

FINANČNÝ MANAŽÉR

Ročník XIV. • číslo 3 • Periodikum Slovenskej asociácie podnikových finančníkov • Jeseň 2014



**SLOVAK ASSOCIATION OF FINANCE AND TREASURY
BRATISLAVA**

CECGA

CENTRAL EUROPEAN CORPORATE GOVERNANCE ASSOCIATION
STREDOEURÓPSKA ASOCIÁCIA SPRÁVY A RIADENIA SPOLOČNOSTÍ

FINANČNÝ MANAŽÉR

Ročník XIV. • číslo 3 • Periodikum Slovenskej asociácie podnikových finančníkov • Jeseň 2014

OBSAH

□ ÚVODNÍK1

Roman DVORČÁK, člen Rady starších SAF

□ INTERVIEW

AKTUÁLNE VÝZVY K ZLEPŠENIU PODNIKATELSKÉHO PROSTREDIA
NA SLOVENSKU2

Štefan HANIGOVSKÝ, FECUPRAL, s.r.o. Prešov

a Karol STÝBLO, LYRA CHOCOLATE, s.r.o. Nitra (Vladimír Dobrovič)

□ ODBORNÉ A TEORETICKÉ TÉMY

ÚROVEŇ ZVEREJŇOVANIA INFORMÁCIÍ V OBLASTI SPRÁVY A RIADENIA
SPOLOČNOSTÍ NA SLOVENSKU6

Lenka DEBNÁROVÁ

PRÍNOSY A ÚSKALIA CENTRALIZÁCIE PODPORNÝCH ČINNOSTÍ VO
FIRMÁCH10

Marián BÓDI

POMÁHAME S EXPORTOM TAM, KAM INÍ NEJDÚ...14

Viera KONOVÁ – Dušan PUKAČ

EUROZÓNA V BODE NULA19

Robert AUXT

MALÉ A STREDNÉ PODNIKY NAĎALEJ ČELIA VÝZNAMNÝM BARIÉRAM
RASTU21

Daniel PITOŇÁK

ANALÝZA DOPADU DAŇOVÝCH LICENCIÍ26

Josef POHORSKÝ

O MOŽNÝCH KONZEKVENCIÁCH FIŠKÁLNEHO KOMPAKTU30

Boris HOŠOFF

PODNIKATELSKÉ PROSTREDIE NA SLOVENSKU A PODNETY NA JEHO
ZLEPŠENIE: POHLAD GEM32

Anna PILKOVÁ - Marian HOLIENKA

□ STRÁNKY SAF

X. ROČNÍK TENISOVÉHO TURNAJA FINANCE CUP
S MEDZINÁRODNOU ÚČASŤOU (*Eduard HOZLÁR*)38

CENTRAL-EUROPEAN TREASURY CONFERENCE (*Eduard HOZLÁR*)39Eduard
Hozlár



Šéfredaktorka

Ing. Miloslava Zelmanová

Zástupca šéfredaktora

doc. Ing. Peter Krištofik, PhD.

Redakčná rada

doc. Ing. Mária Klimíková, PhD. - predseda

Ing. František Chvostaľ

Ing. Branislav Mikovíny

Ing. Elena Trenčianska, CSc.

Výkonný editor

doc. RNDr. Eduard Hozlár, CSc.

Vydavateľ

Slovenská asociácia
podnikových finančníkov

Adresa redakcie

Radničné námestie 4, 821 05 Bratislava

Tel.: +421- 2 - 4363 5667

Fax: +421- 2 - 4363 5667

E-mail: kancelaria@asocfin.sk

Internet: www.asocfin.sk

ISSN 1335-5813

Grafická úprava

LAYOUT s.r.o., Bratislava

www.layout.sk

Tlač

Stredná odborná škola polygrafická

Račianska 190, 835 26 Bratislava

www.polygrafickaskola.sk

Toto číslo bolo zadané do tlače
10.10.2014



Vážený čitatelia, kolegyne, kolegovia, milí čitatelia.

Máme pred sebou jesenné číslo časopisu Finančný manažér. Už niekoľko rokov je toto číslo úzko previazané s konferenciou SAF – Finančné riadenie podnikov.

Sme nesmierne radi, že sa nám už roky darí rezervovať októbrový dátum pre stretnutie finančných manažérov, treasurerov a podnikových finančníkov z celého Slovenska. Vážime si a tešíme sa z pravidelnej spolupráce s bankovým sektorom, Národnou bankou Slovenska, Ministerstvom financií SR, profesijnými združeniami a asociáciami na Slovensku a našimi partnerskými asociáciami v EU. Konferencia SAF sa stala miestom, kde si každoročne vymieňame skúsenosti, získavame prehľad o aktuálnych problémoch, diskutujeme o ekonomike a ekonomických témach a taktiež si vzájomne posúvame vlastné skúsenosti s riešením problémov, s ktorými sa vo svojej práci stretávame. V neposlednom rade je konferencia SAF miestom upevňovania vzťahov a spolupatričnosti v rámci slovenskej finančnickej komunity.

V nedlhej histórii konferencií SAF, sme sa viackrát stretli na prahu historických míľnikov. Stretli sme sa pri vzniku Slovenskej republiky, pri našom vstupe do EU, pri prechode na spoločnú európsku menu. Z pohľadu makroekonomického prostredia sa dnes pravdepodobne stretávame taktiež na prahu historickej zmeny. Stretávame sa v období, kedy cyklus boja s infláciou strieda menová politika zameraná proti dlho-

dobej nízkej inflácii, kedy obdobia rastu a poklesu ekonomiky strieda obdobie pravdepodobne dlhodobého nízkeho rastu, kedy niekoľkoročný rast cien surovín a vstupov strieda obdobie ich poklesu. Sme svedkami rastúceho geopolitického napätia, ktoré strieda 90. roky vyznačujúce sa jeho poklesom. V neposlednom rade sa dnes nachádzame na prahu historických opatrení Európskej centrálnej banky, ktorými sa snaží bojovať proti poklesu inflačných očakávaní, útlmu ekonomickej aktivity, poklesu súkromnej spotreby a investícií a proti dlhodobej nízkej inflácii. Tieto všetky aspekty a zmeny musíme aj my na podnikovej úrovni zakomponovať do nášho myslenia, fungovania a každodennej činnosti. Práve z tohto pohľadu sa konferencie SAF stávajú neodmysliteľnou súčasťou nášho kalendárneho roka. Počas jedného dňa nám otvárajú dvere zmien, nových myšlienok a nápadov, ktoré sa časom stávajú bežnou súčasťou našej profesie.

Tak ako po minulé roky, aj dnes sa konferencia zameria na riešenie aktuálnych problémov a výziev z pohľadu podnikových financií. Rozoberať budeme aktuálny vývoj slovenskej ekonomiky, makroekonomické predpoklady jej ďalšieho rozvoja a rastu, podnikateľské prostredie, oblasť zdrojov financovania prostredníctvom kapitálového trhu, respektíve alternatívnych zdrojov. Osobitný priestor venujeme výmene praktických poznatkov z oblasti centralizácie finančného riadenia. Ako sa už stáva v rámci SAF zvykom, snažíme sa jednotlivé príspevky a priebeh diskusie priniesť aj v našom časopise.

Želám nám, aby sme aj pri čítaní tohto čísla Finančného manažéra našli inšpiráciu pre budúce rozhodnutia, odvahu na realizáciu nových krokov a zmien v meniacom sa prostredí a veľa inovatívnych riešení jednotlivých problémov.

*Roman Dvorčák
Managing Director, RITRO Invest spol. s r.o.
člen Rady starších SAF*

Aktuálne výzvy k zlepšeniu podnikateľského prostredia na Slovensku



Ing. Štefan Hanigovský



Karol Stýblo

Aké je vlastne podnikateľské prostredie na Slovensku? Je to veľmi často diskutovaná otázka najmä medzi našimi podnikateľmi. Len ťažko by sme našli úplnú zhodu názorov. Nielen z dôvodu rôzneho prístupu k podnikaniu, ale najmä však mnohokrát pre veľmi ťažko porovnateľné odlišnosti zamerania podnikateľskej činnosti. Je preto veľmi dôležité, aby prijímané legislatívne kroky vlády vytvorili také podnikateľské prostredie, ktoré bude odrážať požiadavky čo najširšieho okruhu podnikateľov. Obzvlášť pertraktovanou požiadavkou sa naďalej javí navodenie poriadku do platobnej disciplíny. Malo by viesť v konečnom dôsledku aj k odstráneniu druhotnej platobnej neschopnosti najmä malých podnikateľov, pre ktorých neuhradenie dohodnutých platieb za vykonanú činnosť, či dodávku môže byť až likvidačné. Nie menej dôležitým prvkom stability podnikateľského prostredia je aj zodpovedný prístup k odvádzaniu daní všetkými podnikateľskými subjektmi.

Bojovať proti daňovým únikom a zlepšiť platobnú disciplínu považuje za dôležité aj Slovenská asociácia malých podnikov (SAMP), ktorá v procese zlepšovania podnikateľského prostredia na Slovensku chce zastupovať podnikateľov, nie podnikavcov, pretože na podvody vlastne doplácajú všetci, teda aj poctiví podnikatelia. Podľa vyjadrenia Ing. Vladimíra Sirotku, CSc., prezidenta

SAMP, pre magazín Next Future, pozitívne SAMP hodnotí snahu vlády o zjednodušovanie administratívy zavádzaním elektronizácie najmä v oblasti písomného styku s orgánmi štátnej správy. Naopak, podnikateľskému prostrediu podľa neho nepomohli legislatívne zmeny v rokoch 2012 a 2013. Okrem iného k nárastu celkovej finančnej záťaže malého podniku viedlo zvýšenie minimálnych aj maximálnych odvodov pre podnikateľov, ako aj pre samostatne zárobkovo činné osoby a živnostníkov. Obdobne aj zahrnutie ďalších nových príjmov do výpočtu odvodov, napríklad príjmy z nájmu. K nárastu zataženia prispelo aj zvýšenie sadzieb odvodov na zdravotné poistenie. Napríklad z dividend a podielu na zisku. Negatívny vplyv malo aj zvýšenie sadzby dane z príjmu fyzických a právnických osôb podľa výšky ich príjmu.

O aktuálnom stave podnikateľského prostredia na Slovensku a podnikateľských víziách do budúcnosti sme hovorili s úspešnými podnikateľmi **Ing. Štefanom Hanigovským a Karolom Stýblom.**

PODNIKATEĽSKÁ CESTA:

Ing. Štefan Hanigovský
Majiteľ a riaditeľ spoločnosti FECUPRAL s. r. o.,
Prešov

Od roku 1994 podniká v oblasti nakladania s odpadmi. Predmet podnikania postupne rozšírili o výrobu tepla a elektrickej energie z obnoviteľných zdrojov (získavanie energie energetickým zhodnocovaním odpadov/ spaľovňa nebezpečných odpadov). Vyrobené teplo využívajú pre vlastné technologické zariadenia (o. i. sušička dreva), na vykurovanie vlastných prevádzok, i na dodávku tepla pre zmluvných odberateľov. Spoločnosť venuje veľké úsilie recyklácii odpadov – skla, papiera, kovov, plastov, pneumatík a elektroodpadov. Všetky činnosti zbezpečujú na

vlastných technologických zariadeniach – triediacich linkách, drvičkách, separátoroch, lisoch. V súčasnosti dokážu zrecyklovať viac ako 90 percent odpadov. Odpady, ktoré nie je možné využiť ako druhotnú surovinu, končia v spaľovni odpadov, kde ich ešte energeticky zhodnotia.

Karol Stýblo

Spolumajiteľ čokoládovne

LYRA CHOCOLATE, s. r. o., Nitra.

So spoločníkmi Milanom Lukáčom a Martinom Dukátom začali podnikáť v oblasti dovozu vysokokvalitných výrobkov z čokolády. Netrvalo však dlho a pustili sa aj do ich výroby. Dodajme, že úspešne. Veď potvrdzuje to i súčasné ocenenie ich čokolády LYRA MANDALA. Ako prvá slovenská čokoláda získala zlatú hviezdu Great taste.

„Pomaturitné špecializované štúdium na Hotelovej Akadémii v Piešťanoch mi priblížilo gastronómiu. Momentálne s danou školou úzko spolupracujeme. Čo sa týka samotnej výroby čokolád absolvoval som všetky 3 levely chocolate academy v Belgicku, následne som mesiac študoval v Kolumbii degustáciu čokolády, fyzikálne vlastnosti, praženie a konšovanie čokolády a staranie sa o kakaovníky. Posledné štúdium na úrovni už spolupráce som absolvoval tento rok u Emmanuela Hamona - francúzskeho čokolatiera a cukrára, ktorý je považovaný za jednotku v Európe,“ približuje svoju cestu úspešného podnikateľa v potravinárstve K. Stýblo.

> Ako vnímajú podnikatelia prijímané legislatívne kroky vlády zamerané na zlepšenie podnikateľského prostredia na Slovensku? Má deklarované vládne úsilie skutočný pozitívny dopad na podnikanie?

> Ing. Štefan Hanigovský

Každá vláda deklaruje zámer zlepšovať podnikateľské prostredie, ale legislatívne kroky pri prijímaní noviel zákonov nie vždy majú pozitívny účinok vzhľadom na to, že aj pri najlepšej snahe sa vyskytujú neželané dopady na časť podnikateľskej spoločnosti. Napríklad, v súčasnosti môžeme konštatovať, že je pripravovaný zákon o odpadoch, ktorý nie je moderným zákonom riešiacim problematiku odpadov v celom rozsahu, ale je len pokusom o modernizáciu starých zákonov.

Nový zákon by mal byť koncipovaný stručne, pre-

hľadne s minimálnym množstvom paragrafových znení, a s vymedzením hlavných smerov pri nakladaní s odpadom.

Mám predstavu, že jednoduchý a prehľadný zákon by bol v piatich kapitolách:

- nebezpečné odpady,
- komunálne odpady,
- materiálové zhodnotenie,
- energetické zhodnotenie,
- skládkovanie.

Tieto by tvorili základ zákona a k týmto kapitolám by boli prijímané príslušné vykonávacie predpisy.

Z takto koncipovaného zákona by bolo jednoduché a prehľadné pre podnikateľov vybrať si kapitolu, ktorá sa týka ich predmetu podnikania.

> Karol Stýblo

Skôr to vnímam ako celok. Síce sa veľa hovorí o zlepšovaní alebo snahe o zlepšovanie podnikateľského prostredia, avšak u nás - ako malých podnikateľoch to vnímam skôr opačne. Podľa mňa sú podnikatelia neustále zavalovaní novými povinnosťami - hlavne byrokratickými. Je takmer nemožné, aby sa malý podnikateľ mohol rozvíjať a zároveň sledoval všetky legislatívne zmeny a nároky. To si môže možno dovoliť spoločnosť, ktorá má na to celé oddelenia.

> Ktoré z vládnych opatrení, možno i dobre myslených, sa minuli predpokladaného účinku a mali by sa vzhľadom na jeho negatívny dopad urýchlene prehodnotiť, lebo škodia podnikateľskému prostrediu?

> Ing. Štefan Hanigovský

V oblasti DPH sa vrátiť k systému, ktorý umožňuje firmám uplatňovať si odpočet DPH až po uhradení CELEJ hodnoty faktúry.

> Karol Stýblo

Okrem mnohých administratívnych povinností, si myslím, že mnohým podnikateľom ublížilo de facto zrušenie práce na dohodu.

> Čo prinesie v praxi pre podnikateľov kombinácia vyšších odvodov, maximálnych paušálnych výdavkov, alebo zmeny v spôsobe uplatňovania výdavkov pri príjmoch z prenájmu?

> **Ing. Štefan Hanigovský**

Vyššie odvody zťažujú podnikateľov a tým znižujú ich možnosti investovať do modernizácie technológií a tým zvyšovať zamestnanosť. Odvodové zaťaženia síce naplňajú štátny rozpočet, ale v konečnom dôsledku prerozdelenie hlavne do sociálnej sféry demotivuje nezamestnaných si hľadať prácu.

Moderné technológie si vyžadujú ľudí s vyšším vzdelaním, technickým myslením a to by malo vyvolať záujem potenciálnych zamestnancov zvyšovať svoju kvalifikáciu. Iba prerozdelením a nalieváním finančných prostriedkov do sociálnej oblasti a nesystematickým zvyšovaním minimálnej mzdy smerujeme k nihilistickej spoločnosti.

> **Podľa Jána Oravca, prezidenta Združenia podnikateľov Slovenska, prínosom z pohľadu podnikateľov bude v tomto roku tvrdsie zdanenie dlhov, zjednodušenie niektorých povinností vyplývajúcich zo zákona o účtovníctve a pod. Daňové licencie budú mať pravdepodobne obojstranný účinok. Na jednej strane môžu pomôcť „vyčistiť“ podnikateľské prostredie od spoločností, ktoré sú stratové alebo dlhodobo nečinné. Určité množstvo spoločností, ktoré už nespĺňajú podmienky platiteľov dane z pridanej hodnoty, a väčšinou žiadajú len nízke nadmerné odpočty si možno rozmyslí, či sa titulu platiteľov DPH nevzdá kvôli nižšej daňovej licenci. Na druhej strane môžu licencie postihnúť začínajúce firmy alebo menšie spoločnosti, ktoré síce daň platia, ale teraz im štát určil v akej minimálnej výške.**

> **Ako vnímate tento názor z pohľadu vašich spoločností?**

> **Ing. Štefan Hanigovský**

Komplexnú analýzu tejto problematiky doposiaľ postrádame. Čas ukáže, nakoľko bolo toto rozhodnutie postavené na serióznom vyhodnotení súčasného stavu.

Chcem len ešte pripomenúť, že v minulosti sa uvažovalo, že zo zákona bude určená miera zisku (za ministra Kozlíka – HZDS-LS). Pre svoju nereálnosť však aj táto myšlienka išla do stratena.

> **Karol Stýblo**

V prvom rade musím povedať, že ja sa v našej spoločnosti nevenujem účtovníctvu. Takže to nie je ani môj odbor. S čím môžem súhlasiť je zdaňovanie dlhov - i keď iba do určitej miery. Na Slovensku je národným športom neuhrádzať svoje záväzky - s čím sa stretáva asi každý z nás. Dodávateľ dodá tovar, odberateľ ho nezaplatí, avšak dodávateľ aj z tej stratovej čiastky zaplatí DPH. Ak náhodou odberateľ „prežije“ do daňového priznania, dodaní ŠTÁTU dlh. Odhliadnuc od vymožitelnosti práva u nás je to prinajmenšom smutné.

> **K zlepšeniu podnikateľského prostredia by podľa J. Oravca pomohlo upustenie od princípu uplatňovania kolektívnej viny. Namiesto postihovania všetkých podnikateľov by sa malo zamerať na konkrétne prípady veľkých nadmerných odpočtov, na zvýšenie kontrolných mechanizmov u dlhodobých stratových firiem, pri ktorých sa dá v prípade obchodných prevádzok prepočítať marža a dajú sa dodaním tržby. Prípadne nastaviť prostredie a podmienky tak, aby boli podnikatelia motivovaní platiť dane a podnikať.**

> **Domnievate sa, že existuje účinná možnosť upriamania pozornosti štátu len na tzv. „známe firmy“ evidentne dlhodobu zneužívajúce súčasnú legislatívu na Slovensku?**

> **Ing. Štefan Hanigovský**

Uplatňovanie kolektívnej viny bolo vždy chybným krokom v akejkoľvek oblasti spoločenského života. Touto cestou by sme sa nemali uberať. Štát má dostatočné prostriedky nato, aby zákonným spôsobom došiel efektívne vyberanie daní a kontrolu.

> **Karol Stýblo**

Som si takmer istý, že keď je vôľa, takáto možnosť určite je.

> **Aké hrozby považujete za aktuálne pre ekonomiku a podnikateľské prostredie v najbližšom období? Načo sa majú podnikatelia pripraviť?**

> Ing. Štefan Hanigovský

Na nestálosť globálnej politickej situácie, nárast migrantov a neriešenie dlhodobozamestnaných, prebujenosť štátnej správy.

Na nedostatočnú kontinuitu rozhodnutí a opatrení, neustále vytváranie nových úradov, komisií atď. Je preto potrebné prehodnotiť množstvo orgánov štátnej správy, vyhodnotiť ich efektivitu a potrebnosť. Odporúčam tiež vyhodnocovať činnosť jednotlivých inštitúcií v krátkodobom a dlhodobom horizonte, napr. SAV, výskumných ústavov, odborných organizácií pri jednotlivých ministerstvách a podobne.

> Čo by sa malo zmeniť v našom podnikateľskom prostredí? Pokiaľ máte osobné poznatky zo zahraničia, porovnajte ich s podnikateľským prostredím na Slovensku.

> Ing. Štefan Hanigovský

V jednoduchosti riadenia štátnej správy je skrytá aj efektívnosť podnikateľského prostredia. Vytvára dobrý predpoklad pre dobre fungujúcu spoločnosť a ekonomiku štátu.

> Karol Stýblo

Skôr by som možno porovnal zahraničie. Často spolupracujeme aj s malými podnikateľmi vo Francúzsku, Nemecku, Belgicku. S porovnateľnými firmami ako sme my sa stretávame, vymieňame si skúsenosti. Môžem zodpovedne povedať, že vždy mám čím „ohúriť“. Nech poviem akúkoľvek novinku, ktorá sa tu zavádza s odôvodnením, „že je to zosúladovanie európskej legislatívy“, v štátoch, ktoré sú v únii omnoho dlhšie ako my sa z toho len smejú. To je to, čo mne pripadá mnohokrát viac ako kruté. Všade, kde som bol sa môže podnikateľ sústrediť na svoje podnikanie a rozvoj. U nás sa musí v prvom rade sústreďovať na legislatívu a byrokráciu. Či už je to implementovanie nových zákonov, kontrolné mechanizmy, rozdielny prístup k malým a veľkým podnikateľom. Konkrétny príklad. V katalógu najväčších výrobcov čokolád na rok 2015 - takmer u každého výrobcu je čokoláda, ktorá sa volá „Stevia“. Je to názov produktu, ktorý napovedá, že daná čokoláda je sladená výťažkami zo stévie. U nás sme museli stiahnuť všetky takéto produkty z obehu a prebaliť ich, lebo stévia sa nemôže uvádzať na obale, ale len, že ide

o výťažky zo stévie. Čiže slovenský výrobca nemôže, keď však priveziete zo zahraničia (napríklad z Nemecka) takúto čokoládu - už je to v poriadku.

> Čo považujete z pohľadu úspešného podnikateľa za najdôležitejšie?

> Ing. Štefan Hanigovský

Dosiahnuť zisk! Tým sa vytvára priestor pre inovácie technológií, rozširovanie kapacít ako aj pre zvyšovanie zamestnanosti. Opak prináša stagnáciu a vznik šedej ekonomiky, prácu na čierne a podobne.

> Karol Stýblo

Mať okolo seba úžasných ľudí a veľa trpezlivosti.

> Ako by mala vyzeráť podpora podnikateľského prostredia?

> Ing. Štefan Hanigovský

Malí podnikatelia, ktorí sa podnikaním živia sami, resp. živia svoju rodinu, sú enormne zaťažovaní poplatkami, daňami, odvodmi. Keby sme vychádzali z princípu, že sa o seba každý postará sám, nebol by žiaden problém! To je samozrejme iluzórne, ale môže byť inšpiratívne pre schopných a aktívnych jednotlivcov.

> Karol Stýblo

Malo by byť menej byrokracie a jednoduchšia legislatíva. Kontrolné orgány by podľa mňa nemali v prvom rade vykonávať represívne kontroly, ale mali by slúžiť ako poradné orgány. Domnievam sa, že každý slušný podnikateľ, ak je nejaký problém, rád si implementuje požadované riešenie. Podnikateľskému prostrediu by určite pomohla väčšia flexibilita zákonníka práce.

Vladimír Dobrovič

Úroveň zverejňovania informácií v oblasti správy a riadenia spoločností na Slovensku

Lenka DEBNÁROVÁ



Nedávne zlyhania vo finančnom sektore, ale aj v iných odvetviach, nám ukázali aké môžu byť dôsledky nedodržiavania zásad správy a riadenia. Katastrofy týkajúce sa životného prostredia (ako napr. Fukushima), účtovné podvody (ako napr. Olympus, Enron, WorldCom, Parmalat) alebo prípady uplácenia (ako napr. Siemens). Názory Európskej komisie a OECD sa zhodujú v tom, že za jednu z hlavných príčin vzniku finančnej a hospodárskej krízy môžeme považovať zlyhanie v uplatňovaní princípov správy a riadenia. Z tohto dôvodu Výbor OECD pre Corporate Governance vo svojej správe z roku 2009¹ identifikoval hlavné zlyhania corporate governance s ambicióznym plánom rozvoja a zostavením odporúčaní pre

zlepšenie prioritných oblastí. Výbor OECD pre Corporate Governance začal s revidovaním princípov správy a riadenia z roku 2004. Dôvodom pre revíziu princípov je zabezpečenie kvality, relevantnosti a užitočnosti princípov správy a riadenia. Verejná diskusia k prvému návrhu nových princípov je naplánovaná na koniec roka 2014.

V nasledujúcej časti stručne informujeme o výsledkoch prieskumu Stredoeurópskej asociácie správy a riadenia spoločností (Central European Corporate Governance Association – CECGA) za sledované obdobie 2013 a následne porovnáme tieto výsledky z minuloročným prieskumom.

Základné charakteristiky prieskumu

S cieľom preskúmať zverejňovanie, rozsah a kvalitu informácií o správe a riadení sme aj tento rok hodnotili spoločnosti, ktoré kótujú svoje cenné papiere na Burze cenných papierov v Bratislave, a.s. V medziročnom porovnaní celkový počet poklesol z 94 na 81 hodnotených spoločností. Za hlavný dôvod poklesu počtu spoločností považujeme ukončenie obchodovania s cennými papiermi z dôvodu zániku spoločností.

Informácie za sledované obdobie 2013 sme získali z dostupných správ v Centrálnnej evidencii regulovaných informácií Národnej banky Slovenska (ďalej len „CERI“), Registri účtovných závierok a na internetových stránkach spoločností. Od 1. januára 2014 nadobudla účinnosť novela Zákona č. 431/2002 o účtovníctve v znení neskorších predpisov (ďalej len „zákon o účtovníctve“), ktorou sa zavádza nová povinnosť pre emitentov, a to zverejňovať ročné finančné správy do registra účtovných závierok podľa

¹ OECD. 2009. Corporate Governance and the Financial Crisis: Key Findings and Main Messages. [online]. 2009. [cit. 2014-01-08], 60 s. Dostupné na internete: <http://www.oecd.org/corporate/corporateaffairs/corporategovernanceprinciples/43056196.pdf>

§ 23 ods. 2 tohto zákona. Novelizácia sa týka aj Zákona č. 429/2002 o burze cenných papierov v znení neskorších predpisov. podľa § 45 ods. 1 tohto zákona je emitent povinný predložiť regulované informácie do CERI Národnej banky Slovenska. Táto povinnosť sa považuje za splnenú, ak emitent uložil regulované informácie do registra účtovných závierok. Z tohto dôvodu sme rozšírili hodnotenie aj o oblasť zverejňovania informácií v registri účtovných závierok.

Celkové kritéria hodnotenia za obdobie 2013 boli nasledovné:

- a/ zverejnenie aktuálnej výročnej správy v CERI, v registri účtovných závierok a na internetovej stránke spoločnosti,
- b/ obsah výročnej správy podľa § 20 zákona o účtovníctve bodu 6 a 7,
- c/ obsah a kvalita informácií v samotnom vyhlásení o správe a riadení,
- d/ informácie o zložení orgánov spoločnosti,
- e/ zverejnenie informácií o odmeňovaní členov predstavenstva a dozornej rady,
- f/ informácie o riadení rizík,
- g/ informácie o existencii, zložení a činnosti výboru pre audit,
- h/ informácie o existencii, zložení a činnosti výboru pre nominácie,
- i/ informácie o existencii, zložení a činnosti výboru pre odmeňovanie.

Jednotlivé kritériá boli hodnotené osobitne pre každú spoločnosť, pričom rozsah a kvalita informácií zo strany spoločností bola hodnotená prostredníctvom poradovej škály s ordinálnymi znakmi. Okrem ordinálnych bodov sme kritériám prideliť koeficienty pre objektívne posúdenie dôležitosti jednotlivého kritéria v celkovom hodnotení. Prvému kritériu, zverejnenie aktuálnej výročnej správy, sme prideliť koeficient s hodnotu 1,2 a najvyšší koeficient 2 pre kritérium hodnotiace obsah a kvalitu informácií vo vyhlásení o správe a riadení. Ostatným kritériám sme ponechali koeficienty na úrovni 1 vzhľadom na ich významnosť v porovnaní s ostatnými kritériami. Súčet bodov prepočítaný príslušnými koeficientmi určil celkové poradie spoločností.

Výsledky prieskumu

Úroveň zverejňovania výročných správ spoločností v porovnaní s predchádzajúcim obdobím ostala relatívne nezmenená. Aktuálnu výročnú správu zve-

rejnulo na svojej internetovej stránke a súčasne aj v CERI 66 spoločností, t.j. približne 80% spoločností. Tento podiel v medziročnom porovnaní ostal nezmenený. V registri účtovných závierok spoločnosti zverejnili predovšetkým účtovné závierky za sledované obdobie, pričom len jedna spoločnosť zaslala do registra aj aktuálnu výročnú správu. Približne 13% spoločností nezverejnulo aktuálnu výročnú správu na svojich internetových stránkach, v registri účtovných závierok a ani v CERI. Tento podiel je relatívne vysoký, a v medziročnom porovnaní došlo k nárastu o 3 percentuálne body. Pozitívnu zmenu sme zaznamenali pri hodnotení obsahu výročných správ z pohľadu správy a riadenia. Podiel spoločností, ktoré vo svojej výročnej správe uviedli dostatočné informácie o správe a riadení, vzrástol z pôvodných 7% na 27% spoločností. Tento pozitívny trend mohol byť ovplyvnený aj organizovaním Corporate Governance Fóra a odborného semináru zo strany CECGA, ktorých cieľom bolo rozšíriť diskusiu k problematike a skvalitniť zverejňovanie informácií o správe a riadení.

Najdôležitejšia oblasť prieskum sa týkala samotného obsahu vyhlásenia o správe a riadení. Spoločnosti môžu spracovať vyhlásenie podľa náležitostí zákona o účtovníctve alebo použiť formulár Vyhlásenia ku Kódexu vypracovaný asociáciou CECGA, ktorý komplexnejšie dovoľuje spoločnostiam vyjadriť sa k úrovni implementácie princípov správy a riadenia. Pozitívne hodnotíme rast podielu spoločností s kvalitne vypracovaným vyhlásením o správe a riadení. Podiel týchto spoločností vzrástol z 22% na 27% spoločností. Pokles nastal v podiele spoločností s priemerným obsahom vyhlásenia o správe a riadení.

Podľa Kódexu, princíp IV., 5. bod má spoločnosť zverejňovať informácie o členoch orgánov spoločnosti vrátane ich kvalifikácie, procesu výberu a ich nezávislosti. Túto povinnosť ukladá aj zákon o účtovníctve § 20 ods. 6. Na základe odporúčania Kódexu a zákona o účtovníctve sme hodnotili zverejňovanie informácií o členoch orgánov spoločností. Negatívne hodnotíme skutočnosť, že na trhu sú ešte stále spoločnosti, ktoré nezverejňujú ani základné informácie o zložení svojich orgánov. Podiel takýchto spoločností bol na úrovni 23%, komplexné informácie o členoch orgánov zverejňuje 15% spoločností. Kritérium zverejňovania informácií k odmeňovaniu čle-

nov orgánov je stále oblasť, ktorú si väčšina spoločností starostlivo chráni. V absolútnom vyjadrení sme zaznamenali 5 spoločností, ktoré uviedli sumu vyplatených odmien za jednotlivé orgány. Rovnaký počet spoločností bol výsledkom aj minuloročného prieskumu. Kumulatívne údaje o odmeňovaní zverejnili 38% spoločností, čo je relatívne menej v medziročnom porovnaní.

Po nedávnych negatívnych skúsenostiach s podceňovaním rizík sa stáva manažment rizík jednou z kľúčových oblastí riadenia spoločnosti. Kódex, princíp IV., odporúča zverejňovať informácie aj o ex ante rizikách v takom rozsahu, aký je potrebný na úplné informovanie investorov o závažných a predvídateľných rizikách súvisiacich so spoločnosťou. Priaznivé výsledky v medziročnom porovnaní sme zaznamenali v podiele spoločností informujúcich o manažmente rizík a v dostatočnom rozsahu aj o predvídateľných rizikách. Podiel spomínaných spoločností vzrástol o 9 percentuálnych bodov, a to na úroveň 26%. Podiel spoločností, ktoré neuviedli žiadne informácie k manažmentu rizík, poklesol o 8 percentuálnych bodov.

Ďalšie sledované kritéria boli v oblasti zriadenia výborov. Spoločnosti, ktorých cenné papiere sú obchodované na regulovanom trhu, majú podľa zákona o účtovníctve § 19a povinnosť zriadiť výbor pre audit. Výbor pre audit nemusí byť osobitne zriadený, ak dozorná rada vykonáva činnosti tohto výboru. Pozitívne hodnotíme rastúcu tendenciu zo strany spoločností informovať o zriadení a činnosti výboru pre audit. Výbor pre audit bol zriadený celkovo v 17 spoločnostiach, čo predstavuje 21% spoločností (v minuloročnom prieskume 13% spoločností). Podľa princípu V. Kódexu sa odporúča spoločnostiam zriadiť aj ďalšie výbory: výbor pre odmeňovanie a výbor pre menovanie. Výsledky prieskumu pri hodnotení týchto dvoch výborov nie sú také priaznivé, pričom v medziročnom porovnaní mierne tendencie k zlepšeniu zverejňovania boli zaznamenané. Výbor pre odmeňovanie bol zriadený v 6% spoločností, čo predstavuje nárast o 4 percentuálne body, avšak približne 74% spoločností vo svojich výročných správach ani neuviedlo zmienku o zriadení, alebo nezriadení výboru pre odmeňovanie. V minuloročnom prieskume sme zistili, že ani jedna zo sledovaných spoločností nemala zriadený výbor pre nominovanie. Tento rok sme zaznamenali jednu spoločnosť s týmto výborom. Rov-

nako ako pri predchádzajúcom výbere aj pri výbere pre nominovanie je väčšina takých spoločností (približne 80%), ktoré neinformujú o zriadení alebo nezriadení tohto výboru.

Do kritérií tohtoročného prieskumu sme doplnili kritéria, ktoré nevstupujú do celkového hodnotenia spoločností, ale môžu byť zaujímavé najmä z dôvodu aktuálnosti. V prvom doplňujúcom kritériu sme hodnotili, aký je podiel žien v predstavenstvách a v dozorných radách spoločností. Priemer bol na úrovni 18%, pričom najčastejšie vyskytujúca sa hodnota bola na úrovni 0%, t.j. žiadne ženy v orgánoch spoločnosti. Výsledky poukazujú na nerovnomerné zastúpenie žien v predstavenstvách a dozorných radách spoločností na Slovensku a dominanciu opačného pohlavia v orgánoch spoločnosti. Z dôvodu posúdenia efektívnosti členov predstavenstva a dozornej rady v jednotlivých spoločnostiach sme sledovali počet členov týchto orgánov. Výsledky dosahovali vopred očakávané hodnoty, priemerná veľkosť predstavenstva aj dozornej rady bola na úrovni 3 členov.

Závery

Mierne zvyšovanie povedomia a kvality vykazovaných informácií o správe a riadení je zjavné z medziročného porovnania výsledkov prieskumu. Najvýraznejšie zmeny sme zaznamenali pri hodnotení obsahu výročnej správy, kde nárast podielu spoločností s dostatočným rozsahom a kvalitou informácií o správe a riadení bol o 19 percentuálnych bodov vyšší. Pozitívne zmeny nastali aj v zriadení výborov a dostupnosti informácií o ich činnosti, a taktiež pri hodnotení manažmentu rizík. Výsledky prieskumu odhalili aj oblasti v ktorých došlo k miernemu poklesu úrovne. Negatívny trend bol identifikovaný v náraste podielu spoločností, ktoré nezverejnili žiadne informácie o členoch orgánov, odmeňovaní a o správe a riadení vo svojej výročnej správe a vo vyhlásení o správe a riadení.

Výsledky prieskumu nám jednoznačne indikujú nutnosť venovať väčšiu pozornosť problematike správy a riadenia. Z tohto dôvodu CECGA organizuje **20. novembra 2014 druhý ročník Corporate Governance Fóra „Pôsobnosť a zodpovednosť členov dozornej rady akciovej spoločnosti“**, na ktorom sa členovia štatutárnych orgánov a špecialisti podelia s účastníkmi o svoje dlhoročné skúsenosti z ich pôsobenia v správnych orgánoch.

Viac informácií o programe Corporate Governance Forum 2014 získate na adrese:

office@cecga.org.

Na základe výsledkov prieskumu sme sa rozhodli oceniť najlepšie spoločnosti v troch kategóriách, a to z dôvodu zrovnoprávnenia podmienok pre sledované spoločnosti. V prvej kategórii *Banky* sa najlepšie umiestnili **Všeobecná úverová banka, a.s. a Slovenská sporiteľňa, a.s.**, ktoré dosiahli rovnaký počet celkových bodov. V kategórii *Poistovne* najvyšší počet bodov dosiahla **Union poisťovňa, a.s.** Medzi najlepšie podniky v kategórii *Nefinančné spoločnosti* patria: **Hornonitrianske bane Prievidza, a.s., SLOVNAFT,**

a.s., a Tatry Mountain Resorts, a.s. Ocenenia CECGA budú spoločnostiam odovzdané na slávnostnej recepcii v predvečer konania výročnej konferencie Slovenskej asociácie podnikových finančníkov **21. októbra 2014 v Hoteli Crowne Plaza v Bratislave.** Spoločnostiam blahoželáme a prajeme veľa pozitívnych efektov z dodržiavania princípov správy a riadenia.

*Autorkou článku je Ing. Lenka Debnárová
doktorandka Ekonomickej fakulty UMB
v Banskej Bystrici,
akademický člen CECGA*

Prínosy a úskalia centralizácie podporných činností vo firmách

Marian BÓDI

Pravidelné prieskumy spoločnosti IBM medzi finančnými riaditeľmi reprezentujúcimi stredné a väčšie spoločnosti naprieč všetkými kontinentmi potvrdzujú upevňujúce sa pozície finančného riaditeľa vo vedení spoločnosti. Väčšina opýtaných finančných riaditeľov potvrdila aspiráciu stať sa integrátorom informácií a zdrojom vstupov pre strategické rozhodovanie. V porovnaní s predchádzajúcimi rokmi sa stierajú rozdiely medzi aspiráciou a reálnou pripravenosťou/schopnosťou efektívne vykonávať transakčné úlohy, manažovať optimalizáciu nákladov vo firme, či meranie a monitorovanie výkonnosti firmy. Oblasti, kde finančné oddelenia v reálnej exekúcii zostávajú za želaným stavom sú práve integrácia rôznych zdrojov informácií pre efektívnejšie plánovanie, finančné modelovanie.

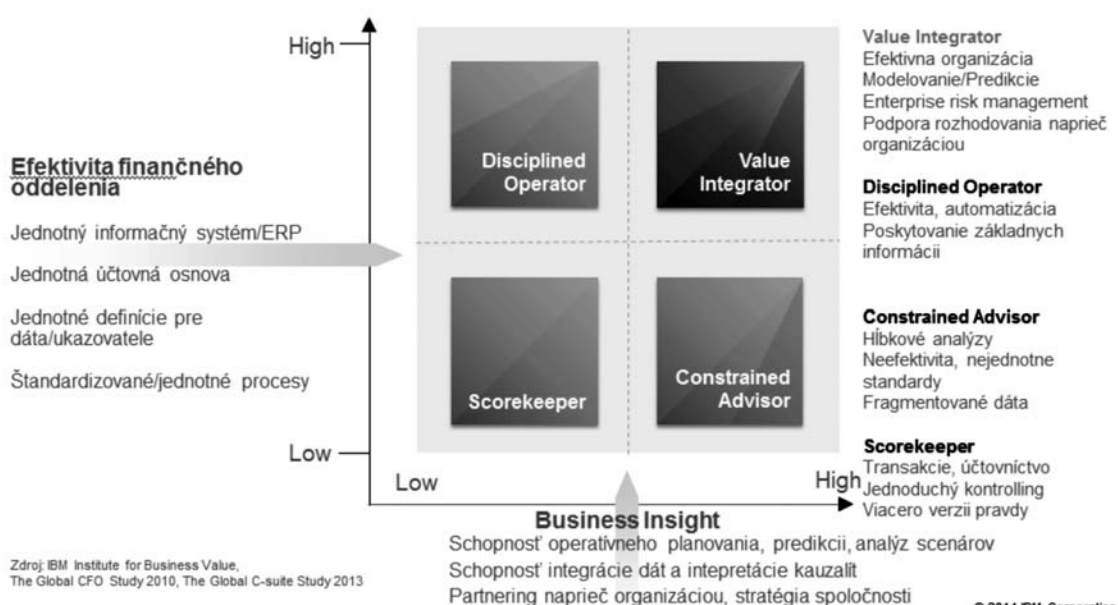
V prieskume uskutočnenom v priebehu minulého roka ešte k tradičným úlohám finančných riaditeľov pribudla ich príspevok k akcelerovaniu výkonnosti firmy /performance accelerator/ a de facto sa teda zvýšila ich spoluzodpovednosť za profitabilný rast firmy /ich príspevok k formovaniu produktového po-

rtfólia podniku, efektívnejšia interakcia v rámci oceňovania a pod./

Každopádne dochádza k postupnej evolúcii finančných oddelení smerom od transakčného procesingu k poskytovaniu pridanej hodnoty pre firmu. Toto je sprevádzané zvyšovaním efektivity a znížením času potrebného na vykonávanie tradičných daňovo/účtovno/reportovacích povinností s paralelným zvyšovaním schopnosti /intelektuálnej a systémovej/ vykonávať strategické úlohy v rámci firmy.

Zvyšovanie efektivity

Spoločnosti po celom svete investovali mnoho úsilia do zvýšenia efektivity svojich finančných oddelení. Mnohé z nich zaviedli jednotnú systémovú a procesnú platformu, t.j. zoštandardizovali finančné procesy vo svojich prevádzkach/pobočkách, zaviedli jednotnú definíciu ukazovateľov, dát, reportov pre jednoznačnú interpretáciu výsledkov, jednotnú účtovnú osnovu pre svoje pobočky, ako aj jednotný set systémov pre účtovníctvo, reporting, manažment pohľadávok, záväzkov a pod.



Výsledkom je, že daná finančná operácia, nech už je robená kdekoľvek, je robená v rovnakom systéme, podľa totožných pravidiel a rovnakým spôsobom /po zohľadnení miestnych legislatívnych požiadaviek, ktoré sa však rovnako postupne štandardizujú/.

Nástup Shared Service Centier (SSC)

Shared service center (Centrum zdieľaných služieb) je v zmysle jeho definície organizácia/entita zodpovedná za vykonávanie špecifických operatívnych úloh, ako napríklad účtovníctvo, HR administratíva, mzdy, IT, nákup, bezpečnosť, audit a pod. Často sú spin-offom korporátnych služieb na separovanie operatívnych aktivít centrál spoločnosti, ktorá sa ďalej viac venuje riadiacim úlohám. Vzhľadom na to, že operujú ako nákladové centrá, sú nákladovo veľmi senzitívne na personálne náklady, ktoré tvoria väčšinu ich celkových nákladov, a tým aj na výber lokácie.

Na Slovensku začalo začiatkom milénia vznikať množstvo centier zdieľaných služieb renomovaných zahraničných spoločností. Tieto začali presúvať svoje back-office aktivity zo svojich západoeurópskych centrál do východnej Európy s apetítom ušetriť. Postupom času sa len v rámci Bratislavy vybuďovalo silné odvetvie exportne orientovaných služieb pre oblasti účtovníctva, plánovania, kontroingu, administrácie zmlúv, billingu, obstarávania a starostlivosti o zákazníkov. Podľa informácii Business Centers Forum /Platformy založenej na pôde Americkej obchodnej komory združujúcej vybrané Shared services centrá/ na Slovensku jej členovia zamestnávajú viac než 21tisíc pracovníkov s ročným nárastom na úrovni 10%. Podľa údajov zo SARIO, ktoré monitoruje celú škálu Shared Service centier toto číslo osciluje na úrovni cca 40tisíc zamestnancov.

Okrem výhodnej geografickej polohy /vrátane blízkosti Viedenského letiska/, rozvinutej infraštruktúry, do určitého času relatívne flexibilného pracovného práva, boli dôležitými faktormi v rozhodovaní sa o umiestnení SSC hlavne dostupnosť vzdelanej, zodpovednej a flexibilnej pracovnej sily za akceptovateľnú cenu.

SSC prešli svojim prirodzeným vývojom. Spočiatku vykonávali hlavne jednoduchšie operatívne aktivity a postupne sa prepracovali k intelektuálne náročnejším funkciám s vyššími nárokmi na zručnosti a prax. Z oportunistického prístupu, kedy sa

centralizovalo čokoľvek, čo sa práve spoločnosti hodilo, prešli k systematickejšiemu prístupu, kedy sa takto centralizovali celé celky aktivít, ako aj procesy. Neskôr vrátane zodpovednosti za dizajn, kontrolu a samotné „vlastníctvo“ štandardizovaných procesov.

Výhody centralizácie v SSC

Trend centralizácie back-office činností sa vyvinul v priebehu deväťdesiatych rokov minulého storočia s jasným cieľom šetrenia nákladov, hlavne presunom danej pozície z jednej krajiny do nákladovo výhodnejšej krajiny. Ušetrené náklady na mzdovej arbitráži sa rátali v desiatkach percent. Avšak s ohľadom na kontinuálnu potrebu zvyšovania efektivity a znižovania nákladov boli tieto jednorázové benefity metódy „lift&shift“ relatívne rýchlo vyčerpané a bolo potrebné pristúpiť k systémovým zmenám organizácie. V rámci nej nasledovala harmonizácia a štandardizácia jednotlivých procesov až po konkrétne pracovné postupy, reporty a podobne, spojené s porovnávaním takto prebraných postupov z jednotlivých pobočiek, identifikovaním najlepšieho z nich, a jeho postupnú optimalizáciu. Takto sa mnohé procesy, ako aj ich výstupy zdokonalili a ušetrili sa ďalšie náklady na ich výkon. Okrem úspor z rozsahu, kedy je daná aktivita na jednom mieste vykonávaná pre viacero krajín/pobočiek, sa teda realizovali značné úspory vyplývajúce z hĺbky špecializácie, a tým kapacít pre inovácie.

Okrem jednoznačných nákladových benefitov je nespornou výhodou optimalizácia procesov/úkonov, ktoré sa dajú zabezpečiť nižším počtom pracovníkov v zadefinovanej štandardnej kvalite. Rozdelením procesu na menšie celky sa podobne ako pri výrobnom procese dá dosiahnuť vyššia automatizácia/efektivita, a zároveň väčšia robustnosť procesu a eliminácia chýbovosti. Vzhľadom na absenciu širšej zodpovednosti za celý proces u každého z pracovníkov je možné siahnuť pre vybrané pozície aj po menej kvalifikovanej pracovnej sile, ktorá je stále schopná naučiť sa a obslužiť svoj úzko definovaný rozsah práce, čo so sebou prináša ďalšie nákladové benefity.

U vybraných typov aktivít /napríklad nákupu/ môže takáto koncentrácia prispieť nielen k úsporám, týkajúcim sa priamo exekúcie danej aktivity v rámci firmy, ale aj k sekundárnej optimalizácii vo forme úspor z koncentrácie nákupnej sily a lepšej vyjednávacej pozícii voči dodávateľom.

Úskalia centralizácie

Vytrhnutím podporných funkcií z pôvodnej obchodnej/výrobnej spoločnosti do separátnej entity zameranej len na back office podporu nevyhnutne dochádza k pretrhnutiu väzieb medzi podpornou a danou biznis funkciou, čo môže mať vplyv na kvalitu vzájomnej interakcie a vnímanej hodnoty, ktorú back office pre biznis prináša.

Rovnako tak samotná štandardizácia má potenciál zvýšiť kvalitu poskytovanej služby za predpokladu, že daný štandard bol citlivo definovaný, so zreteľom na potreby širšej organizácie. V opačnom prípade môžu nastať prípady, kedy paralelne s novo definovaným napr. štandardným reportingom, si dané oddelenie zaobstará pôvodný report, lepšie spĺňajúci jeho požiadavky. Štandardizácia sama o sebe znamená zúženie priestoru pre flexibilitu a ad hoc požiadavky. Absencia komplexných znalostí a zručností, ktorá je dôsledkom úzkej špecializácie, si žiada kompenzáciu existenciou koordinátorov, ktorí majú širšie end-to-end znalosti a dokážu úspešne zodpovedať za kvalitu výstupu, a spokojnosť širšej organizácie.

Štandardizácia a schematizácia procesov, často sprevádzaná implementáciou nových systémových nástrojov, vyžaduje od jednotlivých článkov organizácie aj mimo nej zvýšenú disciplínu a presnosť pri dodávaní vstupov, nakoľko nepresnosti, či nekompletné vstupy, nemusia byť správne rozpoznané a spracované.

Viacere procesy centralizované v SSC /napr. AP, AR, oddelenia nákupu/ majú interakciu s externým svetom. Tým nevyhnutne prenášajú nové požiadavky na dodávateľov, odberateľov, obchodných partnerov, ktorí sa musia popasovať s komunikáciou v inom ako lokálnom jazyku, niekedy môžu byť odkázaní na tzv. Task ID, čiže nepersonalizovaný kontaktný email s dlhšou odozvou, hlavne pri riešení komplexnejších prípadov, ktoré si vyžadujú zapojenie viacerých súčastí fragmentovaného procesu v rámci SSC či mimo neho. Zároveň, rovnako ako „interní klienti“ SSC, sú aj oni vystavení tlaku na 100% kvalitu vstupov (napr. náležitostí faktúr), keďže v opačnom prípade sa stávajú nesprocesovateľnými v SSC.

Nepriamym efektom centralizácie vybraných aktivít /hlavne nákupu, resp. AP/ je tlak na konsolidáciu dodávateľskej bázy, limitované možnosti pre menších, lokálnych dodávateľov byť partnerov takýchto orga-

nizácií. Zároveň je to tlak na elektronizáciu komunikácie a obehu dokladov.

Výhody pre zvyšok organizácie

Outsourcingom istých aktivít do interného SSC sa zvyšok organizácie dostáva do pozície interného klienta. V niektorých prípadoch vybaveného SLA, na základe ktorého vie merať a manažovať výkon SSC. Odpadá agenda zabezpečovania týchto aktivít, hľadania vhodných kandidátov na takého pozície a následného manažmentu ľudských zdrojov. V prípadoch dobre nastavenej centralizácie transakčnej podpory vzniká priestor pre ostávajúcu organizáciu, venovať sa aktivitám prinášajúcim vyššiu pridanú hodnotu pre zvyšok organizácie, a tým naplňať ambíciu stať sa „value integrátorom“ či akcelerátorom výkonnosti podniku.

Predpoklady úspešnej centralizácie

Ak by mala centralizácia naplniť očakávania idúce nad rámec jednoduchšej mzdovej arbitráže, mala by spĺňať nasledovné predpoklady:

- Jednotná celopodniková systémová platforma - rovnaký ERP, billing systém či akýkoľvek iný nástroj, nad ktorým sa vykonáva daný proces pre všetky pobočky/krajiny centralizované do SSC. Okrem efektívnej práce, sa tu v prípade heterogénneho systémového prostredia, črtá možnosť optimalizácie nákladov eliminovaním viacerých systémov.
- Vzdelaná a flexibilná pracovná sila v kombinácii s vhodným podnikateľským prostredím, predovšetkým v oblasti pracovného práva /flexibility, administratívy, byrokracie/
- Úzke napojenie zamestnancov SSC s jednotlivými útvarmi v domovských krajinách, dobre nastavená komunikácia, zodpovednosti ideálne spísané v SLA. Úzka spolupráca okrem okamžitého efektu má pozitívny vplyv na rozvoj zručností a motiváciu zamestnancov SSC
- V prípadoch pokročilej štandardizácie a fragmentácie procesov na menšie úkony je potrebné zabezpečiť existenciu pracovníka s „end-to-end“ chápaním celého procesu a jeho napojením, a vplyvom na súvisiace procesy a útvary. Tento

pracovník musí zabezpečiť plynulosť operácií v prípadoch, keď aktuálna situácia nezapadá do zadaného štandardu, resp. pri horšej kvalite vstupných dát

- Jasne zadané procesy, zodpovednosti – identifikovaný „vlastník“ procesu, ktorý ho dizajnuje ako celofiremný štandard, nakoľko SSC nemá potenciál pracovať s výraznými deviaciami procesov.
- Štandardizované postupy a výstupy

Príležitosti

Centralizácia transakčnej podpory do SSC prináša príležitosť poupraviť si vo vlastných procesoch v rámci firmy, jasne redefinovať zodpovednosti a identifikovať oblasti, kde úspory z rozsahu a s nimi spojená štandardizácia, môžu priniesť požadovaný benefit pre firmu. Okrem veľkých nadnárodných kor-

porácií, ktoré už dávnejšie pristúpili k budovaniu svojich SSC, túto možnosť začínajú postupne využívať aj menšie regionálne firmy, či dokonca spoločnosti pôsobiace len v jednej krajine. Je to buď vo forme holdingu, kde materská spoločnosť má ambíciu zabezpečovať vybrané podporné činnosti pre svoje podniky v skupine, ako aj pri väčšej pobočkovej sieti, kde sa dá formou služby vybraných činností na diaľku optimalizovať prevádzka.

Centralizácia teda môže priniesť pozitívnu hodnotu aj v prostredí, kde nie je možné zrealizovať väčšiu mzdovú arbitráž, či dokonca vykázat neodpočítateľnú DPH v prípade bánk a poisťovní. Pozitívna hodnota potom pramení zo zefektívnenia procesu, vyššej miery štandardizácie a tým zníženia pracnosti so súčasným zachovaním kvality, či dokonca zlepšením výstupov.

*Autorom článku je Marián Bódi
CFO IBM Slovensko*

Pomáhame s exportom tam, kam iní nejdú...

Viera KONOVÁ – Dušan PUKAČ

Slovensko je krajina, ktorá nie je bohatá na prírodné zdroje. A aj preto silu jej ekonomiky ovplyvňuje okrem iného aj zahraničný dopyt, respektíve export slovenských tovarov a služieb, ktorý je prínosný pre hospodársky, sociálny a environmentálny rast hospodárstva.

V súčasnosti je cca vyše 80 percent exportu SR určených na trhy Európskej únie. Tieto obchody dlhodobo fungujú v štandardnom ekonomickom prostredí, v ktorom vymáhateľnosť práva je podľa európskych noriem a zvyklostí, a kde sa dodržiavajú princípy stanovené WTO a Konsenzom OECD.

Podpora štátu je však potrebná najmä na trhoch mimo krajín EÚ. Je mimoriadne významná najmä v ekonomikách, v ktorých hrá štát alebo vláda stále dôležitú úlohu: trhy SNŠ, krajiny Balkánu, Čína, Vietnam, Indonézia, Malajzia, India, Mongolsko a niektoré africké štáty, v ktorých slovenské (československé) firmy v minulosti úspešne pôsobili, majú v teritóriu dobré meno, osobné kontakty alebo tradičné kultúrno-spoločenské väzby. Tieto teritória, o ktoré komerčné inštitúcie, najmä pre vyššie riziko prejavujú menší záujem, a kde nemajú podobné špecifické výhody, sú mimo sféry priameho záujmu nadnárodných korporácií pôsobiacich v SR. V týchto teritóriách sa ponúka reálna možnosť vytvoriť podnikateľský priestor pre revitalizáciu vývozných a investičných projektov slovenských firiem, a tým efektívne využiť tie vlastné kapacity, ktoré má Slovenská republika ešte potenciálne k dispozícii.

Spomínanú formu podpory poskytuje štát prostredníctvom EXIMBANKY SR, ktorej hlavným zámerom je zvýšenie konkurenčnej schopnosti slovenských exportérov pri prieniku na zahraničné trhy prostredníctvom širokej škály poisťných, záručných a úverových produktov.

Pridaná hodnota - poskytovanie štátnej záruky

EXIMBANKA SR je štátna exportno-úverová inštitúcia, ktorá umožňuje vstup slovenským exportérom do obchodných a investičných vzťahov, kde komerčný finančný sektor prejavuje menší záujem prevziať na seba riziko. Účelom je štátna podpora, ktorá nenarúša trhové podmienky, nedeformuje trh a neumožňuje zvýhodňovanie výrobcov z jednej krajiny na úkor ostatných.

Vo vzťahu ku komerčnému finančnému trhu plní komplementárnu funkciu. Umožňuje realizovať vývozy do teritórií s vyššou mierou rizika krajiny, a to aj pri veľkých projektoch s dlhým odkladom splatnosti. Podporuje investovanie v zahraničí, predovšetkým pri zakladaní spoločných podnikov. Dopĺňa tak ponuku komerčných úverových poisťovní a pôsobí tak ako jediný priamy nástroj štátu na podporu exportu.

EXIMBANKA SR má záujem o podporu všetkých vývozcov tovarov a služieb bez ohľadu na ich veľkosť alebo sektor podnikania. Jedinou podmienkou je životaschopnosť posudzovaného vývozného prípadu. Ponúka širokú škálu finančných produktov spojených s vývozom, predovšetkým úverové poistenie, financovanie a záruky. Pri importe je to dovoz technológií, ktoré v konečnom dôsledku umožnia vývoz kvalitnejšej produkcie s vysokou mierou pridanej hodnoty. Za svoju šesťnásťročnú existenciu podporila vývoz do vyše 80 krajín celého sveta v celkovom objeme vyše 36 mld. eur. Jej produkty a služby sú určené malým, stredným aj veľkým slovenským podnikateľským subjektom, respektíve výrobcom tovarov a poskytovateľom služieb určených na vývoz. Klientom ponúka aj individuálne poradenstvo, predovšetkým pri projektoch väčšieho rozsahu.

Novelou zákona o EXIMBANKE SR bolo upravené jeho znenie tak, že štát prevzal plné ručenie za záväzky EXIMBANKY SR vzniknuté podľa tohto zákona bezpodmienečne a neodvolateľne.

Exportné poistenie

Úlohou poisťovacej divízie EXIMBANKY SR je predovšetkým poskytovať tzv. exportné poistenie. Nejde teda o klasické životné alebo neživotné poistenie, aké bežne poznáme, ale o samostatnú kategóriu poistenia. Poisťovanie a zaistovanie exportných aktivít je súčasťou štátnej podpory exportu poskytovanej slovenským vývozcom prostredníctvom EXIMBANKY SR.

EXIMBANKA SR spolupracuje s komerčnými bankami pri poistení krátkodobých pohľadávok formou spolupráce s faktoringovými spoločnosťami alebo poisťným produktom pre malých a stredných podnikateľov, ktorý im umožňuje získať od komerčnej banky výhodnejšie financovanie.

Poistenie pri strednodobých a dlhodobých projektoch, tzv. neobchodovateľné riziko, predstavuje unikátnu formu štátnej podpory exportu a dopĺňa produkty komerčných bánk v oblasti obchodného a projektového financovania. Nepredstavuje teda konkurenčný nástroj štátu, avšak bez účasti EXIMBANKY SR by sa mnohé vývozné projekty slovenských podnikov nemohli zrealizovať na trhovej báze pre ich vysokú rizikovosť.

Najviac preferované produkty slovenských exportérov

Poistenie vývozných odberateľských úverov proti komerčným a politickým rizikám (produkt D) predstavuje veľmi rozšírenú formu podpory exportu a prináša viacero výhod predovšetkým exportérovi. Ten môže okrem svojho produktu ponúknuť zahraničnému kupujúcemu aj výhodné dlhodobé financovanie prípadného nákupu. Navyše, exportér sa dostane k platbe za svoj tovar pomerne skoro, prakticky po dodaní tovaru zahraničnému kupujúcemu. Tento typ poistenia sa využíva pri veľkých, finančne náročných projektoch (napr. budovanie infraštruktúry), pri vývoze veľkých technologických celkov (napr. súčasti elektrární, ťažké stroje) či špičkových technológií predovšetkým do krajín s vyššou mierou rizika. V roku 2013 sa takto podporil slovenský export smerujúci najmä do Azerbajdžanu, Bieloruska a na Ukrajinu.

Poistenie krátkodobých vývozných dodávateľských úverov proti komerčným rizikám (produkt A), politickým rizikám (produkt B) alebo ich kombinácia je dôležitým prvkom portfólia poistenia ne-

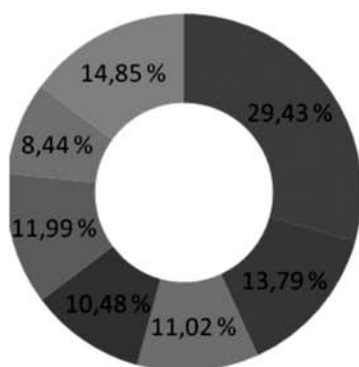
obchodovateľných rizík, predovšetkým z hľadiska širokého využitia pre malé a stredné podniky i pre významných slovenských exportérov. Poistenie krátkodobých exportných pohľadávok využívajú exportéri najmä ak nemajú predchádzajúce skúsenosti so svojim novým zahraničným partnerom alebo konkrétny vývozný kontrakt považujú za príliš rizikový, napríklad pre nestabilnú politickú situáciu v krajine kupujúceho. Poistenie teda kryje riziko slovenského exportéra v prípade, ak zahraničný kupujúci nebude môcť z rôznych príčin za tovar zaplatiť. V roku 2013 bol tento produkt pre slovenských vývozcov štandardne zaujímavý a takto podporený export smeroval do rôznych štátov sveta – do Pakistanu, Kazachstanu, Ruska, Egypta či na Kubu.

Poistenie úveru súvisiaceho s investíciou slovenských právnických osôb v zahraničí (produkt Ik) je produkt orientovaný nielen na potenciálnych slovenských vývozcov kapitálu, ale najmä na výrobné spoločnosti, ktoré vytvorením svojej zahraničnej spoločnosti získajú výhodnejšie postavenie na lokálnom trhu, napríklad znížením logistických nákladov alebo elimináciou obchodných bariér. Častým motívom slovenských spoločností, ktoré využívajú tento produkt, je aj akvizícia svojej zahraničnej konkurencie, či jednoducho výhodné podmienky pre investovanie do konkrétnych oblastí lokálnej ekonomiky. Poistenie Ik sa v roku 2013 používalo pri realizácii investičných aktivít slovenských spoločností v Rumunsku.

Poistenie úveru na financovanie výroby určenej na vývoz (produkt F) je určené predovšetkým vývozcom s nižšou kapitálovou vybavenosťou, ktorí týmto spôsobom môžu získať finančné prostriedky na realizáciu ich výroby. Poisteným je banka, ktorá výrobu financuje, kým EXIMBANKA SR preberá riziko v prípade nesplnenia podmienok kontraktu slovenským exportérom.

Poistenie výrobného rizika (produkt E) kryje riziko odstúpenia od zmluvy zahraničným kupujúcim. Exportér tak eliminuje riziká vyplývajúce zo situácie, keď počas realizácie výroby zahraničný kupujúci odstúpi od zmluvy. Poistenie výrobného rizika preferujú exportéri, ktorí svojmu zahraničnému kupujúcemu dodávajú produkt prispôbený jeho špecifickým po-

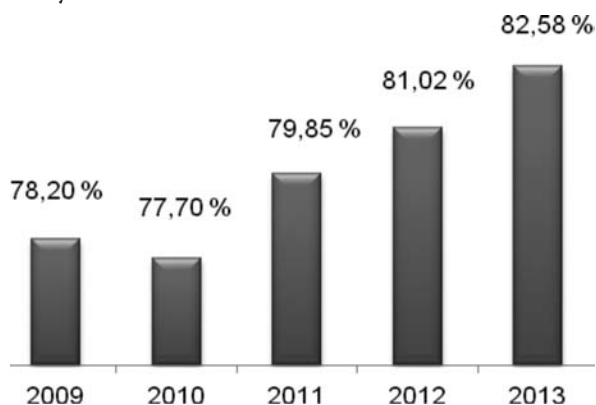
žiadavkám, a pri odstúpení od zmluvy by takýto tovar umiestnili na trhu len s ťažkosťami.



Teritoriálna štruktúra angažovanosti k 31. 12. 2013 – poistenie neobchodovateľných rizík (%)

Poistenie malých a stredných podnikov

Poistenie segmentu malého a stredného podnikania predstavuje doplnkovú službu k poistným produktom neobchodovateľného rizika. Tento segment trhu tvorí významnú časť hospodárstva a zamestnáva na Slovensku vyše 67,3 percent celkového počtu pracovných miest podľa štatistík EUROSTAT za rok 2012. Ich vzrastajúci trend je vidieť aj na pomere klientov EXIMBANKY SR, ktorí využívajú jej poisťovacie služby.



Vývoj podielu klientov MSP na celkovom počte klientov krátkodobého poistenia v rokoch 2009 – 2013 (%)

V roku 2013 bolo novinkou zavedenie špeciálneho produktu určeného pre segment malého a stredného podnikania **eMSP poistenie**, a to pre vzrastajúcu ten-

denciu podielu malých a stredných podnikateľov na celkovom počte klientov. Produkt sa využíva prevažne tzv. mikrospoločnosťami, t. j. takými, ktoré majú menej ako 10 zamestnancov a ročný obrat menej ako dva milióny eur.

Medzi jeho výhody patria zjednodušené podmienky úverového poistenia a uzavretie žiadosti o rámcovú poistnú zmluvu prostredníctvom internetu online 24 hodín denne.

Medzi najzaujímavejšie teritória, do ktorých smerovali produkty poistené v EXIMBANKE SR v roku 2013, patria Maurícius, Albánsko, Pakistan, Nigéria a iné rizikové krajiny.

Medzinárodná spolupráca

EXIMBANKA SR pri podpore vývozu dlhodobo úzko spolupracuje s viacerými exportno-úverovými agentúrami a inštitúciami z celého sveta. Bilaterálne zmluvy vytvárajú pre slovenský vývoz podmienky na lepší prístup do teritórií záujmu prostredníctvom vzájomnej informovanosti a výmeny skúseností pri financovaní a poisťovaní vývozu so štátnou podporou. Vyššou formou spolupráce sú zaistiteľské zmluvy pre strednodobé a dlhodobé projekty, ktoré umožňujú spoločný prienik exportérov z rôznych krajín na tretie trhy.

Výhody spolupráce s EXIMBANKOU SR

- ✓ Využitie unikátnej formy štátnej podpory exportu.
- ✓ Možnosť exportovať aj do krajín s vyššou mierou rizika.
- ✓ Presun časti rizika z exportéra na EXIMBANKU SR.
- ✓ Zníženie rizika nezaplatenia vývozných a tuzemských pohľadávok.
- ✓ Znižovanie nákladov na riadenie rizika.
- ✓ Odborné a kvalitné ohodnotenie zahraničných subjektov.
- ✓ Väčšie možnosti pri získavaní ďalších finančných prostriedkov.
- ✓ Zabezpečenie výhodného financovania kontraktu pre zahraničného kupujúceho.
- ✓ Možnosť ponúknuť zahraničnému odberateľovi dlhšie doby splatnosti.
- ✓ Odborné poradenstvo pri štruktúrovaní vývozných kontraktov.
- ✓ Využitie dlhoročných profesionálnych skúseností v oblasti financovania zahraničného obchodu.
- ✓ Komplexná ponuka služieb.

Poslanie exportno-úverových inštitúcií

Exportno-úverové inštitúcie (ECAs) vznikali vždy počas problémových období, štátov, či už počas veľkej hospodárskej krízy - US Exim v tridsiatych rokoch dvadsiateho storočia, alebo po druhej svetovej vojne (väčšina veľkých európskych ECAs alebo v transformačnom období postkomunistických ekonomík (EXIMBANKA SR, EGAP ČR, EXIM Hungary, KUKO Poľsko).

Vo všeobecnosti ide o agentúry alebo inštitúcie, ktoré sú v priamom vlastníctve štátu alebo pôsobia ako agent štátu. Sú často jediný priamy nástroj štátu pri podpore domácich výrobcov v ich vývozných aktivitách, čím zvyšujú okrem makroekonomických ukazovateľov HDP a exportu aj zamestnanosť.

V rámci finančného trhu plnia komplementárnu funkciu k súkromnému kapitálu, ktorý počas období ekonomických šokov nie je ochotný vstupovať do rizikovejších obchodov. Ich úloha vzrástla po finančnej kríze na prelome rokov 2008/2009, keď prebrali časť transakcií, ktoré pre veľmi nízku dôveru neboli ochotné financovať komerčné banky. ECAs prispievajú k dodržiavaniu ľudských práv a k zmierňovaniu environmentálnych a sociálnych dopadov exportovaných tovarov a služieb v krajinách konečného určenia, a to prostredníctvom skríningu všetkých obchodných transakcií s potenciálnymi negatívnym dopadmi na životné prostredie.

Činnosť ECAs, zameranie na bankové aj poisťovacie služby

Štruktúra ECAs sa v jednotlivých krajinách líši. Niektoré zastrešujú bankové aj poisťovacie činnosti pod jednou strechou, iné majú tieto aktivity oddelené. Existujú prípady, v ktorých sú rozčlenené ešte aj poisťovacie činnosti, napríklad na dlhodobé a strednodobé poistenie a krátkodobé poistenie. EXIMBANKA SR ako slovenská exportno-úverová inštitúcia má vo svojom portfóliu aj bankové aj poisťovacie služby, a tým aj výhodu na trhu, lebo vie svojim exportérom ušetriť produkt na mieru.

Rozdiel medzi štátnou EXIMBANKOU SR a komerčnou poisťovňou

V rámci princípu voľného obchodu by dopyt po financovaní zahranično-obchodných transakcií mal uspokojovať komerčný sektor. Na trhu však existujú nedokonalosti, ktoré podporou exportu vykrývajú štátne exportno-úverové agentúry a inštitúcie. Aby však nenarušovali voľnú hospodársku súťaž, jedným z ich základných princípov je nekonkurovanie komerčnému sektoru. Oblasť exportných úverov veľmi striktné regulujú medzinárodné právne záväzne nariadenia. V súlade s medzinárodnými pravidlami majú ECAs vo svete obmedzené pole pôsobnosti tak, aby sa štátna podpora exportu nepokladala za štátnu subvenciu. Z hľadiska pravidiel WTO musia ECAs plniť princípy Dohody o subvenciách a vyrovnávacích opatreniach a členské krajiny EÚ musia dodržiavať pravidlá EÚ na ochranu hospodárskej súťaže.

Základné informácie o EXIMBANKE SR

EXIMBANKA SR bola zriadená zákonom č. 80/1997 Z. z. o Exportno-importnej banke Slovenskej republiky v znení neskorších predpisov.

Dátum založenia: 22. 07. 1997
Sídlo: Grösslingová 1, 813 50 Bratislava 1
Rating Standard & Poor's: A / A-1, Výhľad: Stabilný (Ratingová správa)
Kontakt: +421 2 59 39 81 11; informacie@eximbanka.sk

EXIMBANKA SR je

- ✓ členom Bernskej únie od r. 2006
- ✓ členom Pražského klubu
- ✓ zástupcom SR na stretnutiach Skupiny pre exportné úvery a účastníkov Konsenzu OECD
- ✓ účastníkom stretnutí Skupiny Rady EÚ pre exportné úvery (CWG) v Bruseli
- ✓ členom Credit Alliance

*Autormi článku sú Mgr. Viera Konová,
 riaditeľka útvaru komunikácie a marketingu
 a Ing. Dušan Pukač,
 poverený riadením odboru poistenia obchodovateľného rizika
 EXIMBANKA SR*

Eurozóna v bode nula

Robert AUXT

Vymenovaním novej komisie sa začala písať nová kapitola ekonomických dejín eurozóny pod vedením nikoho iného, ako Jean-Claude Junckera. Nový predseda Komisie naznačil, že chce riešiť akútny problém hospodárskeho rastu s rastúcim nebezpečenstvom deflácie stimulovaním agregátneho dopytu, začatím verejného investičného programu výšky EUR 300 miliárd v priebehu najbližších troch rokov.

Najväčším problémom tohto programu však zostáva chýbajúca monetárna expanzia, bez ktorej je akékoľvek stimulovanie dopytu problematické a znižuje účinnosť akéhokoľvek iného stimulu. Vyššie verejné investície majú však aj niekoľko nevýhod v porovnaní s daňou, ako ukázala skúsenosť Japonska v 90. rokoch. Navyše, v niektorých krajinách je pravdepodobné, že prirýchle a násilné rozdeľovanie môže viesť k zlému prerozdeleniu zdrojov. Niektoré investície do európskej infraštruktúry sú vítané, ale mali by byť financované skôr Európskou investičnou bankou – EIB, ktorá však nevie financovať agregátny dopyt v takej miere, aká je potrebná na prekonanie zlyhania celkového agregátneho dopytu, ktorý reálne potápa ekonomiku eurozóny. Vo vrchole krízy EIB zvýšila svoje investície od EUR 47,5 miliárd (0,38% HDP EÚ) v roku 2007 EUR 78,8 miliárd (0,67 % HDP EÚ) v roku 2009. Zvýšenie investícií, asi 0,3% hrubého domáceho produktu EÚ, bolo nezanedbateľné, ale skromné v porovnaní s fiškálnym stimulom v iných vyspelých krajinách, ako sú Spojené štáty a Japonsko. Bohužiaľ, došlo k poklesu investícií EIB v roku 2010 - 12, v čase, keď sa zhoršila cyklická situácia európskej ekonomiky a vo väčšina krajín EÚ sa pustila do významnej fiškálnej konsolidácie.

Čiže pokus o výrazný investičný stimul len so zapojením EIB, alebo ako navrhované poľským ministrom financií Mateuszom Szczurekom so zapojením zdrojov Európskeho Stabilizačného Mechanizmu vo výške EUR 700 miliárd vo forme investičného fondu, čo by si aj tak vyžadovalo zmenu štatútov ESM, by sa nakoniec mohlo ukázať ako veľmi ťažko uchopiteľný

proces, ktorý by skôr nahľadával reálnu úlohu ESM.

Na druhej strane čiastočný mechanizmus na podporu rastu už Eurozóna má a to vo forme rozpočtu EÚ. Ich výška na roky 2014-2020 je EUR 959 miliárd. Problémom je ich flexibilita a nadbytočná byrokracia, čo často vedie k ich nízkej absorpcii. Junckerov plán by mal tak aspoň zahŕňať pár slov o už alokovaných prostriedkoch a vyhýbať sa konštrukcii nových byrokratických inštitúcií a mega-fondov.

Ultimátne na zastavenie hrozby nízkeho rastu treba pozrieť na jej hlavné príčiny a to je nedostatočný rast úverov privátnemu sektoru v periférnych krajinách a nízky agregátny dopyt v krajinách ako je Nemecko. Pôžičky súkromnému sektoru musia rásť ročným tempom minimálne 3% na udržanie inflácie. V auguste úvery súkromnému sektoru pokračovali v poklese o 1,5% percenta v porovnaní s rovnakým mesiacom predchádzajúceho roka po poklese o 1,6% v júli, na základe údajov ECB. Úvery súkromnému sektoru sa prakticky prepádajú od apríla 2012. Vývoj je veľmi podobný tomu v Japonsku v 90. rokoch. Podobne ako Japonsko, Európa má niekoľko fundamentálnych finančných problémov:

1. Vysoká miera zadlženosti a čerpanie zdrojov od produktívnych investícií na splácanie dlhovej služby.
2. Nadhodnotené meny, najmä okrajových európskych krajín. Periférne Európa zažívala menovú krízu, ako keby si požičali v cudzine tvrdú menu v rokoch 2012-2013.
3. Trend poklesu počtu obyvateľov v produktívnom veku zmiešaný s klesajúcou produktivitou.

Údaje publikované v posledných niekoľkých týždňoch naznačujú, že existujú dôkazy o zastávajúcom raste, vrátane Nemecka. Taliansko je v tzv. „triple-dip“ technickej recesii, zatiaľ čo Francúzsko a dokonca aj Nemecko v 2. štvrtroku spomalilo. Celú tú dobu sa inflácia pohybuje v priemere o 0,3% pre eurozónu ako celok, čo je výrazne pod cieľom ECB.

V Japonsku na začiatku 90. rokov trvala štyri roky dezinflácia, aby sa z nej stala deflácia pod stlačením silného jenu a pomocou neaktívne centrálnej banky, ktorá vehementne odmietala toto riziko až do času keď bolo neskoro.

Rovnako tak ako v Japonsku má Eurozóna prisilnú menu, ak zvažíme vyhliadky rastu HDP a trendy produktivity. Prebytok bežného účtu Eurozóny na úrovni EUR 200 miliárd len zastiera nerovnováhy medzi jednotlivými krajinami v Eurozóne spolu so znižujúcou sa súvahou ECB plynúcej so splatenia LTRO pôžičiek v ECB.

V tvorbe riešení kríz roky vinili európski politici nedostatok štrukturálnych reforiem a ňou spôsobovanú nízku úroveň produktivity, zatiaľ čo Európa trpela štrukturálne nízkym dopytom. Čo je viac dominantný problém vzhľadom k tomu, že súvaha ECB sa zmršťovala po dobu dvoch rokov a euru bolo dovolené, aby sa posilnilo voči väčšine mien po celom svete (ktoré sa snažia naopak znižovať hodnotu svojej meny). Úsporné opatrenia sa zamerali výhradne na fiškálne deficity a hrubý dlh. Úprimne povedané, cieľom bolo riadiť vnútornú devalváciu cez perifériu tak, aby sa preklenula priepasť v konkurencieschopnosti so severom Európy. Výsledkom tejto ekonomickej politiky sú makroekonomické kontrakcie, znižovanie miezd a pokles cien. Takmer opak toho, čo by sa stalo, keby bol tento problém diagnostikovaný ako nedostatok agregovaného dopytu. Namiesto toho, laboratórne experiment zlyhal, pretože metastázoval všade okolo.

Kontrakčná fiškálna a menová politika sa konala v Európe dva roky po sebe. Po celú tú dobu väčšina ostatných veľkých ekonomík konala presne opačne a snažila sa stimulovať dopyt kde sa dalo, hlavne USA, Čína a Japonsko. Výsledkom je, že v Nemecku je HDP sám o sebe v troskách, bez ohľadu na škody, ktoré možno očakávať od obchodnej vojny s Ruskom. Defláciu uchopil a vykoľajil na zlepšenie mäkkých dát a prieskumov predpokladaných skôr. Problém s defláciou je v tom, že nepatrne úrovne rastu HDP nie sú schopné znižovať nezamestnanosť a pomer dlhu k HDP. Matematicky, ak primárne rozpočtové bilancie sú nižšie, než rozdiel medzi rastom reálneho HDP a reálnych úrokových sadzieb z dlhovej služby, pomer hrubého dlhu voči HDP porastie naďalej.

Napríklad v Taliansku sa pomer dlhu a HDP dostane na úroveň 140% koncom roka. Deje sa tak

vďaka dezinflácii a poklesu HDP, a to napriek úsporným opatreniam s 2% primárnym prebytkom HDP. Z tohto dôvodu vďaka nulovej miere inflácie sú reálne sadzby v Taliansku príliš vysoké. **Nulová inflácia je ako trest smrti pre krajiny s vysokým dlhom.** Odhaduje sa, že Taliansko bude potrebovať primárny prebytok vyše 8%, ak chce stabilizovať pomer dlhu voči HDP pri nulovej inflácii.

Španielsko bude potrebovať primárneho prebytku vo výške 2% +, namiesto súčasného negatívneho 1,44%. Čo znamená viac úspor a viac kontrakčnej politiky. To spôsobí väčšiu vnútornú devalváciu, než je tomu v súčasnosti, vyšší pokles jednotkových nákladov práce, ďalšie zníženie platov, vyššiu nezamestnanosť, nižšie spotrebiteľské výdavky a menej firemných investícií.

Nemecko je kľúčovým faktorom európskej politiky a je viacero dôvodov domnievať sa, že by mohlo prehodnotiť svoj postoj voči expanzívnej fiškálnej a monetárnej politike. Reálne dôvody na to sú. Nemecká ekonomika sa sama o sebe zmenšuje, čo je sotva uspokojivý výsledok po mnohých rokoch usutočňovania politiky škrtov. Inflácia sama o sebe je na hranici negatívneho pásma. Všetky obavy o stabilitu cien a riziko inflácie sú dnes neopodstatnené. Nemecké obavy morálneho hazardu na strane slabších členských štátov Európskej únie by mali oslabnúť, pretože väčšina politických strán prijala nemeckú agendu štrukturálnych reforiem a fiškálnej disciplíny. Konfrontácia s Ruskom upozorňuje na naliehavú potrebu spoločnej obrannej politiky a energetickej politiky v EÚ, čo môže taktiež obmäkčiť odpor k viac expanzívnej fiškálnej a monetárnej politike.

Eurozóna sa takto naskytuje nová šanca prehodnotiť svoje strategické monetárne a fiškálne smerovanie, hlavne v kontexte turbulentných geopolitických zmien. Na druhej strane hrozba deflačnej špirály a návrat problémov v periférnych krajinách je viac než reálnou hrozbou ktorá.

*Autorom článku je Robert Auxt,
člen predstavenstva
Slovenská záručná a rozvojová banka
Asset Management, a.s.*

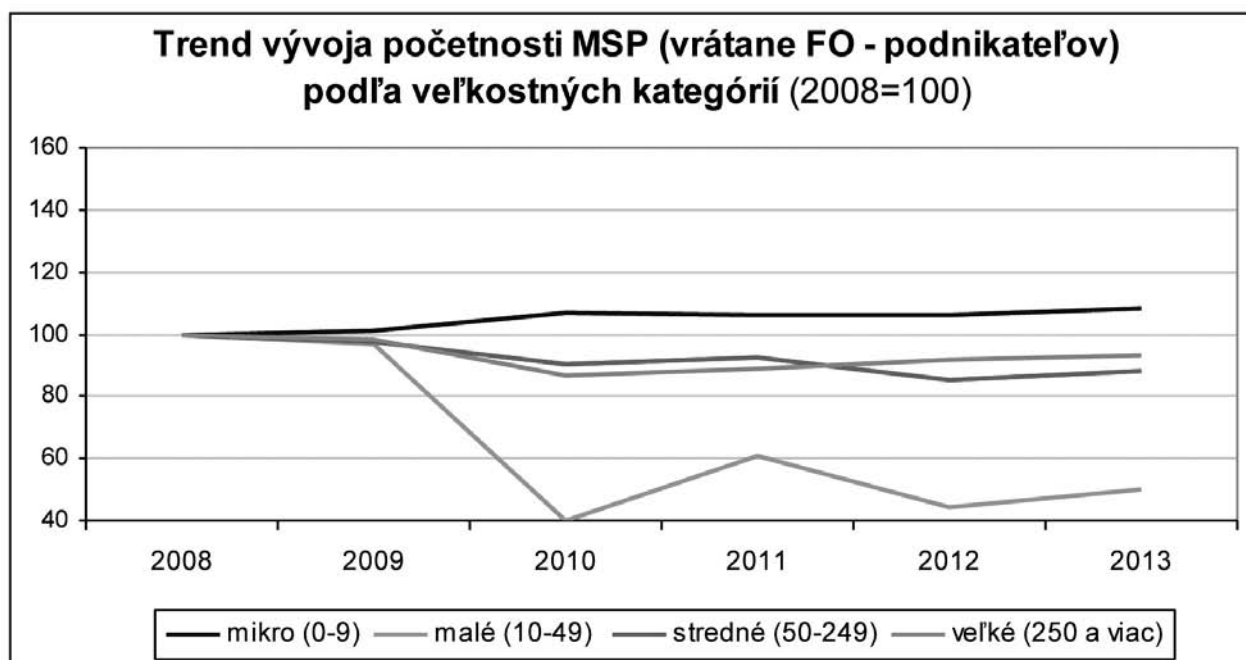
Malé a stredné podniky naďalej čelia významným bariéram rastu

Daniel PITOŇÁK

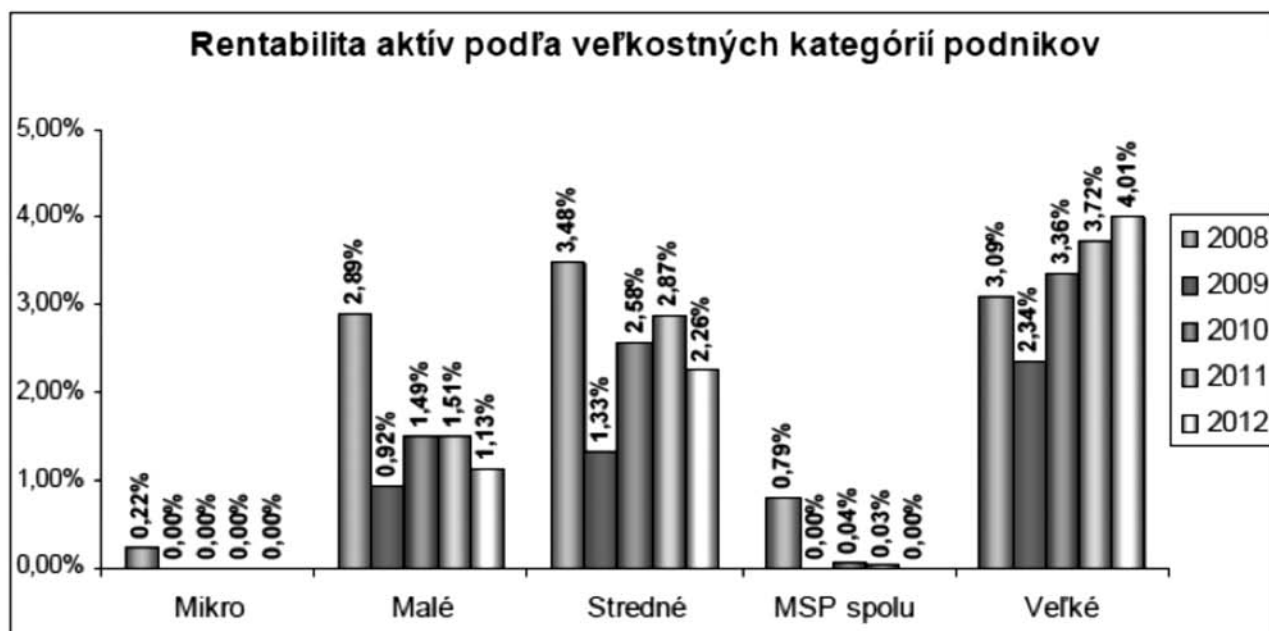
Na začiatku roka 2013 bolo na Slovensku 564 127 malých a stredných podnikov (ďalej MSP). Zdá sa to ako vysoký počet, je to nakoniec 99,9% všetkých podnikov, avšak z celkového počtu až 96,8% tvorí kategória najmenších podnikov - mikropodniky, tzn. podniky s menej ako 10 zamestnancami. Tento fakt výrazne ovplyvňuje situáciu MSP na Slovensku ako aj možnosti ich rozvoja a citlivosť na rôzne podmienky podnikania. Vplyv globálnej hospodárskej krízy, ktorá výrazne ovplyvnila rast MSP, sa aj napriek určitým signálom makroekonomického oživenia v poslednom období stále prejavuje. Najvýraznejší je pokles v ka-

tegórii malých podnikov (10 – 49 zamestnancov), ktorá sa medzi r.2009 a 2010 prepadla o vyše 50%, pričom tento pokles zostáva v nasledujúcom období viac menej zachovaný. Zároveň poklesol počet aj vo vyšších kategóriách podnikov, teda nejedná sa o dôsledok rastu malých podnikov. Jedinou zvyšujúcou sa kategóriou sú mikropodniky, pričom aj v tejto kategórii sa prejavuje iba mierny rast. Celkovo tak možno konštatovať stagnáciu rozvoja MSP.

Problematická je najmä kategória malých podnikov. Tieto podniky, s počtom od 10 do 49 zamestnancov, sú kľúčovou kategóriou MSP, nakoľko vo veľkej



Graf č.1

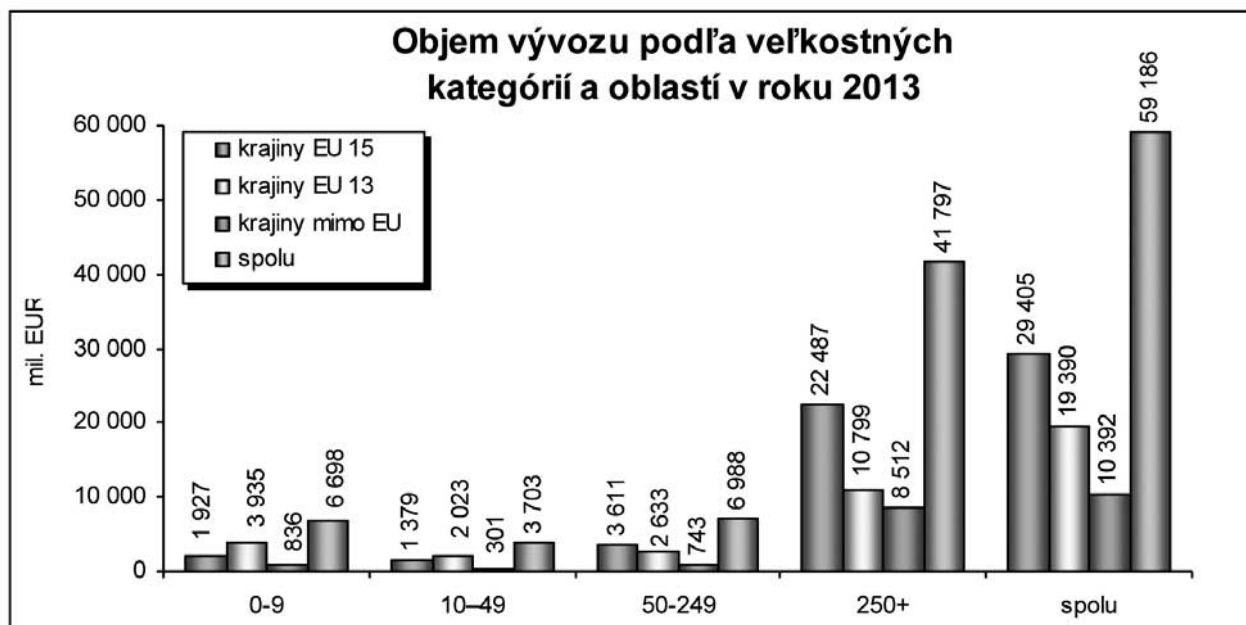


Graf č.2

časti prípadov reprezentujú prechod z počiatočných štádií podnikania do štádií rozvoja a expanzie. Z tejto kategórie sa začínajú generovať podniky pre internacionalizáciu, od tejto kategórie majú podniky potenciál pre aplikovanie výsledkov vedeckovýskumného procesu a inovácií, táto kategória začína byť významnejším poskytovateľom pracovných miest v podnikateľskom sektore. Zatiaľ čo v rámci Európskej únie (ďalej EÚ) tvoria malé podniky 6,2% z celkového počtu podnikov, na Slovensku je ich podiel iba 2,6%.

Uvedená asymetrická štruktúra ovplyvňuje aj financovanie MSP. Najbežnejší spôsob komerčného bankového financovania je spravidla prístupný pre podniky od určitej veľkostnej kategórie, resp. od určitého minimálneho obratu. Vzhľadom na vysoké zastúpenie najmenej kategórie podnikov sa veľká časť MSP zaraďuje medzi tzv. „non bankable“ – podniky bez prístupu k bankovým úverom, resp. k bankovým úverom za štandardných podmienok. V dôsledku toho bankové úvery využíva len 16% MSP. V situácii, keď iné zdroje financovania, napr. kapitálový trh alebo rizikový kapitál, sú len minimálne dostupné, vzniká v tomto segmente trhové zlyhanie, čo vytvára výraznú bariéru pre rast MSP.

S financovaním súvisí ekonomická životaschopnosť MSP. Len niečo vyše ½ MSP dosahuje kladný hospodársky výsledok, v roku 2012 dosiahol podiel MSP s kladným hospodárskym výsledkom 56,1 %. Najnižší podiel spomedzi regiónov SR dosahuje Bratislavský kraj (52,6%). V porovnaní s predkrízovým rokom 2008 zaznamenávajú všetky veľkostné kategórie MSP nižší podiel subjektov s kladným hospodárskym výsledkom, veľké podniky oproti tomu zaznamenávajú rast. V roku 2012 dosiahol medián kladného hospodárskeho výsledku pred zdanením MSP 3 342 Eur. Nízke hodnoty dosahuje aj ukazovateľ zhodnotenia majetku, v r.2012, po prvýkrát od začiatku ekonomickej recesie v roku 2009, zaznamenal medián rentability aktív MSP nulovú hodnotu. Ako vidno z grafu č.2 v kategórii MSP sa prejavuje pokles, naproti tomu kategória veľkých podnikov zaznamenáva rast. Najnepriaznivejšia situácia je v kategórii mikropodnikov, ktorým sa už niekoľko rokov nedarí dosahovať kladné zhodnotenie majetku. Mediánová hodnota rentability tržieb MSP (spracovanej na základe EBITDA) má od roku 2008 pretrvávajúci klesajúci trend (pokles z 4,0 % v r.2008 na 1,3 % v r.2012).



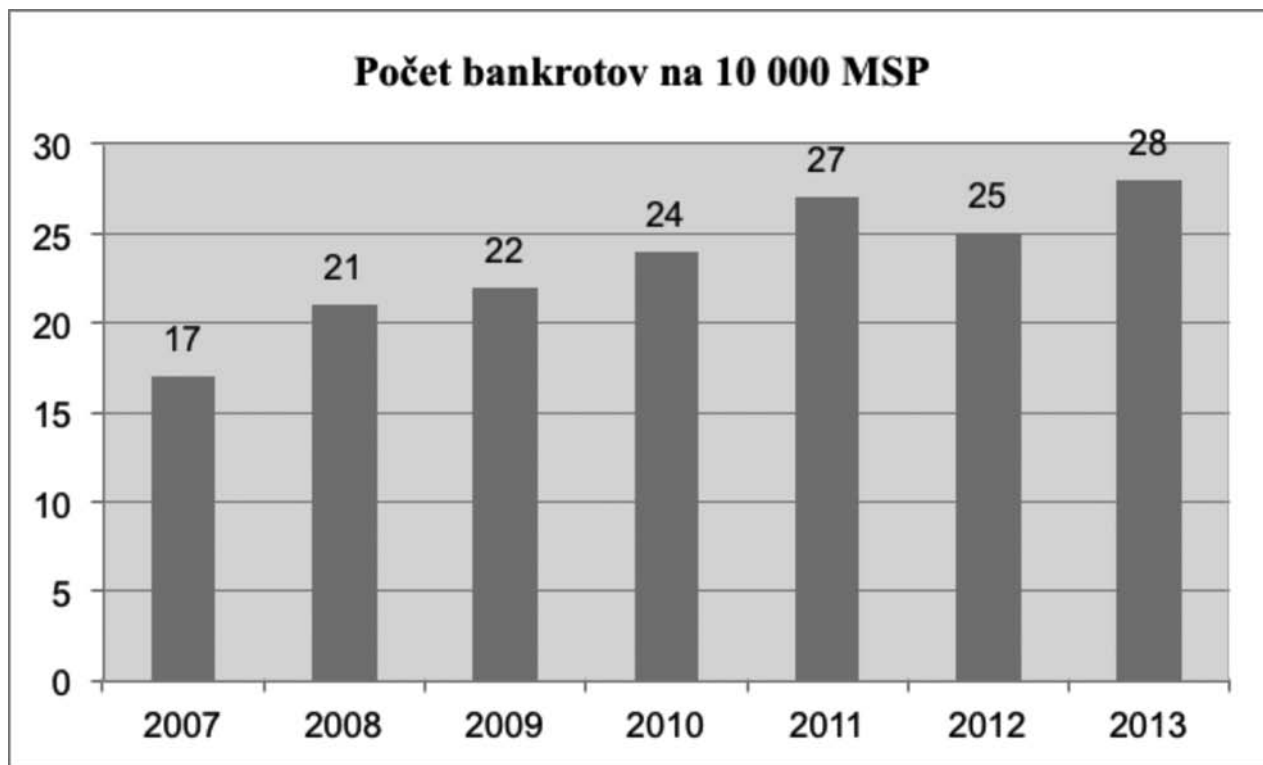
Graf č.3

S danou finančnou kondíciou MSP nedokážu rozvíjať svoj rastový a tým aj exportný potenciál. Nízka miera aplikovania inovácií spolu s chýbajúcou ochotou pre spoluprácu a nedostatočnou kapitálovou silou spôsobujú, že len 5% MSP sa dokáže presadiť svojimi tovarmi a službami na zahraničných trhoch. V dôsledku toho dosahujú MSP len niečo viac ako ¼ podiel na celkovom exporte SR (2013: 27%), pričom v rámci EÚ dosahuje podiel MSP až 45%. Ako vidno

z grafu č.3 v tejto oblasti sa výrazne prejavuje nízke demografické zastúpenie malých podnikov a stredných podnikov, ktoré nedokážu generovať dostatočný objem exportnej produkcie. Ďalším významným faktorom je dominancia exportu na jednotný trh EÚ (pokrýva až 90% exportu MSP), ktorý sa vyznačuje vysokou nasýtenosťou a konkurenciou.



Graf č.4



Graf č.5

Ďalším významným faktorom je prevod podnikov. Ako vidno z grafu č.4 v populácii MSP je stále pomerne výrazne zastúpená skupina podnikov založených na začiatku obdobia ekonomickej transformácie (v r. 1990 – 1992). Z viacerých analýz a projektov vyplýva, že väčšia časť MSP sú rodinné podniky. V prípade týchto podnikov založených začiatkom 90-tych rokov dochádza v súčasnom období ku generačnej výmene, prípadne budú v nej prebiehať transfery vlastníctva podnikov. Nakoľko v predchádzajúcom období na Slovensku takéto procesy vo výraznejšej miere zatiaľ neprebehli predstavujú aktuálne transfery riadenia a vlastníctva v rámci rodinných podnikov ďalšiu výzvu pre rast MSP.

Ako vidno MSP na Slovensku sú konfrontované s viacerými bariérami rastu. Nepriaznivá situácia je spôsobená jednak pretrvávajúcim vplyvom globálnej ekonomickej recesie, ktorý len pomaly odznieva vplyvom pomalého ekonomického oživenia, ktoré sa v kategórii MSP prejavuje s oneskorením. Bariéry rastu MSP však vytvárajú aj viaceré vnútorné prekážky, ako nepriaznivé podmienky v oblasti financovania MSP a s tým súvisiaca nepriaznivá finančná kondícia MSP, nízka stabilita legislatívneho prostredia spôsobená

frekvencovanými zmenami kľúčových podnikateľských zákonov, rovnako ako problémy v oblasti cash-flow a druhotná platobná neschopnosť vplyvom vysokého podielu pohľadávok po lehote splatnosti. Dôsledkom týchto problémov je celková stagnácia MSP a takisto nárast počtu podnikov v ťažkostiach. Tomuto trendu zodpovedá počet bankrotov a reštrukturalizácií, ktorý od r.2007 zaznamenáva rastúci trend.

Opatrenia na podporu MSP, realizované na Slovensku v predchádzajúcom období, neboli veľmi efektívne, čoho potvrdením sú vyššie uvedené bariéry rastu MSP. V súčasnosti sa však pripravujú programy pre nové programové obdobie politiky súdržnosti EÚ (2014 – 2020) ktoré by mali situáciu zlepšiť. Z celkovej alokácie európskych štrukturálnych a investičných fondov vyčlenenej pre Slovensko v hodnote 14 miliárd eur bude viacero opatrení zameraných na podporu podnikania. Najvýznamnejším programom však bude Operačný program Výskum a inovácie s alokáciou 2,2 miliardy eur, ktorý je špecificky zameraný na podporu ekonomického rozvoja a rozvoj podnikania. V rámci tohto operačného programu sú vyčlenené osobitné prioritné osi pre podporu MSP.

Aktivity budú zamerané na finančnú podporu vo forme grantov, nefinančnú podporu vo forme informovania, sieťovania, poradenstva, rozvoja podnikateľských zručností a tiež komplexných podporných programov, ako napr. koncept Národného podnikateľského centra. Popri tom bude časť zdrojov použitá aj na realizáciu finančných nástrojov vo forme úverov, záruk a kapitálových investícií (rizikového kapitálu), prípadne iných foriem návratnej finančnej podpory. Súbežne s týmito „národnými“ zdrojmi sú pre slovenské MSP k dispozícii aj zdroje z tzv. komunitárnych programov (napr. COSME, Horizont 2020, EaSI), ktoré majú horizontálnu pôsobnosť naprieč všetkými členskými krajinami EÚ. Tieto aktivity sú spravidla implementované prostredníctvom komerčných finančných sprostredkovateľov.

Treba veriť, že pripravované opatrenia prispejú k odstráneniu, resp. aspoň k eliminácii uvedených bariér a zabezpečia podmienky pre obnovenie rastu a zvyšovania konkurencieschopnosti MSP. Tieto verejné intervencie však sami osebe neprinesú zmenu. Kľúčovú úlohu musia zohrať aj samotné MSP, ktoré by mali aktívnejšie presadzovať modernizáciu svojich výrobkov a služieb s cieľom zvyšovania svojej konkurencieschopnosti. Zároveň, vzhľadom na obmedzenú veľkosť domáceho trhu, je potrebné výraznejšie využívať možnosti jednotného trhu EÚ a najmä zvyšovať potenciál prieniku na tretie trhy (trhy mimo EÚ), napríklad s pomocou klastrov, obchodných platforiem a iných foriem podnikateľskej spolupráce. Len tak bude možné zabezpečiť rast konkurencieschopnosti MSP a zároveň dlhodobý udržateľný rast ekonomiky SR.

*Autorom článku je Daniel Pitoňák
vedúci odd. analýz podnikateľského prostredia
Slovak Business Agency*

Analýza dopadu daňových licencí

Josef POHORSKÝ

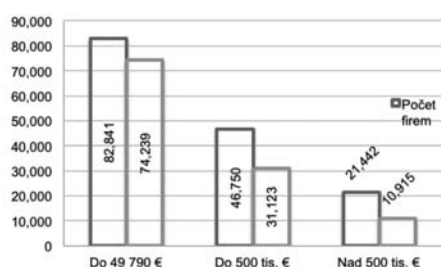
Ministerstvo financí plánuje od roku 2015 zavést tzv. daňové licence. Jedná se o jednorázovou roční platbu, kterou by firma odvedla v případě, že by se jí zaplacená daň z příjmu právnických osob nerovnála alespoň výši dané licence. Firma s ročním obratem 60 000 Euro a zaplacenou DPPO ve výši 800 Euro by místo odvedení 800 Euro zaplatila daňovou licenci ve výši 960 Euro.

Daňové licence obecně

Výška daňové licence se určuje podle obratu, kterého v daném účetním období (zpravidla od 1. ledna do 31. prosince) firma dosáhla. Kategorie daňových licencí byly stanoveny následovně.

Poplatník s ročním obratem	Výška roční daňové licence
Do 500 tis. €, který není plátcem DPH	480 €
Do 500 tis. €, který je plátcem DPH	960 €
Nad 500 tis. €	2 880 €

Přiřazení kategorie daňové licence se u prvních dvou kategorií neřídí výší obratu, nýbrž tím, zda firma je, či není plátcem DPH. Podle Zákona č. 222/2004 Z. z. o dani z přidané hodnoty se zdanitelné osoby stávají povinnými plátcí DPH v momentu, kdy výška jejich obratu pro účely tohoto zákona dosáhne 49 790 Eur za posledních 12 po sobě jdoucích kalendářních měsíců. Nutno podotknout, že pro účely registrace k dani z přidané hodnoty a pro účely daňové licence je obrat definován odlišně.



Obr. 1: Počet firem v kategoriích a počet firem platících licenci

Překročí-li tedy obrat společnosti v daném účetním období hodnotu 49 790 Eur, stává se automaticky plátcem DPH a spadá do kategorie, na kterou se aplikuje daňová licence 960 Eur. Z toho důvodu je hranice 500 000 a podmínka plátce a neplátce DPH matoucí. Proto jsme v analýze rozdělili firmy do tří kategorií – s obratem do 49 790 Euro, do 500 tisíc Euro a nad 500 000 Euro. V grafu vlevo jsou zobrazeny počty firem v jednotlivé kategorii a počty firem, které by platily licenci. Tabulka níže vyjadřuje počty firem a počty plátců licence v procentech. Sloupec vpravo vyjadřuje, jak velké procento firem v dané kategorii by platilo licenci. 89,62% znamená, že 89,62% firem s obratem do 49 790 Euro by platilo licenci apod.

Roční obrat	Podíl firem	Podíl firem platících licenci
Do 49 790 €	54,85%	89,62%
Do 500 tis. €	30,95%	66,57%
Nad 500 tis. €	14,20%	50,90%
Celkem	100%	

Pokud by byly daňové licence uplatňovány v roce 2013, muselo by je zaplatit 77% všech firem (přibližně 116 000). Nejvíce by licence dopadly na firmy v nejnižší kategorii, do které spadalo 55% (přibližně 83 000) firem. V této kategorii by platilo licenci okolo 90% firem, což představuje 49% všech firem. V kategorii firem s obratem do 500 tis. Euro by licenci muselo zaplatit 67% firem, což vztaženo k celému vzorku představuje 21% všech firem. V kategorii, na kterou by se vztahovala nejvyšší licence, bylo zastoupeno 14% všech firem. Daňovou licenci by platilo 51% firem v této kategorii, což je 7% z celého počtu firem. Zbýlých 23% všech firem by daňovou licenci neplatilo, protože by odvedly státu vyšší daň, než je výška daňové licence pro jejich kategorii.

Sektor	Počet firem	Počet firem platících licenci	Podíl firem platících licenci	Sektor	Počet firem	Počet firem platících licenci	Podíl firem platících licenci
Cestovní ruch a gastro	7 084	6 306	89.02%	Informační technologie	6 184	4 201	67.93%
Sport a zábava	1 271	1 100	86.55%	Kovovýroba a hutnictví	3 018	2 039	67.56%
Dřevo a papír	1 790	1 511	84.41%	Elektrotechnika	1 143	770	67.37%
Služby	9 582	7 976	83.24%	Strojírenství	1 076	639	59.39%
Stavební práce	12 612	10 395	82.42%	Zdravotnictví	5 027	2 051	40.80%

Zaměřili jsme se i na sektory a počty firem, které by platily licence. Do srovnání jsme zahrnuli 5 sektorů s nejvyšším a nejnižším podílem firem platících licenci a navíc se jednalo o sektory, v nichž působilo alespoň tisíc firem. V sektoru „Cestovní ruch a gastro“ by platilo licence téměř 90% firem. Jedná se o sektor, v němž největší podíl firem platil licenci. U zbylých čtyř sektorů by licenci platilo více než 80% firem. Sektor „Zdravotnictví“ byl sektorem, v němž by platilo daňovou licenci nejméně firem (vztaženo k počtu firem v sektoru).

Zrušení firem

Zavedení licencí by pro mnoho firem znamenalo ohrožení jejich existence, jelikož placení licence by pro ně nebylo výhodné. Tento fakt se týká celé jedné pětiny všech firem (přibližně 29 000), které měly obrát nižší než je výška nejnižší daňové licence. S největší pravděpodobností by došlo ke zrušení přibližně 11 300 firem, představujících 13,7% všech firem v kategorii s obrátem do 49 790 Euro. Tyto firmy jsou pravděpodobně „mrtvé“, tj. nevykázaly v daném roce žádnou aktivitu.

V ohrožení by patrně bylo i dalších 17 700 firem. Tento počet představuje firmy, které v roce 2013 vykázaly tržby a výsledek hospodaření před zdaněním nižší než 480 Euro. U těchto firem by licence dosáhla 100% výšky tržeb, proto předpokládáme jejich zrušení, jelikož by se majitelům nejspíše nevyplatilo odvádět státu více, než jim firma utrží. V případě, že by

Kraj	Počet firem	Zrušené	Podíl zrušených
Prešovský	14 394	3 076	21.37%
Bratislavský	49 204	9 844	20.01%
Nitriansky	16 894	3 322	19.66%
Košický	15 438	3 020	19.56%
Trenčianský	12 845	2 391	18.61%
Bansko-bystrický	13 189	2 417	18.33%
Žilinský	15 738	2 869	18.23%
Trnavský	12 803	2 173	16.97%
Ostatní	528	72	13.64%
Celkový součet	151 033	29 184	19.32%

došlo k jejich zrušení, by stát na daňových licencích vybral o téměř 14 mil. méně oproti případu, kdy by nedošlo ke zrušení žádné firmy.

Podle námi nastavených kritérií zrušení firem, by se největší podíl firem zrušil v Prešovském kraji (21,4%) a nejméně v Trnavském kraji (17%). Kraj „Ostatní“ zahrnuje firmy, u nichž bylo sídlo jiné než některý ze slovenských krajů. V absolutním vyjádření by se nejvíce firem zrušilo v Bratislavském kraji. Bratislavský kraj by rovněž byl na druhém místě, co se týče podílu zrušených firem (20%).

Výnosy státu

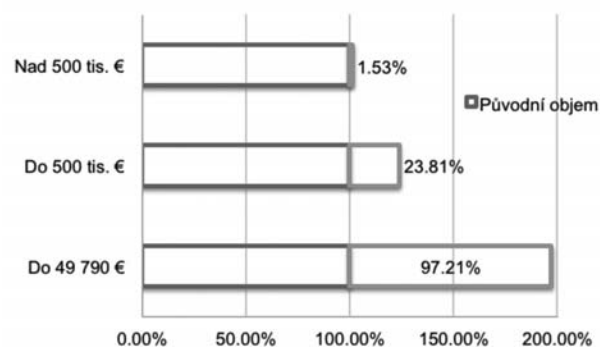
Daňové licence, pokud budou aplikovány tak, jak jsou nastaveny, budou mít největší dopad na nejmenší firmy. Tabulka níže zobrazuje výnos státu z DPPO podle jednotlivých kategorií a výnos z daňových licencí pro dva scénáře. „Základní scénář“ (nejméně pravděpodobný) nepočítá se zrušením žádné firmy, druhý scénář „Zrušené malé“ (pravděpodobný scénář) počítá se zrušením již zmíněných přibližně 29 000 firem.

Roční obrat	Výnos z DPPO (tis. €)	Základní scénář (tis. €)	Zrušené malé (tis. €)
Do 49 790 €	20 082	33 473	19 521
Do 500 tis. €	109 235	26 011	26 011
Nad 500 tis. €	1 473 415	22 567	22 567
Celkem	1 602 415	82 051	68 099

Nejmenší firmy odvedly státu na DPPO dohromady okolo 20,1 mil. Euro. Pokud by došlo ke zrušení všech firem podle výše uvedeného scénáře, dodatečný výnos státu z licencí by v této kategorii činil téměř 19,5 mil. Euro, což je 97% původního objemu. U firem platících střední daňovou licenci by stát vybral navíc 24% původního objemu. Firmy, na které by se uplatnila střední licence, by odvedly státu na DPPO přibližně 109,2 mil. Euro a na daňových licencích by zaplatily dalších 26 mil. Euro. V případě největších firem je dopad minimální. Původně vybraná suma z DPPO činila 1 473,1 mil. Euro a na licencích by se

vybralo dalších 22,6 mil. U této kategorie firem by dodatečný výnos z daňových licencí činil 1,5% původního objemu.

Zjednodušeně řečeno, zavedení daňových licencí by pro nejmenší firmy jako skupinu znamenalo růst daňové zátěže o téměř 100%. U skupiny firem s obratem do 500 tisíc Euro by zavedení licencí přineslo růst daňové zátěže o 24% a skupině firem s obratem nad



500 tisíc Euro by daňová zátěž vzrostla jen o 1,5%

Obr. 2: Dodatečný výnos z daňových licencí podle kategorií obrátu

Daňové licence tak, jak jsou nastaveny, dopadnou nejvíce na nejmenší firmy, nejméně na největší firmy. Tabulka níže zobrazuje výši daňové licence v dané kategorii vůči hraničním hodnotám obrátu.

Roční obrat	Minimum	Maximum
Do 49 790 €	0,96%	Nekonečno
Do 500 tis. €	0,19%	1,93%
Nad 500 tis. €	0,000062%	0,58%

Pro firmu s nejvyšším obrátem v nejnižší kategorii bude licence znamenat 0,96% ($480/49\,790 = 0,0096 = 0,96\%$) tržeb až nekonečno (firma s nulovými tržbami). Pro přibližně 29 000 firem dosáhne v nejnižší kategorii licence 100% a více výšky tržeb. S růstem výše tržeb se dopad daňové licence snižuje. Výrazné bývají pouze hraniční hodnoty. Pro firmy ve střední kategorii dopadne licence přirozeně více na firmy s tržbami u nižší hranice a nejméně u vyšší hranice.

Minimální dopad by licence měla na firmu Slovnaft, u níž by představovala jen 0,000062% tržeb.

V nejnižší kategorii, jak už bylo zmíněno, se uplatňuje licence 480 Eur. V této kategorii se nacházelo 8 firem, které měly v roce 2013 tržby přesně 48 000 Euro a všech 8 firem by zaplatilo licenci. Výše licence u těchto firem dosahuje 1% výšky jejich tržeb ($480/48\,000 = 0,01 = 1\%$). Pro firmy s nižšími tržbami představuje licence ještě větší „zátěž“. Pro firmu s tržbami 24 000 Eur by licence dosahovala 2% výšky tržeb atd.

Aby byly licence „spravedlivé“, musel by např. Slovnaft platit licenci okolo 46 589 590 Euro ($1\% \cdot 4\,658\,959\,000$ Eur tržeb), aby na něj měla stejný dopad jako licence 480 Eur na oněch osm firem s tržbami 48 000 Eur. Slovnaft by v roce 2013 platil licenci 2 880 Euro, protože mu vyšla záporná daň. Licence pro něj znamenala jen 0,000062% tržeb.

Závěr

Nejnižší licence by se dotkly všech „mrtvých“ firem a převážné většiny firem se ztrátou před zdaněním, což je přibližně 42 000 firem. Licenci by zaplatily i firmy, které vykázaly kladné zisky před zdaněním, avšak neplatily daň dostatečně vysokou na to, aby se licenci vyhnuly. Těchto firem bylo okolo 32 000.

Střední licence by dopadla na téměř 2/3 firem s tržbami do 500 tis. Euro. Jedná se o firmy, které platily daň nižší než daňová licence. Více než polovina těchto firem vykázala ztrátu před zdaněním (16 500 firem). Přibližně 61% firem (19 000) neplatilo žádnou daň.

V nejvyšší kategorii by licence dopadla přibližně na 3 500 firem, které platily nulovou daň a 1 500 firem platících zápornou daň. 47% firem platících nejvyšší licenci dosáhlo ztráty před zdaněním, zbylých 53% vykázalo zisk před zdaněním.

Daňové licence pravděpodobně nebyly navrženy tak, aby měly největší dopad na nejmenší firmy. Pouze to, jak jsou koncipované, má za následek, že nejtvrději dopadnou právě na firmy nejmenší.

Ministerstvo financí tvrdí, že většina firem platí malé daně. To je však způsobeno tím, že většina firem je malých – 55% (83 000) firem v našem vzorku spadalo tržbami do nejnižší kategorie.

Zavedení daňových licencí nejspíše nebude mít za následek útek firem do zahraničí. Pro firmy, na které licence dopadnou nejvíce (malé firmy), by takový krok nedával ekonomický smysl, protože náklady (poplatky, administrativa, časová náročnost) by byly příliš vysoké.

*Autorom článku je Josef Pohorský
finanční analytik www.finstat.sk*

O možných konzekvenciách Fiškálneho kompaktu¹

Boris HOŠOFF

Vývoj vo väčšine európskych krajín počas obdobia rokov 2009-2013 jasne ukázal, že prijaté úsporné opatrenia pod patronátom Európskej komisie a Medzinárodného menového fondu mali na hospodársky rast krajín eurozóny omnoho negatívnejší vplyv ako sa pôvodne predpokladalo, čo viedlo k samozničujúcej fiškálnej konsolidácii. Daňou za priveľké úsporné opatrenia je oslabený agregátny dopyt, vysoká nezamestnanosť a paradoxne aj pokračujúci rast verejných dlhov.

Jedným z cieľov ktoré stoja za medzivládnu zmluvou o fiškálnej zodpovednosti, alebo Fiškálnym kompaktom – touto striktnejšou verziou Paktu stability a rastu – je nedovoliť opakovanie masovej záchrany európskych bánk z peňazí daňových poplatníkov, ktorá viedla k prehĺbeniu dlhovej krízy. Fiškálny kompakt bude mať obzvlášť veľký dopad na vysoko zadlžené krajiny, pretože budú musieť realizovať radikálne reformy namierené na zlepšenie ich konkurencieschopnosti a vyrovnanie rozpočtových deficitov. Podmienka vyrovnaného rozpočtu (štrukturálny deficit na úrovni 0,5% HDP) môže so sebou priniesť menšiu potrebu medzištátnych fiškálnych transferov v tej podobe ako ich poznáme dnes. Fiškálna únia zatiaľ v Európe nadobúda neurčitý charakter, keď síce existuje istá forma transferov zdrojov z jednej skupiny štátov k druhej skupine, avšak tento transfer nie je financovaný spoločnými daňami, ale dlhom, ktorý má podobu dlhopisov Európskeho stabilizačného mechanizmu.

Fiškálny koncept vyrovnaných rozpočtov je súčasťou väčšej reformy ekonomického systému ktorá postupne vedie EMÚ a jej členské štáty smerom k viac zjednotenému fiškálnemu systému – s najväčšou pravdepodobnosťou smerom k fiškálnej a politickej únii. Proces užšej integrácie a hlbšej spolupráce bude po vzore spoločných koordinovaných krokov na

úrovni EMÚ pokračovať aj na úrovni celej EÚ. Európa sa tak postupne dostáva bližšie k inštitucionálnemu usporiadaniu fiškálnej politiky ktoré existuje v USA, kde sú tiež členské štáty zaviazané k dosahovaniu vyrovnaných rozpočtov. To znamená, že každý štát ktorý zaznamenáva počas cyklického spomalenia relatívne nižšie príjmy a vyššie výdavky musí podniknúť konsolidačné kroky smerom k vyrovnaniu bilancie rozpočtu, čo v praxi znamená, že musí znížiť (sociálne) výdavky a/alebo zvýšiť dane. Uplatňovanie tohto postupu v prostredí bez dostatočne silnej podpory na strane federálnych výdavkov² môže v Európe zväčšiť riziko, že aj relatívne malá recesia sa transformuje do veľkej.

Tlak na rozpočtovú konsolidáciu sa prejavuje predovšetkým na strane výdavkov a menej už na strane príjmov, kde zostáva otvorených viacero možností prinášajúcich riešenia súčasného stavu, ako je napríklad príjmová polarizácia vo vzťahu k štruktúre daní a transferov, daňové úniky a agresívne daňové plánovanie, daňové raje, či transferové ceny. Len pri komplexnom riešení sa môže rozpočtová konsolidácia podariť, pričom sú nevyhnutné kredibilné a vymožiteľné pravidlá, ktoré udržia fiškálnu úniu pokope. Popri výdavkových škrtoch môžeme pri tejto stratégii predpokladať ambíciu krajín prikrčiť k väčšej fiškálnej reforme v podobe harmonizácie a zjednocovania daňových sadzieb a základov z ktorých sa dane vypočítavajú. Prehľbovanie tejto tendencie môže ešte viac podkopať tradičné konkurenčné výhody v podobe daňovej diverzity³, čo bude krajiny nútiť k realizovaniu nevyhnutných štrukturálnych reforiem, ktoré môžu bez adekvátnej federálnej podpory v mnohom oslabiť sociálne štandardy na ktoré boli ľudia zvyknutí⁴.

Zostáva otvorenou otázkou, či reformy realizované v súlade s požiadavkami Fiškálneho kompaktu

budú viesť k väčšej konkurencieschopnosti problémových krajín (najmä z juhu Európy), predovšetkým Graf č.1

Graf č.1

z pohľadu ich doterajších skúseností, keď im členstvo v EMÚ prinieslo viac nerovnováh a deficitov⁵. Je otázne, či predpísané a odporúčané reformy a politiky môžu byť efektívne implementované v každom jednom členskom štáte EMÚ a preto môžeme reálne predpokladať, že nerovnováhy medzi členskými štátmi EMÚ budú pretrvávajúť aj naďalej.

Proces vyrovnávania rozpočtovej nerovnováhy sa bude v jednotlivých krajinách líšiť. Fiškálny kompakt nepovedie k striktnej rozpočtovej disciplíne v každej krajine, ale je to krok správnym smerom aj keď v prostredí nefunkčnej fiškálnej únie. Pri chýbajúcej federálnej autorite preberie jej funkciu pravdepodobne finančný trh, ktorý bude vyššími úrokovými mierami penalizovať krajiny neschopné znížiť svoje verejné dlhy, alebo rozpočtové deficity.

Vo svetle Fiškálneho kompaktu môžeme očakávať, že členské štáty EMÚ budú dosahovať vyššiu mieru úspor, čo bude ďalej oslabovať agregátny dopyt a výdavky. Rozšírenie škrtov vo verejných výdavkoch, re-

dukcia nákladov na prácu a pretrvávajúca vysoká nezamestnanosť môžu oslabiť rastové vyhliadky v celej Európe, čo môže z pohľadu hľadania zdrojov rastu zväčšiť atraktivitu iných exportných destinácií, ako sú napríklad rozvíjajúce sa ekonomiky (napr. Turecko, Afrika, Ázia). Menší potenciálny rast môže oslabiť európsku kohéziu a tiež podporu integrácie ako ju poznáme⁶, čo sa prejavuje na raste regionálnych rozdielov, vyššej nezamestnanosti, chudobe a sociálnej exklúzii. Oslabovanie funkcií a vplyvu štátu na ekonomiku so sebou prináša koniec európskeho sociálneho modelu ako sme ho poznali.

Potenciálnu fiškálnu úniu oslabuje fakt, že pravidlá o Fiškálnom kompakte nie sú súčasťou existujúcich európskych dohôd, pretože európske inštitúcie (ako je Európsky parlament, alebo komisia) nezohrávajú pri aplikácii týchto pravidiel žiadnu podstatnú úlohu. Sú v pozícii pozorovateľov aktivity jednotlivých štátov a ich predstaviteľov, čo opätovne vyvoláva otázku ohľadom ich legitimacy (demokratický deficit), štruktúry a kompetencií ktoré by mali tieto inštitúcie v budúcnosti zastávať.

Autorom článku je Ing. Boris Hošoff, PhD.

¹ Článok vznikol ako súčasť projektu VEGA 2/0104/12 „Makroekonomické aspekty dlhovej krízy – pripravenosť krajín čeliť novým výzvam“.

² Ktoré na rozdiel od USA v Európe chýbajú. Fiškálna únia má v USA iný charakter a hlavne fungujúci inštitucionálny rámec, v ktorom predstavujú príjmy federálneho rozpočtu viac ako 20% HDP – v porovnaní s približne 1% HDP v Európe – čo znamená, že federálna vláda má v USA omnoho väčší vplyv a hlavne schopnosť ovplyvniť cyklické kolísanie HDP jednotlivých štátov. Federálna vláda tu disponuje so zdrojmi, ktorými môže kompenzovať negatívne dopady požiadavky vyrovnaných rozpočtov na úrovni členských štátov. Európe takto nastavený mechanizmus chýba.

³ Pričom o konkurenčnú výhodu v podobe zmeny devízového kurzu už členské štáty EMU prišli.

⁴ Príkladom takejto reformy je napríklad flexibilnejší trh práce.

⁵ V týchto krajinách, ktoré nemajú možnosť devalvovať vlastnú menu, rastie import rýchlejšie ako export (z dôvodu slabšej konkurencieschopnosti), čo počas krízy prispelo k rapídному nárastu zahraničného zadĺženia.

⁶ Integrácia bude zrejme pokračovať popri oveľa striktnejších pravidlách ako tomu bolo doteraz.

Podnikateľské prostredie na Slovensku a podnety na jeho zlepšenie: pohľad GEM

Anna PILKOVÁ - Marian HOLIENKA

Pohľad na podnikateľské prostredie optikou projektu GEM

Podnikateľské prostredie je fenomén, ktorý významnou mierou vplyva na kvantitatívnu i kvalitatívnu stránku podnikania v krajine. Aj z toho dôvodu je otázka skúmania a hodnotenia podnikateľského prostredia mimoriadne aktuálna vo všetkých vyspelých krajinách, Slovensko nevynímajúc. Nový pohľad na hodnotenie podnikateľského prostredia na Slovensko priniesol projekt Globálny monitor podnikania - Global Entrepreneurship Monitor (ďalej len „GEM“). Ten od roku 2011, vďaka úsiliu Univerzity Komenského v Bratislave, Fakulty managementu, a vďaka podpore jej partnerov, predovšetkým Slovak Business Agency, skúma a medzinárodne porovnáva nielen postoje k podnikaniu, podnikateľskú aktivitu a aspirácie v podnikaní, ale aj pravidlá hry, v ktorých sa táto dynamika odohráva, teda podmienky na podnikanie. Prístup projektu GEM je skutočne unikátny, keďže hodnotí široké spektrum rozličných faktorov vplyvujúcich na podnikanie (vrátane faktorov ako sú kultúrne a spoločenské normy). Tieto faktory hodnotí špeciálne z perspektívy podnikania nových a rastúcich firiem, na základe hodnotenia expertov z rôznych oblastí vo vzťahu k podnikaniu, ktorí sú zapojení do expertného prieskumu. Projekt GEM aj v tejto oblasti prináša medzinárodne a medziročne harmonizované údaje. Za obdobie rokov 2011 až 2013 už máme k dispozícii množstvo cenných poznatkov jednak o stave a vývoji podnikateľského prostredia na Slovensku, ako aj našej medzinárodnej pozícii. Ich základné zhrnutie uvádzame v ďalšej časti tohto príspevku.

Základné hodnotenie podnikateľského prostredia na Slovensku

Základný obraz o podnikateľskom prostredí v jednotlivých krajinách je v rámci projektu GEM založený na hodnotení kľúčových rámcových podmienok na podnikanie. Tieto tvoria základný rámec prostredia, v ktorom môže podnikateľská aktivita vznikať a ďalej sa rozvíjať. Hodnotenie je vyjadrené na 5-stupňovej škále Likertovho typu, kde 1 predstavuje najnižšiu hodnotu a 5 naopak hodnotu najvyššiu, z pohľadu podpory podnikania optimálnu. Akékoľvek hodnotenie nižšie ako 3 naznačuje, že experti vnímajú danú oblasť skôr negatívne a nepovažujú ju za dostatočne podporujúcu pre podnikateľskú aktivitu. Vďaka medzinárodnej harmonizácii môžeme hodnotenie v jednotlivých krajinách resp. zoskupeniach krajín navzájom porovnávať. V našom prípade hodnotenie Slovenska konfrontujeme s dvoma zoskupeniami. Prvým zoskupením sú krajiny Európy, ktorá predstavuje relevantný geografický, hospodársky a politický medzinárodný kontext pre našu krajinu. Druhým zoskupením sú krajiny, ktorých rozvoj je založený na inováciách, teda najvyspelejšie krajiny z pohľadu klasifikácie Svetového ekonomického fóra. V tomto prípade zasa ide o skupinu krajín, ktorým by sa Slovensko malo mať ambíciu postupne vyrovnáť z hľadiska globálnej konkurencieschopnosti a stupňa ekonomického rozvoja.

Tabuľka 1: Podmienky na podnikanie na Slovensku a medzinárodné porovnanie, 2011-2013

Podmienka	2013			2012			2011		
	SK	EU (rozd.)	INO (rozd.)	SK	EU (rozd.)	INO (rozd.)	SK	EU (rozd.)	INO (rozd.)
Financovanie	2,16	2,53 (-0,37)	2,65 (-0,49)	2,38	2,49 (-0,11)	2,60 (-0,22)	2,13	2,46 (-0,33)	2,62 (-0,49)
Vládne politiky (priority a podpora)	1,90	2,56 (-0,66)	2,73 (-0,83)	2,11	2,58 (-0,47)	2,71 (-0,60)	2,19	2,47 (-0,28)	2,65 (-0,46)
Vládne politiky (byrokracia, dane)	1,94	2,42 (-0,48)	2,56 (-0,62)	2,27	2,50 (-0,23)	2,61 (-0,34)	2,44	2,37 (+0,07)	2,71 (-0,27)
Vládne programy	2,16	2,73 (-0,57)	2,86 (-0,70)	2,23	2,74 (-0,51)	2,88 (-0,65)	2,04	2,63 (-0,59)	2,89 (-0,85)
Vzdelanie (ZŠ, SŠ)	1,93	2,13 (-0,20)	2,14 (-0,21)	2,08	2,14 (-0,06)	2,14 (-0,06)	1,99	2,05 (-0,06)	2,16 (-0,17)
Vzdelanie (odb., prof., VŠ)	2,77	2,78 (-0,01)	2,80 (-0,03)	2,79	2,80 (-0,01)	2,84 (-0,05)	2,62	2,74 (-0,12)	2,85 (-0,23)
Transfer V&V	1,94	2,50 (-0,56)	2,61 (-0,67)	1,99	2,52 (-0,53)	2,65 (-0,66)	1,87	2,39 (-0,52)	2,59 (-0,72)
Kom. infraštruktúra a služby	2,79	3,15 (-0,36)	3,20 (-0,41)	3,12	3,18 (-0,06)	3,18 (-0,06)	3,29	3,12 (+0,17)	3,13 (+0,16)
Dynamika trhu	3,04	3,08 (-0,04)	3,01 (+0,03)	2,62	2,99 (-0,37)	2,98 (-0,36)	2,74	3,07 (-0,33)	3,06 (-0,32)
Trhové obmedzenia	2,52	2,61 (-0,09)	2,67 (-0,15)	2,83	2,66 (+0,17)	2,76 (+0,07)	2,59	2,53 (+0,06)	2,71 (-0,12)
Fyz. infraštruktúra a služby	3,86	3,88 (-0,02)	4,00 (-0,14)	3,94	3,89 (+0,05)	4,06 (-0,12)	3,98	3,85 (+0,13)	4,07 (-0,09)
Kultúrne a spoločenské normy	1,89	2,63 (-0,74)	2,82 (-0,93)	2,17	2,63 (-0,46)	2,82 (-0,65)	2,29	2,54 (-0,25)	2,81 (-0,52)

Zdroj: dáta GEM 2011-2013, vlastné spracovanie autorov

Z výsledkov hodnotenia uvedených v tabuľke 1 je zrejmých niekoľko základných zistení. Po prvé, väčšina kľúčových rámcových podmienok na podnikanie na Slovensku získala od expertov hodnotenie v negatívnej časti hodnotiacej škály. Po druhé, pohľad na

vývoj hodnotenia v období rokov 2011 až 2013 nasvedčuje vo väčšine prípadov o stagnácii či dokonca zhoršovaní situácie. Po tretie, porovnanie s vývojom a stavom tak v Európe, ale predovšetkým v skupine krajín, ktorých rozvoj je založený na inováciách, na-

svedčuje o zaostávaní Slovenska v hodnotení takmer všetkých podmienok na podnikanie. Možno tak konštatovať, že stav podnikateľského prostredia z hľadiska absolútneho hodnotenia jeho úrovne a vývoja, ako aj z medzinárodného porovnania, vyznieva negatívne. Výsledky GEM teda nasvedčujú, že podnikateľské prostredie na Slovensku predstavuje absolútne aj komparatívne nedostatočnú podporu pre podnikanie. Pokiaľ ide o jednotlivé kľúčové rámcové podmienky na podnikanie, pozitívne v prospech Slovenska vyznieva hodnotenie fyzickej infraštruktúry a služieb, ako aj dynamiky trhu podnecujúcej podnikateľskú aktivitu. Naopak, pri zohľadnení absolútneho i komparatívneho hodnotenia a taktiež trendov ich vývoja sa ako najviac problematické javia oblasti vládnych politík tak z hľadiska prioritizácie a podpory podnikania, ako aj z hľadiska byrokratického a daňového zaťaženia, ďalej oblasť transferu poznatkov vedy a výskumu do podnikania, a napokon oblasť kultúrnych a spoločenských noriem vo vzťahu k podnikaniu.

Problematické oblasti

V nasledujúcich častiach sa podrobnejšie venujeme konkrétnym zisteniam projektu GEM a to osobitne oblastiam, ktoré vyznievajú pre Slovensko ako najviac problematické.

Vládne politiky (priority, podpora)

Vládne politiky z hľadiska prioritizácie a konkrétnej podpory podnikania patria medzi podmienky s najhorším stavom, ktorého neustále zhoršovanie počas sledovaného obdobia rokov 2011 až 2013 viedlo tiež k prehĺbovaniu zaostávania v medzinárodnom porovnaní. Znamená to, že experti na Slovensku vnímajú prioritu podnikania a jeho podporu vo vládnych politikách v absolútnom aj komparatívnom pohľade ako nedostatočnú. Negatívne hodnotenie a značné zhoršenie pritom zaznamenali všetky hodnotené oblasti, a to tak zohľadňovanie podpory nových a rastúcich firiem v rozličných konkrétnych vládnych politikách, ako aj prioritizácia podnikania na úrovni vládnych či regionálnych politík. V medzinárodnom kontexte výrazne zaostávame práve v posledných dvoch oblastiach, teda hodnotení, či podnikanie predstavuje dostatočnú prioritu politík na úrovni krajiny a regiónov. Celkovo možno konštatovať, že vláda svojimi politikami podľa expertov nevytvára dostatočne priaznivé podmienky pre túto oblasť, čím negatívne

vplýva na kvantitatívnu aj kvalitatívnu stránku podnikania na Slovensku.

Vládne politiky (byrokracia, dane)

V prípade vládnych politík z hľadiska byrokracie a daní možno tiež hovoriť o podmienke na podnikanie s výrazne negatívnym stavom, ktorý navyše zaznamenáva každoročný prepád z absolútneho aj komparatívneho hľadiska. Experti negatívne hodnotia obe uvedené oblasti, teda tak byrokratické ako aj daňové zaťaženie podnikania. Najvýraznejšie Slovensko zaostáva v celkovej náročnosti vyrovnania sa s bremenom byrokracie, pričom zároveň ide o najhoršie hodnotenú oblasť v rámci tejto podmienky. Obzvlášť alarmujúca je tiež otázka únosnosti daňového zaťaženia, kde Slovensko stratilo pozitívne a vysoko nadpriemerné hodnotenie z roku 2011 a postupne sa v roku 2013 zaradilo medzi krajiny s výrazne negatívnym a podpriemerným hodnotením. Rovnako nepriaznivo sa vyvíjalo aj hodnotenie predvídateľnosti bremena daňového zaťaženia. Celkovo tak možno konštatovať, že z pohľadu expertov Slovensko stratilo doterajšiu komparatívnu výhodu v oblasti daňového zaťaženia a spolu s ďalším zhoršovaním byrokratického bremena podnikania tak vládne politiky z tohto hľadiska možno považovať za nepriaznivé pre podnikanie.

Transfer vedy a výskumu

Oblasť transferu vedy a výskumu do podnikania patrí medzi chronické nedostatky podnikateľského prostredia na Slovensku. Jej hodnotenie bolo v celom sledovanom období výrazne negatívne a podpriemerné v medzinárodnom porovnaní, čo nasvedčuje o pretrvávajúcej nepriaznivej stagnácii. Medzi najproblematickejšie oblasti podľa hodnotenia expertov patria predovšetkým porovnateľný prístup malých firiem k novým technológiám, situácia v oblasti vládnych dotácií na nové technológie, či systematická a kvalifikovaná podpora inžinierom a vedcom na komercializáciu ich nápadov. Taktiež, na Slovensku nemožno hovoriť o systematickej podpore vytvárania venture podnikov na svetovej úrovni v aspoň jednej oblasti vedy a výskumu. Nepriaznivost' uvedených zistení podčiarkuje fakt, že práve transfer vedy a výskumu do podnikania patrí medzi kľúčové podmienky rozvoja vysoko rastového podnikania, ktoré je považované za najproduktívnejší typ podni-

kania s najvyšším potenciálom prínosu pre ekonomiku krajiny.

Kultúrne a spoločenské normy

Kultúrne a spoločenské normy vo vzťahu k podnikaniu patria k ďalšej oblasti, ktorá vykazuje nepriaznivé a neustále sa zhoršujúce hodnotenie. Experti na Slovensku negatívne hodnotia mieru, akou charakteristiky kultúry ako podpora individuálneho úspechu, autonómnosti, iniciatívy, preberania rizika, kreativity či vlastnej zodpovednosti vplývajú na podnikateľskú aktivitu. Hodnotenie tejto oblasti sa navyše v sledovanom období každoročne výrazne zhoršilo, čím sme sa v roku 2013 dostali na úplný koniec pomyselného rebríčka európskych krajín ako aj krajín, ktorých rozvoj je založený na inováciách, a dramaticky zaostávame za priemerom oboch porovnávacích skupín. Možno tak konštatovať, že charakteristiky a prejavy kultúry predstavujú skôr prekážky než podporu podnikaniu a negatívne tak vplývajú na kvantitatívnu aj kvalitatívnu stránku podnikania na Slovensku.

Najvýraznejšie podporné faktory a prekážky podnikania

Okrem štruktúrovaného hodnotenia vymedzených dimenzií podnikateľského prostredia, ktoré tvoria kľúčové rámcové podmienky na podnikanie, taktiež projekt GEM v otvorených otázkach identifikuje, ktoré faktory považujú experti za najväčšie podporné faktory a ktoré naopak za najväčšie prekážky podnikateľskej aktivity na Slovensku. V každej z otázok majú respondenti možnosť uviesť tri faktory, pričom sledovaním početnosti výskytu v odpovediach respondentov identifikujeme tie najvýznamnejšie z nich. Výsledky za roky 2011 až 2013 uvádzame v tabuľkách 2 a 3.

Medzi najvýraznejšie podporné faktory podnikania na Slovensku v roku 2013 (rovnako ako aj v predchádzajúcich rokoch) experti najčastejšie zaradili existujúce podporné programy. I keď v hodnotení kľúčových rámcových podmienok na podnikanie experti stále poukazujú v tejto oblasti na značné rezervy, programy na podporu podnikania zároveň vnímajú ako jeden z najprínosnejších existujúcich podporných faktorov. Ďalším výrazným podporným faktorom, ktorý v roku 2013 uviedla v odpovediach expertov rovnako takmer tretina expertov, bol vplyv start-up komunity na Slovensku. Experti z pohľadu podpory podnikania pozitívne vnímali podujatia organizované start-up komunitou, vytváranie a existenciu coworkingových priestorov, ako aj samotný nárast komunity. Medziročná dynamika hodnotenia napovedá o narastajúcom význame start-up komunity v podpore podnikania na Slovensku. Ako ďalšie výrazné podporné faktory boli expertmi označené dostupnosť kvalifikovanej pracovnej sily a vzdelanostná úroveň, existujúce vzdelávanie vrátane vzdelávacích aktivít mimovládnych organizácií, a napokon vytváranie a existencia podnikateľských inkubátorov.

V roku 2013 experti označili za najvýraznejšiu prekážku podnikania na Slovensku oblasť legislatívy. Problematicky pritom vnímajú jednak časté zmeny, s nimi súvisiacu náročnosť poznania a dodržiavania legislatívy, ako aj jej horšiu predvídateľnosť a tiež samotnú komplikovanosť podnikateľskej legislatívy. Oblasť legislatívy medzi najvýraznejšie prekážky zaradila viac než polovica zapojených expertov, pričom túto oblasť vnímali experti každoročne horšie. Za druhú najvýraznejšiu prekážku bola označená oblasť byrokracie a administratívneho zaťaženia podnikateľov, ktorá sa vyskytla v odpovediach takmer polovice respondentov. Čo sa týka faktorov z rebríčka najvý-

Tabuľka 2: Najvýraznejšie podporné faktory podnikania na Slovensku

Podporné faktory podnikania	Výskyt v odpovediach (%)		
	2013	2012	2011
Podporné programy	30,77%	31,03%	30,50%
Start-up komunita (podujatia, nárast komunity, coworkingy)	30,77%	6,90%	0,00%
Kvalifikovaná pracovná sila, vzdelanostná úroveň	23,08%	17,24%	11,10%
Vzdelávanie (vrátane aktivít NGOs)	23,08%	10,34%	5,55%
Podnikateľské inkubátory	19,23%	10,34%	8,33%

Zdroj: dáta GEM 2011-2013, vlastné spracovanie autorov

Tabuľka 3: Najvýraznejšie prekážky podnikania na Slovensku

Prekážky podnikania	Výskyt v odpovediach (%)		
	2013	2012	2011
Legislatíva (zmeny, komplikovanosť)	51,61%	30,30%	13,90%
Byrokracia, administratívne zaťaženie	45,16%	36,36%	44,40%
Vymožiteľnosť práva	41,94%	54,55%	47,20%
Korupcia	35,48%	27,27%	36,10%
Odvodové zaťaženie	32,26%	24,24%	25,00%

Zdroj: dáta GEM 2011-2013, vlastné spracovanie autorov

raznejších prekážok, viac ako tretina expertov označila ako obmedzujúce pre podnikanie otázky vymožiteľnosti práva a korupcie a takmer tretina respondentov aj výšku odvodového zaťaženia. Medziročná dynamika hodnotenia vykazuje relatívne konzistentné hodnotenie, čo nasvedčuje, že z pohľadu expertov ide vo vyššie uvedených prípadoch o chronické nedostatky podnikateľského prostredia na Slovensku.

Zhrnutie

Poznatky projektu GEM o stave a vývoji jednotlivých kľúčových rámcových podmienok na podnikanie, ktoré formujú podnikateľské prostredie na Slovensku, možno zhrnúť do súhrnného hodnotenia, ktoré prezentujeme v tabuľke 4.

Pri súhrnnom hodnotení možno za kľúčovú rámcovú podmienku na podnikanie s najlepším stavom označiť fyzickú infraštruktúru a služby, pričom toto hodnotenie je medziročne stabilné. Exitujúci stav prístupu k fyzickej infraštruktúre a službám, napriek istým nedostatkom predovšetkým v regiónoch, predstavuje priaznivú podporu podnikaniu na Slovensku. Za dobré vo vzťahu k podpore podnikania tiež možno označiť dynamiku trhu (ktorá navyše zaznamenala medziročný nárast) a tiež oblasť vyššieho, profesného a odborného vzdelávania. Napriek rezervám tieto oblasti podnikanie na Slovensku skôr podporujú. Na druhej strane, skupina podmienok, ktoré predstavujú skôr prekážku než podporu podnikania je početnejšia. Najvýraznejším negatívnym stavom a nepriaznivým vývojom sa vyznačujú vládne politiky a kultúrne

Tabuľka 4: Zhrnutie stavu a vývoja podmienok na podnikanie na Slovensku

Súhrnné hodnotenie		Stav			
		Najlepší	Dobry	Zlý	Najhorší
Vývoj	Zlepšenie		Dynamika trhu		
	Bez zmeny	Fyzická infraštruktúra	Vzdelávanie (odb., prof., VŠ)		Vládne programy Transfer V&V
	Mierne zhoršenie			Financovanie Vzdelávanie (Z,S) Trhové obmedzenia	
	Silné zhoršenie			Komerčná infraštruktúra	Vládne politiky (prior., podpora) Vládne politiky (byr., dane) Kultúrne a spol. normy

Zdroj: dáta GEM 2011-2013, vlastné spracovanie autorov

a spoločenské normy. Za najhoršie a stagnujúce z hľadiska podpory podnikania možno považovať tiež oblasti transferu vedy a výskumu a vládnych programov. O niečo miernejší, avšak rovnako nepriaznivý stav a tiež trend vývoja zaznamenali problematika financovania podnikania, vzdelávania na úrovni základného a stredného, trhových obmedzení a komerčnej infraštruktúry a služieb pre podnikanie.

Záver

Už niekoľko rokov možno sledovať medzi všetkými zainteresovanými stranami konsenzus a deklarovaný záujem zlepšovaním podnikateľského prostredia na Slovensku vytvárať dobré podmienky pre rozvoj podnikania. Výsledky projektu GEM za obdobie rokov 2011 až 2013 však naznačujú, že Slovensko ešte cestu zlepšenia nenastúpilo. Naopak, v mnohých oblastiach prešľapuje na mieste a v niektorých sme dokonca svedkami krokov späť. Na základe výsledkov projektu GEM sa preto usilujeme poukázať na problematiku oblasti ako aj nasledovania hodné inšpirácie, a každoročne tak prispievať k poznaniu o stave a vývoji podmienok na podnikanie v našom regióne. Ako z našich výsledkov vyplýva, opatrenia vedúce k zlepšeniu podnikateľského prostredia na Slovensku by mali smerovať nielen do oblastí vládnych politík, legislatívy či regulácií, teda každodenných pragmatických prekážok života podnikateľa, ale tiež do ovplyvňovania spoločenských noriem a celkovej náklonnosti spoločnosti k podnikaniu. Priaznivé prostredie pre podnikanie totiž pozostáva tak z dobre nastaveného regulačného rámca vyplývajúceho z úsilia vlády systémovými riešeniami podporovať podnikanie, ako aj z kultúry vedúcej k podnikaniu a podporujúcej podnikanie. V oboch otázkach zatiaľ Slovensko zaostáva. Výsledky výskumných projektov, akým je aj projekt GEM môžu pomôcť naznačiť ako túto nepriaznivú situáciu zvrátiť k lepšiemu. Zodpovednosť za konkrétne opatrenia a ich dôslednú implementáciu je však v rukách tvorcov a implementátorov navrhovaných politík.

Čo je to GEM?

Globálny monitor podnikania (Global Entrepreneurship Monitor - GEM) je najväčšou svetovou akademickou štúdiou o podnikaní a jeho dynamike. Rok 2013 bol jej jubilejným 15. ročníkom. V tomto roku bolo do projektu GEM zapojených 70 krajín z celého sveta, kde sa prieskumov zúčastnilo spolu 197 000

jednotlivcov a 3 800 expertov. Toto pokrytie zodpovedá približne 75% svetovej populácie a 90% celkového svetového HDP. Slovensko bolo v roku 2013 súčasťou projektu GEM už tretíkrát v rade, a to najmä vďaka úsiliu Fakulty managementu Univerzity Komenského v Bratislave, ktorá je národným koordinátorom projektu GEM pre Slovensko, a podpore Slovak Business Agency (SBA). Zapojenie Slovenska úspešne prebehlo aj v roku 2014, zber dát bol ukončený a momentálne (jeseň 2014) prebieha ich spracovanie a medzinárodná harmonizácia.

GEM je založený na dátach z dvoch prieskumov. Kým jeden prieskum je zameraný na hodnotenie postojov, aktivít a aspirácií dospeléj populácie v podnikaní, druhý analyzuje podmienky na podnikanie z pohľadu expertov z rôznych oblastí spojených s podnikaním. Oba prieskumy sú každoročne realizované vo všetkých zúčastnených krajinách v rovnakej podobe a na základe rovnakej prepracovanej metodiky, čo ponúka medzinárodne harmonizované a porovnateľné výsledky, a tiež možnosť skúmania vývoja problematiky podnikania v čase.

GEM je cenným zdrojom dát pre vedu a výskum, a predstavuje jeden zo základných zdrojov súčasného poznania a chápania podnikania, jeho determinantov, charakteristík a prínosov na úrovni jednotlivcov, regiónov, krajín, medzinárodných zoskupení či z globálneho hľadiska. Navyše, GEM nemožno vnímať napriek akademickej povahe, ktorá je nevyhnutná pre uchovanie vysokej odbornej hodnoty ako projekt, ktorého prínosy neprekračujú brány univerzít. Naopak, poznatky GEM sú využívané pri tvorbe stratégií a politík na úrovni medzinárodných organizácií (EÚ, OECD) aj jednotlivých krajín či regiónov, pri tvorbe vzdelávacích programov, či v rámci formulácie špecifických programov zameraných na rozvoj vybraných oblastí podnikania.

Informácie o projekte GEM na Slovensku a jeho výsledkoch možno nájsť na stránke <http://www.fm.uniba.sk/index.php?id=2555>. Čoskoro sa na nej objaví aj elektronická verzia najnovšej monografie, hodnotiacej podnikanie na Slovensku v rokoch 2011 až 2013, so špeciálnym prihliadnutím na problematiku inkluzivity podnikania.

*Autormi článku sú doc. Ing. Anna Pilková, PhD.
MBA a Mgr. Marian Holienka, PhD.
z Fakulty managementu Univerzity Komenského
Bratislava*

X. ročník tenisového turnaja FINANCE CUP s medzinárodnou účasťou

Eduard HOZLÁR

V areáli RVS Studené sa dňa 4. októbra 2014 uskutočnil už 10. ročník tenisového turnaja FINANCE CUP. Aj v tomto roku bol turnaj zaradený do podujatí organizovaných pri príležitosti 12. ročníka konferencie „Finančné riadenie podnikov“, ktorú SAF organizuje v spolupráci s vydavateľom Hospodárskych novín Ecopress a.s.. Tak ako každý rok aj na tomto ročníku boli v rámci turnaja vytvorené veľmi dobré podmienky nielen pre tenistov a ich rodinných príslušníkov ale tiež i pre pozvaných hostí a členov SAF.

Významným hosťom a jedným zo súťažiacich tenistov bol aj veľvyslanec USA v Slovenskej republike pán Theodore Sedgwick.

Na podujatí bola ako vždy veľmi dobrá atmosféra sprevádzaná výbornými športovými výkonmi. Všetci účastníci si pochvaľovali výbornú športovú úroveň hráčov a kvalitné zabezpečenie turnaja. Nechýbal samozrejme relax (bazén, sauna, masáže) s podporou už tradične krásneho slnečného počasia.



Ocenení víťazi (tretí zľava veľvyslanec USA na Slovensku).

Central-European treasury conference in Portorož

Eduard HOZLÁR

V rámci medzinárodnej spolupráce sa okrem aktivít v EACT začala úspešne rozvíjať aj spolupráca s konkrétnymi zahraničnými spoločnosťami. Z iniciatívy maďarskej asociácie sa začala rozvíjať spolupráca s asociáciami podnikových finančníkov s blízko susediacimi krajinami. Po konferencii v Budapešti v máji 2012 sa pripravila spoločná konferencia v Prahe v dňoch 5. a 6. júna 2013, ktorú organizovala ČAT, kde sa zúčastnili zástupcovia asociácií zo Slovenska, Chorvátska, Maďarska, Česka a Slovenska.

V tomto roku štafetu organizovania stredoeurópskej treasury konferencie prevzala slovinská asociácia treasurerov. Central-European Treasury Conference

sa konala 25. a 26. septembra 2014 v Portoroži. Za SAF na tejto konferencii bolo 13 účastníkov. Kľúčovým a veľmi podnetným bolo vystúpenia Colin Tylera, výkonného riaditeľa ACT, ktorý sa venoval rastúcej úlohe podnikových finančníkov v riadení podniku. Zaujímavé boli aj prezentácie Gary Thomasa a Michala Ebrleho zo Salmon Software ako aj Albeny Markovej, Advisory Partner, PwC. Massimo Battistella z Telecom Italia sa venoval v súčasnosti schvaľovanej direktíve „Payment services directive II“, ktorá ovplyvní SEPA platby v nasledujúcom období (inkasá, platby kartou,...). V nastávajúcom roku 2015 by štafetu organizovania mala prevziať SAF.

ENGLISH SUMMARY

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

EDITORIAL

The editorial note is prepared by Roman Dvorčák, member of SAF senior board. He introduces the upcoming annual conference of SAF and highlights main topics within the conference.

INTERVIEW

In the interview Mr. Vladimír Dobrovič talks with two managers - Mr. Štefan Hanigovský (FECUPRAL, s.r.o. Prešov) and Mr. Karol Stýblo (LYRA CHOCOLATE, s.r.o. Nitra) – about contemporary challenges in improvement of business environment in Slovakia.

PROFESSIONAL AND THEORETICAL TOPICS

THE LEVEL OF INFORMATION DISCLOSURE IN CORPORATE GOVERNANCE IN SLOVAKIA
LENKA DEBNÁROVÁ

BENEFITS AND OBSTACLES OF SUPPORTING ACTIVITIES CENTRALIZATION IN COMPANIES
MARIÁN BÓDI

WE HELP WITH EXPORT WHERE OTHERS DON'T WANT TO GO...
VIERA KONOVÁ – DUŠAN PUKAČ

EUROZONE IN POINT ZERO
ROBERT AUXT

SMALL AND MEDIUM ENTERPRISES STILL FACE IMPORTANT BARRIERS OF GROWTH
DANIEL PITOŇÁK

ANALYSIS OF TAX LICENCE IMPACT
JOSEF POHORSKÝ

ABOUT POSSIBLE CONSEQUENCES OF FISCAL COMPACT
BORIS HOŠOFF

BUSINESS ENVIRONMENT IN SLOVAKIA AND INCENTIVES FOR ITS IMPROVEMENT
ANNA PILKOVÁ - MARIAN HOLIENKA

ASSOCIATION PAGES

In the association pages SAF we offer:

10th tennis tournament Finance cup (Eduard Hozlár)

Central-European treasury conference in Portorož (Eduard Hozlár)

Partner Vašich manažérskych rozhodnutí



- moderný, komfortný a aktualizovaný online systém pre užívateľov
- komplexný prehľad informácií o všetkých firmách a živnostníkoch
- údaje o viac ako 770 000 subjektoch z garantovaných zdrojov

- platobná disciplína
- konkurzy a záložné práva
- dáta z verejných aj súkromných registrov
- údaje z katastra nehnuteľností
- odvetvové analýzy a stredné hodnoty

- vlastnícke a organizačné štruktúry, grafy ich väzieb
- výber, export a monitoring dát podľa individuálnych požiadaviek

Vydavateľ a adresa redakcie

SLOVENSKÁ ASOCIÁCIA PODNIKOVÝCH FINANČNÍKOV

Radničné námestie 4, 821 05 Bratislava

Tel: +421- 2 - 4363 5667

Fax: +421- 2 - 4363 5667

E-mail: kancelaria@asocfin.sk

Internetová stránka: www.asocfin.sk