

ODDELENIE MANAŽMENTU CHEMICKÝCH A POTRAVINÁRSKÝCH TECHNOLOGIÍ
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

MANEKO

2/2021 ROČNÍK XIII

MANažment a EKOnomika podniku
JOURNAL OF CORPORATE MANAGEMENT AND ECONOMICS

Redakčná rada

Predseda: Doc. Ing. Irina Bondareva, CSc., Slovak University of Technology in Bratislava, SK

Podpredseda: Prof. Elena Shibanova-Roenko, Ph.D. in econ.

Členovia:

Prof. Ing. Július Alexy, CSc., University of Economics in Bratislava, Bratislava, SK

Prof. Ing. Ladislav Andrášik, DrSc., Slovak University of Technology in Bratislava, SK

Prof. Marina Alpidovskaya, Ph.D. of Economics, Finance University under the Government of the Russian Federation, Moscow, RU

Prof. Ekaterina Antipova, PhD., Belarusian State University, Minsk, BY

Prof. Ludmila Bulavka, Ph.D., Moscow State University named by M.V. Lomonosov, Moscow, RU

Doc. Ing. Aleš Hes, PhD., Czech University of Life Sciences Prague, Prague, CZ

Prof. Andrej Kalganov, DrSc., Lomonosov Moscow State University, Moscow, RU

Prof. Ing. Hana Lošťáková, Ph.D., University of Pardubice, Pardubice, CZ

Assoc. Prof. Dr. Jogaila Mačerinskas, Vilnius University, Vilnius, LT

Doc. Ing. Renáta Myšková, PhD., University of Pardubice, Pardubice, CZ

Doc. Ing. Zora Petraková, PhD., Slovak University of Technology in Bratislava, Bratislava, SK

Ing. Jana Plchová, PhD. Slovak University of Technology in Bratislava, Bratislava, SK

Prof. Anatolij Porokhovskiy, DrSc., Lomonosov Moscow State University, Moscow, RU

Doc. Ing. Daniela Špírková, PhD., Slovak University of Technology in Bratislava, Bratislava, SK

Doc. Yuxin Yang, Xian, PhD in econ., International university, Xian, Shaanxi, CN

Doc. Ing. Monika Zatrochová, PhD., Slovak University of Technology in Bratislava, Bratislava, SK

Vedecká rada

Predseda: Doc. Ing. Jana Kajanová, PhD., Comenius University in Bratislava, Bratislava, SK

Členovia:

Prof. Ing. Edita Hekelová, PhD., Slovak University of Technology in Bratislava, Bratislava, SK

Ing. Slávka Šagátová, PhD., University of Economics in Bratislava, Bratislava, SK

Doc. Ing. Katarína Teplická, PhD., Technical University of Košice, SK

Zodpovedný redaktor: Ing. Jana Plchová, PhD.

Grafická a redakčná úprava: Ing. Petra Valiauga

Správca webovej stránky časopisu: Ing. Juraj Tomlain, PhD.

V časopise sa uplatňuje systém anonymného recenzovania (peer-review) pre overenie vedeckej kvalifikácie článkov, každý príspevok je posudzovaný dvoma nezávislými recenzentmi.

Príspevky boli schválené na publikovanie Vedeckou radou časopisu.

Číslo 2/2021 bolo redakčne spracované v mesiacoch október- december 2021

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



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

OBSAH

Irina Bondareva, Jana Plchová

HODNOTENIE FINANČNEJ POZÍCIE FIRMY NA ZÁKLADE MATICE FINANČNÝCH STRATÉGIÍ.....135

Владимир Гамза

АКТУАЛЬНЫЕ АКЦЕНТЫ РАЗВИТИЯ ФИНАНСОВОГО РЫНКА РОССИИ.....145

Anna Harumová, Darina Móžiová

TAX PLANNING OF TRANSNATIONAL CORPORATIONS AND ALLIATION OF THE BEPS INITIATIVE.....159

Jana Kajanová, Natália Barteková

VPLYV PANDEMIE COVID-19 NA LIKVIDITU PODNIKU.....174

Martina Kuperová

ŠTVRTÁ PRIEMYSELNÁ REVOLÚCIA V CHEMICKOM A POTRAVINÁRSKOM PRIEMYSLE A JEJ DOPAD NA VZDELÁVACÍ SYSTÉM.....182

Axel Sven Peisker

AUTHENTICITY AND ITS RELEVANCE TO MARKETING.....195

Елена Шибанова-Роечко

ВАРИАНТЫ ГУМАНИСТИЧЕСКОГО ПРЕДСТАВЛЕНИЯ О ТРУДОВОЙ СОЦИАЛИЗАЦИИ В СОВРЕМЕННОМ ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОМ МИРЕ.....201

Lukáš Veteška

KOMPARÁCIA EKONOMICKÝCH DÔSLEDKOV PANDEMICKEJ KRÍZY 2020 S VEĽKOU RECESIOU 2008.....220

.

HODNOTENIE FINANČNEJ POZÍCIE FIRMY NA ZÁKLADE MATICE FINANČNÝCH STRATÉGIÍ

EVALUATION OF THE COMPANY'S FINANCIAL POSITION BASED ON THE FINANCIAL STRATEGY MATRIX

Irina Bondareva – Jana Plchová

Abstract

In market conditions, it is impossible to manage an enterprise without a strategic approach.. Financial activity in this case is no exception. Financial management should be carried out on the basis of a single financial strategy that unites all the disparate financial solutions of the enterprise. In this context, the question of forming and selecting the financial strategies of those companies have an extraordinary prominence. An important stage in the formation and selection of a financial option is the preliminary evaluation and assessment of the financial situation of the enterprise in terms of its implementation. There is no "magic" method that would allow business to develop and choose the best financial strategy.

With regard to the place of financial strategies in a hierarchical structure of business strategies and strategic management paradigm perspective, the article examines the stages of its formation and the possibility of assessing the financial position of business Matrix Financial Express analyzing business strategies. Handling within the matrix of financial strategy allows time to examine the problem and provides the opportunity not only to shape the financial strategy, but it also modified depending on the evolution of external and internal factors.

Keywords: *financial strategy, financial position of the enterprise, matrix of financial strategy*

JEL Classification: *G30, G38, G39*

ÚVOD

Prebiehajúce podstatné zmeny makroekonomických ukazovateľov v systéme štátnej regulácie trhových procesov, konjunktúra finančného trhu a s tým spojená neurčitost' finančného vývoja, mnohotvárnosť a rastúca komplikovanosť trhového prostredia vyžaduje od priemyselného podniku maximálne efektívne využiť všetky svoje možnosti a zdroje, a to predovšetkým finančné, pre rast jeho životaschopnosti, konkurencieschopnosti a pre trvale udržateľný rozvoj.

V týchto ekonomických podmienkach manažéri na všetkých úrovniach potrebujú dostatočné informácie, aby mohli objektívne hodnotiť výsledky činnosti podniku, systematizovať, zohľadňovať a hodnotiť vplyv faktorov, ktoré pôsobia na proces jeho činnosti, analyzovať dynamiku výkonnosti podniku, hodnotiť jeho platobnú schopnosť, úverovú spôsobilosť, konkurenčnú schopnosť, inovačný potenciál, predvídať budúci vývoj.

Riadenie priemyselného podniku si vyžaduje predovšetkým znalosť jeho finančnej situácie a informáciu o tom, ako fungoval a ako sa vyvíjal podnik v minulosti a aké sú prognózy ho budúceho vývoja. Iba na základe úplnej a pravdivej informácie o činnosti podniku

v minulom období a o tendenciách jeho fungovania a rozvoja možno vypracovať presvedčivé riadiace akty, podnikateľské plány a programy rozvoja podniku na budúce obdobie.

Finančná stratégia každého podniku je určená strategickými cieľmi, ktorým podnik čelí, ako aj cieľmi samotného finančného riadenia (Keřkovský, M. a kol., 2015). Ako známe, hlavným cieľom finančného riadenia je zabezpečiť rast hodnoty pre vlastníkov, maximalizovať trhovú hodnotu spoločnosti. Finančná stratégia podniku je teda hlavným plánom činností na včasné zabezpečenie podniku finančnými zdrojmi (hotovosťami) a ich efektívne využitie na kapitalizáciu podniku. V tejto súvislosti otázky formovania a výberu finančnej stratégie nadobúdajú mimoriadnu dôležitosť pre každý podnik.

Aktuálnosť vypracovania finančnej stratégie je podmienená celým radom faktorov. Najdôležitejším z nich je intenzita zmeny vonkajšieho finančného prostredia a tendencia rozvoja svetovej ekonomiky. V posledných rokoch sa zintenzívnili procesy, ktoré značne ovplyvňujú finančné riadenie priemyselných podnikov (Kraľovič – Vlachynský, 2011). V súvislosti s tým postupne sa mení váha jednotlivých finančných nástrojov a postupov uplatňovaných pri riadení finančného hospodárenia podnikov, nakoľko nie je možné efektívne riadiť financie podniku na báze tradičných finančných metód. V týchto podmienkach absencia vypracovanej finančnej stratégie, ktorá by bola adaptovaná na možné zmeny faktorov vonkajšieho prostredia, môže spôsobiť, že finančné rozhodnutia jednotlivých článkov riadenia budú rôzne nasmerované, čo povedie k vzniku rôzne smerovaných riešení, a v konečnom dôsledku k zúženiu efektívnosti výkonnosti podniku. Rozpracovanie finančnej stratégie umožňuje zavčas adaptovať finančnú činnosť podniku na budúce zmeny jeho ekonomického rozvoja.

Takýmto spôsobom finančná stratégia podniku musí zohľadniť nielen existujúce tendencie jeho rozvoja, ale aj príležitosti a ohrozenia jeho rozvoja a vznik mimoriadnych situácií, ktoré môžu zmeniť súčasné tendencie pre nasledujúce obdobia.

1 CIEĽ A METODIKA

Cieľom predloženého článku je zistiť možnosti použitia matice finančných stratégií na hodnotenie finančnej pozície slovenského priemyselného podniku na základe verejne dostupných informácií.

Podkladové údaje a dáta boli čerpane predovšetkým z verejne dostupných zdrojov, a to z Registra účtovných závierok na stránke www.registeruz.sk, z ktorého sme na potrebné výpočty použili Súvahu, Výkaz ziskov a strát a Poznámky. Všetky materiály a dáta boli postupne analyzované a vyhodnotené. Pri spracovaní boli využité všeobecné metódy vedeckej práce, tak aj špeciálna metóda, a to matica finančných stratégií.

2 VÝSLEDKY A DISKUSIA

Vypracovanie a zdokonalenie finančnej stratégie umožňuje zlepšiť kvalitu štruktúry podnikových financií a ich zdrojov, zlepšujú sa ukazovatele finančnej stability, klesá pravdepodobnosť bankrotu, stúpa celková konkurencieschopnosť podniku.

2.1 ETAPY FORMOVANIA FINANČNEJ STRATEGIE PODNIKU

Finančná stratégia patrí medzi funkčné stratégie podniku, ktoré sa zameriavajú na hľadanie ciest pre plnenie generálnej stratégie (Kraľovič, J. – Vlachynský, K., 2011) a je vo veľkej miere ovplyvnená generálnou stratégiou podniku, ktorá by mala zodpovedať podnikateľským úlohám a meniť sa v prípade potreby (Vlachynský K., 2009). 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 (Ansoff, I., 1979). Konflikt medzi generálnou a finančnou stratégiou sa prehlbuje občas aj tým, že dosiahnutie vybraného strategického cieľa môže protirečiť dosiahnutiu postavených finančných cieľov. Je zrejmé, že pre odstránenie budúcich protirečení je potrebné vychádzať nielen z existencie priamej súvislosti: generálna stratégia - finančná stratégia, ale tiež z existencie opačnej súvislosti: finančná stratégia - generálna stratégia (Pettit, J., 2007; Thambiraj Selwyn, a kol., n/d). Základné formy finančnej stratégie v súvislosti so základnými formami generálnej stratégie podniku sú predstavené na Obr. 1.

Generálna stratégia podniku	Finančná stratégia podniku
Urýchlený rast	Maximalizácia bohatstva vlastníkov formou zabezpečenia vysokého tempa rastu ekonomickej pridanej hodnoty za podmienok udržania stabilnej finančnej pozície podniku.
Ohraničený rast	Maximalizácia bohatstva vlastníkov formou efektívneho zabezpečenia prírastku aktív, ktoré umožňujú nárast objemu výroby a jej realizácie za podmienok udržania stabilnej finančnej pozície podniku.
Komprimácia	Maximalizácia bohatstva vlastníkov formou efektívneho dezinvestovania a vysokej manévrovacej schopnosti uvoľneného kapitálu s cieľom zabezpečenia ďalšej stabilizácie finančnej pozície podniku.
Kombinácia	Finančná stratégia sa diferencuje podľa jednotlivých objektov strategického manažmentu a podľa strategických cieľov ich rozvoja za podmienok udržania stabilnej finančnej pozície podniku.

Obrázok 1: Základné formy finančnej stratégie v súvislosti so základnými formami generálnej stratégie podniku

Zdroj: vlastné spracovanie

Proces vypracovania finančnej stratégie podniku zahŕňa etapy, ktoré sú predstavené v Tab.1.

Tabuľka 1: Etapy procesu formovania finančnej stratégie podniku

Etapa		Faktory
1.	Určenie obdobia realizácie finančnej stratégie.	- obdobie realizácie generálnej stratégie - predvídateľnosť rozvoja ekonomiky štátu - konjunktúra finančného trhu
2.	Hodnotenie faktorov vonkajšieho prostredia, hodnotenie príležitostí a ohrození v oblasti finančného manažmentu podniku.	- ekonomické a legislatívne podmienky činnosti podniku a možnosti ich zmeny - vývoj finančného trhu
3.	Skúmanie a hodnotenie faktorov interného prostredia, hodnotenie silných a slabých strán v oblasti finančného manažmentu podniku.	- skúmanie silných a slabých stránok finančného potenciálu podniku a jeho dostatočnosti pre zabezpečenie otvárajúcich sa investičných príležitostí
4.	Komplexné hodnotenie strategickej finančnej pozície podniku.	- základné parametre, možnosti a obmedzenia vývoja finančnej pozície podniku
5.	Formovanie strategických cieľov finančného manažmentu podniku.	- konkretizácia strategických finančných cieľov s ohľadom na úlohy a špecifika rozvoja podniku
6.	Výber a stanovenie výšky kritériálnych finančných ukazovateľov	- vybrané finančné ukazovatele sú základňou pre prijímanie strategických finančných rozhodnutí a hodnotenie vypracovanej finančnej stratégie
7.	Prijímanie základných strategických finančných rozhodnutí.	- rozpracovanie finančnej stratégie do finančnej politiky - formovanie portfólia strategických variantov realizácie stanovených strategických finančných cieľov podľa základných dominantných sfér finančného manažmentu, ich hodnotenie a vyber
8.	Hodnotenie vypracovanej finančnej stratégie.	- posudzovanie vypracovanej finančnej stratégie podľa stanovených kritérií - korektúra v prípade potreby - schválenie pre realizáciu
9.	Zabezpečenie realizácie finančnej stratégie.	- v procese realizácie finančnej stratégie sa prijímajú aj ďalšie finančné rozhodovania, determinované nepredvídanými zmenami faktorov vonkajšieho prostredia
10.	Organizácia kontroly realizácie finančnej stratégie.	- realizuje sa na základe zásad finančného controllingu.

Zdroj: vlastné spracovanie

Dôležitou etapou formovania a výberu finančnej stratégie je možnosť jej predbežného hodnotenia a posúdenia finančnej situácie podniku v podmienkach jej implementácie. Neexistuje jedna „záračná“ metóda, ktorá by dovoľila podniku vypracovať a vybrať najlepšiu finančnú stratégiu. Voľbu najefektívnejšej stratégie je možné riešiť len neformálnym využitím komplexu metód a postupov. Výber komplexu metód je v podstatnej miere subjektívny a vychádza zo strategického uvažovania konkrétneho manažéra.

2.2 METÓDA MATICE FINANČNEJ STRATÉGIE PODNIKU

K dnešnému dňu bolo vyvinutých veľa metód na určenie relevantnosti finančnej stratégie. Najviac známymi metódami sú Matica BCG, Matica McKinsey, Matica ADL, Matice Hofer-Schendel, Thomson-Strickland, Matica J. Franchon I. a Romanet a i.

Jednou z relevantných metód hodnotenia strategickej finančnej pozície podniku a posudzovania vypracovanej finančnej stratégie je vytvorenie analytickej matice finančných stratégií podniku, ktorá bola navrhnutá francúzskymi ekonómami J. Franchon I. a Romanet (Акулов В.Б., 2002; Dell'Atti, S. a kol., 2020). Matica sa hodnotí autormi ako vysoko efektívny model strategického riadenia financií podniku, ktorý dovoľuje správne ohodnotiť finančnú pozíciu podniku a finančné perspektívy jeho rozvoja, vyznačiť prípustné hranice rizika a stanoviť prah finančných možností podniku v najbližšej perspektíve.

Uvedená matica môže sa používať pre predbežnú expresnú analýzu hodnotenia strategickej finančnej pozície podniku a tiež pre posudzovanie vypracovanej finančnej stratégie. Základňou pre vytvorenie matice finančných stratégií sú nasledovné ukazovatele výkazu účtovnej závierky podniku „Prehľad o peňažných tokoch“:

- čisté peňažné toky z prevádzkovej činnosti (CFpč),
- čisté peňažné toky z investičnej činnosti (CFič),
- čisté peňažné toky z finančnej činnosti (CFfč),

a tiež odvodené ukazovatele:

- čisté peňažné toky z bežnej činnosti ($CFbč = CFpč + CFič$),
- čisté peňažné toky za účtovné obdobie ($CF = CFbč + CFfč$).

Pri kladnej hodnote CF je strategické finančné riziko minimálne. V priebehu svojho životného cyklu podnik nedosahuje trvale kladnú hodnotu tohto ukazovateľa, ale každopádne, podnik by nemal mať dlhotrvajúcu zápornú hodnotu ukazovateľa CF, nakoľko v takom prípade je veľké riziko smerovania podniku do úpadku.

Pre zdravé fungovanie podniku treba stanoviť prípustný rámec kolísania tohto ukazovateľa. Podľa odbornej literatúry bezpečnú zónu pre podnik predstavuje kolísanie hodnoty CF v rozpätí najviac $\pm 10\%$ od rovnovážnej pozície ($CF = 0$). Práve matica finančných stratégií dovoľuje vybrať finančnú stratégiu, ktorá udrží optimálnu hodnotu ukazovateľa CF a podporí generálnu stratégiu. Matica finančných stratégií má podobu, ktorá je uvedená na Obr. 3.

Matica znázorňuje tri pozície rovnováhy (kvadranty č. 1, 2, 3), tri pozície deficitu (kvadranty č. 7, 8, 9) a tri pozície úspechu (kvadranty č. 4, 5, 6). Kvadranty matice č. 4, 5, 6 sú spojené s tvorbou likvidných prostriedkov, kvadranty č. 7, 8, 9 sú naopak spojené s ich spotrebou.

Zmena CFfč v rozpätí od $CFfč \ll 0$ do $CFfč \gg 0$ je spojená s rastom cudzích zdrojov financovania podniku. Zmena CFbč v rozpätí od $CFbč \ll 0$ do $CFbč \gg 0$ je spojená s nárastom

investícii podniku. Pomocou uvedenej matice je možné charakterizovať finančnú pozíciu podniku a prognózovať jej vývoj v súvislosti s implementáciou finančnej stratégie.

CF z finančnej činnosti CF z bežnej činnosti	CFfč << 0 spomaľovanie	CFfč = 0 stabilizácia	CFfč >> 0 akcelerácia
CFbč >> 0 spomalené tempo rastu	1. CF = 0	4. CF > 0	6. CF >> 0
CFbč = 0 ohraničené tempo rastu	7. CF < 0	2. CF = 0	5. CF > 0
CFbč << 0 urýchlené tempo rastu	9. CF << 0	8. CF < 0	3. CF = 0

Obrázok 3: Matica finančných stratégií podniku

Zdroj: Акулов В.Б., 2002

Matica finančných stratégií podnik môže obsahovať jednu z polôh, ktorá je uvedená v Tab. 1, kde sú uvedené tiež aj možné cesty zmeny polohy podniku v strategickej perspektíve. Analýza matice dáva finančnému manažérovi možnosť ohodnotiť súčasnú finančnú pozíciu podniku.

Tabuľka 1: Charakteristika nožnej finančnej pozície podniku

Číslo kvadrantu	Charakteristika finančnej pozície podniku
1.	Tempo rastu tržieb je spomalené, nižšie možného, ale podnik má všetky predpoklady začať realizáciu investičného projektu (CFbč >> 0). Aj z pohľadu finančnej činnosti (CFfč << 0) podniku je výhodnejšie realizovať investičný projekt, inak hospodárenie spoločnosti zaťažujú finančné náklady. Možné cesty zmeny – pri vysokých tempách rastu tržieb – do kvadrantu č. 2, pri nízkych – do kvadrantu č. 7, pri udržiavaní existujúceho tempa rastu – do kvadrantu č. 4.
2.	Podnik sa nachádza v stabilnej rovnováhe a má najväčší počet možných variantov zmeny finančného stavu – kvadranty č. 1, 4, 7, 5, 3, 8. Pri realizácii investičných projektov a v závislosti od tempa rastu tržieb, podnik sa môže umiestniť: pri nevysokých tempách rastu tržieb - do kvadrantu č. 8, pri dostatočnom tempe rastu – do kvadrantu č. 3. V závislosti od rozhodnutia v oblasti použitia cudzieho kapitálu - do kvadrantu č. 5 v prípade aktívneho použitia cudzieho kapitálu vďaka efektu finančnej páky, alebo do kvadrantu č. 7 pri odmietnutí použitia cudzieho kapitálu. Pri využití rezerv zníženia krátkodobých aktív a pri vysokých tempách rastu tržieb je možný prechod do kvadrantu č. 4, alebo pri miernych tempách rastu tržieb - do kvadrantu č. 1.

3.	Podnik sa nachádza v labilnej rovnováhe. Jeho stav sa charakterizuje nedostatkom vlastných peňažných prostriedkov a použitím cudzieho kapitálu. Možné cesty zmeny – kvadrant č. 5 v prípade rastu rentability aktív a zvýšenia tempa rastu tržieb, a tiež kvadrant č. 8 v prípade zníženia použitia cudzieho kapitálu. Premiestnenie do kvadrantu č. 2 je možné len v prípade rovnosti tempa rastu tržieb a rentability.
4.	Podnik má vlastné uvoľnené peňažné prostriedky na realizáciu investičných projektov. Pri vysokej úrovni rentability, podnik sa môže začať pripravovať k diverzifikácii výroby alebo k rastu obratu a pri vysokých tempách rastu tržieb prejsť do kvadrantu č. 2. Pri nízkej rentabilite a nevysokých tempách rastu tržieb je možná cesta zmeny – do kvadrantu č. 7. Pri znížení použitia cudzieho kapitálu podnik sa premiestni do kvadrantu č. 1.
5.	Podnik má uvoľnené peňažné prostriedky, čo umožňuje nielen upevniť svoju pozíciu na trhu, ale aj diverzifikovať súčasnú podnikateľskú činnosť. Keď sa udržiava dostatočná úroveň rentability, je možný presun do kvadrantu č. 6. Pri poklese úrovne rentability podnik riskuje presun do kvadrantu č. 8.
6.	Podnik má prebytok likvidných peňažných prostriedkov a má možnosti založiť a financovať dcérske spoločnosti. Keď pomer cudzieho a vlastného kapitálu je príliš vysoký, vzniká tendencia prechodu do kvadrantu č. 4 alebo č. 5.
7.	Podnik má epizodicky deficit likvidných peňažných prostriedkov kvôli časovej nezhode termínov príjmov a výdavkov peňažných prostriedkov. Keď rentabilita rastie rýchlejšie ako obrat, nastáva premiestnenie do kvadrantu č. 2 alebo do kvadrantu č. 1. V opačnom prípade podnik riskuje prechod do kvadrantu č. 8.
8.	Podnik má deficit likvidných prostriedkov, ktorý si čiastočne vykrýva prijatím úverov. Keď ekonomická rentabilita stagnuje, alebo sa dokonca znižuje, podnik sa nevyhne prechodu do kvadrantu č. 9, inak možné sú cesty zmeny – prechod do kvadrantu č. 2 a 7 (v prípade, ak veritelia neprejavujú podniku dôveru)
9.	Podnik je v krízovej situácii, často je potrebný útlm investičnej činnosti, podnik mal by použiť revitalizačné stratégie na zvrátenie negatívnych trendov, občas je nútený pristúpiť k procesu deinvestovania. Po potrebných opatreniach možnými cestami zmeny je prechod do kvadrantu č. 7 a 8.

Zdroj: autorky na základe Акулов В.Б., 2002

V podmienkach krízy podnik môže mať finančnú pozíciu, ktorá zodpovedá kvadrantom č. 7, 8 a 9. Cestou zmeny ukazovateľov týkajúcich sa výpočtu výsledkov hospodárskej a finančnej činnosti je možné vyjasniť, ako môžu vplývať riadiace rozhodnutia na rozvoj podniku v strategickej perspektíve. Tiež je možné vybrať potrebné parametre finančnej a hospodárskej činnosti na dosiahnutie plánovaného stavu podniku pri nízkej úrovni finančného rizika.

S cieľom zistenia možnosti aplikácie matice finančných stratégií na expres-analýzu finančného stavu slovenských podnikov a stanovenia možnosti ich strategického rozvoja, aplikujeme maticu finančných stratégií J. Franchona a I. Romaneta na hodnotenie finančnej pozície spoločnosti RJ, s.r.o.¹ ktorá je začlenená do potravinárskeho priemyslu.

¹ Názov spoločnosti bol zmenený

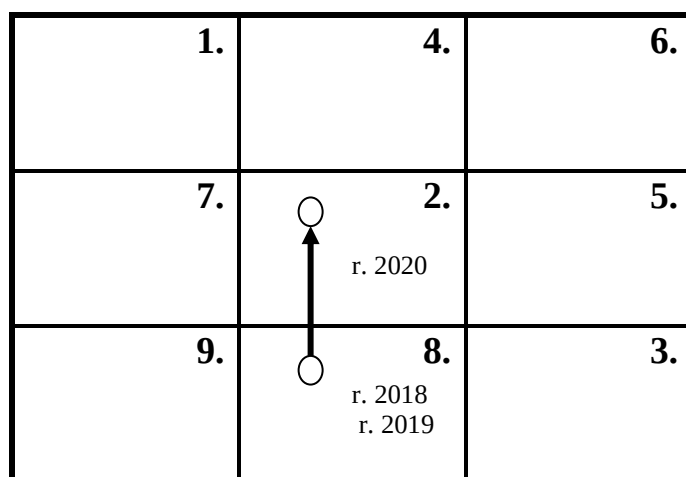
Údaje o jednotlivých peňažných tokoch v rokoch 2019 a 2020, ktoré sú relevantné pre hodnotenie finančnej pozície podniku za účelom vypracovania jeho strednodobej finančnej stratégie, sú uvedené v Tab. 2.

Tabuľka 2: Údaje pre hodnotenie finančnej pozície podniku v r. 2019 - 2020 (v tis. €)

Ukazovateľ	Skratka	r. 2018	r. 2019	r. 2020
Čisté peňažné toky z prevádzkovej činnosti	CFpč	7 356 551	8 047 607	20 289 900
Čisté peňažné toky z investičnej činnosti	CFič	-7 673 522	- 4 587 889	-4 565 030
Čisté peňažné toky z bežnej činnosti	CFbč	-316 971	3 459 718	15 724 872
Čisté peňažné toky z finančnej činnosti	CFfč	18 419	-3 671 552	-15 682 359
Čisté peňažné toky za účtovné obdobie	CF	-298 552	-211 834	42 511

Zdroj: vlastné spracovanie

Na základe týchto údajov bola vytvorená matica finančných stratégií podniku (Obr. 4), ktorá ukazuje na súčasnú finančnú pozíciu podniku.



Obrázok 4: Finančná pozícia spoločnosti RJ, s.r.o. v r. 2018 až 2020

Zdroj: vlastné spracovanie

V r. 2018 a r. 2019 podnik má deficit likvidných prostriedkov ($CF < 0$), ktorý si vykrýva prijatím úverov a pôžičiek. Cela hodnota peňažného toku s prevádzkovej činnosti sa používa na úradu investičných pôžičiek. Keď rentabilita stagnuje, alebo sa znižuje, podniku hrozí prechod do kvadrantu č. 9, inak možné sú cesty zmeny – prechod do kvadrantu č. 2 a 7. Keď sa udržiava dostatočná úroveň rentability tržieb, je možný presun do kvadrantu č. 2. Právě prijaté opatrenia dovolili podniku sa premiestniť v r. 2020 do kvadrantu č. 2. V r. 2020 podnik sa nachádza v stabilnej finančnej rovnováhe a má najväčší počet možných variantov zmeny finančného stavu. Pri realizácii investičných projektov a v závislosti od tempa rastu tržieb, podnik sa môže umiestniť: pri nevysokých tempách rastu tržieb naspäť do kvadrantu č. 8, pri dostatočnom tempe rastu – do kvadrantu č. 3. V závislosti od rozhodnutia v oblasti použitia

cudzieho kapitálu - do kvadrantu č. 5 v prípade aktívneho použitia cudzieho kapitálu vďaka efektu finančnej páky

Z analýzy vyplýva, že skúmaný podnik v súčasnosti má priaznivú finančnú pozíciu a jeho budúcnosť bude závisieť od zvolených opatrení.

ZÁVER

Finančná stratégia predstavuje strategický plán podľa ktorého prebieha smerovanie financií v podniku. Hlavným výstupom strategického plánovania je rozpočet. Finančná stratégia podniku musí zohľadniť ako existujúce tendencie, tak aj príležitosti a ohrozenia jeho rozvoja. V súčasnosti základňou vypracovania finančnej stratégie podniku sú metodické zásady novej koncepcie manažmentu – integrovaného strategického finančného manažmentu, čo určuje jej charakteristiky, obsah a úlohy. Jednou z metód expres analýzy strategickej finančnej pozície podniku a posudzovania vypracovanej finančnej stratégie je použitie analytickej matice finančných stratégií podniku.

V hospodárskej činnosti podniku vzniká množstvo možných scenárov budúceho vývoja finančnej situácie, pričom práve identifikácia súčasného stavu v určitom kvadrante matice umožňuje manažérom obmedziť ich počet na základe pravdepodobnosti ich nastúpenia a tak pri tvorbe stratégií prognózovať kritický priebeh činnosti v najbližších rokoch, ako aj určiť prípustné hranice rizika a identifikovať prah možností podniku.

Manipulácia v rámci matice finančnej stratégie dovoľuje skúmať problém v čase a poskytuje možnosť nielen formovať finančnú stratégiu, ale ju aj modifikovať v závislosti od vývoja externých a interných faktorov.

LITERATÚRA

- Акулов В.Б. Финансовый менеджмент. Петрозаводск: ПетрГУ, 2002. [online] [citované 2021-10-20]. Dostupné na: <http://www.aup.ru/books/m148/4.htm>
- Ansoff, I. Strategic management. Vyd. Palgrave Macmillan, London. 1979. ISBN 978-1-349-02973-0
- Dell'Atti, S., Sylos Labini, S., Nyenno, I. Matrix forecasting to investigate the capital efficiency of the insurance market: case of Italy. Journal of Governance and Regulation / Volume 9, Issue 3, 2020. [online] [citované 2021-10-20]. Dostupné na: <https://www.virtusinterpress.org/IMG/pdf/jgrv9i3art5.pdf>
- Keřkovský, M. a kol. Finanční strategie - krok za krokem. Vyd. C.H. Beck, 2015. EAN 9788074005626
- Kráľovič, J. Finančné plánovanie podniku. Bratislava . Vyd. Sprint dva , 2010. ISBN 978-80-89393-20-6
- Kraľovič, J. – Vlachynský, K. Finančný manažment. Bratislava : IURA Edition, 2011. ISBN 978-80-8078-356-3.
- Vlachynský K. Finančné rozhodovanie a behaviorálne financie In: Finančný manažment a controlling. Bratislava: Iura Edition, spol. s.r.o., 2009, ISSN 1337-7574
- Pettit, J. Strategic Corporate Finance. John Wiley & Sons, Inc., 2007 [online] [citované 2021-09-15]. Dostupné na: http://www.untagsmd.ac.id/files/Perpustakaan_Digital_1/CORPORATE%20FINANCE%20Strategic%20Corporate%20Finance_Applications%20in%20Valuation%20and%20Capital%20Structure_047.pdf

Thambiraj Selwyn, a kol.: Strategic Financial Management [online] [citované 2021-10-10].
Dostupné na: <https://www.freebookcentre.net/business-books-download/Strategic-Financial-Management.html>

Autorky:

doc. Ing. Irina Bondareva, CSc.

Slovenská technická univerzita v Bratislave

Ústav manažmentu

Oddelenie manažmentu chemických a potravinárskych technológií

Vazovova 5

812 43 Bratislava, SR

e-mail: irina.bondareva@stuba.sk

Ing. Jana Plchová, PhD.

Slovenská technická univerzita v Bratislave

Ústav manažmentu

Oddelenie manažmentu chemických a potravinárskych technológií

Vazovova 5

812 43 Bratislava, SR

e-mail: jana.plchova@stuba.sk

АКТУАЛЬНЫЕ АКЦЕНТЫ РАЗВИТИЯ ФИНАНСОВОГО РЫНКА РОССИИ

CURRENT ACCEPTS OF THE RUSSIAN FINANCIAL MARKET DEVELOPMENT

Владимир Гамза

Abstract. Throughout 30 years of building a new market economy, Russia has been lagging behind the world average growth rates by about 1.5 times. The task of the outstripping economic growth of the Russian Federation relative to the world average due to a significant increase in the volume of investments in fixed assets of enterprises necessitates active participation of the financial market and credit institutions in the investment process. In this regard, the cortege of the main directions for the development of the Russian financial market includes both long-overdue changes and taking into account advanced global trends that have proven their viability and effectiveness for sustainable development in the context of any transformations - from the formation of an effective mechanism for the transmission of savings into investments, the transition from speculative banking (risk trading) to ESG investment, from the transition to full-scale digital banking to the implementation of a permanent national program for the development of financial literacy of entrepreneurs and the population. Scientists, representatives of the expert community are doing a lot of work to identify and generalize the main factors that hinder the development of the economy and the growth of production in the Russian Federation, primarily of a regulatory nature in financial, monetary, tax, customs and industrial policies. **The purpose of the article** consists in presenting the optimistic positions of representatives of the expert community regarding the possibility of real achievement of Russia's national development goals until 2030.

Methodology / methods. In the article, the author used statistical data, including retrospective sampling, elements of problem analysis, a brief overview of the main expert positions; The methodological main author's research on the stated topic is the collection of macroeconomic data, systematization (grouping) in a fuzzy environment of objectification and cause-and-effect logic (causality).

The scientific purpose of article is in the analysis of the financial sphere of the Russian economy to assess the prospects for its development, as well as the mandatory participation of financial market sectors in the implementation of ambitious strategic goals for the period up to 2030.

Findings. At present, the Russian Federation is lagging behind the world's major economies in terms of growth rates. Russia's regional financial systems are characterized by fundamental weakness. There is no effective systemic mechanism for the transmission of accumulated savings into the capital investments of Russian enterprises. Non-bank financing of small and medium-sized enterprises, especially digital financial crowd technologies, is extremely poorly developed. At the same time, Russia has all the fundamental factors for active development - science, industry, a large volume of the domestic market, geographical location, natural resources, etc. The key task in the development of the Russian economy, as before, remains the attraction of investments in the real sector. It will not be possible to achieve the ambitious development goals of the Russian economy without a fundamental change in the situation on the country's financial market.

Conclusions. The basis for the high rates of socio-economic development of Russia should be integrated import substitution based on the outstripping growth of capital investments. Active and full-fledged participation of the financial market is of priority importance in the investment process. For this in the Russian Federation, it is necessary to develop regional and municipal financial systems, to demonopolize the banking sector, develop non-bank credit institutions, and create special investment banks. Also, for the real achievement of the national development goals of Russia until 2030, it is necessary to ensure certain monetary conditions.

Keywords: Russia, economy, strategy, financial market, development, problems, barriers, opportunities

JEL classification: E44; E60; G28; O16

ВВЕДЕНИЕ

Ускоренная цифровизация, искусственный интеллект, выход на рынок капитала частных инвесторов (в том числе их взрывной рост в России), цифровой рубль, криптовалюты, увеличение роли государства в финансовом секторе – это те вызовы, на которые должна ответить стратегия развития России до 2030 года.

Указом Президента РФ от 21.07.2020 г. определены ее национальные цели:

- рост ВВП России темпами выше среднемировых;
- рост доходов населения не ниже инфляции;
- реальный рост на 70% инвестиций в основной капитал (> 25% ВВП);
- реальное увеличение на 70% несырьевого экспорта (> \$250 млрд.);
- увеличение численности занятых в сфере малого и среднего предпринимательства до 25 млн. чел.;
- увеличение строительства жилья до 120 млн. кв.м. в год;
- вхождение по качеству науки и образования в десять ведущих стран мира;
- увеличение в 4 раза вложений в сферу ИТ;
- снижение в 2 раза бедности, до уровня < 9 млн. чел.

Среди ученых, практиков, представителей экспертного сообщества имеет место различное отношение к возможностям реального достижения позиций, но все без исключения считают заявленные намерения РФ крайне амбициозными. Хотя Россия и является 6-й экономикой мира по объему, но занимает 98 место по темпам экономического роста. Запланированный рост инвестиций определен не <5% в год; пока же он составляет скромные 3%. При этом пандемия, вне сомнения, усложнила стартовые возможности.

По мнению автора статьи, разорвать замкнутый круг отстающего развития возможно только за счет высоких темпов роста капиталовложений в производство несырьевого ВВП, потребляемого внутри страны, на основе значительного повышения эффективности и качества производства.

Финансовая поддержка российской обрабатывающей промышленности и в целом реального сектора экономики должна осуществляться всеми инструментами финансово-промышленной политики и денежно-кредитной политики. Одним из эффективных механизмов реализации промышленной политики в РФ является Фонд развития промышленности². Следует увеличить финансирование из бюджета отраслей, имеющих экспортный потенциал и высокий внутренний спрос – машиностроения (энергетического, дорожного, сельскохозяйственной и автомобильной техники), обрабатывающих отраслей..

Также необходимо кардинально пересмотреть фискальную политику в виду наличия в бюджетной системе РФ проблем, связанных с фискальными дисбалансами. Для снижения крупных вертикальных фискальных дисбалансов необходим поиск дополнительных источников налоговых и неналоговых доходов, способных оптимизировать децентрализацию расходных и доходных статей региональных и муниципальных бюджетов. Это позволит, как показывает международный опыт, обеспечить постепенное наращивание долговой нагрузки бюджетов субъектов РФ и

² Капитализация ФРП составила 107,3 млрд.руб.(2019), профинансировано 493 проекта по ставке 1-5%.

муниципальных образований с целью скорейшего осуществления на их территориях необходимых демографических и структурных сдвигов³.

Слабо задействован канал долгового рынка, который в условиях роста структурного профицита ликвидности банковского сектора способен выступить в качестве «автоматического стабилизатора» бюджетной политики экономики России⁴. Тренд на снижение доли нерезидентов в облигациях федерального займа начался с 2018г, когда эта доля составляла 33,1%, и за 2 года она снизилась до 29,7%. Масштабы стимулирования бюджетной системы РФ до 2022 гг. в основном планируется осуществлять за счет средств федерального бюджета. Однако бюджеты субъектов федерации и муниципальных образований остро нуждаются в развитии своих территорий за счет эмиссии собственных региональных и муниципальных облигаций, что при наличии мониторинга за их использованием снизит размер межбюджетных трансфертов из федерального центра.

Именно долговой рынок, по мнению автора, способен увеличить расходы бюджетов всех уровней сверх запланированных Правительством РФ бюджетных ассигнований на реализацию национальных проектов и госпрограмм. Региональные и муниципальные проекты, реализуемые в рамках инфраструктурных облигаций, могут стать дополнительным встроенным механизмом купирования рыночных провалов, сократить объемы межбюджетных трансфертов из федерального бюджета (дотации, субсидии, субвенции), улучшить инвестиционный климат в стране, повысить инвестиционную активность частного сектора и оживить внутренний спрос с целью стремительного расширения несырьевого неэнергетического экспорта товаров и услуг в среднесрочной перспективе.

Задача опережающего экономического роста РФ – до 25% ВВП – относительно среднемирового за счет значительного увеличения объема инвестиций в основной капитал предприятий вызывает необходимость активного участия финансового рынка и кредитных организаций в инвестиционном процессе. Понятно, что вытекающие из этого стратегические цели и задачи финансового сектора российской экономики носят чрезвычайный характер, но достичь их возможно.

В этой связи кортеж основных направлений развития финансового рынка России включает в себя и давно назревшие изменения, и учет передовых глобальных трендов, доказавших свою жизнеспособность и эффективность для устойчивого развития в условиях любых трансформаций – от формирования эффективного механизма трансмиссии сбережений в инвестиции, перехода от спекулятивного банкинга (торговля рисками) к ESG-инвестированию⁵, от перехода к полномасштабному цифровому

³ В настоящее время во многих странах стали активно проводиться реформы по фискальной децентрализации, направленной на передачу расходных полномочий и источников дохода на низовые уровни государственного и муниципального управления. Не всегда эти процессы достигают планируемых результатов. Часто они приводят к ослаблению фискальной дисциплины и возникновению кассовых разрывов между доходами и расходами региональных и муниципальных бюджетов. Это явление получило название «вертикальные фискальные дисбалансы», когда децентрализация расходов не совпадает с децентрализацией доходов. Крупные вертикальные дисбалансы резко ослабляют фискальную дисциплину субфедеральных (муниципальных) правительств, вынуждая центральное правительство (федеральный центр) поддерживать их уже на постоянной возрастающей основе.

⁴ За период 2020-2022гг. ожидается рост объема государственного долга РФ, который по итогам 2022 г. составит 21204,0 млрд.руб., но его доля не превысит границы безопасного уровня (<20% ВВП). В общем объеме преобладает внутренний долг РФ (в российской валюте), и в 2022 году его доля составит 78,4%.

⁵ ESG-инвестирование в банковской сфере представляет собой один из главных трендов современного банковского бизнеса. В его основу заложена бизнес-модель, основанная на принципах ESG (Environmental, Social, Governance) – Экологической, Социальной и Управленческой ответственности.

банкингу до реализации постоянно действующей национальной программы развития финансовой грамотности предпринимателей и населения.

Отметим, что конкуренция на финансовом рынке всегда и повсюду высока, но соотносимо с российскими условиями нередко возникал вопрос о равных условиях конкуренции для широкого круга кредитных организаций. В частности, в 2016 году Росреестром РФ был запущен совместный со Сбербанком России проект электронного взаимодействия по электронной регистрации недвижимости. Иные кредитные организации, обращавшиеся в Росреестр для участия в указанном проекте, получали отказ. Еще пример. В соответствии с Постановлением Правительства РФ от 29.10.2016г. №1104 в 2016-2018гг. проводился эксперимент по обеспечению направления электронных документов в ФНС России для государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей и открытия им счетов в кредитных организациях с использованием «облачной» усиленной квалифицированной электронной подписи. В состав межведомственной рабочей группы для координации мероприятий, необходимых для реализации эксперимента, были включены только две крупнейшие государственные кредитные организации – ПАО «Сбербанк России» и ПАО «Банк ВТБ». Иные кредитные организации, обращавшиеся в Правительство РФ для участия в указанном проекте, получали отказы. Кроме того, в декабре 2017 г. Федеральная антимонопольная служба России и ПАО «Сбербанк России» объявили о запуске совместного проекта «Цифровое взаимодействие ФАС России с банками и хозяйствующими субъектами на основе технологии блокчейн».

Участники финансового рынка всецело приветствуют выбор технологии блокчейн для осуществления электронного документооборота с ФАС России, поскольку использование указанной технологии позволяет перевести обмен документами на новый уровень, повысив его скорость, качество и эффективность, обеспечив при этом высокий уровень защищенности и достоверности информации. Перевод электронного документооборота на блокчейн устраняет зависимость от операторов электронного документооборота, через которых в настоящее время работает большинство систем электронного документооборота.

К проведению перечисленных и тому подобных пилотных проектов целесообразно изначально подключать более широкий круг кредитных организаций. Привлечение только одной или нескольких крупнейших кредитных организаций с государственным участием, уже обладающих рядом нерыночных конкурентных преимуществ, обеспечивает им приоритетность внедрения новейших технологий и в большинстве случаев эксклюзивные права на доступ к информационным ресурсам государственных органов. Одновременно такой подход не обеспечивает создание универсальных решений, применимых для широкого круга кредитных организаций, и создает предпосылки для нарушения равных условий конкуренции на финансовом рынке.

1. «АХИЛЛЕСОВА ПЯТА» ЭКОНОМИКИ РФ

Объем российской экономики весьма значителен и занимает 6-е место, после Германии (см. данные в табл. 1)..

ESG-банкинг – это не дополнение и не альтернатива существующей банковской практики, а глобальный тренд, набирающий популярность у политиков, регуляторов, инвесторов, клиентов, менеджмента и сотрудников банков. ESG-банкинг учитывает более широкий круг экологических, социальных и управленческих рисков в интернах нынешнего и будущего поколений. Использован источник: www.centrinvest.ru/ru/about/articles/

Таблица 1: Показатели экономики ведущих стран мира (2020 г.)

Страна	Место	Объем ВВП по ППС, \$трлн.	Рост, %
Китай	1	24,1	+ 3,5
США	2	20,9	- 2,3
Индия	3	8,9	- 6,8
Япония	4	5,3	- 3,7
Германия	5	4,5	- 3,7
Россия	6	4,1	- 1,9
Индонезия	7	3,3	0
Бразилия	8	3,2	- 2,9
Франция	9	3,0	- 7,1
Великобритания	10	2,96	- 8,8
Турция	11	2,6	+ 3,0
Мир		131,7	- 2,3

Источник: составлено автором по данным МВФ, ВБ.

Качественным показателем развития экономики той или иной страны является объем ее ВВП на душу населения. По данному показателю Российская Федерация находится на 47 месте, значительно уступая среднеевропейскому уровню, но превосходя общемировой показатель (см. табл. 2).

Таблица 2: Качество экономик ведущих стран мира (2020 г.)

Страна	ВВП на душу населения, \$тыс.
США	63,3
Германия	54,3
Канада	48,1
Франция	46,4
Южная Корея	43,1
Италия	42,0
Польша	34,0
....	
Россия	28,2
Китай	17,3
Европа	46,8
Мир	17,1

Источник: ОЭСР, МВФ, ВБ.

Но поистине «ахиллесовой пятой» российской экономики является ее отстающий рост от темпов роста мировой экономики (см. табл. 3). Все 30 лет строительства новой рыночной экономики Россия примерно в 1,5 раза отставала от среднемировых темпов роста.

Таблица 3: Динамика экономики ведущих стран мира (1990-2020гг.)

Страна	Рост ВВП по ППС	
	\$трлн.	%
Китай	+ 23,0	2054
Индия	+ 7,8	725
Турция	+ 2,2	669
Южная Корея	+ 2,0	551
Индонезия	+ 2,8	506
Польша	+ 1,1	451
США	+ 15,0	251
...		
Россия	+ 2,9	245
Германия	+ 3,0	191
Мир	+ 103	354

Источник: составлено автором по данным МВФ, ВБ.

Как видим, Россия уступает не только США и Индии, но и Турции, Польше, занимая 98 место в мире по темпам роста.

Среди ученых-экономистов уже давно идут дискуссии о том, что общая динамика мировой экономики, отслеживаемая в основном по показателю странового ВВП и его вариациям, порой скрыта для проникновения. Вполне возможно ввести в аналитический учет инфляционный фактор, в частности, по мнению автора, следует учитывать фактор инфляционного обесценивания расходов в сопоставимых по годам ценах. Например, при номинальном увеличении расходов по разделу «Национальная экономика» в бюджете их доля относительно ВВП сокращается.

В качестве показательной иллюстрации к базовому показателю ВВП в табл.4 приведем соотношение инфляционных процессов в контексте общей динамики мировой экономики. Мы можем оценить эти данные с различных аналитических позиций, что, к сожалению, выходит за рамки заявленной темы, поэтому отметим лишь худшую позицию России, отчасти «обогнавшую» только Японию.

Таблица 4: Инфляция и экономический рост ведущих стран мира (2014-2019 гг.), %

Страна	Рост экономики (ВВП по ППС) / инфляция
Португалия	33 / 4,2
Китай	33 / 10
Индия	30 / 21
Польша	30 / 4,4
Италия	29 / 3,1
Южная Корея	28 / 5,5
Великобритания	27 / 7,7
США	23 / 7,7
Индонезия	22 / 20
Канада	19 / 8,3
Россия	17 / 34
Япония	15 / 2,7

Источник: составлено автором с использованием данных МВФ, ВБ.

Сведения в табл. 1-4 представляют собой количественное выражение основных финансовых вызовов, стоящих перед экономикой России. Они вызваны не только установленными амбициозными целями развития РФ до 2030 года. Их также формируют цифровизация и иные высокие, прорывные технологии, передовые тренды мировой экономики. Считаем, что финансовый рынок РФ вплотную «подошел» к трансформационной развилке – спекулятивный банкинг vs ESG-инвестирование. Показатели динамики развития за период с 2010 по 2020 гг. сведены в табл. 5

Таблица 5: Развитие финансового рынка России за 10 лет (2010-2020 гг.)

Показатель	Значение	Прим.
Инфляция накопленная, %	+85	
ВВП номинал, %	+130	
<u>Банковский сектор:</u>		
- активы, трлн. руб.	104	+230%
- доходность капитала (ROE), %	+36	
<u>Кредитование экономики:</u>		
- юридические и физические лица, трлн. руб.	64,8	+248%
- малое и среднее предпринимательство, млрд. руб.	5812	+80%
Ипотека, трлн. руб.	7,5	+550%
<u>Страховой сектор (с 2014 года):</u>		
- сборы, млрд. руб.	1541	+204%
- активы в реальном исчислении, %	+89	
- ROE, %	+139	
<u>Фондовый рынок:</u>		
- эмиссия акций IPO в среднем в год, \$ млрд	5	
- облигации, трлн. руб.	25	+320%, +11 п.п. ВВП
- еврооблигации / корпоративные, %	33	+33%, -14 п.п. ВВП
<u>Брокерское обслуживание:</u> - количество клиентов	9890	+1285%
<u>Индивидуальные инвест. счета:</u> - активы, млрд.руб.	376	+1415%

Источник: составлено автором по данным Банка России.

Несмотря на то, что статистическому анализу подвергнут 10-летний период, считаем важным подчеркнуть следующее: в России имеется не менее, чем 30-летний опыт освоения самых передовых мировых бизнес-моделей в банковской сфере. И речь не о системо-образующих гигантах банковского сектора. Ярким примером является Банк «Центр-инвест» (г. Ростов-на-Дону, Ростовская область, РФ), который является региональным банком. Это –единственный банк на Юге России, имеющий рейтинг международного агентства Moody's Baa3 и кредитный рейтинг АКРА A(ru) со стабильными прогнозами. Банк России признал «Центр-инвест» значимым на рынке платежных услуг и включил его в соответствующий реестр. Кредитная организация входит в ТОП-50 надежных банков РФ по версии Forbes.

К ретроспективным статистическим данным по динамике развития за 10-летний период с 2010 по 2020 гг. (табл.5) добавим, что на сегодняшний момент ситуация на финансовом рынке России дополнительно характеризуется следующими показателями:

- активы секторов финансового рынка России = 126,3 трлн. руб. (+18,5%);
- активы банковского сектора = 103,6 трлн.руб.;
- доля банковского сектора в объеме инвестиций в основной капитал составляет более 80%;
- небанковские финансовые активы по состоянию на 01.01.2021 года составляют 22,7 трлн.руб. (21,3% ВВП)⁶;
- по объему активов банковский сектор занимает менее 10%;
- накопленные сбережения сегодня составляют более 120 трлн. руб.;
- эффективный системный механизм трансмиссии накопленных сбережений в капиталовложения российских предприятий отсутствует;
- небанковское финансирование малого и среднего предпринимательства, особенно цифровые финансовые краудтехнологии, развиты крайне слабо.

2. К ВОПРОСУ О СБАЛАНСИРОВАННОСТИ ДОХОДОВ ГОСУДАРСТВА, ИНВЕСТИЦИЙ И ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

Возвращаясь к национальным целям развития России до 2030 года и с позиции оптимистичного отношения к возможностям их реального достижения, считаем, что для этого необходимо обеспечить определенные монетарные условия. Среди них конкретные показатели номинального ВВП, суммы прироста ВВП, денежной массы, инвестиций в основной капитал и т.д. (см. табл.6).

По глубокому убеждению автора, без кардинального изменения ситуации на страновом финансовом рынке достичь амбициозных целей развития экономики России не удастся. Обоснуем вывод.

Проблема сбалансированности доходов государства, инвестиций и экономического роста не нова и актуальна для любой страны, но в России она имеет традиционно сложные и трудно разрешаемые векторы, такие как: стимулирование роста производства и инвестиций в основной капитал, применение таможенно-тарифных инструментов для поддержки национального производства, преодоление территориальной дифференциации производства и стимулирование роста инвестиций в регионах.

В настоящее время РФ отстает от основных экономик мира по темпам роста. При этом Россия обладает всеми фундаментальными факторами для активного развития – наука, промышленность, большой объем внутреннего рынка, географическое положение, природные ресурсы и т.д.

⁶ В том числе: паевые инвестиционные фонды = 5,8 трлн. руб. (5,4% ВВП); финансовые активы физических лиц = 5,3 трлн.руб. (5,0% ВВП); негосударственные пенсионные фонды = 4,6 трлн.руб. (4,3% ВВП); страховые компании = 3,8 трлн. руб. (3,6% ВВП); инвестиционные фонды доверительного управления = 1,5 трлн.руб. (1,4% ВВП); НФО – профессиональные участники фондового рынка = 1,4 трлн. руб. (1,3% ВВП); микрофинансовые организации = 0,3 трлн. руб. (0,3% ВВП). Источник: Банк России.

Таблица 6: Монетарные условия достижения целей Стратегии – 2030, Россия

Показатель	Значение	Прим.
<u>Инфляция:</u>		
- средняя ежегодная, %	< 4	
- накопленная, %	< 40	
<u>ВВП:</u>		
- номинальный (2030г.), трлн. руб.	260	+145%
- ежегодный номинальный рост, %	8-10	
- сумма прироста за 10 лет, трлн. руб.	700	
<u>Денежная масса (M2):</u>		
- объем (2030г.), трлн. руб.	260	+340%
- ежегодный номинальный рост, %	17-20	
<u>Национальная денежная база (НДБ):</u>		
- объем (2030г.), трлн. руб.	85	+350%
- ежегодный рост, %	17-20	при коэффициенте мультипликации M2/НДБ >3 (сейчас < 2)
<u>Инвестиции в основной капитал:</u>	65	+225%; 25% ВВП
- объем (2030г.),трлн. руб.		
- сумма прироста за 10 лет, трлн. руб.	235	
- ежегодный номинальный рост, %	13-16	

Источник: расчеты автора.

Как и 10 лет назад, ключевой задачей в развитии экономики РФ по-прежнему остается привлечение инвестиций в реальный сектор. Источники инвестиций по состоянию на начало 2021 года представлены в табл.7.

Таблица 7: Источники инвестиций в основной капитал, Россия (2020)

Показатель	Значение	Прим.
<u>Всего инвестиций</u> , трлн. руб.	20,1	-1,4%; 18,9 % ВВП
в том числе:		
- собственные средства, %	56,7	
- привлеченные средства, %	43,3	
<u>Государственные средства</u> , %	14,3	
в том числе:		
- федеральный бюджет, %	6,4	
- регионы, %	6,9	
- муниципалитеты, %	0,9	
- внебюджетные фонды, %	0,1	
<u>Кредиты банков</u> , %	6,9	Из них иностранных = 1,5%
<u>Корпоративные займы</u> , %	16,1	
<u>Лизинг</u> , %	3,5	
<u>Долевое участие в строительстве</u> , %	2,3	
<u>Прямые иностранные инвестиции</u> , %	0,2	

Источник: Росстат.

Учеными, представителями экспертного сообщества ведется большая работа по определению и обобщению основных факторов, которые сдерживают развитие экономики и рост производства в Российской Федерации, в первую очередь регуляторного характера, в финансовой, денежно-кредитной, налоговой, таможенной и промышленной политике.

Обзор многочисленных публикаций, выступлений и данных мониторинга Совета Торгово-промышленной палаты Российской Федерации по финансово-промышленной и инвестиционной политике (председатель – автор статьи) показывает разнообразное видение будущего экономического развития России и его обоснования.

Почти все российские эксперты, практические специалисты из реальных секторов экономики РФ считают существенной в экономическом развитии роль Банка России – посредством стимулирования притока промышленных инвестиций методами денежно-кредитной политики и создания соответствующей финансово-кредитной инфраструктуры.

Ряд российских экспертов видит основу устойчивого экономического роста экономики страны в (а) снижении зависимости от импорта и экспорта; (б) установлении преимущественного использования внутренних финансовых ресурсов; (в) равномерном развитии экономических регионов; (г) пересмотре финансирования социальной сферы.

Специалисты-практики из реальных секторов экономики традиционно заявляют, что без эффективной системы государственной поддержки производителей продукции не обойтись. В то же время отдельные эксперты-практики стали увереннее заявлять, что надежными источниками инвестиций являются маневр бюджетными средствами и снижение налоговой нагрузки на бизнес с использованием высвобождаемых средств для целей инвестирования. Налоговая политика в 2021-2023 гг. уже несет в себе ряд ключевых изменений, в частности, реализация маневра по сбалансированному снижению прямых налогов на труд предприятий малого и среднего предпринимательства. Это осуществляется за счет (1) повышения эффективности налоговых льгот при добыче нефти; (2) повышения ставок налога на добычу полезных ископаемых при добыче отдельных твердых полезных ископаемых; (3) снижения

степени регрессивности в налогообложении доходов (в том числе в части налогообложения «офшорного» капитала) [Георгиева].

Автор статьи считает: базой заявленных высоких темпов социально-экономического развития России должно стать, прежде всего, комплексное импортозамещение на основе опережающего роста капиталовложений. Повторим: приоритетную важность в инвестиционном процессе имеет активное и полное участие финансового рынка. И добавим, что для этого в РФ необходимо развивать региональные и муниципальные финансовые системы, провести демополизацию банковского сектора, развивать небанковские кредитные институты, создавать специальные инвестиционные банки.

Региональные финансовые системы России характеризуются фундаментальной слабостью. Количество региональных банков устойчиво сокращается. В наиболее перспективных российских регионах – на Урале, в Сибири, на Дальнем Востоке – предприятия не только не могут получить средства по адекватной ставке, там почти нет банков, которые могли бы обеспечить кредитование для производственных нужд. В 24 регионах РФ имеется всего по одному региональному банку, а в 25% субъектах вообще отсутствуют собственные банки.

Мировая практика свидетельствует о том, что большинство развитых стран имеют обширную сеть региональных банков. В развитых странах мира от 40% до 60% финансовых ресурсов в макроэкономике обеспечивают региональные и муниципальные финансовые организации (как кредитные, так и нет). Регионам не только выгодно иметь собственные банки, это является обязательным условием независимой экономической политики и регионов, и муниципалитетов.

В России ситуация резко отличается в худшую сторону: региональные банки занимают всего 5% активов. Положение осложняется тем, что в своей массе региональные банки – это малые банки, среди которых крупные составляют единицы⁷.

В продолжение проблематики региональной экономики РФ, отметим, что сегодня банковский сектор является основным финансовым источником для региональных структур власти. Реализация всех программ государственной поддержки идет через банки. На данный момент в России объем финансирования федеральных государственных структур со стороны банковской системы составляет около 8,5 трлн. рублей⁸. По регионам цифры значительно меньше: там государственным структурам банки предоставляют около 1,3 трлн. руб., из которых 850 млрд. руб. находится на депозитах. Таким образом, чистое сальдо финансирования региональных структур равно ~450 млрд. рублей. Получается, что на проекты регионального развития банки выделяют в 9 раз меньше средств, чем на поддержку идей и планов федеральных органов власти.

С другой стороны, кредитные организации в принципе не обязаны финансировать государственные структуры. По мнению автора статьи, финансированием госструктур должно заниматься правительство. К слову, в Фонде национального благосостояния РФ имеется резерв в 10 трлн. руб., т.е., по сути, именно та сумма, которая покрывает банковскую поддержку государственных органов.

⁷ В числе крупных региональных банков России есть тройка, которая наиболее активно финансирует региональный бизнес и, прежде всего, хозяйствующих субъектов малого и среднего предпринимательства: это – Банк «Центр-инвест» (г. Ростов-на-Дону, Ростовская область, РФ; сеть из 112 подразделений в 6-ти регионах), Банк «Кубань-кредит» (г. Краснодар, Краснодарский край, РФ; открыт в 1993г.; 87 офисов) и «Промсоцбанк» (г. Владивосток, Приморский край, РФ; 70 офисов в 43 населенных пунктах России; более 1900 сотрудников).

⁸ Если говорить о чистом объеме предоставляемых ресурсов федеральным структурам, то объем финансирования составляет ~4 трлн.руб., т.к. остальной капитал институты власти держат на депозитах.

Среди ведущих стран мира Российская Федерация занимает 2-е место по объему изъятий государством из ВВП страны (см. данные в табл.8), что негативно сказывается на сбалансированном развитии экономики, особенно реальных секторов экономики.

Таблица 8: Объем изъятий из ВВП и рост экономик ведущих стран мира (2019)

Страна	Объем изъятий государством из ВВП, %	Рост экономики, %
Италия	47,0	+ 2,0
Россия	39,5	+ 2,4
Великобритания	38,8	+ 2,9
Южная Корея	35,0	+ 3,3
Австралия	34,6	+ 6,0
США	31,5	+ 3,7
Ирландия	25,0	+ 6,1
Китай	22,0	+ 8,1

Источник: составлено автором согласно данным МВФ, ВБ [Гамза].

В доступном на данный момент спектре финансового рынка имеются различные небанковские инструменты привлечения финансирования (см. табл. 5). Они могут быть крайне актуальны для реализации мер по финансированию активов предприятий, находящихся в стадии банкротства. Для повышения вероятности возвращения таких проблемных предприятий в строй важна комплексная реновация фондов, подавляющая часть которых не соответствует нынешнему профилю деятельности и имеет значительный процент износа. Для решения обозначенной проблемы необходима реализация специальных проектов промышленной реновации по принципу «браунфилд». Также пришло время фондирования лизинговой сферы не только через банковское кредитование, но и через небанковские финансовые институты.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Любой доход всех участников экономики формируется из добавленной стоимости. И никакого другого источника дохода в природе не существует. Можно, конечно, перераспределить доход, т.е. отнять у более богатых и отдать бедным. Но, спросим, у кого отнимать, если реальные располагаемые доходы населения в месяц на душу населения в РФ составляют всего 27 тысяч рублей. Есть только один способ для выхода на опережающий рост относительно средних темпов роста в мире – увеличивать добавленную стоимость, т.е. ВВП. Для этого, прежде всего, надо обеспечить импортозамещение, т.е. надо сделать российские производства высокотехнологичными, чтобы их продукция высокого качества и с низкой себестоимостью могла конкурировать с импортом.

Проблем в России в области финансово-промышленной и инвестиционной политики при регулировании «сверху» немало. Вне сомнения, они напрямую влияют на текущее состояние финансового рынка и его развитие. Нередко необоснованные и чрезмерно формализованные барьеры создаются на местах. Показательным является недавний пример вокруг требований к капиталу кредитных организаций, в которых могут быть размещены средства бюджетов субъектов федерации. Правительство РФ на федеральном уровне признает кредитный рейтинг в качестве объективного критерия, который свидетельствует о необходимом уровне финансовой устойчивости банка для обеспечения сохранности государственных средств и позитивно влияет на развитие

конкуренции в финансовом секторе⁹. Но, несмотря на правительственный подход, ряд субъектов РФ сохранил повышенное требование к капиталу кредитных организаций в размере от 250 до 350 млрд. руб.: это – Республика Башкортостан, Кемеровская Челябинская, Сахалинская области). К слову, в России повышенным требованиям к капиталу кредитных организаций соответствует крайне ограниченное число банков.

Обобщая аргументированные мнения и доводы опытных ученых и молодых экспертов-исследователей, а также многолетний личный опыт прогнозирования и оценки деятельности госструктур в области финансово-промышленной и инвестиционной политики, представляется возможным сформулировать основные направления обеспечения сбалансированного развития экономики РФ:

- ограничение изъятий государства из экономики (ежегодно на 0,5% ВВП);
- реформирование налоговой системы – из фискальной в стимулирующую рост;
- формирование эффективного механизма трансмиссии сбережений в инвестиции, переход от спекулятивного банкинга (торговля рисками) к ESG-инвестированию;
- ограничение монополизации банковского сектора, прежде всего, банковских экосистем и опережающее развитие небанковских финансовых институтов;
- развитие региональных и муниципальных финансовых систем, в том числе за счет создания на базе «МСП Банка» специального банка развития регионов¹⁰;
- стимулирование инвестиционной деятельности кредитных организаций;
- создание системы специализированных инвестиционных банков;
- использование национальных резервов Правительства РФ и ЦБ РФ для лизинга самых современных технологий и оборудования в целях модернизации экономики.

Для реализации этих направлений Совет по финансово-промышленной и инвестиционной политике ТПП РФ, который представлен на страницах MANEKO в лице автора статьи, активно участвует в предметной работе на национальном уровне. Более 100 сотрудников и экспертов Совета заняты аналитикой и разработкой предложений по (а) созданию комплексной системы проектного финансирования; (б) развитию небанковских инструментов финансирования; (с) цифровизации финансовых продуктов; (д) законодательному обеспечению промышленной реновации и санации предприятий; (е) развитию финансовой грамотности и консалтинга. У Совета есть планы создания под эгидой ТПП РФ Комиссии по региональным кредитным организациям, а также по созданию в системе ТПП РФ цифрового Общероссийского реестра (маркетплейса) проектов развития, требующих финансирования. И, наконец, реализация соответствующих духу времени и очень важных для практического бизнеса идей: запуск платформ по обороту цифровых финансовых активов, по развитию комплексной цифровой экосистемы финансирования, по дальнейшему продвижению проекта институционального инвестиционного фонда будущего образования.

⁹ Требование к уровню капитала было снижено Федеральным казначейством РФ до 25 млрд. руб. (Приказ от 22.06.2018г. №19н), а в качестве дополнительного требования было введено наличие кредитного рейтинга (Постановление Правительства РФ от 24.06.2017г. №740).

¹⁰ Акционерное общество «Российский Банк поддержки малого и среднего предпринимательства» («МСП Банк») создано в 1999 году. С 21.04.2016года 100% акций АО «МСП Банк» принадлежат акционерному обществу «Федеральная корпорация по развитию малого и среднего предпринимательства» в соответствии с Указом Президента РФ от 05.06.2015г. № 287 «О мерах по дальнейшему развитию малого и среднего предпринимательства». По сост. на 01.08.2021 г. уставный капитал составил 10,71 млрд руб. Численность персонала на 01.08.2021 г. – 571 чел.

ЛИТЕРАТУРА

- В ТПП РФ рассмотрели вопросы финансирования проблемных активов. – URL: https://org.tpprf.ru/committee/council_finprom/news/2736550/
- В 2030 году уровень бедности в России должен быть сокращён до 6,5% / ИА REGNUM: [официальный сайт]. – URL: <https://regnum.ru/news/>
- Гамза В.А. Доходы бюджета, инвестиции, инфляция: как сбалансировать в интересах роста / Доклад на заседании ТПП РФ, Москва, 23 апреля 2021года. – URL: https://org.tpprf.ru/committee/council_finprom/post-release/2372792/
- Георгиева Ю.В. Налоговые тренды 2021-2023 гг. / Доклад на заседании ТПП РФ, Москва, 23 апреля 2021года. – URL: https://org.tpprf.ru/committee/council_finprom/post-release/2372792/
- Заключение Торгово-промышленной палаты Российской Федерации по проекту федерального закона №802503-7 «О федеральном бюджете на 2020 год и на плановый период 2021 и 2022 годов». – URL: <https://org.tpprf.ru/>
- Интервью председателя Совета ТПП РФ по финансово-промышленной и инвестиционной политике Владимира Гамзы в рамках международной конференции EU-Russia Student Conference “Breaking Down Barriers”. – URL: https://org.tpprf.ru/committee/council_finprom/video/2366283/
- Предложения Торгово-промышленной палаты Российской Федерации по совершенствованию антимонопольного регулирования и защиты конкуренции в части финансового рынка в рамках подготовки Федеральной антимонопольной службой России ежегодного Доклада о состоянии конкуренции в Российской Федерации. – URL: <https://org.tpprf.ru/>
- Регионы России. Как банки помогают регионам развиваться? Владимир Гамза о финансировании госсектора и экономической зависимости регионов. – URL: https://org.tpprf.ru/committee/council_finprom/media/2638212/

Author:

PhD in Econ., PhD in Law, Gamza V.A.,
Chairman of the Council for Financial, Industrial and Investment Policy,
member of the Board of the RF Chamber of Commerce and Industry,
(Moscow, Russia)
Chairman of the Supervisory Board of the Guild
of Financial Market Experts Association, (Moscow, Russia)
Tel.: +7(905)586-61-98 (Moscow, Russia)
GamzaV@gmail.com

TAX PLANNING OF TRANSNATIONAL CORPORATIONS AND ALLIATION OF THE BEPS INITIATIVE

Anna Harumová, Darina Móžiová

Abstract The aim of this article is to present the theoretical possibilities and practical applications of tax planning at the level of multinational companies. In this article we deal with tax aspects at the level of tax optimization up to tax evasion, which also includes transfer pricing. The aim of tax planning is the minimization or optimization of taxes, the search for optimal variants of the legal form of business, the solution of business transactions. Tax planning must not result in tax evasion; such tax optimization must remain within the relevant tax laws of the countries in which the multinational corporations operate. International tax optimization is usually carried out through the use of double taxation treaties. The savings are achieved by more favourable taxation under the Treaty in one country and non-taxation in another. The most common transnational tax infringements include VAT evasion and transfer pricing. Multinational corporations use transfer pricing as an effective method of tax planning. This method allows interconnected companies located in other countries to enter joint transactions, so that they can generate low profits in high-taxing countries and generate most profits in low-taxing countries. Valuing mutual relations and transactions of interconnected persons is one of the major problems in accounting and taxation. Its importance is growing especially among interconnected companies and is one of the key problems in the examination of the tax base by the tax administrator. The subject of the research is the efficiency of tax collection and control of transfer pricing. In order to obtain the necessary information and data, the survey method was used through statistical data obtained through data from the Financial Administration.

Purpose of the article is to point out the effectiveness of tax controls in transfer pricing, which is an important tool for tax planning in multinational companies. The article describes methods and ways of valuing goods and services between related parties. The prices of transfers of goods and services at the level of multinational companies are very important for every country, because world exports of goods and services have doubled in the last twenty years. At the same time, the share of invisible transactions in international trade is growing as the share of services becomes increasingly strong. In every seventh property transaction in the world, a foreign entity acts as a participant, which can transfer its profits to another country.

Methodology/methods. The subject of the research is the efficiency of tax collection and control of transfer pricing. In order to obtain the necessary information and data, the survey method was used through statistical data obtained through data from the Financial Report. Were they obtained data compared and analysed in individual years? Therefore, we used analytical and comparative methods. The amount of the additional tax levy was then compared for these inspections. The result of the comparison of the monitored data on the collection of additional taxes in individual periods is their evaluation in terms of the number of tax audits performed and their effectiveness.

Scientific aim was determined based on tax planning options at the level of multinational companies at the level of tax optimization up to tax evasion, which also includes transfer pricing and effective international measures to eliminate tax evasion. The introduction of effective tax measures requires additional taxation costs for both taxable persons and tax administrations, and the effectiveness of tax control should correspond to this. The subject of examination in this article is the efficiency of tax collection and transfer pricing control.

Findings. The article concludes with the findings of the number of inspections of transfer pricing by tax authorities and the amount of tax collected, including the average taxation per taxpayer.

Conclusions. In the results we see that for the period from 2015 to 2020, the amount of tax collected and the average amount of tax per taxpayer is gradually decreasing. The highest amount of delivery based on the transfer pricing control was at the beginning of the observed period, in 2015, in the amount of EUR 12,055,920. The level of taxation after the audit gradually decreased and in 2020 amounted to EUR 5,262,523, which is less than 50% of the starting amount. Also, the average taxation per taxpayer after the inspection was EUR 753,495 in 2015 and EUR 478,411 in 2020, which is significantly less.

Keywords: *tax evasion, value added tax, transfer pricing, tax control*

JEL Classification: *H21, H24, H26*

INTRODUCTION

The current period of advanced globalization and thus the growth of business in international markets is characterized by mergers and entrepreneurship through multinational corporations. Multinational corporations have a leading position in the world economy, whether in manufacturing or services. They play a large role in influencing economic development in the national and integrating economic entities of the world economy. With their own integration structure, they operate globally without major obstacles in terms of politics, nationalities, or economic problems. The globalization of the world economy is a phenomenon of today's world, which often brings with it the rise of multinational corporations with enormous economic power.

World exports of goods and services have doubled in the last twenty years. At the same time, the share of invisible transactions in international trade is growing as the share of services becomes increasingly strong. In every seventh property transaction in the world, a foreign entity acts as a participant. As the operation of multinational and transnational corporations intensifies, the sales volume of their foreign branches exceeds the volume of world exports. With increasing globalization, we are witnessing the growing international integration of goods markets, services markets, capital and information, the process of economic, political, social, and cultural processes overgrowing each other in space and time.

The concept of tax planning can be understood as a procedure that ensures that the corporation is obliged to pay as little as possible from taxes that, due to the form of legal personality, the amount of business turnover, equipment of tangible assets and the subject of business activity. The term tax optimization is often associated with, or confused with, the term tax planning. In essence, these are continuous vessels, as the logical goal of economic operators' tax planning should be tax optimization.

Tax optimization is, in principle, a set of tax measures on how to pay the smallest possible amount of taxes that a corporation is obliged to pay to the state under tax laws. The basis of international tax planning is long-term and detailed work consisting in the consideration, preparation, and subsequent implementation of all transactions. The starting point is the setting of tax targets. Subsequently, for partial corporate structures and transactions, the economic rationale, the general tax assessment, then the optimal tax setting is defined, and the basic risks are also considered. Then it remains to prepare the contractual documentation, set the financial flows, and solve other necessary details. In every corporate structure, in every relationship between companies, it is necessary to deal with the tax aspect of existing and planned ties and transactions. The aim is to ensure that all transactions have the lowest possible tax burden while respecting all local and international tax regulations.

Many countries seek to attract foreign capital to their economies and often offer companies opportunities to optimize their tax costs. We are talking about international tax competition, sometimes in conjunction with "harmful tax competition". Of course, liberal-oriented economists and entrepreneurs understand tax competition as a tool to achieve greater business efficiency, at the level of individual corporations, but also at the level of international markets.

1 OBJECTIVE AND METHODOLOGY

The aim of the article is to approach tax planning at the level of multinational companies at the level of tax optimization up to tax evasion, which also includes transfer pricing. The subject of the research is the efficiency of tax collection and control of transfer pricing. To obtain the necessary information and data, the survey method was used through statistical data obtained through data from the Financial Report and the European Commission. We used analytical and comparative methods to compare data in individual years and analyze them. The comparison of performed inspections and the amount of additional tax collection from these inspections was performed for the period 2015 to 2020. The result of the comparison of monitored data on the collection of individual types of taxes in individual periods is their evaluation in terms of the number of tax audits performed, their effectiveness and the amount of additional tax collection.

2 RESULTS AND DISCUSSION

Tax planning is a taxpayer's practice, which is mostly legally defensible, but has a significant adverse impact on the amount of state tax revenues. It involves the abuse of tax legislation in order to achieve a result which the legislator did not foresee or could not have foreseen at the time. So until the tax authorities discover tax planning schemes, and the legislator takes corrective action in tax legislation, taxpayers have enjoyed less or no taxation for a long time.

Multinational corporations mainly pursue the interests of shareholders. This leads them to make profits at all costs. One way to achieve higher net profits is to optimize taxes. In connection with this fact, there are disputes about the degree of responsibility that tax subjects should feel towards the country where they are resident and considered irrelevant. The primary purpose of their existence is to fulfill the goals for which they were founded, i. above all, to benefit its owners. In other words, any entity seeking to take advantage of comparative advantages (in this case, the possibility of switching to other legislation) behaves according to the basic postulates of all acceptable economic theories, and unless it violates the law and complies with all restrictions, it cannot be prevented (Petrovič, 2002).

Although the concept of legal tax evasion is difficult to define, it is generally a term referring to an arrangement of a taxpayer's affairs which is intended to reduce his tax liability and although it may be legally strict is contrary to the intended purpose of the law. On the other hand, illegal tax evasion, in general, consists of illegal agreements where the actual amount of tax liability is hidden or ignored by the taxpayer, that is, the taxpayer pays a lower tax than is liable, by hiding income or information from tax administrations. In addition to these concepts, it is possible to look at tax evasion as "tax fraud", which is an intentional illegal tax evasion, which can be sanctioned by criminal law (Huba, Sábo, Štrkolec, 2016).

In today's globalized economy, the biggest problem of states is multinational companies and their sophisticated structures of international tax planning, which intervene in several tax jurisdictions. The purpose of these structures is to circumvent the legislation of the State concerned and to obtain a tax advantage in the form of non-payment of tax or reduction of the tax base. Although this circumvention of the legislation will not violate the legislation, it will achieve a tax advantage that is contrary to the principles of taxation and at the same time contrary to the intentions and objectives of the tax legislation.

The most well-known tax structure, used in many variants by many multinational companies, is called "Double Irish Dutch Sandwich". An example is the Double Irish Sandwich, which makes Google avoid taxing work the way Google will set up the Irish company Google

Holdings in Bermuda, which provides services and marketing. The management is based in Bermuda, so for the purposes of Irish tax law it is a Bermuda company. It will also create an Irish subsidiary, Ireland Limited, which has the rights to license know-how for all Google subsidiaries in Europe, Africa, and the Middle East. For licenses to use intellectual property, it goes payments. However, Ireland Limited does not send royalties to Bermuda as it would have to pay withholding tax in Ireland but will move them to an EU country that will treat the Bermuda payment differently. Therefore, the payments go to the Dutch company Google BV. These payments are tax-free because both countries are part of the European Union. The Dutch Google BV then moves them to Google Holdings in Bermuda, again without withholding tax (for Dutch taxpayers, it is an Irish company and not a Bermuda company). Income tax in Bermuda is zero. While U.S. tax law requires taxation on the payment of remittances abroad within a group, for U.S. law purposes, Irish and Dutch companies will not be corporations but only Google divisions, so no withholding tax is required. As a result, for tax purposes in the USA Ireland Limited and Google BV do not exist, but for Europe they do. For Ireland, Google Holdings is a Bermuda company, but for the United States, it is Irish. Ultimately, Google (USA) effectively 2 to 8% tax on foreign profits. Other tax obligations did not seem to exist.

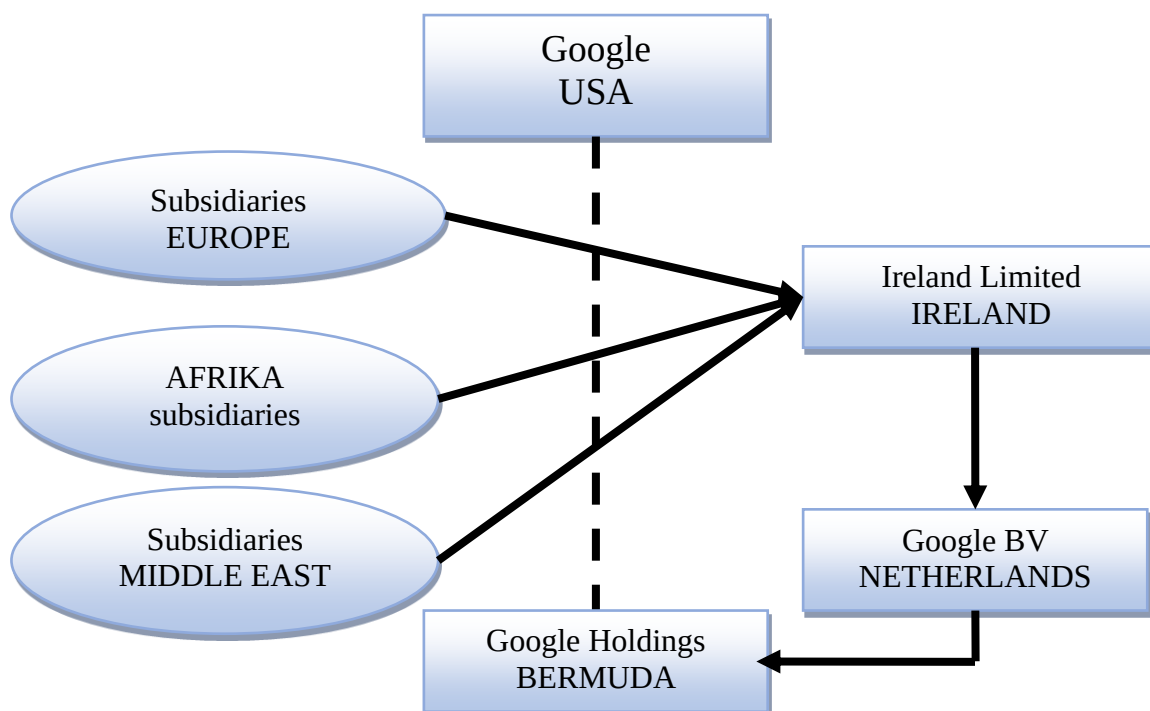


Figure 1 Double Irish Dutch Sandwich. Google Tax Monitoring.

Source: own processing

International tax evasion is a series of steps by taxpayers to achieve their goal of exploiting differences in the effective tax burden across countries, as well as other benefits from cross-border income tax regimes, to reduce their tax burden and the overall tax burden on all connected persons. (Huba, Sábo, Štrkolec, 2016). In the professional literature of American origin, the term tax shelter is used to describe these steps. Taxpayers who take such steps are building a "shelter" under which they can "hide" from tax liability. According to Graetz, a tax shelter is "an agreement made by very wise people that would be very stupid without tax implications" (McMahon, 2003). An analogy of illegal tax evasion in the case of shelter before tax is the so-called abusive tax shelter. This concept is a well-established concept in the Anglo-

American environment, being "primarily based on the common law doctrine of the economic substance of the transaction."

The defining features of illegal tax evasion in the US legal environment were characterized by Bankman (2004) and the fact that it is a tax-motivated transaction, unrelated to the taxpayer's normal business activities, in a formalistic interpretation of the law creating a tax loss in excess for the purpose of the law. At present, business entities have many options for optimizing their tax obligations. The following methods are most used (Korb, 2005):

- income shifting, which is the arrangement of transactions to distribute taxable income, tax expenditure and tax credit among taxpayers so that they have the lowest possible tax liability,
- exemption, which is a reduction in the tax liability through an exemption for certain categories of taxable income,
- deferral, which is the deferral of tax liability by shifting income to future tax periods, for example in the form of an investment against tax expenditure that will only be repaid in the future,
- conversion, which is the conversion of taxable income into income which is in some way tax-advantaged,
- Leverage, which is the financing of business activities through borrowed funds, which allows for an increase in tax expenditure.

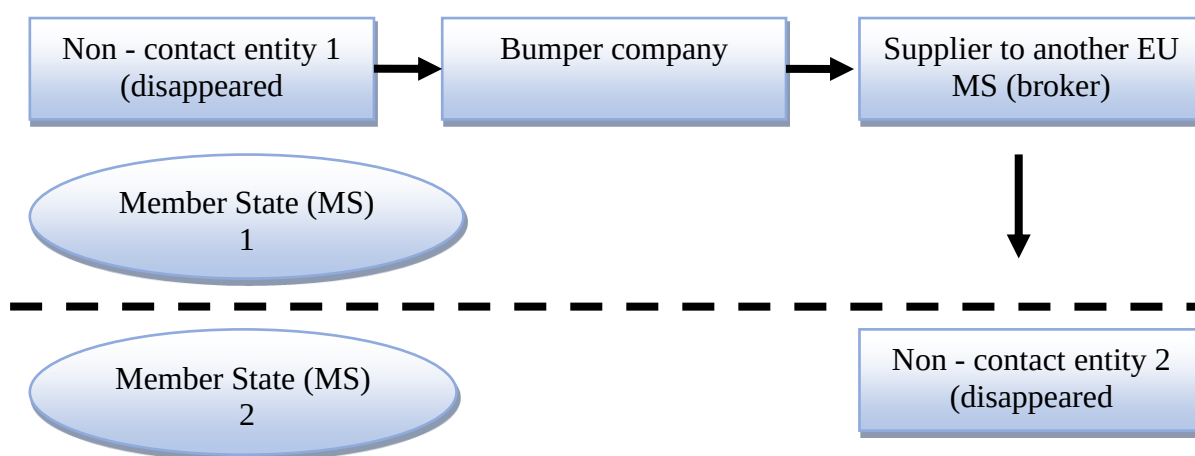


Figure 2 VAT fraud with a missing trader

Source: Tax Administration of the Slovak Republic, own processing

At the same time, it should be further noted that debt in combination with exemption, conversion or deferral is referred to as tax arbitrage, which results in a tax loss (or tax expense) more than the actual economic loss. The biggest tax evasions in the field of value added tax (VAT) are carousel fraud (carousel fraud, circular fraud, Missing Trader Frauds). Organized groups usually use cross-border trade in the European Union, where the term "missing trader" refers to the fact that a trader disappears and with it the VAT he was supposed to pay to the state disappears, which is why missing traders are also referred to as white horses.

Carousel trade is intended to express a complex type of fraud where goods are traded in a chain, where no tax is declared or paid at one point in the VAT chain and the relevant economic operator ceases to exist or the company cannot be traced. The form of using foreign trade is also used to obtain an image in each region. There are countries that have a sound in the world and at the same time there are no taxes or minimum taxes (for example, the USA, the UK, Cyprus, and others).

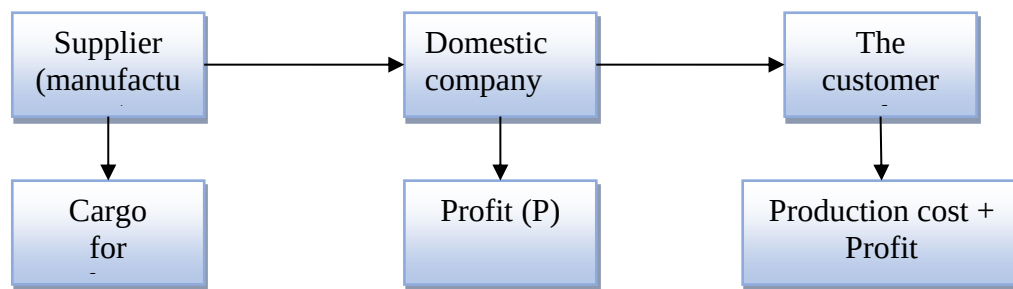


Figure 3 Example of taxation of a domestic business transaction

Source: own processing

Result of the business transaction:

Profit of domestic company	
Tax paid (21%)	0.21 P
Net profit	0.79 P
Total tax paid	0.21 P

As the situation changes when a foreign company enters the business (the profit is divided into, for example, 10% for a domestic company and 90% for a foreign company), the following figure 4 shows:

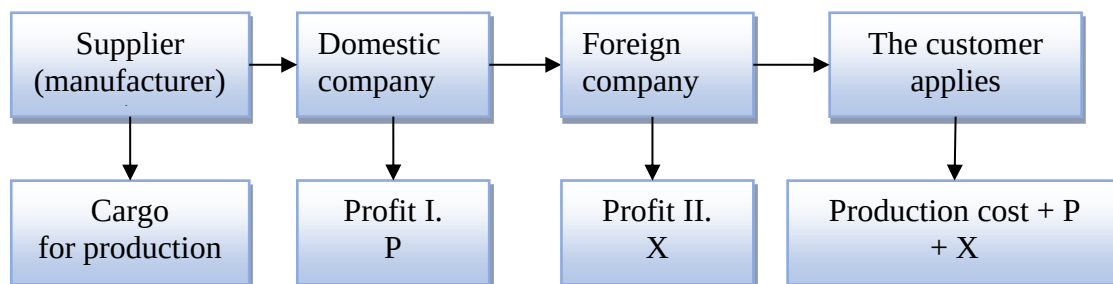


Figure 4 Taxation of a domestic business transaction through a foreign company

Source: own processing

Result of the business transaction:

Profit of domestic company	P (10%)
Tax paid (21%)	0.21 P (from 10%)
Net profit	0.79 P (from 10%)
Profit of foreign company	X (90%)
Foreign company tax	0 (from 90%)
Total tax paid	0.21 P (from 10%)

By involving a foreign company that pays zero tax in the corporation's business transaction, value savings were saved ($P / (P + X)$). (0.19.P).

A similar option for tax planning through foreign trade is the establishment of a kind of headquarters and a central warehouse owned by several companies. This warehouse is thus able to buy goods in large quantities, which can claim a quantity discount. From this warehouse, the goods are sold to individual companies and, as it is based in a tax haven, it is exempt from income tax.

Hybrid financial instruments (convertible bonds or preferred stocks) - for asset-based financial instruments, the return on investment is tied to the business result (profit share in the form of dividends) and for debt-based financial instruments, the return on investment is tied to a fixed amount, which is mostly represents a percentage of the face value of such an instrument. Hybrid financial instruments are a problem for international taxation, which may be treated differently in different countries.

Investing through these instruments may mean that one state will treat the payment from the instrument as a repayment of debt to the issuer (i.e., as a tax expense), while the other state will consider the payment of a share in the issuer's assets (dividend). A situation of double non-taxation will arise, whereby the State will allow the taxpayer (as the issuer of the relevant financial instrument, in the sense-based understanding of that State) to repay the security as a tax expense (Huba, Sábo, Štrkolec, 2016).

There are currently several initiatives in the world that have a significant impact on international tax optimization. One of the most important and recent initiatives is clearly BEPS (Base Erosion and Profit Shifting), which directly fights against multinational companies reducing their income tax base by exploiting loopholes in local tax legislation. The initiative is aimed primarily at multinational giants such as Google, Starbucks, Amazon and others, but more or less the impacts of BEPS will affect all international transactions.

The BEPS initiative is mainly about changing the role of the tax administration. Its task is to obtain a significantly larger amount of data from companies, which will then compare and look for ambiguities. By analyzing this data, the tax administration eliminates the need to actively look for suspicious companies that it should control. An example of such data acquisition is transfer pricing documentation and related reporting of business transactions between related parties.

Multinational corporations as well as ordinary companies (even natural persons in Slovakia) must prove the correctness of transfer prices in more detailed assessments and declare transactions with related parties in tax returns. BEPS also places more emphasis on the so-called substance, is that the company is managed from the place where it is established. Significant tightening will also affect the procedures for assessing tax deductibility and the justified amount of costs associated with the use of licenses and trademarks. The assessed values of licenses will be tightened, which will have to be substantiated by expert opinions. Other steps that will change tax planning are the effort to tax income in the countries of their origin and the long-term revision of double taxation treaties. All BEPS-related activities mean that tax optimization will need to have significantly stronger foundations and greater emphasis will be placed on ensuring that tax planning is not the main goal of multinational corporate structures. However, well-established holding structures that meet the owners' primary non-tax objectives will be affected by higher administrative costs for BEPS.

Multinational corporations use transfer pricing as an effective method of tax planning. This method allows interconnected companies located in other countries to enter into joint transactions, so that they can generate low profits in high-taxing countries and generate a majority of profits in low-taxing countries. Valuing mutual relations and transactions of interconnected persons is one of the major problems in the field of accounting and taxation. Its importance is growing especially among interconnected companies and is one of the key problems in the examination of the tax base by the tax administrator. Financial flows arise between a parent company and its subsidiaries in different countries, which may arise from:

(a) capital transfers based on the payment of dividends arising from the shareholders' share of the profits of the controlled companies which are transferred to the controlling company. The distribution of net profit from group companies to the parent company is realized through financial income at the parent company.

(b) capital transfers based on interest payments arise because of existing financial loans from the holding company to the group companies. At the same time, it is common practice for multinational corporations to move their financial resources where necessary and to ensure higher returns,

c) capital transfers based on the payment of royalties, which arise from the conclusion of an agreement on the granting of a license for a specific activity,

d) capital transfers based on transactions in shares which arise because of contributions to the share capital of individual affiliates and also on the basis of a merger, amalgamation and intra-group division, including a cross-border merger or amalgamation,

(e) capital transfers based on business transactions that take place between the various components of a multinational corporation.

The basic rules on transfer pricing contained in the OECD Model Agreement and the OECD Guidelines include:

The arm's length principle, according to which each member of a multinational enterprise is subject to income tax based on the residence principle or the source of income principle. The principle of an independent relationship is pursued for two purposes, namely, to ensure an adequate tax base in each jurisdiction and to avoid double taxation.

The principle of customary prices, which is respected in mutual transactions. This principle is an international standard applied by tax administrations in most countries around the world. Usual prices are defined in the Transfer Valuation and Multinational Enterprises Report, published by the OECD in 1979, as "prices that would be agreed, under the same or similar conditions, between independent enterprises engaged in the same or similar business transactions or on similar terms in the same market".

Contracts for the avoidance of double taxation, which must contain rules respecting transfer pricing methods.

When choosing a transfer pricing method, it is necessary to choose the one that will be most appropriate to use in specific conditions, and at the same time this method must be in accordance with the principle of an independent relationship. Transfer pricing methods can be divided into two basic groups, namely methods based on price comparison and methods based on profit comparison.

Methods based on price comparison (traditional methods), which we know according to the nature of the transaction under consideration:

The Comparable Uncontrolled Price Method, which compares the price of a transfer of property or service agreed between foreign or domestic dependents with a comparable independent market price agreed between independent persons. The calculation of the transfer price (AB, figure 5) in accordance with this method can be done according to the formula:

$$TC_u = PC_n \pm RP \quad (1)$$

where:

TC_u = transferable price eligible.

PC_n - selling price to an independent person.

DP - different items (eg transport, customs duties).

We calculate the taxable difference when applying lower prices to the dependent person

$$(TCR): TC_R = (PC_n \pm RP) - PC_z, \text{ or} \quad (2)$$

$$TC_R = TC_u - PC_z \quad (3)$$

where:

TCR - difference in sales prices;

PC_z - selling price to the dependent person.

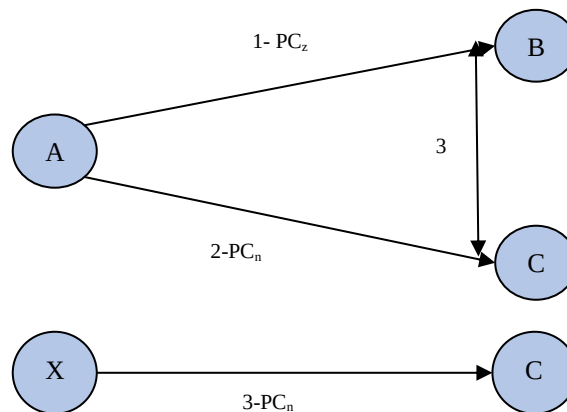


Figure 5. Comparison of transactions using the independent market price method

Source: own processing

Agenda: 1- company A sells to dependent person B - verified price; 2- enterprise A sells to an independent person C - the usual price, or 3- company X sells to independent person C; 4- comparison of AB and AC or XC prices.

Resale Price Method, in which the transfer price of an asset purchased by a foreign dependent is converted to an independent market price from the price at which that foreign dependent resells the asset to an independent entity, less the usual margin of comparable independent sellers.

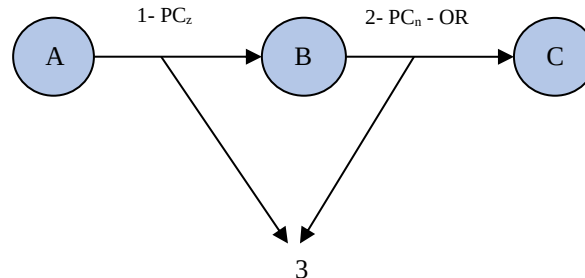


Figure 6. Comparison of transactions in the method of resale

Source: own processing

Agenda: 1- company A sells to the dependent person B– verified price purchase price; 2- company B sells to independent person C - usual price; 3- comparison of the trading range of AB and BC prices.

Calculation of the eligible selling transfer price A (purchase price B) in accordance with this method according to the formula:

$$TC_u = PC_n - (OR_n \cdot PC_n) \quad (4)$$

where:

TC_u = sales transfer price A (eligible)

PC_n - selling price B to independent person C.

OR_n - trading margin B to independent person C.

The trading margin (ORp) represents the revenue from the sale (difference between the sale (PC) and the purchase price (NC)) and in percentage terms we calculate it according to the formula:

$$ORp = \frac{PC-NC}{PC} \cdot 100 \quad (5)$$

If we know the percentage of the trading margin (x) and the independent subsequent selling price, then we calculate the absolute amount of the trading margin (ORa):

$$ORa = \frac{PC \cdot x}{PC} \quad (6)$$

Cost Plus Method, in which the independent market price is calculated from the actual direct and indirect costs of an asset or service transferred between foreign dependents, increased by the amount of the mark-up applied by the same supplier in relation to the independent persons or by the amount of the mark-up which would be applied by an independent person in comparable trade under comparable conditions.

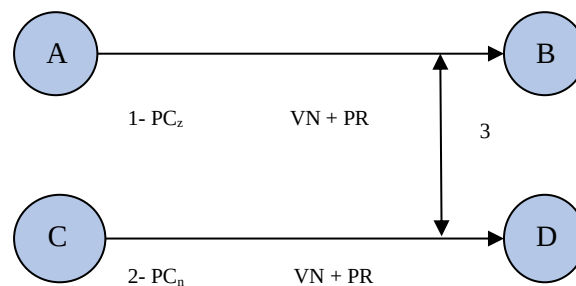


Figure 7. Comparison of transactions in the method of increased costs

Source: own processing

Agenda: 1- company A (dependent) sells to person B - verified price - PCz; 2- company C sells to an independent person D - usual price - PCn; 3- comparison of prices at the level of costs and price surcharge AB and CD.

The calculation of the eligible transfer price (AB) in accordance with this method can be done according to the formula:

$$TC_u = VN_z + (VN_z \cdot PR_n) \quad (7)$$

where:

TCu = transferable price

VNz - production costs of the dependent person

PRn - price surcharge for an independent person

The price surcharge PRn) represents a percentage expression of the share of the price that we added to the purchase price. We therefore start from the selling price (PC) and the purchase price (NC). We can use the formula to calculate the price surcharge:

$$PR_n = \left(\frac{PC-NC}{NC} \right) \cdot 100 \quad (8)$$

We calculate the taxable difference when applying lower prices to the dependent person (TCR):

$$TC_R = [VN_z + (VN_z \cdot PR_n)] - PC_z, \text{ alebo} \quad (9)$$

$$TC_R = TC_u - PC_z \quad (10)$$

where:

TCR - the difference in sales prices

PRn - price surcharge in percentage terms

Profit comparison methods (transactional profit methods) - if traditional methods cannot be used reliably, profit comparison methods will be used:

The Profit Split Method, which is based on the sharing of the expected profit achieved by independent persons as that would be expected by independent persons in a joint venture, while respecting the principle of an independent relationship. The profit that is divided between the parties can be either the total profit achieved from their transaction or the residual profit - t. j. profit that cannot be clearly attributed to either party in the first phase of the calculations, as well as profit arising from the use of unique high-value intangible assets in a particular transaction.

The Transactional Net Margin Method, which measures the amount of the profit margin from a business or financial relationship between dependents in relation to costs, revenues, or other basis, and compares it with the profit margin used in relation to independent persons. It is a method based on comparisons at the level of net profit. Comparisons at the level of net profit may be based on an examination of a single transaction or on an aggregation of transactions. This method can be applied only after thorough application of functional analysis. Only the profit that is attributable to the specific transaction under consideration can be considered.

The business relations and transactions of multinational corporations are primarily regulated by European Community regulations, which are binding on all countries of the Community, regardless of the state in which these entities are domiciled. Valuation of mutual business relations is one of the major problems in accounting and taxation. Its importance is growing especially among interconnected companies and is one of the key problems in the examination of the tax base by the tax administrator. Multinational corporations use transfer pricing as an effective method of tax planning.

At the international level, the artificial tax structures of transnational corporations are being discussed, and the documents adopted are aimed mainly at them. At the same time, however, it must be said that a similar construction, as in the case of the mentioned "Double Irish Dutch Sandwich", not only to such an extent, is also applied by smaller, internationally operating companies. To eliminate artificial tax planning structures, the OECD has developed a 15-point Action Plan against tax base erosion and profit shifting. It is a proposal for international and national measures to combat the transfer of profits to countries with more favourable tax regimes. The OECD Action Plan follows on from the Report on Tackling Tax Erosion and Profit Shifting, which addresses the need for changes in the international taxation of multinational companies.

The purpose of transfer pricing is to determine the prices of controlled transactions between dependents that would be agreed even in the case of a comparable transaction between independent entities. The purpose of the transfer pricing obligation and the preparation of transfer documentation is an effort to prevent a deliberate reduction of the tax base by agreeing on a lower transaction price than the market price. Each dependent person is obliged to prove in the audited transactions which method he / she used in the transfer valuation and to keep appropriate documentation, the content and scope of which was determined by the provision of the Ministry of Finance of the Slovak Republic. Transfer documentation is a set of data, facts and arguments that serve as a burden of proof about controlled transactions. The main objective

of the transfer documentation is to demonstrate and clarify the way in which the tax entity has set prices in control transactions between dependents. The aim is therefore to demonstrate that the prices used to value control transactions are based on the principle of an independent relationship. Based on the data from the Financial Report of the Slovak Republic, the data in Table 1 are processed.

Table 1 The amount of taxation after the inspection ended 2015-2020

Year	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Number of checks	32	43	56	28	26	18
Number of taxes after inspection	16	26	35	20	21	11
Amount of tax after inspection in €	12055920	7795969	8378102	12520406	19345398	5262523
Average taxation	753495	299845	239374	626020	921209	478411

Source: own processing based on data from the Financial Administration of the Slovak Republic

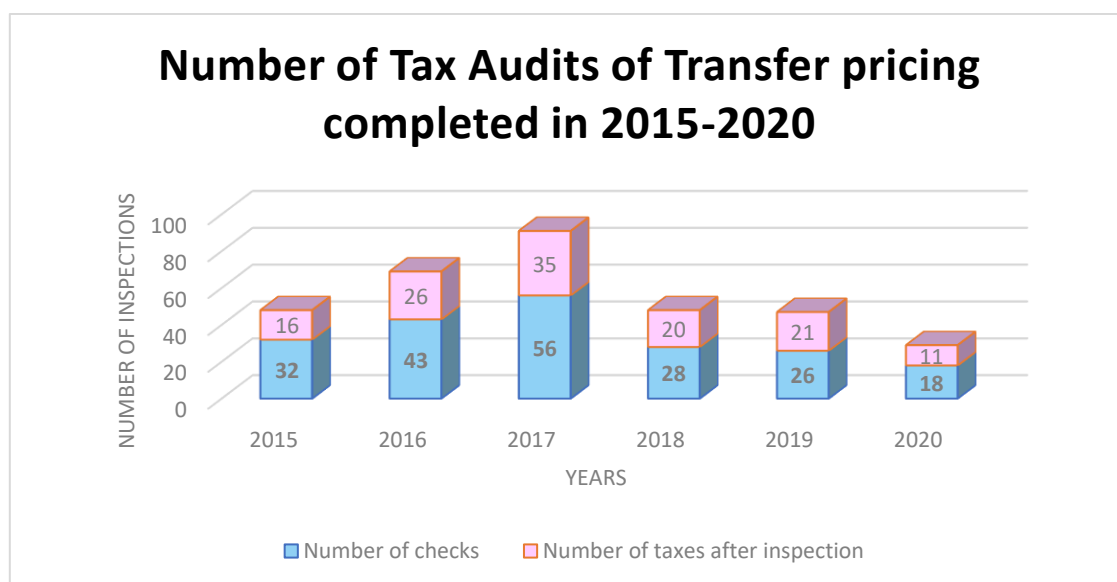


Figure 8 Počet daňových kontrol a z toho počet zdanení po kontrole

Source: own processing based on data from the Financial Administration of the Slovak Republic

Figure 8 shows the number of tax audits focused on transfer pricing. These are those tax audits that were completed in the relevant year, regardless of the year in which they started. As can be seen, the number of tax inspections focused on transfer pricing has a declining trend. However, in 2020, it is also necessary to take into account that this year was significantly marked by the COVID-19 pandemic and during this time tax subjects had the right to ask the tax administrator to suspend tax audits, which could significantly delay the completion of some tax audits.

The subject of the tax audit focused on transfer pricing is, in particular, to verify whether the taxpayer used the correct prices in relation to transactions with dependents and, if not, whether he adjusted his income tax base as required (if reduced as a result). The data below show that most transfer pricing tax controls result in the levying of income tax. Deficiencies in transfer pricing are therefore very common. In the years 2015 - 2020, 203 such tax audits were completed, while up to 129 of them ended with taxation after the audit.

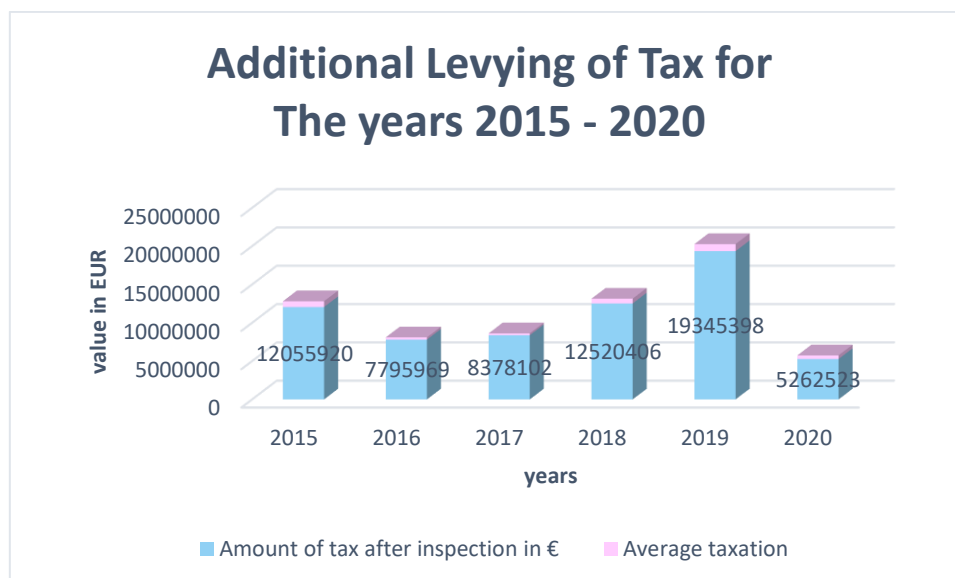


Figure 9 Number of tax audits and of which the number of taxes after the audit

Source: own processing based on data from the Financial Administration of the Slovak Republic

Because the tax office finds out during the tax audit the difference in the amount that the audited tax entity had to pay, the evocation procedure will be initiated. If we are talking about tax inspections of transfer pricing, then the tax office will initiate the assessment procedure and ultimately levy income tax on the taxpayer if the taxpayer has not adjusted the income tax base in his tax return in the required amount in accordance with the transfer valuation rules. Graph 9 shows the amount of income tax levied based on tax inspections focused on transfer pricing completed in the years 2015 to 2020. From these data it can be noted that the amount of tax levied based on transfer pricing controls is in millions of euros each year. The amount of tax levied per taxpayer was in the hundreds of thousands of euros each year.

CONCLUSION

The issue of transfer pricing has its legal dimension, i. j. to what extent can the state, with its legislation and the state tax administration, effectively allocate and collect taxes in the country. The issue of transfer pricing has its extra-legal dimension (morality, loyalty, patriotism). Legislation in the Slovak Republic is gradually taking over international regulations in transfer pricing. In performing the tax audit, the tax administrator must proceed based on compliance with the principle of an independent relationship, the method used and the analysis of the comparability of valuation. The main problem from the point of view of the tax administrator, but also from the point of view of the tax subject in tax control, is the question of the comparability of business transactions.

The aim of the article is to approach tax planning at the level of multinational companies at the level of tax optimization up to tax evasion, which also includes transfer pricing. The subject of the research is the efficiency of tax collection and control of transfer pricing. To obtain the necessary information and data, the survey method was used through statistical data obtained through data from the Financial Report and the European Commission. We used analytical and comparative methods to compare data in individual years and analyze them. The comparison of performed inspections and the amount of additional tax collection from these inspections was made for the period from 2015 to 2020. The result of the comparison of monitored data on the collection of individual types of taxes in individual periods is their

evaluation in terms of the number of tax audits performed, their effectiveness and the amount of additional tax collection.

In the results we see that for the period from 2015 to 2020, the amount of tax collected and the average amount of tax per taxpayer is gradually decreasing. The highest amount of delivery based on the transfer pricing control was at the beginning of the observed period, in 2015, in the amount of EUR 12,055,920. The level of taxation after the audit gradually decreased and in 2020 amounted to EUR 5,262,523, which is less than 50% of the starting amount. Also, the average taxation per taxpayer after the inspection was EUR 753,495 in 2015 and EUR 478,411 in 2020, which is significantly less. The reason for the reduction in the number of inspections and additional tax may be the improvement of tax discipline based on the obligation to submit transfer documentation. On the other hand, it is also the number of unfinished inspections based on long-standing litigation with the tax authorities.

In the current environment, which requires an increasing exchange of information and is characterized by intensive controls on transfer pricing around the world, a properly set transfer pricing policy is a necessity. In the past, multinational companies have rather minimized transfer pricing efforts. By preparing formal transfer pricing documentation, they only avoided sanctions for non-submission in a timely manner. However, multinational companies need to shift their focus from trying to follow the formal rule of having documentation to a strategic view of transfer pricing.

Acknowledgement

This contribution is a partial output of the VEGA project of the Ministry of Education of the Slovak Republic no. 1/0007/19 "Allocation of assets in an environment of low interest rates in financial and non - financial corporations in the Slovak Republic" in the range of 100%.

REFERENCES

- Bankman, J. 2004. The Tax Shelter Problem In: *National Tax Journal* [online]. Vol. LVII, No. 4 s.925-936. 2004.
- Huba, P. - Sábo, J. - Štrkolec, M. 2016. Medzinárodné daňové úniky a metódy ich predchádzania. Košice : Univerzita Pavla Jozefa Šafárika v Košiciach. (2016).
- Korb, D. L. Shelters. 2005. Schemes, and abusive transactions why today's thoughtful U.S. tax advisors should tell their clients to (just say no ". In: *Tax and Corporate Governance Berlin: Springer Berlin Heidelberg*, p. 291. ISBN: 978-3-540-77275-0. 2005.
- McMahon, M. Beyond a Gaar. 2021. Retrofitting the Code to Rein in 21st Century Tax Shelters. In: *TAX NOTES*. [last accessed 2021/08/10]. Available on: <http://ssrn.com/abstract=387662>.
- Petrovič, P. a kol. 2002. *Encyklopedie mezinárodního daňového plánování 1. vyd.*, Beroun, Newsletter. 2002.
- Štatistika kriminality v Slovenskej republike, Ministerstvo vnútra SR – Polícia. 2021. [last accessed 2021/08/10]. Available on: <http://www.minv.sk>.

Authors:

Doc. Ing. Anna Harumová, PhD.

University of Economics in Bratislava
Faculty of business management
Department of Corporate Finance
Dolnozemska cesta 1/b 852 35, Bratislava
Slovakia
Tel.: +421 905 517779
e-mail: anna.harumova@euba.sk

Ing. Darina Móžiová
University of Economics in Bratislava
Faculty of business management
Department of Corporate Finance
Dolnozemska cesta 1/b 852 35, Bratislava
Slovakia
Tel.: +421 905 394281
e-mail: darina.moziova@euba.sk

VPLYV PANDÉMIE COVID-19 NA LIKVIDITU PODNIKU

IMPACT OF COVID-19 PANDEMIC ON COMPANY LIQUIDITY

Jana Kajanová – Natália Barteková

Abstract

Purpose of the article Pandemic COVID-19 has changed the view of the financial goals of entrepreneurial subjects. Entrepreneurs are changing the hierarchy of their financial goals, and profits often no longer come first. The question of survival, maintaining its existence, maintaining jobs, or the ability to maintain its activities is a question of the correct setting of cash flows and ensuring a minimum circulation of funds to enterprises.

Methodology/methods We have achieved the set goals by using basic scientific methods, such as analysis, synthesis, comparison, deduction, mathematical and statistical methods.

Scientific aim The aim of the paper is to point out the specifics of liquidity management during the pandemic period COVID-19, to analyse the change of preferences in financial goals affected by the pandemic period and the development of liquidity in the surveyed object, as well as to present changes in financial management during the pandemic period in order to secure and maintain its activities.

Findings The result is measures which minimize the negative effects of this situation, such as increased attention paid to the financial policy of the enterprise, in the form of maintaining stable financial relations, liquidity monitoring, securing flows from collected customer invoices, rigorous care for the balance of income and expenditure, i.e. cash flows (cash flow monitoring), investment restrictions and risky operations etc.

Conclusions (limits, implications etc.) Cash flows are important in every business activity. In the production process of the enterprise, they change their form until they finally get back in the form of money when selling products. Practice therefore requires the need to control the movement of money over a period in a clear, comprehensible form.

Keywords: liquidity, COVID-19 pandemic, financial management, predictive models

JEL Classification: G32, M21

ÚVOD

V poslednom období sa hlavnou témou pre diskusie v odbornej aj laickej verejnosti stáva predovšetkým pandémie ochorenia COVID-19, kríza, ktorú spôsobuje a následky, ktoré možno očakávať. Rozpočty sa dostávajú do hlbších deficitov, štátne dlhy rastú a situácia v podnikateľskom prostredí je ťažko odhadnuteľná. Téma pandémie v kontexte finančných, personálnych, spoločenských, hospodárskych, politických, sociálnych a environmentálnych vzťahov sa stala aktuálnou výzvou pre vedu a výskum.

Podnikatelia reagujú na vzniknutú situáciu rôzne. V závislosti od „postihnutia“ odvetvia, od individuálneho stavu podniku a jeho možností sa snažia v prvom rade prežiť, udržať pracovné miesta a v čo možno najkratšom čase stabilizovať svoje hospodárenie.

Jedným z ostro sledovaných ukazovateľov finančného riadenia je likvidita podniku, teda schopnosť podniku splácať svoje záväzky.

Za základný cieľ podnikania mnohí podnikatelia považujú dosiahnutie maximálneho zisku, ziskové kritérium je vždy veľmi dôležité, ale nie je jediné. Za hlavný cieľ podnikania sa dnes všeobecne považuje maximalizácia trhovej hodnoty podniku, napr. v podmienkach akciovej spoločnosti je to maximalizácia trhovej ceny akcií, čo sa teda stáva aj základným finančným cieľom podniku (Repková Štofková, 2018). Pandémia však zmenila aj tento pohľad na finančné ciele a podniky často menia hierarchiu svojich finančných cieľov, pričom zisk sa často už neobjavuje na prvom mieste. Otázka prežitia, zachovania svojej existencie, udržania pracovných miest, či schopnosť udržať svoju činnosť je otázkou správneho nastavenia peňažných tokov a zabezpečenia minimálneho obehu peňažných prostriedkov podnikom.

Najdôležitejšie čiastkové finančné ciele podniku sú zabezpečenie platobnej schopnosti, likvidity, stability, rentability. Udržovanie platobnej schopnosti je významnou súčasťou finančného riadenia podniku. Zároveň je to základná podmienka fungovania podniku v trhovej ekonomike. Platobná schopnosť podniku je dôkazom zdravého finančného hospodárenia firmy pre veriteľov, banky, dodávateľov, akcionárov a investorov. Zisk sa dáva do pomeru k zdrojom vynaloženým alebo viazaným k jeho tvorbe (Petráková, 2018).

Veľmi spoľahlivú výpoveď o finančnej situácii podniku vieme získať pomocou analýzy jeho schopnosti hradiť si svoje záväzky. Vo všeobecnosti platí, že finančne stabilný podnik je si schopný hradiť záväzky, podnik vo finančnej tiesni má s týmto problém. Schopnosť hradiť záväzky je ovplyvnená najmä dvoma skutočnosťami – štruktúrou majetku a primeraným pravidelným prítokom peňažných prostriedkov (cash flow). Štruktúra majetku ovplyvňuje danú schopnosť, pretože jednotlivé majetkové súčasti sa vyznačujú rôznou likvidnosťou. Likvidnosťou sa rozumie schopnosť (rýchlosť) transformácie majetku z danej podoby na peňažné prostriedky, ktorými možno záväzky uhradiť. Podľa tejto vlastnosti vieme majetok zaradiť do niekoľkých tried:

1. najlikvidnejší majetok – krátkodobý finančný majetok,
2. majetkové súčasti realizovateľné v krátkej dobe – krátkodobé pohľadávky,
3. menej likvidný majetok – zásoby,
4. dlhodobo likvidný majetok – obligácie, dlhodobé pohľadávky, termínované vklady,
5. nelikvidný majetok – dlhodobý hmotný majetok.

Poznatky o úrovni likvidity nám poskytnú ukazovatele likvidity. Prihliada sa len k prvým trom triedam majetku. Majetok s viazanosťou nepresahujúcou jeden rok – obežný majetok. V tabuľke 1 sú uvedené ukazovatele, ktoré sa najčastejšie používajú.

Tabuľka 1: Ukazovatele likvidity

Ukazovatele likvidity	
okamžitá likvidita	$\text{okamžitá likvidita} = \frac{\text{najlikvidnejšie aktíva}}{\text{okamžite splatné záväzky}}$
pohotová likvidita	$\text{pohotová likvidita} = \frac{\text{najlikvidnejšie aktíva}}{\text{krátkodobé záväzky}}$
bežná likvidita	$\text{bežná likvidita} = \frac{\text{obežné aktíva} - (\text{dlhodobé pohľadávky} + \text{zásoby})}{\text{krátkodobé záväzky}}$
celková likvidita	$\text{celková likvidita} = \frac{\text{obežné aktíva}}{\text{krátkodobé záväzky}}$

Zdroj: Kajanová – Ölvecká – Saxunová, 2014, s.68

Ukazovatele likvidity predstavujú schopnosť spoločnosti splácať svoje záväzky, t. j. ako je spoločnosť schopná previesť majetok na pohotovú finančnú prostriedky (najlikvidnejšie aktíva), aby mohla zabezpečiť zaplatenie svojich záväzkov. Ukazovatele likvidity odzrkadľujú schopnosť spoločnosti speňažiť hmotný majetok, resp. previesť ho na finančné prostriedky.

Pohotová likvidita reprezentuje vzťah medzi najlikvidnejšou časťou majetku a krátkodobými záväzkami celkom. Podľa skúsenosti podnikov garantuje vzťah 1:5 primeranú schopnosť hradiť záväzky. Môžeme to interpretovať aj nasledovne: jedno euro záväzkov podniku má byť kryté 20 centmi finančného majetku. Vo všeobecnosti je však známy interval hodnôt 0,2 - 0,6. Tento interval je považovaný za priestor dobrých výsledkov a primeranej schopnosti hradiť záväzky podniku.

Pri bežnej likvidite je čitateľ rozšírený o krátkodobé pohľadávky. Len pohľadávky, ktoré sa uhradia, je možné použiť pri výpočte vlastnej schopnosti hradiť záväzky. Odporúčané hodnoty sú v intervale hodnôt 1 – 1,5. Krátkodobé záväzky teda nemajú presiahnuť objem finančného majetku a krátkodobých pohľadávok. Túto podmienku nemusia splňať maloobchodné prevádzky, pre ktoré je typický v prevažnej miere predaj za hotovosť. Čitateľ je doplnený o zásoby. Je potrebné zásoby preveriť a vylúčiť neúmerne pomaly obracajúce sa zásoby. Smerná hodnota je potom v intervale hodnôt 2 – 2,5. Podľa Zalaia krátkodobé záväzky by celkovo nemali presiahnuť 40-50% hodnoty obežného majetku (Zalai, 2013).

Po vypočítaní ukazovateľov likvidity a porovnaním výsledkov s výsledkami z prechádzajúcich období je možné zistiť úroveň zlepšenia solventnosti spoločnosti a schopnosti uhradiť záväzky spoločnosti.

1 CIEĽ A METODIKA

Cieľom príspevku je poukázať na špecifiká riadenia likvidity v období pandémie COVID-19, analyzovať zmenu preferencií vo finančných cieľoch ovplyvnených pandemickým obdobím a vývoj likvidity na skúmanom objekte, ako aj prezentovať zmeny vo finančnom manažmente v období pandémie, na ktoré podnikatelia musia reflektovať v zmysle zabezpečenia a udržiavania svojej činnosti.

Na dosiahnutie hlavného cieľa sme sformulovali súbor parciálnych cieľov, ktoré umožnia naplnenie hlavného cieľa. K týmto parciálnym cieľom patrí:

- sumarizovať východiská v oblasti riadenia likvidity,
- vyhodnotiť špecifiká finančného riadenia v období pandémie,
- prezentovať zmenu preferencií finančných cieľov v pandemickom období,

- analyzovať vývoj ukazovateľov likvidity za obdobie posledných štyroch rokov,
- predikovať finančnú situáciu vybraného podniku prostredníctvom výpočtu Tafflerovho modelu a indexu IN05,
- zhodnotiť celkové finančné riadenie a jeho vývoj počas obdobia posledných štyroch rokov v analyzovanom podniku s ohľadom na efektívne hospodárenie,
- sformulovať závery a odporúčania z finančnej oblasti, špeciálne z oblasti riadenia likvidity, pre podnikateľské subjekty zabezpečujúce udržanie svojej činnosti, výkonnosti a konkurencieschopnosti.

Dosiahnutie vytýčených cieľov sme zabezpečili využitím základných vedeckých metód, ako analýzy, syntézy, komparácie, dedukcie, matematicko-štatistických metód. Štruktúra príspevku bola tvorená na základe požiadaviek pre tvorbu vedeckých textov, a teda sa skladá z úvodu, stanovenie cieľa, popisu metodiky, literárnej rešerše a prezentácie výsledkov a diskusie. Posledná časť je sumárom zdrojov, ktoré boli pri spracovaní príspevku použité.

2 VÝSLEDKY A DISKUSIA

Schopnosť hradiť záväzky je kľúčová pre hospodárenie podniku. Ovplyvňujú ju najmä dve skutočnosti – štruktúra majetku a primeraný pravidelný prítok peňažných prostriedkov. Riadenie finančných tokov má dosah na reálnu ekonomickú situáciu firmy. Mieru tohto dosahu vieme vyhodnocovať aj pomocou ukazovateľov likvidity.

2.1 ANALÝZA LIKVIDITY

Na základe údajov z účtovných závierok analyzovaného podniku sme vypočítali pohotovú, bežnú a celkovú likviditu, za obdobie rokov 2017 – 2020 (tabuľka 2).

Tabuľka 2 Hodnoty ukazovateľov likvidity analyzovaného subjektu

	2017	2018	2019	2020
pohotová likvidita	0,03	0,03	0,23	0,91
bežná likvidita	0,91	0,27	0,43	1,09
celková likvidita	3,69	2,71	2,69	3,55

Zdroj: vlastné spracovanie podľa Barteková, 2021

Pohotová likvidita ako sme uviedli v predchádzajúcej časti predstavuje vzťah medzi krátkodobým finančným majetkom a krátkodobými záväzkami celkom. Odporúčaný pomer 1:5 prezentuje primeranú schopnosť hradiť záväzky. Hodnota pohotovej likvidity sa má pohybovať v intervale 0,2 - 0,6. Z tabuľky 2 je zrejmé, že túto hodnotu podnik dosahoval až v roku 2019, pričom v roku 2020 ju mierne prevyšoval. Na základe údajov môžeme skonštatovať, že podnik v pandemickom období výraznejšie sledoval a riadil svoju likviditu, a to aj z obáv o svoju existenciu a udržanie svojej činnosti.

Odporúčané hodnoty bežnej likvidity sú v intervale 1 – 1,5. Krátkodobé záväzky teda nemajú presiahnuť objem finančného majetku a krátkodobých pohľadávok. Tento stav sme sledovali v analyzovanom subjekte až v roku 2020. Opäť pozitívne hodnotíme zmeny vo finančnom riadení, kde boli potvrdené zmeny zamerané na posilnenie efektívnosti finančného riadenia.

Pri celkovej likvidite je odporúčaný interval hodnôt 2 – 2,5. Krátkodobé záväzky celkom nemajú prekročiť 40-50% hodnoty obežného majetku. Táto hodnota v analyzovanom podniku je prekročená vo všetkých rokoch sledovaného obdobia.

Finančné rozhodovania majú za úlohu nachádzať spôsoby najlepšieho plnenia finančných cieľov podniku (Bondareva – Zatrochová, 2017). Toto platí aj v súčasnosti, keď podnikatelia musia zohľadňovať viac faktorov pri napĺňaní finančných cieľov ako inokedy. Vzhľadom na pandémiu sa riadenie peňažných tokov stalo prioritou. Zabezpečenie likvidity a hlbšie analýzy prispeli aj k výrazne lepším hodnotám likvidity v analyzovanom subjekte.

2.2 PREDIKČNÉ MODELÝ

Tvorba modelov predikcie je založená na myšlienke, že vzniku určitých javov zvyčajne predchádza výskyt iných javov a udalostí, možno povedať, že sú vopred ohlasované signálmi rôznej formy a sily (Šnircová, 2001).

Možno konštatovať, že v zastúpení ukazovateľov alebo modelov dominujú ukazovatele finančnej štruktúry, schopnosti splácať dlhy, ukazovatele výkonnosti, rentability a ukazovatele finančnej stability a predikčné ukazovatele vývoja podniku.

V zmysle uvedeného, podnik, ktorý smeruje k bankrotu, má už v súčasnosti vyššiu úroveň dlhu, čo v kombinácii s nižšou úrovňou výkonnosti znižuje jeho schopnosť splácať úroky a istinu (Bernstein a kol., 2001).

Index IN01 a IN05

Bonitný model typu Index IN01 vychádza z diskriminačnej analýzy 1915 priemyselných podnikov rozdelených na 583 tvoriacich hodnotu, 503 bankrotujúcich podnikov a 829 ostatných podnikov.

$$IN01 = 0,13x_1 + 0,04x_2 + 3,92x_3 + 0,21x_4 + 0,09x_5$$

kde: x_1 - celkový kapitál / cudzí kapitál
 x_2 - VH pred zdanením a úrokmi / nákladové úroky
 x_3 - VH pred zdanením a úrokmi / celkový kapitál
 x_4 - výnosy celkom / celkový kapitál
 x_5 - obežný majetok / krátkodobé záväzky (Kotulič, 2007, s. 121)

Výsledok diskriminačnej formuly, pozostávajúcej z daných ukazovateľov a im pridelených váh, prognózuje vývoj, ktorý možno klasifikovať podľa tabuľky 3.

Tabuľka 3 Klasifikačné podmienky modelu Index IN01

IN 01	
menej ako 0,75	podnik speje k bankrotu
0,75 – 1,77	šedá zóna
viac ako 1,77	podnik tvorí hodnotu

Zdroj: vlastné spracovanie podľa Kotulič, 2007

Aktualizáciou indexu IN01 vznikol **index IN05**, kde pre podniky, ktoré dosiahnu hodnotu vyššiu ako 1,6 predikujeme výborné finančné zdravie, hodnoty 0,9 – 1,6 určujú, že podniky sa nachádzajú v tzv. šedej zóne a podniky vykazujúce hodnoty nižšie ako 0,9 smerujú k bankrotu.

$$IN05 = 0,13x_1 + 0,04x_2 + 3,97x_3 + 0,21x_4 + 0,09x_5$$

Vo všeobecnosti možno oceniť v prípade tohto modelu jednoduchý spôsob výpočtu, jednoznačné výsledky, široké využitie pre rôzne podniky. Výpočet indexu IN05 za rok 2020 pre analyzovaný subjekt je zachytený v tabuľke 4.

Tabuľka 4 Index IN05 pre analyzovaný subjekt

Výpočet IN05 modelu za rok 2020				
x ₁	aktíva / cudzí kapitál	4,786	0,13 x 4,786	0,622
x ₂	EBIT / nákladové úroky	1,419	0,04 x 1,419	0,057
x ₃	EBIT / celkové aktíva	0,003	3,97 x 0,003	0,011
x ₄	tržby / celkové aktíva	0,194	0,21 x 0,194	0,041
x ₅	obežné aktíva / krátkodobé záväzky	3,534	0,09 x 3,534	0,318
			spolu:	1,049

Zdroj: vlastné spracovanie podľa Barteková, 2021

Vzhľadom na dosiahnutú hodnotu môžeme skonštatovať, že analyzovaný subjekt sa nachádza v tzv. šedej zóne. Až pri hodnote viac ako 1,6 by sme mohli hovoriť o výbornej finančnej kondícii, čo však na skúmaný vplyv pandémie COVID-19 sme ani neočakávali.

Predchádzajúce výsledky podporujúce zmeny vo finančnom riadení a adekvátne reakcie na situáciu v pandemickom období však možno interpretovať ako pozitívny trend snahy o zvýšenie kvality riadenia a dosahovania stanovených cieľov podniku.

Tafflerov model

Tafflerov model patrí medzi modely založené na metóde viacrozmernej diskriminačnej analýzy. Táto analýza sa využíva pri hodnotení javu, ktorý determinuje viacero faktorov rôznou intenzitou. Je užitočná najmä pri identifikácii začínajúcich problémov v podniku a predchádzaní krízovým stavom. Je to systém včasného varovania.

Jeho úlohou je na základe dosiahnutých výsledkov prognózovať finančnú situáciu a s primeranou spoľahlivosťou zaradiť podnik do kategórie prosperujúcich alebo neprosperujúcich podnikov. Slúži aj na medzipodnikové porovnávanie (Kotulič – Király - Rajčániová, 2010, s. 115).

Tafflerov bankrotový model bol vytvorený pomocou piatich pomerových ukazovateľov, následne bol upravený na štyri pomerové ukazovatele s pevnými hodnotami váh.

$$TM = 0,53x_1 + 0,13x_2 + 0,18x_3 + 0,16x_4$$

kde: x₁ - zisk pred zdanením / krátkodobé záväzky
x₂ - obežný majetok / cudzí kapitál
x₃ - krátkodobé záväzky / celkové aktíva
x₄ - tržby / celkové aktíva

Ak hodnota TM dosiahne hodnotu vyššiu ako 0,3 môžeme skonštatovať, že ide o podnik s nízkou pravdepodobnosťou bankrotu, ak však hodnota TM je nižšia ako 0,2, ide o podnik, kde možno očakávať bankrot s vyššou pravdepodobnosťou (Marinič, 2008).

Výpočet Tafflerovho modelu za rok 2020 pre analyzovaný subjekt je zachytený v tabuľke 5.

Tabuľka 5: Výpočet Tafflerovho modelu pre analyzovaný subjekt

Výpočet Tafflerovho modelu za rok 2020				
x ₁	EBT / krátkodobé záväzky	0,007	0,53 x 0,007	0,0038
x ₂	obežný majetok / cudzí kapitál	1,918	0,13 x 1,918	0,2493
x ₃	krátkodobé záväzky / majetok	0,113	0,18 x 0,113	0,0204
x ₄	tržby / majetok	0,194	0,16 x 0,194	0,0310
			spolu:	0,3045

Zdroj: vlastné spracovanie podľa Barteková, 2021

Keďže hodnota TM vyššia ako 0,3 existuje malá pravdepodobnosť bankrotu a podnik je považovaný za bonitný. Samozrejme je potrebné zohľadniť situáciu, ktorú priniesla práve pandémia COVID-19, kedy sa podmienky, v ktorých podnikateľské subjekty štandardne pôsobia, rýchlo a nepredvídateľne menia.

Na mieste sú opatrenia, ktoré minimalizujú negatívne dopady tejto situácie, ako napr. zvýšená pozornosť venovaná finančnej politike podniku, a to v podobe udržiavania stabilných finančných vzťahov, ďalej ide o sledovanie likvidity, zabezpečovanie tokov z inkasovaných odberateľských faktúr, dôsledná starostlivosť o bilancovanie príjmov a výdavkov, teda o peňažné toky (sledovanie cash flow), obmedzenie investícií a rizikových operácií a podobne.

ZÁVER

Peňažné toky sú dôležité v každej podnikateľskej činnosti. V produkčnom procese podniku menia svoju podobu až sa napokon opäť pri predaji výkonov dostávajú späť v podobe peňazí. Prax si preto vyžaduje potrebu kontroly pohybu peňazí za určité obdobie v prehľadnej, zrozumiteľnej forme. Jednou z foriem zobrazenia pohybu peňazí je výkaz cash flow.

Cieľom príspevku „Vplyv pandémie COVID-19 na likviditu podniku“ bolo poukázať na špecifiká riadenia likvidity v období pandémie COVID-19. Hlavnými výsledkami sú odporúčania v zmysle udržiavania stabilných finančných vzťahov, pravidelného sledovania likvidity, zabezpečovania tokov z inkasovaných odberateľských faktúr, dôsledná starostlivosť o bilancovanie príjmov a výdavkov, teda o peňažné toky (sledovanie cash flow), obmedzenie investícií a rizikových operácií a ďalších potenciálne nebezpečných operácií.

V ďalšej časti cieľa sme plánovali analyzovať zmenu preferencií vo finančných cieľoch ovplyvnených pandemickým obdobím. V analyzovanom subjekte sme overili vyšší záujem o kontrolu v oblasti cash flow, pravidelnú kontrolu záväzkov a pohľadávok, a to v kratších časových intervaloch, orientáciu na zabezpečenie prostriedkov prioritne na krátkodobé záväzky, stagnáciu v oblasti nových investícií. Vďaka výkazu cash flow vieme určiť, či je podnik schopný z vlastných finančných síl splácať dlhy, prevádzať obnovovacie a rozvojové investície, posilňovať likviditu a rozdeľovať zisky. Čím viac je cash flow generovaný bežnými aktivitami, tým vyššie sú predpoklady pre plnenie budúcich úloh.

LITERATÚRA

- Barteková Natália. 2021. *Riadenie Cash Flow vo vybranom podniku*. Diplomová práca. Fakulta managementu, Univerzita Komenského v Bratislave, 2021.
- Bondareva, I. – Zatrochová, M. 2017. *Podnikové financie. Teória a praktické aspekty riadenia*. Bratislava: Vydavateľstvo SPEKTRUM STU, 150 s.
- Bernstein, L. A. - Wild, J. J. 2001. *Analysis of Financial Statement*. Irwin/McGraw-Hill, Boston, MA, 2001.

- Kajanová, J. – Ölvecká, V. – Saxunová, D. 2014. *Hodnotenie majetkovej a kapitálovej štruktúry*. Praha: Wolters Kluwer, 2014.
- Kotulič, R. - Király, P. – Rajčániová, M. 2010. *Finančná analýza podniku*. Bratislava: Iura Edition, 2010.
- Marinič, P. 2008. *Plánovanie a tvorba hodnoty firmy*. Praha: Grada Publishing, 2008. 240 s.
- Petráková, Z. 2018. *Stanovenie hodnoty podnikov*. 2. vydanie. Bratislava: Slovenská technická univerzita v Bratislave, 2018.
- Repková Štofková, K. a kol. 2018. *Financie a finančné riadenie*. Žilina: EDIS - vydavateľské centrum ŽU, 2018.
- Šnircová, J. 2001. Ako aplikovať modely predikcie finančného zdravia podnikov? In: *Finančný manažér*. Jeseň / Zima 2001.
- Zalai, K. 2013. *Finančno-ekonomická analýza podniku*. 8. vyd. Bratislava: Sprint dva, 2013.

Autor:

doc. Ing. Jana Kajanová, PhD.

Fakulta managementu Univerzity
Komenského v Bratislave
Odbojárov 10, 820 05 Bratislava
tel. 00 421 907 279 213
e-mail: jana.kajanova@fm.uniba.sk

Mgr. Natália Barteková

Fakulta managementu Univerzity
Komenského v Bratislave
Odbojárov 10, 820 05 Bratislava
tel. 00 421 948 512 939
e-mail: natalia.bartekova@fm.uniba.sk

ŠTVRTÁ PRIEMYSELNÁ REVOLÚCIA V CHEMICKOM A POTRAVINÁRSKOM PRIEMYSELE A JEJ DOPAD NA VZDELÁVACÍ SYSTÉM

THE FOURTH INDUSTRIAL REVOLUTION IN THE CHEMICAL AND FOOD INDUSTRY AND ITS IMPACT ON THE EDUCATIONAL SYSTEM

Martina Kuperová

Abstract

Purpose of the article Slovakia has currently one of the fastest growing economies. Developments in the field of information technology, especially in the last decade, have been extremely accelerated, which has been manifested in the robotics and development of artificial intelligence, in production. The fourth Industrial Revolution provides a unique opportunity for the chemical and food industry.

Methodology/methods In the context of post processing were used traditional scientific methods: method of analysis, synthesis, induction, deduction, comparison and observation. The structure of the article is in accordance with the structure of scientific papers: introduction, objective, methods, results and discussion.

Scientific aim The Faculty of Chemical and Food Technology, Slovak University of Technology in Bratislava should be more interconnected with businesses. The higher education system should prepare students already in the course of their studies to have more professional and soft skills from the practice and, in particular, to engage them in real-time solutions in the course of the study.

Findings The aim of the contribution is to point out that higher education needs to change in technical education in the way of digitizing and humanisation of technical training. The labour market in the era of the digital age will need people capable of proving competence in demanding activities. Students should focus on improving their soft skills during their studies at college. Therefore developing of soft skills should be a priority for higher education. Emphasis should be placed on the logical thinking and presentation skills. The lectures and seminars should develop an inspiring discussions, schoolwork should be well prepared and well presented.

Conclusions (limits, implications etc.) The Fourth Industrial Revolution, also known as the digital transformation, means a comprehensive change in perceptions in the labor market and education. Digital transformation is not just about introducing technologies, but with their help to change the way a company operates, business processes and corporate culture. Technologies need to open up new horizons for people, for example through data analysis and visualization, and free up space for collaboration and innovation. This paper is mainly focused on mapping the situation in Slovakia in the field of higher education to point out the importance of supporting and developing soft skills. In addition to teaching hard skills, every university should also develop and refine soft skills techniques that will give graduates a competitive advantage in the form of a better chance of finding a job in today's turbulent labor market and subsequent success. in employment compared to other graduates. It is therefore necessary to pay more attention to this issue both in academia and in personal life.

Keywords: labour market, chemical and food industry, humanization of education, digitalization, soft skills

JEL Classification: I25, I29, J24, M12, M21

ÚVOD

Štvrtá priemyselná revolúcia prináša príležitosť zaistiť dlhodobú konkurencieschopnosť slovenského hospodárstva v globálnom konkurenčnom prostredí v oblasti robotiky, automatizácie, digitalizácie a informačno-komunikačných technológií. Zamestnanosť na Slovensku síce z roka na rok stúpa, ale aktuálna štruktúra absolventov vysokých škôl nezodpovedá dopytu na trhu práce. Čím viac je odvetvie závislé na technickom vzdelaní pracovnej sily, tým väčší je problém s kapacitami kvalifikovanej pracovnej sily. Môžeme pozorovať významnú nerovnováhu medzi reálnou potrebou technicky resp. špecificky vzdelaných zamestnancov v protiklade so záujmom mladých ľudí študovať a profesionálne sa v budúcnosti venovať technickým povolaniam. Absolventom vysokých škôl chýbajú v súčasnosti odborné zručnosti, ktoré sú potrebné na pracovné miesto a preto zamestnávateľia rôznych výrobných podnikov vyvíjajú tlak na univerzity technického zamerania po odborníkoch, ktorí im v praxi chýbajú. Manažéri chemických a potravinárskych podnikov vyčítajú vysokým školám, že dostatočne a pružne neprispôbujú skladbu študijných odborov potrebám praxe. Efektívne prepojenie trhu práce so vzdelávacím systémom sa stáva nevyhnutnosťou. A preto so zmenami spôsobenými technologickým vývojom, digitalizáciou a novými metódami použitými v oblasti inžinieringu musí dôjsť aj k zmene v systéme výučby, ktorá musí zohľadňovať tieto nové zmeny v priemysle.

1 CIEĽ A METODIKA

Hlavným cieľom predloženého príspevku je analyzovať niektoré príčiny súčasného nepriaznivého stavu na trhu práce v Slovenskej republike, pre ktorý je charakteristický nedostatok kvalifikovanej pracovnej sily, pričom súčasne stredné aj vysoké školy produkujú každý rok množstvo absolventov, ktorí majú ale problém zamestnať sa v svojom vyštudovanom odbore.

V rámci spracovania príspevku boli použité základné vedecké metódy ako pozorovanie, metóda analýzy, syntézy, indukcie, dedukcie, abstrakcie a komparácie.

V prvej fáze sme si stanovili ciele príspevku, zvolili sme príslušné vedecké metódy, ktoré využijeme pri spracovaní zvolenej problematiky, následne cez napĺňanie parciálnych cieľov sa dostaneme k samotnému riešeniu problematiky a zhodnoteniu situácie na Slovensku.

Na základe skutočností a faktov riešení problematiky vzdelávania sme vychádzali z materiálov Ministerstva práce, sociálnych vecí a rodiny SR, Ministerstva školstva, vedy výskumu a športu SR, národného projektu „Rozvoj stredného odborného vzdelávania“ a projektu INNOCHEM 2016, ktoré boli realizované v spolupráci Fakulty chemickej a potravinárskej technológie Slovenskej technickej univerzity (FCHPT STU) v Bratislave a Zväzu chemického a farmaceutického priemyslu Slovenskej republiky.

V príspevku sú spracované výsledky vlastného primárneho kvantitatívneho aj kvalitatívneho prieskumu realizovaného formou dotazníkov a metódou riadeného rozhovoru na vzorke študentov I. aj II. stupňa vysokoškolského vzdelania na FCHPT STU v Bratislave. Kvalitatívna časť výskumu bol realizovaná formou individuálnych hĺbkových rozhovorov In-Depth Interviews s manažéri priemyselných podnikov. Cieľom tejto časti výskumu bolo zistiť názory zástupcov podnikov na vysokoškolské vzdelávanie a možnosti ďalšej spolupráce s nimi. Príspevok podáva výsledky výskumu zistené na objekte skúmania, ktoré identifikujú faktory motivujúce študentov pri výbere ďalšieho vzdelávania a sú navrhnuté opatrenia, implementáciou ktorých by bolo možné významne zvýšiť záujem študentov o štúdium a tým zlepšiť situáciu na trhu práce.

Na základe výsledkov dotazníka a hĺbkových rozhovorov so študentmi, pedagógmi a manažmentom chemických a potravinárskych podnikov možno konštatovať, že vedenie výrobných podnikov vyčíta univerzitám, že dostatočne a flexibilne neprispôsobujú štúdium potrebám praxe. Podniky žiadajú aj nových absolventov netradičných študijných programov, no takýto absolventi na trhu práce stále chýbajú.

Na základe skutočností a faktov pojednávajúcich o danej problematike sme identifikovali ako významný faktor analýzu výsledkov, ktorú sme sformulovali do záverov, odporúčaní a vyhodnotenia cieľov. Metodika vychádzala aj z výsledkov vlastného kvantitatívneho a kvalitatívneho prieskumu, ktoré sme formulovali do príslušných záverov a odporúčaní. Štruktúra príspevku je v súlade so štruktúrou vedeckých prác: úvod do problematiky, cieľ, metódy, výsledky a diskusia.

2 VÝSLEDKY A DISKUSIA

Moderné technológie a umelá inteligencia ovplyvňujú našu spoločnosť čoraz viac. Aj odborníci riešia otázku, ktoré pracovné miesta zmiznú z dôvodu robotizácie. Futurológ George Muir, ktorý sa významne pričínal o digitalizáciu vo švédskom nábytkárskom gigante, sa v súčasnosti zaoberá najmä tým, čo bude o desať rokov. „Umelá inteligencia a robotika sa stala súčasťou nášho života – od toho, že takmer každý dnes používame smartfón až po umelú inteligenciu v nemocniciach. Spoločnosť sa mení, a tým, že vďaka umelej inteligencii zmiznú určité pracovné pozície vznikne nová forma práce“ vysvetľoval George Muir.

„Odhaduje sa, že do roku 2025 sa vytratí 75 miliónov pracovných miest“. Riziko zníženia potreby celkovej pracovnej sily je v súvislosti s automatizáciou výroby v sektore najvyššie v administratíve, účtovníctve a ďalej vo výrobe a logistike. Pracovné miesta vyžadujúce rutinnú, opakovanú a nebezpečnú činnosť budú postupne zanikať. Zároveň príde k obmedzeniu činností s nebezpečenstvom úrazu alebo poškodenia zdravia.

Podľa George Muir vymiznú pracovné pozície v maloobchode, ale aj účtovnícke či audítorské pozície. Zmiznú aj pozície vo fast foodoch. Medzi ohrozené zamestnania patria:

- účtovníci – na čo komunikovať s účtovníkom, keď vám dane vyrieši softvér,
- fast food kuchári – jedlo si objednáваме cez digitálnu obrazovku. Aj príprava jedál bude v dohľadnom čase automatizovaná,
- farmári – iba v USA klesol počet farmárov za 10 rokov o 40%. Ich prácu postupne nahrádzajú stroje,
- poštári – ak aj ešte nejaké listy a doporučené „žlté“ lístky budú chodiť, tak ich roztriedil robot a doručí dron a nie poštár,
- šičky – toto je jedno z povolání, ktoré už čoskoro nahradí práca inteligentných robotov.

Odborníci na konferencii Powered by People sa zhodli na tom, že nových moderných technológií sa netreba báť. Práve naopak. Treba vykročiť zo svojej komfortnej zóny, pretože len tak sa môžeme ako spoločnosť posúvať vpred a naučiť sa niečo nové. Medzi zamestnaní, ktoré nevymiznú:

- remeselníci – stále budeme potrebovať inštalatérov či elektrikárov,
- lekári – roboti sú šikovní aj v tejto oblasti. Komplexná starostlivosť pri operácii však vyžaduje takú mieru kreativity, ktorú robot nezvládne,
- sociálni pracovníci – starostlivosť o deti alebo seniorov vyžaduje emocionálnu inteligenciu, ktorú robot mať nebude,
- učitelia – keď ste dospelí, naučíte sa veľa vecí ak cez on-line kurzy. Najmä pri vzdelávaní detí však bude potrebný človek,

- inžinieri – o všetkých robotov sa predsa len bude musieť niekto starať.

Zároveň sa očakáva vznik 130 miliónov pracovných miest (pričom 6 z 10 nových profesií ešte nie je definovaných, ani nie sú pomenované). Očakáva sa, že sa zároveň vytvoria príležitosti v oblasti predaja a marketingu, výskumu a vývoja a najmä v oblasti informačných technológií.

Zvýšenie účasti pracovnej sily, u mladých ľudí, vo veku do 29 rokov. Je dôležité, aby mladí ľudia dostali kvalitnú ponuku zamestnania, ďalšieho vzdelávania, odborného vzdelávania a prípravy alebo stáže do štyroch mesiacov po zaradení do evidencie Uchádzačov o zamestnanie po strate zamestnania alebo po ukončení formálneho vzdelania. V dôsledku demografického vývoja dôjde k úbytku našich pracovných síl. Iba dve tretiny nášho obyvateľstva v produktívnom veku sú v súčasnosti zamestnané. Nezamestnanosť mladých ľudí zostáva problémom. Hrozí veľké riziko, že ľudia mimo pracovného zaradenia, alebo ľudia so slabou väzbou na pracovný trh, stratia kontakt s trhom.

Máme aj pomerne silnú generáciu 40+, ktorú čaká 20 rokov aktívneho pracovného života a nejde o rekvalifikáciu, ale o sústavné vzdelávanie pre pracovnú kariéru v čase digitalizácie a robotizácie. Sú to lojálni ľudia, ktorí sú zvyknutí pracovať, sú najlepší pracovníci, no potrebujú sa vzdelávať v mäkkých zručnostiach, spätnej väzbe a práci s modernými technológiami. „Nových a moderných technológií sa netreba báť, práve naopak. Treba vykročiť zo svojej komfortnej zóny, pretože len tak sa môžeme ako spoločnosť posúvať vpred a naučiť sa niečo nové“.

Pre budúci hospodársky rozvoj je dôležité vytvárať opatrenia cielene pre potreby jednotlivých odvetví, keďže je veľmi náročné vypracovávať úspešnú univerzálnu priemyselnú či vedecko-výskumnú politiku v dobe špecializácie.

Na základe výsledkov dotazníka a hĺbkových rozhovorov so študentmi, pedagógmi a manažermi priemyselných podnikov z praxe možno konštatovať, že manažéri chemických a potravinárskych podnikov vyčítajú vysokým školám, že dostatočne a pružne neprispôbujú skladbu študijných odborov potrebám praxe. Podniky si pýtajú novú kvalitu absolventov aj v netradičných študijných programoch, ale na trhu práce takíto absolventi chýbajú. S očakávanými zmenami, v rýchlo sa meniacom prostredí priemyselnej výroby, spôsobenými technologickým vývojom, digitalizáciou a novými metódami použitými v oblasti inžinieringu musí dôjsť aj k zmene v systéme výučby, ktorá musí zohľadniť nové zmeny v priemysle.

2.1 PRIEMYSEL 4.0

Potravinársky priemysel má nezastupiteľné postavenie medzi priemyselnými odvetviami nášho hospodárstva. K hlavným úlohám patrí zabezpečenie výživy obyvateľstva a spracovávanie poľnohospodárskej produkcie. Zameranie na vývoj potravinárskeho priemyslu sa mení závisí od štrukturálnych zmien potravín a vzťahu poľnohospodárskej produkcie a chemicko-potravinárskych technológií. Predovšetkým v posledných rokoch dochádza k orientácii na špeciálne potraviny, biopotraviny a iné vysoko kvalitné produkty podporujúce racionálny spôsob stravovania.

Potravinársky priemysel je rozmiestnený pomerne rovnomerne po celom území Slovenskej republiky. Niektoré odbory sú zastúpené prevažne v mestách, t. j. v mieste spotreby, ako napríklad pivovary, mäsový priemysel, výroba cukroviniek, iné sa viažu na produkčné oblasti poľnohospodárskych plodín, ktoré sú spracovávanými surovinami daného odvetvia, napríklad liehovary, konzervárne, vinárske závody.

Potravinárske podniky produkujú široké spektrum výrobkov: mliekarenské, mäsové a hydinárske, mlynsko-pekárske, cukrársko-pečivárske, cukrovarnícke, škrobárske,

konzervárenské, mraziarske a rybne, tukové a kozmetické, liehovarnícke, pivársko-sladovnícke, vinárske, nealkoholické nápoje, tabakové výrobky.

Úspešný rozvoj odvetvia je podmienený úzkou spoluprácou s poľnohospodárstvom. Zabezpečenie klasického sortimentu ale aj špeciálnych produktov, po ktorých neustále narastá dopyt obyvateľstva, si vyžaduje inovácie a rekonštrukcie v oblasti podnikových stratégií, zabezpečenia výrobných zariadení a moderných bezodpadových technológií.

Hlavnými prvkami Priemyslu 4.0 sú cloudové ukladanie dát, aditívna výroba, rozšírená realita, big data a analytika, autonómne roboty, simulácia, integrácia horizontálno-vertikálnych systémov, priemyselný internet vecí a kybernetická bezpečnosť. Priemysel 4.0 týmito technológiami transformuje produkciu: izolovanú, plne integrovanú, automatizovanú. Optimalizuje nárast produkcie, mení vzťahy tradičnej produkcie medzi producentami a spotrebiteľmi, dodávateľmi, medzi človekom a strojom. Vo výrobe nachádzajú svoje čoraz kreatívnejšie uplatnenie aj 3D tlačiarne alebo technológie rozšírenej reality (Augmented Reality). Obrovský potenciál otvára aj výskum nanotechnológií, nových zdrojov energie a materiálov, nových inteligentných materiálov.

STEM (Science, Technology, Engineering, Mathematic) je výučba vedy, technológie, inžinieringu a matematiky, ktorá bola identifikovaná ako nevyhnutný nový prístup vo vzdelávacom systéme. STEM je edukačný a výučbový prístup integrujúci obsah a zručnosti vedy, technológií inžinieringu a matematiky. Jeho cieľom je naučiť kreativite, inovatívnosti s cieľom zvýšiť zamestnanosť absolventov na jednej strane a vo vzťahu k priemyslu vychovať zamestnancov pre priemysel so zručnosťami 21. storočia. Nimi sú spolupráca, komunikácia, kritické myslenie a kreativita, schopnosť nerutinného riešenia problémov a samostatného rozvoja, systematického myslenia, prispôsobivosti, adaptability s komplexnými komunikačnými schopnosťami, tímovej práce, s vysokou kvalifikáciou, teda kombináciou praktických a IT vedomostí.

Vývoj na poli informačných technológií sa najmä v poslednej dekáde extrémne zrýchlil, čo sa prejavilo vo výrobe, v robotike a vývoji umelej inteligencie. Kybernetizácia, robotizácia a bezdrôtové prepojenie prakticky všetkých elementov vo výrobe, v celom distribučnom reťazci. Prebieha digitalizácia a automatizácia tovární, nové technológie stierajú rozdiely medzi fyzickou, virtuálnou či dokonca biologickou sférou. Očakáva sa, že tento trend vyvrcholí v priebehu najbližších 20 rokov. Vývoj sa pritom extrémne zrýchlil, zmeny sa dejú a zostáva menej času na to, aby sa spoločnosť dokázala prispôbiť a pripraviť sa na dôsledky. Rozvíja sa koncept internetu vecí (Internet of Things, IoT), ktorý umožňuje zapojiť do komunikačnej siete aj predmety každodennej potreby.

Kým v Európe počet pracujúcich, zamestnaných v priemyselných sektoroch, dlhodobo klesá, v Číne a Brazílii sa za posledné dve dekády ich počet zvýšil. Nepriaznivý demografický vývoj v Európe zvyšuje pravdepodobnosť poklesu kvalifikovanej pracovnej sily. Jedinou cestou zachovania globálnej konkurencieschopnosti sa tak ukazuje zavádzanie výtvarných priemyslu 4.0. V súčasnosti už 47 % nemeckých firiem zavádza technológie priemyslu 4.0 a ďalších 35 % sa na tieto zmeny aktívne pripravuje.

Slovensko a Česká republika zatiaľ za trendom STED zaostávajú. Vzhľadom na silný vplyv nemeckého priemyslu sa dá predpokladať, že čoskoro na túto vlnu nasadnú aj tunajšie firmy. Základné rysy modernizovaného priemyslu sú: vertikálne prepojenie vo vnútri inteligentnej továrne; horizontálna integrácia na medzipodnikovej úrovni s potenciálom generovať nové modely podnikania; aplikácia techniky v celom životnom cykle výrobku (od jeho naprojektovania až po spotrebu a servis); zrýchlenie pomocou tzv. exponenciálnych technológií, medzi ktoré patria roboty, drony, umelá inteligencia, 3D tlačiarne, senzory, nové zdroje energie a iné. Ďalej autokratické, nezávisle operujúce operačné systémy, ktoré sú schopné pomocou seba-optimalizácie a vzájomnej komunikácie optimalizovať aj produkciu

ako takú. Práve kyber-fyzikálne systémy (CPS) predstavujú ústredný prvok nového priemyslu. Vďaka nim bude možné efektívne prepájať jednotlivé stroje, zariadenia, počítače, logistické systémy, vozidlá, suroviny, produkty i celé prevádzky v kooperatívnom dodávateľsko-odberateľskom reťazci do jednej komplexnej siete (IoT). Jednotlivé položky a čiastkové procesy v „smart továrňach“ nielenže spolu navzájom komunikujú, ale sa aj navzájom spoľahlivo kontrolujú. Komunikáciu medzi pracujúcimi, ktorí obsluhujú jednotlivé zariadenia, ako aj medzi zástupcami jednotlivých podnikov v reťazci, tak postupne nahradí automatická výmena dát medzi zariadeniami zapojenými do elektronických systémov. Výrobcovia od týchto zmien očakávajú optimalizáciu riadenia výrobných procesov, zefektívnenie jednotlivých úkonov, flexibilnejšiu reakciu na nové požiadavky, vyššiu produktivitu a nižšiu chybovosť. Vďaka digitalizácii bude možné zachytávať a analyzovať aj doteraz nezachytiteľné dáta, čo sa zas prejaví vo výraznom zlepšení rýchlosti a správnosti rozhodovania. Zlepší sa riadenie spotreby energie, odstráni sa zbytočné plytvanie a iné príčiny zvýšených nákladov. Očakáva sa rýchla návratnosť nevyhnutných investícií a vzhľadom na vyššiu produktivitu a nižšie náklady aj nižšie ceny.

2.2 TVRDÉ A MÄKKÉ ZRUČNOSTI

Tvrdé zručnosti (*hard skills*) sú odborné znalosti a zručnosti. Patrí medzi ne napríklad odbornosť, odborná kvalifikácia, zručnosti robotníckych profesií, jazykové zručnosti, počítačové zručnosti, práca s technológiami, účtovníctvo, právne znalosti, apod. Tvrdé zručnosti si možno osvojiť a zlepšiť vzdelávaním. Zdokladované bývajú diplomom, certifikátom alebo inými potvrdeniami, ktoré dáva ľuďom veľkú hodnotu na trhu práce. Tvrdé zručnosti sú neoddeliteľnou súčasťou požiadaviek podnikov na pracovné miesta, teda požiadaviek na odbornú spôsobilosť (kompetentnosť) vykonávať určité pracovné profesie. Všeobecne platí, že dosiahnutie vyššej kvalifikácie alebo určitej profesijnej úrovne tvrdých zručností dáva ľuďom väčšiu šancu pri získaní kvalitného zamestnania.

Mäkké zručnosti (*soft skills*) sú ľudské zručnosti v oblasti správania, tiež známe ako interpersonálne zručnosti. Sú to schopnosti ľudí komunikovať, spoločne pracovať, konať, riešiť konflikty, organizovať, rozhodovať a pod. Majú vzťah k emočnej inteligencii (EQ). Patria sem komunikačné zručnosti, kritické myslenie, zručnosti v riešení problémov, kreativita, schopnosť práce v tíme, verejný prejav, vyjednávacie schopnosti, osobný manažment, manažment času, riešenie konfliktov, všeobecná vedomosť, zodpovednosť, empatia, pracovná etika, rozvážnosť či slušné správanie a pod. Mäkké zručnosti sú viac vyžadované u manažérskych a obchodných profesií, menej dôležité sú u odborných a robotníckych profesií, kde sú viac zdôrazňované odborné zručnosti. Každý človek má vrodené a rozvinuté nejaké mäkké zručnosti, schopnosti a osobnostné vlastnosti, ktoré ho predurčujú lepšie či horšie vykonávať určitú profesiu. Aj v prípade, ak človek nemá vrodené mäkké zručnosti (nemá prirodzený talent), môže sa ich v priebehu života naučiť (samozrejme s určitým obmedzením). Potrebuje na to ale tréning.

Podiel pracovných ponúk, ktoré vyžadujú *hard skills*, teda odborné znalosti a zručnosti, sa v posledných rokoch výrazne znižuje. Iba aktívna znalosť anglického alebo nemeckého jazyka zostáva na popredných miestach. Nahradzujú ich požiadavky zamestnávateľov na mäkké zručnosti (*soft skills*) ako logické myslenie, prezentačné zručnosti, schopnosť pracovať v tíme, analytické vlastnosti apod. Zároveň ide o znalosti, ktoré často nie sú nahraditeľné automatizáciou. Študenti by si mali uvedomiť, že trh práce bude čoraz viac potrebovať kreatívnych ľudí so schopnosťou samostatného rozhodovania. Podniky upozorňujú, že je pre nich potrebné, aby aj absolventi technických odborov mali aspoň základné ekonomické vedomosti a poznatky, ktoré sú schopní využiť v bežnej praxi.

Rozvíjanie mäkkých zručností by malo byť preto prioritou vysokoškolského vzdelávania. Študenti, už počas štúdia na vysokej škole, by mali získavať nielen praktické odborné skúsenosti (hard skills), ale mali by sa zameriavať aj na zdokonaľovanie svojich osobnostných zručností. Dôraz by sa mal klásť na logické myslenie, prezentačné zručnosti. Na prednáškach a seminárnych cvičeniach by sa mali rozvíjať podnetné diskusie, študentské práce sa mali byť nielen kvalitne pripravené ale aj odprezentované. Študenti by mali vedieť komunikovať (verbálne i neverbálne, písomné aj ústne, individuálne aj tímovo), odprezentovať sa, vystupovať pred tímom. Treba u nich rozvíjať schopnosť nadväzovať a udržiavať kontakty, strategicky, koncepčne a kreatívne myslieť, riešiť problémy, predvídať a spravovať svoj time manažment. Na hodinách by sa mali viac podporovať organizačné schopnosti a zručnosti, vedenie tímu, tímová spolupráca, tvorivosť, inovácia a iniciatíva, vyjednávanie, kreatívne riešenie problémov a konfliktov, čím sa podporí vynaliezavosť, asertivita, empatia, schopnosť sebareflexie a odolnosť voči stresu. Vďaka rozvíjaniu mäkkých zručností v rámci výučby budú študenti pružnejší, prístupnejší novým názorom a myšlienkam, získajú lepšie komunikačné zručnosti, budú tvorivejšie vysvetľovať svoje názory, stanú sa schopnejší presadiť sa a prichádzať s novými nápadmi a inováciami apod., čím sa naplnia očakávania budúcich zamestnávateľov.

Soft skills samozrejme nie sú novinkou a novými požiadavkami, ktoré vyžaduje trh práce, existovali aj skôr, ale neboli toľko diskutované a potrebné ako dnes. Hlavnou zmenou, ktorá zapríčinila, že sú tieto mäkké zručnosti toľko požadované, je väčší tlak na efektivitu, úspornosť a výkonnosť akejkoľvek práce v akékoľvek oblasti trhovej ekonomiky. Človek, ktorý má dobre rozvinuté svoje soft skills je nielen výkonnejší a efektívnejší, ale má tiež lepšie vzťahy s ľuďmi na pracovisku i vo svojom blízkom okolí. A práve takýto človek má v súčasnej dobe veľkú šancu uspieť na trhu práce.

2.3 ODDELENIE MANAŽMENTU CHEMICKÝCH A POTRAVINÁRSKÝCH TECHNOLOGIÍ STU V BRATISLAVE

Uplatniť sa na trhu práce po absolvovaní vysokej školy nie je jednoduchá záležitosť. Práve vhodne zvolená škola môže zásadným spôsobom ovplyvniť budúcu kariéru mladého človeka. Mal by si preto starostlivo rozmyslieť, kam sa hlási a čo mu zvolený študijný odbor prinesie v profesijnom živote.

Šancou na riešenie tohto problému je zatriktívnenie vysokoškolského vzdelávania, prepojiť štúdium s podnikmi z praxe, ktoré by malo byť založené viac na spolupráci škôl a zamestnávateľov pri príprave kvalifikovaných pracovníkov podľa potrieb trhu práce čo samozrejme platí aj pre vzdelávanie na technických školách, hlavne v oblasti odborných predmetov z oblasti základných ekonomických poznatkov a podnikateľských zručností. Vysokoškolský vzdelávací systém by mal pripravovať študentov už v priebehu štúdia, aby mali viac odborných aj mäkkých zručností z praxe a hlavne, aby sa už počas štúdia zapojili do riešenia reálnych problémov priamo v podnikoch.

Oddelenie manažmentu chemických a potravinárskych technológií (OMCHaPT) pôsobí na Ústave manažmentu (ÚM) STU a zabezpečuje výučbu ekonomických a humanitných predmetov pre FCHPT STU v Bratislave. V súčasnosti na FCHPT študuje približne 1 500 študentov vo všetkých troch stupňoch štúdia, vzdelávaniu ktorých sa venuje takmer 40 profesorov, okolo 70 docentov a vyše 90 odborných asistentov. V tomto roku (2021) FCHPT prechádza novým akreditačným procesom, v priebehu ktorého zosúladí svoje študijné programy s novými akreditačnými štandardmi vydanými Slovenskou akreditačnou agentúrou pre vysoké školstvo a od ak. roku 2021/2022 bude vzdelávať všetkých študentov fakulty podľa týchto zosúladených študijných programov. FCHPT ponúka študijné programy bakalárskeho,

inžinierskeho a doktorandského štúdia, ako aj kurzy ďalšieho vzdelávania včítane modulov pre Univerzitu tretieho veku.

Absolventi študijného programu I-CHTI Chemické technológie majú široký teoretický základ, ktorý umožňuje analyzovať a rozvíjať technické riešenia, vyvíjať nové technologické postupy, optimalizovať a simulovať jednotlivé zariadenia technologických celkov. Ovládajú problematiku výroby chemických látok a konkrétne výroby dokážu riadiť, riešiť technologické problémy. Poznajú bezpečnosť technológií, riziká práce s chemickými látkami a ich ekologické vlastnosti. Absolventi sú pripravení zastávať funkcie technologa, výrobných manažérov, viesť veľké projekty, pracovať v oblasti výskumu a vývoja, v oblasti riadenia a kontroly kvality, ako aj v podnikateľskej sfére a štátnom sektore. Absolventi sú adaptabilní, dokážu vykonávať vedecký základný a aplikovaný výskum s vysokou mierou tvorivosti a samostatnosti.

Inžiniersky študijný program Chemické technológie, študijný odbor: chemické inžinierstvo a technológie, zameranie I-CHTI-MTP manažment technologických procesov je určený najmä pre tých absolventov, ktorí majú záujem o technicko-inžinierske štúdium s prehĺbením znalostí chémie, informatiky, manažmentu, ekonomických a humanitných vied. Absolvent študijného programu získa vzdelanie v oblasti zavádzania využívania automatizácie v chemickom a potravinárskom priemysle, v oblasti aplikácie informačných technológií v chemickom a potravinárskom priemysle, v oblasti riadenia od najjednoduchších procesov až po manažment podnikov, pričom bude mať aj základné znalosti o technológiách chemického a potravinárskeho priemyslu. Absolventi tohto programu patria k tým, ktorí majú najlepšie predpoklady urobiť kariéru nielen v chemickom a potravinárskom priemysle ale i v iných odvetviach hospodárstva a výskume.

Oddelenie OMCHaPT zabezpečuje aj ekonomicko-manažérske predmety pre všetky študijné programy na FCHPT. Tu treba do značnej miery zavádzať inovácie nakoľko študenti fakulty sú špecialisti s nie veľkým záujmom o humanitné vedy. Inovativnosť predmetov zabezpečujeme pomocou spolupráce s neziskovou organizáciou JAchievement Slovenko (JA Slovensko), kde môžu získať certifikáty, ktoré sú uznané hospodárskou praxou. Zároveň dopĺňame odborné prednášky z praxe, ktoré sú obohatením pre odbornú profiláciu študenta.

Absolventi ovládajú chemickotechnologické, chemickoinžinierské, biochemické a fyzikáлноchemické pochody, ktoré prebiehajú pri výrobe potravinárskych produktov, ďalej zloženie surovín, pomocných látok, metódy laboratórnej a prevádzkovej kontroly, moderné metódy hodnotenia potravín, najnovšie poznatky z fyzikálnej a koloidnej chémie a aplikácie teoretických základov zo všeobecných základných vedných disciplín a najnovšiu mechanizáciu, automatizáciu a manažment výrobných procesov.

Absolventi sa uplatňujú ako technologovia, prevádzkoví inžinieri, riadiaci pracovníci v cukrovarníckom, mlynsko-pekárskom, škrobárenskom, krmovinárskom, konzervárenskom, mäsovom, hydinárskom, mraziarenskom, mliekarenskom, tukárskom a kozmetickom priemysle, ďalej v závodoch pridružených výrobných, v kontrolných potravinárskych a zdravotníckych laboratóriách, vo veľkých obchodných spoločnostiach a distribučných zariadeniach so zameraním na kontrolnú, analytickú, biochemickú, mikrobiologickú, konzervačnú a inžiniersku problematiku, so znalosťami modernej obalovej techniky, projektovej prípravy výroby a jej ekonomického zhodnotenia. Časť absolventov pracuje ako výskumní pracovníci v potravinárskom, chemickom a zdravotníckom výskume a ako pedagógovia v odbornom a vysokom školstve.

Podniky si uvedomujú potrebu, aby absolventi technických smerov mali aspoň základné ekonomické znalosti a porozumenie, ktoré môžu využiť v bežnej praxi.

Slovenská technická univerzita musí reagovať aj na humanizáciu technického vzdelávania. Základná kompetencia technicky vzdelaného človeka sa stále viac dotýka jeho

komunikačných, argumentačných i jazykových schopností. Od absolventov musíme stále viac vyžadovať empatiu a schopnosti motivácie pre lepší výsledok.

OMCHaPT sa preto bude snažiť pritiahnúť pozornosť študentov aj počas netechnických predmetov. Zavádzanie inovácií sa uskutočňuje pomocou projektu KEGA, ktorý sme na tento účel získali. Prezentované výsledky výskumu a vytvorenie nového modelu vzdelávania ekonomických a manažérskych zručností na ich základe na FCHPT STU v Bratislave je iba prvou prípravnou fázou realizácie dlhodobého projektu. Prostredníctvom nášho projektu chceme vytvoriť predpoklady pre to, aby sa študenti FCHPT STU v Bratislave mohli podieľať na vytváraní svojho profesionálneho profilu počas celého štúdia. Na dosiahnutie tohto cieľa chceme študentom poskytnúť informácie o trhu práce a požiadavkách ich potenciálnych zamestnávateľov na ich profesionálny profil.

Na druhej strane chceme pokračovať v zdokonaľovaní a rozširovaní ponuky povinných voliteľných predmetov a výberových kurzov ekonomického, manažérského, legislatívneho zamerania, ako aj komunikačných zručností a tímovej práce. Cieľom je nastaviť vzdelávací proces tak, aby si študenti mohli zvoliť predmety, ktoré považujú za potrebné pre svojho technika - profil manažéra, ako to od budúcich zamestnávateľov požadujú. V rámci tohto projektu chceme postupne zaviesť všetky plánované kroky do pedagogickej praxe na fakulte. Naším zámerom je postupne zmeniť postoj študentov, ale aj akademickej verejnosti, k výučbe tzv. mäkkých zručností na technických univerzitách.

Vzdelávanie v modernom ponímaní predstavuje zabezpečenie pripravenosti na výkon určitej práce, povolania alebo činnosti. Stále vyššie požiadavky sa kladú nielen na uchádzačov o zamestnanie, čerstvých absolventov stredných a vysokých škôl, ale aj na pedagógov, ktorí majú možnosť a schopnosť toto vzdelanie študentom poskytovať, formovať ich a ovplyvňovať. (Kajanová, 2013, s. 62)

Aj z prieskumu realizovaného medzi študentmi Ekonomickej univerzity v Bratislave na Fakulte podnikového manažmentu vyplynulo, že „študentom chýba dostatok pozitívnych praktických skúseností v úspešných podnikoch. Ak majú prax - tak sú to väčšinou brigády, kde sú zamestnávaní krátkodobo na rôzne dohody o brigádnickej činnosti študentov na pomocné, často administratívne činnosti, ktoré ich nedostatočne pripravujú pre samostatné podnikanie“. (Šúbertová, 2015)

Potreba zmeniť spôsob vzdelávania budúcich generácií a ich prípravy na život a prax sa spomína aj v štátnej koncepcii inteligentného priemyslu pre Slovensko (Priemysel 4.0) v gescii Ministerstva hospodárstva Slovenskej republiky, ktorá bola schválená v roku 2016. Koncepcia predpokladá, že nový obsah vzdelávania by mal mať pozitívny vplyv nielen na IT zručnosti budúcich generácií, ale tiež potenciál podporiť podnikavosť jednotlivcov. Koncepcia tiež vidí ako kľúčové priblížiť univerzity k podnikaniu a priemyslu.

Podľa výskumu realizovaného v rámci projektu GUESSS (Pilková a kol., 2018) spomedzi študentov slovenských vysokých škôl štyria z desiatich študentov počas doterajšieho štúdia neabsolvovali predmet zameraný na podnikanie. Podnikateľské vzdelávanie je pritom u nás prirodzene doménou fakúlt zameraných na ekonómiu alebo manažment. Naopak, v ostatných skupinách odborov väčšina študentov počas štúdia neabsolvuje ani základné podnikateľské vzdelávanie či tréning.

Naše oddelenie OMCHaPT plánuje organizovať školenia zamerané na zvýšenie „mäkkých zručností alebo soft skills“, t.j. zručností pracovníka, ktoré napomáhajú nielen v profesijnom, ale aj osobnostnom raste. Ide o nástroje, ako sú rozvoj verbálnej a neverbálnej komunikácie, riešenie konfliktov, vedenie a riadenie ľudí a mnohé iné.

Popularizačné aktivity a informačné kampane pre širokú verejnosť a všetky vekové skupiny možno koordinovať na úrovni nadpodnikovej či naduniverzitnej, prostredníctvom profesijných organizácií, zväzov a akademických klastrov. Prítomnosť informácií

propagujúcich sektor v digitálnom a online priestore je nutná pre zasiahnutie mladších cieľových skupín. Pokračovanie a zlepšovanie už prebiehajúcich popularizačných aktivít, súťaží, podujatí a kampaní dáva pevný základ pre ich mienkotvornosť a ďaleký dosah. Akademické klastre (takýto pojem nie je známy v legislatíve v SR) - jedná sa o priemyselné klastrové organizácie, alebo klastre cestovného ruchu. V tomto prípade priemyselné klastrové organizácie. Prostredníctvom znalostí súčasnej generácie študentov "Z" zisťovať, na ktoré podnety táto generácia reaguje. Podporovať rozširovanie priamych odporúčaní už študujúcich žiakov, alebo študentov pre vrstovníkov. Využívať na to rôzne digitálne formy, ale aj podporovať priame komunikácie - odporúčania (pri exkurziách a dňoch otvorených dverí vo firmách, pri exkurziách alebo dňoch otvorených dverí na odborných školách).

Je dôležité aktívne prepojiť odbornú verejnosť so študentmi a absolventmi technických univerzít formou prednášok, workshopov, seminárov, školení podnikateľských zručností a mentoringu priamo na univerzitnej pôde, a to v univerzitných inkubátoroch, čím sa zvýši praktické vzdelávanie absolventov.

“Akcia “Chemday“ je platformou pre vzájomné stretnutie a komunikácie firiem z oblasti chemického a potravinárskeho priemyslu a študentov fakulty. Zúčastnené firmy majú na akcii konanej v priestoroch fakulty možnosť predstaviť svoju činnosť, ale najmä ponúknuť študentom možnosť spolupráce a participácie na riešení svojich špecifických úloh a problémov už počas ich štúdia, resp. predstaviť im možnosti ich ďalšieho uplatnenie vo firme po jeho ukončení. Prvý krát sa tento projekt realizoval v novembri 2017, druhý ročník v aprílu 2019. Stretol sa s veľkým záujmom zo strany študentov aj zúčastnených firiem a predpokladá sa, že sa stane súčasťou fakultného diania v každom akademickom roku“. (Plchová – Bondareva, 2019, s. 57)

Z praxe vyplynula požiadavka multifunkčnosti zamestnanca, kreativity a adaptability, sociálnych kompetencií a schopnosti tímovej práce v heterogénnych a interdisciplinárnych tímoch, sociálnych kompetencií. Od pracovníkov sa vyžaduje schopnosť pracovať po boku strojov, v súčinnosti napríklad s kolaboratívnymi robotmi, v neustálom kontakte s digitálnymi rozhraniami, do rôznej miery si organizovať vlastný čas, prioritizovať jednotlivé úlohy podľa naliehavosti a dôležitosti, rozlišovať podstatné a podružné.

Výrazným spôsobom treba zatriťvať vzdelávanie v odboroch špecializácie organická a anorganická technológia s dôrazom na vývoj nových katalytických procesov, chemické inžinierstvo vo väzbe na realizačné projekty s cieľom výrazných modernizácií na energeticky efektívnejšie a bezpečné chemické výrobné procesy. Potrební budú aj absolventi interdisciplinárnych odborov, obzvlášť environmentálni chemici/environmentálni inžinieri.

Začlenenie najnovších poznatkov z odvetvia do obsahu výučby chémie, farmácie a súvisiacich predmetov na všetkých stupňoch vzdelávania. Príprava žiakov a študentov na prácu s nastupujúcimi technológiami, ako i rozvíjanie mäkkých zručností, poznatkov z oblasti projektového manažmentu, kvalitná jazyková príprava a budovanie pokročilých digitálnych kompetencií sú základnými predpokladmi pre zvládnutie nastávajúcich výziev v odvetví a zabezpečenie kvalitnej prípravy špičkových odborníkov.

Rozšírenie foriem spolupráce zamestnávateľov so žiakmi a študentami okrem duálneho systému vzdelávania (ako sú napríklad prax, stáže, exkurzia, technické krúžky na základných školách vedenými zamestnancami firiem, organizovanie rôznych súťaží vedomostí a zručností, SOČ - témy, riešenie konkrétnych zadaných úloh firiem študentami, ktoré môžu byť ukončené ako bakalárske alebo diplomové práce). Zavádzanie inovatívnych metód vzdelávania do výučby na školách (projektové vyučovanie, gamifikačné metódy, metódy riešenia úloh, výučba prostredníctvom moderných technológií - vzdelávacie software programy atď.), ktoré by pomáhali pripravovať učiteľom práve inštruktori, majstri alebo zamestnanci z firiem.

Nedostatok kvalifikovanej pracovnej sily sa prejaví aj v zamestnaniach sektoru, ktoré budú vyžadovať vysokokvalifikovaných a medziodvetvovo pripravený stredoškolských absolventov s praktickými zručnosťami. Na stredoškolskej úrovni budú potrební odborní zamestnanci spracovania plastov, ktorí majú dostatočne široké poznatky z oblasti strojárstva, robotiky, automatizácie, elektrotechniky ale aj z oblasti nástrojov. Medziodvetvový záber štúdia dáva aj možnosti širšieho uplatnenia v danom sektore (technológie, údržba, procesy, kvalita, nákup a logistika, obchod a servis atď.). Práve takéto trendy prináša obdobie nasledujúcich 10-20 rokov. Pri rozhodovaní žiakov pre štúdium v odbore je dôležitá aj možnosť širokého uplatnenia, pretože tak má možnosť počas štúdia sa začať orientovať na oblasť, ktorej sa chce venovať.

Zhoršujúce sa duševné zdravie populácie súvisí aj s informačným zahltením a stieraním hraníc medzi pracovným a osobným časom a životom. Zamestnávateľ v záujme ochrany svojich pracovníkov a zabezpečenia požadovaného výkonu a výsledkov a prevencie nehôd a strát dbá aj o psychohygienu na pracovisku. Prostredníctvom školení, systematických opatrení, výberu pracovníkov s vhodnými osobnostnými predpokladmi a ďalších služieb vo forme zamestnávateľských benefítov sa podieľa na ochrane duševného a sociálneho zdravia svojich zamestnancov s rovnakou prioritou, ako na ochrane zdravia telesného.

Pre naplnenie cieľov bude potrebné vykonať dôkladné a špecializované analýzy s cieľom správne vyhodnotiť súčasné a budúce potreby priemyslu a podnikov. V tejto súvislosti by sa mal vypracovať špecifický, no flexibilný manuál s cieľom určiť projekty a aktivity, ktoré sa majú realizovať a stanoviť ich prioritu, aby si študenti všetkých technických odborov (aj neekonomického zamerania) na FCHPT STU doplnili a rozšírili, prostredníctvom štúdia navrhovaných voliteľných a výberových predmetov, svoje vzdelanie o oblasť ekonomického, manažérskeho a podnikateľského vzdelávania a podporili tak svoji flexibilitu, podnikavosť a uplatniteľnosť na trhu práce.

Je potrebné vytvoriť základnú informačnú bázu postavenú na využívaní informácií z už dostupných zdrojov, prameňov a výskumných aktivít. Zároveň je potrebné sledovať implementačný proces a jeho reálny vplyv v praxi. Za týmto účelom je potrebné organizovať špeciálne výskumy. Pretože má komunikačná batéria niekoľko úrovní, je potrebné rozvrstviť ich aj do formálne a obsahovo vhodných a efektívnych komunikačných prostriedkov pre všetky cieľové skupiny.

ZÁVER

Štvrtá priemyselná revolúcia známa aj ako digitálna transformácia znamená komplexnú zmenu vnímania aj v oblasti trhu práce a vzdelávania. S automatizáciou a optimalizáciou procesov, ktoré so sebou prináša, klesne dopyt po niektorých povolaniach, ak nezanikne úplne a súčasne sa budú vytvárať nové povolania. Je potrebné, aby vzdelávací systém na všetkých úrovniach vzdelávania vrátane rekvalifikácií a celoživotného vzdelávania pripravil svojich absolventov tak, aby v rozsahu svojej odbornej kvalifikácie boli schopní úspešne zvládať všetky aspekty pracovných procesov vrátane aplikovania požiadaviek na dôstojné pracovné podmienky v inteligentnom priemysle. Ako riešiť výchovu potrebného počtu absolventov pre chemický a potravinársky priemysel? Výskum poukázal že vysoké školstvo potrebuje zmeny aj v technickom vzdelávaní a to cestou digitalizácie a humanizácie technického vzdelávania. Trh práce v ére digitálneho veku bude potrebovať ľudí schopných uplatniť sa v náročných činnostiach. Až polovica firiem na Slovensku plánuje digitálnu transformáciu, teda prechod z papierovej komunikácie na digitálnu. V tom sa skrýva aj automatizácia procesov a digitalizácia riadenia vzťahov zo zákazníkmi, používanie účtovných či skladových aplikácií na analýzu obchodných dát. Digitálna transformácia nie je len o tom zaviesť technológie, ale

dokázať s ich pomocou zmeniť spôsob fungovania firmy, obchodné procesy a firemnú kultúru. Technológie musia ľuďom otvoriť nové obzory, napríklad pomocou analýzy a vizualizácie dát, a uvoľniť priestor na spoluprácu a inovácie. Digitálna transformácia je obsahom štvrtej technologickej revolúcie, ktorá prinesie množstvo nových technologických zmien a poznatkov. Ich spracovanie, využitie si vyžaduje technologické vzdelanie, ktorého vedeckosť je súčasťou integrácie celého vzdelávacieho procesu - technologického – humanizácie – etiky a morálky.

Praktické odporúčania pre prax vychádzajú z výskumu predmetu skúmania a potvrdzujú potrebu realizovať prognózy uvedených inštitúcií premeniť kvantitu na kvalitu vysokoškolského vzdelávania založenú na základe štandardov EÚ a jej odporúčaníach a priblížiť vysokoškolské štúdium praxi. Výstupom má byť pokles absolventov vysokých škôl, ktorí sa neuplatnia vo vyštudovanom odbore. Slovenská technická univerzita musí reagovať aj na humanizáciu technického vzdelávania. Základná kompetencia technicky vzdelaného človeka sa stále viac dotýka jeho komunikačných, argumentačných i jazykových schopností. Od absolventov musíme stále viac vyžadovať empatiu a schopnosti motivácie pre lepší výsledok. Každý študent by mal zvážiť možnosti uplatnenia sa na trhu práce. Súčasní absolventi majú často priame pracovné skúsenosti vďaka odborným školeniam alebo predchádzajúcim zamestnaniam na čiastočný úväzok. Medzi najžiadanejšie patria návrhári, procesní inžinieri, vývojoví inžinieri, materiál špecialistov, kvalitných inžinierov a projektových inžinierov. Je dobré, že podniky investujú do automatizácie, robotizácie a digitalizácie. Zároveň je potrebné myslieť na to, ako od základu pripraviť zamestnancov na to, aby sa ich práca zmenila a vytvorili podmienky pre ich flexibilitu a adaptáciu. Na splnenie cieľov bude potrebné vykonať dôkladné a špecializované analýzy, aby bolo možné správne zhodnotiť súčasné a budúce potreby priemyslu a podnikov. V tejto súvislosti by sa mala vypracovať špecifická, ale flexibilná príručka na identifikáciu projektov a činností, ktoré sa majú realizovať, a na stanovenie priorít. Je potrebné vybudovať základnú informačnú bazu postavenú na využívaní informácií z už dostupných zdrojov a výskumných aktivitách. Taktiež je potrebné sledovať proces implementácie a jej reálny dopad v praxi. Na tento účel je potrebné zorganizovať špeciálne štúdie. Keďže komunikácia má niekoľko úrovní, je potrebné ich aj rozdeliť na formálne a obsahovo primerané a efektívne komunikačné prostriedky pre všetky cieľové skupiny. Tento príspevok je zameraný predovšetkým na zmapovanie situácie na Slovensku v oblasti vysokoškolského vzdelávania poukázať na význam podporovania a rozvíjania mäkkých zručností. Každá vysoká škola by mala okrem výučby odborných vedomostí, znalostí a zručností (**hard skills**) rozvíjať a zdokonaľovať aj techniky mäkkých zručností (**soft skills**), ktoré absolventom prinesú konkurenčnú výhodu vo forme lepšej šance uplatnenia sa v dnešných turbulentných podmienkach na trhu práce a následného úspechu v zamestnaní oproti ostatným absolventom. Je preto nutné tejto problematike venovať väčší záujem tak na akademickej pôde ako aj v osobnom živote.

LITERATÚRA

- Kajanová, J. 2013. *Podnikanie ako výzva pre moderné vzdelávanie*. In: Podnikanie – pedagogické aspekty jeho uplatnenia v praxi. Zborník z virtuálnej MVK organizovanej pri príležitosti Týždňa vedy: 11. 11. 2013. Bratislava: Vydavateľstvo EKONÓM, 2013, s. 68, ISBN 978-80-225-3754-4.
- Kajanová, J. 2016. *Globalization and its impacts on chemical enterprises performance in Slovakia*. 6th International Scientific Conference on Globalization and its Socio-Economic Consequences, Rajecke Teplice, SLOVAKIA, ISBN: 978-80-8154-191-9, WOS: 000393253800100.

- Pekarčíková, M. a kol. 2018. *Automation of the Casting Process by the Use of Simulation Software*. Management And Production Engineering Review, Volume: 9, Issue: 1, Pages: 82-89, MAR 2018, ISSN: 2080-8208, WOS:000445866300009.
- Pilková, A. a kol. 2019 *Podnikanie na Slovensku: aktivita, prostredie a vybrané druhy podnikania*. Bratislava: Univerzita Komenského v Bratislave, Fakulta managementu, 2019, 128 s. ISBN 978-80-223-4746-4.
- Plchová, J. – Bondareva, I. 2019. *Implementácia požiadaviek praxe na profil absolventov FCHPT STU V Bratislave*. In: Inovácie v univerzitnom vzdelávaní. Medzinárodné vedecké kolokvium. Oddelenie Manažmentu chemických a potravinárskych technológií, Ústav Manažmentu STU, 4. december 2019, Bratislava, Slovenská republika. s. 55-62. ISBN: 978-80-227-4970-1.
- Plchová, J. – Zatrochová, M. 2017. *An exmple of the innovative education of the university students of chemistry aimed at the business success in Slovakia*. 9th International Conference on Education and New Learning Technologie (EDULEARN), Barcelona Spain, July 2017, ISBN: 978-84-697-3777-4, WOS: 000493048101034.
- Šúbertová, E. 2015. *Kvalitné vzdelávanie ako základný predpoklad pozitívneho vzťahu študentov k podnikaniu a k úspešnému uplatneniu v živote* = High quality education as a fundamental prerequisite for positive attitude of students to entrepreneurship and their success in life /. In *Ekonomika, financie a manažment podniku IX*. Bratislava: Vydavateľstvo EKONÓM, 2015. ISBN 978-80-225-4145-9
- Šúbertová, E. a kol. 2016. *Vzdelávanie mladých ľudí v oblasti podnikateľských znalostí ako riešenie problému nezamestnanosti*. 1. vyd. Bratislava: Vydavateľstvo EKONÓM, 2016, 98 s. ISBN 978-80-225-4320.
- Zatrochová, M. – Kuperová, M. – Janáková, H. 2018. *Innovative Education of Absolvents of Technical Schools as a Factor for Competitiveness*. Paper presented at the ICERI2018 Proceedings, 11th annual International Conference of Education, Research and Innovation. 12-14 November 2018, Seville, Spain, pp. 10198-10204, ISBN 978-84-09-05948-5, doi: [10.21125/iceri.2018.0914](https://doi.org/10.21125/iceri.2018.0914).
- Slovenská Banková Asociácia Nemajme strach z umelej inteligencie, naučme sa ju využívať tým správnym spôsobom*. [online]. Tlačová správa 04/10/2019. [citované 2021-10-10]. Dostupné na: <https://www.sbaonline.sk/novinka/nemajme-strach-z-umelej-inteligencie-naucme-sa-ju-vyuzivat-tym-spravnym-sposobom/>
- Soft skill*. In: Business Dictionary.com. [online]. [citované 2021-11-04]. Dostupné na: <http://www.businessdictionary.com/definition/soft-skill.html>.
- Viac mäkkých zručností a čoraz menej požiadaviek na odborné znalosti. Nároky zamestnávateľov sa za 5 rokov zmenili*. [online]. 10/10 2018 [citované 2018-11-10]. Dostupné na: <https://firma.profesia.sk/viac-makkych-zrucnosti-a-e2%80%afcoraz-menej-poziadaviek-na-odborne-znalosti-naroky-zamestnavatelov-sa-za-5-rokov-zmenili/>

Autor:

Ing. Martina Kuperová, PhD.

Slovenská Technická Univerzita v Bratislave

Ústav manažmentu STU

Oddelenie manažmentu chemických a potravinárskych technológií

Vazovova 5

812 43 Bratislava

Tel.: +421 918 669 032

e-mail: martina.kuperova@stuba.sk

AUTHENTICITY AND ITS RELEVANCE TO MARKETING

Axel Sven Peisker

Abstract

Purpose of the article A subjective authenticity can be induced to respond to a customer. Furthermore, a marketing strategy can work as an intensifier to persuade the customer of a product. On the basis of that a resume of the results shows possibilities that are created by authenticity in marketing and which relationships exist between target group and marketing.

Methodology/methods During elaborating of the paper basic research methods are used: analysis, comparison, synthesis, deduction.

Scientific aim The main goal of the paper is to present authenticity and its relevance for marketing, to analyze authenticity with relation to marketing, and describe marketing as a tool to persuade.

Findings Understanding who the customers are is essential to release authenticity with marketing. The marketing can use the advantage of investment strategies that the customer can choose from. Those strategies can be very conservative, and they can also be anything up to very risky. The consumer must have the feeling that his needs can be satisfied which leads to an authentic perception. The aim is to receive this authentic perception in the sales process. The chances that a customer will apply increase tremendously if a product is seen as authentic rather than if the product apparently offers great things that the consumer does not see as authentic.

Conclusions (limits, implications etc.) A subjective authenticity can be induced to respond to a customer. Furthermore, a marketing strategy can work as an intensifier to persuade the customer of a product. On the basis of that a resume of the results shows possibilities that are created by authenticity in marketing and which relationships exist between target group and marketing.

Keywords: authenticity, marketing, sales process, consumer

JEL Classification: M31, M21

INTRODUCTION

Modern marketing takes into consideration who will purchase a product before and during the introduction of a product. Furthermore, the target group is defined, and which will be the best marketing mix to present the product to the consumers (vgl. Ball et al., 2002, p. 545).

This marketing mix is essential for the success of a product. Authenticity generally always is important introducing new products. Next to the marketing mix it persuades the consumer to purchase a product (vgl. Oetting, 2005).

Authenticity is defined as realness or legal validity (Drosdowski, G. et al, 1996) Hereby a thing or a person can be authentic. Authenticity is being used in nearly any area of modern marketing -be it in a combination with different media or in different areas such as tourism, banking or in the food industry (vgl. Peterson 2005:1084, vgl. Beverland & Luxton 2005: 103-116). „The search for authenticity is one of the cornerstones of contemporary marketing (English Original: “The search for authenticity is one of the cornerstones of contemporary marketing”).” (Brown, Sherry & Kozinets, 2003, 21).

The core strategy of enterprises is to appear as authentic communicators (vgl. Oetting, Authentizität).

The term authenticity and its meanings are defined differently in everyday life. It is used as real, truthful or creating a realness and as an illusion. According to various examples it has been proven that there is no standardized definition of the term.

The general meaning of authenticity is different according to target groups. Those groups will help to identify specific meanings. The expectation is that every individual has a different understanding of authenticity caused by different reasons. Authenticity therefore must be adapted accordingly.

According to Oetting authenticity is a tool to make a customer purchase a product. The more expansive a product is the more authentic it has to be appreciated. The consumer has to be persuaded more of its authenticity. The marketing mix and the product itself must be created as authentically as possible according to Oetting. Is it thus correct that is necessary to act more authentically regarding expansive products such as perfumes than for cheaper ones because the customer needs to be persuaded more for the expansive product than the cheaper one?

Marketing combines the planning, organization, execution and control of all activities within an enterprise. Their target is to reach the proposed sales figures by offering the desired product to the consumer. ” (Bruhns, 2001).

According to Bruhns it is essential to increase the profit of an enterprise with the help of marketing. Principally there are two methods that can help to increase the authenticity of the marketing that are described as follows.

A subjective authenticity can be induced to respond to a customer. Furthermore, a marketing strategy can work as an intensifier to persuade the customer of a product. On the basis of that a resume of the results shows possibilities that are created by authenticity in marketing and which relationships exist between target group and marketing.

1 GOALS AND METHODS

The main goal of the paper is to present authenticity and its relevance for marketing, to analyze authenticity with relation to marketing, and describe marketing as a tool to persuade.

Partial goals are following:

- to summarize the suitable sources,
- to analyze the term: authenticity, and its relation with marketing,
- to provide the view on custom oriented authenticity,

- to describe marketing as a tool to persuade.

During elaborating of the paper basic research methods are used: analysis, comparison, synthesis, deduction. In the beginning the term custom oriented authenticity is analyzed. We then describe marketing as a tool to persuade.

2 RESULTS AND DISCUSSION

2.1 Custom oriented authenticity

The film trilogy „The Lord of the Rings” was presented in 2002. It is based on the novel by J.R.R. Tolkien. The movie was filmed in New Zealand between 1999 and 2000. The movie became one of the most successful movies in cinemas (BR-Online).

Using the success of that movie the DMO of New Zealand has included the movie in its marketing strategy for tourism New Zealand. The unique landscape that is shown fantastically in the movie is a main part of it. The advertising is using the movie very target oriented. Some airplanes of the national airline, Air New Zealand were painted in the design of the movie. Brochures showing and explaining the original movie scenes and shootings were produced and tours to those places were developed.

New Zealand started advertising with the authenticity of the islands that make the movie appear so real. Whoever wants to feel like being part of the movie “The Lord of the Rings” has the chance to do so if he or she travels to New Zealand.

The reliable DMA, Tourism New Zealand has reacted on the needs of the consumers. The consumers want to experience the islands as they appear in the movie. Not only brochures and tours were made and offered but also merchandise articles were sold at the original sites. So, Lord of the Rings Burgers were offered and clothes according to the ones being worn in the movies were produced and sold. According to Tourism New Zealand the movie has far-reaching consequences for the tourism and gastronomy industry in general. Since the beginning of the trilogy the number of tourists in New Zealand has grown for one third (Tourism New Zealand).

A chain reaction started with the need to enter the authentic scenes of the movie. The tourists arrive on the island mainly due to the movie. Here they stay in hotels or youth hostels. Having satisfied the need to see the original scenes new needs will arise. Tourists want so to visit and get to know even more attractions the islands have to offer. This need is greatly satisfied on the islands. The range of free time activities is immense. There are many offers from adventure holidays including skiing to mountain biking or bungee jumping up to cultural attractions such as demonstrations and presentations of the native people of New Zealand, the Māori.

The wide range of things to do is taken on very greatly by tourists. Due to the abandoned position of the islands the average time spent here is at 21 days (Tourism New Zealand). A shorter time of stay would not make sense because of the long time of arrival to get there. With this wide range of offers other attractions and the whole country profit from the success of the movies.

The advertising campaign „Cadbury Black Forest“ is another example of custom orientated authenticity. Here the marketing uses fully aware the imaginations and expectations of the target group without even taking into consideration to show the reality. The product is adapted to the imaginations of the consumer.

Custom orientated marketing acts according to the needs of the customers. The hypothesis is fulfilled that a consumer believed a product to be authentic if the expectations and imaginations are met fully.

2.2 Marketing as a tool to persuade

The 2003 Tourism Australia advertising campaign is a great example for purposeful authenticity in tourism. Different TV ads were shown worldwide to advertise Australia as a touristic destination and great place to go on vacation. For the western-oriented cultures – especially Europa – the TV ad puts forward the nature and the possibility to have and enjoy a unique vacation. Kangaroos and Aborigines, the desert and the coast are supposed to make Australia appear authentic. The tourist has the chance to get in contact with native people, experiencing kangaroos in their wildlife that only exist on that continent; on the one hand the desert and the coast on the other hand invite the tourist to an unforgettable holiday.

The TV spots shown in Asia are completely different. There are only Asian looking actors exploring the country as a group. A comfortable coach is always within the pictures. Nature is not in the focus here but the metropolis like Sydney and Melbourne with their shopping possibilities and the opportunity to experience the country with a group of the same interests.

The authenticity conveyed about Australia is totally different from the one within the western TV ads. Australia is supposed to stand for modern cities offering any comfort and luxury that the tourist desires (www.tourism.australia.com, 2007).

Authenticity and marketing build a strong and important connection. The customer wants to experience a hyper reality that shows a perfect world. The feasibility to imagine that idealized, artificial world is most important (vgl. Rose & Wood, 2005).

The need for authenticity on behalf of the consumers relies on the product and its pricing on the one hand. On the other hand, that need is created by the consumers themselves. There are two possibilities how to observe a product as authentic. A product is authentic for a customer when certain imaginations of a product are met when it comes to a marketing contact. Especially the subjective authenticity is approached here (vgl. Abb. 2: Cadbury Black Forest, Verpackung). Accepting a product as authentic although it is different from the expectations the context has to establish an authenticity that persuades the consumer of the product. Consumer A for example accepts the Renaissance experience world in the Weser area as authentic immediately. The reason for that are the wide range of offers to explore the attraction. With the help of the symbols discussed earlier such as the architecture the consumer can feel what the Renaissance period was like. Consumer B however has a strong imagination of what that experience world has to look and be like. The Renaissance experience world does not appear authentic at first place if the imagination and expectations of the customer are not met. The symbols that made consumer A believe and accept it as authentic, consumer B does not accept as such. The symbols need to be stronger or such as descriptive texts or pictures or other “beautiful experiences” have to be offered to provoke “liking”. That is then the reason why also consumer B identifies the product as authentic.

Indirect authenticity is also possible as the example of New Zealand shows. The „Lord of the Rings,, - trilogy makes clear that primary indicators build up an authenticity that exude the attractiveness. And this is something special to the consumers.

This attractiveness can be used to market a product or as in New Zealand a destination using it as a smoke screen for the product. An event such as that movie indirectly takes care to put a product on focus. So, the consumer indirectly focuses on that product. Tourism New Zealand understood perfectly to use that interest in New Zealand to develop its complete marketing strategy on behalf of the movie.

Understanding who the customers are is essential to release authenticity with marketing.

Having identified the target group, analyses help to find out what the target group understands as authentic and what authenticity means for those target groups. Such analyses are made within the market research.

The marketing mix can only be developed as soon as both components are known and identified (target group and its understanding of authenticity). This marketing mix can then match the needs of that group perfectly. The TV ad for washing powder that was mentioned earlier in this text shows clearly what is seen authentically by the target group as an example.

Regarding marketing a product authentically, it is important to define beforehand which dimension the target group prefers and accepts. Is the target group only satisfied if an indexical authenticity is shown? Then the product may not be a fake or copy. It must be an original. Its originality must be proven by a certificate of authentication. This certificate can either be paper wise or can be an imaginative connection that develops within the consumers brains. Any doubt that the product might be a copy and not the original has to be eliminated (Suspension of Disbelief). The product can be observed as authentic only if there is no doubt.

In case of a target group that does not attach importance on the original but does also accept a copy of it, the use of iconic authenticity is the best solution.

Most important is that the consumer is either informed that the actual product is a copy. Alternatively, it must be obvious that the consumer recognizes the product as copy immediately and that he or she is aware of it. The consumer will accept such a copy only if it is very close to the original. The only difference is the awareness of the consumer that he or she knows that it is a copy. The appearance, the form or characteristic of the product do match the original.

CONCLUSION

A subjective authenticity can be induced to respond to a customer. Furthermore, a marketing strategy can work as an intensifier to persuade the customer of a product. On the basis of that a resume of the results shows possibilities that are created by authenticity in marketing and which relationships exist between target group and marketing.

The marketing can use the advantage of investment strategies that the customer can choose from. Those strategies can be very conservative, and they can also be anything up to very risky. The consumer must have the feeling that his needs can be satisfied which leads to an authentic perception. The aim is to receive this authentic perception in the sales process. The chances that a customer will apply increase tremendously if a product is seen as authentic rather than if the product apparently offers great things that the consumer does not see as authentic.

REFERENCES

- Ball, D. A. – McCulloch, W.H. Jr. – Frantz, P.L. – Geringer, J.M. – Minor, M.S. 2002. *International Business, The Challenge of Global Competition*, New York: The McGraw-Hill/Irwin
- Beverland, M. – Luxton S. 2005. *Managing Integrated Marketing Communication Through Strategic Decoupling*, Journal of Advertising, Vol. 34, No. 4 (Winter 2005), S.104.
- Brown, S. – Kozinets, R.V. – Sherry, J.F. Jr. 2003. *Teaching Old Brands New Tricks: Retro Branding and the Revival of Brand Meaning*, Journal of Marketing, 67 (3), p. 19-33.
- Bruhns, M. 2001. *Relationship Marketing. Das Management von Kundenbeziehungen*. Vahlen

- BR-Online (Ed.). 2002. *Der Herr der Ringe – Regisseur*. http://www.br-online.de/kultur-szene/thema/herr_der_ringe/herr_der_ringe4.shtml, abgerufen: 25. August, eingestellt: 1. 12. 2002
- Drosdowski, G. – Müller, W. –, Scholze-Stubenrecht, W. – Wermke, M. 1996. *Duden*, Mannheim, Bibliographisches Institut & F.A. Brockhaus AG.
- Oetting, M. 2005. Viral Marketing. In: Kirby, J. & Marsden, P., 2005, *Word of Mouth and Connected Marketing: The Viral, Buzz and Word of Mouth Revolution*, Butterworth-Heinemann
- Oetting, M. Authentizität. <http://www.connectedmarketing.de/cm/2007/06/authentizitt.html>, abgerufen 11. August, eingestellt: o. A
- Peterson, R. A. 2005. *In Search of Authenticity*, Journal of Management Studies 42:5, p.1091.
- Rose, R. L. – Wood, S.L. 2005. Paradox and the Consumption of Authenticity through Reality Television. In: *Journal of Consumer Research*, Vol. 32, September 2005
- Tourism New Zealand. Marketing Activities. 2003. http://www.tourismnewzealand.com/tourism_info/latest-news/archived-news/pop-stars-follow-in-frodo.cfm, abgerufen: 25. August, eingestellt: 30. Oktober 2003
- Tourism Australia. 2007. Markets. www.tourism.australia.com/Markets.asp, abgerufen: 11. August, eingestellt: Januar 2007

Autor:

Axel Sven Peisker, BBus, MBA

Faculty of Management

Comenius University in Bratislava

Odbojárov 10.

820 05 Bratislava

e-mail: axel.peisker@googlemail.com

ВАРИАНТЫ ГУМАНИСТИЧЕСКОГО ПРЕДСТАВЛЕНИЯ О ТРУДОВОЙ СОЦИАЛИЗАЦИИ В СОВРЕМЕННОМ ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОМ МИРЕ

HUMANISTIC REPRESENTATION OPTIONS ABOUT LABOR SOCIALIZATION IN A MODERN POST-INDUSTRIAL WORLD

Елена Шибанова-Роечко

Abstract. Despite the growth of the service sector and the reduction in the share of material production, the “machine” core retains its fundamental economic importance, determining the leading and competitive positions of any country based in the development of the industrial mode of production. In a period of crisis of values, the importance of obtaining quality education is associated not only with knowledge and skills in professional qualifications, but also with the fact that it plays an ethical guiding role. Pedagogical influence in close relationship with student-centered learning is the basis of the humanistic concept of higher education. Hence - respect for the personality of the individual, his rights and freedoms, focus on the education of a comprehensively developed personality, promoting the mastery of skills and the development of competence and abilities related to communication, creative and critical analysis, independent thinking and collective work in a multicultural context, when creativity is also based combining traditional or local knowledge and skills with modern science and technology. In post-industrial society, the contradictions between the adequacy of professional and personal preferences to each other sharply sharpened - between the accelerated exhaustion of the knowledge resource, ensuring its reliable replenishment and the conditions for each person to relate his duty to society.

The purpose of the article is in the analysis of problems and accentuations of the labor socialization of a young specialist (young personality).

Methodology / methods. In the article, the author used statistical data and literature review on the stated topic, methods of political economy, structural and sociological analysis, reasoning as a logical category, systematization.

The scientific purpose of article is in the study of a new format of the unity of the educational space against the background of serious problems of labor socialization - it is widely spread among young people of a simplified social trajectory, a mood for minimizing physical labor, increasing social maladjustment, reducing the starting capabilities of the younger generation.

Findings. The intense epoch-making challenge to the need for the growth of knowledge-intensive production in the total volume of material production is most organically superimposed on the unification of the educational space into interrelated segments “school + university + enterprise”. At the same time, in the educational sphere of modern post-industrial society there are a number of problems associated with labor socialization: between professionalism and labor education, professional and personal preferences, in the collective and individual sections of the labor process, in the processes of personality formation in the process of specialized training.

Conclusions. The modern scientific picture of the coming world of revolutionary changes is poorly segmented in a meaningful sense, as opposed to descriptions, and everyday sections of the development of society, as before, are characterized by a monolithic adherence to the traditional type of educational space. The world has the standard “Artificial Intelligence. Concept and terminology”, in the special literature from 70 to 100 definitions of intelligence are given, but the problem is that scientists engaged in high-tech systems and breakthrough technologies have not yet decided what to consider as intelligence proper, have not created a paradigm in which they have developed would be the criteria of intelligence. Labor socialization of modern youth needs a new replenishment of the basis of education.

Keywords: modern industrial world, youth, labor socialization, education, interrelated problems

JEL classification: F29; I28; I29; O15

*«Впереди другая экономика и другая жизнь!»
«Переучиваться придется постоянно!»*

ВВЕДЕНИЕ

Манфред Кетс де Врис, известный психоаналитик, директор Глобального центра развития лидерства европейской бизнес-школы ENSEAD, профессор Гарвардской бизнес-школы, объясняя в интервью, почему в мире не знают российские бренды, «со знанием дела» заключил: «Ваши компании <в России> не умеют мыслить стратегически, генеральные директора российских компаний отличаются от западных коллег большим авторитаризмом. <...> Сотрудников считают роботами и не заботятся о том, что они думают и чего хотят. Эта особенность корнями уходит в культуру страны. Вся история России – эта история сильных лидеров: Иван Грозный, Петр Великий, Екатерина II. К тому же все еще помнят коммунистическую эпоху и ощущают, что не заслужили положение в обществе, и оттого склонны агрессивно его отстаивать. <...> Россия – страна панического менеджмента»¹¹.

Не менее искренно известный российский телеведущий и журналист А.Максимов прокомментировал труд талантливого управленца, выдающегося создателя собственной воспитательно-педагогической системы: «Макаренко «взял» Песталоцци и просто «сделал» штрафную историю...»¹².

Подобные комментарии, с оттенком русофобии, не только вытесняют на исторические задворки бесценное наследие великих реформаторов и всемирно признанного педагога А.С. Макаренко, определившего один из способов педагогического мышления XX столетия (согласно заключению ЮНЕСКО), но, главное, явственно транслируют общегражданские и патриотические позиции комментаторов, оконтуривают их духовно-нравственную культуру и отношение к исторической правде. Этим оба рассуждения выявляют радикальных сторонников управления социальной сферой в рамках неолиберальной модели миропорядка. «Свободный» рынок и конкуренция в социальной сфере, под лозунгом их корректного поддержания мощное вмешательство власти крупных корпораций и политической риторики – такое, внешне немудреное, положение «вещей» преподносится как неотъемлемая часть современного мироустройства¹³.

Россия – по историческим и современным причинам – в липкой ленте-ловушке не нуждается. Тем не менее, подстрочный тон заявленных неолиберальных позиций служит предостережением всем, кто разделяет гуманистическое представление об образовании.

Его основа – педагогическое воздействие в тесной взаимосвязи с личностно-ориентированным обучением. Отсюда – уважение к личности индивида, его прав и свобод, направленность на воспитание всесторонне развитой личности, содействие овладению навыками и развитию компетентности и «способностей, связанных с

¹¹ Источник: РБК: [официальный сайт]. – URL: <https://pro.rbk.ru/demo/5df239069a794757e1d0f125>

¹² Источник: ТВ-канал «Россия-1», программа «Вечер с Владимиром Соловьевым», 08 марта 2021 года.

¹³ Из мифологем, излагаемых рыночными фундаменталистами и элитами радикального либерализма, следует: (а) сбалансированность и рост в новой постиндустриальной экономике обеспечиваются механизмом свободного рынка, распространяющегося на все сферы жизни общества; (б) важным фактором регулирования экономики является процесс ее финансиализации как результат расширения деятельности финансовых институтов. Одновременно апологетам присущи заниженные оценки при обсуждении (1) деиндустриализации развитых стран при активной постиндустриальной виртуализации производства и человеческих потребностей; (2) ускоренной индустриализации периферийных стран и связанных с этим перемен в мировых «центрах силы»; (3) замедлении темпов научно-технического прогресса на фоне лавины инноваций и их симуляции.

коммуникацией, творческим и критическим анализом, независимым мышлением и коллективным трудом в многокультурном контексте, когда творчество также основывается на сочетании традиционных или местных знаний и навыков с современной наукой и техникой» (Спирина, 2021). Педагоги, ученые-исследователи, разделяющие эти ценности, составляют большинство в научном и образовательном пространстве РФ, несмотря на сложности реформирования.

Смена в 1990-е гг. мировоззренческих ориентиров и ценностных ориентаций изменила эффективность объединения профессионализма трудящегося индивида и его воспитания общественно полезным производительным трудом, а последовавшее в 2000-е гг. бурное развитие высоких технологий окончательно снизило роль физического труда и значение рабочих и крестьянских профессий. Сдвигам в структуре экономики и цифровизации технологий придана не просто роль основополагающей характеристики нового тренда развития социума. Речь идет о ныне сформировавшейся парадигме отрицания ведущей роли материального производства. В этой связи освещение проблем воспитания молодежи производительным трудом, особенно в контексте нравственной культуры формирующегося гражданина, отошло на второй план в качестве научной цели.

Несмотря на рост сферы услуг и сокращение доли материального производства, производственные отношения продолжают быть базисом общества, и в его развитии «машинное» ядро сохраняет фундаментальное экономическое значение в части лидирующих и конкурентоспособных позиций любой страны, опирающейся на индустриальный способ производства. Но в период кризиса ценностей важность получения качественного образования связана не только со знаниями и умениями в профессиональной квалификации работника; образование играет этическую роль направляющего характера.

Так вопросы социализации молодых людей и их групп выходят на особо сложный и нерастраженный в современной науке вид – трудовую социализацию личности.

Постиндустриальный «мир в течение ближайших 10 лет перейдет к новому технологическому укладу, в котором изменение технологий станет неотъемлемой частью производственного процесса» (Бодрунов, 2018). Тем самым, грядущая IY Промышленная революция заявляет резкий рост наукоемкости производства и знаниеемкости специалиста-профессионала, а также требование соответствия образовательной сферы технико-технологическим вихрям эпохи в части мобильности и адаптации. Но те спектры рынка труда, в которых почти все изучено, видятся зонами профессионального и карьерного комфорта, потому что, думается, их долго не коснутся прорывные вызовы.

Это лишь на первый взгляд.

Например, с началом профессиональной деятельности социализация молодого специалиста (молодой личности) значительно осложняется в принципе, ведь в жизнь индивида как работника входит новая интеллектуальная свобода и, конечно, новая моральная высота. К тому же в условиях современной социальной и экономической разобщенности работник наращивает свой человеческий потенциал, как правило, собственными усилиями. Помогает в этом универсальность профессионального образования, которое призвано не только давать знания человеку, но и воспитывать его. Соответственно на потенциале в значительной мере сказываются итоги положительной (позитивной) социализации молодого человека в школе и вузе, место духовно-нравственной составляющей в общей гражданской позиции, важность связи профессионализма с личностью профессионала.

Поэтому у социума есть запрос на новые решения, которые помогут всем справиться с вызовами и барьерами и в научных подходах, и в практических реализациях.

1. О ЕДИНСТВЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОСТРАНСТВА ВО ВЗАИМОСВЯЗИ С ТРУДОВЫМ ВОСПИТАНИЕМ

В рамках парадигмы человеческого капитала основой его формирования является общее образование, которое по цепочке «школа → профессиональное образование → предприятие» обеспечивает его приращение. В такой цепи последовательных «станций пересадок на маршруте» состоит традиционное понимание единства образовательного пространства, характерное для конца XX века. На рубеже веков оно подпало под требование постоянного и мобильного потребления знаний и, соответственно, непрерывного образования. Такие составные части человеческого капитала, как опыт, знания, профессионализм, из модели дискретной интегрируемости приращения, ранее длящегося порой всю жизнь человека-работника, перешли в модель целостно- и взаимоувязанных сегментов «школа + вуз + высокотехнологичные рабочие места»¹⁴.

Образовательная сфера вполне логично и объяснимо демонстрирует инерционность. Однако диктат потребностей постиндустриального общества уже управляет грядущей новой реальностью. Реальность, на деле, оттого и именуется новой, что в 1950-60-е гг. она дополнилась, а теперь полноценно наполнена новым фактором производства – информацией. В ресурсной модели общественного воспроизводства информация и ее производные отличаются от иных ресурсов, имея массу преимуществ по потреблению и производству, но главное состоит в том, что оправдываются сложные ресурсные ожидания: они находят практическую реализацию в отношении хранения, обработки и передачи информации.

Также потребности социума увязаны с проблемой ускорения индустриально-технологического развития. Поэтому, возвращаясь к факторной модели, мы видим ряд вызовов и барьеров трудовой социализации, а именно: создание информации как фактора производства требует высокообразованного работника, а ее потребление

¹⁴ Справедливости ради, укажем на появившееся изменение в привычном образовательном пути: через школу и ... без вуза → в непрерывный процесс обучения, который человек выстраивает самостоятельно. Новое отношение зиждется на критике традиционной образовательной иерархии как устаревшей и отжившей свое время и стремится обосновать образовательную траекторию вне традиций – посредством игровой механики, сторителлинга, каналов блогеров, «которые объясняют сложные научные концепции простым языком» (Коропов, n/d). К преимуществам процесса нетрадиционного формата обучения причисляется то, что обучающийся индивид «осваивает не конкретные дисциплины, а получает универсальные инструменты для познания мира, а заодно и самого себя. Таким образом, в этой системе человек – автор, а не покорный исполнитель» (Коропов, n/d). К основному механизму, запускающему успех и самореализацию, апологеты обоснования относят внутреннюю мотивацию, исключая внешние факторы социального одобрения.

Считая это новым подходом, искушенные «теоретики» используют тот же гуманистический подход, удовлетворенно заключая, будто он способствует разрушению традиций.

Тем не менее, будет неверным просто отмахнуться от сторонних точек зрения на традиционную роль университетского образования. Эксперты в области влияния глобальных изменений считают, что «ситуация вокруг образовательного рынка перевернулась», т.е. университет теряет главную роль, и «на арену выходят компании с собственными лабораториями, воркшопами, программами», а люди сами решают, «где им легче учиться, чтобы потом выйти на работу» (Трансформация бизнеса, n/d). Вполне серьезные ученые, преподаватели, например, профессор МВА Кьелл Норсметрем из Стокгольмской Школы экономики, читают публичные лекции о ценности «диких знаний», т.е. «как научиться тому, что нигде не преподают».

требует определенных, нередко творческих, способностей человека и особенных качеств личности.

Как с учетом условий позитивной трудовой социализации личности гражданина и требований новой модели образовательного пространства «соткать единую ткань»? Автору она видится не в формате трансформационных развилочек, но в следующем кортеже векторов:

- 1) объединение категорий «труд», «профессионализм», «воспитание», «личность»;
- 2) максимальное и системно-образовательное использование эффективных форм трудового объединения обучающейся молодежи;
- 3) движение образовательного процесса во всех сегментах образовательного пространства от качества его условий к качеству его результата.

Первый вектор обращает к историческому опыту воспитания производительным трудом. В России дети в младшем возрасте всегда исполняли массу обязанностей, например, 100 лет назад в обязанности 8-10-летних подростков входило до 50 домашних дел. Вне сомнения, подобная социализация несла в себе бытовую приспособленность и жизненную необходимость, но основным было противостояние инфантилизму и научение трудолюбию. Нельзя принижать и потребную для жизни и выживания физическую выносливость человека: например, согласно подсчетам академика Л. Милова (Россия), русский крестьянин в XVIII веке в период года с 22 апреля по 06 июня работал без еженедельных выходных дней, почти без ежедневного отдыха и сна; при этом лошадь нуждается в одном дне выгула на каждые четыре дня работы на пахоте. Автор статьи никоим образом не призывает вернуться к старине и, например, выставлять оценки по типу «любо», «гоже», «срамно».

Однако сегодня ученые стойко отмечают феномен отчуждения части молодежи от труда вообще и выбор ею паразитарного и даже делинквентного образа жизни. Тому способствует отсутствие трудового воспитания в школах, семьях, вузах и отход от практики повсеместного привлечения к общественно полезному труду.

С научной точки зрения, важным представляется учет противопоставления личных практик индивида и существующих социальных структур. Их очевидная связь одновременно проецируется на систему формируемых здесь и сейчас обучающимся юношеством индивидуальных диспозиций восприятия, оценивания, предрасположенностей – того, что побуждает к действию. На ранний, довузовский, период обучения возложена основная нагрузка и по формированию особых качеств личности, необходимых человеку в трудовой деятельности, как-то: ответственность, трудоспособность, конкурентоспособность, потребность в труде¹⁵. Сложности в работе с молодыми людьми как будущим контингентом трудовых ресурсов дополнены индивидуальными диспозициями. Они, укореняясь в молодой личности, полностью не рефлексированы, но, одновременно, они – системны, поэтому личная практика целостно и неделимо концептуализируется с коллективным опытом и устремлениями.

Итак, необходимый более резкий фокус научно-исследовательского взгляда на важность воспитания трудом вполне объясним наличием очевидных и масштабных проблем раннего определения и самоопределения представителей подрастающего поколения в вопросах своего будущего места и роли в развитии семьи, социальной группы, родных территорий, страны. В практическом трудовом воспитании личности образовательной системой, считаем, нужно придать этому серьезный уклон, т.к.

¹⁵ Неслучайно учеными, специализирующимися на трудовой социализации личности, школьный период классифицируется как дотрудовой период.

воспитательный элемент осознанно связан с системной необходимостью установления высоких целей в общегражданском сознании и обеспечивает их наполнение.

Для уточнения перспектив практической реализации проведем параллель со «Стратегией развития воспитания в РФ на период до 2025 года», где указывается: «Трудовое воспитание и профессиональное самоопределение реализуется посредством: воспитания у детей уважения к труду и людям труда, трудовым достижениям; формирования умений и навыков самообслуживания, потребности трудиться, добросовестного, ответственного и творческого отношения к разным видам трудовой деятельности, включая обучение и выполнение домашних обязанностей; развития навыков совместной работы, умения работать самостоятельно, мобилизуя необходимые ресурсы, правильно оценивая смысл и последствия своих действий; содействия профессиональному самоопределению, приобщения детей к социально значимой деятельности для осмысленного выбора профессии» (Стратегия, п/д).

Как видим, здоровая, счастливая, свободная, ориентированная на труд личность прямо отнесена к стратегическим национальным приоритетам развития России как государства.

Однако уже не секрет, что среди молодежи во всем мире все более широко распространяется упрощенческая социальная траектория¹⁶. Разрушение фундаментальных нравственных ценностей общества в последние 20-25 лет привело к усилению социальной дезадаптации, снижению стартовых возможностей нескольких слоев и групп подрастающего поколения. Трудовая социализация дополнительно «насытилась» акцентами трудной адаптации, поскольку та подразумевает наличие некоего постоянства и стабильности, чего нельзя сказать о череде кризисов в мировой экономике, начиная с 2007 года. Таким образом, труд на благо общества – с научной точки зрения являясь первичной реальностью в представлении о социализации, а практической стороной пребывая в ранге основы благополучия общества и каждого его члена – требует переосмысления его роли и места в условиях трансформации к новому индустриальному обществу следующего поколения.

Говоря о втором векторе в виде эффективных форм трудового объединения обучающейся молодежи, сразу выделим, что трудовое воспитание является неотъемлемым компонентом педагогики и входит в нее не как однопорядковый, но системный элемент.

Опыт России в развитии и использовании форм профильно-ориентированного трудового воспитания позволил автору сгруппировать наиболее эффективные из них – и с точки зрения раннего обучения специальным навыкам, и с позиций педагогического субъект-объектного воздействия, и в контексте актуальных перспектив для молодежных социальных групп и в целом для развития социума. Это:

- (1) базовые педагогические формы трудового воспитания – учебный труд, учебно-производственная бригада, школьная и вузовская самоорганизация и т.д.;
- (2) проектные формы – профильные конкурсы, олимпиады, общенациональные диктанты (экологические, биологические, географические, цифровые);
- (3) разовые обучающие формы (вебинары, конференции, семинары,

¹⁶ Настрой современной молодежи на упрощенные жизненные пути учеными объясняется следующими трансформационными социально-экономическими процессами: (а) крупные мировые финансово-экономические кризисы в течение последних 10-20 лет; (б) достаточно резкие, особенно для развитых стран Севера и Запада, мировые перемены в те же годы в «центрах силы»; (с) радикальная смена общественных идеалов в виде продолжающегося крушения форм традиционного морального авторитета в иерархии социальных ценностей (Роечко, 2021).

индивидуальные сессии и консультации, активное слушание – встречи, беседы, форумы);

(4) интенсивные темпорально когерентные формы – мастер-классы, тренинги, специальные курсы.

Последние формы, (3) и (4), ориентированные на творческую составляющую экономики, актуализировались в РФ недавно и наиболее эффективны при учете уникальных профессиональных компетенций, современных отраслевых аспектов и их мировых трендов (особенно в свете негативной российской специфики), пространственно-территориальных особенностей России.

Но особое значение имеет опыт учебно-производственных бригад (1), довольно распространенных и устойчиво закрепившихся в среднем агробизнес-образовании РФ. Школьники, трудящиеся на полевых работах, в лесничествах, тепличных хозяйствах и пришкольных фермах, восприняли исторический опыт своих предков в спектре трудолюбия и выносливости. В частности, в их деятельности одним из основных показателей нравственности и гражданской зрелости имеет отношение к своему здоровью. Здесь ученые-историки четко указывают: «Традиции народной культуры связывают психофизическое здоровье человека с состоянием его души. Радость, оптимизм, принятый как мировоззрение и образ жизни, предписываются многими народными культурами, что включает и правильное отношение к собственному здоровью. Идеалом в представлении народа считалось воспитание здорового, жизнерадостного, сильного, отважного подрастающего поколения. Комплекс мер, включающий в себя разумное питание, использование природных факторов, игры, спортивные соревнования и праздники, обеспечивает физическое и психическое развитие подрастающего поколения» (Спирина, 2021).

Предлагаемый автором статьи тип движения образования в его третьем векторе – от качества условий к качеству результата – возвращает нас к нравственной ценности труда. Оставаясь первичной реальностью в трудовой социализации личности, труд на благо общества в условиях постиндустриализма требует переосмысления, ибо экспансия машинного интеллекта в производстве активно распространяется на его соотношение с естественным (человеческим) интеллектом. С учетом данного явного сдвига в критериях интеллектуальности напряженный эпохальный вызов к необходимости роста знаниеемкого производства в общем объеме материального производства наиболее органично накладывается на новую модель единения образовательного пространства во взаимосвязанные сегменты «школа + вуз + высокотехнологичные рабочие места». Довод основан на том, что знаниеемкость немыслима без наукоемкости, и инновации «поставляются» в школы, вузы, бизнесу именно со стороны науки. В свою очередь, наука ожидает, что требования эпохи будут восприняты обществом в адекватном композитном единстве, составленном из образования, науки и производства. Реализовать это сможет лишь та молодая личность, которая воспитана в рамках новой модели единения образовательного пространства, ибо ее роль прямо учтена в целях образовательной политики РФ. Они закреплены в Концепции долгосрочного социально-экономического развития России в виде приведения «содержания и структуры профессиональной подготовки кадров в соответствие с современными потребностями экономики и производства, улучшения качества образования согласно требованиям инновационного развития экономики, потребностям общества и каждого гражданина».

Как видим, современная трудовая (профессиональная) деятельность проходит под флагом «умного» будущего. Данная коннотация увязывается со сложностью как уже существующих технологий, так и овладения прорывными. Однако в целом современная

научная картина грядущего мира, по-прежнему, характеризуется приверженностью традиционной модели образовательного пространства, тем самым неизбежно перенося в новую реальность старые проблемы – образовательные, воспитательные, социализационные.

Как ни покажется странным, противоречий в этом нет, т.к. обычный человек всегда сопротивляется нововведениям, а ученый-исследователь наделяет отображение мира одинаковым набором – и для научного среза, и для обыденного восприятия. Но специалисты-практики полным ходом ведут прорывные разработки и их внедрение в сфере цифровизации и когнитивных технологий (робототехники, искусственного интеллекта, big data и т.д.).

Неужели практические специалисты опережают научный мир?

2. ПАРАДОКСЫ ФОРМИРОВАНИЯ ПАРАДИГМЫ ИНТЕЛЛЕКТА

Наука никогда не шарахалась от исследовательских парадоксов и, наоборот, набрасывалась на них с повышенным упорством. Но сегодня в научном цехе имеет место не вполне внятное «спокойствие»: дело касается общей теории прорывных когнитивных технологий.

Например, «птичий» язык цифрового общения, на котором должны легко общаться все пользователи цифровых перспектив, является, по сути, Terra Incognita. Даже в наиболее крупном докладе последних лет Всемирного банка «Цифровые дивиденды» нет четкой базовой дефиниции, а глобальное исследование AppDynamics «Агенты трансформаций» (2021) оценивает влияние цифровой трансформации без привлечения ученых и лишь на основании ответов практических IT-специалистов (1050 человек из 10 стран, включая РФ).

В мире действует стандарт «Искусственный интеллект. Концепция и терминология». При этом в специальной литературе приводится от 70 до 100 определений интеллекта. Более того, ученые, занимающиеся высокотехнологичными системами и прорывными технологиями, до сих пор не определились, что считать собственно интеллектом, не создали парадигмы, в которой разработали бы критерии интеллектуальности. Разберемся с этим подробнее.

Строго говоря, термин «искусственный интеллект» (*artificial intelligence* – далее AI) применяется к типу развития машинных систем как проекту интеллектуальных процессов, характерных для человека. В достаточной мере их актуализовано всего три: (1) способность рассуждать, (2) обобщать и (3) учиться на прошлом опыте. Понятие AI еще соотносится с описанием комплекса родственных технологий и процессов, таких, как машинное обучение, виртуальные агенты и экспертные системы.

Естественный (человеческий) интеллект интегрирует когнитивные функции (восприятие, внимание, память, язык, планирование), поэтому от машинного его отличает осознанное отношение к миру. Разум человека всегда эмоционально окрашен, и поскольку человек – существо социальное, то его мышление, рассудочность, разумность всегда влияют на социум. Искусственный же интеллект не ориентирован социальными векторами и не имеет эмоций, которые у человека неотделимы от его телесности и социальности. Но внедрение AI, как будет показано далее, активно укореняется в жизнедеятельность социума, и, хотя влияние машинного интеллекта полноценно непроницаемо, думается, это ненадолго.

К важному философскому заключению пришел Т. Гоббс, согласно которому, рассудочная деятельность (*intellectus*) возможна на основании заранее установленного

значения слов. Возможно ли соблюсти данный принцип для научно обоснованного понимания высокотехнологичной прорывной реальности, вихрем ворвавшейся в традиции? Во всяком случае, вербальная дискуссия по вопросам терминоведения значительно и однозначно затруднена. С учетом практических темпов развития новой реальности сложившееся положение в общей теории по *AI*, вне сомнения, недопустимо.

В Южной баптистской конвенции США также представлено осмысление проблематики *AI*: «Позиции исследователей <...> расположены на своеобразной шкале, на одном из концов которой находятся те, кто считает, что в человеческом сознании нет ничего загадочного, что оно формализуемо и воспроизводимо, а исследования лишь временно ограничены крайней сложностью организации мозга. Представители противоположной точки зрения придерживаются мнения, что нет никакой возможности формализации научными методами разума и всей совокупности интеллектуальной деятельности» (Арсенов, n/d). В документе особо подчеркивается, что *AI* «не может быть признан морально нейтральным»¹⁷. И это нельзя отнести лишь на счет богословской аргументации, соотносящей картину мира с божественным началом и развитием по воле божьей, и, равно, нельзя считать преувеличенным опасение лишь оттого, что оно исходит от религиозной организации.

От описательных элементов теоретико-практических проблем формирования парадигмы интеллекта обратимся к содержательной статистике. К 2030 году проникновение технологий *AI* во все сферы экономики увеличит объем глобального рынка на \$15,7 трлн. (Ширкин, n/d). К 2025 году ожидается, что рынок технологий *AI* вырастет до \$190,61 млрд., но уже сейчас он имеет ежегодный прирост 14,75-36,62%. Таким образом, в придании субъектности высокотехнологичным экспертным системам и виртуальным агентам, т.е. в перекладывании социальной и юридической ответственности с человека на *AI*, однозначно заинтересованы создающие их компании.

Итак, требуется «поглядеть шире» на практическую сторону внедрения машинного интеллекта.

Полноценно заявляя о себе, *AI* выходит из стен лабораторий в реальный мир, «вынося» в себе принципы предвзятости. Известно, *AI* должен строить адекватную модель реальности и уметь верно на нее реагировать посредством внесенной информации о возможных форматах, порядке выполнения команд, кодирования ответов. Но программа – на основе входящей информации – не может изменить модель реакции, т.к. она встроена не в правильную, а подготовленную к правильности модель. Особенно это видно по спектру основанных на *AI* трансгуманистических ценностей, которые носят достаточно сомнительный характер. Поясним. Человеку как пользователю услуг внушается, что не следует беспокоиться в общении с роботами, чат-ботами, компьютерами, способными выполнять функции, которые традиционно относились к интеллектуальной деятельности человека, как-то: вежливость, скорость реакции, порядочность, ум и даже ответственность. При этом затушевывается, что машинные системы не оперируют понятиями справедливости, милосердия, сопереживания боли и

¹⁷ Это не единственный пример интереса института церкви к проблематике *AI*. Например, этическим пробелом инженерных инноваций долгое время был вопрос доверия к *AI* относительно принятия решений. В этой связи представитель Ватикана, президент Папской академии защиты жизни Винченцо Палья, президент Microsoft Брэд Смит и вице-президент IBM Джон Келли III 28 февраля 2020 года подписали документ под названием «Призыв к этике искусственного интеллекта» (“Call for AI Ethics”). В нем римско-католическая церковь и технологические гиганты договорились, что в центре будущих виртуальных миров должен быть человек и его представления о добре и зле. Использован источник: <https://www.vaticannews.va/ru/vatican-city/news/2020-02/>

иными категориями высокого уровня абстракции и, это правда, они не несут ответственности ни за что, включая ошибки. Таковые уже имеются.

Пример: яркий крах потерпело приложение Amazon новой функции StyleSnap в инновационной формуле исследовательского шопинга. Она была призвана решить одну из главных проблем тех покупателей, которые с трудом объясняют сотрудникам магазина, что именно им нужно. После ряда неудачных попыток запуска в тираж пришлось признать, что программа либо вообще ничего не предлагает, либо показывает результаты, имеющие мало общего с желаемым. Еще примеры. В США системы AI использовались для сортировки и назначения лечения больным COVID-19, причем пациенты «столкнулись с необоснованной сегрегацией и предвзятостью по различным признакам со стороны машинных систем, вызванными недостаточно достоверной выборкой» (Арсенов, n/d). Компьютерные программы в КНР и США уже оценивают вероятность рецидива среди преступников, и машина дает соответствующие рекомендации судьям. Полиция Голландии при расследовании особо сложных преступлений пользуется AI в криминалистике. Машинное обучение, реализуемое на базе цифровой «облачной» платформы, применяется Carlsberg для отбора пивных дрожжей и расширения ассортимента. AI уже распознает, что человек задумал сменить работу. И хотя фотография, живопись, музыка, стихосложение издавна считались исключительной сферой человеческого творчества, сюда цифровые технологии тоже проникли – в 2015-2018-х гг. А одним из первых к цифровым технологиям обратился рынок предметов и услуг роскоши, чтобы анализировать потребности клиентов.

Ограничение гражданских свобод; подавление свободы выражения мнений и других основных прав человека; делегирование человеком моральной ответственности, заложенной программным обеспечением; оценка допустимости моральных границ и духовного влияния новой, машинной, этики; манипулирование информацией – аналитический круг таких рисков и синтетическое обоснование контроля над ними вызывает у практических специалистов заниженные оценки при обсуждении¹⁸. Россия одна из первых сформулировала 5 рисков и угроз, которые сопровождают внедрение цифровизации: дискриминация, потеря приватности, потеря контроля над AI, причинение вреда человеку ошибками алгоритма, применение в неприемлемых целях. Это обязано быть спектром интересов и жесткой озабоченности в первую очередь ученых в рамках научных диспутов, дискуссий, обсуждений и теоретического обоснования.

Будем правдивы: многие цифровые привычки вошли в оборот настолько прочно, что без них уже не мыслится не только жизнь молодого контингента, но и утро пожилых людей.

Проблемы внедрения AI – лишь наглядный пример круга проблем развития индустриального общества нового уровня, так сказать «поле, с которого будет сжато немало разных плодов». В частности, поддерживая политику в пользу исследований и инноваций, эксперты считают, что по всему миру одновременно с азартом от роста машинного интеллекта наблюдается массовое оглушение: подавляющее большинство

¹⁸ Справедливости ради отметим, что 26 октября 2021 года в России технологические компании приняли «Кодекс этики искусственного интеллекта». Документ разработан на основе «Национальной стратегии развития искусственного интеллекта в РФ на период до 2030 года». Кодекс утвердил основные принципы внедрения AI – прозрачность, правдивость, ответственность, надежность, инклюзивность, беспристрастность, безопасность и конфиденциальность. По мнению экспертов, «кодекс поможет человеку и машинному мышлению наводить мосты между собой». 48% россиян и 65% граждан 26 стран полагают, что этические рамки являются ключевым фактором доверия к AI. Источник: Российская газета. 26.10.2021.

людей разучилось считать в уме; выросло поколение пилотов, неспособных посадить самолет в ручном режиме; водители такси не знают городов и т.д.

Вывод: 1) проблема этики машинного интеллекта делает первые шаги на пути разрешения; 2) научно-обоснованные единые критерии интеллектуальности отсутствуют; 3) технологии стремительно усложняются; 4) практические навыки работников снижаются.

3. СВЯЗЬ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ПРОБЛЕМ И ТРУДОВОЙ СОЦИАЛИЗАЦИИ В СОВРЕМЕННОМ ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОМ ОБЩЕСТВЕ

Конечно, новые элиты и публичные массы всегда отличаются от старых, но в чем-то они однозначно дублируют прежнее. Это дало автору возможность установить и кратко представить четыре сегмента круга проблем трудовой социализации в рамках возможных связей с образовательной сферой. 1. Профессионализм и воспитание. 2. Становление личности и профильное обучение. 3. Профессиональные и личностные предпочтения. 4. Коллективизм и индивидуализм в трудовом процессе.

3.1 ПРОФЕССИОНАЛИЗМ И ТРУДОВОЕ ВОСПИТАНИЕ

Формирование всесторонне и гармонично развитой личности зиждется на процессе воспитания, в котором важнейшим, проверенным веками принципом является трудовое начало.

Но для современного профессионала первостепенным компонентом трудовой функции является способность решать нелегкие задачи, т.е. требующие широкого спектра профильной профессиональной компетентности. В ряде видов деятельности работодатель все чаще требует от работников сверх их функциональных трудовых обязанностей, что само по себе заявляет требования свыше узких профессиональных знаний, умений и навыков. Более того, аналитики уверены, что все это – уже вчерашний день: сегодня-завтра потребуются надпрофессиональная трансформация компетенций. «Овладение такими навыками позволяет работнику повысить эффективность профессиональной деятельности в своей отрасли, а также дает возможность переходить между отраслями, сохраняя востребованность» (Мир профессий, п/д).

Пока радикально оцифрованное будущее еще не наступило, но уже довольно скоро трансформация целиком коснется эксклюзивных либо элитных исполнителей, а через 3-5 лет перечень работ и статус работников кардинально расширятся.

Стремительная эпоха изменений подвела научных исследователей и практических специалистов (особенно педагогов среднего образования) к верной доктрине управления: для трудовой деятельности в современной производственной сфере молодой контингент трудовых ресурсов нуждается в раннем, заведомом формировании профессиональных предпочтений и намерений. Таким образом, в целом в становлении личности индивида основная нагрузка возложена на ранний школьный период. Особенно важен процесс общения со значимыми другими людьми, когда индивидом вбираются общие ценности.

Тогда же запускается процесс формирования особых качеств молодой личности, необходимых для трудовой деятельности: потребность в труде, трудоспособность, ответственность, конкурентоспособность. Это, по сути, и есть процесс воспитания трудом, социализационным эффектом которого должно стать становление личностных качеств конкретного молодого человека.

Вывод: обязательными принципами эффективного взаимодействия воспитания и профессиональной компетентности в широком смысле являются ориентация на труд как важнейший приоритет образовательной политики РФ и способность российской образовательной системы применить в ходе воспитательно-производственной деятельности эффективные формы трудовых объединений обучающихся и реализовать их потенциал – по воспитанию, профессиональной ориентации, передаче умений, навыков, компетенций.

3.2 О СТАНОВЛЕНИИ ЛИЧНОСТИ В ПРОЦЕССЕ ПРОФИЛЬНОГО ОБУЧЕНИЯ

Цель современных трудовых аспектов социализации – раскрытие потенциала при входе на рынок труда и далее, при трансформациях рынка, использование своих личностных характеристик в качестве долгосрочного ресурса поддержания имиджа, конструктивной активности, стрессоустойчивости и иной саморегуляции. Этим объясняется важность для бизнеса и в целом для любой практики креативного лидерства, но оно ничемно без культуры участия.

В данном вопросе российская образовательная теоретика располагает бесценным и неувядающим наследием не только отечественного, но и мирового уровня: А.С. Макаренко, выдающийся педагог XX века, талантливый управленец и глубокий исследователь, изучая качество трудовых ресурсов и формируя собственный метод, вывел особые эффекты воспитательного действия труда на личность работника, особенно в юношеской среде¹⁹.

Согласно Макаренко, эффекты возникают при наполнении труда нравственным содержанием, т.е. в условиях установления личностных идеалов, жизненных целей и учета убеждений, и имеют следующие формы: (а) деятельно-творческие, (б) ценностные и (с) поведенческие. Каждая форма несет причинно-содержательную актуализацию: (а) деятельно-творческие эффекты воспитательного действия труда связаны с формированием привычек, умений, уважением к старшим и заботой о младших и меньших, с ростом добросовестности, инициативы и творческой компоненты; (б) ценностные эффекты вызываются возникновением любимого дела и даже призвания; учетом полезности и уважения со стороны коллектива, посторонних людей, общества; формированием отношения к производительному труду как к самоутверждению и способу своего развития с разных сторон, в том числе и для случаев жизненной необходимости; (с) поведенческие эффекты предполагаются в виде желания и умения коллективной коммуникации, процессной саморегуляции и самоконтроля, стремления и способности к трудовой дисциплине, достижению успеха и самоорганизации.

Наложив идеи А.С. Макаренко на снижение ценности физического труда, автор статьи полагает, что российское пространство трудовой социализации индивида, групп,

¹⁹ В 1927-1935 гг., работая в Харьковской детской трудовой коммуне имени Ф. Дзержинского, выдающийся педагог создал собственную воспитательно-педагогическую систему. Ее принципы: (1) технологичность; (2) дело; (3) ядро коллектива; (4) самоуправление; (5) формат – ритуалы и правила. Метод Макаренко – технологии воспитывающего трудового воздействия.

В 1934 г. на электромеханическом заводе, построенном воспитанниками коммуны под руководством А.С.Макаренко и выпускавшем электродрели, подростки освоили производство дальномерных малоформатных фотоаппаратов марки ФЭД. Данный прибор насчитывал ~300 деталей высокой точности. Для того времени завод являлся не просто высокотехнологичным предприятием, это было полноценное инновационное производство в современном толковании – от реализации идеи до коммерческого результата в виде прибыли 4,5 млн. руб., которую коммуна ежегодно перечисляла государству.

социума нуждается в запуске механизма повышения качества трудовых ресурсов в следующем составе узлов:

- (1) набор компетенций – от необходимых и достаточных до надпрофессиональных;
- (2) профессиональная мобильность – от готовности к ней до полного снятия географических ограничений, комплексно включая дистанционно удаленный тип занятости;
- (3) профессиональный выбор в самостоятельном и ответственном формате.

Условием современных требований к работе механизма, по-прежнему, является использование раннего временного формата в трудовом воспитании и профильной ориентации. Однако результатом работы выступают не только расширение количества и качества компетенций и смещение дотрудовых рубежей, но и усиление идей профессионализма по-Макаренко на базе наполнения общегражданского сознания высокими целями.

Вывод: говоря о профессионализме в контексте черт личности, как правило, отмечают позитивность их союза для общества, ведь наличие высокого уровня разнообразных профессиональных компетенций, помимо придания человеку уверенности, убежденности в правоте, авторитетности, говорит о трудолюбии, творческом отношении к любимому делу.

Одновременно из вывода следует, что нельзя обойти стороной проблему индивидуальных предпочтений работника и его позиций относительно достижения своего профессионального статуса.

3.3 ПРОТИВОРЕЧИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ И ЛИЧНОСТНЫХ ПРЕДПОЧТЕНИЙ

Говоря о трудовой социализации, исторически ее нельзя отнести к насыщенной особыми проблемами и барьерами той или иной эпохи, ибо сутью рынка труда, т.е. предложения рабочей силы и спроса на нее, во все века и вне связи с возрастом было подавление индивидуальных интересов.

Тем не менее, в молодежном срезе отметим, что воспитание в рамках образовательного процесса непременно нацелено на общественные интересы и традиционную иерархию ценностей:

- в начальной школе дети направляются на рост уважения друг к другу, к семье и родителям, учителю, старшим поколениям;
- в средней школе подключается содействие в подготовке личности обучающихся к семейной жизни, трудовой деятельности; ,
- обучение в вузе обращает молодежь непосредственно к отдаче долгов Отечеству.

По итогу, социализированной признается личность, наделенная любовью и уважением к родным местам, традициям, усвоившая и почитающая историческую память семьи, региона проживания, страны.

В нынешних условиях постиндустриального общества выход фактора информации в разряд ведущей движущей силы производства в противовес физическому труду и примат нематериального производства усложняют обиход сложившейся в веках модели трудовой социализации. Напомним, наряду с прорывными устремлениями современной молодежи значительная ее часть настроена на отчуждение от физического

труда и упрощенческие социальные траектории. Масс-медиа, особенно бесконтрольные интернет-ресурсы, заполняя свой контент образами развлечения и насилия, добавляют уклон не в коллективный, но индивидуально-паразитарный и даже в делинквентный (антиобщественный, противоправный) образ жизни.

Таким путем резко обострились противоречия адекватности друг другу профессиональных и личностных предпочтений: а именно: между ускоренным истощением знания ресурса, обеспечением его надежного пополнения и созданием условий для соотнесения каждым человеком своего долга перед обществом.

С одной стороны, проблема устремлений и предпочтений личности работника во многом и отчетливо замыкается на образовании. Квалификационная яма, о которой в мире заговорили после опубликованного исследования Global Skills Mismatch (Boston Consulting Group, 2020) и ряда других, все более активно поглощает знания ресурсы, а университеты уже не обеспечивают рынок достаточным числом специалистов с нужным набором компетенций. На этом фоне тренды молодежных устремлений и предпочтений, которые, соотносясь в целом с проблемами социализации личности и даже с ее акцентуациями, являются коллективным (социально-групповым) отражением.

С другой стороны, образовательные практики являются фокус-антагонистом системных проблем и противоречий в самой образовательной сфере, ставшей в XXI веке важнейшей отраслью национального хозяйства. Образование находится под совокупным гнетом противоречий, проявляющихся на следующих уровнях: 1) социально-экономическом – между настоящей потребностью общества и государства в компетентных специалистах и снижением в обществе престижа отдельных профессий, а также слабой направленностью на нравственную ценность труда; 2) научно-теоретическом – между основной целью актуальной системы трудового воспитания в виде формирования профильных трудовых умений и навыков, с одной стороны, и с другой – целями и возможностями воспитываемого системой объекта; 3) методическом – между процессами и трендами информатизации общества, цифровизации бизнеса, автоматизации производственных процессов и слабой проработанностью современными ИКТ существующей системы трудового воспитания в образовательной сфере (Роечко, 2021). Тем самым образовательная сфера вносит свою лепту в формирование трудовых шоков по несоответствию предложения и спроса на рынке труда

Перечисленные противоречия характерны для большинства развитых стран мира. Судите сами.

Квалификационная яма образовалась до пандемии, и экспансия эпидемиологической угрозы лишь усугубила положение: 1,3 млрд. человек по всему миру и ранее испытывали нехватку навыков и компетенций для выполнения своей работы; это – около 40% трудовых ресурсов мира и 2 из 5 работников в странах ОЭСР; теперь прогноз распространяется на ~1,9 млрд. человек.

Хотя правительства стран активно реагируют на кризис безработицы, которая из-за пандемии COVID-19 в среднем по миру превышает 17%, их внимание в первую очередь обращено на перераспределение занятости и смягчение потерь трудовых доходов через первую помощь. Неслучайно исследования показывают, что повсеместно чиновники от образования нередко не понимают на практическом уровне реальных требований высокотехнологических, прорывных производств для кадрового, планово-организационного, материально-хозяйственного обеспечения процесса трудового воспитания в образовательных учреждениях.

Ученые-педагоги явно отстают от требований времени, о чем говорит отсутствие внятных основ, включая теоретические, современного трудового воспитания учащихся

начальных образовательных учреждений. В России, на местах оно вообще реализуется, как правило, силами энтузиастов.

В России национальные отраслевые союзы перерабатывающих секторов экономики, понятно, в первую очередь заняты проблемами предприятий - своих членов. Но они должны «вспомнить» и о кадровой проблеме, т.е. могли бы здорово помочь своим опытом методической работы управленцам образовательного сектора, особенно на местах – директорам школ, лицеев, ресурсных центров.

Неадекватность профессиональных и личностных предпочтений имеет и иные последствия: на взгляд автора, они простираются вплоть до перекосов в распределении трудовых ресурсов, особенно в их сокращении в сельской местности, инжиниринге, индустриальном производстве.

Заканчивая анализ круга проблем трудовой социализации в рамках возможных связей с образовательной сферой, оконтурим противоречия в коллективном и индивидуальном срезах трудового процесса. Ибо установлено, что формирование человека не является тождеством приспособления человека к окружающей социальной среде, и человек формируется также в собственной практической деятельности.

3.4 КОЛЛЕКТИВНЫЙ И ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ СРЕЗ ТРУДОВОГО ПРОЦЕССА

По утверждению К.Маркса, среда, влияющая на индивида под видом условий его труда, выступает одновременно и как результат трудовой деятельности, т.е. люди, воздействуя на окружающий мир и развивая свою собственную природу, развивают, в том числе, и «дремлющие в ней силы» (Маркс, 1960).

Сложность человеческой природы и многообразие социальных отношений чередовались в умах теоретиков социализации общества и индивидов (личности). В конечном итоге, баланс социально-типического (коллективного) и индивидуально-личностного лег в качестве критерия содержания социализационного процесса, что позволило выявить различные типы социализации. Среди них трудовая социализация являет особо сложный и нерастиражированный, многокритериальный и междисциплинарный фокус научно-исследовательского и методического интереса современной педагогики, социологии, психологии, менеджмента, управления персоналом и т.д.

В конце XX – нач. XXI вв. индивидуализм окончательно пошатнул первичность устоявшихся за 150 лет коллективистских идей социализации. И, хотя некоторые киберфилософы и телеведущие пытаются вклинить с сомнительными рассуждениями о том, когда индивидуализм категорически плох и даже вреден²⁰, на переднем плане социализации категории вторичной реальности – «особенное» и «конкретное» – обосновались прочно.

С научной точки зрения это породило узкое соотнесение процесса труда с личностью профессионала, в том числе используя и вводя в основы популярный в экономике креативный (творческий) подход.

Параллельно, «благодаря» развитой рыночной экономике, переход от экономики дефицита (послевоенные годы IIWW) к бездефицитной экономике (1970-е гг.) и далее к обществу потребления обусловил в 1990-е гг. смену мировоззренческих ориентиров и ценностных ориентаций: массово снизилась роль физического труда и значение рабочих

²⁰ Например, см. лекцию А.Барда «Нетократия: как меняются экономика и этика в цифровую эру» // РБК Pro. 2021. 08 декабря. – URL: <http://pro.rbc.ru/lecture/>

и крестьянских профессий, а воспитание производительным трудом и профессионализм современного трудящегося индивида объединены неэффективно.

Дополнительно, государство, соотнося с толерантностью и мультикультурализмом, и социум, следуя в мейн-стриме неолиберальной модели, во многих вопросах ослабили контроль над индивидами – их социальными нормами, культурными ценностями и образцами поведения.

Естественно, все указанные процессы не могли не сказаться на пониженном наполнении высокими целями общегражданского сознания тружениками, особенно среди молодежи – из-за ощущений пустоты жизни, отчужденности от социума до негативного отклоняющегося (девиантного) поведения, а в обществе – до угроз аномии, т.е. деморализации и дезорганизации, вплоть до беззакония и беспредела во власти.

В контексте коллективно-индивидуальной дисгармонизации весьма актуальна проблема семейного воспитания растущего молодого гражданина. Ученые отмечают рост зависимости семьи от противоречивых изменений условий жизнедеятельности в социуме, а педагоги, преподаватели – об усилении с каждым годом отражения низкокачественных внутрисемейных отношений²¹. К тому же, у молодых людей, находящихся в отрыве от родных мест во время обучения в вузе в условиях мегаполиса, высокие цели гражданского сознания зашумливаются, а общественный долг затуманивается. Причина здесь едина: в российском обществе слабо задействованы активы локальных территорий, обширных по числу и многообразию – семьи, общины, патриотического чувства к родным местам.

Может ли воспитание трудом противостоять негативным тенденциям в общегражданском сознании? Ученые составили своеобразный педагогический «рецепт»: «Труд в процессе воспитания выступает и как ведущий фактор развития личности, и как способ освоения мира, обретения опыта посильной трудовой деятельности в различных сферах труда, и как неотъемлемый компонент общего образования, и как столь же неотъемлемая часть физического и эстетического воспитания» (Подымова, 2018). Из его замечательной сигнатуры следует, что в задачи и содержание трудового воспитания входит формирование устойчивых убеждений в необходимости труда на общественное благо, в том, что труд является основой благополучия общества и каждого его члена.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Оптимизация, эффективность, конкурентоспособность, динамика рынка труда – это все нужные стороны и движущая сила образовательной политики государства. Но случившийся перенос образовательного акцента с получения знаний на приобретение компетенций и «воспитание» потребителей, умеющих лишь потребительски пользоваться продуктами технологий и инноваций, ставит ребром вопрос: такого ли мы ждем процессного результата?

На риторическом контексте вопроса сказывается вялое сосредоточение институтов государственного и общественного контроля необходимого тандема профессиональной ориентации молодых людей и личностного развития и саморазвития будущих специалистов.

²¹ Семья как институированное образование обладает теоретической готовностью к сознательному средоточению под своей эгидой высоконравственных акцентуаций – национальных идеалов и самосознания, духовных ценностей и священных понятий. Однако на деле институт семьи реализует их со значительным понижающим коэффициентом, достигая крайних вариантов, как-то: от полной безнадзорности до чрезмерной опеки и контроля, от делинквентной вседозволенности до невозможности принимать собственные решения.

Основная масса поставленных долгосрочных целей возложена на поколение, которое еще только формируется, и «от эффективного использования и обновления знаний молодых людей, роста их профессионализма в немалой степени зависит судьба реформ в стране» (Сизинцев, 2006). Очевидно, что в профильном содержании образования уже недостаточно наличия только стратегических целей и прежней иерархии ценностей, ибо воспитание в виде трудолюбия, уважения к человеку труда, неприязненного отношения к лени, безделью, тунеядству и профессионализм, профильная ориентация неделимы.

Проблематика трудовой социализации для целей развития знаниеемкого производства нуждается в новом пополнении базиса образования в рамках новой модели единого пространства, а именно: наряду с традиционными приоритетами (знаниевая компетентность, предприимчивость, профессиональная конкурентоспособность) равное значение приобретают высокая толерантность к конструктивной активности (включая конкретную мобильность) и интенсивному и непрерывному повышению знаниеемкости (постоянно учиться) и как особенное – самостоятельность, творческая инициатива, способность к повышенной, в том числе надпрофессиональной, адаптации.

Вернемся к приведенным во введении высказываниям. Для усиления акцента на предостережении относительно кажущейся авторитетной глубины и изящества, автор статьи предлагает обратиться к толкованию Евангелия на субботу 4-й, Крестопоклонной, седмицы Великого поста, когда поминается рассказ об исцелении глухого косноязычного язычника. Протоиерей Александр Шаргунов пишет: «Измученный огромными толпами, жаждущими и алчущими более хлеба, чем слова правды, Господь идет в языческую Финикию через Голанские высоты. Тем временем молва о великом Целителе распространялась не хуже нашей электронной почты. Она шла впереди Него в земле язычников. Сердобольные души позаботились, чтобы привести ко Христу больного юношу. «Отверзись!» и мгновенно совершается исцеление. Кого-то и сейчас могут шокировать предельно простые действия. Но Христос – не магический целитель», и речь идет о более глубоком исцелении, чем просто физическом (Шаргунов, n/d).

Эта история – о нас, ибо сколько людей, лишенных осмысленного слова, в нашем мире. Они нуждаются в ином соединении духовных мыслей с действиями, точно выражающими их. В противном случае, для кого-то нателный крестик – это модный аксессуар, кто-то представляет его атрибутивным признаком своей личной духовности и нравственности, а кто-то благоговейно и тихо целует, потому что просто верит Богу. Яркий и понятный пример.

Так и процесс поиска педагогических, психологических, культурологических и иных тайных пружин в механизме идеального воспитания может настолько увлечь, что в конечном итоге отвлечет от необходимого – ежедневного честного делания своего любимого дела.

Рынок труда в большинстве стран нуждается в наполнении специалистами по целому ряду новых технологий, приоритетным направлениям развития информационной сферы и наукоемкого производства. В подготовке специалистов, соответствующих происходящим качественным изменениям в производственных процессах, т.е. уровню современного «умного» производства и его мировым трендам, важную роль играют превентивные процессы, особенно раннее воспитание производительным трудом, внедрение иных форм трудового воспитания (учебный труд, самоорганизация). К сожалению, в любом образовательном учреждении вам могут озвучить следующую «педагогико-философскую» позицию: «Осенью ждите плоды только с тех деревьев, что цвели весной». Налицо неприкрытая конъюнктурность: и в ставшем рутиной

инфраструктурном комфорте, и в восприятии трансформационных вызовов «на словах»²².

Большая часть проведенных исследований по нагрузкам на мозг непосредственно связана с трудовыми процессами. Нагрузка на мозг определяется исходя из числа операций, необходимых для правильного выполнения конкретной профессиональной задачи. Помимо способности к решению умственных задач у человека существует способность к усилиям; в этом смысле говорят о силе воли, духа. В свете заявленной проблематики §3.4 особо отметим, что тут вступают в действие такие факторы, как: 1) мотивация; 2) подготовленность; и 3) четкое осознание долга²³.

Духовность и нравственные установки, а также соответствующие им институты в качестве надстройки способствуют гармоничному развитию производственных отношений (базиса). Здесь приоритет в решении ответственных задач трудового воспитания принадлежит государственным стратегическим установкам. Производственные предприятия с высокотехнологичными рабочими местами, наряду со школой, семьей, вузом, несут общий вклад в воспитательную лепту при формировании личности молодого профессионала. Пришло время подключения к процессу со стороны общественных элит и институтов самоорганизации общества, способных к участию в выработке и реализации решений национального уровня – независимых и заинтересованных граждан, СМИ, партий, общественных объединений и организаций, национальных отраслевых союзов.

Через бурное разнообразие форм объединения обучающихся (объектов социализации) мы видим интерес общества к воспитанию трудом на общественное благо. Включение представителей социума в активную практику администрирования закрепляет ее в виде института гражданского участия. Соединение государства с развитым гражданским обществом обеспечивает демократический характер государственной власти. Общественные элиты могут посредством обращений в госорганы и иных механизмов публичной политики формировать запрос на изменение смыслового центра трудового воспитания – с устаревающей оценки выпускников только по их результативности (баллы за знания) на совмещение со способностью успешно трудиться там, где родились, где особенно востребованы, где «опыт – сын ошибок трудных», в том числе ради этого получать и продолжать образование.

Важно увереннее уходить от статуса «догоняющего игрока» на всех уровнях человеческой жизнедеятельности, ибо догоняющие страны в корневой производственной сути являются имитаторами. В России имеется свой отечественный опыт нескольких десятилетий становления, развития и использования немалого ряда эффективных форм воспитания производительным трудом, что указывает на обязательность и неустанность их актуализации на тактическом и оперативном уровнях.

²² Повсеместно в мире в любом учебном заведении (будь то вуз или колледж, школа) основной организационной формой являются лекция, семинар, урок. Тем самым обучение, за редким исключением, строится на «голой учебе», а вся воспитательная практика ограничивается системой планируемых результатов в виде баллов за знания. Среднестатистический выпускник учебного заведения при выходе на рынок труда оценивается по тому же принципу – итоговой результативности, вытекающей из приложения к диплому (аттестату). «Школа голой учебы» в совокупности с системой планируемых результатов в форме «баллы за знания» ущемляет воспитательную практику, узурпирует и образованность, и профессионализм.

²³ Подробнее см. источник: Jose Ant. Marina, “Energy”.

ЛИТЕРАТУРА

- Арсенов А. Осмысление проблематики искусственного интеллекта в Южной баптистской конвенции США / Московская Сретенская духовная академик: [сайт].
- Бодрунов С.Д. Ноономика. – М.: Культурная революция, 2018. 432 с.
- Коропов И. Мотивация 3.0: как полюбить учиться в условиях неопределенности / РБК: Тренды. – URL: <https://trends.rbc.ru/trends/education/5e7cc8529a794715c34d5d8e>
- Маркс К. Процесс труда и процесс увеличения стоимости // Маркс К., Энгельс Ф. Сочинения. Т. 23. Изд. второе. – М.: Гос. изд-во полит. литературы, 1960, С. 188-189.
- Мир профессий будущего. – URL: <http://box.atlas100.ru>
- Подымова Л.С. Педагогика. – М.: Юрайт, 2018. 246 с.
- Роевко В.В. Трудовое воспитание и трудовая социализация молодежи – оси координат современного профессионализма // Новая экономическая реальность: концептуальные контуры бытия и обновления / под ред. д-ра экон. наук, проф. М.Л. Альпидовской, канд. экон. наук Чапли В.В. – Краснодар: Изд-во НИИ экономики ЮФО. 2021. 205с.
- Спирина М.Ю. Об актуализации древних гуманитарных технологий в современном образовании // MANažment a EKOnomika podniku (MANEKO): tlačené vydanie Ústavu manažmentu STU v Bratislave. – Bratislava: Vydavateľstvo SPREKTRUM STU, 2021. №1. Ročník XIY. S.45.
- Сизинцев Ю.А. Социализация молодежи на рубеже веков. – Уфа: УГАИ, 2006. 78 с.
- Стратегия развития воспитания в РФ на период до 2025 года / утв. Распоряжением Правительства РФ №996-р от 29.05.2015г. – URL: <http://www.kremlin.ru>
- «Трансформация бизнеса – это триатлон»: эксперты BCG об уроках 2020 года / РБК: Тренды. – URL: <https://trends.rbc.ru/trends/innovation/605083>
- Шаргунов А. Толкование Евангелия на каждый день года / Мк,31 зач., 7, 31-37. – URL: <https://pravoslavie.ru/4124.html>
- Ширкин С. Что такое искусственный интеллект (ИИ): определение понятия простыми словами / Теории и практики: [сайт]. – URL: <https://theoryandpractice.ru/posts/17550>

Author:

PhD in econ., Shibanova-Roenko E.A.,
Deputy of The Editor-in-Chief,
Journal of Corporate Management and Economics MANEKO
(Bratislava, Slovakia)
Tel. (viber): +7(910)646-12-69 (Tver, Russia)
roenfo@mail.ru

KOMPARÁCIA EKONOMICKÝCH DÔSLEDKOV PANDEMICKEJ KRÍZY 2020 S VEĽKOU RECESIOU 2008

COMPARISON OF THE ECONOMIC IMPLICATIONS OF THE 2020 PANDEMIC CRISIS WITH THE GREAT RECESSION 2008

Lukáš Veteška

Abstract

Purpose of the article This article compares the economic consequences of the COVID-19 pandemic crisis with the Great Recession of 2008 in the 6 countries with the largest share of GDP in the European Union. The monitored indicator is mainly GDP, supplemented by an analysis of developments in the automotive industry, which is one of the main components of the economies of European countries. The article also mapped the development of lost working time and the resulting decline in staff income.

Methodology/Methods Scientific methods of deduction, analysis of phenomena and processes were used to investigate the issue, and to process quantitative data we used correlation analysis.

Scientific aim The aim of this article is in particular to compare the economic consequences of the Great Recession with the current crisis caused by the SARS-Cov-2 pandemic and comparison of the impact on the labor market in terms of lost working time.

Findings Based on a correlation analysis we found a relationship between the decline in GDP and the number of infected people in each country. Based on the analysis of the labor market, we found that countries whose significant part of GDP was made up of the tourism sector recorded a significantly increased share of lost working time.

Conclusions (limits, implications, etc.) We found that the current crisis caused a larger and sharper drop in GDP in all the countries monitored, but also the resumption of growth was significantly faster. It will be necessary to continue to monitor developments in order to make an accurate comparison, as the current crisis is still evolving and it is not clear which way.

Keywords: Pandemic Crisis, Great Recession, Economic Implications, Labour Market

JEL Classification: A10, E23, F00, L01

ÚVOD

Časy neustáleho ekonomického rastu a blahobytu, ktoré Európa zažívala v poslednom desaťročí sa v priebehu roku 2020 rýchlo otočili a vývoj makroekonomických ukazovateľov nabral opačný smer. Dôvodom tohto obratu je nový koronavírus SARS-Cov-2 spôsobujúci ochorenie COVID-19, ktoré postihuje dýchaciu sústavu najmä starších ľudí. Z počiatku bolo len veľmi málo dát známych o spôsobe šírenia, správnej prevencii a podobne. Z tohto dôvodu prvé opatrenia vlád boli často príliš všeobecné a neadresné, čo znamenalo výrazné zasiahnutie do fungovania ekonomiky. (Kucharski et al., 2020) Vlády, ktoré očakávali každým rokom vyššie príjmy do štátneho rozpočtu, musia zrazu siahnuť na dno rezerv a razantne zvyšovať zadĺženie krajín. Situácia, ktorá nastala vo svete z dôvodu pandémie je v modernom svete bezprecedentná. Vírus SAR-Cov-2, spôsobujúci ochorenie COVID-19, ochromil celý svet. Neexistuje krajina, ktorá by nezaznamenala pokles ekonomiky, tá musí ustúpiť pred zdravím jednotlivcov, ktoré má vyššiu prioritu. Poslednú veľkú hospodársku krízu svet zažil v roku 2008 (ďalej len „Veľká recesia“) ktorá bola spôsobená prudkým poklesom ceny finančných inštrumentov, ktorý vyústil do rozsiahlej ekonomickej krízy. Situácia v roku 2020 (ďalej len „pandemická kríza“) je v mnohých aspektoch odlišná. Veľkým rozdielom je fakt, že kríza prišla neočakávane a ochromila krajiny doslova z jedného týždňa na druhý. V prípade finančnej krízy je k dispozícii široká paleta rôznych ukazovateľov, ktoré vytvárajú pomyselné výkričníky ešte dávno pred vypuknutím, vlády teda majú viac času pripraviť opatrenia, aby čelili dopadom krízy a negatívne efekty neprichádzajú tak rapídne ako pri pandemickej kríze. Ďalším významným rozdielom je fakt, že v prípade krízy vyvolanej pandemiou sú v hre aj zdravie a životy obyvateľov a tým pádom trh a ekonomika musí ustúpiť rôznym protiepidemiologickým opatreniam. Aj s ohľadom na tieto rozdiely, však môžeme porovnať sociálno-ekonomické dopady.

1 CIEĽ A METODIKA

Ľudstvo sa v roku 2020 ocitlo v neočakávanej kríze, ktorá nebola predpovedateľná pomocou žiadneho simulačného modelu. Situácia spôsobená zdravotnou krízou sa premietla do vládnych obmedzení, ktoré mali široké sociálno-ekonomické dôsledky na celú spoločnosť. Posledná kríza porovnateľného rozmeru z ekonomického hľadiska bola Veľká recesia z obdobia rokov 2008 a 2009. Cieľom tohto článku je najmä komparácia ekonomických dôsledkov Veľkej recesie s aktuálnou krízou vyvolanou pandemiou vírusu SARS-Cov-2.

Čiastkové ciele článku sú:

- a) komparácia vplyvu na HDP a vplyvu na trh práce z hľadiska strateného pracovného času,
- b) analýza korelácie medzi ekonomickými dôsledkami a počtom nakazených v jednotlivých vybraných krajinách.

Pri vypracovaní článku boli použité najmä zahraničné zdroje, s dôrazom na ich aktuálnosť z dôvodu rýchleho vývoja situácie. Dáta najmä kvantitatívneho charakteru boli získavané z renomovaných organizácií zaoberajúcich sa poskytovaním štatistických dát ako napríklad Eurostat, OECD a ILO. Pri napĺňaní cieľov článku sa postupovalo pomocou rôznych metód, aby závery dosahovali vysokú úroveň relevancie. Najprv bola potrebné vykonať analýzu javov a procesov, postupne bola vykonaná komparácia dát s dátami z obdobia rokov 2008 a 2009, ale taktiež komparácia medzi rôznymi krajinami navzájom. Na základe analýz bola

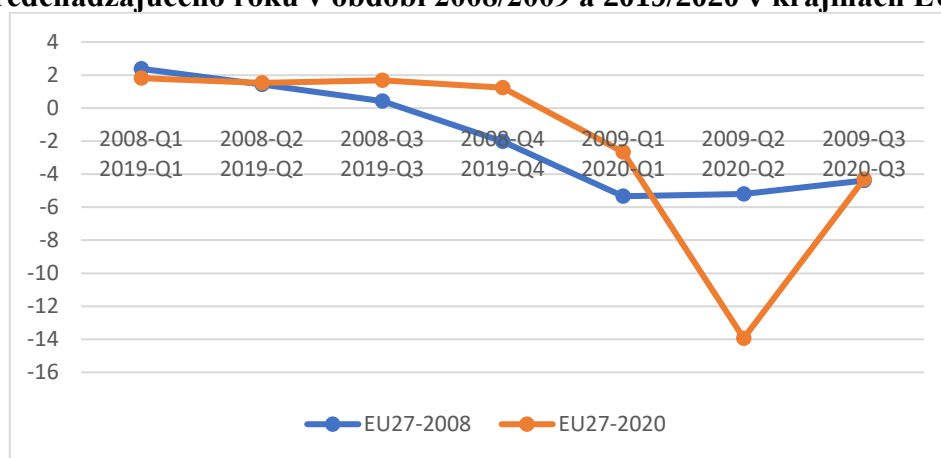
využitá aj metóda dedukcie. Zo štatistických metód bola využitá najmä korelačná analýza. Dáta boli prezentované grafickou metódou pomocou prehľadných grafov.

2 VÝSLEDKY A DISKUSIA

COVID-19 kríza nespôsobila len negatívne dopady na sektor zdravotníctva, ale najmä na ekonomiku postihnutých krajín. Vlády boli nútené zaviesť prísne proti-epidemické opatrenia v záujme prevencie šírenia vírusu, aby predišli zahľtenia zdravotníckeho systému. Mnohé prevádzky museli byť zatvorené alebo ich prevádzka bola výrazne obmedzená. Najviac zasiahnuté boli malé a stredné podniky, ktoré nedisponovali dostatočným kapitálom na pokrytie obdobia bez tržieb. V roku 2019 intergovernmental economic organisation OECD na základe modelov a simulácií predikovala pre rok 2020 zvýšenie HDP vo svete v priemere o 4%. Reálne dáta za rok 2020 však ukazujú, že naopak prišlo k poklesu o 4,2%. Oživenie ekonomík by bolo výraznejšie, ak by sa vakcíny zaviedli rýchlo, čo by zvýšilo dôveru a znížilo neistotu. ("OECD Economic Outlook", 2020)

Obe obdobia boli charakteristické prudkým prepacom ekonomiky, ktorý sa odzrkadlil vo viacerých makroekonomických ukazovateľoch. Základným ukazovateľom vývoja ekonomiky je HDP. Najdetailnejšie dostupné dáta sú za obdobie kvartálu. V porovnaní zachytávame obdobia s najväčším prepacom HDP počas krízy v období 2008 a aktuálnej krízy, ktorá prebieha v roku 2020.

Graf 1: Porovnanie štvrťročnej percentuálnej zmeny HDP voči rovnakému obdobiu predchádzajúceho roku v období 2008/2009 a 2019/2020 v krajinách EU27



Zdroj: vlastné spracovanie na základe dát z OECD

Najvyšší prepac v krajinách EU27 počas predchádzajúcej krízy bol zaznamenaný za obdobie prvého kvartálu roku 2009, kedy došlo k prepacu HDP o 5,33%. V porovnaní absolútnej hodnoty aktuálna kríza výrazne prekonala túto hodnotu, keďže počas druhého kvartálu 2020 prišlo k poklesu HDP o 13,93%. Avšak z vyššie uvedených dát vyplýva, že HDP sa v priebehu nasledujúceho kvartálu vrátilo na porovnateľné hodnoty poklesu predchádzajúcej krízy, kedy v treťom kvartáli 2020 dosahoval pokles HDP 4,30%. Na základe tohto javu môžeme dedukovať, že pokles HDP nebol vyvolaný prirodzeným vývojom ekonomiky, ale naopak umelým zásahom vlád, ktoré obmedzili fungovanie viacerých odvetví ekonomiky legislatívnymi reštrikciami. V aktuálnej situácii zatiaľ nedisponujeme dátami za ďalšie obdobie roku 2020, preto momentálne nie je možné odhadnúť rozdiel medzi krízami v dlhšom období.

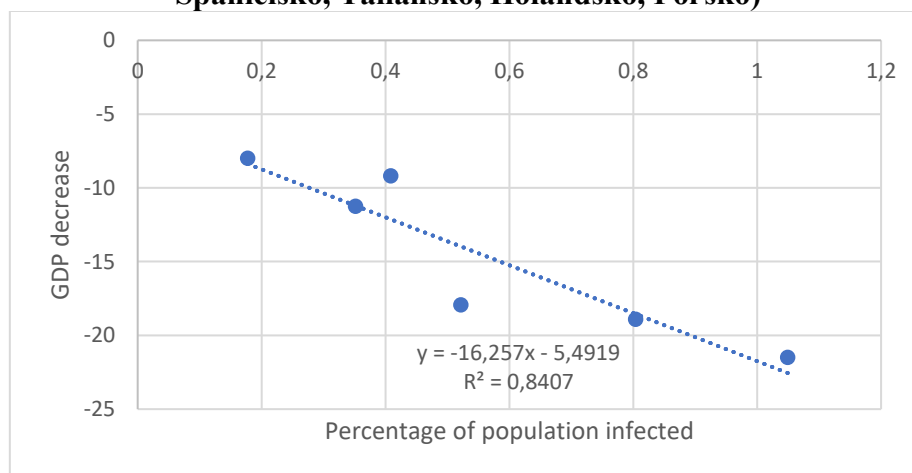
Tabuľka 1: Porovnanie štvrt'ročnej percentuálnej zmeny HDP voči rovnakému obdobiu predchádzajúceho roku v období 2008/2009 a 2019/2020 v 3 krajinách Európskej únie s najvyšším HDP

Country	2008-Q1 2019-Q1	2008-Q2 2019-Q2	2008-Q3 2019-Q3	2008-Q4 2019-Q4	2009-Q1 2020-Q1	2009-Q2 2020-Q2	2009-Q3 2020-Q3
DE2008	2,669577	1,557136	0,410829	-1,85376	-7,02926	-6,64328	-5,5407
DE2020	1,095979	0,114937	0,755513	0,396417	-2,10762	-11,2475	-4,23286
FRA2008	1,798668	0,536426	-0,10957	-1,72894	-3,7935	-3,43787	-2,98382
FRA2020	1,776582	1,829765	1,60378	0,746727	-5,76319	-18,908	-4,28465
ITA2008	1,047268	-0,00234	-1,36893	-3,52738	-7,18882	-6,61595	-5,03876
ITA2020	0,354636	0,405901	0,491825	0,105278	-5,55847	-17,9343	-4,71775

Zdroj: vlastné spracovanie na základe dát z OECD

Pri pohľade na dáta z 3 krajín s najvyšším HDP v rámci Európskej únie vidíme, že napríklad vo Francúzsku prišlo k viac ako 5 násobne vyššiemu poklesu HDP počas aktuálnej krízy. Táto krajina počas Veľkej recesie bola najmenej zasiahnutou z daných krajín, avšak naopak počas pandemickej krízy je najvýraznejšie zasiahnutou krajinou. V prípade pandemickej krízy však musíme zohľadniť aj zdravotný faktor, ktorý môže výrazne ovplyvňovať ekonomické dopady krízy, keďže táto kríza nebola vyvolaná prirodzenými ekonomickými vzťahmi alebo pravidelnými cyklami.

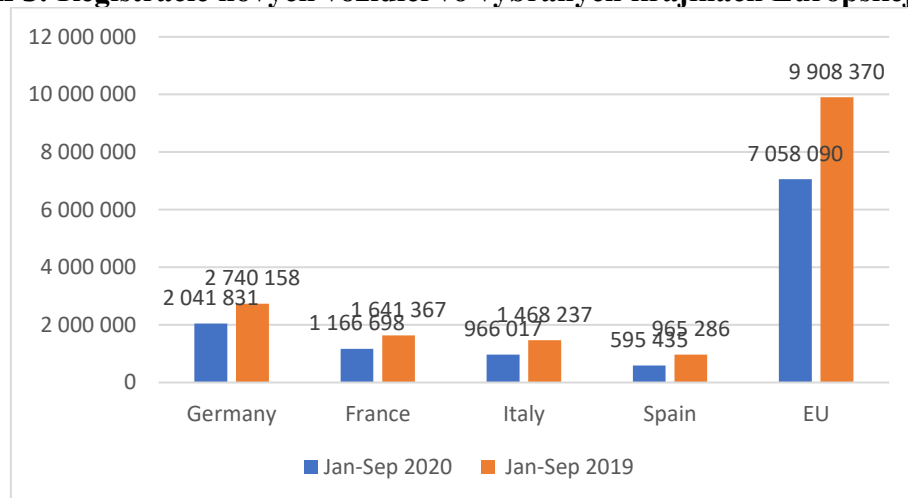
Graf 2: Korelačná analýza medzi percentom infikovanej populácie a poklesom HDP v 6 najväčších ekonomikách Európskej únie podľa výšky HDP (Francúzsko, Nemecko, Španielsko, Taliansko, Holandsko, Poľsko)



Zdroj: vlastné spracovanie na základe dát z WHO a OECD

Na základe korelačnej analýzy vidíme, že najviac zasiahnuté krajiny z hľadiska veľkosti prepadu HDP sú tie, kde prišlo k infikovaniu väčšej percentuálnej časti populácie. Determinačný koeficient je 84,07%, čo znamená, že vzťah medzi závislou a nezávislou premennou je tesný. Z dát teda vyplýva, že úspešnosť protiepidemických opatrení mala priamu súvislosť s postihnutím ekonomiky danej krajiny a vo všeobecnosti teda môžeme povedať, že krajiny, ktoré zvládli lepšie boj s vírusom boli aj menej zasiahnuté poklesom HDP, a to aj napriek faktu, že v dnešnej dobe trh dosahuje vysokú mieru globalizácie a pokles makroekonomických ukazovateľov väčšinou reťazovo ovplyvňuje aj ostatné krajiny podobnou mierou.

Graf 3: Registrácie nových vozidiel vo vybraných krajinách Európskej únie



Zdroj: vlastné spracovanie podľa dát z ACEA

Jednou z najdôležitejších súčastí ekonomík štátov EÚ je automobilový priemysel. HDP generované automobilovým priemyslom je zhruba na úrovni 7% z celkového HDP krajín EÚ. Z dostupných dát za rok 2020 vidíme prudký pokles v registráciách nových vozidiel za prvých 9 mesiacov roka. V priemere v EÚ prišlo k poklesu registrácií nových vozidiel o 29%. Rovnaký trend je možné badať aj vo svete, v USA poklesol počet registrácií o 21,1%, v Číne poklesol o 13,2% a v Japonsku o 18,1%. Pre európske krajiny je dôležitý najmä export áut, ktorý sa však taktiež znížil medziročne o 23 miliárd EUR, čo predstavuje percentuálny pokles 24,7%. Takýto pokles na strane dopytu je problémom pre automobilky, ktoré sú taktiež významnými zamestnávateľmi. Je možné predpokladať, že pokiaľ sa dopyt po automobiloch neobnoví, automobilky budú pristupovať k obmedzeniu plánov produkcie na dlhšie obdobie a taktiež k znížovaniu počtu zamestnancov. Počas Veľkej recesie prišlo v roku 2008 k prepadu novo registrovaných vozidiel len o 18,9%, teda v porovnaní s aktuálnou krízou môžeme konštatovať, že trh je zasiahnutý výraznejšie. (ACEA, 2020)

2.1 VPLYV NA TRH PRÁCE

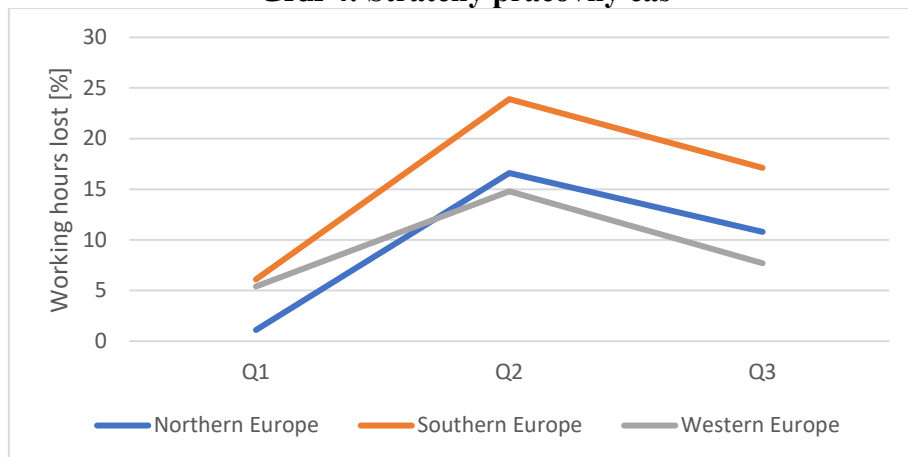
V dôsledku opatrení proti šíreniu vírusu dochádza k zmenám pracovného prostredia. Metóda práce z domu tzv „home office“ sa masívne rozšírila do rôznych odvetví, kde sme si predtým nedokázali takúto formu práce predstaviť. Tieto zmeny výrazne ovplyvnili aj trh práce, kedy sú znevýhodnení starší uchádzači o zamestnanie, ktorí zaostávajú v dôležitých schopnostiach a zručnostiach pre home office, ako napríklad práca s počítačom a digitálnymi technológiami. Nepriaznivá ekonomická situácia má výrazný vplyv aj na rast nezamestnanosti v zasiahnutých krajinách. (Bell and Blanchflower, 2020)

Podnikom klesá dopyt, ktorý je spôsobený obmedzeniami a taktiež nejasná a nepredvídateľná situácia núti manažerov voliť skôr defenzívne stratégie, ktoré sú charakteristické najmä znížovaním nákladov. Jedným z najväčších nákladov vo firmách sú mzdy. Preto s obmedzením objemu výroby a rozsahu ponúkaných služieb dochádza taktiež k prepúšťaniu. (Costa Dias et al., 2020) Vývoj na trhu práce sa odhaduje len s ťažkosťami, keďže pandémie podobného rozsahu v novodobom období ešte nebola. Je preto ťažké odhadnúť jednotlivé faktory ako napríklad vývoj počtu nakazených, opatrenia vlád, správanie ľudí pod určitým tlakom zo zdravotného rizika, správanie zamestnávateľov v rýchlo sa meniacom prostredí bez možnosti odhadnúť vývoj v dlhšom časovom horizonte a pod. (Gallant et al., n.d.)

Obmedzenia v pracovnej oblasti môžeme najlepšie ilustrovať veľkosťou strateného pracovného času, ktorý predstavuje zníženie počtu odpracovaných hodín oproti bežnému pracovnému času pred pandemickou situáciou. Táto veličina teda vyjadruje, o koľko menej zamestnanci odpracovali menej pracovných hodín. (Asfaw, 2021)

Keďže pandémia takmer znemožnila cestovanie po Európe, môžeme predpokladať, že z hľadiska strateného času boli najviac ovplyvnené krajiny, v ktorých veľká časť HDP je tvorená príjmom z turizmu a cestovného ruchu. Vo všeobecnosti sa jedná najmä o krajiny na juhu Európy (Španielsko, Grécko, Taliansko a pod.)

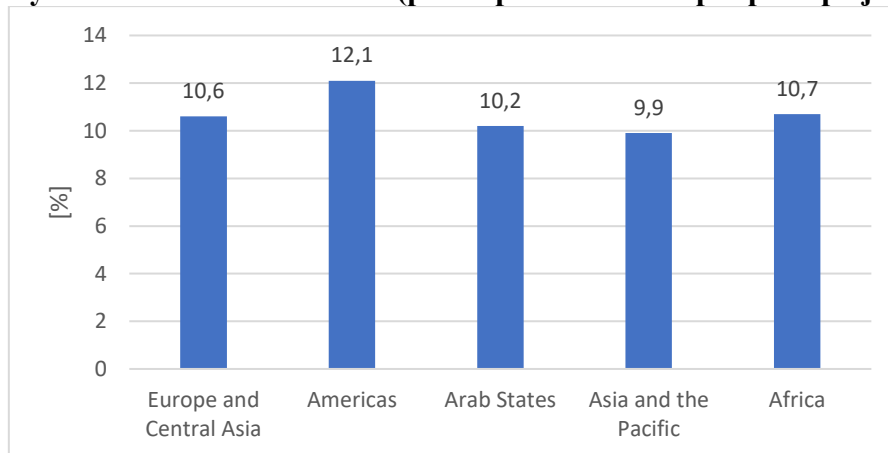
Graf 4: Stratený pracovný čas



Zdroj: vlastné spracovanie na základe dát z ILO

Tento graf potvrdzuje dedukcie uvedené vyššie, kedy v južnej časti Európy bola strata odpracovaných hodín výrazne vyššia ako v západnej a severnej časti Európy. V krajinách južnej Európy prišlo k strate až 23,9% pracovného času, zatiaľ čo v severnej Európe to bolo len 16,6% a v západnej Európe 14,8%. Tieto dáta nás teda uisťujú, že krajiny, ktorých štruktúra hospodárstva je viac závislá na turizme a cestovaní, boli taktiež výraznejšie zasiahnuté z hľadiska straty pracovného času. (International Labour Organization, 2020)

Graf 5: Podiel strateného pracovného príjmu v dôsledku straty pracovného času počas prvých troch štvrtí rokov 2020 (pred opatreniami na podporu príjmu)



Zdroj: vlastné spracovanie na základe dát z ILO

Straty pracovného času predstavujú tiež ekonomické straty a premietajú sa aj do značnej straty príjmu pre pracovníkov na celom svete. Zo štúdií, ktoré sa zaoberali odhadom straty pracovného príjmu vyplývajúcej zo straty pracovného času predtým, ako sa zohľadnia opatrenia na podporu príjmu, vyplýva globálny pokles pracovného príjmu (ktorý zahŕňa mzdy pre zamestnancov a časť príjmu pre samostatne zárobkovo činné osoby) počas prvých troch štvrtí rokov 2020 o 10,7 percenta v porovnaní s rovnakým obdobím v roku 2019.

Ďalším problémom, ktorý vyplynul až po väčšom premorení populácie, je oneskorenie návratu do práce, spôsobené ťažkosťami po prekonaní ochorenia COVID-19, kedy mnoho pacientov hlási dlho pretrvávajúce problémy s dýchaním, slabosť, a pod. aj po vyliečení. Oneskorenie návratu do práce má veľké finančné dôsledky pre pacientov a ich rodiny, zamestnávateľov a spoločnosť. (Kamdar et al., 2018)

ZÁVER

Pandémia COVID-19 zasiahla signifikantne ekonomiky všetkých štátov. Vírus šíriaci sa po celom svete spôsobil narušenie dodávateľských reťazcov, spôsobil významné zmeny ponuky a dopytu, ochromil turizmus a cestovný ruch, pripravil mnoho ľudí o prácu, a môžeme tvrdiť, že zasiahol do života každého človeka. Z ekonomického hľadiska poslednou krízou takýchto rozmerov bola Veľká recesia, ktorá odštartovala v roku 2008.

Cieľom tohto článku bolo porovnať aktuálnu pandemickú krízu s Veľkou recesiou najmä z hľadiska HDP. Zistili sme, že aktuálna kríza spôsobila väčší a prudší prepád HDP vo všetkých sledovaných krajinách, avšak taktiež opätovný rast bol výrazne rýchlejší. Tento fenomén môžeme prisudzovať umelému obmedzeniu ekonomiky vládnymi nariadeniami, pričom v roku 2008 došlo k prirodzenému ochladeniu ekonomiky z dôvodu poklesu dopytu vyvolaného finančnou krízou.

Kľúčovým odvetvím z hľadiska HDP v Európskej únii je automobilový priemysel, kde prišlo k prepadu registrácie nových vozidiel o 29%. Keďže ekonomika vo fáze začiatku pandemickej krízy bola zdravá a nejavila negatívne známky prehriatia, dopyt sa po odznení protipandemických opatrení opäť obnovil skoro na pôvodnú úroveň. Zistili sme taktiež, že krajiny, ktorých vlády sa dokázali lepšie pomocou obmedzení vysporiadať so šírením vírusu, zaznamenali menší prepád HDP. Z analýzy trhu práce sme zistili, že krajiny, ktorých významná časť HDP bola tvorená odvetvím cestovného ruchu, zaznamenali signifikantne zvýšený podiel strateného pracovného času.

LITERATÚRA

- ACEA, 2020. Facts about the Automobile Industry [WWW Document]. URL <https://www.acea.be/automobile-industry/facts-about-the-industry> (accessed 1.9.21).
- Asfaw, A., 2021. Cost of lost work hours associated with the COVID-19 pandemic—United States, March 2020 through February 2021. *Am. J. Ind. Med.* <https://doi.org/10.1002/ajim.23307>
- Bell, D.N.F., Blanchflower, D.G., 2020. US and UK Labour Markets Before and During The Covid-19 Crash. *Natl. Inst. Econ. Rev.* 252, R52–R69. <https://doi.org/10.1017/nie.2020.14>
- Costa Dias, M., Joyce, R., Postel-Vinay, F., Xu, X., 2020. The Challenges for Labour Market Policy during the COVID-19 Pandemic*. *Fisc. Stud.* 41, 371–382. <https://doi.org/10.1111/1475-5890.12233>
- Gallant, J., Kroft, K., Lange, F., Notowidigdo, M.J., n.d. Temporary Unemployment and Labor Market Dynamics During the COVID-19 Recession 47.

- International Labour Organization, 2020. ILO Monitor: COVID-19 and the world of work. Sixth edition.
- Kamdar, B.B., Sepulveda, K.A., Chong, A., Lord, R.K., Dinglas, V.D., Mendez-Tellez, P.A., Shanholtz, C., Colantuoni, E., von Wachter, T.M., Pronovost, P.J., Needham, D.M., 2018. Return to work and lost earnings after acute respiratory distress syndrome: a 5-year prospective, longitudinal study of long-term survivors. *Thorax* 73, 125. <https://doi.org/10.1136/thoraxjnl-2017-210217>
- Kucharski, A.J., Russell, T.W., Diamond, C., Liu, Y., Edmunds, J., Funk, S., Eggo, R.M., Centre for Mathematical Modelling of Infectious Diseases COVID-19 working group, 2020. Early dynamics of transmission and control of COVID-19: a mathematical modelling study. *Lancet Infect. Dis.* 20, 553–558. [https://doi.org/10.1016/S1473-3099\(20\)30144-4](https://doi.org/10.1016/S1473-3099(20)30144-4)
- OECD Economic Outlook, December 2020 [WWW Document], 2020. . OECD. URL <http://www.oecd.org/economic-outlook/december-2020> (accessed 12.2.20).

Autor:

Mgr. Lukáš Veteška

Fakulta managementu Univerzity
Komenského v Bratislave
Odbojárov 10
820 05 Bratislava
Slovenská republika
Tel.: +421 907 667 518
e-mail: veteska1@uniba.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. V časopise sa uplatňuje systém anonymného recenzovania (peer-review) pre overenie vedeckej kvalifikácie článkov, každý príspevok je posudzovaný dvoma nezávislými recenzentami. Príspevky boli schválené na publikovanie Vedeckou radou časopisu.
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 40,- €.
7. **Autori posielajú príspevky upravené po formálnej stránke podľa „Konceptu príspevku do časopisu“.** Za jazykovú úpravu príspevkov zodpovedajú autori. 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, veľ. 16 Zarovnanie na stred
Meno a priezvisko autora (ov) – bez titulov	Times New Roman, veľ. 12 Zarovnanie na stred
<i>Abstrakt v anglickom jazyku</i>	Text - Times New Roman, veľ. 10, Italic
<i>Kľúčové slová v anglickom jazyku (5-6 slov)</i>	Times New Roman, veľ. 10, Italic
JEL Classification	Times New Roman, veľ. 10, zarovnanie doľava, Italic. Vid' napr.: https://www.aeaweb.org/econlit/jelCodes.php?view=econlit
ÚVOD CIEĽ A METODIKA VÝSLEDKY A DISKUSIA ZÁVER	Times New Roman, veľ. 14, Bold, všetky písmená veľké Kapitoly číslojte arabskými číslicami
Text príspevku	Times New Roman, veľ. 12 Odsadenie prvého riadku v odseku tabuľátorom 1,25 cm
Tabuľka 1: Názov tabuľky Graf 1: Názov grafu Obrázok 1: Názov obrázku	Times New Roman, veľ. 12, Bold Umiestniť nadpis nad tabuľkou, zarovnať vľavo Umiestniť nadpis pod graf, centrovať Umiestniť nadpis pod obrázok, centrovať Zdroj umiestniť pod tabuľku, zarovnať vľavo Zdroj umiestniť pod graf, obrázok, centrovať (Times New Roman, veľ. 10, Italic)
LITERATÚRA	Times New Roman, veľ. 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, veľ. 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 1/2022 prijíma redakcia časopisu do 15. apríla 2022

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 vo Vydavateľstve SPEKTRUM STU Bratislava

IČO vydavateľa: 00 397 687

Vychádza dvakrát do roka, ročník 13, 2021, č.2

Tlač: ŠEVT, a.s. 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 2908/09

Dátum vydania periodickej tlače: december 2021

© Oddelenie manažmentu chemických a potravinárskych technológií Ústavu manažmentu STU v Bratislave, Bratislava 2021

ISSN 1337-9488 (tlačené vydanie)

ISSN 1338-5127 (elektronické vydanie)