: dle Šíroký, J. a kol. *Daňové teorie – s praktickou aplikací*, Praha, C.H.Beck, 2008, str. 242.

V posledních měsících i letech se registruje v EU markantní nárůst účelového zakládání obchodních společností, spolu s četnými změnami registrace sídel a osob statutárních zástupců obchodních společností. Tyto skutečnosti ukazují na vysokou míru rizika k jednorázovému záměrnému využití s cílem nezákonného dovozu zboží, kdy ze strany daňového subjektu nebude přiznána a odvedena daň v zákonné výši (především u vybraných výrobků podle zákona o spotřební dani), případně je dováženo zboží, jehož dovoz podléhá zákazům a omezením (především obuv a textil).

Na internetu i obecně v rámci podnikatelského prostředí existují informace, za jakých podmínek lze změnit místo sídla společnosti v Praze, jakým způsobem koupit již „zaběhlou“ společnost, „zajistit“ nové jednatele, společníky, členy představenstva akciových společností, apod.

Na základě analýzy vnějších informací jsou shromážděny a analyzovány informace k formám účelové registrace a změny sídel obchodních společností, kdy cílem těchto aktivit jsou výhradně:

- utajeně zakrýt supervizi obchodních aktivit těchto společností,
- cíleně neuvést reálné daňové povinnosti ve vztahu k celním a daňovým orgánům v postavení správce daně,
- získat co nejdelší periody pravděpodobností finanční kontroly ze strany kontrolních orgánů.

Způsoby využití takto účelově založených společností jsou např.

- registrovaný plátc DPH v České republice, který je příjemcem dováženého zboží ze třetích zemí, které bylo celně projednáno mimo území České republiky v režimu 42xx, „Domácí spotřeba se souběžným propuštěním do volného oběhu u zboží, které tvoří dodávku osvobozenou od DPH do jiného členského státu“,
- držitel povolení pro opakované nebo jednorázové přijímání vybraných výrobků v režimu podmíněného osvobození od daně (§ 22 a 23 zákona o spotřební dani),
- držitel zvláštního povolení na přijímání a užívání vybraných výrobků osvobozených od daně (§ 13 zákona o spotřební dani),
- subjekt se nachází v řetězci uskutečňovaných zdanitelných plnění na území České republiky, který neodvede v rámci zdanitelného plnění daň na výstupu, případně je na tomto daňovém subjektu kumulována ztráta z obchodní transakce.

Ve všech těchto jmenovaných případech, a případech dalších, se jedná o záměrně založené subjekty, jejichž daňová povinnost je nulová nebo minimální ve vztahu k reálným a nepřiznaným obchodním transakcím, anebo ve vztahu ke správci daně jsou tyto subjekty nekontaktní.

Ze zkušeností správců daně je známo, že subjekty počítají s tím, že ve velkých městech je daňová kontrola méně předpokládána, vzhledem k vytížení pracovníků, kteří na daňovou kontrolu jsou specializovaní a z tohoto důvodu se subjekty registrují tam, kde nemají provozovnu, kde nepodnikají a spoléhají na nemožnost kontrolu provést.

Daňové ráje? Off shore podnikání.

Co znamená slovo „off shore“ a co je to daňový ráj? Tyto výrazy mohou mít pro různé lidi různé významy. Základní pojetí daňových rájů je velmi staré a konzervativní. Slovo „off shore“ má mnoho subjektivních významů. Pro olejáře může být spojeno s pobytem na vrtné plošině kdesi v Severním moři nebo v Mexickém zálivu, ale pro někoho ze světa financí to jednoduše znamená cizí zemi, která umožňuje tomu, kdo se nachází mimo tuto zemi získat pro sebe určité zvláštní finanční výhody. Pro Čecha jsou „off shore“ třeba i Spojené státy, protože v rámci Spojených států může využít jistých daňových zvýhodnění. Jinými slovy, „off shore“ je všude mimo zemi, kde sídlím.“ Přetrvává všeobecně rozšířená, ale základní záměna mezi „offshore“ podnikáním a místem, kde k „off shore“ podnikání dochází. V definici lze považovat za motiv „off shore“ podnikání přímou souvislost s tolik v řadách podnikatelů neoblíbenou reálnou daňovou povinností. Faktem je, že nejfrekventovanějším motivem „off shore“ podnikání je skutečně snaha co nejvíce zmenšit daňové zatížení. Není však motivem jediným. Základních podnětů, které k tomuto typu podnikání vedou, lze určitě hned nalézt několik.

Za nejdůležitější lze považovat:

1. Daňová optimalizace.
2. Využití výhod odlišného právního prostředí.
3. Ochrana majetku.
4. Vyhnutí se regulaci některých podnikatelských aktivit, anonymita vlastnictví.
5. Odliv nezákonně nabytého majetku mimo dosah tuzemských justičních orgánů.

Zdanění pro účely daňové optimalizace je náklad jako každý jiný. Podnikatelé v mezinárodním měřítku se v rámci snahy o maximalizaci zisku snaží logicky co nejvíce snížit své daňové zatížení. Účel odlivu nezákonně nabytého majetku mimo dosah tuzemských justičních orgánů snad ani není nutno blíže specifikovat. Jednoduchými obchodními operacemi a převody majetku lze docílit téměř absolutního zastření skutečného původu majetku, a po případné lokalizaci tohoto nezákonně nabytého majetku v zahraničí je pak téměř nad síly státních úřadů docílit vrácení tohoto majetku zpět do země, kde byl takto v rozporu s domácím právním řádem nabyt. Založení společnosti v zahraničí není samo o sobě nelegální činností, přesto lze někdy považovat přesídlení společnosti do daňového ráje jako zástěrku pro snižování daňové povinnosti. Pokud je stav pouze formálně právním a liší se od něj, může být toto považováno za porušení daňových zákonů.²

PŘÍKLADY DAŇOVÝCH PODVODŮ A ÚNIKŮ

Problematika nezákonného obchodu s dopingovými látkami

Mezi nezákonné obchody s dopingovými látkami nejčastěji patří:

- zneužívání dotací a prostředků, přidělovaných z resortu Ministerstva školství, mládeže a tělovýchovy, tzn. prostředků z veřejných rozpočtů, kdy nakládání s takto přidělenými prostředky je v rozporu s veřejným zájmem,
- nezákonný dovoz a obchodování s výrobky, jejichž prodej a distribuce nebyla povolena Státním úřadem pro kontrolu léčiv,

² Ustanovení § 2, odst. 7, zákona č. 337/1992 Sb., o správě daní a poplatků.

- nezákonný dovoz zboží ze třetích zemí a odnětí zboží celnímu dohledu,
- legalizace nezákonných výnosů z trestné činnosti a praní špinavých peněz.

Podvody spojené s krácením spotřebních daní

Spotřební daň je daní nepřímou a položkou neprůběžnou, čili nedochází tak jako u jiného druhu nepřímé daně – daně z přidané hodnoty, k vratkám a odpočtům daně na vstupu a na výstupu mezi plátcí daně. V myšlení potencionálních pachatelů daňových deliktů, jejichž cílem je samozřejmě zájem fiskální, je tedy zájem vyskladnit zboží do volného daňového oběhu v rámci následných zdanitelných plnění tak, aby navenek byla spotřební daň na vstupu uhrazena, přiznána a neuhrazena nebo nebyla přiznána vůbec.

Podvody spojené krácením daně z přidané hodnoty /DPH/

Kriminální skupiny dovážejí zboží s vysokou přidanou hodnotou jako například mobilní telefony, elektronické čipy nebo speciální strojírenské nástroje a od kupujících si nechávají zaplatit daň z přidané hodnoty, se kterou zmizí bez jejího zaplacení státu, na jehož území reálná daňová povinnost vznikla. Děje se to napříč celou Evropou. Nejedná se o příležitostné daňové podvody, ale o dobře organizované a vynalézavé gangy, známé svým zapojením do velikého zločinu. Pokud je tento stav aplikován na praxi spojenou s kontrolní činností policie nebo celní správy, tak je velmi obtížné ze strany kontrolních orgánů dojít ke konkrétnímu zdanitelnému plnění, zda je splněna daňová povinnost na dani z přidané hodnoty formou přiznání a odvedení daně na výstupu.

Přepravy zboží s odňatou daňovou povinností v jiné členské zemi EU /Evropského společenství/

Volný pohyb zboží a služeb má za následek zvýšené riziko v podobě nepřiznání a neodvedení daně z přidané hodnoty v místě dodání zboží. Tato skutečnost je aktuálním trendem, a to především díky účelovosti takto úmyslného krácení daní. Nejrizikovějším je celní režim 42, což znamená označení celního režimu „*Domáci spotřeba se souběžným propuštěním do volného oběhu u zboží, které tvoří dodávku osvobozenou od DPH do jiného členského státu*“. Příkladem celního řízení s navržením předmětného celního režimu byl v minulosti např. dovoz zboží s osvobozením od DPH prostřednictvím daňového zástupce, avšak tento institut je již z českého právního řádu vyňat. V současnosti je dostačující k propuštění zboží do režimu 42 pro příjemce na jiném daňovém území pouze „plná moc k zastupování ve věci uplatnění osvobození od DPH při celním řízení“. Primárním záměrem vzniku tohoto institutu ve formě přiznání a odvedení daně z přidané hodnoty na vstupu v místě spotřeby/rezidence konečného příjemce zboží (obligatorně plátce DPH) byla eliminace dvojího zdanění a zjednodušení procedur spojených s vratkami DPH. Režim 42 tedy umožňuje nevyměření a neodvedení DPH při celním řízení kdekoli na území Společenství, zboží je tedy propuštěno do režimu volný oběh tvořící osvobozenou dávku. Konečný příjemce zboží v pozici plátce DPH je povinen v místě své rezidence a registrace plátce DPH u místně příslušného daňového úřadu v následujícím zdaňovacím období po zdanitelném plnění na vstupu přiznat a odvést daň z přidané hodnoty. Plátce DPH je však většinou nekontaktovatelný.

„Ready-made“ společnosti

„Ready-made“ společnosti jsou takové společnosti, které jsou založeny pro další podnikání. Tyto společnosti jsou bez historie, nikdo na jejich identifikační číslo nepodnikal, neprováděl žádné obchodní aktivity a jsou založeny pro prodej dalším klientům. Společnost je zapsána v obchodním rejstříku, je připravena k prodeji, má plně splacený kapitál, nemá žádné závazky. To, jak rychle lze tuto společnost koupit odpovídá také tomu, jak rychle lze obchod

na její identifikační číslo provést. Takto jsou zakládány účelové společnosti, které „podnikají“ v komoditních oblastech, jako jsou textil, lín, minerální oleje. Téměř ve všech postupně zjišťovaných případech se jedná o záměrně vytvořené daňové subjekty, které jsou nekontaktní a nepodávají daňová přiznání. Fiskální následky této obchodně-podnikatelské činnosti jsou bohužel ve vztahu k mandatorním příjmům státu fatální. Po zjištění a identifikaci těchto případů zbývá správci daně pouze konstatování, že společnost existuje, je registrovaná, ale nekontaktní – na adrese nesídlí.

Analýza daňových úniků v oblasti minerálních olejů

V současné době jsou nejzávažnější daňové úniky, které se v praxi celních úřadů objevují, následující:

Nelegální přimíchávání komponent do hotových zdaněných PHM mimo daňový sklad. Výroba tzv. „po domácku“ výše uvedené směsi je možná a při znalostech antidektonačních charakteristik jednotlivých složek by bylo možno vyrobit pohonnou směs, která byla aplikovatelná do zážehových motorů aut nebo by ji bylo možno dále míchat do automobilového benzínu. Vzorek směsi technického benzínu s aromáty by byl lehko zjištělný jednoduchými laboratorními testy (jodová zkouška, ferrox test apod.). V případě přidávání této směsi do automobilového benzínu by však nebylo možno množství přídavku kvantifikovat. U těchto daňových úniků je již třeba mít určité znalosti o tom, jak a které komponenty přimíchávat do motorové nafty a benzínu tak, aby tato nelegální činnost byla co nejdéle utajena a nebyla zjištěna ihned, tzn., aby nedošlo ihned k nějakému poškození motorů u osobních i nákladních automobilů. Toto se zjišťuje pravidelně odběrem vzorků v sítích čerpacích stanic a to buď celní správou nebo Českou obchodní inspekcí. Vzorky jsou vyhodnocovány laboratořemi celní správy i Ústavem paliv a maziv v Praze.

Dovoz minerálních olejů, které podléhají spotřební dani ze třetích zemí a zemí EU a jsou deklarovány jako zboží nepodléhající spotřební dani (například dovozy zboží ze Slovenska, Polska, Litvy, Lotyšska, Rakouska pod různými obchodními názvy – např. bázové oleje, u kterých podle kombinované nomenklatury nevzniká povinnost ke spotřební dani).

Dopravy minerálních olejů nepodléhajících zdanění. Jedná se především o dopravy minerálních olejů ze zahraničí, tzv. základových a formových olejů (dále jen „oleje“), které v České republice vzhledem k účelu použití nepodléhají zdanění podle zákona o spotřebních daních. Oleje jsou však distribuovány na čerpací stanice a sklady pohonných hmot s konečným účelem použití pro pohon motorů, a to bez vědomí správce daně. Vzhledem k tomu, že jsou tyto oleje obchodovány ve volném daňovém oběhu a nepodléhají zdanění, je jejich doprava prováděna mimo jakoukoli evidenci českých celních orgánů. Z tohoto důvodu je jejich doprava a další nakládání s nimi prakticky nepředvídatelné a těžko odhalitelné.

Systém krácení daně z přidané hodnoty při obchodování v rámci daňových skladů. Daňový subjekt provozuje daňový sklad na minerální oleje. V praxi pak není vlastníkem skladovaných minerálních olejů, je pouze skladovatelem. Ukladatel, který je současně vlastníkem minerálních olejů v daňovém skladu prodává minerální oleje dalším firmám, stále však v rámci daňového skladu, tedy v podmíněném režimu³. Při těchto přeprodejích není do základu pro výpočet DPH zahrnuta spotřební daň. Spotřební daň je zahrnuta do základu pro výpočet DPH až u prvního prodeje, při uvedení vybraných výrobků⁴ do volného daňového oběhu. Rozdílem vůči prvotní předprodejní ceně v daňovém skladu a ceně při uvedení do volného daňového oběhu vzniká nedoplatek na DPH. Tento nedoplatek pak dosahuje značných rozměrů.

³ Ustanovení § 24 zákona o SPD

⁴ Ustanovení § 1, odst 1a, zákona o SPD

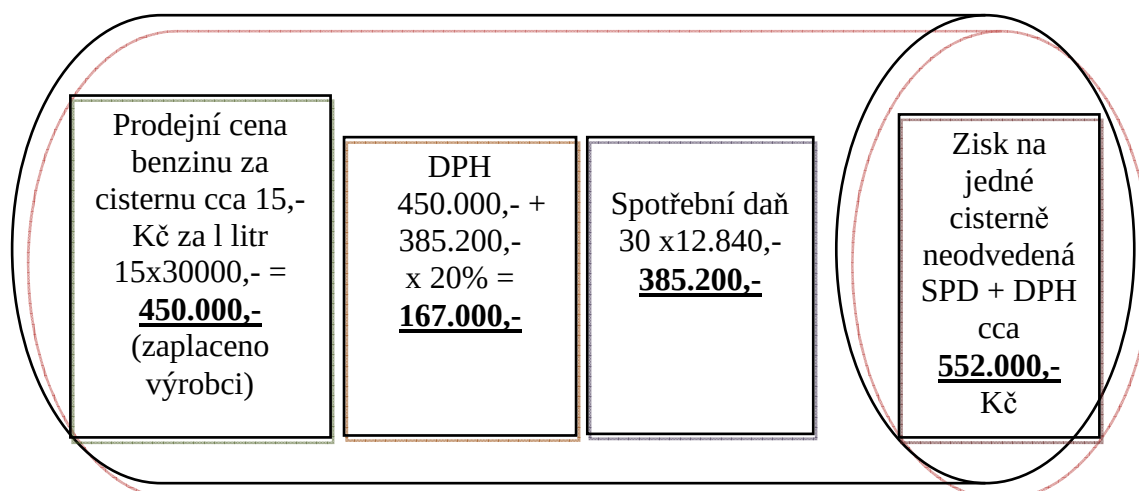
Tabulka 2 Rozdíl v DPH na jednom litru benzínu

Zdanění při použití předprodejní ceny			Správné zdanění benzínu	
Cena za 1 litr benzínu	15,-		Cena za 1 litr benzínu	15,-
DPH	15x20%	3,-		x
Cena s DPH	18,-			x
Spotřební daň	12,84		Spotřební daň	12,84
x			DPH 27,84x20%	5,568
Cena celkem	<u>30,84</u>		Cena celkem	<u>33,408</u>

Zdroj: vlastní propočet

Rozdíl v DPH na jednom litru benzínu 2,568 Kč⁵

Nepřiznání a neodvedení daně z přidané hodnoty je problém, který se začal ve velké míře vyskytovat v současné době. Princip tohoto podvodu je dovoz minerálních olejů ze třetích zemí, tzn. projednání dovozu na základě JSD /Jednotného správního dokladu/. Vzhledem k tomu, že celní správa není správce daně z přidané hodnoty při dovozu ze třetích zemí⁶, dochází k tomu, že dovozce zaplatí na celním úřadě clo, ale daňové přiznání na daň z přidané hodnoty nepodá nebo podá, ale daň nezaplatí a tento daňový subjekt se stane nekontaktním.



Zdroj: vlastní propočet

Graf 2 Krácení spotřební daně a daně z přidané hodnoty

Tento model byl zjištěn při kontrolách čerpacích stanic na území České republiky, kdy byla monitorována v řetězci nízká prodejní cena.

Organizované podvody s neplacením daně z přidané hodnoty jsou nejnovějším trendem v podvodech s minerálními oleji. Tyto obchody tlačí cenu benzínu a nafty na co nejnižší cenu a kazí tím obchod prodejcům na čerpacích stanicích, kteří se k levným palivům nedostanou. Základem podvodu je neodvádění daně z přidané hodnoty za nakoupená paliva jednou z firem v řetězci, která existuje krátce, byla za tímto účelem založena a skončí v insolvenční. Tuto

⁵ Nákupní cena benzínu se pohybuje v rozmezích od 10,- až 15,- Kč za litr benzínu

⁶ Ustanovení § 2, odst.1d) zákona o DPH

firmu řídí tzv. „bílí koně“, kteří daň nikdy neodvedou. Tato firma následně levně prodává pohonnou hmotu dál dalším distributorům a poté čerpacím stanicím. Díky podvodům může čerpací stanice prodávat levněji, než ten distributor, který nakoupí přímo od dodavatele. Existuje jistě ještě celá řada podvodných jednání ze strany poplatníků daně, které vykazují pro státní rozpočet nemalé ztráty.

4 DOPORUČENÍ A ZÁVĚR

Jak již bylo prokázáno výše, daňové úniky představují velké fiskální ztráty. V rámci národního práva je třeba zajistit, aby nedocházelo k tak častým novelám zákonů, protože novely nahrávají všem těm, kteří mají v úmyslu nějakým způsobem participovat na nedokonalostech zákonů. Zákon o SPD má mnoho nedostatků, které si tzv. podnikatelé uvědomují. Jsou to rozdílné sazby daně u minerálních olejů, jsou minerální oleje, které jsou bez spotřební daně a které lze jednoduchým způsobem smíchat s naftou i benzínem. Zde by bylo nasnadě se zamyslet nad tím, že by konkrétně minerální oleje byly zatíženy jednou sazbou spotřební daně a v zákoně by byla ošetřena ta skutečnost, že by daňový subjekt po prokázání použití mohl požádat o vrátnou daň, tak jak je tento stav u tzv. „zelené nafty“ pro zemědělce.

Dalším velkým problémem v zákoně o SPD je podání daňového přiznání a poté splatnost daně. Daňové přiznání podle § 17 zákona o SPD musí být podáno do 25. dne následujícího měsíce a splatnost daně je 40. den. Toto dlouhé období velice nahrává daňovým poplatníkům, kteří mají v úmyslu z nějakého důvodu se placení daní vyhnout, podají daňové přiznání a k platbě daně již nedojde, peníze nějakým způsobem vyvedou, převedou a stanou se nekontaktními.

Je třeba, aby daňová pravidla byla jednoduchá, průhledná, aby jim rozuměl občan tohoto státu i bez daňových poradců. Tak jak je nastavena daňová úprava prakticky znemožňuje běžným smrtelníkům se v ní orientovat, protože jsou tato pravidla těžko pochopitelná i pro pracovníky, kteří dozorují nad výběrem daní. Příčinou podvodného jednání je i vysoká daňová zátěž v České republice. Tento problém již vysvětlil ekonom Arthura B. Laffera, který popsal závislost vybrané daně a daňové sazby na výběru daní, kdy při vyšším zdanění se plátcí daně snaží své daňové povinnosti zcela, či zčásti vyhnout, raději nevydělávají, či své příjmy zatajují. Zvyšování daňové sazby nad hranici optimálního bodu se již projevuje negativně a zásadně stoupá snaha ve zdokonalování daňových úniků.

V současné době je třeba, aby práce policejních orgánů, kteří jsou činní v trestním řízení byla vedena tím směrem, aby docházelo k co největšímu zjištění všech protiprávních jednání. To, že v roce 2006 byla zrušena finanční policie, ve které pracovali odborníci věnující se daňové problematice jistě nebylo zrovna tím nejlepším řešením.

Zcela určitě existují další způsoby, jak s určitou prevencí zapůsobit v oblasti daňových podvodů a protiprávních jednání. Jedním z mnoha by mohlo být zavedení trestní odpovědnosti zavedení trestního stíhání právnických osob. Toto již bylo zavedeno ve Francii, Norsku, Slovinsku, Dánsku i v zemích anglosaského práva.

Zákon č. 435/2004 Sb., o zaměstnanosti by mohl být také jedním z těch, u kterých by bylo třeba zavést skutkové podstaty podvodného jednání v porušování tohoto zákona, protože je stále vysoké procento zaměstnaných cizinců bez pracovního povolení, kdy stát tímto jednáním přichází o velké finanční částky na odvodech sociálního a zdravotního pojištění, kdy tyto peníze zůstávají v kapsách tzv. „bosů“, kteří práci zajišťují a svým způsobem dělníky vykořisťují.

Vzhledem k tomu, že v současné době je neutěšený stav v registrování společností, které se po zapsání do obchodního rejstříku stávají nekontaktní, měla by přijít taková opatření, kdy jedním z neúčelnějších by byla iniciace správních orgánů k výmazu takto identifikovaných,

cíleně a trvale nekontaktních obchodních společností směrem k příslušnému rejstříkovému soudu. Jednalo by se i o ty společnosti, které byly identifikovány v rámci dožadování ze zahraničí a které byly lokalizovány při vyhledávací činnosti.

Je mnoho způsobů, které by pomohly snížit daňové úniky. Mezi nimi mohou být např. tyto:

- ☒ jedna daň, aby záměrně nedocházelo k zneužívání snížené sazby daně,
- ☒ bezhotovostní platby by měly být v rámci podnikatelského prostředí preferovány, jenom tím způsobem se vymýtí tzv. černé peníze,
- ☒ daňové subjekty, které vykazují dlouhodobou ztrátu by měli být správci daně více monitorovány, měly by být častěji prováděny daňové kontroly, prověřování vyplácení nadměrných odpočtů u subjektů, kteří vykazují vysoké částky při těchto odpočtech,
- ☒ při dovozech zboží ze třetích zemí se vrátit k modelu, který byl před vstupem České republiky do Evropské unie, kdy správce daně z přidané hodnoty byl celní úřad.⁷
- ☒ je nezbytné na národní úrovni přijmout taková opatření, která budou eliminovat rizika daňových podvodů a naplní smysl efektivního výběru nepřímých daní. Nabízí se model aplikovaný Maďarskem, kdy s účinností od května roku 2006 je maďarským plátcům daně obligatorně uložena povinnost zajišťovat daň z přidané hodnoty při dovozu zboží na daňové území Maďarska v plné výši do doby, než bude tato daň přiznána a odvedena v jiném členském státě.
- ☒ jako primární opatření se však jeví registrace k dani pouze u těch subjektů, u kterých případech kterých se správce daně předem přesvědčí o tom, zda jsou kontaktní, zda fyzicky existují jak sídla firmy, tak i osoby statutárního zástupce. Jakékoli další změny v zápise do obchodního rejstříku by rovněž měly být podmíněny i obligatorním ohlášením této změny správci daně. Pokud by tak nebylo učiněno, měl by správce daně důvod ke zrušení registrace k dani, způsobem, který by byl po právní stránce vhodný, eliminovat zápisy dalších obchodních společností pro ty osoby, které vykazují vysoké ztráty ze svého podnikání, či mají zapsáno několik společností, které jsou nečinné. Toto ošetřit daňovou kontrolou u stávajících daňových subjektů.
- ☒ v neposlední řadě se hovoří o tom, že by Česká republika požádala Brusel o výjimku v placení daně z přidané hodnoty u minerálních olejů a to tak, že by se pohonné hmoty přepravovaly bez daně z přidané hodnoty, tu by zaplatil až poslední majitel čerpací stanice. Tímto by se mělo předejít těm nejnovějším podvodům s neodvedením daně z přidané hodnoty.

Problematika porušování právních předpisů v oblasti celního a daňového práva, zejména spotřebních daní je natolik specifická, variabilní a složitá, že si zaslouží větší pozornosti v jednotlivých fázích vyhledávání, dokumentování a prokazování a to nejen v případech správního řízení, ale i v trestněprávním řízení.

⁷ Ustanovení § 2 odst.1, zákona 588/1992 Sb. o dani z přidané hodnoty – platný do 1.5.2004

5 LITERATURA

- [1] BABIŠ, Jiří. Obchodování se zahraničím. 1. vydání, Český Těšín: Poradce, 2005, 128 stran. ISBN 80-7365-080-0.
- [2] DYNDÁ, Antonín, DYNDOVÁ, Eva. Obchodujeme se zahraničím. 1. vydání, Praha: PRADOEDUCA 1993, Pragoeduca, 278 stran. ISBN 80-85856-02-6.
- [3] JANATKA, František a kol. Realizace vývozního obchodního případu. 1. vydání, Praha: IMODS 2000, 159 stran.
- [4] ŠIROKÝ, Jan a kol. Daňové teorie s praktickou aplikací. 2.vydání, Praha: C.H.Beck, 2008, 301 stran. ISBN 978-80-7400-005-8.

Autoři:

Doc. Ing. Aleš Hes, CSc.

Ing. Ivana Hesová

Bc. Eva Neuwirthová

Katedra obchodu a financí

Katedra informačních technologií

Provozně ekonomická fakulta

Česká zemědělská univerzita v Praze

Tel.: +420224382359, +420224382390

e-mail: hes@pef.czu.cz, hesova@pef.czu.cz

Recenzenti:

Doc. Ing. Elena Šúbertová, PhD.

Ing. Jiří Dušek

MODEL EFQM - MODERNÍ NÁSTROJ HODNOCENÍ ORGANIZACE

THE MODEL EFQM – MODERN INSTRUMENT OF ASSESSMENT OF AN ORGANIZATION

Petr Jedinák

Abstract:

The EFQM model is a modern instrument which is used in well-functioning organisations as an effective tool of management which allows a systematic monitoring and assessment of the whole organisational performance. It is suitable for application in both business and non-governmental sectors, as well as in public administration. Its introduction in a context of the particular organisation leads to amelioration of performance in all areas of management with the final outcome being higher-quality products and services for customers, higher satisfaction of business partners, citizens and own employees. The necessary precondition for success in implementation of this assessment system into the organization is keeping all employees of the organization informed. In its complexity the system should be perceived by the latter as an element indispensable for performance of their professions, which positively enhances the culture of the whole organization. A part of the assessment is also the opinion of citizens, in other words beneficiaries of services that are provided by the organization. The research in relationship between the citizens and the Police of the Czech Republic is presented for the purpose of clarification of outcomes. The general assessment of the Police of the Czech Republic according to the model EFQM is applied since 2008.

Abstrakt:

Model EFQM je moderní nástroj, který využívají prosperující organizace jako efektivní nástroj řízení, jenž umožňuje systematicky zjišťovat a hodnotit kvalitu výkonu celé organizace. Lze jej aplikovat jak v komerční sféře, tak v neziskových organizacích a úřadech veřejné správy. Jeho využití v rámci dané organizace vede ke zlepšení výkonu ve všech oblastech řízení a konečným výsledkem jsou kvalitnější produkty a služby pro zákazníky, vyšší spokojenost obchodních partnerů, občanů i vlastních zaměstnanců. Nutným předpokladem úspěchu implementace tohoto hodnotícího systému do organizace je informovanost všech pracovníků organizace. Ti by měli ve svém konečném důsledku tento hodnotící model vnímat jako prvek nezbytný pro výkon jejich profese, jenž pozitivně utváří kulturu celé organizace. Součástí hodnocení je i hodnocení občanů, neboli příjemců služeb, které organizace poskytuje. Pro názornost uvedeny výstupy z výzkumu vztahu občanů k Policii ČR. Celoplošné hodnocení v Policii České republiky dle modelu EFQM zavedeno od roku 2008.

Key words: quality, corporate culture, employees, The EFQM Excellence Model

Klíčová slova: kvalita, podniková kultura, zaměstnanci, Model EFQM

ÚVOD

Model EFQM (The EFQM Excellence Model) je evropskou nadací pro řízení kvality a ve své koncepci vychází z komplexního řízení kvality TQM (Total Quality Management). Evropská nadace pro management kvality byla založena v roce 1988 čtrnácti významnými společnostmi (např. AB Elektrolux, Fiat Auto Spa, KLM Royal Dutch Airlines, Nestle AG, Philips Electronics AG) s cílem uznání pokroku v excelenci organizací prostřednictvím EFQM

stupňů excelence. Slouží k systematickému a trvalému přezkoumávání kvality organizace, a to od vedení, přes strategická rozhodnutí, vlastní zaměstnance, financování až po klíčové výsledky. Důkazů o funkčnosti Modelu EFQM je řada, ale tím nejpřesvědčivějším je skutečnost, že jej užívají nejlepší organizace, jako např.: Volkswagen AG, Škoda Auto a.s. Mladá Boleslav, T-Mobile, policie ve Velké Británii a v Holandsku a též Policie České republiky.

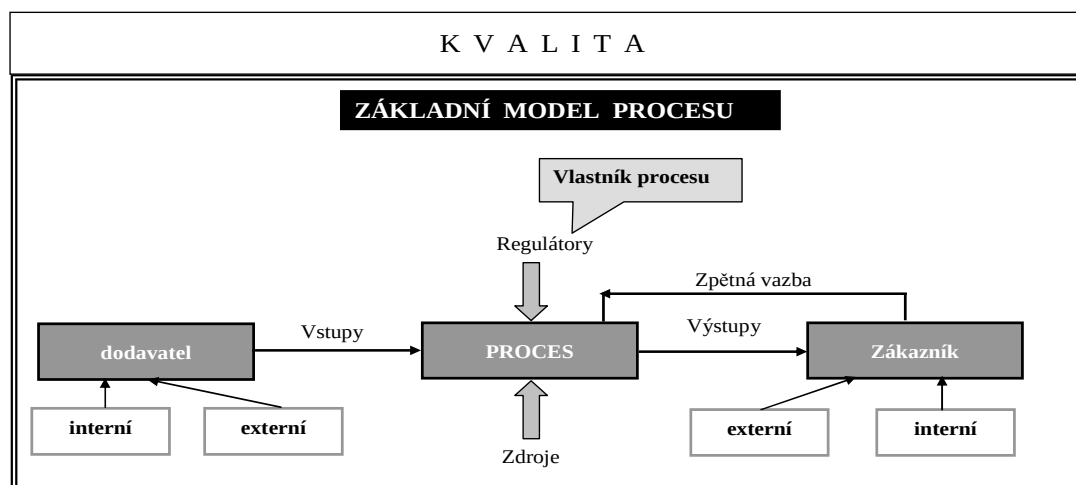
1 FILOZOFIE MANAGEMENTU KVALITY

Filozofie managementu kvality vychází z neustálého zlepšování všech procesů v organizaci. Její počátky najdeme v polovině padesátých let minulého století, kdy začaly výrazně narůstat požadavky zákazníků na výrobky a jejich kvalitu a také na jejich prodejní servis a návazné služby. Tuto novou situaci a klima na světových trzích plně pochopili japonští stratégové, průmyslníci a manažeři (např. K. Ishikava), kteří se učili od odborníků z USA (W. E. Deminga a J. M. Jurana). Za využití prvků vycházejících z japonské kultury a tradice, jako je např. dlouhodobé plánování, oddanost zaměstnanců vůči firmě, důslednost, týmová práce, zformulovali základní filozofii managementu kvality a z ní odvozovaly různé praktické činnosti a metody (např. metoda KAIZEN, kroužky kvality), které v rámci skupinové formy řízení organizace úspěšně aplikovaly jako nový přístup k motivaci a participaci zaměstnanců na řízení a zvyšování kvality. O následné přenesení do západních ekonomik se zasloužila řada významných osobností (např. P. B. Crosby, A. V. Feigenbaum). Současní manažeři mají k dispozici řadu nástrojů používaných a praxí ověřených v rámci procesu neustálého zlepšování (např. cyklus PDCA, kroužky jakosti, program 5S, štíhlá výroba, metoda Six Sigma, sebehodnocení, benchmarking) [1].

Proces „EXCELENCE“ lze vymezit třemi body:

1. Vynikající postupy v řízení organizace a dosahování výsledků založených na souboru základních koncepcí, které zahrnují orientaci na výsledky, zaměření na zákazníka, vedení a stálost záměrů.
2. Angažovanost lidí, neustálé zlepšování a inovace, rozvoj vzájemně prospěšných partnerství, sociální odpovědnost organizace.
3. Systém zaměřující pozornost na trvalé a systematické zlepšování výkonnosti všech procesů v organizaci, které lze odvodit od vztahu:

dodavatel → proces → zákazník a vše zastřešující kvalita.



Obrázek 1: Základní model procesu v managementu kvality

2 MODEL EFQM

Model EFQM je nezisková nadace, která vlastní Model excellence EFQM a řídí Evropskou cenu za jakost. Vytyčena vize a mise EFQM:

- **Vize: Svět, ve kterém evropské organizace excelují.**
- **Mise: Být řídicí silou udržitelné excellence v evropských organizacích.**

Základním prvkem přístupu EFQM je snaha povzbuzovat organizace, aby hodnotily samy sebe podle Modelu excellence EFQM. Z daných výstupů hodnocení organizace získají důležité informace (jednoznačný názor na její silné stránky a na oblasti pro zlepšování) aby dosáhly excellence.

- Dosahování výsledků, které potěší všechny zainteresované strany.
- Vizionářské a tvůrčí vedení ve spojení se stálostí cílů.
- Pozitivní kritizování současného stavu a provádění změny prostřednictvím vzdělávání s cílem zlepšování a inovace.

Plnění požadavků zákazníka, řízení a zlepšování procesů v praktické činnosti organizace je prověřováno v procesu certifikace, kdy specializované agentury vydávají příslušné certifikáty. Ty slouží jako ujištění pro zákazníka a další zainteresované strany, že standardy kvality jsou v organizaci respektovány a naplňovány. Dále mohou tyto excelentní organizace usilovat o získání nejvyšších ocenění za kvalitu, ve většině evropských zemí v soutěžích o národní ceny jakosti, následně i v soutěži o Evropskou cenu kvality. Ve Spojených státech amerických je na podobných principech udělována Baldringova cena za jakost a v Japonsku Demingova cena za jakost.

2.1 Základní principy modelu EFQM

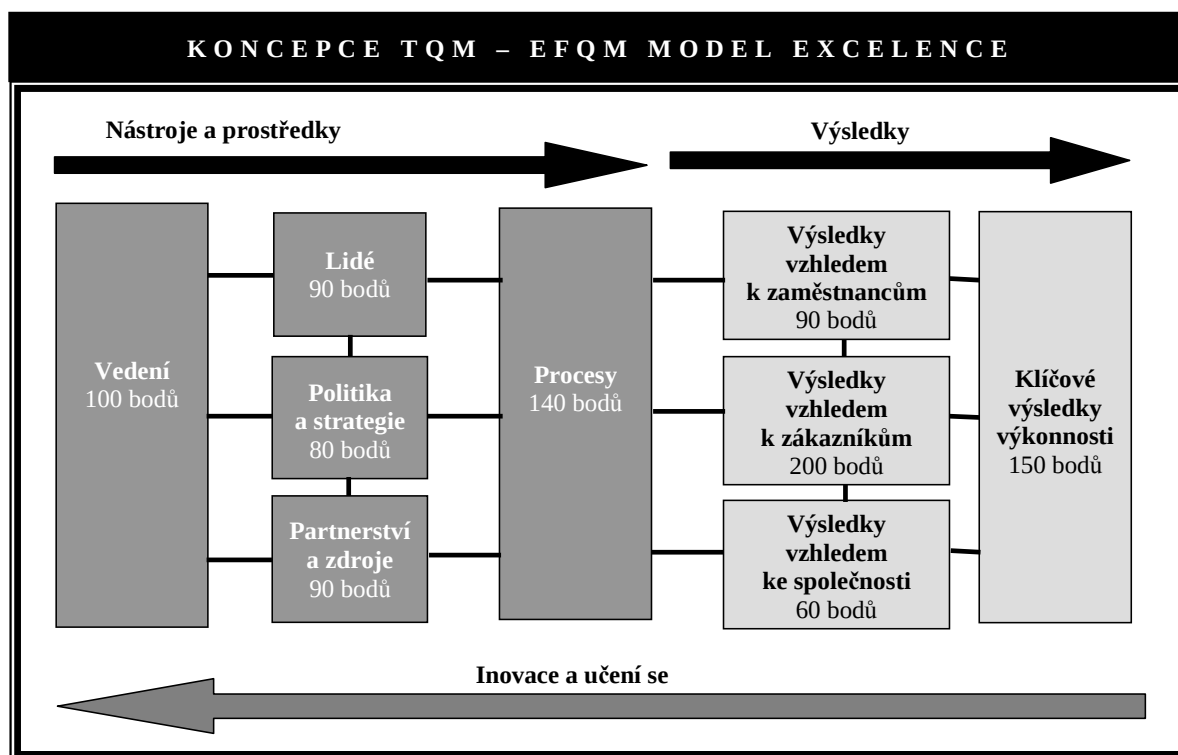
Model excellence EFQM je manažerský nástroj, který slouží manažerům na všech úrovních řízení v rámci organizace k usnadnění a hlavně ke zkvalitnění jejich práce. Model excellence představuje **fiktivní organizaci**, vytvořenou na základě praktických zkušeností. Na tvorbě této organizace se podíleli nejlepší manažeři nejvýznamnějších společností z celé Evropy. Své poznatky utřídili do jediného dokumentu, který je soustavně aktualizován a představuje tak soubor podmínek (základních principů), za jejichž dodržování se organizace stane skutečně excelentní. Model je tedy jakýsi ideál, vzor, k němuž se každá organizace snaží maximálně přiblížit. Popíše-li jakákoliv organizace svoji činnost dle kritérií modelu, (jaký je v organizaci systém vedení a řízení, jaké jsou strategie organizace, jak pracuje se zaměstnanci, jak obhospodařuje své finance, jak jsou nastaveny procesy v organizaci, jak jsou spokojeni naši zákazníci, zaměstnanci a nakonec celá společnost), může pak při porovnání své „Sebehodnotící zprávy“ (své organizace) s Modelem excellence EFQM velice snadno zjistit, na které oblasti se musí zaměřit, aby se začala zvyšovat její kvalita.



Obrázek 2: Základní principy excelentní organizace

2.2 Kritéria hodnocení Modelu EFQM

Model EFQM je manažerský nástroj pro hodnocení stupně dokonalosti organizace podle devíti kritérií, které se dále dělí na „nástroje a prostředky“ a na „výsledky“.



Obrázek 3: Kritéria hodnocení Modelu EFQM

Kritéria hodnocení jakosti

- **Vedení** – posuzuje chování a činnosti vedoucích pracovníků zejména s ohledem na to, jak prosazují a podporují systém řízení kvality.

- **Lidé – řízení pracovníků**, využívá celkového potenciálu lidských zdrojů organizace (výběr, plánování osobnostního rozvoje, hodnocení pracovního výkonu zaměstnanců, odměňování, vzdělávání, atd.). Vrcholové vedení organizace uplatňuje „management znalostí“, což je soubor metod a postupů, které umožňují jedinci, skupině lidí i celé organizaci řídit tvorbu, přenos a sdílení znalostí a jejich využití. Znalostní pracovníci dnes tvoří odhadem asi polovinu až 2/3 pracovníků v rozvinutých ekonomikách. Mezi znalostní pracovníky patří jak vysoce kvalifikovaní lidé jako jsou např. právníci, vědci, učitelé, manažeři, tak i lidé, vysoce ovládají svou profesi. To, zda je jedinec znalostním pracovníkem nezáleží pouze na znalostech, které potřebuje ke své práci, ale také na jeho schopnosti je využít a zda je může využít [2].
- **Politika a strategie – strategické plánování**, zpracovává vrcholový management organizace, vyžaduje se schopnost formulovat cíle, strategie a plány organizace, jejich prezentace a postupy pro jejich realizaci.
- **Partnerství a zdroje**, podpora spolupráce s ostatními zainteresovanými subjekty na danou organizaci, efektivnost a účinnost řízení zdrojů organizace, (např. finanční zdroje, informační zdroje, materiální zdroje).
- **Procesy – systémy řízení a procesy**, způsob poskytování služeb zákazníkům (občanům a institucím na základě uspokojení jejich potřeb). Všechny činnosti v rámci organizace specifikovány jako procesy, jež mají určeného konkrétního vlastníka, který je za daný proces odpovědný.
- **Výsledky vzhledem k zaměstnancům - spokojenost pracovníků** – vlastních zaměstnanců organizace (zajišťování jejich potřeb a očekávání, aktivní komunikace napříč celou organizací, zabezpečení profesního rozvoje zaměstnanců v souladu s kariérním řádem, sociální zabezpečení). Organizace by si měla uvědomovat, že vlastní – znalostní pracovníci jsou nejcenějším zdrojem organizace.
- **Výsledky vzhledem k zákazníkům - spokojenost zákazníků** – prioritní cíl každé organizace, zjišťovat postoje zákazníků k poskytovaným službám, ochota ke spolupráci s cílem získat důvěru zákazníků.
- **Výsledky vzhledem ke společnosti - odpovědnost vůči společnosti** – výsledky organizace s ohledem na potřeby regionu a společnosti.
- **Klíčové výsledky výkonnosti** – excelentní organizace souhrnně měří a dosahují vynikajících výsledků s ohledem na klíčové prvky své politiky a strategie. Tato měřítka jsou měřítka provozní, která organizace používá pro monitorování a chápání procesů, pro předjímání a zlepšování svých případných klíčových výstupů výkonnosti.

Při zavádění tohoto hodnotícího systému do organizace musí být jasně vymezena odpovědnost a vůdčí role vrcholového vedení. Výstupem celého hodnotícího procesu je sebehodnotící zpráva, ve které organizace musí všechny své činnosti pojmenovat, popsat, podrobit důsledné analýze a následně hodnotit.

3 ZAVEDENÍ MODELU EFQM DO POLICIE ČESKÉ REPUBLIKY

Do Policie České republiky (dále jen PČR) byl zaveden Rozkazem policejního prezidenta č. 100/2004 s cílem zlepšit kvalitu plnění úkolů a fungování mechanismů v rámci policie již existujících. Pozornost je hlavně zaměřena na hodnocení pracovního výkonu jednotlivců, hodnocení činnosti útvarů a služeb policie, výzkumy veřejného mínění, vztah policie a veřejnosti, zlepšení komunikace uvnitř policie a zlepšení spolupráce útvarů policie s celostátní a územně vymezenou působností.

Vlastním impulsem implementace do PČR byl projekt Phare 2002, jehož cílem byla

příprava podmínek pro zavedení Modelu Excellence EFQM do celé PČR [3]. Součástí tohoto projektu bylo i vyškolení manažerů – vedoucích příslušníků policie v této problematice a vlastní sepsání „Sebehodnotících zpráv“ na 14 pilotních útvarech PČR (okresní ředitelství, krajské správy, oblastní ředitelství cizinecké policie, obvodní oddělení, celorepublikové útvary). Výsledkem byla analýza na jejímž základě stanovil policejní prezident priority pro práci policie: manažerské vzdělávání, kultura organizace, komunikace, mapa procesů, motivační systém. Příslušníci policie v rámci vyhodnocení pilotních projektů prokázali, že jsou schopni s Modelem Excellence EFQM pracovat a dokáží využít získané informace z provedeného sebehodnocení k rozlišení toho co dělají dobře (odhalení silných stránek) a k identifikování oblastí pro zlepšení. Pro rok 2006 byl stanoven cíl zajištění přípravy na celoplošné sebehodnocení všech organizačních celků PČR, které následně proběhlo v roce 2008. V roce 2007 bylo Správě Středočeského kraje PČR předáno nejvyšší ocenění za řízení kvality – národní cena za jakost.

3.1 Výzkum ke zjištění zpětné vazby na aplikaci Modelu EFQM

Pro vlastní kontrolu a vyhodnocování naplňování vytyčených strategických cílů dle Modelu EFQM v PČR jsou jako jedna z forem prováděny výzkumy veřejného mínění **spokojenosti občanů s prací PČR**. Tyto výzkumy se uskutečňují na různých úrovních (celá ČR, kraje, okresy) a realizují se převážně formou rozhovorů. První větší kvantitativní výzkum v celé ČR byl proveden v rámci programu PHARE v roce 2004 marketingovou firmou STEM/MARK, a.s. (6 423 respondentů). Následně druhý celorepublikový výzkum proběhl v roce 2007 organizací Ipsos Tambor formou telefonického dotazování (13 800 respondentů). Výstupy z prováděných výzkumů pak poskytují vrcholovým manažerům řadu cenných dat, sloužící k provádění odborných analýz (za využití matematicko-statistických metod).

Výzkumy probíhají i v rámci vymezených lokalit, např. výzkum, který proběhl ve druhé polovině roku 2007 na území PČR Správy Jihomoravského kraje (hodnoceno 14 územních celků – viz tabulka č. 3b), s cílem **zjištění aktuálního vztahu veřejnosti dané lokality vůči PČR**. Provedeno formou dotazníkového šetření mezi občany Jihomoravského kraje (celkem 2 370 respondentů). Vyhodnocení výsledků výzkumu pro potřeby managementu bylo provedeno kanceláří kvality na ředitelství PČR S JmK. Druhotná analýza výsledků výzkumu byla provedena akademickými pracovníky Policejní akademie ČR v Praze a pro názornost některé vybrané zpracované výstupy následně uvedeny. Pro analýzu dat z nenáhodných výběrů byla použita korespondenční analýza, která umožňuje nalezení blízkých či vzdálených podobností (korespondence) mezi analyzovanými proměnnými. Jako další k analýze kategorizovaných proměnných jsou využívány tzv. rozhodovací stromy. Pro analýzu dat použit statistický systém SPSS [4].

Výstupy z výzkumu:

Pocit naléhavosti řešení konkrétních druhů trestné činnosti na místní úrovni bydliště.

Cílem bylo pomocí baterie otázek u respondentů zjistit jejich subjektivní pocit naléhavosti při řešení konkrétních druhů trestné činnosti na místní úrovni jejich bydliště. Pro lepší přehlednost budou uváděna pouze průměrné hodnoty za všechny okresy dohromady, přičemž hodnoty jsou zaokrouhleny na celá procenta (viz následující tabulka).

Velmi zajímavým poznatkem se jeví skutečnost, jak občané pociťují naléhavost řešení zejména u problematiky bezpečnosti a plynulosti silničního provozu (dále BESIP), která je hodnocena jako druhá nejnaléhavější oblast (jako primární ji označilo 48 % respondentů). Na

prvním místě je přitom vcelku pochopitelně násilná trestná činnost (jako prioritní vnímána u 54 %), na pomyslném třetím místě pak figurují krádeže věcí z bytů a domů (42 %). Na druhou stranu je zarážející fakt, jak málo lidé vnímají naléhavost řešení hospodářské kriminality (jako prioritní figuruje jen u 19 % respondentů) a také extremismu (22 %). Nejméně palčivým problémem se vcelku pochopitelně z nabízených alternativ jeví majetkové spory mezi firmami a občany, které by se daly spíše řadit do roviny občanskoprávní.

Tabulka 1: Pocit naléhavosti řešení konkrétních druhů trestné činnosti na místní úrovni

Druh trestné činnosti	Jaké procento občanů tuto oblast vnímá jako prioritní (%)	Sekundární (%)	Terciární (%)	Kvarterní (%)
Násilná	54	22	14	10
BESIP	48	25	18	9
Krádeže z bytů, domů	42	31	18	8
Závažná majetková	41	29	21	9
Krádeže věcí z aut	35	33	22	10
Mravnostní	30	33	22	15
Občanské soužití	28	27	29	16
Drobná majetková	27	33	28	12
Rasová/extremizmus	22	27	28	23
Hospodářská	19	24	32	25
Majetkové spory	13	23	34	30

Práce policistů v místě bydliště podle různých druhů trestné činnosti – odpovědi v těchto kategoriích asi nepřehledněji vystihne následující tabulka:

Tabulka 2a: Práce policie v místě bydliště dle různých druhů trestné činnosti

druh trestné činnosti	výrazně pozitivní názor	výrazně negativní názor	pozn.
Násilná			Homogenní
Mravnostní		Třebíč, Uh. Hrad.	
Extremizmus		Hodonín	
Závažná majetková			Homogenní
drobná majetková		Uh. Hradiště	
občanské soužití			Homogenní
BESIP		Uh. Hradiště	
Hospodářská			Homogenní
Majetkové spory			Homogenní
Krádeže věcí z aut	Blansko, Brno, Vyškov	Hodonín, Třebíč, Znojmo	
Krádeže z bytů a domů	Brno		

Sjednocení výsledků těchto ukazatelů prezentuje následující tabulka a zároveň dává přehled o hodnocených územních celcích Jihomoravského kraje:

Tabulka 2b: Práce policie v místě bydliště dle různých druhů trestné činnosti

	Kritické oblasti v činnosti Policie ČR v místě bydliště		
	Nekvalitní	Kvalitní	Celkem
Brno-město	59,04762	40,95238	100,0000
Znojmo	58,33333	41,66667	100,0000
Jihlava	57,50000	42,50000	100,0000
Zlín	57,08333	42,91667	100,0000
Vyškov	55,83333	44,16667	100,0000
Vsetín	55,71429	44,28571	100,0000
Třebíč	54,76190	45,23810	100,0000
Brno-venkov	54,44444	45,55556	100,0000
Kroměříž	53,33333	46,66667	100,0000
Břeclav	52,66667	47,33333	100,0000
Blansko	52,50000	47,50000	100,0000
Hodonín	48,33333	51,66667	100,0000
Žďár nad Sázavou	47,33333	52,66667	100,0000
Uherské Hradiště	37,33333	62,56667	100,0000

Kvalita práce PČR po okresech

Celkové shrnutí kvality práce policie po jednotlivých sledovaných okresech není jednoduché a zcela jednoznačné. Nejlépe hodnocena v okresech Uherské Hradiště (kvalitní 83,7 %, nekvalitní 16,3 %), Třebíč, Brno-venkov, Blansko a Hodonín. Jako spíše kvalitní byly ohodnoceny okresy Kroměříž a Znojmo. Relativně nejvyšší podíl nespokojených občanů pak zaznamenaly okresy Zlín, Jihlava a Vsetín; nejhůře jsou pak hodnoceny okresy Břeclav, Brno-město, Žďár n. S. a Vyškov (kvalitní 51 %, nekvalitní 49 %).

Tabulka 3: Kvalita práce PČR

	Dichotomizovaná kvalita Policie ČR		
	Nekvalitní	Kvalitní	Celkem
Uherské Hradiště	16,27907	83,72093	100,0000
Blansko	17,69912	82,30088	100,0000
Třebíč	19,20904	80,79096	100,0000
Hodonín	19,72789	80,27211	100,0000
Brno-venkov	20,24540	79,75460	100,0000
Znojmo	25,85034	74,14966	100,0000
Kroměříž	31,34328	68,65672	100,0000
Zlín	36,79245	63,20755	100,0000
Jihlava	37,50000	62,50000	100,0000
Vsetín	41,30435	58,69565	100,0000
Žďár nad Sázavou	43,70370	56,29630	100,0000
Brno-město	45,26316	54,73684	100,0000
Břeclav	48,80000	51,20000	100,0000
Vyškov	48,97959	51,02041	100,0000

4 ZÁVĚR

Model Excellence EFQM je analytický nástroj sloužící k průběžnému vyhodnocování a koordinaci všech činností v organizaci. Lze ho vymezit jako dynamický proces vedoucí ke sladění strategií, výkonnosti a výsledků. Opírá se o lidi, vůdcovství, technologie a procesy. Efektivní kombinace těchto elementů pomůže organizaci dosáhnout předem stanovených cílů. Jednotlivá kritéria modelu jsou podrobně rozpracována s cílem neustálé tvorby všech procesů a určování směru vývoje organizace a její aktivity. Každá strategicky řízená organizace musí být natolik flexibilní, aby mohla přijmout a překonat vznikající změny.

Výstupem z ohodnocení organizace dle Modelu Excellence EFQM je „Sebehodnotící zpráva“, kterou zpracovává předem stanovený tým pracovníků z organizace. Popíše tzv. silné stránky organizace a určí oblasti ke zlepšení. Musí přitom vycházet z analýz názorů zákazníků, z analýz názorů vlastních zaměstnanců (v obou případech řešeno průzkumy veřejného mínění – dotazníková forma) a z analýz procesů. Aby vlastní sebehodnotící zpráva přispívala k celkovému rozvoji organizace a ke zkvalitnění všech činností, musí vrcholové vedení organizace garantovat dodržení těchto zásad:

Zásada pravdy – podmínka pro objektivní sebehodnocení.

Zásada podpory a účasti vrcholového vedení – výstupy z hodnotících zpráv využívat k dalšímu zlepšování všech procesů v rámci organizace, a to v souladu se strategickými cíli organizace.

Zásada uplatňování externího pohledu na organizaci – vždy důležitý pohled na organizaci z pohledu požadavků zákazníků. Provádí se převážně za využití dotazníkových šetření. Získaná data se dále analyzují a zpracovávají za použití vhodných metod. Tato hodnocení zákazníků se následně posuzují s výstupy uvedené v sebehodnotící zprávě, kterou zpracovávají Top manažeři organizace. Oba výstupy by měly být ve shodě.

LITERATURA

- [1] Mládková, L., Jedinák, P., a kol.: Management, Aleš Čeněk, s.r.o., Plzeň 2009, ISBN 978-80-7370-230-1.
- [2] Mládková, L.: Management znalostních pracovníků, 1. vyd., C.H.beck, Praha 2008, s. 129, ABC. ISBN 978-80-7400-013-3, s. 3.
- [3] Huňat, A.: Zavádění Modelu Excelence EFQM do Policie České republiky, pracovní sešit, Česká společnost pro jakost, Praha 2003, ISBN 80-02-01572-X.
- [4] Bohman, M., Kovařík, Z.: Výzkum vztahu občanů k Policii ČR jako integrální součástí přijatého modelu EFQM, PA ČR - Bezpečnostní teorie a praxe, zvláštní číslo, Praha 2009, ISSN 1801-8211.

Autor:

PhDr. Petr Jedinák, Ph.D.

Policejní akademie ČR v Praze,
Fakulta bezpečnostního managementu,
katedra managementu a informatiky,
Lhotecká 559/7, 143 01 Praha 4
tel.: 974 828 216
e-mail: jedinak@polac.cz

Recenzenti:

Doc. Ing. Ludmila Mládková, Ph.D.

Doc. Ing. Jan Váňa, CSc.

ANALÝZA MOŽNÝCH FORIEM KOOPERÁCIE MIKRO A MALÝCH PODNIKOV V SLOVENSKEJ REPUBLIKE

ANALYSIS OF THE POSSIBLE FORMS OF THE COOPERATION OF MICRO AND SMALL COMPANIES IN THE SLOVAK REPUBLIC

Elena Šúbertová, Denisa Gajdová

Abstract:

Limited size of small enterprises creates an important barrier within the internalization of functions that makes the elemental base of enterprise dynamics. Small enterprises, often attached with their daily routines, become incapable to innovate their products and processes and through this to look forward more with the aim to catch new opportunities in the market. The one possibilities how to minimize the disadvantages coming with the limited size of enterprises, it is their connection – the cooperation of micro and small different enterprises with the aim to face better their competitors and to extend their life in the market. The strategy of cooperation and creation of clusters of micro and small enterprises creates the conditions not only to obtain loan for the own expansion but provides the better possibility of effective usage of market place and the more advantageous status to international corporation, too, although to consider competitiveness among the international corporation and clusters of small and medium sized enterprises is hard to say. The successful cooperation creates, among the basic understanding and accepting from the participating parties, also the election of suitable cooperation form – that mean the method how the cooperation links will be made. In our article, firstly we deal with an theoretical aspect of cooperation, then we have mentioned results of research work done on micro and small companies providing selected services in SR.

Abstrakt:

Obmedzená veľkosť malých podnikov vytvára významný problém pri internacionalizácii podnikových činností, ktoré sú podstatné pri dynamike rozvoja podnikov. Malí podnikatelia, často pripútaní k svojim denným rutinám, sa stávajú neschopnými inovovať produkty i procesy a tak pozerajú viac dopredu s cieľom zachytiť nové príležitosti na trhu. Jednou z možností ako zredukovať nevýhody, ktoré so sebou prináša obmedzená veľkosť podnikov - je ich spájanie tak, aby tak dokázali lepšie čeliť konkurencii a tiež predĺžiť svoju životnosť na trhu. Stratégia spolupráce a vytvárania zoskupení mikropodnikov i malých podnikov vytvára predpoklady nielen lepšej možnosti získať úverové zdroje pre financovanie vlastnej expanzie, ale aj väčšej možnosti efektívneho využitia priestoru na trhu. Možnosť výhodnejšieho statusu vďaka veľkým nadnárodným korporáciám je výhodná pre malé podniky. Úspešnú kooperáciu podnikov všeobecne, osobitne mikropodnikov a malých podnikov, okrem samotného predpokladu porozumenia, podmieňuje aj výber vhodnej kooperačnej formy – teda spôsobu, akým budú vzťahy v rámci podnikových vzťahov usporiadané. V článku sa najprv zaoberáme teoretickými aspektmi kooperácie podnikov, potom uvádzame výsledky výskumu kooperácie mikropodnikov a malých podnikov v SR v oblasti poskytovania vybraných služieb.

Key words: *franchising, cluster, contract, union, cooperation, micro and small enterprise, co-operative*

Kľúčové slová: *franšízing, klaster, zmluva, združenie, kooperácia, mikro a malý podnik, družstvo*

ÚVOD

Základom úspešnej kooperácie je obojstranne užitočná zmluva, ktorá môže byť písomná alebo ústna. Ak sa podnikatelia dohodnú, na niektorej oblasti spolupráce alebo na viacerých, zvyčajne je dôležité stanoviť formu akú príslušná kooperácia bude mať. V rámci odbornej literatúry sa často s pojmom kooperácia spájajú predovšetkým kategórie: franšízing (franchising), klaster, družstvo, zväz či združenie a preto sme sa rozhodli bližšie charakterizovať a analyzovať ich prípadný výskyt či využitie na Slovensku, práve v oblasti mikro a malých podnikov.

1 TEORETICKÉ VYMEDZENIE SKÚMANEJ PROBLEMATIKY

Z dôvodu, že jednotlivé formy kooperácie sú právne definované rozdielne, napríklad franšízing je systém, družstvo je právna forma upravená Obchodným zákonníkom, zväzy a združenia upravuje naopak Občiansky zákonník a klaster je v súčasnosti definovaný len ako určitá forma sieťovej spolupráce či koncentrácie podnikov v rámci regiónu – je podľa nášho názoru dôležité rozlíšiť obsah jednotlivých kategórií (nejde teda o legislatívne porovnateľné termíny či varianty – napr. aj družstvo by mohlo byť členom klastra a pod.).

1.1 TEORETICKÉ VYMEDZENIE KOOPERÁCIE

Problémy vymedzenia **kooperácie** riešili v oblasti ekonomickej teórie viacerí autori, zo zahraničných napríklad:

Camagni, R.: [1], ktorý ju takto charakterizoval v publikácii „Innovation Networks: Spatial Perspectives“, že kooperácia partnerov závisí od dôvery a dlhodobého budovania vzťahov.

Mahoney, J.T.-Crank, D.A.: [4], uviedli v práci „Vertical Coordination: The Choice of Organization Form“ že predpokladom vzniku kooperácie je, že podniky hľadajú takú formu svojej organizácie vrátane kooperácie, od ktorej závisí dosiahnutie najnižších nákladov“

Liestmann, V., Gill, C., Reddeman, A., Sontow, K. [5], ktorí ju takto vymedzili v publikácii „Kooperationen industrieller Dienstleistungen“: ide o dosiahnutie identických cieľov, pri dobrovoľnosti a právnej samostatnosti partnerov

Henke, M. [2], ktorý pod ňou rozumie v práci „Strategische Kooperationen in Mittelstand – Potentiale des Coopetition-Konzepts für kleine mittlere Unternehmen“: koordináciu a rozdelenie funkcií partnerov.

Lednický, V.-Vaněk, J.: [6], v publikácii „Kooperační struktury malých a středních podniku“ vymedzili kooperáciu z hľadiska systemizácie ako jednu z foriem spolupráce podnikov.

Česko – slovenský kolektív autorov Hesková, M., Pícha, K., Vojtko, V., Štensová, A., Šúbertová, E. a kol. [3], vymedzili v knižnej publikácii „Kooperace“ kooperáciu ako medzipodnikovú spoluprácu, ktorá má napríklad až deväť spoločných znakov, a to : miera spolupráce pri dosahovaní cieľa, týka sa určitého počtu účastníkov, dobrovoľnosť spolupráce, definovanie spoločných cieľov, spoločné zaistovanie určitých funkcií, stupeň hospodárskej slobody pri získavaní právnej samostatnosti podnikov, pravdepodobnosť zlyhania partnerov, princíp usporiadania participujúcich podnikov, zákonnosť kooperácie.

Vymedzenie konkrétnych foriem kooperácie:

a) Franšízing

V súvislosti s franšízingom poskytovateľ v pravom slova zmysle dáva svojim partnerom isté know-how v podobe nepatentovateľných praktických poznatkov, ktoré sú obsiahnuté v

osvedčených skúsenostiach a zručnostiach poskytovateľa, pričom tieto poznatky sú vo všeobecnosti:¹

- dôverné (tajné, neverejné) – to znamená, že nie sú vo všeobecnosti známe a ľahko dostupné iným subjektom. Každá časť takéhoto know-how môže byť poskytnutá a využitá len so súhlasom franchisora;
- významné (dôležité) – to znamená, že ide o poznatky nevyhnutne potrebné z hľadiska poskytovania služieb či predaja tovaru spotrebiteľom. Ide predovšetkým o úpravu tovaru na predaj, druh a spôsob obsluhy zákazníkov, administratívu, riadenie, hospodárenie podniku prijímateľa a pod. Know-how musí byť užitočné tak, aby zlepšilo konkurencieschopnosť, umožnilo zvýšiť výkon alebo uľahčilo preniknutie na nový trh;
- identifikovateľné – to znamená, že dané know-how musí byť dostatočne podrobne opísané a overené. Opis know-how sa môže uviesť vo franšízingovej zmluve alebo v inej vhodnej forme.

Podnikateľ, ktorý chce začať kooperovať vo forme franchisingu by mal mať ujasnené veci týkajúce sa kvalifikácie, vekovej kategórie, finančných záležitostí a ďalších náležitostí, ktoré od svojho spolupracovníka bude požadovať. Aj keď spôsob vzniku spolupráce môže byť opačný, teda, že záujemca o franchising osloví poskytovateľa, takéto informácie by mal potenciálny poskytovateľ franchisingu mať vopred spracované. Partnerskej organizácii je totiž potrebné odovzdať akýsi operačný manuál, príručku, alebo aj tzv. „franchisingovú bibliu“, ktorá by mala obsahovať:²

- súbor marketingových informácií o trhu, jeho tendenciách, podnikateľskom prostredí
- zložky marketingového mixu:
- prevádzkovú príručku
- právne náležitosti a kontrolné operácie

Pri franšízingu služieb ide hlavne o prenos samotného konceptu služby, know-how prípadne spôsobu poskytovania služby a preto je svojim spôsobom osobitý. Môže ísť o:

1. služby investične náročné – napríklad reštauračný či hotelový franchising,
2. služby materiálnej povahy, ktoré vyžadujú menšie investičné prostriedky ako sú úpravy materiálu, opravy, údržby záhrad, domov a pod.,
3. služby osobného charakteru – zdravotnícke zariadenia, vzdelávacie organizácie, salóny krásy a pod.

Legislatíva SR vyslovene neupravuje franchisingové zmluvy. Ide zväčša o zmiešané zmluvy obchodno – právneho charakteru, ktorej základom je zmluva o poskytovaní know-hov, licenčná zmluva na obchodnú známku a zmluva o distribúcii. Ich základom býva vymedzenie územia, na ktorom má prenajímateľ právo pôsobiť v rámci franchisingovej dohody. Vo všeobecnosti pri uzatváraní zmlúv o franchisingu je potrebné dodržiavať ustanovenia Obchodného zákonníka.

b) Klaster

Sieťový charakter podnikania predstavuje relatívne nový ekonomický pojem (medzi prvými ho začal používať Porter v 90. rokoch minulého storočia) pre označenie spájania podnikov, ktorý obsahuje prvky spolupráce, geografickej koncentrácie, špecializácie a často i inštitucionalizácie, keďže jeho členmi sú zvyčajne okrem podnikov aj vysoké školy či výskumné ústavy.

Európska komisia v publikácii Regionálne klaster v Európe uvádza hierarchiu troch konceptov od regionálneho klastra až po regionálny inovačný systém.

¹ HESKOVÁ, M. a kol. 2005. *Kooperace*. Praha: Profess Consulting, 2005. s. 140. ISBN 80-7259-048-0. s. 69

² ŠTENSOVÁ, A. 2002. *Franchising*. Bratislava: Vydavateľstvo Ekonóm. s. 94. ISBN 80-225-1499-3. s. 42.

Tabuľka č. 1 – Členenie klastrov³

Hierarchia konceptu klastra	Definícia a odlišnosti
Regionálny klaster	Koncentrácia vzájomne spolupracujúcich firiem v rámci rovnakých alebo príbuzných odvetví v malej geografickej oblasti.
Regionálna inovačná sieť	Viac organizovaná spolupráca (dohoda) medzi firmami, povzbudzovaná dôverou, štandardami a konvenciami, ktorá aktívne povzbudzuje inovačné aktivity firiem.
Regionálny inovačný systém	Spolupráca taktiež medzi firmami a rôznymi organizáciami za účelom rozvoja znalostí, inovácií a ich rozlišovania.

Zdroj: Európska komisia, Brusel, 2002

Na zriadení klastra sa môžu podieľať rôzne záujmové skupiny, napr.:

- zástupcovia samotných participujúcich firiem,
- zástupcovia vzdelávacích a výskumných inštitúcií,
- zástupcovia vládnych alebo regionálnych inštitúcií,
- zástupcovia finančného sektora (investori, finančné inštitúcie ...) a ďalší.

Firmy môžu nachádzať „spoločnú reč“ v rôznych oblastiach. Medzi najčastejšie určite patrí marketing a spoločná obchodná politika, výskum a inovácie, ľudské zdroje, prípadne lobovanie.

c) Družstvo

Družstvom sa označuje spoločenstvo neuzavretého počtu osôb, ktoré je založené s cieľom podnikat' alebo zabezpečovať hospodárske, sociálne prípadne iné potreby svojich členov. Často je práve druhá časť, teda uspokojovanie potrieb členov, nadradená v rámci družstevníctva, hmotnej stimulácii dôvodu vzniku a fungovania. I z toho dôvodu sa družstvá vo svojej podstate považujú za osobité typy spoločností. Na rozdiel od iných typov spoločností, ktoré sú pre budúcich podnikateľov výhodnejšie, prípadne je ich vznik podporovaný rôznymi dotáciami či aktivitami v najširšom slova zmysle zo strany štátu či miestnych samospráv, družstvá (aspoň na Slovensku) si vždy hľadali svoju cestu vzniku a vývoja samé a ich vznik bol skôr reakciou na potreby samotných zakladateľov, než iniciatívou zhora.

Oproti klastru má v rámci kooperácie osobitné postavenie v tom, že hoci ide zväčša o taktiež o regionálne pôsobenie, pri družstve zvyčajne nie je potrebné zastúpenie výskumnej inštitúcie, univerzity či samosprávy.

Medzinárodný družstevný zväz je najvyššou organizáciou združujúcou družstevné centrály z jednotlivých krajín. V jeho ponímaní sú družstvá:⁴

- sú konkurencieschopné ... sú trhoví vodcovia v mnohých krajinách a odvetviach
- svojpomocné nie charitné, posilňujúce nie pomocné
- znamenajú podnikanie ... niekoľko najväčších podnikov vo svete sú družstvá
- vytvárajú pracovné miesta ... viac než 100 miliónov celosvetovo, viac než nadnárodné spoločnosti, atď.

d) Zväz, združenie, asociácia

Legislatíva Slovenskej republiky používa pojem združenie pre označenie veľmi obsiahlej škály právnych subjektov, ktoré majú pomerne širokú no nie vždy jasne vymedzenú

³ European Commission: Regional Clusters in Europe. Observatory of European SMEs (2002), No 3). European Communities, Belgium. ISBN 92-894-3560-7.

⁴ <http://ica.coop>, 13. 3. 2010

úpravu ich právneho postavenia, spôsobu a účelu vzniku či podmienok podnikania. V tejto súvislosti má právny výraz „združenie“ teda veľmi všeobecný charakter. Združenia možno vymedziť a charakterizovať podľa rôznych kritérií a hľadísk. Najvýznamnejšie z nich uvádza tabuľka nižšie.

Tabuľka č. 2 – Rozdelenie združení

Podľa objektu združovania	Združenie osôb (personálna korporácia) – členský princíp	Združenie majetku – majetkový princíp
Podľa právnej subjektivity	Združenie s právnou subjektivitou (postavenie PO – spôsobilosť samostatne konať a vystupovať navonok voči tretím osobám, mať majetkovú zodpovednosť, práva a záväzky)	Združenie bez právnej subjektivity alebo účelové združenia osôb (sledujúce obvykle určitý hospodársky záujem) zakladané na základe zmluvy o združení podľa ustanovení § 829 až 841 Občianskeho zákonníka. Zakladatelia takéhoto združenia môžu dokonca vystupovať pod spoločným označením (§ 10 ods. 4 Obchodného zákonníka) ⁵ .
Podľa spôsobu ich vzniku	Súkromnoprávne - vznikajú na základe iniciatívy zakladajúcich osôb jedno alebo viacstranným úkonom (zmluvou). ⁶	Verejnoprávne - vznikajú na základe zákona, ktorý zároveň určí aj ich ďalšie náležitosti ako je sídlo, orgány združenia, spôsob ich vzniku a pod. ⁷
Podľa účelom ich vzniku/založenia	za účelom podnikania (ktorými treba rozumieť predovšetkým osobné obchodné spoločnosti)	za iným účelom ako za účelom podnikania

Zdroj: Vlastné spracovanie, Bratislava 2010

Najviac združení má charakter osobného alebo majetkového, nezávislého (nepolitického), nekonfesijného (nenáboženského) samostatného združenia s plnou právnou subjektivitou, založeného na dobrovoľnom rozhodnutí jeho zakladateľov.

1.2 POROVNANIE JEDNOTLIVÝCH KOOPERAČNÝCH FORIEM V SR

Keďže jednotlivé kooperačné formy sú charakteristické odlišnými znakmi a špecifikami, v rámci nášho skúmania sme sa rozhodli tieto, podľa nášho názoru najpoužívanéjšie formy spájať s kooperáciou mikro a malých podnikov porovnať – tak ako možno vidieť v tabuľke č. 3

⁵ Svojim charakterom ide najmä o tzv. konzorciá, ktoré do právneho poriadku SR v rokoch 1990-1991 zaviedla novela Hospodárskeho zákonníka č. 103/1990 Zb. ako združenie osôb na vykonanie jedného alebo viacerých obchodných prípadov na základe zmluvy o združení podľa § 360a Hospodárskeho zákonníka. Súčasný právny poriadok Slovenskej republiky konzorcium ako osobitnú organizačno-právnu formu neupravuje.

⁶ Reprezentuje predovšetkým Občiansky zákonník, ale aj napríklad Zákon č. 213/1997 Z. z. o neziskových organizáciách poskytujúcich všeobecne prospešné služby v znení zákona č. 35/2002 Z. z., atď.

⁷ Reprezentujú osobitné zákony upravujúce podmienky vzniku, fungovania a zániku jednotlivých typov osobitných združení, Zákon č. 34/2002 Z. z. o nadáciách a o zmene Občianskeho zákonníka v znení neskorších predpisov, Zákon č. 83/1990 Zb. o združovaní občanov v znení neskorších predpisov, Zákon č. 147/1997 Z. z. o neinvestičných fondoch a o doplnení zákona Národnej rady Slovenskej republiky č. 207/1996 Z. z. a pod.

Tabuľka č. 3 - Porovnanie možných kooperačných foriem v SR podľa súčasnej legislatívy

Znaky kooperácie	Franchizing	Klaster	Družstvo	Zväz, asociácia
Vstupné poplatky (náklady na vznik kooperácie)	Nákup know – how	Jednorázové poplatky, napríklad overenie u notára	Členský vklad	Členský vklad
Permanentné poplatky	Prenájom značky	Náklady na správu (režijné náklady)	Členské poplatky, náklady na správu (režijné náklady)	Členské poplatky
Nezávislý sprostredkovateľ	Nie je	Je potrebný	Nie je (volené orgány)	Nie je (volené orgány)
Možnosti a výhody plynúce z tejto formy kooperácie pre malú firmu	Obmedzené – závislé od poskytovateľa	Obmedzené vzhľadom na veľkosť spoločnosti	V závislosti od stanov (najčastejšie od výšky členského vkladu)	V závislosti od stanov a počtu členov

Zdroj: vlastné spracovanie, 2010

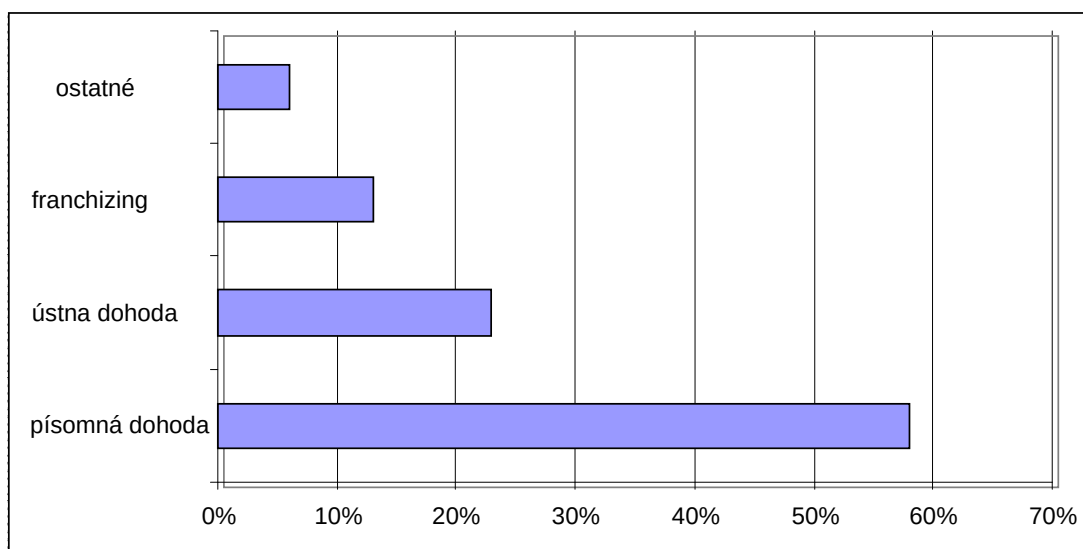
Analýza jednotlivých foriem v rámci tabuľky č. 3 poukazuje na jednotlivé špecifiká, ktoré so sebou konkrétna forma kooperačnej väzby prináša. Hoci na prvý pohľad sa zdá byť najjednoduchšou a najmenej nákladovo náročnou práve zmluva, jej nevýhodou môže byť napr. obmedzenosť počtu partnerov, potreba revízií pri akejkoľvek zmene, náročnosť na koordináciu a pod. Ďalšie formy ako družstvo či franchizing sa riadia buď schválenými stanovami alebo franchizingovou zmluvou, ktorá môže byť tiež istým spôsobom zväzujúca, no na druhej strane umožňuje veľmi jednoduchý a pohodlný začiatok podnikania a jeho fungovanie bez výrazného manévrovania na trhu (o mnohé sa postará franchizor). Družstvo si naopak vyžaduje väčšiu „zladenosť“ partnerov, no v jeho prospech hovorí obmedzené ručenie jednotlivých členov a tiež celková myšlienka družstevníctva, ktorá je založená na svojpomoci, čo je v podstate synonymom vzájomnej pomoci, ktorá priamo smeruje ku kooperácii. Poslednou z analyzovaných foriem je zväz, združenie, spolok či asociácia. Všetky tie názvy už v sebe nesú náznak kooperácie, keďže ich spoločným znakom je spájanie (a spojenie bez spolupráce by nemalo zmysel). Táto forma, na rozdiel od zmluvy, navodzuje spojenie viacerých partnerov (teda viac ako dvoch aj keď to nie je podmienka) – v rámci odpovedí o ideálnom počte to boli traja a viac. Na rozdiel od družstva má výhodu v tom, že člen nemusí byť natoľko zaangažovaný do činnosti organizácie (platí členské príspevky a dostáva požadované informácie, má možnosť zúčastňovať sa výstav, konferencií a pod.). Oproti franchizingu člen nie je tiež natoľko viazaný dodržiavaním „uniformity“ poskytovateľa. To všetko sú podľa nášho názoru fakty, ktoré v mysliach respondentov mohli rezonovať pri otázke akú formu kooperácie by uprednostnili.

2 ANALÝZA JEDNOTLIVÝCH FORIEM KOOPERAČNÝCH VÄZIEB V VO VYBRANOM SÚBORE PODNIKOV SLUŽIEB V SR

Analýzu jednotlivých foriem kooperačných väzieb sme uskutočnili aj v rámci praktického zisťovania názorov podnikateľov vybraného odvetvia služieb. Z celkového počtu

93 vyplnených vrátených dotazníkov boli pre účely tohto prieskumu použité údaje zo 71. Prieskum sa uskutočnil v mikro a malých podnikoch v období september – december 2009 vo všetkých regiónoch SR. Pritom sme sa zamerali na rovnomerné regionálne pokrytie celého Slovenska s distribúciou dotazníkov. Predmetom nášho prieskumu sa stali podniky pôsobiace v oblasti wellnes, konkrétne poskytujúce:

- a) kozmetické služby,
- b) vizáž,
- c) solárium,
- d) kadernícke služby a holičstvá,
- e) sauny,
- f) permanentný make-up,
- g) pedikúra,
- h) manikúra a nechťový dizajn,
- i) iné (napr. poskytovanie masáží a pod.).

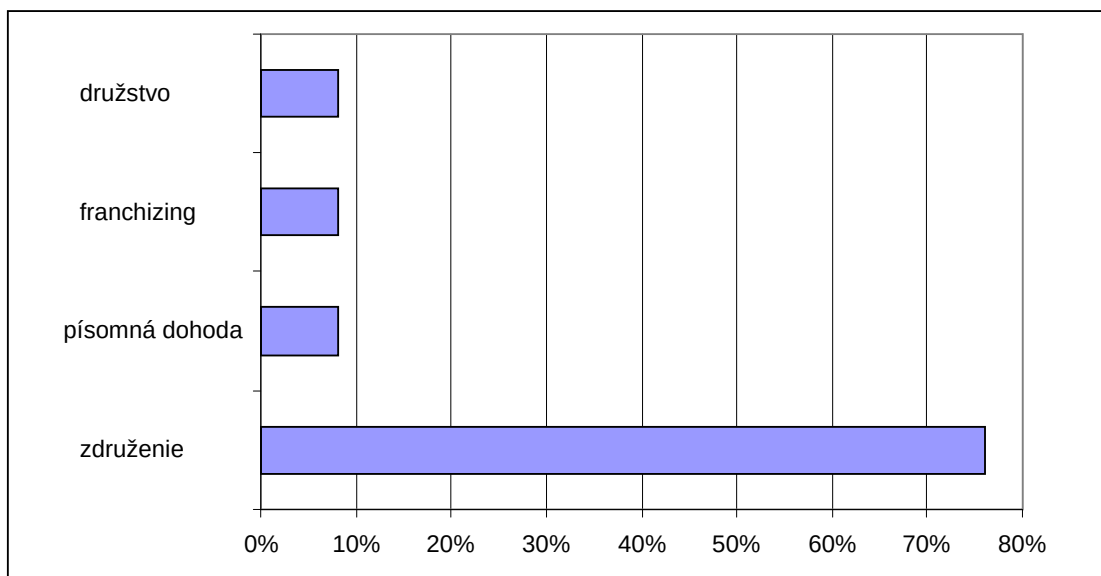


Zdroj: vlastný prieskum, SR, 2009

Graf 1 – Formy kooperácie vo vybranom súbore SR

Z uskutočneného prieskumu, v rámci odpovede na otázku „Akú formu má súčasná kooperácia“ (pri respondentoch, ktorí uviedli, že v súčasnosti kooperujú s konkrétnou spoločnosťou) uviedlo: písomnú dohodu 58 % respondentov, ústnu dohodu 23 % franchizing 13 %, ostatné 6 %.

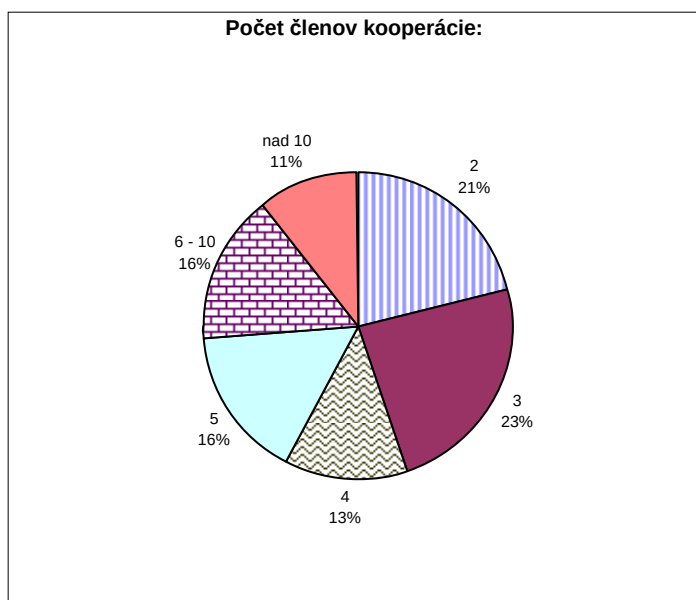
Ani jeden respondent neuviedol ako výhodnú kooperačnú formu družstvo alebo klaster. Je to pochopiteľné, lebo družstvo nemá „dobré meno“ z minulosti, skôr je prekvapujúca nedôvera či neznalosť nových foriem kooperácie, ako je klaster.



Zdroj: vlastný prieskum, SR, 2009

Graf 2 – Forma ideálnej kooperácie v SR podľa výsledkov výskumu

V rámci odpovede na otázku: „Akú formu by mala ideálna kooperácia“ (pri odpovediach v súčasnosti nekooperujúcich subjektov) možno sledovať zvýšený záujem o kooperácie vo forme združenia (až 76 % respondentov).



Zdroj: vlastný prieskum, SR, 2009

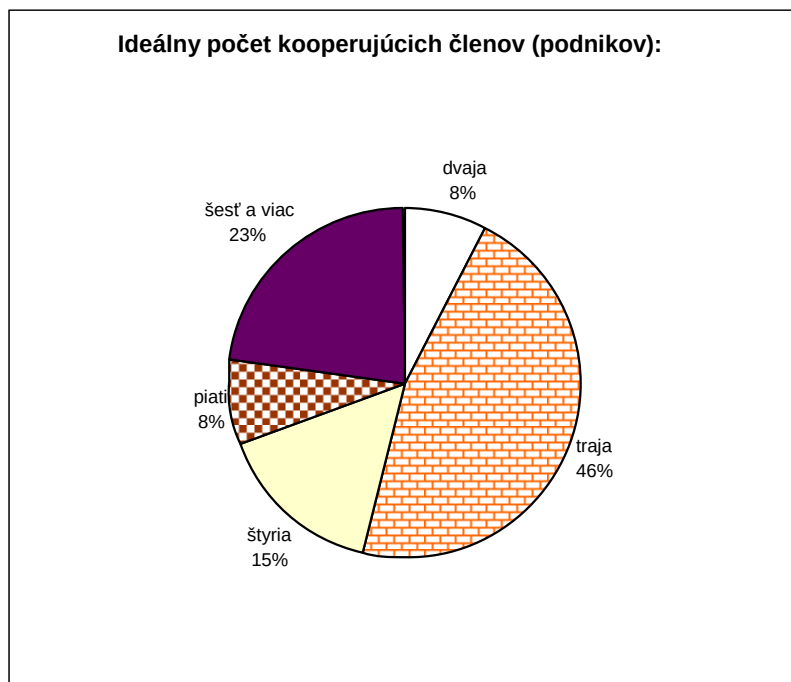
Graf 3 – Počet členov kooperácie

O písomnú formu dohody (zmluvy) má záujem iba 8 % opýtaných.

Z ostatných foriem má v rámci predstáv záujem o spoluprácu vo forme franchizingu 8 % respondentov a 8 % respondentov uviedlo družstvo. Forma klastra, tak ako v prvej časti nemá

žiadne percentuálne zastúpenie. Nezaujem o túto formu spolupráce však podľa nás pramení skôr z nedostatku informácií, o tejto možnosti kooperácie.

Podľa počtu členov kooperácie sa dvojstranná spolupráca, t. j. kooperácia medzi dvoma firmami uviedla v 21 % odpovedí, celkovo však menšie kooperačné „tímy“, t. j. do 5 účastníkov sa vyskytli vo väčšine (až v 73 % odpovedí respondentov). Je zaujímavé, že len 11 % respondentov by si vedelo predstaviť spoluprácu s 10 a viac firmami, 16 % respondentov pripustilo možnosť spolupráce so 6 – 10 partnermi.



Zdroj: vlastný prieskum, SR, 2009

Graf 4 – Ideálny počet členov kooperácie podľa respondentov

Na otázku o predstave ideálneho počtu kooperujúcich členov odpovedala prekvapivo takmer polovica respondentov, že sú to traja členovia. Zrejme to vyplýva zo skutočnosti, že je to nepárny počet kooperujúcich v rámci hlasovania a zase nie je vysoký počet zúčastnených strán z hľadiska efektívnosti komunikácie. Dokonca štyria či šiesti a viacerí je podľa 15 % a 23 % adekvátny počet členov kooperácie. Na rozdiel od 73 % respondentov, ktorí už kooperujú a práve v rámci menších kooperačných tímov je v rámci predstáv ideálnym počtom viac členov kooperácie.

ZÁVER

Podniky premýšľajúce o spolupráci s inou spoločnosťou či spoločnosťami majú v súčasnosti možnosť voľby viacerých foriem kooperácie. Kým klasická zmluva či dohoda je najbežnejšou a najznámejšou formou formálnej úpravy kooperačných vzťahov, v súčasnosti sa popri nej objavujú aj iné formy, osobitné svojimi charakteristikami a výhodami či nevýhodami pre zúčastnené strany. Niektoré formy spolupráce v názoroch a postojoch podnikateľov doznievajú, napr. družstvo, iné sú naopak v rámci vnímania nové a nepoznané, ako je napríklad klaster. Preferovanejšie sú spojené skúsenosti mikropodnikov a malých

podnikov so súčasnými trendmi – napr. franšízing. Mikro či malý podnik si však v konečnom dôsledku môže vybrať formu, ktorá najlepšie vystihne jeho potreby a požiadavky.

LITERATÚRA

1. Camagni, R.: „Innovation Networks: Spatial Perspectives“, London, Belhaven Press, 1991
2. Henke, M.: Strategische Kooperationen in Mittelstand –Potentiale des Coopetion-Konzepts für kleine mittlere Unternehmen“: Verlag Wissenschaft und Praxis 2003
3. Hesková, M., Pícha, K., Vojtko, V., Štensová, A., Šúbertová, E. a kol. a kol. 2005. *Kooperace*. Praha: Profess Consulting, 2005. s. 140. ISBN 80-7259-048-0
4. Mahoney, J.T.-Crank, D.A.: „Vertical Coordinantion: The Choice of Organization Form“. University of Illionis, Urbana –Champaign, 1993
5. Liestmann, V., Gill, C., Reddeman, A., Sontow, K. „Kooperationen industrieller Dienstleistungen“: Dusseldorf: VDI Verlag, 1999, p. 14
6. Lednický, V.-Vaněk, J.: „Kooperační struktury malých a středních podniku“, Zborník: Slezská univerzita, Karviná 2004.
7. Šúbertová, E.: Entrepreneurship and cooperation in small and medium-sized enterprises in Slovakia. In *VADYBA Management*. - Vilnius : Vilnius University, 2005. ISSN 1822-3133, 9, nr. 1, 2005
8. Štensová, A. 2002. *Franchising*. Bratislava: Vydavateľstvo Ekonóm. s. 94. ISBN 80-225-1499-3
9. European Commission: Regional Clusters in Europe. Observatory of European SMEs (2002), No 3). European Communities, Belgium. ISBN 92-894-3560-7
10. <http://ica.coop>, 13. 3. 2010
11. Zákon č. 83/1990 Zb. o združovaní občanov v znení neskorších predpisov
12. Zákon č. 34/2002 Z. z. o nadáciách a o zmene Občianskeho zákonníka v znení neskorších predpisov
13. Zákon č. 213/1997 Z. z. o neziskových organizáciách poskytujúcich všeobecne prospešné služby

Vedecká stať bola spracovaná v rámci projektu MŠ SR VEGA 1/0330/08, registračné číslo na EU Bratislava 241.

Autorský podiel: 50 % : 50 %

Šúbertová Elena, doc. Ing., PhD.

Ekonomická univerzita,
Dolnozemska cesta 1,
852 35 Bratislava
subertov@euba.sk

Gajdová Denisa, Ing.

Ekonomická univerzita,
Dolnozemska cesta 1,
852 35 Bratislava
denisa.gajdova@euba.sk

Recenzenti:

Prof. JUDr. Ľudmila Novacká, PhD.
Doc. Ing. Aleš Hes, CSc.

ČLÁNKY DO DISKUSIE

VÝHODY A OHROZENIA VYPLÝVAJÚCE Z INFORMATIZÁCIE SPOLOČNOSTI

BENEFITS AND RISKS ARISING FROM COMPUTERIZATION SOCIETY

Ľuboš Rosenberger

Abstract:

The paper deals with the describing of current state in the area of computerization society in SR, describes the strategy in the area of computerization society in SR, highlights the benefits and risks resulting from computerization society and describes the possible solutions to this problem.

Abstrakt:

Uvedený článok sa zaoberá analýzou súčasného stavu v oblasti informatizácie spoločnosti v SR, popisuje stratégiu v oblasti informatizácie spoločnosti v SR, poukazuje na výhody a ohrozenia vyplývajúce z informatizácie spoločnosti a popisuje možnosti riešenia tohoto problému.

Key words: *Computerization Society, Internet, Strategy, Privacy,*

Kľúčové slová: *Informatizácia spoločnosti, Internet, Stratégia, Ochrana súkromia,*

ÚVOD

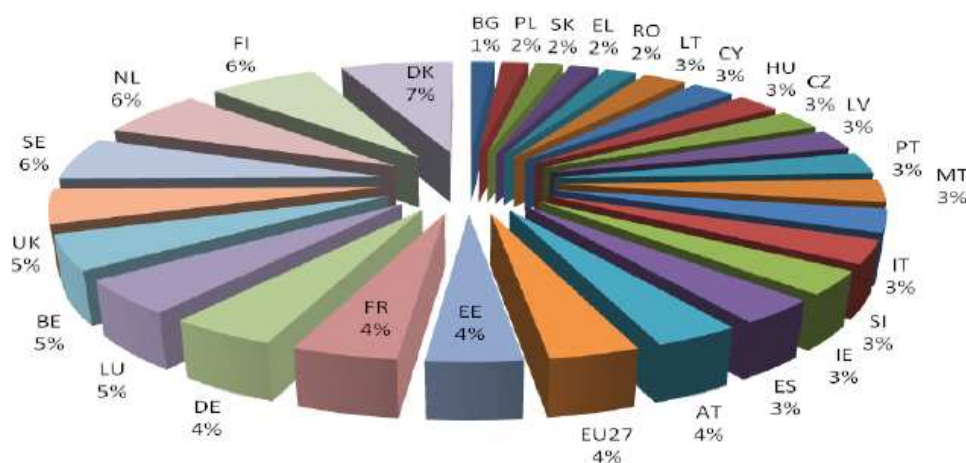
S príchodom a dynamickým rozvojom informačných a komunikačných technológií sa informácia stala tovarom, ale aj nástrojom a akcelératorom vývoja spoločnosti. Počítače sa stali bežnou výbavou pracovísk, škôl a domácností, ale nevyužívame naplno ich možnosti, najmä ak si zoberieme pod drobnohľad verejnú správu a vybavovanie rôznych agend, tak pre občanov, ako aj pre podnikateľský sektor, či prenos informácií medzi rôznymi inštitúciami a úradmi. Riešenie otázok informačnej spoločnosti patrí k oblastiam, kde je priepasť medzi SR a krajinami EÚ najvýraznejšia. Súčasný potenciál ekonomického rastu treba postaviť na vedomostiach, informáciách, ľuďoch a ich schopnostiach informácie efektívne využívať.

1 ÚVOD DO PROBLEMATIKY INFORMATIZÁCIE SPOLOČNOSTI – ANALÝZA SÚČASNÉHO STAVU

Slovensko je malou a otvorenou ekonomikou závislou od exportu a zahraničných investícií. Jej konkurencieschopnosť v oboch oblastiach je dnes postavená predovšetkým na relatívne nízkych nákladoch na prácu. Tieto sa však pomaly vytrácajú. V nasledujúcom období bude konkurencieschopnosť viac závislá od inovačnej výkonnosti, ktorá je stále viac podmienená schopnosťou efektívne využívať informácie.

1.1 Širokopásmový internet

V súčasnosti patrí Slovensko v oblasti inovatívnosti medzi najslabšie krajiny EÚ. Patrí do skupiny krajín strácajúcich pevnú pôdu pod nohami, resp. veľmi pomaly dobiehajúcich priemer EÚ. Dôvodom je chýbajúci potenciál vedomostnej ekonomiky, ktorý by zvyšoval podiel inovačných aktivít v spoločnosti a premieňal ich do zdrojov trvalo udržateľného rastu. Informačná spoločnosť tvorí základný kameň vedomostnej ekonomiky. Bez informačno-komunikačných technológií (IKT) je ťažko predstaviteľná efektívna komunikácia a práca s informáciami vo vedomostnej ekonomike. O ich význame svedčí aj fakt, že sektor zaoberajúci sa informačnými technológiami je najvýznamnejším zdrojom inovačnej výkonnosti v globálnej ekonomike. SR výrazne zaostáva za škandinávskymi krajinami (Švédsko, Fínsko, Dánsko, Nórsko), ktoré sú lídrami EÚ, ale tiež za niektorými novými členmi EÚ, predovšetkým pobaltskými krajinami (najmä Estónskom). [7]



Obrázok č. 1: Miera rozšírenia širokopásmového pripojenia v EÚ

1.2 Informatizácia verejnej správy v členských krajinách EÚ

Svetovými lídrami v oblasti širokopásmového internetového pripojenia sú krajiny ako Dánsko, Fínsko, Holandsko a Švédsko, v ktorých penetrácia ku koncu minulého roka presiahla 30 %. Osem členských štátov Európskej únie tak podľa 13. správy Európskej komisie o pokroku v oblasti jednotného trhu s telekomunikáciami, predbehlo Spojené štáty americké v nasadení širokopásmového pripojenia. Čo sa týka verejnej správy, je absolútnou jednotkou informatizácie tejto oblasti Česká republika. Česká republika už dlhšie obdobie zavádza a rozširuje projekt *Czech point*, ktorý momentálne úspešne funguje na všetkých Českých poštách, úradoch alebo u notárov. Prostredníctvom týchto kioskov, bez nutnosti navštívenia príslušného úradu, si každý občan ČR môže vybaviť napríklad úkony, ako:

- Výpis z katastra nehnuteľností,
- Výpis z obchodného registra,
- Výpis zo živnostenského registra,
- Výpis z registra trestov,
- Ohlásenie/zmena živnosti a mnoho ďalších, pre Českú republiku špecifických právnych úkonov.

Česká republika sa rozhodla pritvrdiť v komunikácii medzi všetkými orgánmi verejnej správy a v komunikácii fyzických, či právnických osôb s úradmi a to prostredníctvom Internetu. Jednoducho povedané, klasická výmena dokumentov medzi úradmi sa pomaly, ale isto stane v ČR minulosťou. Tento projekt má názov *Dátové schránky*. Je to úložisko všetkých podaní a prijímaní právnych úkonov elektronickou cestou, teda konkrétne cez Internet. Tento projekt zmení kompletne celú Českú verejnú správu. Dobré je pritom to, že je to zmena revolučná a nie evolučná, nakoľko klasické doručovanie písomností poštou v listovej podobe medzi úradmi sa stane minulosťou.

1.3 Informatizácia verejnej správy v SR

Úroveň informatizácie vo verejnej správe je na Slovensku v porovnaní s vysoko informatizovanými krajinami EÚ, ale aj priemerom EÚ veľmi nízka. Dokumentuje to predovšetkým nízka úroveň ponuky elektronických služieb. V rozvoji eslužieb má SR za sebou iba počiatočnú fázu implementácie zavádzania elektronických služieb verejnej správy. V porovnaní s priemerom krajín EÚ (56%) dosahuje SR (20%) približne tretinovú úroveň. Situácia v oblasti elektronizácie ďalších služieb eGovernmentu, ako napr. eLearning, eCulture, eInclusion, eWork, eHealth, alebo eTourism je ešte horšia. Služby eLerningu využíva iba menej, ako 4 % zamestnancov, čo je približne trikrát menej, ako priemer krajín EÚ.[7]

2 STRATÉGIA INFORMATIZÁCIE SPOLOČNOSTI V SR

Dokument **Stratégia informatizácie verejnej správy** (SIVS) je zásadný strategický dokument pre riadenie informatizácie verejnej správy. Stratégia informatizácie verejnej správy bola schválená uznesením vlády SR č. 131/2008 na jej 85. rokovaní 27. februára 2008. Vláda Slovenskej republiky tým potvrdila svoj záväzok z programového vyhlásenia, modernizovať verejnú správu jej ekonomizáciou a informatizáciou. Stratégiu informatizácie verejnej správy vypracovalo Ministerstvom financií SR v spolupráci s Úradom vlády SR. Stratégia informatizácie verejnej správy definuje strategické ciele a kroky, ktoré budú podniknuté na dosiahnutie neustáleho rastu spokojnosti občanov s verejnou správou prostredníctvom poskytovania služieb atraktívnym a jednoduchým spôsobom za súčasného zvyšovania svojej efektívnosti, kompetentnosti a znižovania nákladov na verejnú správu. To znamená, že stanovuje strategické ciele procesu zavádzania eGovernmentu a definuje kroky vedúce k modernizácii verejnej správy a elektronizácii jej služieb. Zároveň Stratégia informatizácie verejnej správy nastoľuje kritériá a postupy financovania eGovernment-u, ktoré predpokladajú kombináciu zdrojov štátneho rozpočtu a prostriedkov štrukturálnych fondov EÚ.[3]

Aké sú strategické ciele v oblasti informatizácie verejnej správy do roku 2013?

- Zvýšenie spokojnosti občanov, podnikateľov a ostatnej verejnosti s verejnou správou
- Elektronizácia procesov verejnej správy
- Efektívnejšia a výkonná verejná správa – štát bude stáť menej
- Zvýšenie kompetentnosti verejnej správy

3 VÝHODY VYPLÝVAJÚCE Z INFORMATIZÁCIE SPOLOČNOSTI

Informatizácia nám prinesie výhody, ktorých dosiahnutie sleduje stratégia, strategické ciele a konkrétne kroky. Spomedzi všetkých možno spomenúť:

- Rýchlejšie a efektívnejšie poskytovanie služieb,
- Výkonnejšia a transparentnejšia štátna správa, bližšia k občanovi, pracujúca s nižšími nákladmi, vyšší podiel občanov na verejnej správe,
- Efektívnejšie riadenie podnikov a uľahčenie spojenia výrobcov a poskytovateľov služieb so zákazníkmi, zvýšenie konkurencieschopnosti,
- Nové služby poskytované v rámci telekomunikácie a nové trhy v oblasti softvéru,
- Spolupráca medzi občanmi, firmami, štátnou správou, samosprávou a IT komunitou pri dosahovaní všeobecne prospešných cieľov,
- Zrozumiteľnosť a dostupnosť elektronických služieb verejnej správy,
- Zníženie administratívnej a časovej záťaže občanov a firiem,
- Lepšia podpora vzdelávania a priebežného vzdelávania počas aktívnej kariéry, podpora profesijnej flexibility spoločnosti,
- Zvýšenie schopnosti spoločnosti reagovať na zmeny v štruktúre ponuky a dopytu na kvalifikáciu pracovnej sily,
- Výkon verejnej správy bude možné realizovať elektronicky, pomocou IKT (napríklad prostredníctvom internetu, telefónu, mobilného telefónu alebo inými komunikačnými prostriedkami),
- Štátna správa a samospráva bude poskytovať elektronické služby, ktoré budú riešiť náležitosti, ktoré sú spojené s vybavovaním napr. dokladov občanov,
- Zvýšenie kvality života väčším výberom služieb a zábavy,
- Nové možnosti uplatnenia kultúrnych tradícií a identity regiónov, odstránenie odľahlosti periférnych oblastí.

Spoločnosť, v ktorej bude široko dostupná informačná štruktúra, vrátane kvalitných informačných zdrojov, umožní rovnoprávnejšie a vyváženejšie využívanie individuálnych schopností jej obyvateľov a zlepši kvalitu života najmä v týchto oblastiach:

- ♦ Zdravotná starostlivosť, ktorá umožní konzultovať aj so vzdialeným špecialistom, rýchlo zaistiť informácie o pacientovi a efektívnejšie využívať drahé diagnostické prístroje,
- ♦ Umožní „prácu na diaľku“, rozšíri možnosť zapojenia handicapovaných občanov do pracovného procesu,
- ♦ Sprístupnenie informačných zdrojov a nástrojov pre ich využívanie širokou verejnosťou,
- ♦ Zlepšenie možnosti distančného a interaktívneho vzdelávania,
- ♦ Zvýšenie informovanosti spotrebiteľov a tým aj ich ochrany.

4 OHROZENIA A OCHRANA SÚKROMIA

Presun služieb z reálneho do virtuálneho sveta prináša mnoho výhod, ale predstavuje aj niekoľko zásadných rizík. Zvyšujúca sa rýchlosť a množstvo prenášaných dát prostredníctvom webu evokuje otázku, do akej miery sú dátové siete spoľahlivé. Internetová infraštruktúra by mala byť sústavne vylepšovaná, aby dokázala spoľahlivo pokryť rastúci dopyt po službách. Najširšiu paletu otázok však vyvolávajú témy, ako bezpečnosť a ochrana

súkromia. Problematickým sa môžu stať predovšetkým nástroje internetového finančníctva, ktoré nachádzajú široké uplatnenie od nákupov tovarov až po bezhotovostné presuny peňažných prostriedkov. Problematicky sa správajú napríklad niektoré štátne inštitúcie, ktoré poukazujú platy na účty zamestnancov prostredníctvom sietí, ktoré nie sú dostatočne zabezpečené, resp. používajú veľmi jednoduché heslá. [9]

5 AKÉ BY MOHLI BYŤ MOŽNOSTI RIEŠENIA TOHTO PROBLÉMU?

5.1 Zákon č. 428/2002 Z.z. o ochrane osobných údajov

Tento zákon sa zaoberá ochranou osobných údajov fyzických osôb pri ich spracúvaní, zásadami spracúvania osobných údajov, bezpečnosťou osobných údajov, ochranou práv dotknutých osôb, cezhraničným tokom osobných údajov, registráciou a evidenciou informačných systémov a zariadením, postavením a pôsobnosťou Úradu na ochranu osobných údajov v Slovenskej republike. [8]

5.2 Systém manažérstva informačnej bezpečnosti podľa normy ISO/IEC 27001:2005

Prirodzenou snahou pri riešení akejkoľvek úlohy je snaha vyriešiť ju čo najefektívnejšie, to znamená čo najlepšie a pri vynaložení čo najmenšieho úsilia. Ideálnym riešením týchto protichodných požiadaviek by mohlo byť využitie nejakého prevereného návodu, ktorý by uľahčil a zrýchlil štádium vymýšľania, ako sa s daným problémom vysporiadať, a zároveň by zaručoval dostatočnú kvalitu vyriešenia daného problému. V oblasti bezpečnosti informácií je takýmto návodom norma ISO/IEC 27001:2005.[1]

Základným cieľom SMIB je ochrana aktív pred hrozbami, zabezpečenie kontinuity podnikania, minimálne podnikateľské riziko a maximálne využitie investícií a obchodných príležitostí. Zakladá sa na princípoch systémov manažérstva kvality radu ISO 9000 (PDCA cyklus, procesný prístup na báze rizík pre definovanie politiky a postupov na výber primeraných opatrení pre riadenie rizika, trvalé zlepšovanie).[10] Často je tento systém chápaný ako **systém**, ktorý sa zaoberá iba bezpečnosťou informačného **systému** (hardware, technológie), avšak takéto chápanie je mylné. Systém sa zaoberá informáciami ako takými, bez ohľadu na to, akú majú formu (dátovú, papierovú, alebo aj formu informácií – know-how-uloženú v hlavách zamestnancov).[1]

Proces zavedenia systému manažérstva informačnej bezpečnosti je pomerne zložitý a môže pôsobiť odstrašujúco. Organizácia, ktorá si je vedomá svojho informačného bohatstva, nesmie zanedbať externé ani interné riziká, ktoré vyplývajú z informačného bohatstva organizácie a mala by vykročiť informačnej bezpečnosti v ústrety. Zavedenie systému manažérstva informačnej bezpečnosti by malo byť plánovaným a strategickým rozhodnutím, pretože čiastkové investície bez ucelenej stratégie nie sú z dlhodobého hľadiska efektívne.[5]

Bezpečnostné opatrenia v SMIB popisuje norma STN ISO/IEC 27002:2006 (prečíslovaná ISO/IEC 17799:2005) - zbierka najlepších praktík. Môže byť využitá ako kontrolný zoznam všetkého správneho, čo je nutné pre bezpečnosť informácií v organizácii urobiť. Norma obsahuje celkom 11 základných oddielov bezpečnosti, ktoré sú ďalej rozdelené do 39 kategórií bezpečnosti. [6]

5.3 ISO/IEC 20000: IT service management (ITSM)

ITSM predstavuje definovanie procesov, ktoré by mali byť v podniku implementované za účelom zaistenia trvale kvalitnej dodávky IT služieb pri vynaložení optimálnych nákladov. V dnešných podmienkach, keď sa prísne sledujú náklady je potrebné overovať možnosti plánovaných systémov a nachádzať inovatívne a úspešné riešenia. [4] Jedná sa preto hlavne o optimalizáciu a znižovanie nákladov na IT procesy. ITSM pritom definuje činnosti ICT (informačno-komunikačné technológie) ako služby. Jedná sa pritom aj o interné prostredie spoločnosti, kde sú činnosti ICT chápané ako režijná činnosť. Predpokladom ITSM je rozumieť tomu, čo je požadované, t.j. rozumieť podnikovým cieľom a stratégií a poznať obchodné procesy, z ktorých sa vychádza. Nevyhnutnosťou je **komunikovať** s odberateľom služieb (či už interným, príp. externým) a aktívne s ním spolupracovať a podieľať sa na zlepšovaní kvality všetkých aktivít, ktoré súvisia s poskytovaním IT služieb. Je to metodika, ktorá je nadradená normám informačnej bezpečnosti, dáva im teoretické východiská a smerovanie. V súčasnosti je ITSM uvedený v normách:

5.3.1 ISO/IEC 20000-1:2005 – IT service management - Part 1: Specification for service management: zväzok slúži pre oblasť riadenia informačnej bezpečnosti ako integrovanej súčasti celého procesu riadenia IT služieb. Obsahom zväzku je popis organizácie a riadenia bezpečnosti ICT infraštruktúry z pohľadu IT manažéra, popis procesu plánovania a riadenia definovanej úrovne bezpečnosti informácií a IT služieb vrátane všetkých aspektov súvisiacich s reakciou na bezpečnostné incidenty. Zväzok definuje nasledujúce oblasti: plánovanie a implementácia riadenia služieb, požiadavky na systém riadenia, plánovanie a implementácia nových servisných zmien, procesy dodávky služieb, procesy kontroly, vzťahové procesy, procesy rozhodovania.

5.3.2 ISO/IEC 20000-2:2005 – IT service management - Part 2: Code of practice for service management: najlepšie praktiky pre riadenie služieb. Zväzok definuje nasledujúce oblasti: procesy dodávky služieb, vzťahové procesy, procesy rozhodovania, procesy kontroly, procesy riadenia odovzdávok.

5.3.3 ITIL (IT Infrastructure Library)- nie je metodika v pravom slova zmysle, je to rámec pre návrh procesov ITSM založených na najlepších skúsenostiach z praxe (ITIL ponecháva veľkú voľnosť pri implementácii procesov). Knižnica ITIL je z dôvodu väčšej prehľadnosti rozdelená na zväzky. Takto poskytuje komplexnejší pohľad na modely riadenia informačných systémov spoločností.

Knižnica ITIL pozostáva z 2 zväzkov:

- Service Delivery (Dodávka služieb): špecifikuje vzájomne previazané procesy, ktorých implementácia je základom zvládnutia dodávky a realizácie podnikových informatických služieb. Jedná sa o procesy: riadenia a poskytovania služieb, plánovania servisných kapacít, riadenia prevádzkovania IS, riadenia dostupnosti služieb, finančného riadenia poskytovania služieb.
- Service Support (Podpora služieb): špecifikuje vzájomne previazané procesy, ktorých implementáciou sa vytvoria vhodné doplnkové podmienky realizácie procesov uvedených v procese dodávky služieb. Jedná sa o procesy: konfiguračný manažment, pravidlá na odstraňovanie problémov/porúch, riadenie zmien, servisná podpora a help desk, riadenie údajov a jednotlivých verzií údajov v IS. [2]

ZÁVER

Európska únia podniká mnohé kroky na zabezpečenie využitia zmien prinášaných „informačnou spoločnosťou“ pre dobro budúcich generácií. Tieto zmeny, najvýznamnejšie od čias priemyselnej revolúcie, sú ďalekosiahle a globálne. Netýkajú sa však iba techniky. Týkajú sa všetkých, kdekoľvek. Zbližujú vidiek a mestá pri vytváraní bohatstva a zdieľaní poznatkov a z hľadiska obohatenia života každého z nás predstavujú obrovský potenciál. Tento rozmach prináša so sebou aj možné ohrozenia a riziká. Jedným s možných nástrojov zamedzenia týchto problémov je norma ISO/IEC 27001:2005, celosvetovo overený „návod“ pre implementáciu Systému manažérstva informačnej bezpečnosti. Organizácia, ktorá sa rozhodne zaistiť ochranu svojich informácií prostredníctvom tohto „návodu“, si môže byť istá, že nezabudne na žiadnu oblasť, z ktorej môže informáciám hroziť nebezpečenstvo.

LITERATÚRA

1. ISO/IEC 27001:2005 Information technology - Security techniques. Information security management systems. Requirements.
2. ISO/IEC 20000: IT service management.
3. Ministerstvo financií Slovenskej republiky -Stratégia informatizácie verejnej správy (cit. 2010-04-19), Dostupné na internete <http://www.informatizacia.sk/strategia-informatizacie-verejnej-spravy/1305s>.
4. Rusinko, L., Kacvinský, Š.: Procesný prístup- základ kvality manažérskych systémov. In: 4. medzinárodná vedecká konferencia, Košice 2009 „Bezpečnosť*Kvalita*Spôľahlivosť“, p. 199-203. ISBN 978-80-553-0137-2, EAN 9788053301372.
5. Šolc, M., Tomčová, T.: Prečo uvažovať o zavedení systému manažérstva informačnej bezpečnosti?, Bezpečnosť práce č. 2/2009, 28-33.
6. Šolc, M., Jakub, M.: Systém manažérstva informačnej bezpečnosti (SMIB) a bezpečnostné opatrenia v SMIB. 4. medzinárodná vedecká konferencia, Košice 2009 „Bezpečnosť*Kvalita*Spôľahlivosť“, ISBN 978-80-553-0137-2, EAN 9788053301372.
7. Úrad vlády Slovenskej republiky, Podpredseda vlády Slovenskej republiky pre vedomostnú spoločnosť, EÚrópske záležitosti, ľudské práva a menšiny- Operačný program inormatizácie spoločnosti 2007 - 2013 , Bratislava (cit. 2010-03-27), Dostupné na internete: < <http://www.opis.gov.sk/data/files/3862.pdf> >.
8. Zákon č. 428/2002 Z.z. o ochrane osobných údajov.
9. Sawyer R. : Krátky přehled velkého bratra – začíná boj o svobodu...je již příliš pozdě? [on- line]. Dostupné na internete: <http://naseveru.blogspot.com/2009/03/kratky-prehled-velkeho-bratra-zacina.html>>
10. Girmanová, L. a kol, Nástroje a metody manažérstva kvality, Košice, HF TU 2009, ISBN 978-80-553-0144-0.

Autor:

Ing. Ľuboš Rosenberger, PhD.

Tinta-Ink

Furčianska 69, 040 14 Košice

e-mail: rosenberger@centrum.sk

Recenzenti:

Prof. Ing. Milan Oravec, CSc.

Doc. RNDr. Pavol Palfy, PhD.

VÝZNAM EKONOMIKY KVALITY V PRIEMYSELNÝCH PODNIKOCH

SIGNIFICATION OF ECONOMIC OF QUALITY IN INDUSTRIAL ENTERPRISES

Katarína Teplická

Abstract:

Following and valuation of quality costs in industrial enterprises is inherently part of quality management. Account, analysis and valuation of quality costs affects general financial effect of business and profit formation. Quality and costs introduce a ground column of effective business and that is inevitable to measure and to value quality costs. Customer, purchaser or consumer require a some level of quality and it is projected in costs. Expenses influence the price of product and revenue from sale. Meaning of following and valuation of quality costs is part of economic of quality, that it describes this contribution.

Abstrakt:

Sledovanie a hodnotenie nákladov na kvalitu v priemyselných podnikoch je neodmysliteľnou súčasťou manažmentu kvality. Evidencia, analýza a vyhodnocovanie nákladov na kvalitu ovplyvňuje celkový finančný efekt podniku a tvorbu zisku. Kvalita a náklady predstavujú základné piliere úspešného podniku a preto je nevyhnutné náklady na kvalitu merať a vyhodnocovať. Zákazník, odberateľ resp. spotrebiteľ vyžaduje určitú úroveň kvality a tá sa premietajú do výšky nákladov. Náklady ovplyvňujú výšku predajnej ceny výrobku a tým aj objem tržieb z ich predaja. Význam sledovania nákladov na kvalitu a ich vyhodnocovanie je súčasťou ekonomiky kvality, ktorej podstatu a význam popisuje predkladaný príspevok.

Key words: quality costs, economic of quality, structure of quality costs

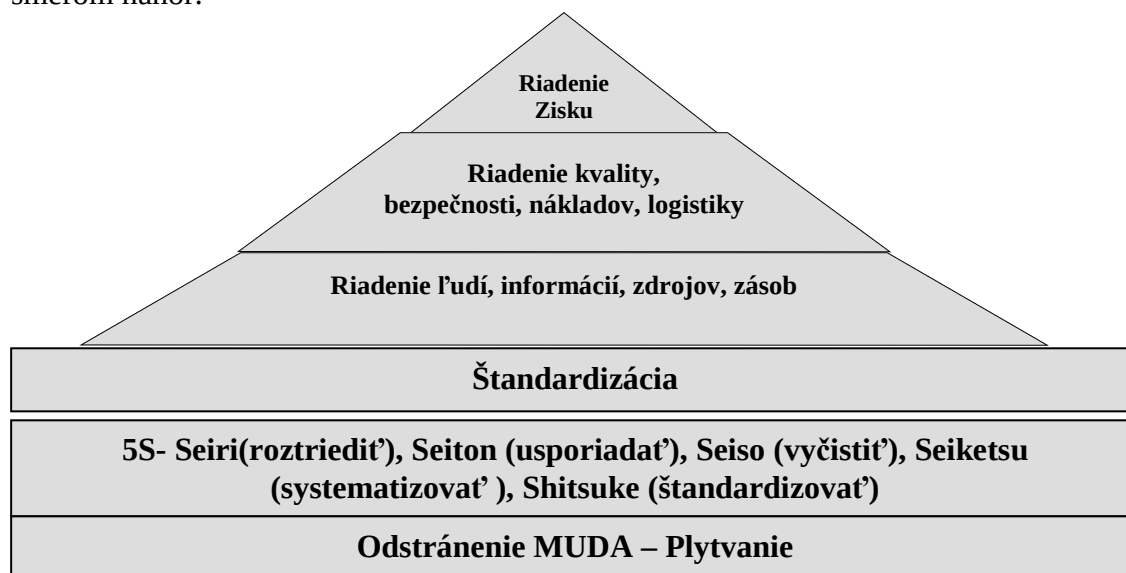
Kľúčové slová: náklady na kvalitu, ekonomika kvality, štruktúra nákladov

1 ÚVOD

Magický trojuholník riadenia podniku predstavuje tri základné faktory – kvalitu, náklady a čas. Kvalita v priemyselných podnikoch je dnes prezentovaná certifikátmi systému manažérstva kvality a vyžadovaná v rámci odberateľsko-dodávateľských reťazcov. Je rozhodujúcim faktorom úspešnosti i konkurenčnej schopnosti priemyselných podnikov na domácom i zahraničnom trhu. O kvalite dnes rozhoduje zákazník, ktorý je hodnotiteľom pri posudzovaní kvality výrobku resp. služby. Zákazník pri rozhodovaní posudzuje vzťah medzi očakávanými efektmi (prínosmi z využitia výrobku resp. služby) a vynaloženými nákladmi (investície a prevádzkové náklady súvisiace s využívaním výrobku počas jeho životného cyklu). Hodnota výrobku resp. služby je daná podielom jeho kvality k cene. Poskytovaná hodnota, za ktorú je zákazník ochotný zaplatiť, musí byť vyššia ako náklady na výrobu výrobku, ktoré by mali určovať jeho limitnú cenu. Umenie podnikat' spočíva vo vymedzení vzťahu medzi maximalizáciou objemu výroby a vynaloženými nákladmi na výrobu, vytváraním pridanej hodnoty a v ocenení kvality zákazníkom. Hodnotenie kvality prostredníctvom ekonomických ukazovateľov t.j. nákladov na kvalitu je predmetom ekonomiky kvality, ktorej význam prezentuje predkladaný príspevok.

2 EKONOMIKA KVALITY

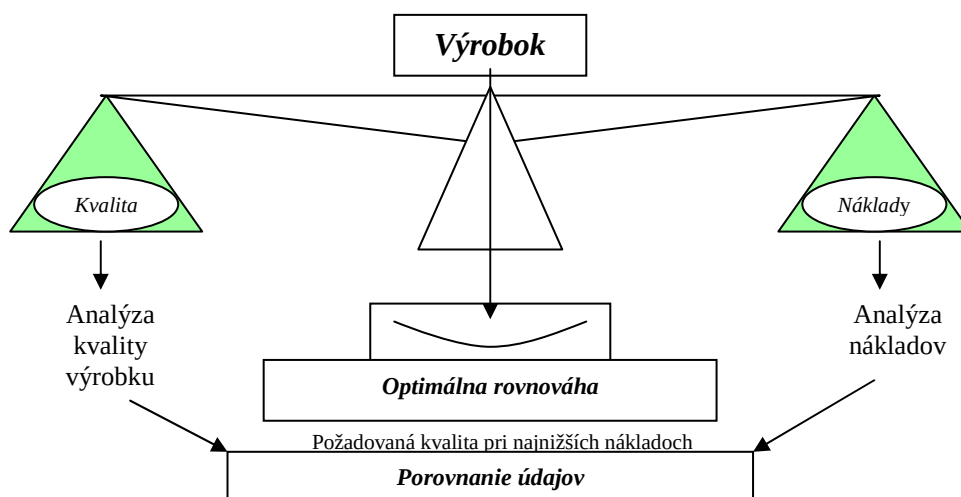
Celý proces hodnotenia nákladov na kvalitu úzko súvisí so základným cieľom priemyselných podnikov, ktorým je riadenie zisku a dlhodobého rastu. Dom kvality (obr. 1.) poukazuje na tieto skutočnosti v pyramídovom modeli, kde riadenie kvality úzko súvisí s riadením zisku. Okrem zisku a nákladov je dôležité venovať pozornosť aj oblasti bezpečnosti, logistiky, environmentu, ľudským zdrojom. Jedným zo základných nástrojov, ktoré operatívne manažérstvo kvality využíva k dosahovaniu podnikových cieľov t.j. optimalizácií nákladov na kvalitu je využívanie nástrojov 5-S alebo Reinžinieringu. Celá filozofia riadenia nákladov na kvalitu je založená na odstraňovaní plytvania v priemyselných podnikoch zameraná na plytvanie pracovného predmetu, prostriedku ale aj pracovnej sily a zároveň znižovanie nepodarkov, reklamácií a pod. Na druhej strane každý výrobca vyrába svoje výrobky pri určitej výške nákladov a pri určitej úrovni kvality a k tejto hodnote pripočítava prirážku, ktorá je zdrojom jeho zisku. Ak však dochádza k zvyšovaniu kvality vyvoláva to pohyb ceny smerom nahor.



Obrázok 1: Dom kvality. [5]

Zvyšovanie kvality prináša so sebou zvyšovanie cien produktov, pretože zlepšovanie parametrov produktov, nové vlastnosti produktov si vyžadujú **vyššie náklady**. Naopak odstraňovanie nedostatkov v procese vzniku a realizácie produktu predstavuje menej činností, ktoré je nutné opakovať, nižšie straty zo záruk, reklamácií čo sa prejaví v **znížení nákladov na kvalitu**. Medzi kvalitou a nákladmi na kvalitu je potrebné vytvoriť vzájomnú harmóniu, ktorá by sa premietla v optimálnej rovnováhe, ktorú predstavuje požadovaná úroveň kvality u zákazníka vo vzťahu k nákladom na výrobok. Optimálna rovnováha musí byť dosiahnutá v dvoch smeroch:

1. rovnováha medzi kvalitou výrobku resp. služby a nákladov súvisiacich s ich nadobudnutím u zákazníka t.j. konečného spotrebiteľa, ktorý požaduje určité parametre kvality výrobku resp. služby a rozhoduje o kúpe tohto výrobku na základe stanovenej ceny,
2. rovnováha medzi kvalitou výrobku resp. služby, ktorú poskytuje výrobca a nákladov súvisiacich s ich výrobou u výrobcu t.j. výška výrobných nákladov s akceptovaním nákladov na kvalitu a stanovenie prijateľnej ceny výrobku resp. služby pre zákazníka.



Obrázok 2: Rovnováha medzi kvalitou a nákladmi.[2]

Dr. Juran, osobnosť svetovej teórie kvality, poukázal na dva významy kvality z ekonomického hľadiska :

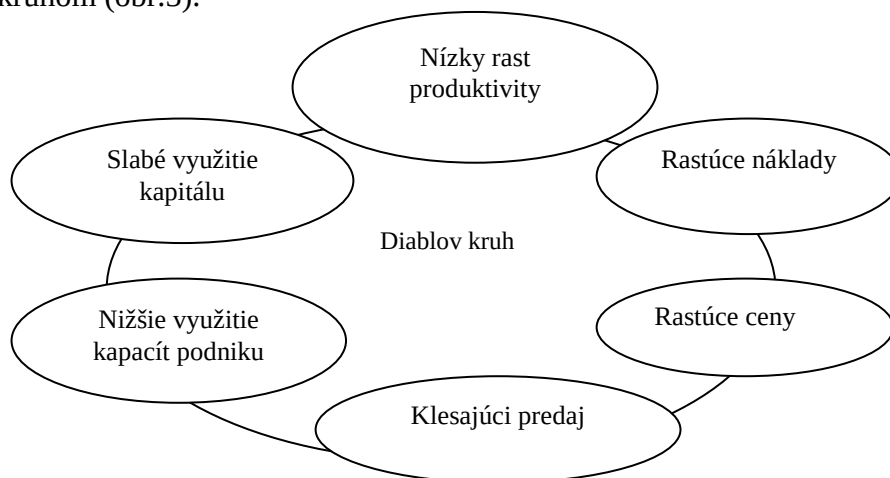
- Kvalitou sa rozumejú zhmotnené predstavy o tom, čo chce zákazník kúpiť. Kvalita je v tomto prípade orientovaná na výnosy resp. zisk z predaja výrobkov, ktoré vyhovujú zákazníkovi a splňajú jeho požiadavky.
- Kvalitou sa rozumie orientácia na znižovanie nákladov spojených s nedostatkami resp. nekvalitou, chybami výrobku (služby) v procese jeho vzniku alebo v priebehu jeho využívania počas jeho celého životného cyklu.

Návod na riadenie ekonomiky kvality v priemyselných podnikoch je súčasťou slovenskej technickej normy ISO/TR 10014, pričom táto norma prináša metodiku pre zníženie nákladov na kvalitu. V tejto norme v kapitole 9.3 Analýza nákladov/prínosov je uvedené, že podniky majú zvážiť účinky všetkých možných činností zlepšovania kvality. Potom možno porovnať prínos s navrhovanými nákladmi. [6]

Predmetom ekonomiky kvality sú predovšetkým náklady na kvalitu, ktoré sú zároveň účinným nástrojom ekonomického riadenia podnikov, nástrojom taktického riadenia kvality a dôležitým ukazovateľom výrobných činností priemyselných podnikov. Ich význam spočíva v tom, že:

- umožňujú odhaľovať všetky závažné vplyvy na kvalitu určitého výrobku,
- popisujú hospodárnosť vynakladaných investícií v procese starostlivosti o kvalitu,
- upozorňujú na účinnosť podnikového systému kvality,
- umožňujú selektovať pozitívne a negatívne vplyvy na kvalitu,
- zisťujú miesta a faktory, ktoré sa podieľajú na zvyšovaní nákladov na kvalitu,
- umožňujú určiť opatrenia na odstránenie príčin nedostatkov, zistiť možnosti znižovania celkových nákladov, zvyšovania objemu predaja a zisku,
- sú argumentom pri jednaní špičkového vedenia podniku o ďalších trendoch zabezpečovania kvality,
- môžu byť nástrojom definovania ekonomického optima kvality.

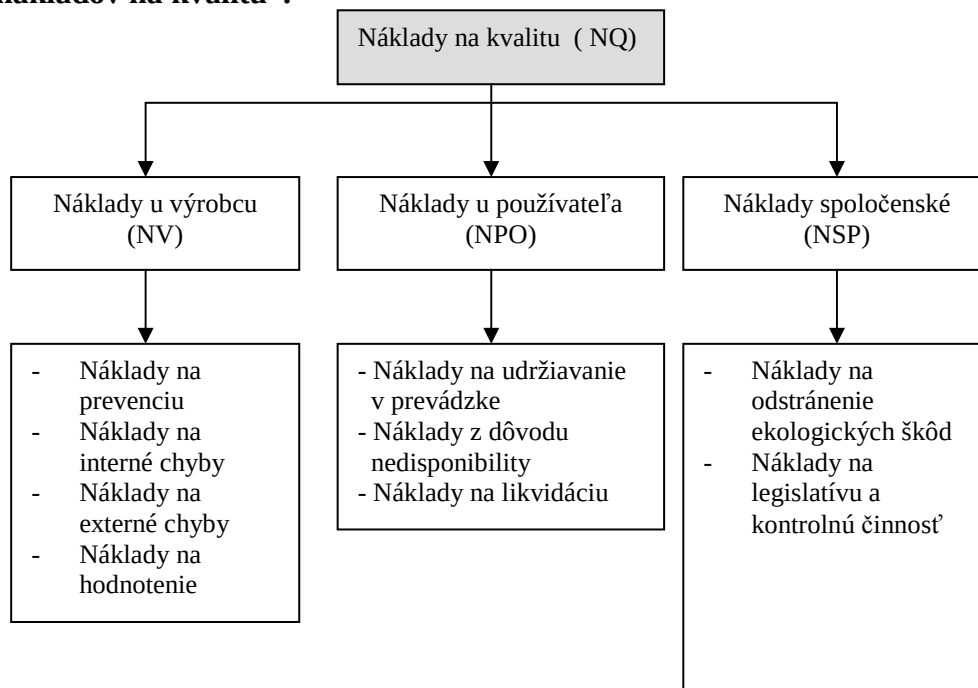
Podstata ekonomického chápania kvality sa musí prejavíť aj v oblasti finančných ukazovateľov podniku – v znižovaní nákladov na zhodu ale aj nákladov na nezhodu. V tomto smere je preto potrebné zabezpečiť, aby nedochádzalo k tzv. cykleniu, ktoré nazývame diablovým kruhom (obr.3).



Obrázok 3: Diablov kruh.

3 NÁKLADY NA KVALITU

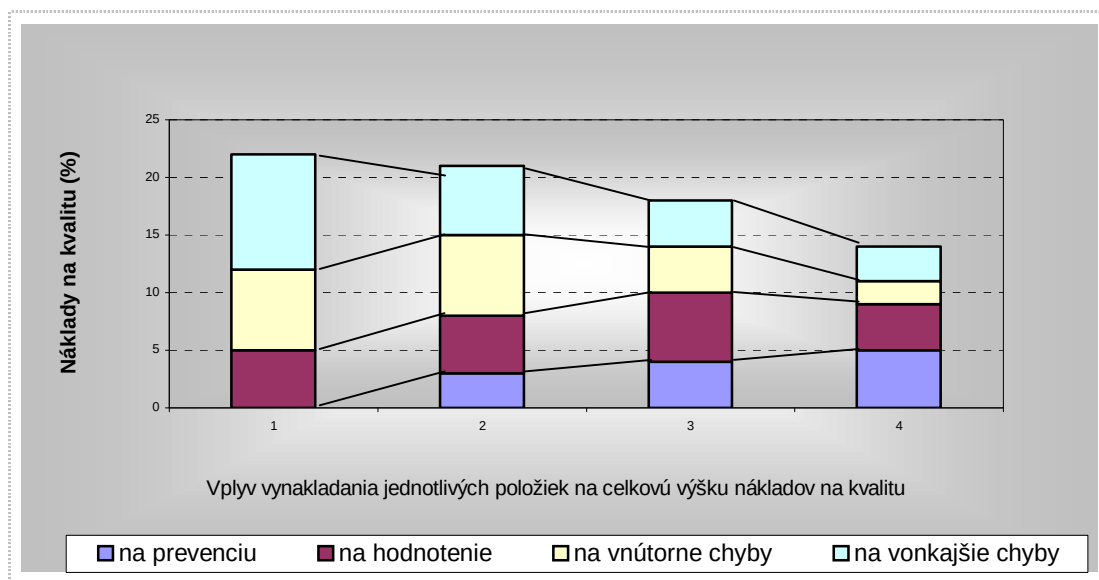
Ekonomika kvality dnes vyjadruje špičkovú schopnosť uspokojovať požiadavky zákazníkov z hľadiska kvality života, produkciou orientovanou na nepoškodzovanie životného prostredia z hľadiska zdrojov, procesov, produktov a ich likvidácie po ukončení životného cyklu. Náklady na kvalitu definujeme ako zdroje vynaložené výrobcom, používateľom a spoločnosťou na zabezpečenie kvality výrobku resp. služby. Tento prístup reprezentuje „strom nákladov na kvalitu“.



Obrázok 4: Členenie nákladov na kvalitu podľa EOQ (Európska organizácia pre kvalitu).[6]

Náklady u výrobcu - prevádzkové náklady na kvalitu rozdeľujeme na základe príčiny resp. účelu vzniku na :

1. **náklady na interné chyby** – sú náklady, ktoré vznikajú vo vnútri podniku v dôsledku chýb pri plnení požiadaviek na kvalitu, náklady na odstraňovanie nezhôd s dokumentáciou, na prácu pri opravách, opakované kontroly, chyby vznikajúce v predvýrobnej etape.
2. **náklady na externé chyby** – definované ako náklady vznikajúce u užívateľa v priebehu využívania výrobku, spôsobené chybami pri plnení užívateľských požiadaviek na kvalitu.
3. **náklady na hodnotenie** – činnosti spojené s meraním, kontrolou, testmi, previerkami výrobkov a procesov, mzdovými nákladmi na pracovníkov technickej kontroly.
4. **náklady na prevenciu** – náklady vznikajúce pri predchádzaní, zisťovaní a znižovaní rizika vzniku chýb a náklady na analýzu kvality, plánovanie kvality, informačné systémy, spoľahlivosť výrobkov, výchovu a motiváciu. V systéme kvality by mali náklady na prevenciu ako jediné narastať s pozitívnym vplyvom na vytýčené ciele kvality.



Obrázok 5: Priebeh nákladov u výrobcu. [1]

Z grafického znázornenia nákladov u výrobcu vidieť, že náklady na prevenciu a hodnotenie so zvyšovaním kvality rastú, pričom náklady na interné a externé chyby klesajú. Skúsenosti zo sledovania a riadenia nákladov na kvalitu zahraničných firiem jednoznačne preukazujú efekt docielený účelným vynakladaním nákladov v jednotlivých podskupinách. Zvýšenie výdavkov na prevenciu a hodnotenie docielilo pokles nákladov na vnútorné a vonkajšie chyby, pričom absolútna výška nákladov na kvalitu u výrobcu poklesla. Náklady na kvalitu podľa jednotlivých kategórií dokumentuje (obr.5) nasledovne: **Prvá etapa** poukazuje na minimálny záujem vedenia o kvalitu. Prejavuje sa vysokou mierou chýb výrobkov a vysokou mierou nákladov na interné chyby. Náklady na hodnotenie sú nízke a náklady na prevenciu zanedbateľné. **Druhá etapa** sa orientuje na výstupnú kontrolu, čím sa dosahuje pokles reklamácií, ostatné náklady sú nemenné. **Tretia etapa** vychádza z dôslednej kontroly celého výrobného cyklu. Náklady na prevenciu sú nízke. **Štvrtá etapa** je charakteristická realizáciou preventívnych opatrení v rámci celého podniku. Celkový výsledok vedie k zníženiu nákladov na kvalitu z titulu nekvality.

Náklady u používateľa predstavujú skupinu nákladov, ktoré musí vynaložiť užívateľ, ktorý používa daný produkt. K týmto nákladom patria:

- náklady na energetickú náročnosť výrobku,
- náklady na prerušenie výroby,
- náklady na zlé používanie,
- náklady na opravy a údržbu,
- náklady na odstraňovanie porúch,
- náklady na zastarávanie,
- náklady na znečistenie.

Náklady spoločenské predstavujú náklady, ktoré musí vynaložiť spoločnosť pre dosiahnutie maximálnej účinnosti kvality výrobkov a služieb. K týmto nákladom zaradíme predovšetkým:

- súdne poplatky a náklady na poistenie,
- náklady na stiahnutie výrobkov a nápravu chýb,
- náklady vzniknuté v súvislosti s vybavovaním sťažností zákazníkov,
- náklady na dokumentáciu a inzerciu, aby sa zaistilo správne užívanie výrobku,
- náklady na to, aby si všetci viac uvedomovali spoľahlivosť výrobku.

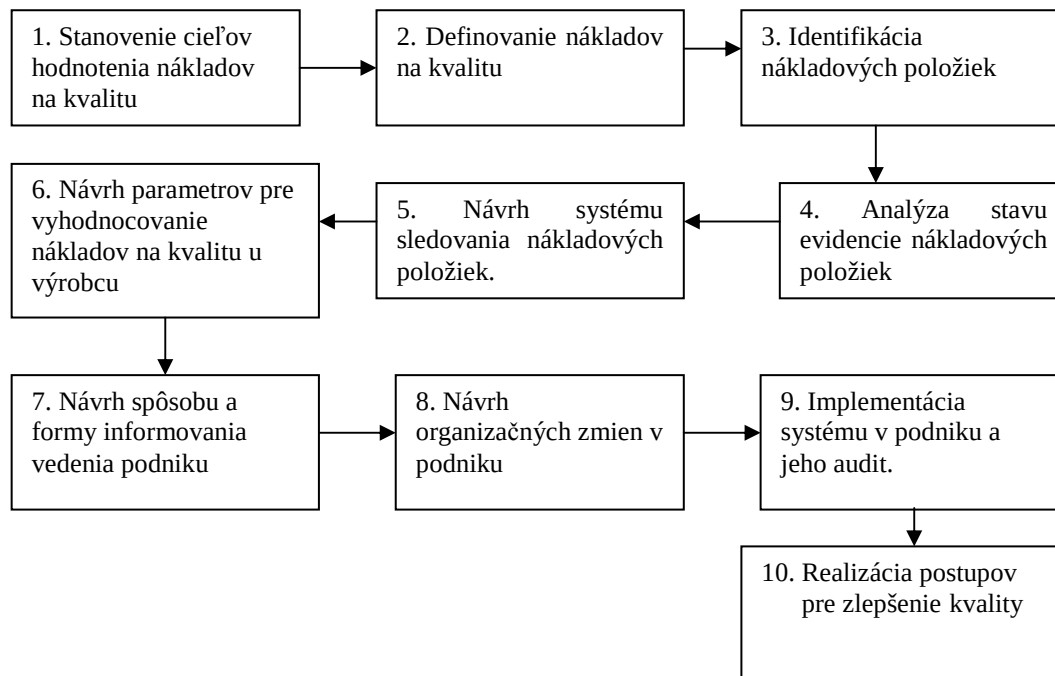
Náklady kvality môžu byť sledované z rôznych úrovní a pohľadov. Prístupy k hodnoteniu nákladov si volí každý podnik samostatne. Ekonomické otázky kvality sa musia riešiť v každej etape tvorby kvality - ekonomické a vecné aspekty kvality musia byť navzájom zaťažené, celý proces tvorby kvality je potrebné ekonomicky vyhodnocovať a zdôvodňovať. Vypovedacia schopnosť nákladov na kvalitu má pre rozhodovanie manažmentu veľký význam. Starostlivosť o kvalitu a hodnotenie kvality finančnými ukazovateľmi prináša priemyselným podnikom dôležité informácie o kvalite. Zanedbávanie kvality je neprípustné, pretože v priemyselnom odvetví je kvalita jedným z najdôležitejších parametrov, ktorých zanedbanie by znamenalo ohrozenie existencie podniku, ohrozenie zdravia a života zákazníka, ohrozenie stavu životného prostredia a pod. Príkladom zanedbania kvality je aj firma TOYOTA, ktorá zanedbala kvalitu na úkor silnej expanzie výroby a tak výrobou chybných automobilov spôsobila ohrozenie životov zákazníkov, pokazila si svoje meno na priemyselnom automobilovom trhu.

4 SLEDOVANIE A HODNOTENIE NÁKLADOV NA KVALITU

Aj vyššie uvedené dôvody by mali viesť priemyselné podniky k tomu, aby systémovým prístupom sledovali a vyhodnocovali kvalitu a náklady na kvalitu. Náklady na kvalitu predstavujú dôležitú kategóriu, ktorá výrazne prispieva k tvorbe zisku podniku. Sledovanie tejto kategórie nákladov si vyžaduje podrobnú evidenciu nákladov podľa nákladových skupín a hodnotenie nákladov v pravidelných časových intervaloch. Náklady môžu byť kategorizované do rôznych skupín. Hodnotenie nákladov vo vzťahu k iným ekonomickým kategóriám ako sú tržby, objem produkcie má význam pri hľadaní optimalizačných opatrení v oblasti riadenia kvality. Na základe rozpracovaných analýz môže manažment podniku navrhnúť prijateľné varianty optimalizácie nákladov a tým zabezpečiť vysokú úroveň kvality v smere neustáleho zlepšovania.

Znižovanie nákladov na nekvalitu znamená pre podnik znižovanie celkových nákladov, čo v konečnom dôsledku môže znamenať zvýšenie zisku podniku.

Záležitosťou každého podniku je prijímať opatrenia na znižovanie vlastných nákladov, na zvyšovanie spokojnosti svojich zákazníkov a na trvalé zlepšovanie kvality svojej produkcie. Preto sa v podnikoch odporúča následovná metodika sledovania a vyhodnocovania nákladov na kvalitu (obr.6).



Obrázok 6: Systém sledovania a vyhodnocovania nákladov na kvalitu. [1]

Sledovanie a vyhodnocovanie nákladov na kvalitu je základným predpokladom neustáleho zlepšovania. Základom vyhodnocovania nákladov je porovnávanie skutočných nákladov na kvalitu s plánovanými nákladmi na kvalitu, ktoré sú stanovené v ročnom pláne kvality, alebo sú vypracované ako dlhodobé ročné plány nákladov vybraných kategórií. Hodnotenie nákladov na kvalitu by mal vykonávať útvar Riadenia kvality minimálne raz za polrok.

Ekonomika kvality sa premieta aj v modely EFQM – modely excelentnosti, prostredníctvom ktorého si priemyselné podniky hodnotia stratégiu zabezpečovania kvality deviatimi kritériami a práve ekonomické ukazovatele sa merajú v deviatom kritériu „výsledky“, ktorého obsahom sú ukazovatele ako :

- účtovný zisk a strata v oblasti predaja, nákladov,
- účtovná súvaha vo vzťahu k pracovnému kapitálu a majetku,
- cash flow, úroky z pôžičiek, podiel na trhu,
- ukazovateľ výkonnosti výrobkov a služieb,
- časovými cyklami napr. čas uvedenia výrobku na trh, čas vybavenia sťažnosti, čas obrátivosti zásob, čas výroby a dodávky,
- ukazovateľmi chýb.

Súčasťou hodnotenia nákladov na kvalitu a predmetom ekonomiky kvality je aj analýza ekonomických ukazovateľov, ktoré súvisia s nákladmi na kvalitu a ich dopadom na celkovú úroveň riadenia podniku.

Tabuľka 1: Základné podielové ukazovatele kvality.

Názov ukazovateľa	Vzorec	Popis
1. Náklady celkové na kvalitu	$Nq = Ni + Ne + Np + Nh$ (€)	Ni- náklady na interné chyby Ne- náklady na externé chyby Np- náklady na prevenciu kvality Nh- náklady na hodnotenie kvality
2. Štruktúra nákladov na chyby	$\check{S}q = (Ni + Ne) / Nq \cdot 100$ (%)	Štruktúra nákladov na chyby vyjadruje podiel nákladov na interné a externé chyby k celkovým nákladom na kvalitu
3. Štruktúra nákladov na interné chyby	$\check{S}q = Ni / VN \cdot 100$ (%)	Ni- náklady na interné chyby VN- výrobné náklady Štruktúra nákladov na interné chyby vyjadruje podiel nákladov na interné chyby k výrobným nákladom podniku
4. Nákladovosť kvality	$n = Nq / V$	Nq- náklady na kvalitu V- výnosy podniku n- nákladovosť nákladovosť vyjadruje podiel nákladov na kvalitu na 1 jednotku výnosov podniku
5. Štruktúra nákladov na kvalitu	$\check{S}q = Nq / Nc \cdot 100$ (%)	Nc- celkové náklady podniku Štruktúra nákladov na kvalitu vyjadruje podiel nákladov na kvalitu k celkovým nákladom podniku
6. Index zmeny nákladov na kvalitu	$In = Nq1 / Nq0$	Nq1- náklady na kvalitu v bežnom období, Nq0- náklady na kvalitu v základnom období, Index vyjadruje zmenu nákladov na kvalitu pri porovnávaní dvoch období

V konečnom dôsledku by sa zlepšovanie kvality malo premietnuť aj v zlepšovaní finančného výsledku priemyselných podnikov, v zlepšovaní rentability výroby, v zlepšovaní postavenia priemyselných podnikov na trhu.

Vyššia kvalita znamená pre priemyselné podniky:

1. Zdroj vyššej ceny a vyššieho zisku pri predaji produkcie - spätne prispieva k ekonomickej prosperite výrobcu.
2. Vyššia kvalita (životnosť, spoľahlivosť) redukuje množstvo produktov potrebných na trhu (kvalita prináša zníženie spotreby materiálov a energií t.j. nákladov vstupu, čo aj pri nezmenenej cene zvyšuje zisk a tým aj ekonomickú prosperitu podniku).
3. Vyššia kvalita a perspektívnosť výroby - orientácia na dlhodobú, trvalú, komerčnú, ekonomickú, teda podnikovú úspešnosť- predstavuje strategický význam kvality.
4. Kvalita a prosperita výrobcu - otázka návratnosti investovania prostriedkov do kvality, predajnosť, tržová cena, zhodnotenie všetkých zdrojov.
5. Kvalita a prosperita zákazníka - dlhšia doba používania, nižšie prevádzkové náklady na údržbu, vyššia spoľahlivosť.
6. Kvalita a zahraničný trh - úspešnejší je producent s kvalitnými výrobkami ako len s lacnejšími, dostať sa na zahraničný trh môžeš iba výnimočne vysokou kvalitou výrobkov s služieb, rešpektovaním medzinárodných noriem kvality a certifikáciou systémov kvality.

7. Stálosť kvality a spoľahlivosť služieb vedie k získaniu goodwill so všetkými priaznivými dôsledkami.
8. Kvalita a životné prostredie- problematické technológie a ekologicky nevhodné produkty nepriaznivo ovplyvňujú životné prostredie a tým znižujú úroveň kvality vo firme.

ZÁVER

Evidovanie nákladov na kvalitu, ich sledovanie v podniku, vyhodnocovanie a stanovenie nápravných opatrení v zmysle riadenia kvality v podniku je predmetom ekonomiky kvality. Ekonomické ukazovatele kvality prinášajú priemyselným podnikom bohaté informácie o fungovaní zavedených systémov kvality, o tom, aká je kvalita ich výrobkov resp. poskytovaných služieb. Dôležitá je zároveň spätná väzba od zákazníka, ktorý je hodnotiteľom kvality výstupov priemyselných podnikov. Hodnotenie kvality v priemyselných podnikoch je prvoradým krokom pri zavedení zmien v zmysle neustáleho zlepšovania parametrov kvality.

Príspevok je súčasťou grantového projektu VEGA č. 1/0002/08.

LITERATÚRA

- [1]TEPLICKÁ, K.: Význam a postavenie nákladov v systéme riadenia kvality. In: Q-magazín - internetový časopis o jakosti. VŠB TU Ostrava, 2004. ISSN 1213-0451.
- [2]TEPLICKÁ, K.: Význam hodnotenia nákladov na kvalitu vo výrobnom podniku. In: Q- magazín -internetový časopis o jakosti. VŠB TU Ostrava, 2007. ISSN 1213-0451.
- [3]TEPLICKÁ, K., ĎURKOVÁ, M.: Využitie štatistických metód pri hodnotení nákladov na kvalitu. In: Q-magazín - internetový časopis o jakosti, VŠB TU Ostrava, 2009. ISSN 1213-0451
- [4]POTKÁNY, M., GEJDOŠ, P. : Procesne orientované manažérstvo kvality. In: Nové trendy v manažérstve kvality - zborník z vedeckého seminára s medzinárodnou účasťou, Trnava, 2005. s.28 –32. ISBN 80-227-2230-8
- [5]MASSAKI, I.: Gemba Kaizen. 1. vydanie. Brno: Computer Press, 2005. ISBN 80-251-08503
- [6]HRUBEC, J. VIRČÍKOVÁ, E. a kol. : Integrovaný manažérsky systém. 1. vyd. Nitra: Slovenská poľnohospodárska univerzita v Nitre, 2009.543.s. ISBN 978-80-552-0231-0
- [7]GIRMANOVÁ, L., MIKLOŠ, V, PALFY, P, PETRÍK, J., SŤTŮOVÁ, A., ŠOLC, M.: Nástroje a metódy manažérstva kvality. Návod na cvičenia. Technická univerzita v Košiciach, Hutnícka fakulta, Katedra integrovaného manažérstva. Košice, 2009. ISBN 978-80-553-0144-0

Autor:

Doc. Ing. Katarína Teplická, PhD.

Ústav podnikania a manažmentu, Technická univerzita v Košiciach

Park Komenského 19, 040 11 Košice

Tel: 055 602 3116

Email: katarina.teplicka@tuke.sk

Recenzenti:

Doc. Ing. Hana Pačaiová, PhD.

Doc. Ing. Jana Kajanová, PhD.

PODNIKATEĽSKÁ ETIKA A JEJ INTEGRAČNÝ PROCES V RÁMCI PODNIKOVEJ KULTÚRY

THE ENTERPRISE ETHICS AND ITS INTEGRATED PROCESS IN THE CORPORATE CULTURE

Alexandra Turáková

Abstract:

One of the components of each enterprise is the corporate culture. The corporate culture has a lot of parts. The managers have to improve all of them. They should manage the company and improve the working conditions, relations at work, communication and motivation of employees. One of the important parts of corporate culture is the ethic. The enterprise ethic can reach different levels. Every company can be successful when it respects the basic ethical principles. The article presents the findings of the research focused on the integrated proces of the enterprise ethics in the corporate culture.

Abstrakt:

Súčasťou každého podniku je podniková kultúra. Podniková kultúra má veľa častí. Manažéri sa snažia zlepšovať všetky. Snažia sa riadiť spoločnosť a zlepšovať pracovné podmienky, pracovné vzťahy, komunikáciu a motiváciu zamestnancov. Jednou z dôležitých súčastí podnikovej kultúry je aj etika. Podnikateľská etika môže dosiahnuť rôzne úrovne. Každá spoločnosť môže byť úspešná, keď bude dodržiavať základné etické princípy. Článok prezentuje výsledky výskumu, ktorý bol zameraný na integračný proces podnikateľskej etiky v rámci podnikovej kultúry.

Key words: corporate culture, enterprise ethic, levels of enterprise ethic, ethical codex, social responsibility

Kľúčové slová: podniková kultúra, podnikateľská etika, úrovne podnikateľskej etiky, etický kódex, sociálna zodpovednosť

1 ÚVOD

Problematika etiky nadobúda v súčasnom období stále väčší význam. Etika predstavuje spoločenský jav, ktorý zasahuje nielen do rôznych oblastí ľudského života, ale aj do rozličných ekonomických oblastí. Etika v sebe zahŕňa súbor pravidiel, podľa ktorých sa riadi celá spoločnosť. V podniku tvorí etika neoddeliteľnú súčasť firemnej kultúry, prostredníctvom ktorej sa má zabezpečiť rešpektovanie základných pravidiel etiky v podnikateľskej činnosti.

2 ETIKA - SÚČASŤ PODNIKOVEJ KULTÚRY

Niekedy dochádza ku konfliktom medzi ekonomickými cieľmi podniku a pravidlami etiky. Nedodržiavanie etických zásad nepriaznivo ovplyvňuje verejnú mienku. Podniky by sa mali vo vlastnom záujme správať eticky, lebo majú spoločenskú zodpovednosť nielen voči

spotrebiteľom, ale aj zamestnancom, vlastníkom, odberateľom, dodávateľom a iným záujmovým skupinám. Firmy by si mali uvedomiť, že etické správanie nespočíva len v dodržiavaní zákonov. Bez dodržiavania základných pravidiel etiky, či rešpektovania základných práv všetkých záujmových skupín, nemožno očakávať úspech ani v podnikaní.

Podniková kultúra predstavuje súbor noriem, pravidiel a hodnôt, ktoré sú pre každý podnik špecifické. Prejavuje sa aj v myšlienkových procesoch a určuje ľudské myslenie, cítenie a správanie v podniku. Podniková kultúra vyjadruje vždy určitý charakter, pravidlá, ktoré ovplyvňujú myslenie a jednanie pracovníkov. [1]

Existuje rad faktorov, prostredníctvom ktorých môžeme implementovať podnikovú kultúru. K takýmto faktorom môžeme zaradiť:

- Informovanosť
- Osobný príklad manažérov
- Podnikové dokumenty
- Personálny manažment
- Podnikový vzdelávací systém [1]

Je to práve personálny manažment, ktorý vo významnej miere ovplyvňuje úroveň podnikovej kultúry a to z dôvodu, že práve táto časť manažmentu podniku zabezpečuje kontakt medzi zamestnancami na jednej strane a riadiacimi pracovníkmi, vrcholovým manažmentom, či vlastníkmi na strane druhej. Nesmieme zabudnúť na fakt, že mnohí zamestnanci sledujú správanie svojich nadriadených a môžu si z nich brať príklad, lebo sú to práve oni, ktorých správanie a jednanie je najviac viditeľné. Jednou z úloh riadiacich pracovníkov je rozvíjať základné princípy etiky medzi zamestnancami a vyznávať hodnoty, ktorými by sa mali riadiť všetci pracovníci v rámci celej organizačnej štruktúry podniku (nepodvádzať, neklamať, dodržiavať zákony, rešpektovať ostatných a pod.) Práve preto by mali manažéri disponovať okrem odborných znalostí radom ďalších pozitívnych vlastností ako aktivita, flexibilita, komunikatívnosť a i. Manažér by mal byť taktiež mravne vyspelou osobnosťou, ktorá si musí uvedomovať, že má morálne povinnosti v oblasti rozhodovania a hospodárenia v podniku.

Cieľavedomosť tvorby podnikovej kultúry je reprezentovaná systematickým pôsobením vedúcich pracovníkov za účelom jednotne ovplyvňovať pracovné a sociálne chovanie zamestnancov. Musia mať jasnú predstavu o podobe a úrovni podnikovej kultúry, ktorú chcú dosiahnuť. Všetky vnútropodnikové predpisy, normy a pravidlá by preto mali byť vzájomne a obsahovo previazané a podradené tomuto cieľu. [2]

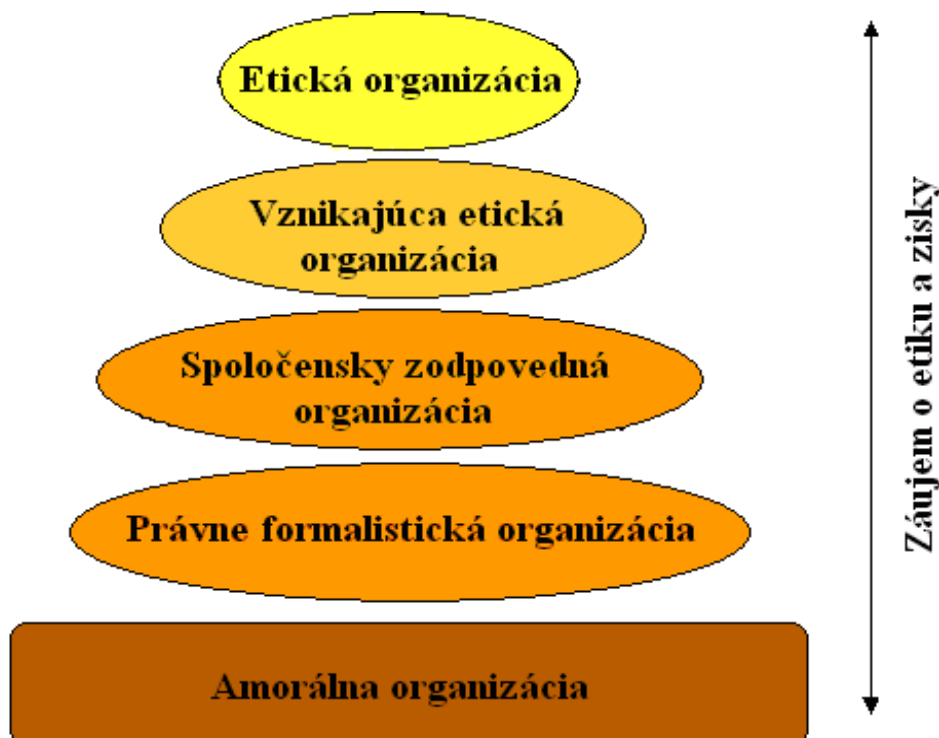
Podniková kultúra v sebe zahŕňa aj princípy etického charakteru. Miera dodržiavania etických princípov nielen vedením, ale aj zamestnancami určuje mravnú úroveň a vyspelosť podniku. Podniková kultúra, ktorá je postavená na pevných morálnych základoch, je predpokladom pre vytvorenie pozitívnej firemnej klímy. Takáto podniková kultúra vzbudzuje záujem ľudí byť zamestnancom takejto firmy a zvyšuje sa jej dôveryhodnosť na trhu. Kladne pôsobí na investorov, zákazníkov, či štátne inštitúcie. [2]

Niekedy však dochádza k zlyhaniu etického konania v podnikateľskej činnosti. Medzi hlavné príčiny porušovania noriem etického správania sa jednotlivca v rámci podnikovej kultúry môžeme zaradiť:

- Neznalosť etických noriem alebo podceňovanie ich dôležitosti
- Nerozhodnosť a nevýkonnosť priamych nadriadených
- Neetické správanie sa spolupracovníkov na pracovisku
- Ignorácia alebo neriešenie etických prehreškov vedením podniku
- Enormný záujem jednotlivcov výhradne na osobný prospech [2]

3 MORÁLNY ROZVOJ PODNIKU

Je veľmi dôležité uvedomiť si, prečo uplatňovať etiku v podnikateľskom prostredí. Očakávanie zvýšenia ziskov nie je dôvodom na to, aby sa uplatňovali v podnikaní etické princípy. Maximalizácia zisku nie je hlavným cieľom podnikania, aj keď podniky na to, aby fungovali, musia byť ziskové. Zisk sám o sebe by nemal byť cieľom, ale len nástrojom, prostredníctvom, ktorého je možné plniť ostatné ciele podnikateľskej činnosti. Podniky nie sú posudzované výhradne z hľadiska ich ziskovosti, ale určujúcou je trhovú hodnotu podniku, ktorú môže zabezpečiť práve podniková kultúra postavená na pevných morálnych základoch.



Obr.č.1 Model morálneho rozvoja podniku [3]

Záujem o zisk a etiku podnikania, ako aj vzájomný podiel týchto komponentov v smerovaní činnosti podniku sa mení *obr.č.1*. Je dôležité si však uvedomiť, že nie všetky organizácie prejdú všetkými stupňami etického vývoja a taktiež nie je podmienkou, že podniky musia začať svoj etický vývoj od druhého stupňa. Etiku je potrebné zahrnúť v celom kontexte podnikania. [3]

4 ÚROVEŇ PODNIKATEĽSKEJ ETIKY

Nosným pilierom v podniku by teda mala byť etika. Podnikateľská etika má niekoľko úrovní *obr.č.2*. Medzi všetkými úrovňami existujú väzby a vzťahy, ktoré sa však nedajú jednoznačne vymedziť. Manažéri majú viesť podnik v súlade s etikou a morálnymi zásadami tak, aby zlepšovali podmienky na pracovisku, efektívne riadili, komunikovali a motivovali svojich zamestnancov. Vedenie podniku na základe etických princípov môže byť úspešné len vtedy, ak sa nevyužíva striktné daný autoritatívny štýl riadenia, ale sa využívajú v riadení aj demokratické prvky.

Etika jednotlivca predstavuje vzťah k hodnotám, kedy sa dostávajú do rovnováhy osobné záujmy a motívy s firemnými záujmami. Podniková etika je na úrovni organizácie a vzťahuje sa k zodpovednosti, ktorú má každý podnik pri uskutočňovaní svojich cieľov. Na úrovni celého systému sa podnikateľská etika týka vzorov spoločenských, ekonomických a politických síl, ktoré definujú hodnoty jednotlivcov a firiem v rámci trhovej ekonomiky. To všetko je zastrešené globálnou etikou. [3]



Obr.č.2 Štyri úrovne podnikateľskej etiky [3]

Jedným zo základných etických pravidiel, z ktorých by mali podniky v rámci svojej podnikovej kultúry vychádzať, by malo byť uvedomenie si, že podnik poskytuje služby verejnosti a nie fakt, že to robí pre svoje obohacovanie. Podnik musí prinášať prospech pre spoločnosť, zamestnancov, zákazníkov. Uplatňovanie zásad etiky v konečnom dôsledku prináša prospech aj pre podnik. Etické správanie sa podnikateľských subjektov vytvára

základy pre korektné partnerské vzťahy a spoluprácu, na ktorých je založená trhov^á ekonomika.

5 ETICKÝ KÓDEX

Krokom ku skvalitneniu úrovne podnikovej kultúry je vytvorenie etického kódexu v rámci podniku, ktorý poskytuje detailnejšie rozpracovanie, konkretizáciu morálnych zásad a ich použitie v podnikovej praxi. Etický kódex usmerňuje teda činnosť zamestnancov, rozlišuje správne konanie od nesprávneho, čo v konečnom dôsledku prispieva k morálnemu rozvoju podniku.

Etický kódex by mal byť nástrojom, ktorý slúži na odstránenie neetického správania. Predstavuje základný dokument firmy, ktorý umožňuje manažmentu zdôvodňovať svoje rozhodnutia a tak sa stáva zdrojom pre hodnotenie vlastnej činnosti podniku nielen zo strany zamestnancov, ale aj verejnosti. [2]

Formulácia etického kódexu v sebe zahŕňa všetko to, čo očakáva podnik od svojich zamestnancov v súlade s etickými princípmi. Etický kódex predstavuje rebríček hodnôt, pravidiel a zásady, ktoré by mal podnik uplatňovať. Etický kódex by mal usmerňovať ľudské konanie v situáciách, keď je možný výber.

Účinný etický kódex by mal mať tri hlavné kvalitatívne charakteristiky:

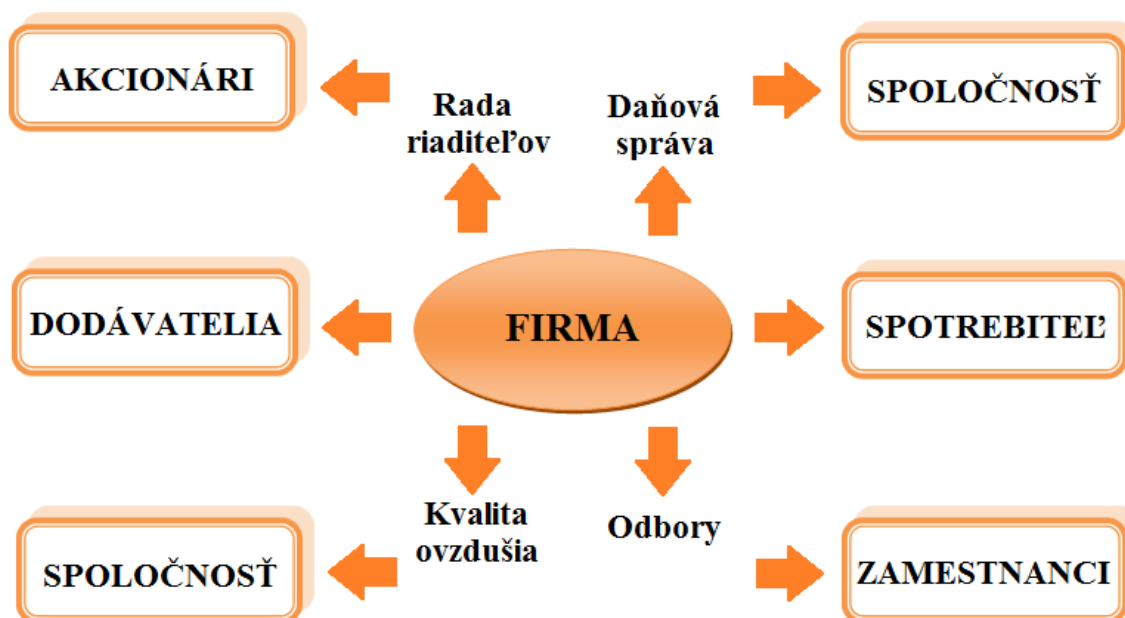
- mal by byť jasný a zrozumiteľný pre priemerného jednotlivca,
- mal by byť vyčerpávajúci, mal by obsiahnuť čo najviac dimenzií správania firmy, či organizácie,
- musí byť vymáhateľný, s presným opisom očakávaného správania, ako aj s presným vymedzením trestov za nedovolené prekročenie zásad kódexu. [4]

Podniky predstavujú zložitý organizmus, kde sa stretávajú záujmy dodávateľov, zákazníkov, manažérov, zamestnávateľov, zamestnancov a verejnosti. Kultúra znamená predovšetkým špecifické spôsoby interakcie medzi týmito záujmami a komunikácie medzi ľuďmi, spôsob vedenia a vzťahov medzi zamestnancami. Ide o rôzne zásady, pravidlá a sociálne normy, ktoré ovplyvňujú a upravujú ich vzájomné spolužitie. Etické správanie je jedným z predpokladov sily, úspešnosti a dlhodobého prežitia podniku v podnikateľskom prostredí. Je to prednosť, ktorá vytvára prestíž a buduje postavenie firmy na trhu i v podvedomí verejnosti

6 SOCIÁLNA ZODPOVEDNOSŤ PODNIKATEĽSKÝCH SUBJEKTOV

V rámci podnikateľskej činnosti rôznych podnikov je potrebné mať na zreteli okrem dosiahnutia zisku aj vzťah podnikateľských subjektov voči svojmu okoliu. Každý podnik sa nachádza v nejakom prostredí a nemôžeme ho hodnotiť izolovane, pretože je v interakcii s inými subjektmi v jeho okolí a má voči rôznym skupinám spoločnosti sociálnu zodpovednosť. Podľa môjho názoru nie je možné povedať, záujmy ktorej skupiny sú dôležitejšie a mali by sa brať do úvahy záujmy všetkých zainteresovaných skupín.

Spoločenskou zodpovednosťou firiem sa zaoberá teória stakeholderov *obr.č.3*. Základom tejto teórie je chápanie záujmov jednotlivých skupín. Celkový prístup k etike si vyžaduje zhodnotenie záujmov každej záujmovej skupiny. Stakeholderom možno označiť akcionárov, zamestnancov, dodávateľov, zákazníkov, konkurenciu, vládu, či spoločnosť. [3]



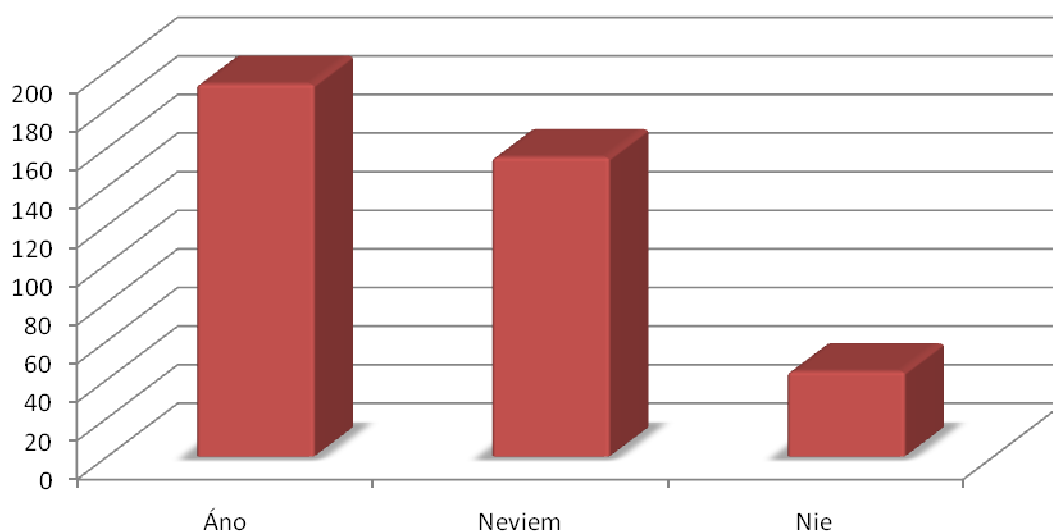
Obr.č.3 Model sveta stakeholderov [4]

V súčasnosti je verejnosť veľmi kritická k podnikom, ktoré odmietajú preberať zodpovednosť podniku za podnikateľské aktivity (korupcia, prijímanie úplatkov, tendre, znečisťovanie životného prostredia a i.). Pokiaľ sa podnik správa eticky k svojmu okoliu, jeho odmenou je pozitívna mienka verejnosti, s čím súvisí aj ekonomický prospech.

7 VÝSLEDKY VÝSKUMU

Súčasťou článku je prezentácia výskumnej časti v oblasti podnikateľskej etiky a jej integrácie v podnikoch. Výskum sa uskutočnil v 13 podnikoch z rôznych oblastí podnikateľských činností. Skúmané boli rôzne druhy podnikov, čo sa týka veľkosti aj predmetu podnikateľskej činnosti. Výskumná časť článku sa uskutočnila prostredníctvom dotazníkovej metódy na rôznych úrovniach organizačnej štruktúry vybraných podnikov. Dotazníkovej metódy sa zúčastnilo 392 respondentov. Cieľom výskumu bolo identifikovať úroveň podnikateľskej etiky a úroveň integrácie etického kódexu v rámci podnikovej kultúry.

Je vo Vašej firme zavedený etický kódex?

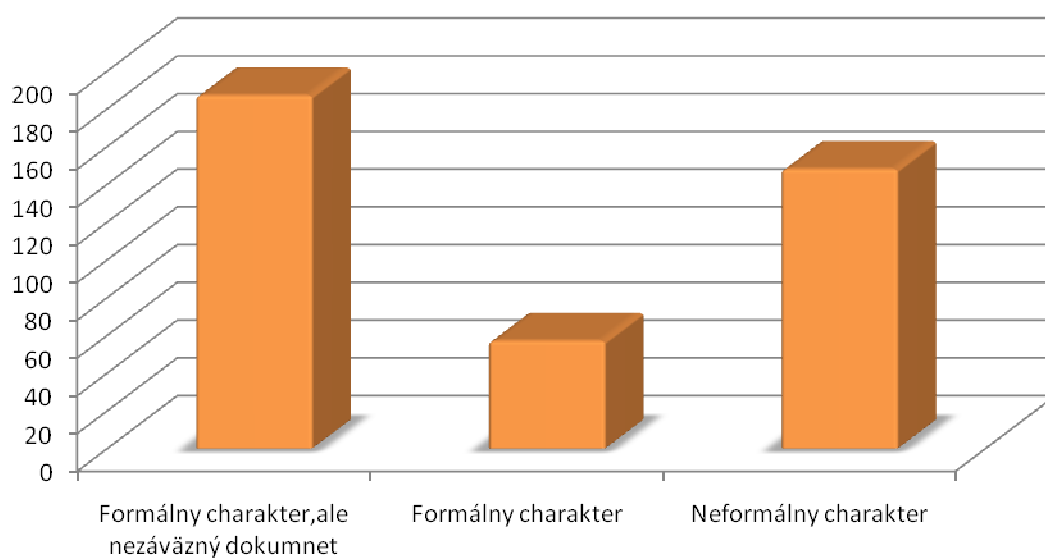


Graf č.1

Zdroj: vlastný výskum

Z prieskumu vyplýva, že mnohé firmy (nezáleží na tom, v akej oblasti pôsobia, čo je predmetom ich podnikateľskej činnosti, dokonca nezávisí to ani od ich veľkosti) majú zavedený etický kódex graf č.1.

Vnímanie etického kódexu v podnikateľských subjektoch



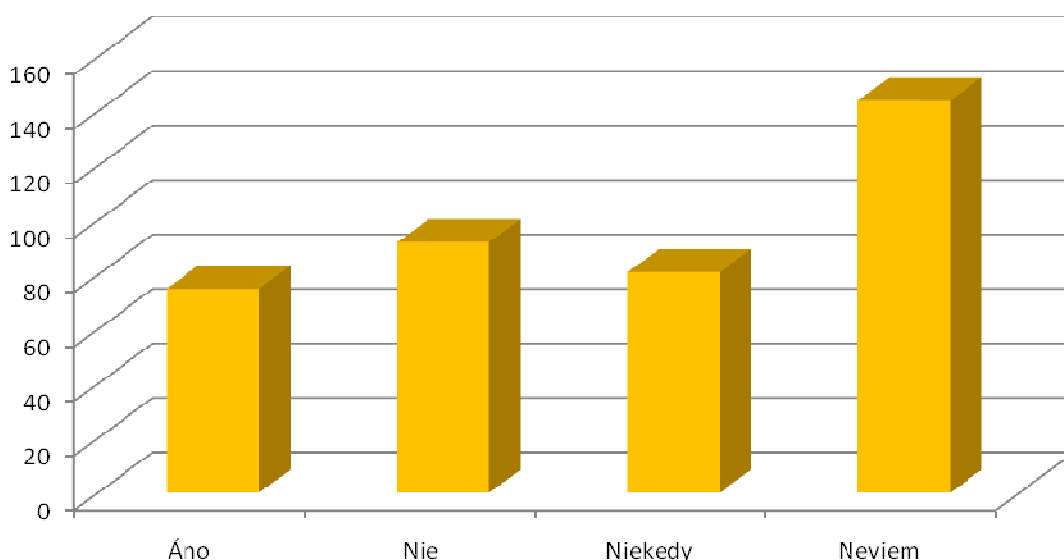
Graf č.2

Zdroj: vlastný výskum

Takmer 76% zamestnancov ho vníma ako prínos pre podnik. Na druhej strane je veľa zamestnancov, ktorí podľa ich tvrdenia v dotazníku, nemajú informáciu o existencii etického kódexu. Je to zrejme spôsobené aj tým, že mnohí pracovníci, ktorí sú informovaní o zavedení etického kódexu, vnímajú etický kódex ako dokument, ktorý má formálny charakter, ale je nezáväzný a teda má len informatívny charakter a pracovníci sa ním neriadia *graf č.2*. Ďalšia skupina zamestnancov je presvedčená, že etický kódex má neformálny charakter. V rámci implementácie etiky do podnikovej kultúry by bolo potrebné zaistiť, aby etický kódex nebol vnímaný ako neformálny dokument, ktorý má len informatívny charakter.

Zamestnanci môžu vnímať etický kódex len ako „ďalší“ dokument aj z dôvodu, že etika nie je súčasťou zákona a v rámci podniku taktiež nie je vymedzené, aký trest by čakal neeticky správajúceho sa zamestnanca *graf č.3*. Zamestnanci zároveň vyjadrili názor, že mnohí majú dôveru k svojim nadriadeným, či personalistom a mohli by ich bez obáv informovať o neetickom správaní sa na pracovisku.

Je nejakým spôsobom potrestaný ten, kto sa správa neeticky?



Graf č.3

Zdroj: vlastný výskum

Ak manažér chce, aby bolo etické správanie súčasťou všetkých činností v celej organizačnej štruktúre, nestačí len vypracovať etický kódex, ale je potrebné dohliadať aj na jeho dodržiavanie a vymedziť disciplinárne opatrenia a tresty za neetické prehršky.

8 ZÁVER

Podniková kultúra by mala zabezpečiť interakciu medzi etikou a podnikaním. Rozvoj etiky úzko súvisí s organizáciou v podniku. Základným článkom podniku sú jeho zamestnanci. Mnohí ani nevedia povedať, či ich podnik má alebo nemá nejakú podnikovú kultúru. Podnikovú kultúru vnímajú ako súčasť fungovania podniku, no veľmi ľahko spozorujú, či pociťujú akékoľvek zmeny v správaní sa vedúcich pracovníkov. Jednou z úloh riadiacich pracovníkov je rozvíjať etické princípy medzi zamestnancami. Jednoducho povedané, že zamestnanci budú etickí do takej miery, ako sú etickí ľudia, ktorí ju vlastnia a riadia. Zavedenie etického kódexu je dobrým krokom pre implementáciu etiky do činnosti podnikov, no nemal by mať neformálny charakter, ale mal by byť aktívnou súčasťou podnikovej kultúry. Je dôležité, aby bol etický kódex súčasťou pracovnej činnosti všetkých zamestnancov podniku, nielen manažérov a majiteľov firiem. Na to, aby etika nebola len neformálnou súčasťou podnikateľskej činnosti, je potrebné na druhej strane zabezpečiť, aby boli jasne zadefinované tresty za porušenie etiky daného podniku. Je to práve ignorácia a neriešenie týchto prehrškov, ktoré brzdia rozvoj firmy v tejto oblasti.

LITERATÚRA

- [1] ŠIGUT Z., Firemní kultura a lidské zdroje, ASPI Publishing , Praha 2004, ISBN: 80-7357-046-7
- [2] ROLNÝ I., LACINA L., Globalizace, etika, ekonomika, Nakladatelství Jan Piskiewicz, Věrovany, 2004, ISBN: 80-86768-04-X
- [3] RUDY J., PIŠKANIN A. a kol., Základy manažmentu, UK v Bratislave 2002, ISBN: 80-223-1671-7
- [4] LUKNIČ, A.S., Štvrtý rozmer podnikania – etika, Bratislava, SAP 1994, ISBN: 80-85665-30-1

Príspevok je výstupom riešenia projektu VEGA č.1/0553/08 - Názov projektu: Ekonomické a manažérske aspekty riadenia ľudských zdrojov v podnikateľských subjektoch v nadväznosti na profil absolventov bakalárskeho a inžinierskeho štúdia s technickým a technicko-ekonomickým zameraním.

Autor:

Ing. Alexandra Turáková

Ústav manažmentu STU Bratislava

Oddelenie manažmentu chemických a potravinárskych technológií

Vazovova 5, 812 43 Bratislava

tel.: 0908 207 631

e-mail: alexandra.turakova@centrum.sk

Recenzenti:

Prof. Ing. Ján Rudy, PhD.

Doc. Dr. Ing. Milan Majerník

RECENZIA

J. Meluchová: „ÚČTOVNÍCTVO A VYKAZOVANIE POISŤOVNÍ PODĽA IFRS“

Bratislava, Iura Edition 2009, ISBN: 978-80-8078-278-8

Trh odbornej literatúry obohatila publikácia **Účtovníctvo a vykazovanie poisťovní podľa IFRS**, ktorá je monografiou, zaoberajúcou sa pravidlami účtovania, oceňovania, vykazovania a zverejňovania informácií o majetku, záväzkoch a vlastnom imaní komerčnej poisťovne účtovnej závierke zostavenej podľa medzinárodných štandardov finančného vykazovania (ďalej len IFRS). Komerčné poisťovne sú jednou z mnohých spoločností definovaných zákonom o účtovníctve, ktoré povinne od roku 2006 zostavujú svoje účtovné závierky podľa medzinárodných pravidiel platných pre celú Európsku úniu.

Prechod na IFRS predstavoval pre poisťovne náročný proces, neznamenal len zmenu účtovných pravidiel, ale úplne nový spôsob merania výkonu spoločnosti, úplné nové východiská účtovníctva, ktoré bolo nutné implementovať v rámci celej spoločnosti. Vyžiadali si zásadné zmeny v prezentovaní informácií v poznámkach, v riadení rizík, testovaní dostatočnosti technických rezerv a výpočte solventnosti. Väčšinu špecifik poisťovacej činnosti však IFRS neriešia, nezaoberajú sa konkrétnymi postupmi účtovania a vykazovania a niekedy je veľmi ťažké tento všeobecný rámec spredmetniť do konkrétnej situácie a transakcie, ak sa nepracuje s reálnymi údajmi a nie sú známe všetky súvislosti. Zámerom publikácie bolo načrtnúť rámec resp. variant možného postupu, ktorý sa však môže a bude v jednotlivých poisťovniach odlišovať.

Autorkou publikácie je vysokoškolská učiteľka Ing. Jitka Meluchová, PhD., ktorá sa venuje účtovníctvu poisťovní v rámci svojej pedagogickej činnosti na Ekonomickej univerzite v Bratislave už 13 rokov. Lektorom publikácie je doc. Ing. Miloš Tumpach, PhD., vedúci katedry Účtovníctva a audítorstva na EU v Bratislave, ktorý sa profesijne venuje problematiku IFRS v teórii aj praxi. Ďalšou lektorkou je Ing. Božena Balušíková dlhoročná odborníčka a ekonomická riaditeľka významnej poisťovne, v dôsledku čoho je publikácia zaujímavá nielen pre študentov, ale i pre odbornú verejnosť pracujúcu v oblasti poisťovníctva.

Publikácia je rozdelená do 13-tich kapitol, ktoré tematicky zastrešujú hlavné okruhy tém. Súčasťou každej kapitoly, ktoré sú usporiadané do tematických celkov, je:

- stanovenie cieľov výučby pre danú tému,
- spracovanie jednotlivých tém,
- doplňujúce otázky, prostredníctvom ktorých si čitateľ overí získané vedomosti,
- odkaz na súvisiacu literatúru národnú aj nadnárodnú.

Hlavným cieľom publikácie je oboznámiť čitateľa s poisťovacou, zaistovacou činnosťou, sprostredkovaním poistenia, tvorbou technických rezerv a ich testovaním na dostatočnosť, riadením poisťovních rizík a investičnou činnosťou poisťovní. Priblížiť im túto problematiku z ekonomického a najmä účtovného pohľadu, ktorý poukáže predovšetkým na požiadavky kladené na vykazovanie týchto informácií v účtovnej závierke zostavovanej podľa IFRS.

Tematické okruhy spracované v publikácii:

1. Význam a úlohy poisťovníctva v ekonomike
2. Legislatívna úprava účtovníctva a výkazníctva poisťovní
3. Poisťná terminológia používaná v účtovníctve poisťovní

4. Prezentácia informácií v účtovnej závierke poisťovne
5. Poistná zmluva a investičná zmluva, zúčtovacie vzťahy z priameho poistenia
6. Spolupoistenie a zaistenie ako forma diverzifikácie rizika
7. Ostatné zúčtovacie vzťahy z obchodnej a finančnej činnosti, zamestnancom, akcionárom
8. Finančné umiestnenie (investície) do nehnuteľností
9. Finančné umiestnenie (investície) do finančného majetku
10. Nehmotný, hmotný hnutel'ný majetok a ostatný majetok
11. Štruktúra a vykazovanie vlastného imania poisťovne
12. Technické rezervy a ostatné dlhodobé záväzky poisťovne
13. Členenie, účtovné zobrazenie a vykazovanie nákladov a výnosov poisťovne

Súčasný ekonomický prostredie vyžaduje včasnú, presnú a predovšetkým dôveryhodnú informáciu, reagujúcu na aktuálnu situáciu a dianie na finančnom trhu. To vedie k poznatku, že prechod na jednotné pravidlá vykazovania platné v celej EÚ je nevyhnutný, aby sa zabezpečila čitateľnosť, porovnateľnosť a dôveryhodnosť zverejňovaných údajov. Cieľom publikácie je sprístupniť danú problematiku študentom i odbornej verejnosti a poskytnúť im obraz o ekonomickej činnosti, účtovníctve a výkazníctve komerčných poisťovní v podmienkach SR.

Nadežda Fuksová

Autor:

Ing. Nadežda Fuksová

Ústav manažmentu STU

Vazovova 5

Bratislava

RECENZIA

Bondareva, I. – Zatrochová, M. – Olejník, P. „PODNIKOVÉ FINANČNIE – ZBIERKA PŘÍKLADOV“

Slovenská technická univerzita v Bratislave, 2010, ISBN 978-80-227-3281-9

Autoři knihy s názvem „**Podnikové financie**“ si v úvodu kladou za cíl napomoci studentům lépe pochopit a ovládnout teorii a praxi podnikových financí jakožto jednoho z nutných předpokladů pro kvalitní řízení každého podniku. Domnívám se, že tento stanovený cíl publikace naplňuje, neboť obsahuje celkem devět kapitol, v nichž si studenti mohou vybraná témata podnikových financí osvojit a dále procvičit.

Knihla nabízí základní přehled o vybraných oblastech financí podniku. První kapitola seznamuje se základními kategoriemi finančního rozhodování jako jsou výsledek hospodaření podniku, cash flow podniku, ukazatele úrokového počtu, riziko podnikání či náklady obětované příležitosti. Základní přehled o finanční situaci podniku nabízí kapitola druhá pomocí finanční analýzy podniku. Jsou zde uvedeny základní poměrové ukazatele, jakož i Altmanův model a index bonity pro prognózu finanční situace podniku v budoucnosti. Třetí kapitola nejprve objasňuje pojmy kapitálová a finanční struktura podniku a dále nastiňuje způsob jejich optimalizace. Čtvrtá a pátá kapitola se poté věnují jednotlivým zdrojům financování podniku. Nejprve jsou rozebrány interní a externí zdroje vlastního kapitálu, dále cizí kapitál a formy jeho získávání. Je zde věnován prostor rovněž porovnání financování majetku prostřednictvím leasingu a úvěru. Dále mohou čtenáři nahlédnout do problematiky investic. Šestá kapitola obsahuje vybraná kritéria hodnocení efektivnosti investičních projektů, sedmá kapitola se zabývá investicemi podniku do finančního majetku. Zařazena je dále problematika sdružování podniků na základě fúzí v kapitole osmé a finanční vztahy podniku k zahraničí v kapitole deváté.

Jednotlivá témata knihy jsou psána a čtenáři podávána velmi přehledně a srozumitelně. Každá kapitola v knize se skládá vždy z několika podkapitol. Nejprve je vždy představen teoretický úvod k dané problematice obsahující základní informace nutné k řešení následující příkladové části. Poté jsou čtenáři seznámeni s konkrétními způsoby řešení v rámci typových příkladů. Zvládnutí řešené problematiky si každý může sám dále ověřit prostřednictvím neřešených příkladů, které obsahují vždy pro kontrolu správný výsledek. Tato struktura jednotlivých kapitol je velice vhodná, neboť teoretický úvod spolu s ukázkovými příklady napomáhají uživatelům skript lépe pochopit danou problematiku a následně kvalifikovaně řešit dané příklady a interpretovat jejich výsledky. Cením si zejména variantnosti zadání neřešených příkladů (samostatných příkladů na procvičování), jež umožňuje uživatelům široké procvičení jednotlivých témat.

Tato publikace by měla sloužit jako učební pomůcka především pro vysokoškolské studenty denní i externí formy bakalářského studia, cenné informace zde naleznou ovšem i všichni ostatní zájemci, kteří si chtějí osvojit a procvičit základní znalosti v oblasti financování a finančního řízení podniků.

Michaela Horová

Autor:

Ing. Michaela Horová, Ph.D.

Západočeská univerzita v Plzni

Fakulta ekonomická

Katedra ekonomiky podniku a účetnictví

Husova 11, 306 14 Plzeň

Česká republika

e-mail: mhorova@keu.zcu.cz

RECENZIA

Herzka, P. – Kajanová, J. : „EKONOMIKA A MANAŽMENT PODNIKU“

Slovenská technická univerzita v Bratislave, 2010, (str. 206), ISBN 978-80-227-3268-0

Recenzované dielo sa zameriava na aktuálnu, pritom veľmi náročnú a rozsiahlu oblasť, najmä vzhľadom na svoju multidisciplínovú povahu (z rámca teórie manažmentu a manažérskych aktivít, ako aj teórie ekonomiky a podniku-tel'stva, resp. teórie firmy - organizácie, v inštitucionálnom chápaní). Reprezentuje nevyhnutnú základnú študijnú pomôcku pre nadväzné, špecializované štúdium predmetnej problematiky.

Autori zvolili štruktúru 7. kapitol, okrem úvodu, zoznamu literatúry a obsahu, ktorá je akceptovateľná, a to vzhľadom na študijné osnovy i vlastnú logiku pertraktovaných poznatkov.

Výklad tematiky sa viaže na štýl „oboznamujúci“, pomocou ktorého uvádza čitateľa do problematiky z viacerých uhlov pohľadu. Výklad je zrozumiteľný, prístupný správne mu pochopeniu problematiky o ktorej sa pojednáva. Výhodou je úspornosť výkladu, keďže vysvetľovaná tematika je nielen veľmi široká, ale aj bohatá a členitá.

Kap.1. Význam, úlohy a ciele ekonomiky a manažmentu podniku – hodnotná je snaha o originálne vysvetlenie tematiky. Výklad má dobrú orientáciu i gradáciu. Výklad je zrozumiteľný, prezentovaný erudovaným spôsobom spoje-ným s vysokou hutnosťou textu.

Kap.2. Technické a ekonomické špecifiká výrobných podnikov– veľmi stručná kapitola, dobre koncipovaná, pre študujúceho napomáha lepšiu orientáciu.

Kap.3. Štruktúra a činitele podnikového transformačného procesu– veľmi významná kapitola, ktorá spôsobom výkladu je výstižná, mierou hĺbky spracovania jednotlivých tematických okruhov rôzne vyvážená (napr. vysoká miera podrobnosti pri výklade problematiky odpisov a motivácie), na druhej strane tematika „organizácia práce a výroby“, „technicko-hospodárske normy“ a. i. sú vo výklade hutnejšie spracované.

Kap.4. Vybrané činnosti podnikového transformačného procesu – prezentácia poznatkov sa dá označiť ako „klasická“. Prezentuje nevyhnutnú faktografiu k pochopeniu problematiky, ktorá sa s ňou spája.

Kap.5 Náklady – hodnotové vyjadrenie podnikových činností– ide o centrickú tematiku, ktorá je kľúčovou v realite ekonomicky orientovaného manažmentu podniku. Výklad postihuje najpodstatnejšie stránky problematiky a jej poznatky prezentuje vhodným spôsobom.

Kap.6. Súčasti podnikového manažmentu - spracovanie je na úrovni prezentácie všeobecných poznatkov o funkciách podnikového manažmentu. Výklad je hutný, postihujúci podstatné otázky, ktoré načim predostrieť študujúcemu.

Kap.7. Subjekty podnikania v SR -je spracovaná erudovane a zodpovedá nárokom vysokoškolskej učebnice.

Literatúra - prezentované pramene predstavujú vhodnú pomôcku pre študujúceho.

Dielo možno odporúčať do zvýšenej pozornosti študujúcim na univerzitách s neekonomickým zameraním.

František Lipták

Autor:

Doc. Ing. František Lipták, DrSc.

externý člen Ústavu manažmentu a marketingu
Fakulta manažmentu a ekonomiky,
Univerzita Tomáša Baťu v Zlíne.

RECENZIA

E. Šúbertová a kol.: „ZHODNOTENIE ZMIEN V PODMIENKACH PODNIKANIA A V HOSPODÁRENÍ MALÝCH A STREDNÝCH PODNIKOV V DÔSLEDKU INTEGRÁCIE I., II.“

Vydavateľstvo Ekonóm v roku 2009. I.: ISBN 978-80-225-2877-1, II.: 978-80-225-2885-6

Podnikanie všeobecne a malé a stredné podniky (MSP) osobitne majú vo vyspelých krajinách z hľadiska efektívneho fungovania a rozvoja hospodárstva svoje nezastupiteľné miesto. V súčasných trhových podmienkach, poznačených najmä finančnou krízou, prijatím jednotnej meny euro, častými legislatívnymi zmenami, zrýchľovaním inovácií a pod. sú MSP konkurenciou ohrozené najviac. Preto okrem riešenia každodenných problémov musia hľadať cesty aj k zabezpečeniu vlastnej konkurencieschopnosti.

Otázkam súvisiacim s rozvojom a problémami MSP na Slovensku, ako aj spracovaniu štandardných postupov riešenia hlavných problémov, sa venujú knižné publikácie „Zhodnotenie zmien v podmienkach podnikania a v hospodárení malých a stredných podnikov v dôsledku integrácie I., II.“, ktoré spracoval kolektív autorov vedených doc. Ing. Elenou Šúbertovou, PhD. Spolu obsahujú 19 príspevkov učiteľov a doktorandov Katedry podnikovohospodárskej Fakulty podnikového manažmentu Ekonomickej univerzity v Bratislave, ako aj z partnerských univerzít.

Riešiteľský kolektív spracoval analýzu vnútorných i vonkajších faktorov súvisiacich s integračnými procesmi malých a stredných podnikov. Predmetom skúmania bola činnosť a bariéry MSP v SR vybranej reprezentatívnej vzorky 67 malých a stredných podnikov. Podrobne je rozpracovaná časť týkajúca sa bariér rozvoja MSP. Ďalšia časť je venovaná podpore činnosti neziskových organizácií ako mixu verejných a súkromných finančných prostriedkov, ako aj prostriedkov získaných z trhových aktivít a výkonov. Rozpracované sú otázky financovania v podobe priamej i nepriamej podpory.

Vo vedeckej publikácii je ďalej rozpracované využitie marketingových nástrojov. Vzhľadom na to, že otázky marketingu sú v odbornej literatúre už dostatočne podrobne rozpracované, osobitná pozornosť je venovaná marketingovej stratégii v MSP.

V súčasnosti zatiaľ ešte nie sú zosúladené vzťahy medzi MSP na Slovensku a v Európskej únii. V jednom z príspevkov jeho autorka poukazuje na rôzne chápanie legislatívy v jednotlivých krajinách EÚ a navrhuje tiež príslušné opatrenia zamerané na malé podniky.

Hodnotenie poskytovania finančných prostriedkov EÚ zo strany podnikateľov a zo strany spoločnosti je rozdielne. Podnikatelia ako hlavné dôvody nečerpania zo štrukturálnych fondov uvádzajú najmä:

- nedostatok informácií,
- nezáujem podnikateľov,
- neplnenie podmienok a problémy s vymožitelnosťou práva,

- zložitosť administratívy pri vybavovaní financií z fondov EÚ,
- zaneprázdnenosť podnikateľov aktívnou podnikateľskou činnosťou.

V rámci prieskumu podmienok podnikania v SR autori poukázali na mnohé problémy a zároveň rozpracovali a navrhli aj možné opatrenia na ich riešenie. Tieto by prispeli k rozvoju a zabezpečeniu konkurencieschopnosti MSP v SR, ako aj k zlepšeniu a zefektívneniu kooperácie MSP nielen v SR, ale aj v zahraničí. Autori osobitne zdôrazňujú nevyhnutnosť presadzovania rôznych foriem vzájomnej spolupráce MSP ako jednej z možností zachovania konkurencieschopnosti, a to tak na regionálnej, ako i na medzinárodnej úrovni.

Vzhľadom na ich aktuálnosť, odbornosť a komplexnosť spracovania sú publikácie hodnotným príspevkom k rozvoju výskumu v oblasti podnikovej ekonomiky a jeho aplikácii v hospodárskej praxi SR. Poznatky v nich obsiahnuté sú využiteľné tak na akademickej pôde, ako aj pre podnikateľov, vlastníkov a manažérov slovenských malých a stredných podnikov.

Knižné publikácie „Zhodnotenie zmien v podmienkach podnikania a hospodárení malých a stredných podnikov I.,II.“ sú súčasne aj výstupom z riešenia grantovej úlohy MŠ SR VEGA č.1/0330/08. Vyšli vo vydavateľstve Ekonóm v roku 2009. I.: ISBN 978-80-225-2877-1, II.: 978-80-225-2885-6.

Jana Mikócziová

Autor:

Ing. Jana Mikócziová, PhD.

Národohospodárska fakulta Ekonomickej univerzity v Bratislave

Dolnozemska cesta 1

852 35 Bratislava

Tel.: 02 6795 1320

e-mail: jana.mikocziova@euba.sk

POKYNY PRE AUTOROV

1. Články predložené k publikovaniu musia byť zamerané na ekonomickú a manažérsku problematiku.
2. Príspevky sa uverejňujú v slovenskom, českom, ruskom a anglickom jazyku.
3. Podmienkou uverejnenia príspevku je jeho originalnosť (pôvodnosť). Odovzdaním príspevku autor prehlasuje, že príspevok nebol doteraz publikovaný alebo ponúknutý k publikácii inému vydavateľovi.
4. Príspevky sa predkladajú na posúdenie dvom recenzentom. Každý autor pri zaslaní príspevku navrhne redakcii časopisu dvoch nezávislých recenzentov na svoj príspevok (profesori, docenti, resp. významní odborníci z praxe v danej oblasti, ktorí pôsobia na inom pracovisku, ako je pracovisko autora príspevku).
5. Vedecká rada a Redakčná rada časopisu rozhodujú o prijatí príspevku na uverejnenie na základe recenzných posudkov. Vydavateľ si vyhradzuje právo príspevok odmietnuť.
6. Príspevky nie sú honorované. Redakcia si vyhradzuje právo požadovať od autora, po rozhodnutí o prijatí jeho príspevku na uverejnenie, participáciu na nákladoch spojených s realizáciu tlačenej formy časopisu v sume 25,- €.
7. Autori posielajú príspevky upravené po formálnej stránke podľa „Konceptu príspevku do časopisu“. Tlač časopisu je čiernobiela. **Autori uvádzajú v príspevku obrázky, grafy, diagramy v čierno-bielom prevedení.**
8. Poznámky, ktoré patria pod čiaru sa čísloujú podľa poradia v texte. Tabuľky a ilustrácie (obrázky, schémy, grafy, diagramy) sa čísloujú samostatnými číselnými radmi podľa poradia v texte. Pod každou tabuľkou alebo ilustráciou je potrebné uviesť zdroj, z ktorého autor čerpal údaje. Na tabuľky a ilustrácie musia byť odkazy v texte príspevku.
9. Citácie literatúry sa uvádzajú podľa Metódy prvého údaje a dátumu (ISO 690) v nasledovnom formáte:
Jeden zdroj, jeden autor : (Autor, 2000)
Jeden zdroj, viac autorov : (Autor a kol., 2005)
Viac zdrojov: (Autor1, 2009; Autor2, 2010)
10. V zozname literatúry na konci príspevku sa jednotlivé položky uvádzajú v abecednom poradí (nečísľujú sa). Pre on-line dokumenty je povinný dátum citovania a dostupnosť.
11. Maximálny rozsah príspevku je 15 strán, vrátane príloh a zoznamu literatúry. Formát stránky A4 (210 x 297 mm), okraje: pravý 2,5 cm, ľavý 2,5 cm, horný 3 cm, dolný 2,5 cm. Riadkovanie je jednoduché. Stránky sa nečísľujú.
12. Štruktúra príspevku je uvedená v tabuľke č. 1

Tabuľka 1: Štruktúra príspevku

Štruktúra	Písmo
Názov príspevku v pôvodnom a anglickom jazyku	Times New Roman, vel. 16 Zarovnanie na stred
Meno a priezvisko autora (ov) - bez titulov	Times New Roman, vel. 12 Zarovnanie na stred
Abstrakt v pôvodnom a anglickom jazyku	Text - Times New Roman, vel. 10, Bold , Italic
Kľúčové slova v pôvodnom a anglickom jazyku (5-6slov)	Times New Roman, vel. 10 Bold , Italic
JEL Classification	Times New Roman, vel. 10, zarovnanie doľava, Bold Italic. Vid' napr. http://www.aeaweb.org/journal/jel_class_system.html
ÚVOD CIEĽ A METODIKA VÝSLEDKY A DISKUSIA ZÁVER	Times New Roman, vel. 14, Bold, všetky písmená veľké Kapitoly číslojte arabskými číslicami
Text príspevku	Times New Roman, vel. 12 Odsadenie prvého riadku v odseku tabulátorom 1,25 cm
Tabuľka 1 Názov tabuľky Graf 1 Názov grafu Obrázok 1 Názov obrázku	Times New Roman, vel. 12, Bold Umiestniť nadpis nad tabuľkou, zarovnať vľavo Umiestniť nadpis pod graf, centrovať Umiestniť nadpis pod obrázok, centrovať Zdroj umiestniť pod tabuľku, graf, obrázok, centrovať (Times New Roman, vel. 10, Italic)
LITERATÚRA	Times New Roman, vel. 14, Bold, všetky písmená veľké Radiť v abecednom poradí, nečíslovať
Autor Titul, meno a priezvisko Názov pracoviska Adresa pracoviska Tel.: 0000000000000 e-mail: some@who.com	Times New Roman, vel. 12 Zarovnať doľava

Autori posielajú príspevky upravené po formálnej stránke podľa „Konceptu príspevku do časopisu“ uverejnenom na internetovej stránke časopisu www.maneko.sk.

Príspevky do čísla 2/2010 prijíma redakcia časopisu do 15. októbra 2010.

OBSAH

VEDECKÉ ČLÁNKY

Irina Bondareva, Anna Generalova, Irina Družinina

Выбор оптимальных методов стратегического анализа и планирования на предприятии 3

Irina Bondareva, Rudolf Stejskal

Vplyv faktora vymáhateľnosti práva na formovanie finančnej stratégie
malých a stredných podnikov 12

Anna Fedorová, Lenka Zemánková

Vliv oceňování hmotného majetku na zobrazení ekonomické situace podniku 21

Aleš Hes, Ivana Hesová, Eva Neuwirthová

Problematika daňových úniků v České republice 30

Petr Jedinák

Model EFQM - moderní nástroj hodnocení organizace 42

Elena Šúbertová, Denisa Gajdová

Analýza možných foriem kooperácie mikro a malých podnikov v Slovenskej republike 52

ČLÁNKY DO DISKUSIE

Ľuboš Rosenberger

Výhody a ohrozenia vyplývajúce z informatizácie spoločnosti 62

Katarína Teplická

Význam ekonomiky kvality v priemyselných podnikoch 69

Alexandra Turáková

Podnikateľská etika a jej integračný proces v rámci podnikovej kultúry 78

RECENZIE

Nadežda Fuksová

Jitka Meluchová: Účtovníctvo a vykazovanie poisťovní podľa IFR 87

Michaela Horová

Bondareva, I. - Zatrochová, M. – Olejník, P.: Podnikové financie: zbierka príkladov 89

František Lipták

Herzka, P. - Kajanová, J. Ekonomika a manažment podniku 91

Jana Mikóczyová

Šubertová a kol.: Zhodnotenie zmien v podmienkach podnikania a v hospodárení
malých a stredných podnikov v dôsledku integrácie I., II. 93

MANEKO

časopis o ekonomike a manažmente priemyselných podnikov

MANEKO prináša vedecké články, diskusné príspevky a recenzie odborných prác zaoberajúce sa problematikou ekonomiky a manažmentu priemyselných podnikov z oblastí všeobecného manažmentu, finančného manažmentu, manažmentu kvality, environmentálneho manažmentu, manažmentu ľudských zdrojov, manažmentu malých a stredných podnikov, marketingu, controllingu, logistiky, strategického manažmentu podnikov a podobne. Umožňuje publikovanie vedeckých a odborných prác pre cieľovú skupinu vysokoškolských pedagógov a vedeckých pracovníkov, ale zároveň dáva príležitosť pre publikovanie príspevkov aj doktorandom a odborným pracovníkom z podnikovej praxe, verejnej správy a pod.

Vedecký časopis MANEKO (Manažment a ekonomika podniku) vydáva Oddelenie manažmentu chemických a potravinárskych technológií Ústavu manažmentu STU v Bratislave v Nakladateľstve STU Bratislava

Vychádza dvakrát do roka, ročník 2, 2010, č.1

Tlač: Nakladateľstvo STU Bratislava

Adresa redakcie: Oddelenie manažmentu chemických a potravinárskych technológií

ÚM STU, Vazovova 5, 812 43 Bratislava

Za jazykovú úpravu príspevkov zodpovedajú autori

Registračné číslo MK SR EV 2903/09