

Národné

hospodárstvo

Bankovníctvo

Poist'ovníctvo

Financie

Podniková

ekonomika

Marketing

Manažment

Investície

a iné

Ekonomické spektrum

**Recenzovaný vedecko-odborný
on-line časopis o ekonómii
a ekonomike**

Ročník VIII

Číslo

5/2013

Ekonomické spektrum

Recenzovaný vedecko- odborný on-line časopis o ekonómii a ekonomike

Ročník VIII, č. 5/2013
ISSN 1336-9105

Vydáva združenie:

CAESaR – Centrum vzdelávania, vedy
a výskumu

Adresa:

Komárany 82
093 01 Vranov nad Topľou
IČO: 30 85 87 04
DIČ: 20 221 35 907

kontakt:

www.caesar.sk

Šéfredaktor:

Ing. Jarmila Buchová, PhD.

Redakčná rada:

Ing. Roman Buch
Ing. Drahomír Oujezdský, PhD.
doc. Ing. Erika Pastoráková, PhD.
Ing. Jarmila Vidová, PhD.

Dátum vydania:

December 2013

Periodicita vydávania:

štyrikrát ročne

Miesto vydania: Bratislava

Miesto umiestnenia na webe:

<http://www.spektrum.caesar.sk>

Zameranie časopisu:

Ekonomické spektrum

Recenzovaný vedecko-odborný on-line časopis zameraný na publikovanie vedeckých a odborných statí venujúcich sa teoretickým ako aj praktickým otázkam z oblasti ekonómie a ekonomiky, s dôrazom na nové vývojové trendy.

Cieľom časopisu je vytvoriť priestor pre vedeckých a pedagogických pracovníkov, doktorandov a študentov:

- na prezentáciu vedeckých výsledkov výskumu z jednotlivých oblastí ekonomiky,
- na publikovanie odborných článkov, recenzií monografií, učebných textov,
- na diskusiu a výmenu skúseností v oblastiach:
 - národné hospodárstvo,
 - podniková ekonomika,
 - bankovníctvo,
 - poisťovníctvo,
 - marketing,
 - manažment a pod.

Informácie pre autorov príspevkov sa nachádzajú na web stránke časopisu:

<http://www.spektrum.caesar.sk>

Za odbornú a jazykovú úpravu zodpovedajú autori príspevkov.

Príspevky sú recenzované dvoma nezávislými recenzentami.

Obsah:

Fričová, D.: Modelovanie procesov v podmienkach územnej samosprávy SR 4

Mišúnová, Hudáková, I. – Ljudvigová, I.: Pohľady na vedomosti o objekte práce a o systémových vzťahoch pracovnej pozície v koncepte celostnej manažérskej spôsobilosti ...11

Jenčová, S. – Litavcová, E.: Analytický pohľad na intenzitu zahraničného obchodu Slovenska22

Gbuřová, J. – Matušíková, D.: Vplyv cenovej politiky na nákupné správanie slovenského spotrebiteľa v oblasti cestovného ruchu29

Hejduková, P. – Krechovská, M.: Sociálni podnik a možnosti jeho financování36

Klimko, R.: Aktuálne výzvy v oblasti európskej stratégie zamestnanosti43

Staríčková, Z.: Novelizácia účtovného štandardu – finančné nástroje.....50

Poliak, L.: Podnikanie obce – bariéra, či príležitosť rozvoja územia?57

RECENZIA

Remeňová, K.: Mišúnová- Hudáková, a kol.: Strategický manažment. Ekonomická univerzita, Bratislava 2013.208 s. ISBN 978-80-225-3633-263

Odborný slovník

Vidová, J.: Hospodárska politika EÚ65

Content:

Fričová, D.: Modeling of processes in teritorial self-government in SR..... 4

Mišúnová, Hudáková, I. – Ljudvigová, I.: Views on knowledge about the object of work and about systematic interrelations of a work position in the concept of holistic management competence.....11

Jenčová, S. – Litavcová, E.: .Analytical view at intensity of foreign trade of Slovakia.....22

Gbuřová, J. – Matušíková, D.: The impact of pricing policy to Slovak consumer purchasing behaviour in turism sphere29

Hejduková, P. – Krechovská, M.: Social enterprise and possibilities of its financing ...36

Klimko, R.: European employment strategy and current challenges43

Staríčková, Z.: Amendment of accounting standard – financial instruments50

Poliak, L.: Entrepreneurship of municipality – barrier or opportunity of development of territory?57

REVIEW

Remeňová, K.: Mišúnová- Hudáková, a kol.: Strategický manažment. Ekonomická univerzita, Bratislava 2013.208 s. ISBN 978-80-225-3633-2.....63

Special dictionary:

Vidová, J.: Economic policy of EU.....65

Darina Fričová

Abstrakt

Článok prezentuje čiastkové výstupy projektu PROMOSA (PROcesné MOdelovanie v SAMospráve Slovenska) realizovanom v spolupráci s Občianskym združením VZDELÁVANIE-VEDA-VÝSKUM. Projekt pozostáva z troch postupne realizovaných častí. Prvou je identifikácia hlavných a podporných procesov v piatich generalizujúcich oblastiach správy územnej samosprávy Slovenska. Ďalšie dve sú orientované na tvorbu globálnych a detailných modelov. Príspevok je zameraný na modelovanie procesov, ktoré súvisia so správou životného prostredia v podmienkach mesta Košice. Predkladaný článok je súčasťou riešenia projektu VEGA č. 1/0098/13 s názvom „Procesné riadenie pri transformácii organizácie verejnej správy z tradičnej na znalostnú organizáciu“.

Abstract

This paper presents the partial results of PROMOSA project (Process Modeling in the Self-Government of Slovakia) realized in cooperation with the Civil Association "EDUCATION-SCIENCE-RESEARCH". It consists of three parts that were gradually implemented. The first is to identify the key and support processes in five particular areas of municipalities of Slovakia. The other two are aimed at creating global maps and maps in details. The paper is focused on process modeling relating to the management of environmental conditions. Selected research town is Košice. The present article is part of the project VEGA no. 1/0098/13 titled "Process management in the transformation of public organizations from traditional to knowledge-based organization."

Kľúčové slová: proces, modelovanie procesov, projekt PROMOSA, životné prostredie

Keywords: process, modeling of processes, PROMOSA project, environment

Úvod

Študentský projekt ***Procesné modelovanie v samospráve Slovenska*** (PROMOSA) je prvým projektom v rámci nadviazanej spolupráce medzi Občianskym združením VZDELÁVANIE-VEDA-VÝSKUM a Katedrou ekonomiky a riadenia verejnej správy, Fakulty verejnej správy, Univerzity Pavla Jozefa Šafárika v Košiciach. Cieľom tohto príspevku je prezentovanie niektorých výsledkov spoločného postupu modelovania procesov správy životného prostredia, ktoré organizačne zabezpečuje Magistrát mesta Košice.

1. ZADANIE A METÓDA RIEŠENIA PROJEKTU PROMOSA

Študentský projekt PROMOSA (**PRO**cesné **MO**delovanie v **SA**mospráve Slovenska) je určený na prvotnú analýzu vstupných údajov o činnosti územnej samosprávy na Slovensku a následné pretvorenie odhalených procesov do grafickej podoby modelov. Medzi základné informačné zdroje patria:

- Ústava Slovenskej republiky č. 460/1992 Zb. v znení neskorších predpisov, ktorá **obec** ustanovuje za ***základ územnej samosprávy***.

- Zákon č. 369/1990 Zb. o obecnom zriadení (o obci) v znení neskorších predpisov, popisujúci vlastné i prenesené kompetencie obcí/miest.
- Organizačný poriadok a štatút skúmanej samosprávy.

Činnosti, ktoré obec/mesto spravuje v projekte generalizujúco členíme v záujme uľahčenia práce do piatich hlavných oblastí:

- komplexný rozvoj mesta/obce (KR)– tvorba plánov, stratégií v záujme podpory územného rozvoja, príprava rozpočtu a i.,
- komunálne vlastníctvo (KV)– nákup, správa, predaj a prenájom budov, stavieb, pozemkov obce a i.,
- komunálne podnikanie (KP)– investície obce/mesta, vyhlásenie verejných obstarávaní, tvorba ponúk pre potenciálnych partnerov, a pod.,
- **životné prostredie (ŽP)**– ochrana ovzdušia, vôd, prírody a krajiny, tvorba systému separácie odpadu, rozvoj bývania a pod.,
- rozvoj služieb (S)– zdolávanie požiarov, vykonávanie záchranných prác, odvoz komunálneho odpadu a iné.

Pre účely skúmania boli vybraté samosprávy, ktoré sú uvedené v tabuľke 1. V ďalšom texte uvádzame analytické výstupy v podmienkach samosprávy mesta Košice.

Tab. 1: Zoznam samospráv a riešiteľov

Samospráva	Meno riešiteľa*
Nové Mesto nad Váhom www.nove-mesto.sk	Beňová Zuzana, Hlavatá Lucia, Horniaková Veronika
Nové Zámky www.novezamky.sk	Višniarová Miroslava, Hučeková Tatiana
Topoľčany www.topolcany.sk	Vozáriková Dominika, Kiselák Martin
Malacky www.malacky.sk	Ritomská Viera, Vojtková Jana
Detva www.detva.sk	Matúšková Kamila, Michalicová Mária
Humenné www.humenne.sk	Hoblák Jaroslav, Holý Miroslav
Trnava www.trnava.sk	Kráľ Jakub, Kobyda Adam
Košice www.kosice.sk	Morávková Barbora, Pivarčeková Veronika, Fričová Darina**
Veľký Meder www.velkymeder.sk	Kanich Viktor, Pečuch Erik

* študenti na 2. stupni študijného programu **Manažérske rozhodovanie a informačné technológie**, Fakulta hospodárskej informatiky, Katedra aplikovanej informatiky, Ekonomická univerzita v Bratislave

** doktorandka Katedra ekonomiky a riadenia verejnej správy, Fakulta verejnej správy, UPJŠ v Košiciach
Zdroj: Vlastné spracovanie, projekt PROMOSA

V každej z vyššie uvedených oblastí správy obce/mesta projekt rieši tri zadané úlohy, ktorých výsledky prezentujeme v podmienkach **Magistrátu mesta Košice**, konkrétne za oblasť **správy životného prostredia**:

1. Identifikácia kľúčových a podporných procesov.
2. Zostrojenie globálnych modelov v Eriksson - Penkerovej notácii.

3. Zostrojenie detailných modelov vybraných procesov v notácii Business Process Modeling & Notation (BPMN).

2. VÝSLEDKY PROJEKTU PROMOSA

Postupnou realizáciou troch vytýčených úloh sme dospeli k výstupom, ktoré uvádzame v nasledovných podkapitolách.

2.1. IDENTIFIKÁCIA PROCESOV V PODMIENKACH MAGISTRÁTU MESTA KOŠICE

Obsahovou analýzou Organizačného poriadku a Štatútu mesta Košice sme dosiahli želanú identifikáciu procesov prebiehajúcich v oblastiach správy (KR, KV, KP, ŽP, S) mesta Košice. Tabuľka 2 obsahuje tri kľúčové procesy tvoriace nami sledovanú správu životného prostredia, a to *Riadenie ochrany životného prostredia*, *Správa odpadového hospodárstva* a *Správa energetiky*.

Tab. 2: Procesy správy životného prostredia Magistrátu mesta Košice

Správa životného prostredia (ŽP)	• Riadenie ochrany životného prostredia • Správa odpadového hospodárstva • Správa energetiky
---	--

Zdroj: Vlastné spracovanie, projekt PROMOSA

V logickej nadväznosti ďalej uvádzame (tabuľka 3) konkrétne vstupy (napr. Integrovaný program ochrany ŽP a Integrovaný program ochrany ovzdušia, finančné prostriedky z Recyklačného fondu, platná právna úprava v oblasti energetiky) a výstupy (chránené ovzdušie, vody, príroda a krajina, program odpadového hospodárstva, Koncepcia rozvoja mesta Košice v oblasti tepelnej energetiky a i.) jednotlivých procesov za oblasť správy životného prostredia mesta Košice.

Tab. 3: Vstupy a výstupy procesov Správy životného prostredia Magistrátu mesta Košice

IMPUTY PROCESOV	Názov procesu	OUTPUTY PROCESOV
• Projekty na úrovni mesta • Integrovaný program ochrany ŽP a integrovaný program ochrany ovzdušia • Povinnosť chrániť životné prostredie na základe platnej legislatívy a prenesenej štátnej správy v oblasti ochrany ŽP	Riadenie ochrany životného prostredia	• Zdravé podmienky a zdravý spôsob života a práce • Chránené životné prostredie • Chránené ovzdušie, vody, príroda a krajina • Koncepcie rozvoja mesta v jednotlivých oblastiach ŽP a energetiky • Podklady z oblasti ŽP súvisiace s tvorbou a implementáciou projektov na úrovni mesta • Dokument miestneho územného systému ekologickej stability a dokument starostlivosti o dreviny
• Platná právna úprava pre komunálny a drobný stavebný odpad vzniknutý na území mesta (KO a DSO)	Správa odpadového hospodárstva	• Žiadosť o finančné prostriedky z Recyklačného fondu • Program odpadového hospodárstva

• Fin. prostriedky z Recyklačného fondu • Návrhy, koncepcie odpadového hospodárstva mesta Košice vrátane VZN mesta • Spolupráca so zmluvnými partnermi zabezpečujúcimi zber, prepravu, zhodnocovanie a zneškodňovanie KO a DSO • Ohlásenia o vzniku nelegálnych skládok, odpade v rozpore so zákonom a VZN		• Systém OH • Systém separovaného zberu • Podmienky a priestor pre zber (zberné dvory) • Kontrola plnenia povinností zmluvných partnerov
• Spolupráca s dodávateľmi energií (vyjadrenia, prihlášky, odhlášky, spracovanie faktúr) • Platná právne predpisy v oblasti energetiky • Dotazy a podnety občanov, mestských častí, mestských organizácií a orgánov štátnej správy	Správa energetiky	• Databáza a prehľad o spotrebe energií mesta • Koncepcia rozvoja mesta Košice v oblasti tepelnej energetiky • Využitie obnoviteľné zdroje • Evidované a archivované dokumenty a rozhodnutia

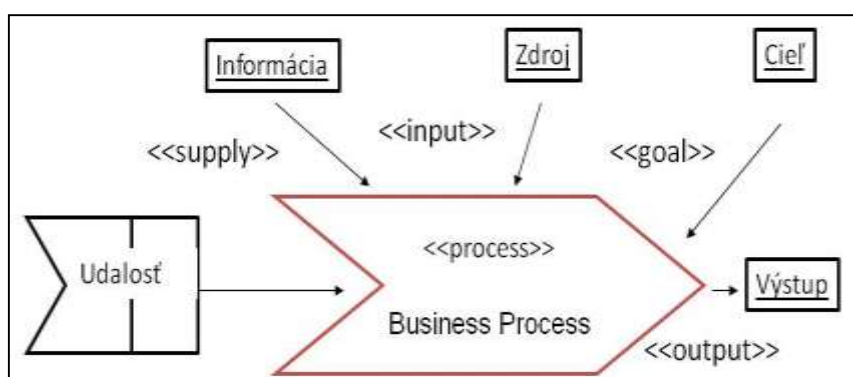
Zdroj: Vlastné spracovanie, projekt PROMOSA

Až po spracovaní dátovej (prvej) časti projektu sa vytvoril potrebný informačný základ pre procesné modelovanie samosprávnych činností. Je dôležité pripomenúť, že detailnosť modelovaných procesov závisí od zvolenej metodiky v projekte PROMOSA.

2.2. GLOBÁLNY MODEL PROCESOV PRE OBLASŤ SPRÁVY ŽIVOTNÉHO PROSTREDIA MESTA KOŠICE

Výsledkom riešenia druhej úlohy projektu sú **globálne modely systémov procesov**. Pomocou globálneho modelu dosiahneme zobrazenie celého (úplného) kontextu procesného systému. Prináša statický pohľad na existujúce procesy spolu s ich vzájomnými interakciami (Řepa, 2012, s. 35).

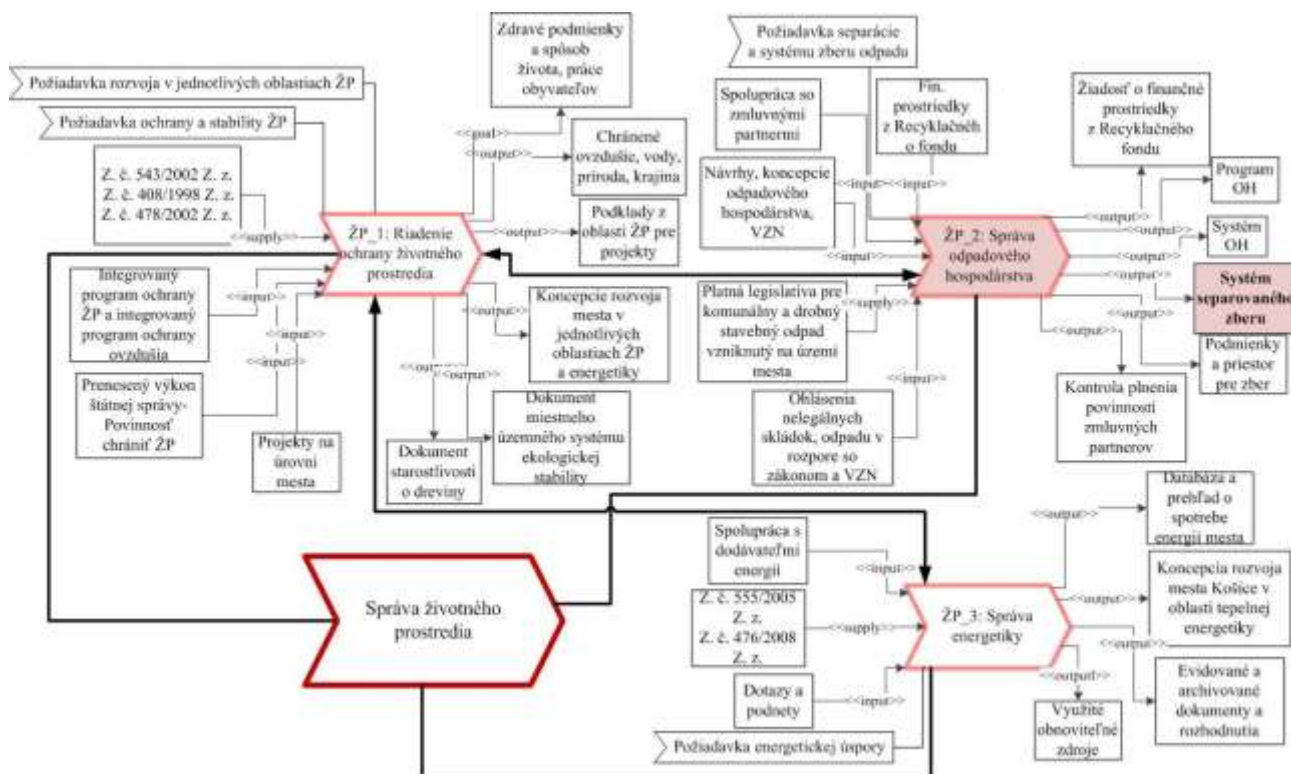
Obr. 1: Elementy modelu podnikového procesu podľa H. Erikssona



Zdroj: Řepa, 2012, s. 107-110

Podľa Erikssona (2000) určujeme štyri základné elementy globálneho modelu: procesy, ciele, zdroje, pravidlá. Ich podobu vizualizuje a pre pochopenie globálneho modelu správy životného prostredia obce/mesta ako legenda slúži obrázok 1.

Obr. 2: Konceptuálny model procesov tvoriacich Správu životného prostredia Magistrátu mesta Košice



Zdroj: Vlastné spracovanie, projekt PROMOSA

Globálny model pre oblasť Správy životného prostredia mesta Košice (ŽP) obsahuje kľúčové procesy ŽP_1 Riadenie ochrany životného prostredia, ŽP_2 Správa odpadového hospodárstva a ŽP_3 Správa energetiky. Síčky v modeli prezentujú ich vzájomné interakcie. Príkladom úzkeho vzťahu je prepojenie ŽP_1 Riadenia ochrany životného prostredia s oboma ďalšími procesmi, nakoľko spolu bezprostredne súvisia. Z tabuľky 3 prevzaté vstupy a výstupy, doplnené o udalosti (požiadavka ochrany a stability ŽP, požiadavka energetickej úspory a iné) procesov sú graficky znázornené v obrázku č. 2. Farebne odlíšené časti budú následne spracované v tretej úlohe v podobe detailného modelu (ŽP_2 Správa odpadového hospodárstva, tvorba systému separovaného zberu).

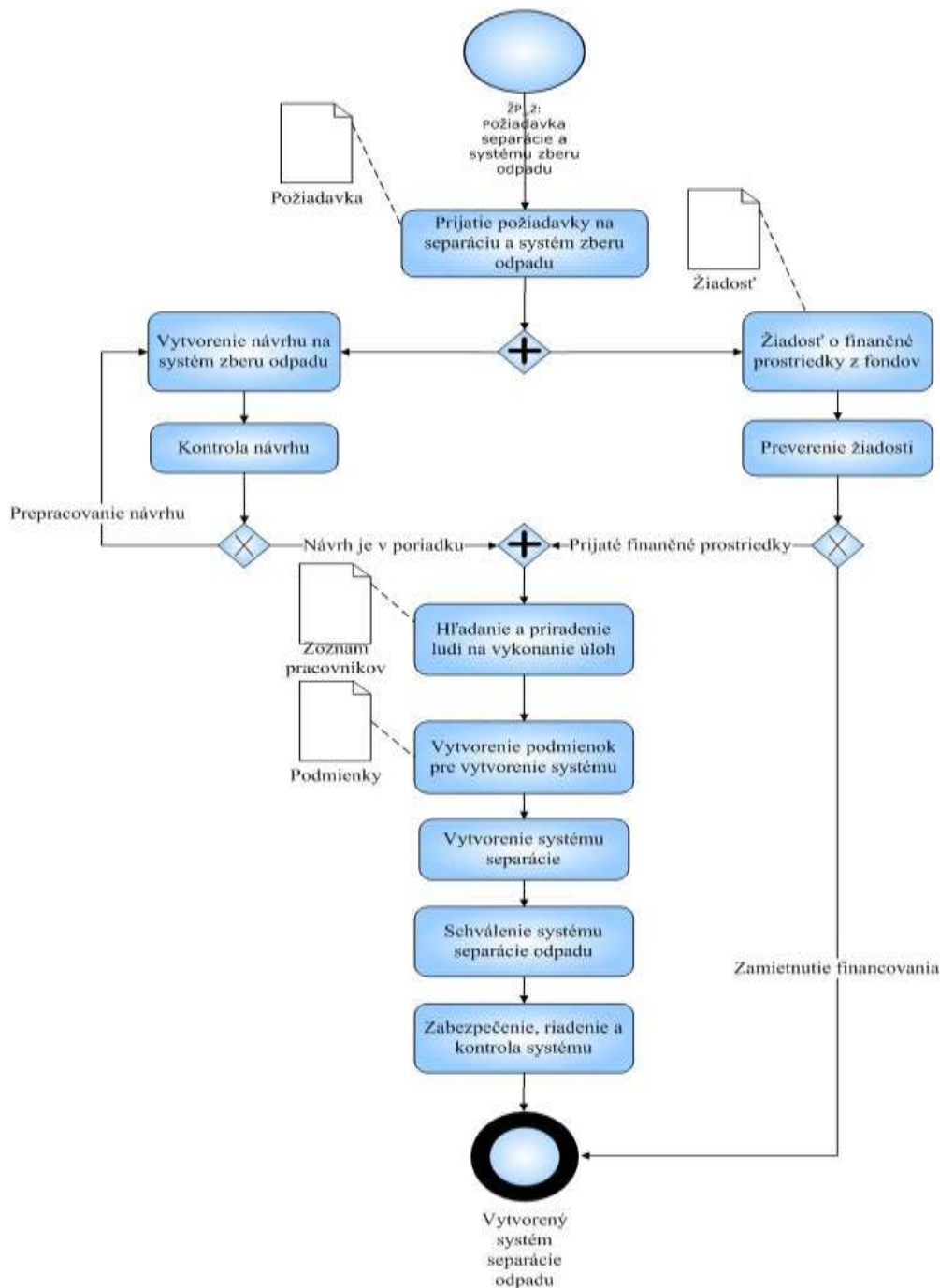
Z konceptuálneho modelu procesov, ako aj zo získaných praktických skúseností manažérov (starostov, primátorov a pod.) je možné potvrdiť silnú väzbu verejnej správy (a teda i sledovanej územnej samosprávy) na postupy určené v platnej legislatíve, a to hlavne v zákonoch a vo všeobecne záväzných nariadeniach mesta Košice (viď vstupy každého z procesov správy životného prostredia). Tento fakt spôsobuje špecifický charakter a politické prostredie fungovania týchto inštitúcií.

2.3. DETAILNÝ MODEL VYBRANÉHO PROCESU V NOTÁCII BPMN PRE OBLASŤ SPRÁVY ŽIVOTNÉHO PROSTREDIA MESTA KOŠICE

Posledná časť projektu je venovaná tvorbe detailného pohľadu na vybraný proces, ktorým sa dopĺňa ten globálny. Avšak rovnako ako sa tieto modely dopĺňajú, tak sa i líšia. Pokým komplexný model cielene sleduje úplnosť (nie však podrobnosť) systému procesov, detailný

model analyzuje postupné kroky len jedného procesu. Z pohľadu času je globálny nadčasovo (staticky) zameraný na existenciu prvkov a ich vzájomné vzťahy (väzby), na druhej strane detailný model mapuje dynamickú stránku diania v systéme (Řěpa, 2012, s. 41-120).

Obr. 3: Procesný model procesu ŽP_2 Správa odpadového hospodárstva



Zdroj: Vlastné spracovanie, projekt PROMOSA

Nami vybraný proces (obrázok 3) je zameraný na vytvorenie systému separácie odpadu mesta Košice. Proces začína na základe prvotnej udalosti, ktorou je samotná potreba jeho vytvorenia. Po prijatí požiadavky sa zaisťujú voľné finančné prostriedky z fondov a vytvára sa návrh systému zberu odpadu. Tento návrh musí prejsť kontrolou, avšak ak sú zistené jeho nedostatky, tak dochádza k prepracovaniu. V prípade, že kontrola nepoukáže na zistené chyby, tak proces plynule pokračuje v hľadaní ľudí, ktorým bude priradená zodpovednosť za

vykonanie úloh spojených s tvorbou systému. Následne sa vytvoria potrebné podmienky pre separáciu a aj samostatný systém, ktorý podlieha nevyhnutnému schvaľovaniu. Na záver sa zabezpečí riadenie a kontrola zberu a separácie. Proces môže byť predčasne ukončený v prípade neuvolnenia potrebných finančných zdrojov.

Záver

Pomocou grafického spracovania analyzovaných vstupných údajov sme v každej zo sledovaných oblastí vytvorili **globálne** i **detailné modely procesov** Magistrátu mesta Košice. Projektom PROMOSA sa teda vytvoril dôležitý komplexný prehľad o procesnom výkone územnej samosprávy Slovenska. Prínos procesného modelovania a význam jeho realizácie je badateľný hlavne v jeho informačnej funkcii z pohľadu externých (fyzické a právnické osoby) a interných klientov (zamestnancov verejnej správy a manažérov), ktorí získavajú reálnu predstavu o priebehu procesov, odhaľuje potrebu reengineeringu v záujme optimalizácie, priestor pre uplatnenie outsourcingu, umožňuje racionálnejšie kompetenčné zmeny, tvorí dátovú základňu pre Balanced Scorecard, a podobne.

Výsledky výskumu ďalej postupne dopĺňame i o objektovú dimenziu, a teda o **globálny model objektov** a **detailný model objektu**, ktorou skompletizujeme dimenzie informačného modelu organizácie. Po ukončení fázy modelovania sa plánujeme venovať otázke konzistencie modelov.

Použitá literatúra:

1. BASL, J.- TŮMA, M.- GLASL, V. Modelování a optimalizace podnikových procesů. Plzeň: Západočeská univerzita, 2002. s. 140. ISBN 80-7082-936-2.
2. ERIKSSON, H. E.- PENKER, M. Business Modeling with UML: Business Patterns at Work. John Wiley & Sons, 2000. ISBN 0471295515.
3. FIALA, J.- MINISTR, J. Průvodce analýzou a modelováním procesů. Ostrava: Vysoká škola báňská- Technická Univerzita, 2003. s. 109. ISBN 20-248-0500-6.
4. FRIČOVÁ, D.- GRELL, M.- KULTAN, J.- SCHMIDT, P. Procesné modelovanie v samospráve SR. Košice: UPJŠ, 2013, s. 98. ISBN 978-80-8152-036-5.
5. GRASSEOVÁ, M. a kol. Procesní řízení ve veřejném a soukromém sektoru- *Teoretická východiska a praktické příklady*. Brno: Computer Press, a.s., 2008, s. 266. ISBN 978-80-251-1987-7.
6. GRELL, M.- BARTÁKOVÁ, G.- HORNIÁKOVÁ, V.- TOMÁNEKOVÁ, L. Aktivita vysokoškolského pedagogického procesu na podporu poznania výkonnosti samosprávneho prostredia v podmienkach vzájomnej spolupráce. In Zborník príspevkov z medzinárodnej vedeckej on-line konferencie. Spolupráca mestských regiónov v znalostnej ekonomike. Vydavateľstvo Inštitút aplikovaného manažmentu, Trenčín, 2013. ISBN 978-80-89600-10-6, s. 27 – 38.
7. HAMMER, M.- CHAMPY, J. Reengineering- radikální proměna firmy: *manifest revoluce v podnikání*. Praha: Management Press, 1995. s. 371. ISBN 80-85603-73-X.
8. KNEŽOVÁ, J. Procesné riadenie v územnej samospráve v SR- vybrané otázky. Košice: UPJŠ, 2012, s. 181-190. ISBN 978-80-8129-015-2.
9. MADISON, D. Process Mapping, Process Improvement, and Process Management. USA: Paton Press LLC, 2005, s. 313. ISBN-10:1-932828-04-4.
10. MIHALIKOVÁ, E. a kol. Finančná situácia a výkonnosť v samospráve. Košice: UPJŠ, 2011, s. 110. ISBN 978-80-7097-898-6.
11. Organizačný poriadok (organizácia) Magistrátu mesta Košice. [on-line] 2011[cit. 10. 9. 2013]. Dostupné na: http://www.kosice.sk/organizacna_struktura.php.
12. ŘEPA, V. Procesné řízení organizace. Praha: Grada Publishing, a.s., 2012, s. 304. ISBN 978-80-247-4128-4.
13. SVOZILOVÁ, A. Zlepšování podnikových procesů. Praha: Grada Publishing, a.s., 2011. s. 232. ISBN 978-80-247-3938-0.

14. ŠMÍDA, F. Zavádění a rozvoj procesního řízení ve firmě. Praha: Grada Publishing, a.s. 2007. ISBN 978-80-247-1679-4.
15. ŠTANGOVÁ, N.- KNEŽOVÁ, J. Niektoré otázky uplatnenia vybraných koncepcií manažmentu založenom na procesnom prístupe v organizáciách verejnej správy In: Vestník Pavolžkoj akademii gosudarstvennoj služby, ISSN 1682-2358, No. 13.
16. Štatút mesta Košice prijatý uznesením Mestského zastupiteľstva v Košiciach č. 504/2000 v znení neskorších predpisov. [on-line] 2007 [cit. 10. 9. 2013]. Dostupné na: http://www.kosice.sk/clanok.php?file=gov_statut_index.htm.
17. Ústava SR č. 460/1992 Zb. v znení neskorších predpisov
18. VARGA, D. Klasifikácia podnikových procesov ako základ účinného riadenia samosprávy. In: Ekonomické aspekty v územnej samospráve III. Recenzovaný zborník príspevkov z vedeckej konferencie. Košice, 2012. s.211-219. ISBN 978-80-8129-015-2.
19. Zákon č. 369/1990 Zb. o obecnom zriadení (o obci) v znení neskorších predpisov

Informácie o autorovi:

PhDr. Darina Fričová

Univerzita Pavla Jozefa Šafárika v Košiciach, Fakulta verejnej správy

Katedra ekonomiky a riadenia verejnej správy

Popradská 66, 041 32 Košice

Zameranie: Riadenie procesov vo verejnej správe

e-mail: darina.fricova@gmail.com, tel.: +421910 226 142

POHLÁDY NA VEDOMOSTI O OBJEKTE PRÁCE A O SYSTÉMOVÝCH VZŤAHOCH PRACOVNEJ POZÍCIE V KONCEPTE CELOSTNEJ MANAŽÉRSKEJ SPÔSOBILOSTI

VIEWS ON KNOWLEDGE ABOUT THE OBJECT OF WORK AND ABOUT SYSTEMATIC INTERRELATIONS OF A WORK POSITION IN THE CONCEPT OF HOLISTIC MANAGEMENT COMPETENCE^[A1]

Ivana Mišúnová Hudáková

Ivana Ljudvigová

Abstrakt^[A2]

Všeobecne je známe, že podniky, ktoré sú vystavené vonkajším tlakom v dynamickom a turbulentnom podnikateľskom prostredí majú silný dopyt po manažéroch, po riadiacich pracovníkoch, podnikateľoch, projektových a výrobných riaditeľoch. Do pozornosti sa dostáva nielen ich odborná zdatnosť, ale aj personálne orientovaná kompetentnosť a vyrovnanosť pracovného prostredia. Môžeme usudzovať, že rozvoj manažmentu sa stáva neoddeliteľnou súčasťou slovenských podnikov bez ohľadu na ich veľkosť, druh podnikateľskej činnosti, ktorú vykonávajú a odvetvie, v ktorom pôsobia. Cieľom^[A3] príspevku je na základe vytvoreného modelu celostnej spôsobilosti (CQ) preskúmať ako manažéri, interní študenti a externí študenti vnímajú princípy, potreby a metódy ohodnocovania potenciálnej a v praxi využívanej manažérskej aj inej pracovnej spôsobilosti. Konkrétne sa zameriavame na odborné (vedomostné) spôsobilosti (VQ), ktoré vypovedajú o tom, či manažér/pracovník vie, čo treba robiť a svedčia o úrovni odbornej zdatnosti subjektov manažmentu.

Abstract^[A4]

It is generally known that companies which are subjects of external pressure in a dynamic and turbulent business environment have a strong demand for managers, for managing workers, entrepreneurs, and project and production directors. The focus is getting not only on their professional expertise but also on personal skills and on a balance-oriented work environment. We can conclude that management development is becoming an integral part of Slovak enterprises regardless of their size, the type of business they do and the industry in which they operate. The aim of the paper is to examine how managers, internal students and external students perceive principles, needs and valuation methods of potential and in the practice utilized managerial and other work capability, based on the established model of holistic competence (CQ). We specifically focus on professional (knowledge) capabilities, which tell us whether the manager/worker knows what to do and these capabilities show the level of professional ability of management entities.

Kľúčové slová: Model celostnej spôsobilosti. Odborné (vedomostné) spôsobilosti. Vedomosti o objekte práce. Vedomosti o systémových vzťahoch pracovnej pozície.

Keywords^[A5]: Model of holistic competence. Professional (knowledge) capabilities. Knowledge on object of work. Knowledge on systematic interrelations of a work position.

ÚVOD DO PROBLEMATIKY

Mnohí odborníci nerozlišujú a nevyužívajú pojmy ohodnocovanie a hodnotenie a používajú jeden pojem meranie. Meranie spôsobilosti ľudí je oveľa ťažšie a zložitejšie, a preto sa stále viac, aj v súlade s medzinárodnými ohodnocovacími štandardmi, namiesto merania a hodnotenia začína využívať výstižnejšie pomenovanie ohodnocovanie spôsobilosti, ohodnocovanie znalostných aktív.¹

Model kompetentnosti v riadení každého objektu znamená spôsobilosť manažérov ovládať požadovanú prácu, ktorou zabezpečia kvalitu a efektívnosť. Spôsobilosť manažérov nespočíva len v ich odbornej zdatnosti, ale je determinovaná aj ďalšími dvoma dimenziami – praktickou zručnosťou a sociálnou zrelosťou.² Kompetencie manažéra môžeme definovať aj ako súbor znalostí, schopností, zručností a skúseností ako aj fyzickej a psychickej pripravenosti tieto kvality využiť na efektívne vykonávanie určitých úloh (funkcií a rolí) v súlade s pridelenou právomocou a všeobecným očakávaním.³

Manažéri svojim pôsobením v organizáciách výrazne ovplyvňujú konkurencieschopnosť firmy a jej hospodárske výsledky. Napriek tomu, rozvoj manažmentu je neraz iba odpoveďou na akútny problém a nie je podložený dlhodobou stratégiou, ktorej implementáciu majú manažéri zabezpečiť. Firmy sa tak vystavujú riziku, že si nevychovejú z manažérov lídrov, schopných sústrediť sa na strategicky dôležité veci, učiť sa z vlastného fungovania, neustále zdokonaľovať systémy, ktoré riadia a efektívne zapájať intelektuálny a emocionálny kapitál, ktorý predstavujú ľudia, ktorých riadia. Posledné dve desaťročia môžeme pozorovať

¹ PORVAZNÍK, J. 2011. Celostný manažment. Vyd. Sprint dva, Bratislava 2011. s. 62 – 63.

² ŠAJBIDOROVÁ, M. 2007. Vzdelávanie manažérov v oblasti IKT ako významný fenomén zvyšovania úrovne manažérskych kompetencií. Dostupné on-line:

http://www.fem.uniag.sk/konferencie_a_seminare/ki/itvrav2007/zbornik/SajbidorovaM.pdf, 01.09.2013.

³ MÍKA, V. 2001. Personality and Competencies of Crisis Managers. In: The 6th International Conference „Global Business & Economic Development“. Montclair State University & Univerzita Komenského, New Jersey – Bratislava, 2001, 8s.

narastajúcu snahu použiť koncept manažérskych kompetencií ako základ pre vybudovanie systémov rozvoja ľudských zdrojov.⁴

MATERIÁL A METÓDY

Ako už bolo vyššie spomenuté cieľom príspevku je poukázať na pilier odborných vedomostí (VQ) – na vedomosti o objekte práce a vedomosti o systémových vzťahoch pracovnej pozície. Vytýčenie čiastkového cieľa je súčasťou výskumnej úlohy VEGA „Princípy, potreby a metódy ohodnocovania manažérskej spôsobilosti“. Keďže koncept modelu celostnej pracovnej a manažérskej spôsobilosti, z ktorého vychádzajú zámery riešeného projektu, môžeme vyjadriť pomocou funkcie $CQ = VQ, AQ, SQ$, potom z uvedeného hlavného cieľa logicky vyplývajú nasledovné čiastkové ciele pre pilier odborných vedomostí (VQ), aplikačných zručností (AQ) a osobnostných vlastností, resp. sociálnej zrelosti (SQ):

- zistiť úroveň odborných vedomostí manažéra/pracovníka pre budúcu alebo v súčasnosti zastávanú pracovnú pozíciu,
- zistiť úroveň aplikačných schopností manažéra/pracovníka, teda zručnosti využívať vedomosti, ktorými disponuje,
- zistiť úroveň sociálnej zrelosti manažéra/pracovníka, jeho osobnostných vlastností, od ktorých sa odvíja jeho postoj k práci a jej výsledkom.

Odborné (vedomostné) spôsobilosti vypovedajú o tom, či manažér/pracovník vie, čo treba robiť, svedčia o úrovni odbornej zdatnosti subjektov manažmentu a sú tiež označované ako funkčná spôsobilosť.⁵ Časťami piliera odbornej zdatnosti sú:⁶

1. spôsobilosti systémovo a celostne myslieť,
2. spôsobilosti spojené s vedomosťami o objekte riadenia,
3. spôsobilosti spojené s využívaním funkcií riadenia,
4. spôsobilosti spojené s využívaním informácií v manažmente.

Pohľady na vedomosti o objekte práce a o systémových vzťahoch pracovnej pozície v koncepte celostnej manažérskej spôsobilosti sme získali na základe dotazníkového prieskumu, kde sme vyhodnotili odborné vedomosti (VQ) u manažérov, externých študentov a denných študentov.

Prvá časť dotazníkového prieskumu zisťovala, aká je úroveň odborných vedomostí (VQ) manažéra/pracovníka pre budúcu alebo v súčasnosti zastávanú pracovnú pozíciu. Skúmali sme, akú mieru dôležitosti pripisujú respondenti jednotlivým druhom odborných vedomostí podľa základného členenia na časti odborné vedomosti o systémových súvislostiach pracovnej pozície a o pracovnej náplni/objekte práce i podrobnejšieho vnútorného členenia na jednotlivé prvky ako napríklad vedomosti o objekte práce, ktoré sa ďalej členia na čiastkové vedomosti o poslaní objektu, o postupoch tvorby produktov práce, o ekonomicko-finančných aspektoch tvorby produktov, o organizačno-právnej forme objektu a vedomosti o nárokoch na spôsobilosti pracovnej pozície.

Respondenti vyjadrili svoj názor na ohodnocovanie jednotlivých druhov vedomostí v súčasnosti (stĺpec A) a tiež určili ich stupeň dôležitosti pre zabezpečenie dlhodobého udržateľného rozvoja (stĺpec B).

⁴ KUBEŠ, M. Manažérske kompetencie a efektívnosť organizácií. Dostupné on-line: <http://www.adda.sk/manazerske-kompetencie-a-efektivnost-organizacij>, 01.09.2013.

⁵ PORVAZNÍK, J. 2011. *Celostný manažment*. 5. preprac. a dopl. vyd. Bratislava: Sprint dva, 2011. 360 s.

⁶ PORVAZNÍK, J. 2011. *Celostný manažment*. 5. preprac. a dopl. vyd. Bratislava: Sprint dva, 2011. 360 s.

VÝSLEDKY A DISKUSIA

V prvej otázke ohodnocovali respondenti poradie (stupeň) dôležitosti odborných vedomostí (číslami od 1 po 5), ktoré by mal potenciálny subjekt manažmentu ovládať pri vykonávaní pracovnej pozície, ktorú chce zastávať alebo zastáva. V prípade prvej časti odborných vedomostí „*Vedomosti o objekte práce*“ manažéri ako najdôležitejšiu z uvedených vedomostí v súčasnosti pre organizáciu, v ktorej pôsobia, označili vedomosť o poslaní objektu (55 zo 110 manažérov). Druhým najvýznamnejším prvkom je podľa manažérov vedomosť o ekonomicko-finančných aspektoch tvorby produktov a tretí najdôležitejší druh vedomosti spomedzi odborných vedomostí o objekte práce sú vedomosti o postupoch tvorby produktov práce, teda vedomosti o technológiách a technickej úrovni. Menší stupeň dôležitosti priradili manažéri vedomostiam o nárokoch na spôsobilosti pracovnej pozície (4. miesto). Najmenej dôležitý prvok vedomostí z tejto časti VQ je podľa zúčastnených manažérov vedomosť o organizačno-právnej forme objektu (pracoviska) a o vlastníckych vzťahoch.

Denní študenti sa zhodli s manažérmi pri určovaní menej dôležitých prvkov vedomostí o objekte práce, ktoré by mal ovládať potenciálny subjekt manažmentu pri vykonávaní pracovnej pozície. Rovnako, na 3. miesto významnosti zaradili vedomosti o postupoch tvorby produktov, na 4. miesto vedomosti o organizačno-právnej forme objektu a najmenej dôležitá je aj pre denných študentov vedomosť o nárokoch na spôsobilosti pracovnej pozície. Rozdiel, v porovnaní s manažérmi, je však v tom, že denní študenti za najdôležitejší druh vedomostí v tejto časti VQ, považujú vedomosti o ekonomicko-finančných aspektoch tvorby produktov (čo môže byť ovplyvnené tým, že ide o študentov vysokej školy s ekonomickým zameraním) a vedomosť o poslaní organizácie je podľa nich na druhej pozícii v rebríčku dôležitosti. Externí študenti, zhodne s dennými, za najdôležitejšie vedomosti v rámci vedomostí o objekte práce, označili vedomosti o ekonomicko-finančných aspektoch produktu. Poradie (stupeň) dôležitosti jednotlivých odborných vedomostí o objekte práce v súčasnosti za skupinu manažérov, externých a denných študentov dokumentuje a porovnáva Tabuľka 1.

Tabuľka 1: Komparácia a vyhodnotenie výsledkov:
VQ - Vedomosti o objekte práce (stĺpec A)

<i>Vedomosti o objekte práce</i>	<i>Manažéri</i>			<i>Externí študenti</i>			<i>Denní študenti</i>		
	Por.	Poč.	Pr.	Por.	Poč.	Pr.	Por.	Poč.	Pr.
Vedomosti o poslaní	1.	208	1,89	3.	264	2,78	2.	257	2,71
Vedomosti o postupoch práce	3.	275	2,50	2.	263	2,77	3.	270	2,84
Vedomosti ekonom.-finančné	2.	268	2,44	1.	255	2,68	1.	235	2,47
Vedomosti organizačno-právne	5.	410	3,73	5.	330	3,47	5.	309	3,25
Vedomosti o pracovnej pozícii	4.	369	3,35	4.	304	3,20	4.	303	3,19

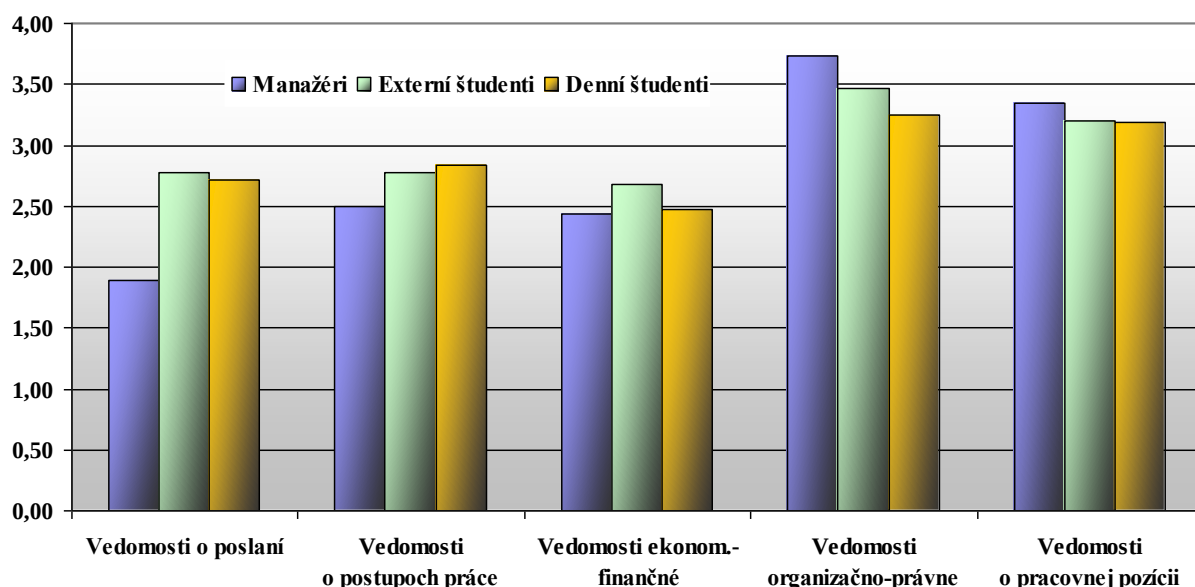
Vysvetlivky: por. – poradie (umiestnenie), poč. – počet bodov, pr. – priemer (priemerná hodnota)

Zdroj: Vlastné spracovanie autormi

Tabuľka 1 poukazuje na skutočnosť, že všetky tri skupiny respondentov, ktoré sme oslovili (manažéri, externí študenti, denní študenti) sa zhodli v tom, že najmenej dôležitým prvkom vedomostí o objekte práce pre potenciálny subjekt manažmentu sú vedomosti o nárokoch na spôsobilosti pracovnej pozície a vedomosti o organizačno-právnej forme objektu (pracoviska), vrátane vedomostí o vlastníckych vzťahoch. Naopak, najdôležitejším prvkom vedomostí sú vedomosti o ekonomicko-finančných aspektoch tvorby produktov (externí študenti a denní študenti), resp. pre manažérov sú to vedomosti o poslaní objektu.

Prehľadné znázornenie dôležitosti jednotlivých odborných vedomostí o objekte práce v súčasnosti za skupinu manažérov, externých a denných študentov znázorňuje Graf 1.

Graf 1: Vedomosti o objekte práce (stĺpec A)



Zdroj: Výsledky výskumu a vlastné spracovanie.

Manažéri, externí a denní študenti ďalej hodnotili stupeň dôležitosti jednotlivých prvkov odborných vedomostí (VQ) pre organizácie v budúcnosti, teda z hľadiska ich dlhodobu udržateľného rozvoja. Všetky tri skupiny respondentov sa zhodli pri určení najdôležitejšieho prvku vedomostí o objekte práce v budúcnosti, ktorou je vedomosť o poslaní objektu. Manažéri, externí a denní študenti sa tiež zhodli v tom, že najmenej dôležitou vedomosťou pre udržanie rozvoja organizácie v budúcnosti je vedomosť o organizačno-právnej forme objektu.

Poradie (stupeň) dôležitosti jednotlivých odborných vedomostí o objekte práce z hľadiska zabezpečenia dlhodobého udržateľného rozvoja za skupinu manažérov, externých a denných študentov dokumentuje a porovnáva Tabuľka 2.

Tabuľka 2: Komparácia a vyhodnotenie výsledkov:
VQ - Vedomosti o objekte práce (stĺpec B)

Vedomosti o objekte práce	Manažéri			Externí študenti			Denní študenti		
	Por.	Poč.	Pr.	Por.	Poč.	Pr.	Por.	Poč.	Pr.
Vedomosti o poslaní	1.	167	1,52	1.	227	2,39	1.	166	1,75
Vedomosti o postupoch práce	3.	297	2,70	3.	282	2,97	2.	258	2,72
Vedomosti ekonom.-finančné	2.	280	2,55	2.	270	2,84	4.	290	3,05
Vedomosti organizačno-právne	5.	405	3,68	5.	358	3,77	5.	350	3,68
Vedomosti o pracovnej pozícii	4.	349	3,17	4.	289	3,04	3.	268	2,80

Vysvetlivky: por. – poradie (umiestnenie), poč. – počet bodov, pr. – priemer (priemerná hodnota)

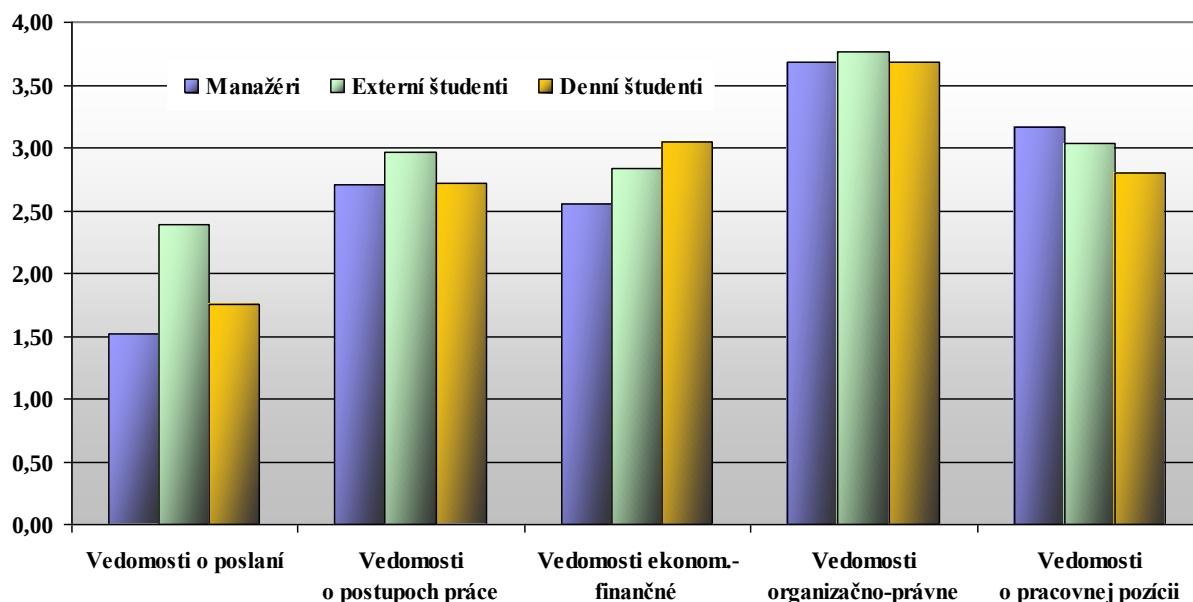
Zdroj: Vlastné spracovanie autormi

Pri porovnaní toho, ako hodnotili respondenti dôležitosť jednotlivých prvkov odborných vedomostí (VQ) v súčasnosti a pri zohľadnení budúcnosti organizácie, sú zaujímavé nasledovné zistenia:

- manažéri ako jediní označili vedomosti o poslaní objektu za najdôležitejší druh vedomostí o objekte práce v súčasnosti i z hľadiska dlhodobu udržateľného rozvoja organizácie,
- najväčší rozpor vo vnímaní dôležitosti jednotlivých druhov vedomostí o objekte práce v súčasnosti a z hľadiska budúcnosti organizácie sme zistili u denných študentov, dokazuje to skutočnosť, že kým v súčasnosti vedomostiam o ekonomicko-finančných aspektoch tvorby produktov prikladajú najväčší význam, z hľadiska dlhodobu udržateľného rozvoja organizácie ju zaradili až na 4. pozíciu v poradí dôležitosti,
- naopak, manažéri rovnako vnímajú mieru dôležitosti jednotlivých vedomostí o objekte práce v súčasnosti i z hľadiska dlhodobu udržateľného rozvoja organizácie.

Prehľadné znázornenie dôležitosti jednotlivých odborných vedomostí o objekte práce z hľadiska zabezpečenia dlhodobého udržateľného rozvoja za skupinu manažérov, externých a denných študentov zobrazuje Graf 2.

Graf 2: Vedomosti o objekte práce (stĺpec B)



Zdroj: Výsledky výskumu a vlastné spracovanie.

Druhú časť odborných vedomostí, ktorých stupeň dôležitosti bol ohodnocovaný v dotazníkovom prieskume, tvoria „*Vedomosti o systémových vzťahoch pracovnej pozície*“. Manažéri pri hodnotení jednotlivých druhov vedomostí o systémových vzťahoch pracovnej pozície v súčasnosti pre organizáciu, najvyššiu mieru dôležitosti prisúdili vedomostiam o charaktere kooperačných vzťahov so spolupracovníkmi, teda vedomostiam o vzťahoch rovnosti, podriadenosti a nadradenosti medzi ľuďmi v organizácii. Druhé najvýznamnejšie sú podľa slovenských manažérov vedomosti o vplyvoch bezprostredného okolia na výkon a výsledky práce, na tretiu pozíciu v poradí dôležitosti zaradili vedomosti o počte kooperačných vzťahov s inými pracovníkmi. Menší stupeň dôležitosti priradili manažéri, v rámci vedomostí o systémových vzťahoch pracovnej pozície, vedomosti o požiadavkách na zotrvanie pri výkone pracovnej pozície a najmenej dôležité podľa manažérov sú vedomosti o vplyvoch vzdialeného (nepriameho) okolia na úspešnosť práce. Prekvapujúce bolo zistenie, že všetky tri skupiny respondentov (manažéri, externí študenti, interní študenti) ohodnotili zhodne poradie (stupeň) dôležitosti odborných vedomostí v oblasti systémových vzťahov pracovnej pozície, o čom prehľadne informuje Tabuľka 3.

Tabuľka 3: Komparácia a vyhodnotenie výsledkov:
VQ - Vedomosti o systémových vzťahoch pracovnej pozície (stĺpec A)

<i>Vedomosti o systémových vzťahoch pracovnej pozície</i>	<i>Manažéri</i>			<i>Externí študenti</i>			<i>Denní študenti</i>		
	Por.	Poč.	Pr.	Por.	Poč.	Pr.	Por.	Poč.	Pr.
Vedomosti o počte vzťahov	3.	317	2,88	3.	273	2,87	3.	295	3,11
Vedomosti o charaktere vzťahov	1.	245	2,23	1.	210	2,21	1.	219	2,31
Vedomosti o bezprostrednom okolí	2.	294	2,67	2.	256	2,69	2.	242	2,55
Vedomosti o nepriamom okolí	5.	416	3,78	5.	386	4,06	5.	354	3,73
Vedomosti o požiadavkách na zotrvanie	4.	328	2,98	4.	289	3,04	4.	306	3,22

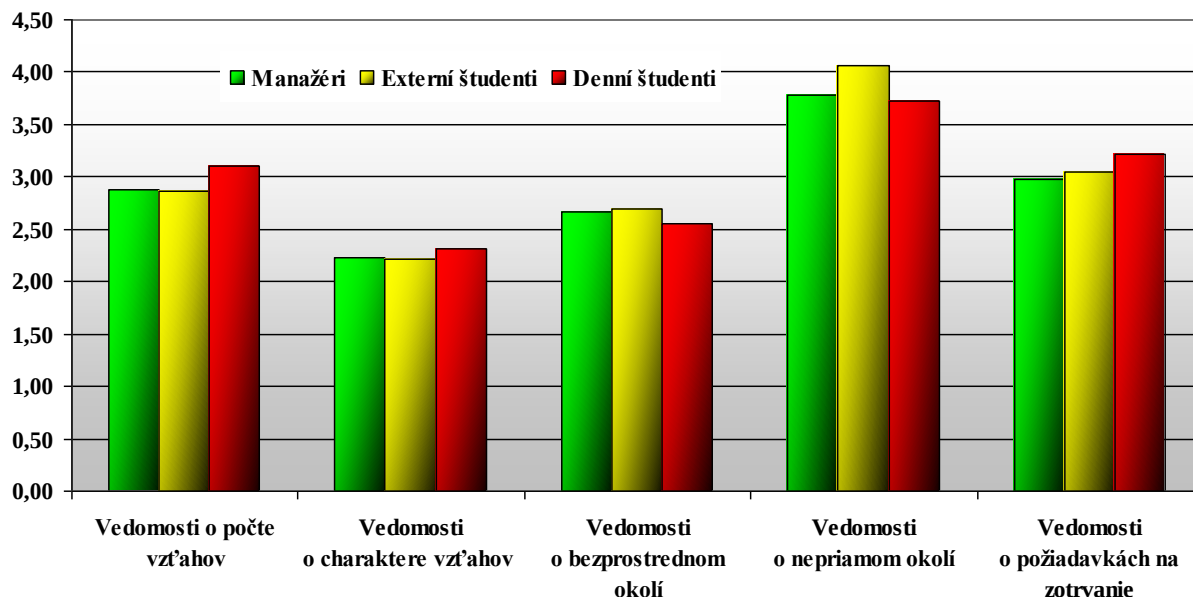
Vysvetlivky: por. – poradie (umiestnenie), poč. – počet bodov, pr. – priemer (priemerná hodnota)

Zdroj: Vlastné spracovanie autormi

Zaujímavé sa javí zistenie, že všetky tri skupiny respondentov považujú za oveľa dôležitejšie vedomosti o vplyve mikroprostredia (odvetvové, bezprostredné okolie podniku) na výkon a výsledky práce v porovnaní s vplyvom makroprostredia (vzdialené, nepriame okolie).

Na prehľadné znázornenie dôležitosti jednotlivých odborných vedomostí o systémových vzťahoch pracovnej pozície v súčasnosti za skupinu manažérov, externých a denných študentov poukazuje Graf 3.

Graf 3: Vedomosti o systémových vzťahoch pracovnej pozície (stĺpec A)



Zdroj: Výsledky výskumu a vlastné spracovanie.

Prekvapujúce je taktiež zistenie, že všetky tri skupiny respondentov (manažéri, externí a denní študenti) sa zhodli aj pri ohodnocovaní stupňa dôležitosti jednotlivých vedomostí o systémových vzťahoch pracovnej pozície potenciálneho subjektu manažmentu pre zabezpečenie dlhodobu udržateľného rozvoja organizácie, pričom toto hodnotenie je totožné s ohodnocovaním danej skupiny vedomostí v stĺpci A (teda s ohodnocovaním významu vedomostí pre organizáciu v súčasnosti), čo dokumentuje Tabuľka 4.

Tabuľka 4: Komparácia a vyhodnotenie výsledkov:

VQ - Vedomosti o systémových vzťahoch pracovnej pozície (stĺpec B)

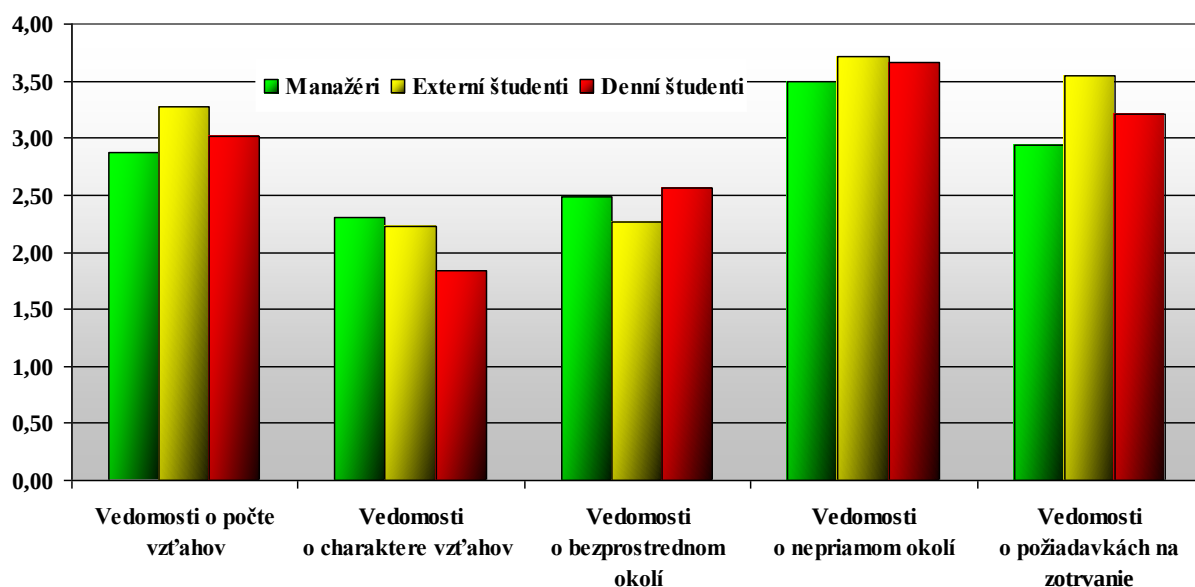
Vedomosti o systémových vzťahoch pracovnej pozície	Manažéri			Externí študenti			Denní študenti		
	Por.	Poč.	Pr.	Por.	Poč.	Pr.	Por.	Poč.	Pr.
Vedomosti o počte vzťahov	3.	316	2,87	3.	311	3,27	3.	287	3,02
Vedomosti o charaktere vzťahov	1.	254	2,31	1.	212	2,23	1.	175	1,84
Vedomosti o bezprostrednom okolí	2.	273	2,48	2.	216	2,27	2.	243	2,56
Vedomosti o nepriamom okolí	5.	385	3,50	5.	353	3,72	5.	348	3,66
Vedomosti o požiadavkách na zotrvanie	4.	323	2,94	4.	337	3,55	4.	305	3,21

Vysvetlivky: por. – poradie (umiestnenie), poč. – počet bodov, pr. – priemer (priemerná hodnota)

Zdroj: Vlastné spracovanie autormi

Prehľadné znázornenie dôležitosti jednotlivých odborných vedomostí o systémových vzťahoch pracovnej pozície z hľadiska zabezpečenia dlhodobého udržateľného rozvoja za skupinu manažérov, externých a denných študentov ilustruje Graf 4.

Graf 4: Vedomosti o systémových vzťahoch pracovnej pozície (stĺpec B)



Zdroj: Výsledky výskumu a vlastné spracovanie.

V druhej otázke dotazníkového prieskumu respondenti ohodnocovali mieru (úroveň) vedomostnej spôsobilosti VQ podľa základného členenia na jednotlivé časti (odborné vedomosti o systémových súvislostiach pracovnej pozície, odborné vedomosti o pracovnej náplni, resp. objekte práce, odborné vedomosti o funkciách riadenia a odborné vedomosti o zdrojoch a povahe informácií pre realizáciu funkcií riadenia). Úlohou respondentov pri ohodnocovaní bolo rozdeliť 25 bodov medzi jednotlivé druhy odborných vedomostí podľa stupňa ich významnosti.

Manažéri za najdôležitejšiu časť odborných vedomostí v súčasnosti pre organizáciu považujú vedomosti o pracovnej náplni (objekte práce). Druhú najvyššiu dôležitosť priradili

vedomostiam o funkciách riadenia, teda vedomostiam o plánovaní, rozhodovaní, organizovaní, regulovaní, kontrole a koordinácii. Menej dôležitými odbornými poznatkami pri vykonávaní pracovnej pozície sú vedomosti o systémových súvislostiach pracovnej pozície. Najmenej dôležité odborné vedomosti sú podľa manažérov vedomosti o zdrojoch a povahe informácií pre realizáciu funkcií riadenia.

Externí študenti za najvýznamnejšie odborné vedomosti označili vedomosti o funkciách riadenia. Naopak za najmenej dôležité považujú poznatky o systémových súvislostiach ich pracovnej pozície. Denní študenti ohodnotili, rovnako ako ich kolegovia z externého štúdia, vedomosti o funkciách riadenia ako najdôležitejšie z vedomostnej spôsobilosti VQ. Najmenej významné sú pre externých študentov vedomosti o zdrojoch a povahe informácií pre realizáciu funkcií riadenia, o čom svedčí identický výsledok so skupinou manažérov.

Ohodnocovanie miery (úrovne) vedomostnej spôsobilosti VQ podľa základného členenia v súčasnosti prehľadne dokumentuje Tabuľka 5.

Tabuľka 5: Komparácia a vyhodnotenie výsledkov:
VQ podľa základného členenia (stĺpec A)

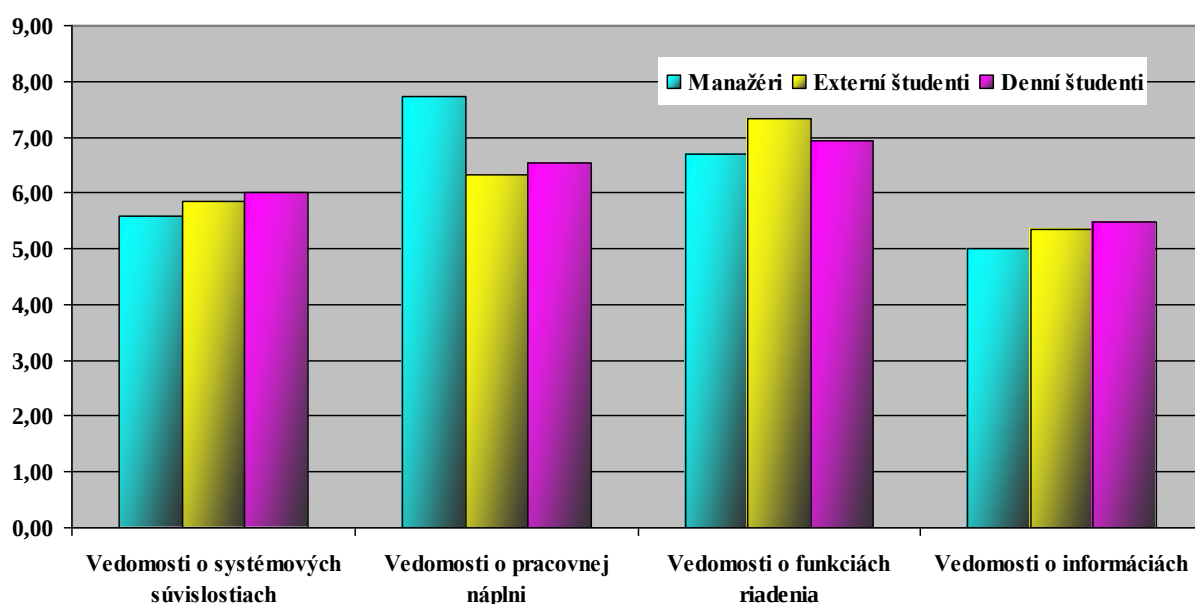
Ohodnocovanie VQ podľa základného členenia	Manažéri			Externí študenti			Denní študenti		
	Por.	Poč.	Pr.	Por.	Poč.	Pr.	Por.	Poč.	Pr.
Vedomosti o systémových súvislostiach	3.	615	5,59	3.	555	5,84	3.	570	6,00
Vedomosti o pracovnej náplni	1.	849	7,72	2.	602	6,33	2.	620	6,53
Vedomosti o funkciách riadenia	2.	736	6,69	1.	695	7,32	1.	659	6,94
Vedomosti o informáciách	4.	550	5,00	4.	508	5,35	4.	521	5,48

Vysvetlivky: por. – poradie (umiestnenie), poč. – počet bodov, pr. – priemer (priemerná hodnota)

Zdroj: Vlastné spracovanie autormi

Graf 5 poukazuje na prehľadné znázornenie dôležitosti jednotlivých častí VQ podľa základného členenia v súčasnosti za skupinu manažérov, externých a denných študentov.

Graf 5: VQ podľa základného členenia (stĺpec A)



Zdroj: Výsledky výskumu a vlastné spracovanie.

Manažéri i denní študenti pri ohodnocovaní jednotlivých druhov odborných vedomostí z hľadiska dlhodobu udržateľného rozvoja organizácie označili identické poradie jednotlivých odborných vedomostí, teda prikladajú im rovnaký význam v súčasnosti i z hľadiska budúceho rozvoja organizácie.

Externí študenti za najmenej dôležité odborné vedomosti v budúcnosti považujú poznatky o zdrojoch a povahe informácií pre realizáciu funkcií riadenia, na rozdiel od vedomostí o systémových súvislostiach pracovnej pozície, ktoré určili ako najmenej významné pre organizáciu v súčasnosti.

Ohodnocovanie miery (úrovne) vedomostnej spôsobilosti VQ podľa základného členenia z hľadiska dlhodobu udržateľného rozvoja organizácie prehľadne dokumentuje Tabuľka 6.

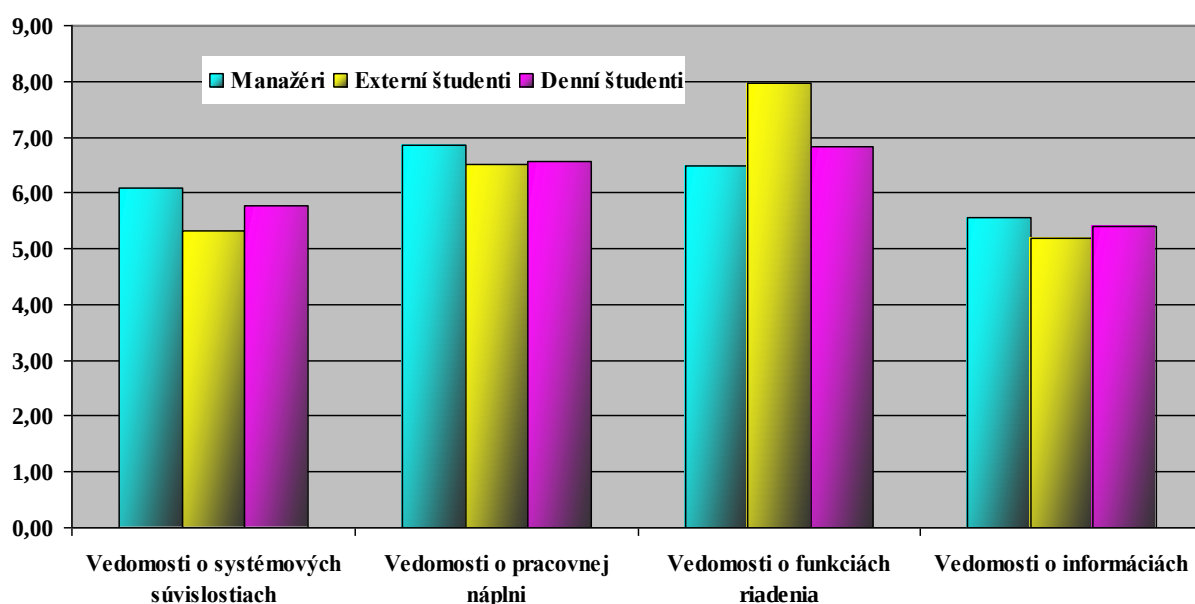
Tabuľka 6: Komparácia a vyhodnotenie výsledkov:
VQ podľa základného členenia (stĺpec B)

Ohodnocovanie VQ podľa základného členenia	Manažéri			Externí študenti			Denní študenti		
	Por.	Poč.	Pr.	Por.	Poč.	Pr.	Por.	Poč.	Pr.
Vedomosti o systémových súvislostiach	3.	670	6,09	3.	505	5,32	3.	547	5,76
Vedomosti o pracovnej náplni	1.	755	6,86	2.	618	6,51	2.	624	6,57
Vedomosti o funkciách riadenia	2.	713	6,48	1.	757	7,96	1.	650	6,84
Vedomosti o informáciách	4.	612	5,56	4.	492	5,18	4.	513	5,40

Vysvetlivky: por. – poradie (umiestnenie), poč. – počet bodov, pr. – priemer (priemerná hodnota)
Zdroj: Vlastné spracovanie autormi

O prehľadnom znázornení dôležitosti jednotlivých častí VQ podľa základného členenia z hľadiska dlhodobu udržateľného rozvoja organizácie za skupinu manažérov, externých a denných študentov informuje Graf 6.

Graf 6: VQ podľa základného členenia (stĺpec B)



Zdroj: Výsledky výskumu a vlastné spracovanie.

Každý manažér musí mať znalosti o objekte, ktorý vedie, o funkciách riadenia, o informáciách pre uplatňovanie funkcií riadenia a o potrebe uplatňovania systémového prístupu pred zlomkovitým (fragmentárnym) prístupom.⁷ Zároveň každý manažér vo svojom okruhu pôsobnosti musí poznať ciele svojho riadenia a mať zodpovednosť za zlepšenie výkonu skupiny, ktorú riadi. Manažér s rozvinutou celostnou spôsobilosťou musí mať na zreteli aj humanitný charakter ekonomiky, musí vedieť zapojiť seba a svoju skupinu do sociálneho spoločenstva.⁸

ZÁVER

Ak chceme na pozíciu manažéra pre podnik nájsť skutočne schopného manažéra, musíme vedieť predovšetkým ako takéhoto manažéra nájsť. Nájsť alebo lepšie povedané odlišiť v množstve priemerných manažérov, ktorí by podnik nedokázali do viesť k výnimočným dlhotrvajúcim úspechom. Je treba zmerať či ohodnotiť úroveň jeho schopností a podľa požiadaviek na pracovné miesto dosadiť toho, ktorý najlepšie spĺňa požadované kritériá.

Zložitosť tkvie v tom, že ani autori rôznych publikácií sa nezhodnú na presnej definícii odborných pojmov ako je kompetencia, kompetentnosť a aké sú rozdiely medzi nimi.

Mnoho podnikov má vypracované a zaužívané obsiahle kompetenčné modely, ktorých samotné vypracovanie bolo tiež náročné predovšetkým na zdroje podniku. Mnohokrát ich podniky nevedia efektívne využiť, nakoľko sú priveľmi zložité a robustné. Ich aplikácia je časovo a finančne náročná. Je nevyhnutné vedieť vymedziť rozdiel medzi hodnotením a ohodnocovaním manažérskej celostnosti. Vychádzame z jej ponímania, pričom nemôžeme presne určiť, ktorý pohľad je správny.

Záverom môžeme skonštatovať, že manažérska celostnosť je aktívum manažéra a teda aj podniku, pre ktorý pracujeme. Spôsobilosť podniku umožňuje tvoriť udržateľné nové hodnoty, ktoré majú väčšiu šancu pretrvať v komparácii s inými podnikmi.

Niet pochyb, že hodnotiť môžeme fyzické výkony, ktoré zamestnanec vytvoril v minulosti, avšak ohodnocovať môžeme napríklad úroveň vlastností a schopností. Musíme však určiť prítomnosť, či absenciu požadovaných vlastností a následne určiť aj ich rozvinutosť, čo vedie podnik k tvorbe, vzniku a udržaniu jeho konkurenčných výhod.

Použitá literatúra:

1. KUBEŠ, M. Manažérske kompetencie a efektívnosť organizácií. Dostupné on-line: <http://www.adda.sk/manazerske-kompetencie-a-efektivnost-organizacii>, 01.09.2013.
2. MÍKA, V. 2001. Personality and Competencies of Crisis Managers. In: The 6th International Conference „Global Business & Economic Development“. Montclair State University & Univerzita Komenského, New Jersey – Bratislava, 2001, 8s.
3. PORVAZNÍK, J. 2011. Celostný manažment. Vyd. Sprint dva, Bratislava 2011. ISBN 978-80-89393-58-9. s. 62 – 63.
4. PORVAZNÍK, J. - TRANČÍK, I. - MIŠÚN, J. 2011. Teoretický koncept a praktická skutočnosť uplatňovania celostného prístupu manažmentu v praxi. In *Manažment podnikania a vecí verejných - dialógy*: vedecko-odborný časopis Slovenskej akadémie manažmentu. Bratislava: Slovenská akadémia manažmentu, 2011. ISSN 1337-0510, 2011, roč. 6, č. 16, s. 9 -17.

⁷ PORVAZNÍK, J. - TRANČÍK, I. - MIŠÚN, J. 2011. Teoretický koncept a praktická skutočnosť uplatňovania celostného prístupu manažmentu v praxi. In *Manažment podnikania a vecí verejných - dialógy*: vedecko-odborný časopis Slovenskej akadémie manažmentu. Bratislava: Slovenská akadémia manažmentu, 2011, roč. 6, č. 16, s. 9 -17.

⁸ PORVAZNÍK, J. - TRANČÍK, I. - MIŠÚN, J. 2011. Teoretický koncept a praktická skutočnosť uplatňovania celostného prístupu manažmentu v praxi. In *Manažment podnikania a vecí verejných - dialógy*: vedecko-odborný časopis Slovenskej akadémie manažmentu. Bratislava: Slovenská akadémia manažmentu, 2011, roč. 6, č. 16, s. 9 -17.

5. ŠAJBIDOROVÁ, M. 2007. Vzdelávanie manažérov v oblasti IKT ako významný fenomén zvyšovania úrovne manažérskych kompetencií. Dostupné on-line: http://www.fem.uniag.sk/konferencie_a_seminare/ki/itvrav2007/zbornik/SajbidorovaM.pdf, 01.09.2013.

Informácie o autoroch:

Ing. Ivana Mišúnová Hudáková, PhD. (odborný asistent) e-mail: ivana.hudakova@euba.sk

Ing. Ivana Ljudvigová, PhD. (odborný asistent) ivana.ljudvigova@euba.sk

Ekonomická univerzita v Bratislave

FPM – Katedra manažmentu

Dolnozemska cesta 1/b

852 35 Bratislava V.

ANALYTICKÝ POHĽAD NA INTENZITU ZAHRANIČNÉHO OBCHODU SLOVENSKA

ANALYTICAL VIEW AT INTENSITY OF FOREIGN TRADE OF SLOVAKIA^[A6]

Jenčová Sylvia, Litavcová Eva

Abstrakt

Zahraničnoobchodná^[A7] politika je neodmysliteľnou súčasťou obchodnej politiky každého štátu, bezprostredným cieľom stabilizačnej zahraničnoobchodnej politiky je vyrovnaná platobná bilancia. Cieľom príspevku je kvantifikácia intenzity obratu zahraničného obchodu, analýza vplyvu exportu a importu na hrubý domáci produkt v podmienkach Slovenskej republiky, poukázať na vývoj importnej náročnosti, exportnej výkonnosti a funkčnej otvorenosti ekonomiky. Na základe štatistických metód prognózovať a určiť vzájomné súvislosti medzi skúmanými veličinami.

Abstract

Trade policy is an essential function of state. Its immediate goal in terms of foreign relations is to stabilize the balance of payment. This paper attempts to quantify the intensity of the foreign trade imbalance, as well as analyse the impact of exports and imports on the gross domestic product of the Slovak Republic. It also attempts to highlight the development of the current balance of trade, imports versus exports, and the functional openness of Slovakia's economy. These analysis is based on statistical methods to predict and identify interdependencies between the covered variables.

Kľúčové slová: Export, import, zahraničný obchod, HDP

Key^[A8] **words:** Exports, Imports, foreign trade, GDP

Úvod

Historicky najvýznamnejšou súčasťou vonkajších ekonomických vzťahov je medzinárodný obchod ako kardinálny faktor medzinárodnej delby práce väčšiny štátov sveta. Kardinálnu úlohu v medzinárodnom obchode zohrávajú komparatívne výhody krajiny. V našom prípade je to geografická poloha, ekologická situácia a iné prírodné podmienky, interné a externé ekonomické podmienky, kultúra spoločnosti. Podľa (Hontyovej, 2000), jedným z dôvodov medzinárodného obchodu je znižovanie výrobných nákladov. Možnosť predaja výrobkov na rozsiahlym trhu je stimulom na rozširovanie výroby.

Súvislosť vývoja HDP a medzinárodného obchodu

Pri analýze rovnováhy na bežnom účte sa vychádza z keynesiovského chápania, ktorý je signovaný ako „prístup preferovaný keynesovcami vzhľadom k bezprostrednému vplyvu čistého exportu na agregátnu ponuku a zamestnanosť“, (Helísek, 2002, s.231). Agregátny dopyt (AD) ako súčet spotreby (C), investícií (I), vládnych nákupov (G) a čistého exportu (NX) rastie s rastom kladného čistého exportu, a naopak klesá s poklesom bežného účtu ako rozdielu exportu (X) a importu (M). V prípade nulového rozdielu exportu a importu je agregátny dopyt rovný úhrnu plánovaným výdajom na spotrebu, investície a vládnych nákupov tovarov a služieb. Kladný čistý export má za následok zvyšovanie národného dôchodku a opačne. Podľa teórie absorpcie (A) bežného účtu platobnej bilancie je možné konštatovanie, že bežný účet predstavuje diferenciu medzi vygenerovaným dôchodkom a absorpciou ekonomiky štátu, teda rozdiel medzi dôchodkom v domácej ekonomike štátu a súčtom spotreby, investíciami a vládnyimi nákupmi tovarov a služieb. V prípade rovnováhy medzi dôchodkom a spotrebou, investíciami, vládnyimi nákupmi je možná rovnováha na bežnom účte platobnej bilancie.

$$\begin{aligned} BÚ = NX \Rightarrow NX = X - M \Rightarrow AD = C + I + G + NX \Rightarrow Y = C + I + G + (X - M) \Rightarrow A = C + I + G \Rightarrow Y = A + (X - M) \Rightarrow Y - A = X - M \Rightarrow Y - (C + I + G) = X - M. \text{ Ak } C + I + G = Y \text{ a } X - M = 0, \text{ potom } X = M \end{aligned}$$

Deficit bežného účtu platobnej bilancie $X - M < 0 \Rightarrow$ vygenerovaný produkt je menší ako domáce výdaje na spotrebu, investície a vládne nákupy tovarov a služieb (absorpcia ekonomiky), $X - M < 0 \Rightarrow A = C + I + G \Rightarrow A > Y$. Prebytok bežného účtu platobnej bilancie $X - M > 0 \Rightarrow$ vygenerovaný produkt je väčší ako domáca absorpcia, $X - M > 0 \Rightarrow A = C + I + G \Rightarrow A < Y$.

Rovnica rovnováhy v otvorenej ekonomike vyjadruje rovnosť medzi súčtom investícií, vládnyimi výdajmi na nákup tovarov a služieb, exportom na jednej strane a súčtom úspor (S), čistých daní (NT) a importom na strane druhej, t. j. nespotrebné výdaje (injections) na jednej strane a úniky z výdajového kolobehu (leakages) na strane druhej, $I + G + X = S + NT + M$

Podľa (Neumana a kol., 2011) je v otvorenej ekonomike produkt v rovnováhe vtedy a len vtedy, pokiaľ sa nespotrebné výdaje rovnajú únikom z výdajového prúdu. V prípade ak čisté dane sú ekvivalentné s vládnyimi výdajmi na nákup tovarov a služieb rovnováha na bežnom účte znamená rovnosť spotreby a investícií. Schodok na bežnom účte kvantifikuje situáciu pri ktorej dôjde k prílivu kapitálu, (napr. nákup obligácií zahraničnými subjektmi v domácej ekonomike). Pri prebytku bežného účtu bude kapitál vyvázaný do zahraničia (napr. vklady domácich subjektov v zahraničných bankách).

$$\begin{aligned} T = G \Rightarrow I + X = S + M \Rightarrow I - S = M - X \Rightarrow X - M = 0 \Rightarrow X = M \Rightarrow I = S \\ I > S \Rightarrow \text{schodok bežného účtu, } I < S \Rightarrow \text{prebytok bežného účtu} \end{aligned}$$

Tabuľka 1: Vývoj pomerových a absolútnych ukazovateľov zahraničného obchodu

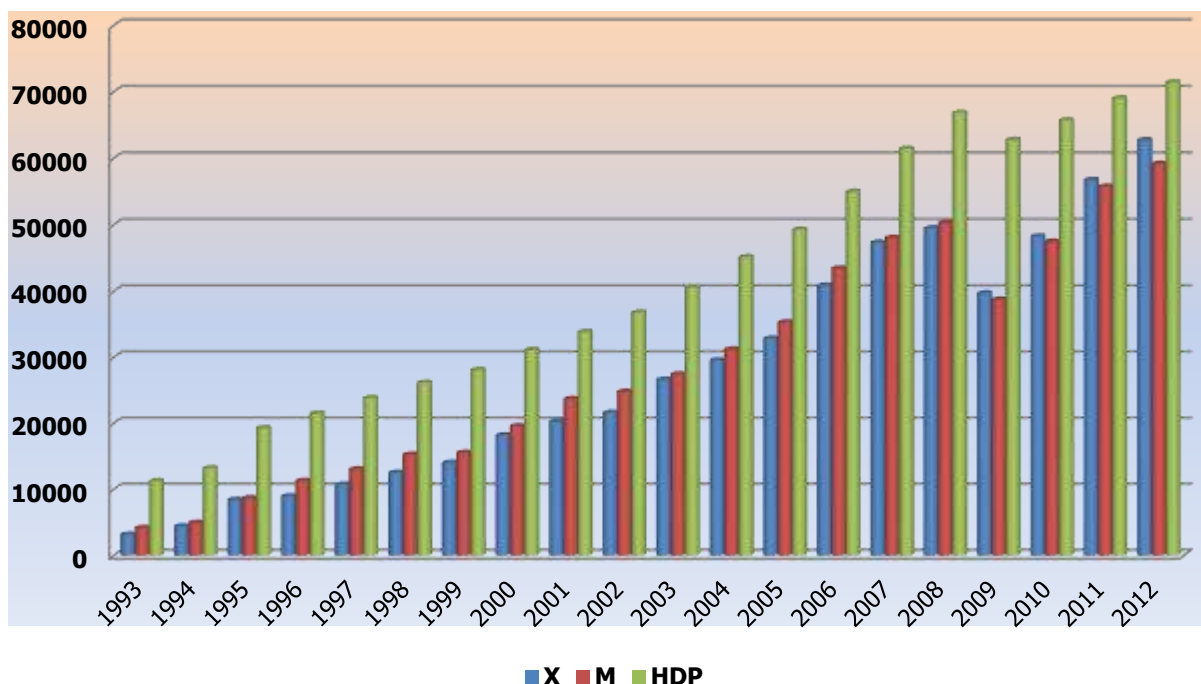
Rok	Slovenská republika									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1993	65,16	0,37	596,80	28,14	37,02	0,76	-952,50	-543,40	56,10	7 358,53
1994	71,22	0,38	830,31	33,64	37,58	0,90	62,20	806,70	1 031,35	9 415,46
1995	88,82	0,45	1 577,49	43,83	44,99	0,97	-224,59	504,00	1 558,35	17 159,86
1996	94,30	0,53	1 670,30	41,73	52,57	0,79	-2332,21	-1 993,40	244,57	20 299,61
1997	99,86	0,55	1 996,31	45,06	54,79	0,82	-2322,12	-2 038,70	58,96	23 832,90
1998	106,35	0,58	2 325,24	47,92	58,44	0,82	-2752,74	-2 318,60	-648,72	27 834,53
1999	105,40	0,55	2 604,82	50,03	55,37	0,90	-1501,82	-1 346,80	1 000,38	29 626,90

2000	121,24	0,63	3 353,18	58,40	62,85	0,93	-1386,58	-1 075,90	1 134,20	37 800,50
2001	129,85	0,70	3 771,95	59,89	69,96	0,86	-3410,54	-2 802,60	227,94	43 995,08
2002	126,26	0,67	4 023,76	58,80	67,46	0,87	-3185,19	-2 895,50	5 330,81	46 471,25
2003	133,22	0,68	4 956,84	65,65	67,57	0,97	-777,90	-2 406,60	1 722,66	54 103,14
2004	134,61	0,69	5 494,24	65,48	69,13	0,95	-1644,76	-3 530,40	1 832,47	60 791,08
2005	138,26	0,72	6 100,28	66,64	71,62	0,93	-2456,09	-4 185,85	2 371,45	68 184,03
2006	153,35	0,79	7 585,99	74,35	79,00	0,94	-2562,05	-4 316,25	-2592,30	84 345,10
2007	155,29	0,78	8 767,08	77,06	78,24	0,98	-724,99	-3 240,10	3 185,65	95 426,91
2008	149,31	0,75	9 150,03	74,09	75,22	0,98	-757,79	-4 021,38	-112,71	99 802,33
2009	125,00	0,62	7 321,98	63,26	61,75	1,02	946,10	-1 626,67	-566,60	78 496,30
2010	145,67	0,72	8881,27	73,42	72,24	1,02	778,50	-2 452,60	0,10	95 765,70
2011	162,98	0,81	10507,00	82,23	80,75	1,02	1 015,60	-1 388,24	64,80	112 550,80
2012	170,69	0,83	11603,25	87,85	82,83	1,06	3 587,70	1 591,97	-17,10	121 978,90

Zdroj: Vlastné spracovanie na základe NBS, NCB, ŠÚ SR, ŠÚ ČR, Eurostatu

1 – Otvorenosť ekonomiky v (%), 2 – Sklon k dovozu (koef.), 3 – Exportná¹ výkonnosť v (€),
4 – Exportná² výkonnosť v (%), 5 – Importná náročnosť v (%), 6 – podiel exportu na dovoze,
7 – obchodná bilancia v (mil. €), 8 – Bežný účet platobnej bilancie v (mil. €),
9 – Platobná bilancia v (mil. €), 10 – obrat v mil.

Obrázok 1: Vývoj exportu, importu, HDP v mil. €



Zdroj: Vlastné spracovanie

Jedným z kardinálnych faktorov v medzinárodnom obchode je stupeň funkčnej otvorenosti ekonomiky kvantifikovaný podielom dovozu a vývozu na hrubom domácom produkte krajiny.

Sklon k dovozu (propensity to import) interpretovaný podielom dovozu na hrubom domácom produkte v Slovenskej republike je uvedený v tabuľke 1. Marginal propensity to import interpretuje prírastok dovozu vyvolaný zvýšením hrubého domáceho produktu o jednu jednotku. Kvantifikovať postavenie Slovenskej republiky je nutné aplikáciou schopnosti exportu

pokryť importné potreby, (tabuľka 1, 6 stĺpec). Importná náročnosť je interpretovaná podielom dovozu na celkovom hrubom domácom produkte krajiny. Na jedno euro vyprodukovaného hrubého národného produktu pripadalo v roku 2012- 82 centov celkového dovozu tovarov. Podiel exportu na celkovom hrubom domácom produkte predstavuje v roku 2012 - 0,8785 eura na jedno euro hrubého domáceho produktu. Exportná výkonnosť je meraná aj podielom exportu na celkovom stave obyvateľstva, (tabuľka 1, 3 stĺpec, obrázok 1). Exportná výkonnosť tvorí takmer cez 80%, čo je podľa (Baláža, 2010, s. 207) vyvolané akútnym nedostatkom vlastných rozvojových zdrojov alebo vysokou mierou špecializácie, a teda vnútornou schopnosťou využiť určité komparatívne výhody domácej ekonomiky v jednom alebo málo vybraných trhových segmentoch a ich odbytom generovať prostriedky na dovoz tých, ktoré nie sú k dispozícii, alebo len za cenu neefektívnych nákladov. Absolútne ukazovatele v siedmom až desiatom stĺpci tabuľky 1 a na obrázku 1 poukazujú na menej priaznivý vývoj intenzity zahraničného obchodu v rokoch 1993- 2012. Obrázok 2 kvantifikuje komparácia podielu exportu na obyvateľa v € SR so susedným Českom.

Podiel exportu pripadajúceho na jedného obyvateľa s výnimkou rokov 2008, 2009 je väčší v SR, kým v roku 2005 v ČR bol 3 062,9 €, v SR 3 353,1 € v roku 2012 pripadalo v ČR 9 754,18 € a v SR 11 603 € na obyvateľa krajiny. V rámci EÚ to boli napr. v roku 2008; 8 063 € a medzi favoritov patrí napr. Dánsko (14 497 €/obyv.), Belgicko (30 094 €/obyv.), Švédsko (13 573 €/obyv.), Nemecko (11 260 €/obyv.).

Komparácia ukazovateľa miery otvorenosti veľkých a malých ekonomík v % je v OECD kvantifikovaná podielom celého zahraničného obchodu, t. j. obratom, teda nie len podielom exportu na HDP. Na základe takéhoto merania miera otvorenosti rastie takmer vo všetkých štátoch EÚ s výnimkou Grécka, napr. miera otvorenosti EÚ vzrástla medzi obdobím 2000 – 2008 z 35,8% na 41%. Veľké ekonomiky (USA - 15,2%, Japonsko – 17,4) majú menšiu mieru otvorenosti.

Tabuľka 2: Rozsah zahraničného obchodu ČR, EÚ – 27

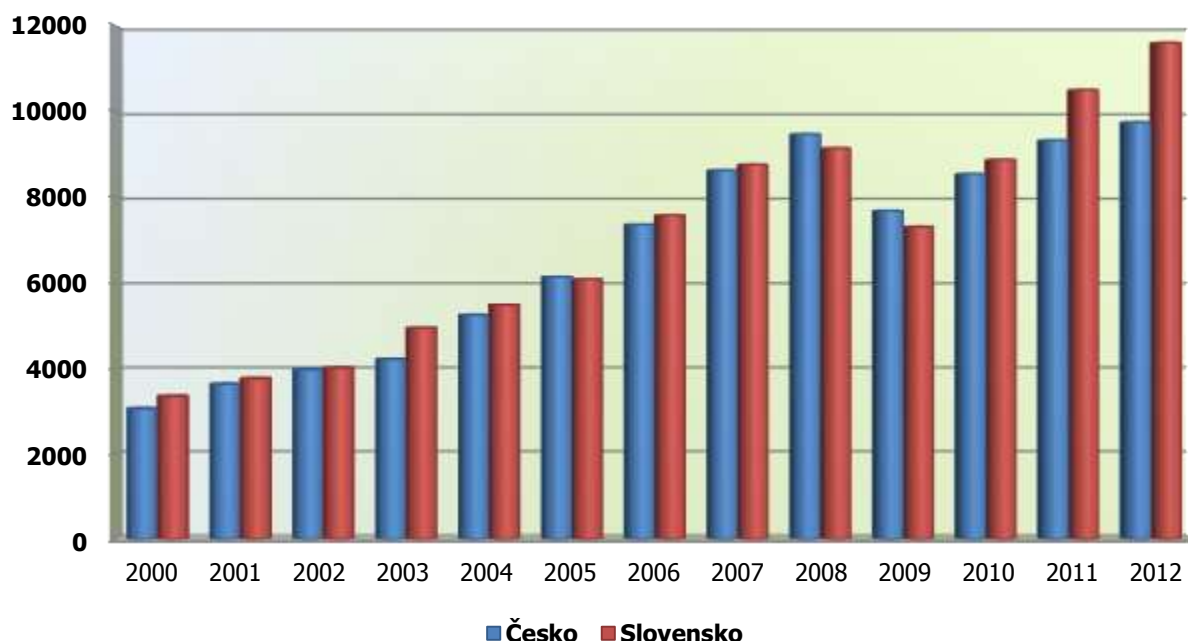
Rok	Česko (mil. €)					EÚ – 27(mld. €)		
	X	M	NX	NX	PB	X	M	NX
2000	31463,8	35024,1	66487,9	-2567,5	887,2	849,74	992,7	1842,4
2001	37218,6	40709,6	77928,2	-2961,9	1970,3	884,71	979,14	1863,9
2002	40629,8	43046,2	83676	-3939,6	7040,9	891,9	936,97	1828,9
2003	43079,1	45258,2	88337,3	-4937,1	405,2	869,24	935,27	1804,5
2004	53714,1	54413,8	108127,9	-4490,3	212,6	952,95	1027,5	1980,5
2005	62960,6	61605,7	124566,3	-2070,6	3117,5	1057,6	1183,2	2240,8
2006	75684,3	73283,1	148967,4	-3561,4	73,1	1161,9	1363,9	2525,8
2007	89142,1	84914,3	174056,4	-3221,7	591,2	1242,9	1445,0	2694,9
2008	98833,1	94685,4	193518,5	-4610,5	1593,5	1317,5	1582,9	2900,4
2009	80683,4	73851,1	154534,5	-1464,7	2248,1	1099,2	1233,1	2332,3
2010	-	-	-	-	-	1356,7	1530,8	2887,5
2011	97971	94297,1	192268,1	-4247,1	-722,9	1553,9	1713,5	3 267,4
2012	102509,5	96710,1	199219,6	-3737,5	3208,6	-	-	-

Česko (mil. €)

EÚ – 27(mld. €)

Zdroj: Vlastné spracovanie na základe NBS, NČB, ŠÚ SR, ŠÚ ČR, Eurostatu

Obrázok 2: Podiel exportu na obyvateľa ČR a SR v mil. € na obyvateľa



Zdroj: Vlastné spracovanie

Štatistická analýza závislosti vývoja HDP a medzinárodného obchodu

Lineárny model s predpokladom konštantnej sezónnosti hodnotenia časového vývoja javu. Na základe mesačných údajov o exporte od januára 2004 do augusta 2013 je odhadnutá prognóza vývoja exportu v tvare rovnice $y = f(t) = 2422,04 + (24,83 \times t)$. Koeficient determinácie R^2 nadobudol hodnotu 84,96%, čo kvantifikuje situáciu pri ktorej 84,96% sú zmeny v závislej premennej vysvetlené nezávislou premenou. Koeficient korelácie $R = 72,19\%$, na hladine významnosti $\alpha = 0,05$; $p = 0,00$. Na základe ročných údajov exportu obdobia rokov 1993-2012 je na základe regresnej analýzy odhadnutý lineárny model v tvare $y = f(t) = 229,02 + (3188,62 \times t)$. $R^2 = 97,57\%$; $R = 95,21\%$; $p = 0,000$; $\alpha = 0,05$.

Na základe mesačných údajov o importe od januára 2004 do augusta 2013 je odhadnutá prognóza vývoja importu v tvare rovnice $y = f(t) = 2704,036 + (19,81 \times t)$. Koeficient determinácie R^2 nadobudol hodnotu 79,2%. Koeficient korelácie $R = 62,73\%$, na hladine významnosti $\alpha = 0,05$; $p = 0,000$. Na základe ročných údajov importu obdobia rokov 1993-2012 je na základe regresnej analýzy odhadnutý lineárny model v tvare $y = f(t) = 3411,47 + (2968,89 \times t)$. $R^2 = 97,45\%$; $R = 94,97\%$; $p = 0,000$; $\alpha = 0,05$.

Prognóza ukazovateľa obchodná bilancia ako rozdielový indikátor exportu a importu je na základe mesačných dát od roku 2004 do augusta 2013 daná lineárnou rovnicou v tvare $y = f(t) = (-282,31) + (5,023 \times t)$, koeficient determinácie má hodnotu 0,7 a koeficient korelácie 0,5; $p = 0,000$; $\alpha = 0,05$. Lineárny model obchodnej bilancie na základe ročných údajov od vzniku Slovenskej republiky po súčasnosť je v tvare $y = f(t) = (-2534,26) + (143,25 \times t)$; $R^2 = 49,1\%$; $R = 24,14\%$; $p = 0,027$; $\alpha = 0,05$. Pre komparáciu modelov obchodnej bilancie je uvedený model na základe ročných údajov rokov 2004-2012 v tvare $y = f(t) = (-3510,06) + (661,61 \times t)$, $p = 0,000$; $\alpha = 0,05$. Koeficient determinácie tu vysvetľuje zmeny na 91,40% a koeficient korelácie na 83,54%.

Na základe ročných údajov od roku 1993 do roku 2012, závislosť hrubého domáceho produktu (HDP) od salda obchodnej bilancie (OB) je kvantifikovaná modelom $HDP = 47504,21 + (5,69 \times OB)$.

Model je významný na hladine významnosti $\alpha = 0,05$; $p < \alpha$; $R^2 = 49,37\%$. Ak však počítame s dostupnými štvrťročnými údajmi podľa štatistického úradu od roku 2004 do júna 2013, potom lineárny model nadobudne vyššiu vypovedaciu schopnosť, t. j. koeficient determinácie je vyšší, $R^2 = 60\%$ a koeficient korelácie je 0,3. Rovnica má tvar $HDP = 15301,55 + (2,49 \times OB)$. Vo všeobecnosti sa by sa mal uplatňovať vyhovujúci model s čo najnižším polynómom rovnice.

Súvislosť hrubého domáceho produktu od celkovej platobnej bilancie (PB) na základe ročných údajov 1993-2012 je daná linearizovateľným nelineárnym modelom v tvare $HDP = (20708,76) + (147,15 \times PB) + (0,37 \times PB^2)$, $p = 0,000$; $\alpha = 0,05$; $R^2 = 97,24\%$, $R = 94,56\%$.

Závislosť hrubého domáceho produktu (HDP) od bežného účtu platobnej bilancie (BÚ PB) je kvantifikovaná linearizovateľným nelineárnym modelom v tvare $HDP = (10501,02) - (1,35 \times BÚPB) + (1755,75 \times x^2) + (70,02 \times BÚPB^3)$, $R^2 = 99,44\%$, $R = 98,89\%$; $p < \alpha$. Ak sú uvažované štvrťročné údaje (v mil. €) exportu (X), importu (M), a hrubého domáceho produktu (HDP) v bežných cenách od roku 2004 do júna 2013, potom modely sú v tvare:
 $HDP = 6690,92 + (0,74 \times X)$, $R^2 = 90,06\%$, $R = 81,11\%$; $p < \alpha$;
 $HDP = 5463,92 + (0,85 \times M)$, $R^2 = 88,60\%$, $R = 78,51\%$; $p < \alpha$;

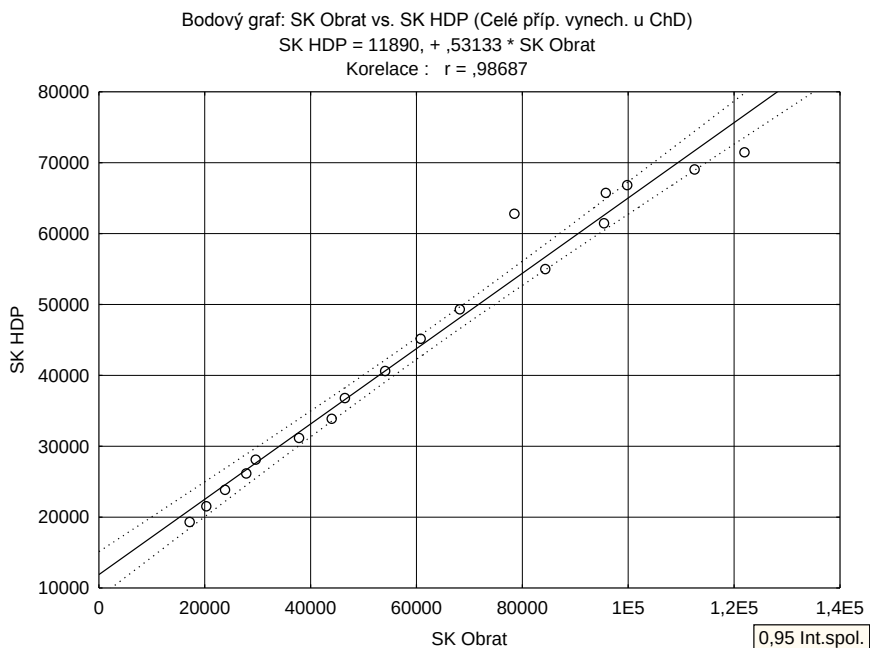
Ak berieme do úvahy dostupné revidované ročné údaje v období 1995 – 2012, súvislosti medzi jednotlivými veličinami sú uvedené v tabuľke 3, napr. vzťah hrubého domáceho produktu a obratu zahraničného obchodu (obrázok 3) je daný lineárnou rovnicou v tvare $HDP = 11890,40 + (0,531 \times Obrat)$, $R^2 = 98,687\%$, $R = 97,39\%$ na hladine významnosti $\alpha = 0,05$.

Tabuľka 3: Korelácie

Premenná	SK HDP	SK (X+M)	SK Saldo OB	SK NX
SK HDP	1	,9869	,6459	,0287
		p=,000	p=,004	p=,910
SK (X+M)	,9869	1	,6559	,0257
	p=,000		p=,003	p=,919
SK Saldo OB	,6459	,6559	1	,6815
	p=,004	p=,003		p=,002
SK BU PB	,0287	,0257	,6815	1
	p=,910	p=,919	p=,002	

Zdroj: Vlastné spracovanie v programe Statistica

Obrázok 3: Bodový graf



Zdroj: Vlastné spracovanie v programe Statistica

Záver

Podiel vývozu na HDP Slovenska potvrdzuje dominantné postavenie zahraničného obchodu a vysokú závislosť našej produkcie od vonkajších ekonomických vzťahov. Z tohto prirodzene vyplýva, že významné miesto v hospodárskej stratégii prináleží zahraničnoobchodnej politike orientovanej na podporu exportu. Slovensko je na základe svojej vysokej exportnej výkonnosti ekonomikou, ktorá sa môže úspešne zapájať do medzinárodného obchodu, čo v konečnej konzekvencii sa odzrkadlí ako pozitívny faktor ekonomického rastu krajiny.

V súlade s celoeurópskymi stratégiami je kardinálnym hmatateľným cieľom vytvorenie stabilného podporného piliera aktívnej zahraničnoobchodnej politiky zameranej najmä na rozvoj slovenského exportu, podporu konkurenčnej schopnosti firiem Slovenska na medzinárodných trhoch. Úsilím je efektívny systém podporných nástrojov na zlepšenie konkurencieschopnosti, zvyšovať domácu produkciu, čím by sa znižovala závislosť na dovoze. Úloha medzinárodného obchodu si vyžaduje vysoké znalosti a informácie z mikroekonomického prostredia a makroekonomického prostredia ako aj predpoklad vybavenosti ľudského kapitálu a znalostnej ekonomiky.

Literatúra

1. BALÁŽ, P. a kol. 2010. Medzinárodné podnikanie. Na vlně globalizujúcej sa svetovej ekonomiky. Bratislava : Sprint dva, 2010, s. 546, ISBN 978-80-89393-18-3.
2. HELÍSEK, M. 2002. Makroekonómie. Základní kurs. Slaný : Melandrium, 2002. ISBN 80-86175-26-X.
3. HONTYOVÁ, K. 2000. Štátny rozpočet, mena a medzinárodné ekonomické vzťahy. Bratislava: Edícia Ekonómia, 2000. 1. vyd. s. 113. ISBN 80-88715-62-8.
4. JENČOVÁ, S. LITAVCOVÁ, E. 2008. Vplyv priamych zahraničných investícií na platobnú bilanciu Slovenskej republiky. In Zborník príspevkov z medzinárodnej vedeckej konferencie Makroekonómia a proces poznávania. Bratislava : Ekonóm, 2008. s.89-97. ISBN 978-80-225-2678-4.
5. LITAVCOVÁ, E., PAVLUŠ, M., SEMAN J., TOROK, C. 2012. Štatistika s balíkmi ŠTA-TISTIKA a SPSS. Prešov : Bookman , 2012, s.145, ISBN 978-80-89568-18-5

6. MAJEROVÁ, I., NEZVAL, P. 2011. Medinárrodní ekonomie v teorii a praxi. Brno : Computer Press, 2011, s.357, ISBN 978-80-251-3421-4.
7. NEUMAN, P., ŽAMBERSKÝ, P., JIRÁNKOVÁ, M. 2010. Medzinarodní ekonomie. Praha : Grada, 2010. 160 s. ISBN 978-80-247-3276-3.
8. PARKIN, M. 1990. Macroeconomics. 1. vyd. Ontario: Addison – Wesley Publishing Company, 1990. 577s. ISBN 0-201-09445-2.
9. Česká národní banka, 2013. Dostupné na internete: <http://www.cnb.cz/cs/statistika/platebni_balance_stat/platebni_balance_q/bop_eur_2011.htm>
10. Štatistický úrad Slovenskej republiky, 2013. Dostupné na internete: <<http://portal.statistics.sk>>
11. European Commission. Dostupné na internete: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_OFFPUB/KS-CV-10-001/EN/KS-CV-10-001-EN.PDF.>
12. European Commission. Dostupné na < http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics_explained/>

Informácie o autoroch:

Ing. Sylvia Jenčová, PhD.

pracuje na Katedre financií a účtovníctva Fakulty manažmentu Prešovskej univerzity v Prešove ako odborná asistentka. V pedagogickom procese a vo vedeckovýskumnej oblasti sa venuje finančnej a ekonomickej analýze, manažérskej ekonomike, medzinárodnému obchodu.

Mgr. Eva Litavcová, PhD.

pracuje na Katedra kvantitatívnych metód a manažérskej informatiky Fakulty manažmentu Prešovskej univerzity v Prešove ako odborná asistentka. V pedagogickom procese a vo vedeckovýskumnej oblasti sa venuje matematike, informatike a štatistike.

Kontaktná adresa:

Ing. Sylvia Jenčová, PhD.

Katedra financií a účtovníctva, FM PU, Konštantínova 16, 08001 Prešov, sylvia.jencova@unipo.sk

Mgr. Eva Litavcová, PhD.

Katedra kvantitatívnych metód a manažérskej informatiky, FM PU, Konštantínova 16, 08001 Prešov, eva.litacova@unipo.sk

VPLYV CENOVEJ POLITIKY NA NÁKUPNÉ SPRÁVANIE SLOVENSKEHO SPOTREBITEĽA V OBLASTI CESTOVNÉHO RUCHU

THE IMPACT OF PRICING POLICY TO SLOVAK CONSUMER PURCHASING BEHAVIOUR IN TOURISM SPHERE

JAROSLAVA GBUROVÁ - DANIELA MATUŠÍKOVÁ

Abstrakt

Cena a cenová politika je dôležitou súčasťou podnikov, ako aj maloobchodov. V oblasti cestovného ruchu je medzi cestovnými kancelárkami, ako aj agentúrami vysoká konkurencia a cena je tu veľmi vysokým faktorom, ktorý môže výrazne ovplyvniť spotrebiteľa. Cestovné kancelárie si ako producenti služieb vytvárajú svoju vlastnú ponuku s cenovými hladinami. Stanovenie optimálnej cenovej hladiny výrazne ovplyvňuje poskytovateľa služieb, ale najmä finálnych spotrebiteľov, ktorí sa pomerne často rozhodujú na základe stanovenej ceny. Cieľom

príspevku je poukázať na dôležitosť a vnímanie cien a cenovej politiky v oblasti cestovného ruchu z pohľadu slovenského spotrebiteľa na príklade cestovných kancelárií.

Abstract

Price and pricing policy is an important part of business as well as retailers. In the tourism sphere at the example of travel agencies and tour operators there exists strong competition. Price can act as a very high factor that can significantly affect future consumers. Travel agencies as a service producers create their own complex products with the own range of price levels. Determining the optimal price level significantly affects the service provider, but especially the final consumers, who quite often make decisions based on fixed prices. The aim of this paper is to highlight the importance and perception of pricing and pricing policy in tourism sphere from the perspective of Slovak consumers at the example of travel agencies.

Kľúčové slová: Cenová politika. Spotrebiteľ. Cena. Marketing. Cestovný ruch.

Keywords: Pricing policy. Customer. Price. Marketing. Tourism.

Úvod

Hľadanie novších podnikateľských prístupov, ktoré rešpektujú potreby a želania zákazníkov sa spája s trhovým hospodárstvom, v ktorom je marketing nástrojom na dosahovanie podnikateľských cieľov. Pri uplatňovaní marketingu sa potreby uspokojujú do tej miery, do akej je organizácia úspešná na trhu. Marketing má rozhodujúci význam, aj v cestovnom ruchu. Podniky cestovného ruchu ako producenti a sprostredkovatelia služieb sa musia usilovať o prispôsobenie svojej ponuky potrebám trhu a ovplyvňovať ich s potrebnou perspektívou, ktorá sa nezaobíde bez rizík podnikania (Gučík a kol., 2011). Každý človek sa denne rozhoduje o nákupe rôznych druhov výrobkov a služieb. Spotrebiteľské správanie je preto neoddeliteľnou súčasťou bežného života každého človeka. Všetkých, ktorí nakupujú akékoľvek produkty alebo služby, považujeme za spotrebiteľov. Každá maloobchodná jednotka, ktorá si chce získať alebo udržať zákazníkov, by mala rešpektovať fakt, že spotrebiteľ je jedinečná osoba so svojím vlastným názorom, ktorému je potrebné sa neustále prispôbovať.

1. CENA A CENOVÁ POLITIKA Z POHĽADU MARKETINGU

Cena a cenová politika mala a má svoje opodstatnenie v každej ekonomike, pretože je súčasťou dôchodkovej politiky štátu a je zameraná na usmerňovanie a realizáciu cenových nástrojov. Súčasťou cenovej politiky je aj regulácia cien, pod ktorou sa rozumie určenie ceny alebo usmerňovanie cien, miestnymi alebo inými touto funkciou poverenými orgánmi. Najúčinnnejším prostriedkom v kontrolnom mechanizme, ktorý by ceny udržiaval na žiaducej úrovni, by malo byť samopôsobenie trhu prostredníctvom konkurenčného prostredia, aby sa výška cien pohybovala v únosnej miere (Oláh a kol., 2009). Výška ceny je súčasťou celkovej stratégie marketingu. Cena je prvkom marketingového mixu, ktorého úlohou je spolu s ostatnými nástrojmi doviest firmu k jej marketingovému cieľom. Z hľadiska marketingu sa cena musí vždy posudzovať v súlade s požiadavkami trhu a druhorodo s uspokojením požiadaviek výrobcu (predajcu). Základnou požiadavkou na fungovanie ceny ako nástroja marketingu je relatívna voľnosť výrobcu pri jej tvorbe (Kita a kol., 2010). Cenová politika ovplyvňuje obrat a zisk firmy, ako žiadny priamy marketingový nástroj. Za ciele cenovej politiky sú považované (Jakubíková, 2008):

- návratnosť investícií;
- dosiahnutie určitého podielu na trhu;
- dosiahnutie určitého podielu tržieb;
- získanie rýchleho a neprerušovaného toku pomocou dočasného zvýšenia tržieb;
- získanie nových zákazníkov;
- udržanie si existujúcich zákazníkov.

Cibáková, Bartáková (2007) uvádzajú, že cena je jediným prvkom marketingového mixu, ktorý je zdrojom príjmov. Ostatné prvky produkujú len náklady. Je však aj jedným z najpružnejších prvkov marketingového mixu. Na rozdiel od vlastností produktov a záväzkov k distribútorom je ju možno rýchlo meniť. Cenové rozhodnutia však nemožno prijímať izolovane. Vždy musia byť v súlade s mikroprostredím a makroprostredím podniku. Podľa Jakubíkovej (2008) má na stanovenie cien stále veľký vplyv internet. Uľahčuje dynamickejšiu tvorbu cien v reálnom čase vďaka rastúcemu množstvu aukcií, kompenzačným obchodom a vytváraniu skupinovej kúpnej sily. Ceny tovarov ponúkaných prostredníctvom elektronických obchodov sú obvykle nižšie, ako ceny rovnakých tovarov ponúkaných v tzv. kamenných obchodoch. Internetové obchodovanie predstavuje pre klasické obchodné medzičlánky veľkú konkurenciu a dilemu – akú cenu stanoviť? Pre spotrebiteľa predstavuje cena súhrn finančných prostriedkov, ktorých sa musí vzdať, aby výmenou dostal inú hodnotu – potrebný produkt. Pre výrobcu (predajcu) je stanovenie ceny kľúčovým rozhodnutím – cena je totiž jediným nástrojom marketingu tvoriacim príjmy (Kita a kol., 2005). Aj v oblasti cestovného ruchu sa tento fenomén premietol vo viacerých podobách. Na príklade cestovných kancelárií sa možnosti internetu objavili v ponuke zájazdov a pobytov prostredníctvom internetovej komunikácie, resp. internetového obchodu. Táto ponuka je často krát cenovo výhodnejšia ako aj flexibilnejšia. Kým ponuka v printovej verzii (ktorá sa vytvára vopred zväčša v jeseň predošlého roka) takmer vždy ostáva v pôvodnej cenovej hladine, tú internetovú je možno rýchlo prispôsobiť aktuálnej situácii na trhu. Príkladom flexibility bolo obdobie ekonomickej recesie sa na slovenskom trhu. Predpokladaná situácia výhodných pobytov nebola silne zastúpená. Potenciálni spotrebitelia očakávali výhodnejšie ponuky tesne pred začatím alebo počas hlavnej letnej sezóny (last minute), no realita bola opačná. Výskyt cenovo zvýhodnených pobytov sa minimalizoval vzhľadom na to, že cestovné kancelárie eliminovali počty rezervovaných lôžok/izieb v jednotlivých destináciách.

Ďalšími cenovými politikami sú napríklad tzv. last minute alebo first minute zájazdy. V minulosti boli vyhľadávané najmä pobyty na poslednú chvíľu. V anglicky hovoriacich krajinách je tento termín skôr známy ako pobyty „last second“. Tie ponúkajú „pripraveným cestovateľom“ pobyty za mimoriadne priaznivé ceny zverejnené niekoľko dní pred termínom dovolenky (z pravidla cca. 2 týždne pred začatím). Pre poskytovateľa tohto produktu tak zabezpečia využitie jeho voľných kapacít. Týmto spôsobom môže cestovná kancelária minimalizovať stratu z nevyužitia tak, že ho predá aspoň za nákupnú cenu. Takýmito ponukami sú však spotrebitelia ovplyvnení a v budúcich sezónach je viditeľná zmena ich správania, teda očakávajú lacné dovolenky aj v budúcnosti. V súčasnosti sa začína čoraz viac apelovať priamo na kúpu tzv. first momentov (opak last minute), ktoré majú viacero výhod. Zo strany spotrebiteľa je to napríklad zabezpečenie si dovolenky už predstihu a za výhodnejšie cenové relácie. Zo strany cestovnej kancelárie je to najmä zabezpečenie pokrytia kapacít (rezervovaných lôžok pre letnú sezónu, nakoľko práve tá je stále dominujúca).

Inými, v súčasnosti dominujúcimi spôsobmi, ktoré ponúkajú cenovo zvýhodnené zájazdy či pobyty sú tzv. zľavové portály alebo agregátory zliav. Tie fungujú na predaji produktov poskytovateľov služieb v cestovnom ruchu za výrazne znížené ceny na internetových portáloch. Tie konkrétnu ponuku zverejňujú na vopred dohodnuté obdobie, zväčša ide o niekoľko dní až týždňov. Poskytovateľ služby, ktorý má záujem podporiť svoj predaj kontaktuje zľavový portál, ktorý ho propaguje a pri úspešnom predaji si následne uplatňuje províziu za predaj. Jednotlivé produkty sú poskytované na základe zľavových kupónov alebo „voucherov“, ktoré spotrebiteľ obdrží na svoju e-mailovú adresu a následne sa ním preukáže v zariadení, ktoré mu vybrané služby či pobyt poskytuje.

Podľa Lipianskej (2002) v konečnom dôsledku o správnosti ceny rozhodne spotrebiteľ. Keď firma stanovuje ceny, musí uvažovať o spotrebiteľovom vnímaní ceny, pretože toto

vnímanie ovplyvňuje nákupné rozhodnutia spotrebiteľa. Tvorba cien, tak ako ostatné rozhodnutia o marketingovom mixe, musí byť orientovaná na kupujúceho. Pri kúpe produktu si zákazníci vymieňajú hodnotu (cenu), aby dostali inú hodnotu. Účinné, zákaznícky orientované určovanie cien zahŕňa pochopenie, akú hodnotu zákazníci priznávajú úžitku, ktorý získajú z produktu, ale aj také stanovenie ceny, ktoré zodpovedá tejto hodnote. Dobrá cenotvorba sa začína analýzou zákazníkových potrieb a jeho predstáv o cene. O cene je potrebné uvažovať spolu s ostatnými komponentmi marketingového mixu ešte predtým, kým je stanovený marketingový program.

Tvorba cien a metódy tvorby cien

V súčasnosti organizácie pristupujú k cenotvorbe rôznymi spôsobmi. V malých podnikoch určuje ceny majiteľ podniku, vo veľkých spravidla manažér divízie alebo produktových radov, ale aj v týchto prípadoch vrcholový manažment určuje všeobecné ciele a zásady cenovej politiky (Bartáková a kol., 2007). Firma, ktorá sa rozhodne predávať za rôzne ceny na rôznych úsekoch trhu, by mala predpokladať, že cenová pružnosť na týchto úsekoch je rôznorodá. Kupujúci na trhu s menej pružným dopytom bude platiť vyššie ceny. Predávajúci využíva to, že určitý úsek trhu spadá pod menej pružný dopyt. Tým, že žiada vyššie ceny od niektorých kupujúcich, zvýši si celkové tržby oproti situácii, keby uplatňoval len jednu cenu. Takéto úseky trhu treba patrične oddeliť. Nemalo by sa dopustiť, aby sa kupujúci z úseku s vyššími cenami dostali k nákupom s nižšími cenami. Rad príbuzných výrobkov predstavuje rozdielny výrobok a cenu. Jeho základom je určenie správneho vzťahu k dopytu alebo nákladom, alebo obidvom faktorom (Oláh a kol., 2009).

Znižovanie cien odoberá časť zo ziskov. Už len pri 10% zlacnení firma potrebuje predať o 50% viac, aby bol konečný súčet ziskov rovnaký. V rizikovej „hre na zlacňovanie“ sa zvyšujú náklady, a tak spoločnosti môžu pri zlacňovaní zájsť tak ďaleko, že stratia aj svoje postavenie. Namiesto znižovania cien je namiesto otázka, či existuje nejaký spôsob ako možno zvýšiť hodnotu výrobku alebo služby. Tento návrh na „pridanú hodnotu“ znamená, že môžete „darovať“ niečo, čo nevychádza zo ziskov. Ak to urobíte správne, môže to prispieť k pozitívnej skúsenosti zákazníka, a to jednak zo samotnej transakcie, ako aj z obrazu vašej spoločnosti. Dobrá skúsenosť je kľúčom k tomu, aby zákazník svoj nákup zopakoval, čo je na druhej strane cestou k tomu, aby spoločnosť časom veľmi dobre profitovala (Kotler a kol., 2010). Pri tvorbe cenovej politiky musí firma zvážiť veľa faktorov. Stanovenie ceny zahŕňa šesť krokov (Kotler, Keller, 2007):

1. stanovenie cieľa cenovej politiky,
2. zistenie dopytu,
3. odhad nákladov,
4. analýza nákladov, cien a ponuky konkurencie,
5. výber metód určovania cien,
6. výber konečnej ceny.

2. NÁKUPNÉ SPRÁVANIE SPOTREBITEĽOV VERZUS CESTOVNÝ RUCH

Na to aby bol marketing uplatňovaný úspešne, aj v praxi musí byť jednoznačne orientovaný na zákazníka, a to bez ohľadu na to, na akom trhu sa uplatňuje. Správanie zákazníkov je stále v permanentnom procese zmien. Nie je stabilné, mení sa časom, vplyvom množstva faktorov. Z tohto dôvodu je potrebné kontinuálne sledovať vývoj trendov v danej oblasti (Gburová, Bačík, 2012). Spotrebiteľ vstupuje na trh so zámerom nakúpiť tovary a služby na uspokojenie svojich potrieb. Jeho cieľom je maximalizovať užitočnosť, ktorú mu spotreba statkov prináša. Z tohto dôvodu sa dopyt často definuje ako pomer množstva nakúpeného tovaru k finančnej „obeti“, ktorú treba vynaložiť pri jeho nadobudnutí. Spotrebiteľ pri rozhodovaní o tom, ktoré statky nakúpi, dáva do pomeru dve veličiny: užitočnosť, ktorú mu prináša spotreba a obeť, t.j.

peňažné výdavky, ktoré vynakladá pri kúpe tovaru. Peňažné prostriedky sú takto jednoduchým nástrojom merania výdavkov spotrebiteľa (Lisý a kol., 2005).

Nákupné správanie spotrebiteľov sa týka konečných spotrebiteľov – jednotlivcov a domácností, ktorí nakupujú tovary a služby pre osobnú potrebu. Všetci spolu tvoria spotrebný trh. Spotrebiteľia na svetovom trhu sa vzájomne líšia svojím vekom, príjmom, vzdelaním a vkusom (Kotler, Armstrong, 2004). Podnety, ktoré pôsobia na spotrebiteľa a ovplyvňujú jeho správanie, môžu byť podľa vzťahu ku kupujúcim rozdelené na externé a interné. Interné faktory zahŕňajú psychologické rysy ako potreby, motiváciu, osobnosť, vnímanie, učenie a postoje. Externé faktory sú predovšetkým sociálno-kultúrne a demografické faktory, ako napríklad spoločenské hodnoty, ekonomické faktory, média a referenčné skupiny. Medzi demografické faktory je zahrňovaný predovšetkým vek kupujúceho, jeho pohlavie, úroveň vzdelania, zamestnanie, sociálne trieda, etnická skupina a miesto bydliska. Okrem týchto vplyvov pôsobia na správanie a rozhodovanie kupujúceho i podnety marketingového mixu (výrobok, jeho cena, distribúcia a komunikácia) (Světlik, 2005). Marketingovým analytikom (Štefko a kol., 2012) nestačí poznať iba vplyvy, ktoré pôsobia na spotrebiteľa, musia porozumieť tomu, ako spotrebiteľ vytvára nákupné rozhodnutia. K tomu je ale potrebné mať informácie o tom, aké typy nákupného rozhodovania existujú, aké kroky zahŕňa nákupný proces a je rovnako potrebné identifikovať jednotlivé nákupné roly v procese nákupu. Na základe poznatkov o aktuálnych požiadavkách spotrebiteľov, predmetu a objemu ich nákupov, ale aj motívov a výške nimi vynaložených finančných prostriedkov pri nákupe, môžeme v budúcnosti očakávať nové trendy v spotrebiteľskom správaní (Cibáková, 2007):

- spotrebiteľia budú náročnejší a bude zložitejšie ich spoznať,
- do popredia vystúpi fenomén individuality,
- spotrebiteľia budú kupovať diskontný a prémiový tovar súčasne,
- spotrebiteľia budú žiadať výhodnú cenu, vyššiu pridanú hodnotu a kvalitnejšie služby,
- nakupovanie a rozhodovanie bude rýchlejšie a bude sprevádzané emóciami,
- intenzívnejší tlak na úroveň nákupného prostredia,
- zdravší životný štýl a netradičné koncepty výrobkov sa dostanú do popredia,
- významným sa stane faktor pohodlia, rôznorodosti a jednoduchosti.

3. VÝSLEDKY PRIESKUMU A DISKUSIA

Prieskum bol vykonaný na prieskumnej vzorke 159 respondentov. Základný súbor tvorili mladí ľudia prešovského regiónu. Výberový súbor bol získaný na základe výberu ľahkej dostupnosti. Oslovených bolo spolu 159 respondentov. Prieskum bol realizovaný v priebehu roka 2013. Pre účely tohto príspevku uvádzame čiastkové výsledky prieskumu. Vypĺňanie dotazníka bolo dobrovoľné a anonymné. Štruktúru respondentov vzorky podľa veku a rodu uvádza tabuľka 1.

Tabuľka 1: Rozdelenie respondentov podľa veku a rodu

	<i>Frequency</i>	<i>Percent</i>	<i>Valid Percent</i>	<i>Cum. Percent</i>
19 rokov	4	2,51	2,51	2,51
20 rokov	40	25,16	25,16	27,67
21 rokov	31	19,50	19,50	47,17
22 rokov	16	10,06	10,06	57,23
23 rokov	47	29,56	29,56	86,80
24 rokov	19	11,95	11,95	98,74
25 rokov	1	0,63	0,63	99,37

27 rokov	1	0,63	0,63	100,00
<i>muž</i>	38	23,90	23,90	23,90
<i>žena</i>	121	76,10	76,10	100,00
Σ	159	100	100	x

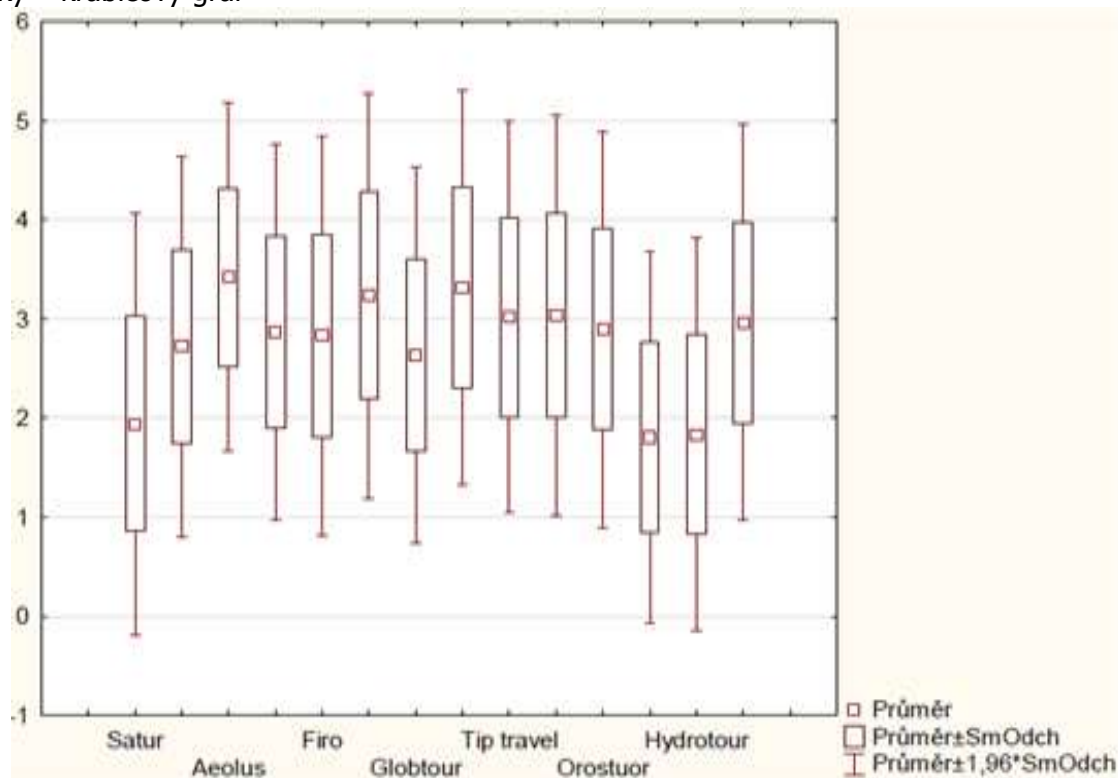
Zdroj: vlastné spracovanie

V rámci prieskumu sme sa zamerali predovšetkým na mladých ľudí, tak z hľadiska veku výraznú väčšinu respondentov v rámci našej vzorky tvorili mladí ľudia vo veku 23 rokov t.j. 29,56% (n = 47), druhú najpočetnejšiu skupinu tvorili mladí ľudia vo veku 20 rokov t.j. 25,16% (n = 40), tretia skupina s 19,50% (n = 31), ďalšie skupiny boli vo veku 24, 22, 19, 25 a 27 rokov. Na základe výsledkov uvedených v tabuľke 1 môžeme vidieť, že ženy tvorili dominantnú časť z celkového súboru respondentov, tzn. až 76,10% (n = 121) a 23,90% (n = 38) mužov.

Výsledky prezentované na obrázku 1 sú výpoveďami respondentov hodnotenia vnímania ceny vybraných cestovných kancelárií pôsobiacich v prešovskom regióne. Na stupnici od 1 – 5 (1 – najsilnejšia, 5 – najslabšia) respondenti hodnotili cenu a cenovú politiku jednotlivých cestovných kancelárií pôsobiacich v prešovskom regióne.

Na základe spracovaných priemerných hodnôt, ktoré sú uvedené na obrázku 1 môžeme konštatovať, že z pohľadu a hodnotenia respondentov má najlepšie ceny cestovná kancelária Kartago tours, druhou v poradí je cestovná kancelária Hydrotour a tretou je podľa respondentov cestovná kancelária Satur. V priemere menej cenovo priateľnými podľa respondentov sú cestovné kancelárie Globtour, Travel, Firo a Fifo tour. Respondenti priemerne najmenej vnímajú cenovú politiku cestovných kancelárií a to: Orostours, Medina tours, Tip travel, Seneca tour, Ferro tour, Ruefa Reisen a Aeolus.

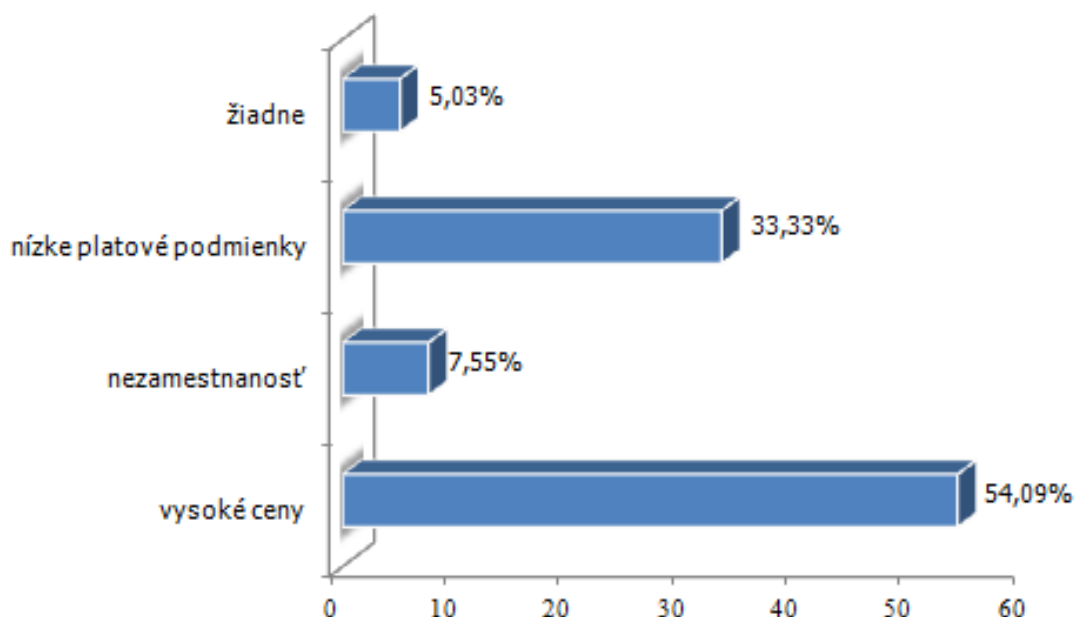
Obrázok 1: Priemerné hodnoty cestovných kancelárií na základe vnímania ceny a cenovej politiky – krabicový graf



Zdroj: vlastné spracovanie

V rámci nasledujúcej otázky sa respondenti mali vyjadriť, ktoré z uvedených faktorov ich v súčasnosti najviac obmedzujú pri nákupe dovolenky. Respondenti si mohli vybrať jednu z ponúkaných možností, ktoré sú prezentované na obrázku 2..

Obrázok 2: Faktory ovplyvňujúce nákupné správanie spotrebiteľov



Zdroj: vlastné spracovanie

Z obrázku 2 vyplýva, že väčšinu respondentov t.j. 54, 09% ovplyvňujú pri výbere dovolenky resp. destinácie vysoké ceny pobytov, bez ohľadu na to, či ide o dovolenku v rámci Slovenskej republiky alebo v zahraničí. 33,33% respondentov ovplyvňujú nízke platové podmienky a z toho dôvodu si buď nemôžu dovoliť dovolenku, alebo o dovolenke ani neuvažujú. Pre 7% respondentov je nezamestnanosť veľmi dôležitým faktorom, ktorý výrazne a dlhodobo obmedzuje ich rozhodnutie pri výbere a voľbe dovolenky. 5,03 % respondentov pri ich nákupnom rozhodovaní v oblasti dovolenky neovplyvňujú žiadne z uvedených faktorov.

Záver

Cena a cenová politika hrajú dôležitú úlohu aj v oblasti cestovného ruchu. Jeho zariadenia sa ju snažia realizovať rôznymi spôsobmi. Zväčša ide o cenovo zvýhodnené pobyty, zájazdy či služby, ktoré sa spotrebiteľom na trhu cestovného ruchu (t.j. účastníkom cestovného ruchu) javia ako atraktívnejšie a sú tým pádom častejšie využívané. Aj politika cestovných kancelárií musí v súčasnosti čoraz viac stavať na špecifické prvky nakoľko konkurencieschopnosť týchto podnikov je silná a samotní poskytovatelia služieb začínajú svoje produkty poskytovať viac samostatnejšie. Na druhej strane sa spotrebiteľ na trhu cestovného ruchu stáva skúsenejším tým, že sa na aktivitách v tejto oblasti zúčastňuje aktívnejšie a intenzívnejšie, preto je schopný porovnávať a zvážiť kvalitu resp. hodnotu za vyžiadanú cenu.

Použitá literatúra

1. BARTÁKOVÁ, G. a kol. 2007. Základy marketingu. Bratislava: 228 s. r. o., 2007. 279s. ISBN 978-80-969834-4-5.
2. CIBÁKOVÁ, V. – BARTÁKOVÁ, G. 2007. Základy marketingu. Bratislava: Iura Edition, s.r.o., 2007. 222 s. ISBN 978-80-8078-156-9.
3. GUČÍK, M. a kol. Marketing cestovného ruchu. Banská Bystrica: DALI BB, s.r.o., 2011. 264 s. ISBN 978-80-89090-85-3.

4. GBUROVÁ, J. – BAČÍK, R. 2012. Analýza vnímania ceny a cenovej politiky z pohľadu slovenského spotrebiteľa v nadväznosti na svetovú finančnú krízu a meniacu sa politickú situáciu v Slovenskej republike. Prešov: Bookman, s.r.o., 2012. 138 s. ISBN 978-80-89568-58-1.
5. JAKUBÍKOVÁ, D. 2008. Strategický marketing – stratégie a trendy. Praha: Grada Publishing, a.s., 2008. 269 s. ISBN 978-80-247-2690-8.
6. LISÝ, J. a kol. 2005. Ekonomia v novej ekonomike. Bratislava: Iura Edition, 2005. 622s. ISBN 80-8078-063-3.
7. KITA, J. a kol. 2005. Marketing. Bratislava: Iura Edition, 2005. 430 s. ISBN 80-8078-049-8.
8. KITA, J. a kol. 2010. Marketing. Bratislava: Iura Edition, 2010. 411 s. ISBN 978-80-8078-327-3.
9. KOTLER, P. – ARMSTRONG, G. 2004. Marketing. Praha: Grada Publishing, a.s., 2004. 856 s. ISBN 80-247-0513-3.
10. KOTLER, P. – KELLER, K. L. 2007. Marketing management. Praha: Grada Publishing, a.s., 2007. 792 s. ISBN 80-247-1359-5.
11. OLÁH, M. a kol. 2009. Ceny v marketingu. Bratislava: Elita, 2009. 241 s. ISBN 978-80-970135-0-9.
12. SVĚTLÍK, J. 2005. Marketing – cesta k trhu. Plzeň: Aleš Čeněk, s.r.o. 2005. 340 s. ISBN 80-86898-48-2.
13. ŠTEFKO, R. a kol. 2012. Základy marketingu. Prešov : Bookman, s.r.o., 2012. 416 s. ISBN 978-80-89568-07-9.

Adresy autorov:

PhDr. Jaroslava Gburová, PhD.
e-mail: jaroslava.gburova@unipo.sk
tel.: +421 051 74 70 630

PhDr. Daniela Matušíková, PhD.
e-mail: matusikova.unipo@gmail.com
tel.: +421 051 74 70 603

Prešovská univerzita v Prešove, Fakulta manažmentu, Katedra marketingu a medzinárodného obchodu, Konštantínova 16, 080 01 Prešov

SOCIÁLNÍ PODNIK A MOŽNOSTI JEHO FINANCOVÁNÍ

SOCIAL ENTERPRISE AND POSSIBILITIES OF ITS FINANCING

PAVLÍNA HEJDUKOVÁ – MICHAELA KRECHOVSKÁ

Abstrakt

Předkládaný článek přináší vymezení základních principů a možností financování sociálního podniku a problematiky sociálního podnikání, které patří k novým fenoménům v oblasti podnikání. Článek nejprve vymezuje sociální podnik a sociální podnikání obecně, poté přináší úpravu sociálního podnikání v ČR a následně možnosti financování sociálních podniků. Řešená problematika je doplněna o konkrétní příklad fungování sociálního podniku v podmínkách ČR. V závěru článek upozorňuje na potřebu podpory tohoto specifického typu podnikání.

Abstract

The paper defines basic principles and possibilities of financing of social enterprise and social entrepreneurship as new phenomenon in entrepreneurship. First, social enterprise and social entrepreneurship are specified, and then social entrepreneurship in the Czech Republic and

possibility of financing of social enterprises are solved. The issue is complemented by a concrete example of social enterprise in the Czech Republic. At the end, reasons to support this specific type of entrepreneurship are given.

Klíčová slova: Sociální podnik. Sociální podnikání. Financování.

Keywords: Social Enterprise. Social entrepreneurship. Financing.

Úvod

V ekonomice lze nalézt mnoho typů podniků a cíle, kterých chtějí podniky na trhu dosáhnout, bývají velice rozmanité. V tradičním pojetí je hlavním cílem podniku maximalizace zisku či tržní hodnoty firmy, avšak existují i podniky, které mají jiné cíle a bývají označovány jako neziskové. Mezi jiné cíle lze zařadit například uspokojování potřeb společnosti, zaměření na environmentální záležitosti či podporu sociálně znevýhodněných skupin obyvatelstva. V poslední době se však i od klasického výše uvedeného členění podniků na ziskové a neziskové opouští a přidává se další typ podniků: jakýsi hybrid mezi ziskovým a neziskovým typem podniku – tzv. sociální podnik. Sociální podnik, v původním francouzském názvu „l'entreprise sociale“, se začal viditelně prosazovat v 90. letech, avšak svůj původ měl již o dekádu dříve. (Pinckney-Edwards, 2007) Sociální podniky nabývají mnoha forem, organizačních struktur a využívají různých zdrojů financování. (Borzagha, Defourny, 2001)

1. ZÁKLADNÍ PRINCIPY SOCIÁLNÍHO PODNIKU A SOCIÁLNÍ EKONOMIKA

Rozvoj sociálního podniku je často spojován s krizí sociálního státu. Keller (2009) o krizi sociálního státu hovoří následovně: „Je to výsledek souběhu několika procesů: flexibilizace trhu práce, rostoucí křehkost rodiny, proces stárnutí populace a doprovodné formy desolidarizace. S každým z nich jednotlivě by se sociální stát zřejmě dokázal vypořádat. Ony se však sbíhají – a navíc v době, kdy globalizace snižuje vládám prostor k manévrování. Výsledkem je, že ve stejné době, kdy poptávka po zajištění roste, dramaticky klesá možnost ji uspokojovat.“ Stát tedy není schopen zajistit veškeré potřebné požadavky v sociální oblasti, a to zejména z důvodu absence finančních zdrojů, nárůstu mandatorních výdajů, zadlužování ekonomik. Uvedené skutečnosti vedou k tomu, že ziskové subjekty poskytují veřejné služby a veřejné rozpočty nejsou zatěžovány v takové míře jako dříve.

Kombinace soukromého vlastnictví s veřejnou prospěšností je hlavním principem sociálního podniku. Soukromé subjekty mají proti státním subjektům řadu výhod, jako jsou flexibilita, rychlost rozhodování či kreativita. (Keller, 2009)

Samozřejmě poskytování veřejných služeb soukromými subjekty je také kritizováno, a to z důvodu, že soukromé subjekty nejsou obdobně jako veřejné organizace vázány k poskytování potřebného rozsahu a standardu služeb. Jelikož v posledních letech však dochází k postatné spolupráci veřejného a soukromého sektoru, nemusí být výše uvedené pravdou, neboť v soukromém sektoru jsou standardy dodržovány, tudíž sociální podnik jakožto podnikatelský subjekt zaměřený na sociální cíle má své místo na trhu. (Borzagha, Defourny, 2001)

Sociální podnik je tedy úzce propojen s neziskovým sektorem, pečuje o prostředí změny, které propojuje obchodní, vládní a sociální koncepty (Pinckney-Edwards, 2007).

Charakteristiku sociálního podniku lze tedy shrnout následovně: jedná se o subsystém nestátního neziskového sektoru, speciální typ ekonomického subjektu s novými vzorci chování, variabilními cíli a rozmanitými oblastmi působení (SIMEVA, 2013). Oblasti působení sociálních podniků v EU zobrazuje Tab. č. 1.

Tabulka 1: Oblasti působení sociálních podniků v EU

Oblast působení	% složení
Sociální služby	16,70 %
Zaměstnávání a výchova	14,88 %
Environmentální oblast	14,52 %
Vzdělávání	14,52 %
Ekonomický, sociální a místní rozvoj	14,34 %
Kultura a umění	7,08 %
Zdravotnictví	6,90 %
Bytová výstavba	2,72 %
Obchod	2,00 %
Právo, advokacie, politika	1,63 %
Ostatní	4,72 %
Celkem	100 %

Zdroj: EU, 2013

Fungování sociálních podniků probíhá v konceptu sociální ekonomiky. Subjekty působící pod záštitou této ekonomiky jsou hybridy mezi tržní, netržní a nepeněžní ekonomikou a jejich finanční zdroje jsou získávány různým způsobem: tržně (prodej produktu), netržně (státní dotace a dary) a nepeněžně (práce dobrovolníků). Sociální podnik tedy může být chápán jako mladší odnož politiky sociální. (Dohnalová, Průša, 2011)

„Přestože neexistuje žádná přesná právní definice sociální ekonomiky, dle Cecop-est.cz (2002) lze konstatovat následující:

- a) sociální ekonomika není založena na kapitálu, ale na participativní demokracii;
- b) cílem sociální ekonomiky není zisk, ale vzájemná solidarita;
- c) sociální ekonomika může významnou měrou přispívat k začleňování znevýhodněných osob do společnosti.

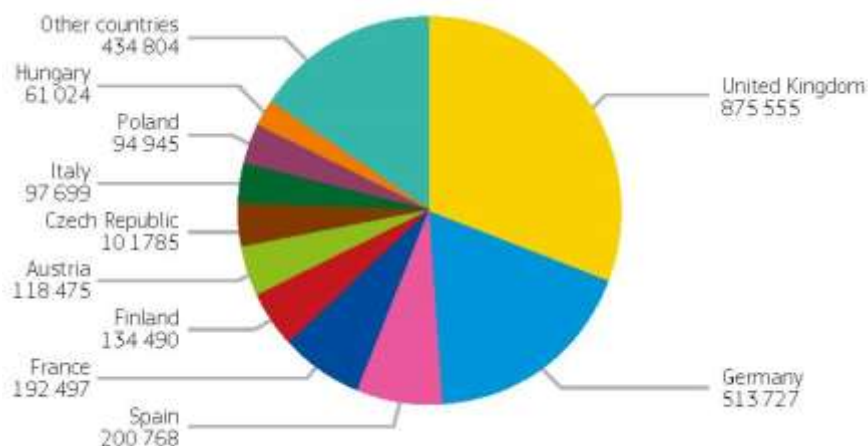
2. SOCIÁLNÍ EKONOMIKA V PODMÍNKÁCH ČESKÉ REPUBLIKY A EU

V České republice dosud není sociální sektor formálně ustanoven ani legislativně vymezen. Podobné skutečnosti v oblasti sociální ekonomiky lze však nalézt také v jiných zemích střední a východní Evropy. Autoři Borzaga a Galera (2004) situaci zdůvodňují následovně:

- a) Selhávání vládní politiky a neschopnost ocenění alternativních forem podniků, které znamenají podporu národního a místního vývoje.
- b) Zažitý odpor vůči družstvům a dalším právním formám, které jsou spojovány s komunistickou érou (i když je samozřejmě známo, že tyto právní formy byly vytvořeny a používány již dříve).
- c) Přílišná závislost sociálních podniků na dárkách kombinovaná s omezeným povědomím o tom, jakou roli mohou alternativní podniky ve společnosti hrát spolu s nejasnou vizí financování.
- d) Nedostatečný právní rámec pro řízení sociálních podniků.
- e) Všeobecná nedůvěra v solidární hnutí.
- f) Omezená politická kultura z minulého režimu, sociální podnikatelé jsou limitováni svými vlastními zájmy.
- g) Problémy při mobilizování zdrojů.

Počet sociálních podniků je v rámci EU rozličný, což zobrazuje Obr. č. 1, kde jsou uvedeny země EU s největším počtem sociálních podniků.

Obrázok 1: Počet sociálních podniků v EU – TOP 10



Zdroj: EU, 2013

Evropská unie si uvědomuje potřebu vylepšit postavení sociálních podniků v jednotlivých národních ekonomikách i v rámci ní samotné, například téma nadcházející strategie v rámci evropského rozpočtového období Evropa 2020 v sobě zahrnuje boj proti chudobě a sociálnímu vyloučení. Významnou součástí hodnocení působení a výstupů sociálních podniků by měla být sociální a environmentální přidaná hodnota pramenící z jejich sociální odpovědnosti a odpovědnosti za životní prostředí. Ekonomický cíl a schopnost tvorby přebytků však nemění nic na faktu, že zejména rozvíjející se (start-up) podniky potřebují finanční pomoc, ať už v podobě dotací, mikropůjček, půjček nebo jiných finančních instrumentů. (EU, 2012)

3. MOŽNOSTI FINANCOVÁNÍ SOCIÁLNÍCH PODNIKŮ V ČESKÉ REPUBLICCE

Zdroje financování sociálních podniků v České republice a nejen tam jsou velice rozmanité. Mezi základní možnosti financování patří: podpora z EU, podpora ze strany státu, půjčky a úvěry, příspěvky a dary od soukromých subjektů.

Mezi nejvýznamnější finanční prostředky, ze kterých je možné podporovat sociální podniky, patří:

- zdroje z EU: ve formě fondového financování či půjček a úvěrů,
- podpora ze strany státu,
- fundraising.

V roce 2013 byly otevřeny dvě výzvy, které se zaměřovaly specificky na podporu sociálního podnikání bez omezení oboru, a které pokrývaly investiční i neinvestiční výdaje spojené se vznikem a fungováním sociálního podniku. Jednalo se o Integrovaný Operační program (IOP), který nabízel podnikům až 80 % dotaci do výše až 200.000 eur a finance lze využít na pokrytí nákladů na nákup technického vybavení firmy a náklady spojené s výstavbou či rekonstrukcí budov. Druhou výzvou byl Operační program Lidské zdroje a zaměstnanost (OP LZZ), který nabízel až 100 % dotaci opět také do výše 200.000 eur a ze kterého lze hradit mzdy realizačního týmu projektu, zaměstnanců z cílové skupiny a nákup služeb. Dále byl nabízen grantový projekt „Sociální inovace“ v oblasti 3.1 Podpora sociální integrace a sociálních služeb. Tento grant byl zaměřen na podporu sociální inovací, které mají vést k začlenění cílových skupin do společnosti a na trh práce. a celková výše poskytnuté podpory činila 150 milionů korun (Esfr, 2013).

V rámci půjček lze v prostředí EU využít programů Program sdílení rizik (RSI) či Program progres. Evropský investiční fond a Česká spořitelna v listopadu 2012 uzavřely smlouvu, která umožňuje podnikům čerpat v rámci programu pro sdílení rizik (RSI) extrémně výhodné úvěry do celkového rámce 90 milionů eur malým a středním podnikům. Podporují se podniky inovativní, které se zabývají výzkumem, přispívají ekonomickému růstu a podporují zaměstnanost. Česká spořitelna bude spolupracovat s ostatními bankovními subjekty trhu a poskytovat záruky na jimi udělené úvěry pro dané subjekty. Výše záruk je až 50 % nesplacené částky (Erste Bank, 2012). Program Progres je určen pro sociální změnu a sociální inovace na období let 2014 až 2020. Program vznikl v roce 2012 a jeho cílem je pomocí podpory ve formě úvěrů posilujících kapitálové vybavení podnikatele podpořit a umožnit rozvoj podnikatelských projektů malých a středních podnikatelů, kterým v získání běžného úvěru brání nižší kapitálová vybavenost nebo nedostatečná možnost zajištění úvěru. (EU, 2010, 2012).

Podpora ze strany státu v ČR pro sociální podniky zahrnuje zejména záruky na úvěry. Jedná se o záruky ze strany Českomoravské záruční a rozvojové banky v rámci záruk pro začínající podnikatele a spolupráci Ministerstva průmyslu a obchodu a Českomoravské záruční a rozvojové banky v rámci programu Záruka určený malým podnikatelům (Businessinfo.cz, 2011 a 2012).

Půjčky a úvěry specializované čistě pro sociální podniky dosud v ČR příliš nefungují, ale jmenovat lze například Českou spořitelnu, která v současné době realizuje (až do června 2014) testovací dvouletý projekt. Půjčky jsou poskytovány na investiční a provozní účely. Pro projekt byla vymezená částka 30 milionů korun. Banka kromě tohoto projektu připravila pro sociální podniky i sérii vzdělávacích seminářů z bankovní oblasti, které jim mají pomoci správně se připravit, získat úvěr a celkově zvýšit své znalosti v bankovní oblasti (Skalková, 2012).

V mnoha zemích je sociální podnikání financováno také pomocí fundraisingu, v ČR zatím není tato forma tolik rozšířena. Důležitou roli v rámci financování sociálního podnikání v ČR hraje soukromoprávní nezisková organizace – Nadační fond Dalkia. Hlavním cílem tohoto nadačního fondu je podpora zaměstnanosti v oblasti veřejně prospěšných služeb a veřejně prospěšné výroby. Nadační fond za dobu svého fungování podpořil více než tisícovku projektů, což umožnilo vytvořit na 1768 pracovních míst (Dalkia, 2013).

4. SOCIÁLNÍ PODNIK NA PŘÍKLADU V ČR

V České republice lze sociální podniky nalézt zejména v regionech, které mají slabou infrastrukturu, nízkou průmyslovou výrobu, geografickou odloučenost či jiné soci-ekonomické problémy.

Příkladem sociálního podniku je společnost s ručením omezeným působící v Libereckém kraji od roku 2011. Jedná se o podnikatelský subjekt, který byl založen pro účely provozu sociálního podniku a vychází z dlouholetých zkušeností místní farní charity. Zde je tedy viditelné, že soukromý subjekt navazuje v oblasti veřejně prospěšných služeb na neziskovou organizaci, což je současným trendem v poskytování služeb společnosti či místní komunity. Náklady na provoz sociálního podniku jsou hrazeny ze státního rozpočtu ČR a ze strukturálních fondů EU – Operačního programu Lidské zdroje a zaměstnanost. Sociální podnik podporuje zaměstnanost sociálně vyloučených občanů či sociálním vyloučením ohrožené osoby. Snaží se však zároveň obstát v přirozeném konkurenčním prostředí a vytvářet zisk. Sociální podnik naplňuje základní principy sociální ekonomiky v ČR dle Charty sociální ekonomiky (Déclaration finale, 2002) a standardů sociální firmy (Fokus Praha, 2013). Zaměstnanci projektu z cílové skupiny jsou osoby bez přístřeší, osoby, které jsou dlouhodobě nezaměstnané a déle než jeden rok vedeny v evidenci na Úřadu práce ČR a osoby, které jsou uživateli registrovaných sociálních služeb (zákon č. 108/2006 Sb.). Podnik se zabývá údržbou a péčí o zeleň (výsadbou, povýsadbovou péčí, zakládáním zahrad apod.) a navazuje tak na již zmíněnou farní charitu. Pro naplnění principů sociálního podniku zaměstnanci dostávají tržní mzdu a jejich pracovní podmínky jsou rovné i vzhledem k osobám bez znevýhodnění, firma podporuje ekologicky šetrné chování, vytváří sociální kapitál, který bude z minimálně 51 % reinvestovat. (Elekce.cz, 2013)

Na příkladu konkrétního sociálního podniku je zřetelné, že nejpodstatnější roli v rámci financování hrají fondy EU a tento fakt lze doložit na více příkladech. V ČR se množství sociálních podniků rozvíjí a tím se zkvalitňuje podnikatelské prostředí i podpora znevýhodněných skupin obyvatelstva.

Závěr

Vzhledem k vývoji na trhu, problémům v oblasti zaměstnanosti a sociálního začleňování, nutnosti dodržování principů udržitelného rozvoje, důrazu na podporu lokální výroby a služeb, ale také k nemožnosti ponechávat řešení problémů na veřejném sektoru, je třeba nalézat a podporovat další možnosti pro fungování a financování veřejně prospěšných aktivit.

Jednou z možností, jak podporovat rovné příležitosti v oblasti zaměstnanosti, sociálně vyloučené osoby či osoby sociálním vyloučením ohrožené či místní rozvoj, je založení sociálního podniku. Sociální podnik je podnik, který může nabývat mnoha právních forem (od společnosti s ručením omezeným až po družstvo), naplňuje obecně prospěšné cíle, ale není řazen do neziskových organizací. V ČR samotný pojem není právně ukotven, proto ani nejsou jasně vymezeny podpory ve formě daňových úlev pro tento druh podniků. V rámci EU lze spatřovat růst podpory oblasti sociálního podnikání jakožto nového fenoménu a trendu ve formě hybridního podniku.

Předkládaný článek si stanovil za svůj cíl vymezit problematiku sociálního podniku a sociálního podnikání, upozornit na finanční aspekty sociálního podnikání v ČR a shrnout základní principy a trendy v této specifické formě podnikání.

Literatura

1. BORGAZA, C. – DEFOURNY, J. 2001. Emergence of Social Enterprise. London: Routledge, 2001. ISBN 02-031-6467-9.

2. Businessinfo.cz. [online]. 2012, 2011 [cit. 2013-12-10]. Dostupné z: <http://www.businessinfo.cz>
3. DOHNALOVÁ, M. – PRŮŠA, L. 2011. Sociální ekonomika. Praha: Wolters Kluwer, 2011. ISBN 978-80-7357-573-1.
4. PINCKNEY, EDWARDS J. 2007. Hybrid organizations: Social enterprise and Social Entrepreneurship. Florida: Atlantic International University 2007. ISBN 978-143-5707-856.
5. BORZAGA, C. – GALERA, G. 2004. Social Economy in Transition Economies: Realities and Perspectives [online]. Trento, 2004 [cit. 2012-11-14]. Dostupné z: http://www.emes.net/fileadmin/emes/PDF_files/Articles/Defourny/Defourny.Soc.ent.CEE.3.06.pdf.
6. Déclaration Finale. UNEP. [online]. 2002 [cit. 2013-12-10]. Dostupné z: <http://www.unep.org/Documents.Multilingual/Default.asp?DocumentID=97&ArticleID=1503&l=fr>
7. Cecop-est.cz. [online]. 2013 [cit. 2013-12-10]. Dostupné z: <http://www.cecop-est.cz/>
8. Elekce. Projekt. [online]. 2013 [cit. 2013-12-10]. Dostupné z: <http://www.elekce.cz/image/projekt/>
9. EU: European Commision. Social economy and social entrepreneurship. 2013. Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2013. ISBN 978-92-79-26866-3.
10. Evropský sociální a hospodářský výbor [online]. 2010 [cit. 2013-08-02]. Dostupné z: <http://www.eesc.europa.eu/?i=portal.cs.home>
11. Evropská unie. Sdělení komise Evropskému parlamentu, Radě, Evropskému hospodářskému a sociálnímu výboru a Výboru regionů: Iniciativa pro sociální podnikání. Vytvářet prostředí pro podporu sociálního podnikání v rámci sociálního hospodářství a sociálních inovací. In: 2012, s. 12. SEK{2011} 1278 v konečném znění. Dostupné z: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2011:0682:FIN:CS:PDF>
12. Evropská unie. Stanovisko evropského hospodářského a sociálního výboru ke sdělení Komise Evropskému parlamentu, Radě, Evropskému hospodářskému a sociálnímu výboru a Výboru regionů: Inciativa pro sociální podnikání: Vytvářet příznivé prostředí pro podporu sociálních podniků v rámci sociálního hospodářství a sociálních inovací. In: COM(2011) 682 final. 2012. Dostupné z: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:C:2012:229:0044:0048:CS:PDF>
13. Fokus Praha. Aktuální projekty. [online]. 2013 [cit. 2013-12-10]. Dostupné z: <http://www.fokus-praha.cz/index.php/o-fokusu-praha/aktualni-projekty>
14. KELLER, J. Soumrak sociálního státu. 2009. Praha: Slon, 2009. ISBN 978-80-7419-017-9.
15. Nadační fond Dalkia Česká republika. Dalkia.cz [online]. 2013 [cit. 2013-09-18]. Dostupné z: <http://www.dalkia.cz/cz/nadacni-fondy>
16. Principy sociálního podnikání. Sociální podnik SIMEVA s.r.o. [online]. 2013 [cit. 2013-09-18]. Dostupné z: http://www.simeva.cz/?page_id=48
17. Program záruk Evropského Investičního Fondu. Erste Bank: Corporate Banking [online]. 2012 [cit. 2013-10-01]. Dostupné z: http://www.csas.cz/banka/appmanager/portal/ecb?_nfpb=true&_pageLabel=ecb_doc&doid=internet/cs/sc_9722.xml
18. SKALKOVÁ, O. Česká spořitelna se chystá na jaře vyhlásit druhé kolo přijímání žádostí o sociální úvěry. Hospodářské noviny [online]. 2012-11-09 [cit. 2012-11-27]. Dostupné z: <http://hn.ihned.cz/c1-58374390-simona-muckova-ceska-sporitelna-se-chysta-na-jare-vyhlasi-druhe-kolo-prijimani-zadosti-o-socialni-uvery>
19. Sociální inovace. Evropský sociální fond ČR [online]. 2013 [cit. 2013-10-01]. Dostupné z: <http://www.esfcr.cz/vyzva-b7>
20. Záruky pro začínající podnikatele. Bussinesinfo.cz [online]. 2011-06-10 [cit. 2012-11-26]. Dostupné z: <http://www.businessinfo.cz/cs/clanky/zaruky-pro-zacinajici-podnikatele-3793.html>

Informace o autorech

Ing. Pavlína Hejduková, Ph.D.
E-mail: pahejdu@kfu.zcu.cz

Ing. Michaela Krechovská, Ph.D.
E-mail: mhorova@kfu.zcu.cz

Katedra financí a účetnictví, Fakulta ekonomická, Západočeská univerzita v Plzni
Husova 11, 306 14 Plzeň

AKTUÁLNE VÝZVY V OBLASTI EURÓPSKEJ STRATÉGIE ZAMESTNANOSTI

EUROPEAN EMPLOYMENT STRATEGY AND CURRENT CHALLENGES

ROMAN KLIMKO

Abstrakt

Úlohou Európskej stratégie zamestnanosti (ESZ) je predovšetkým pomáhať pri koordinovaní politík zamestnanosti. Cieľom je vytváranie väčšieho počtu nových a lepších pracovných miest v celej Európskej únii. Príspevok sa zameriava na základnú charakteristiku ESZ, analyzuje ju v kontexte stratégie Európa 2020. V súvislosti s cieľom stratégie Európa 2020 v oblasti zamestnanosti rozoberá tak jeho reálnosť, ako aj nový súbor opatrení, ktorý bol prijatý na podporu vytvárania pracovných miest – balík pre zamestnanosť.

Abstract

The role of the European Employment strategy (EES) is primarily to assist in coordinating employment policies. The aim is to create more new and better jobs throughout the European Union. The paper focuses on the basic characteristics of the EES and analyses it in the context of the Europe 2020. According to the Europe 2020 goal for employment, it discusses its feasibility, as well as a new set of measures adopted to support job creation – Employment Package.

Kľúčové slová: Európska stratégia zamestnanosti. Balík pre zamestnanosť. Európa 2020. Podpora vytvárania pracovných miest.

Keywords: European Employment Strategy. Employment Package. Europe 2020. Support Job Creation.

EURÓPSKA STRATÉGIA ZAMESTNANOSTI V SÚČASNOSTI

Európska stratégia zamestnanosti (ESZ) je v podmienkach EÚ hlavným nástrojom na koordináciu reformného úsilia členských štátov v oblasti trhu práce. ESZ sa usiluje o vytváranie tak väčšieho počtu, ako aj lepších pracovných miest v celej EÚ. V tomto zmysle sa inšpiruje rastovou stratégiou Európa 2020. ESZ poskytuje rámec pre členské štáty pre výmenu informácií, diskusie a koordináciu politík zamestnanosti. Je založená na ročnom prieskume rastu, ktorý stanovuje priority EÚ pre nasledujúci rok s cieľom stimulovať rast i tvorbu

pracovných miest. Ročným prieskumom rastu začína európsky semester, ktorý podporuje užšiu koordináciu národných vlád v oblastiach ich hospodárskych a fiškálnych politík.

Inštitucionálnymi zložkami ESZ sú (EC, 2013c):

- usmernenia pre politiky zamestnanosti;
- národné programy reforiem;
- spoločná správa o zamestnanosti;
- špecifické odporúčania pre členské štáty.

Usmernenia pre politiky zamestnanosti každoročne navrhuje Komisia, následne sú odsúhlasené vládami členských štátov EÚ a prijíma ich Rada EÚ. Predstavujú spoločné priority a ciele pre politiky zamestnanosti. Vláda každého členského štátu zostavuje Národný program reforiem (NPR), ktorý predkladá Komisii a popisuje v ňom, ako sa jednotlivé usmernenia budú zavádzať do praxe. Komisia následne správu posúdi, pričom dbá na to, aby stanovené národné ciele boli v súlade s cieľmi na úrovni EÚ (v súčasnosti s cieľmi stratégie Európa 2020). Spoločná správa o zamestnanosti je založená na (a) hodnotení situácie v oblasti zamestnanosti v EÚ; (b) implementácii usmernení pre politiky zamestnanosti a (c) posúdení návrhov národných programov reforiem Výborom pre zamestnanosť. Taktiež je súčasťou ročného prieskumu rastu. Komisia prezentuje nový návrh a cieľom je revízia usmernení pre politiky zamestnanosti na nasledujúci rok. Následne spoločnú správu o zamestnanosti prijíma Rada EÚ. Na základe hodnotenia národných programov reforiem a návrh Komisie môže Rada EÚ kvalifikovanou väčšinou prijať odporúčania pre jednotlivé členské štáty.

ESZ a stratégia Európa 2020

Na sklonku roka 2009 odštartovali členské štáty a Komisia diskusie o tom, ako nadviazať na Lisabonskú stratégiu a akú rolu by v tejto súvislosti mala zohrávať ESZ. Po rozsiahlych konzultáciách bola v júni 2010 formálne prijatá stratégia Európa 2020. Nadviazala na predchádzajúcu Lisabonskú stratégiu a zdôrazňuje inteligentný, udržateľný a inkluzívny rast, kde je prirodzene kladený dôraz predovšetkým na vysokú úroveň zamestnanosti (EC, 2013a). Weishaupt (2011) konštatuje, že nová stratégia Európa 2020 je v mnohých ohľadoch ešte ambicióznejšia než predošlá Lisabonská stratégia a to z dôvodov:

- boli stanovené nové priority;
- ekonomická, fiškálna, sociálna, environmentálna politika, ako aj politika zamestnanosti sú po novom koordinované v rámci európskeho semestra;
- posilnila sa úloha Komisie;
- ministri proklamovali aktívnejší a konštruktívnejší prístup.

Členské štáty si stanovili nové priority, ktoré sú vyjadrené v piatich hlavných cieľoch EÚ, desiatich integrovaných usmerneniach a siedmich hlavných iniciatívach. Z piatich hlavných cieľov môžeme vyčleniť tri, ktoré majú priamu súvislosť s trhom práce, zručnosťami a sociálnymi politikami a sú podporované štyrmi integrovanými usmerneniami (Marlier – Natali, 2010).

Schéma 1: Hlavné ciele a integrované usmernenia pre zamestnanosť stratégie Európa 2020

Hlavný cieľ EÚ	Integrované usmernenia
Miera zamestnanosti 20 – 64 ročných 75 %.	Zvyšovanie účasti na trhu práce a znižovanie štrukturálnej nezamestnanosti.
Miera predčasného ukončenia školskej dochádzky pod 10 % a minimálne 40 % 30 – 34 ročných s ukončeným VŠ vzdelaním.	Rozvoj kvalifikovanej pracovnej sily zodpovedajúcej potrebám trhu práce, podpora kvality pracovných miest a celoživotného vzdelávania.

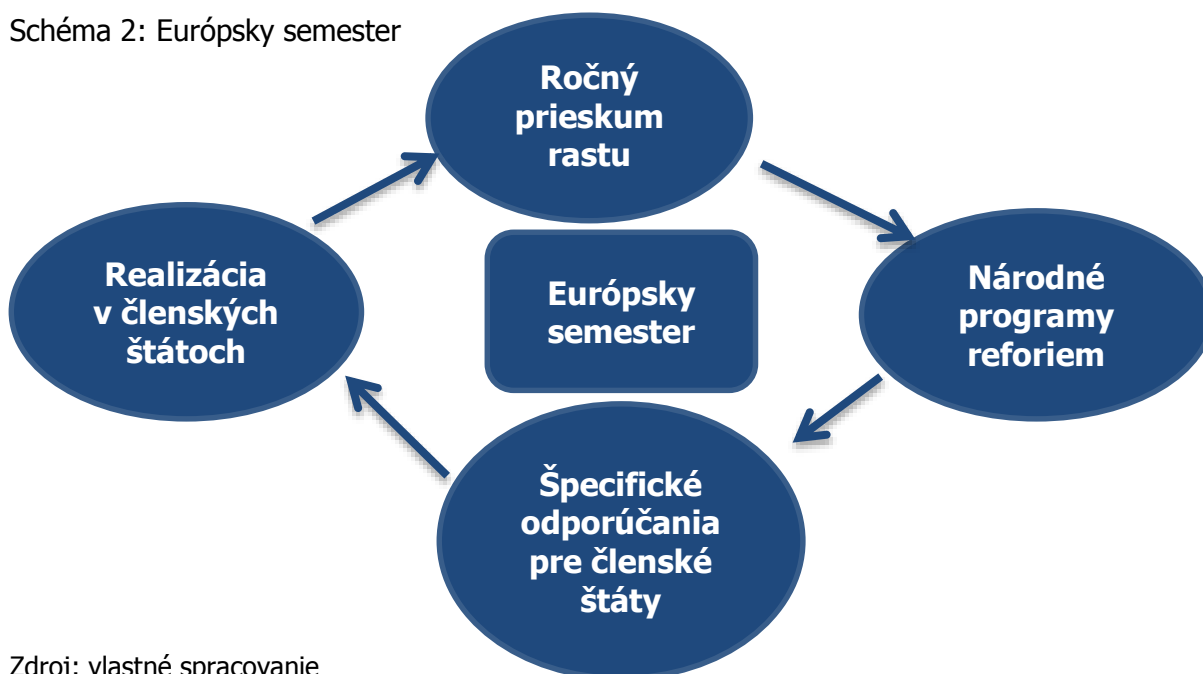
	Zlepšovanie výkonnosti systémov vzdelávania a odbornej prípravy na všetkých úrovniach a zvyšovanie účasti na vysokoškolskom vzdelávaní.
Zníženie počtu osôb, ktorým hrozí chudoba a sociálne vylúčenie aspoň o 20 miliónov.	Podpora sociálneho začlenenia a boj proti chudobe.

Zdroj: Vlastné spracovanie.

Na prvý pohľad by sa mohlo zdať, že ciele stratégie Európa 2020 sú len pokračovaním cieľov ESZ. Nie je to však tak a existujú významné rozdiely. Na jednej strane je cieľov menej, čo dáva ESZ prehľadnejšiu štruktúru a zameranie. Na druhej strane, hlavné ciele na úrovni EÚ sú ambicióznejšie, jasnejšie alebo úplne nové. Napríklad, zvýšenie miery zamestnanosti zostáva kľúčovým cieľom aj naďalej, nie je však len vyšší o päť percent než cieľ Lisabonskej stratégie, ale taktiež bola modifikovaná veková skupina, ktorej sa týka. Po novom sa vyčlenili 15 – 19 roční, ktorí sú spravidla stále v školskom systéme.

Veľkú zmenu oproti minulosti predstavuje fakt, že nové ciele nie sú stanovené len na európskej úrovni, ale členské štáty súhlasili so stanovením národných cieľov v národných programoch reforiem, v ktorých je načrtnuté, ako budú prispievať k naplneniu hlavných cieľov EÚ. To je práve jedna z vecí, ktorá sa oproti Lisabonskej stratégii zlepšila, a síce, že jednotlivé ciele nie sú len vágne stanovené, a pritom iba za EÚ ako celok. Komisia sa týmto pravdepodobne snažila zvýšiť snahu členských štátov o ich dosiahnutie. Stanovené hlavné ciele a integrované usmernenia sú podporované tromi hlavnými iniciatívami. Ide o iniciatívy: Mládež v pohybe, Program pre nové zručnosti a nové pracovné miesta a Európska platforma proti chudobe a sociálnemu vylúčeniu (EC, 2013a).

Schéma 2: Európsky semester



Zdroj: vlastné spracovanie

Stratégia Európa 2020 zaviedla v porovnaní s Lisabonskou stratégiou nový proces riadenia, tzv. európsky semester (EC, 2013b), prostredníctvom ktorého sú v spoločnom cykle koordinované reformy tak makroekonomické, ako aj rozpočtové a štrukturálne. Európsky semester začína každoročne v januári, keď Komisia zverejnení ročný prieskum rastu. Na jeho základe následne Rada EÚ identifikuje (v marci) hlavné ekonomické výzvy a poskytne

strategické rady v oblasti jednotlivých politík. Tie sú potom zohľadnené v národných programoch reforiem, kde už členské štáty uvedú, aké opatrenia podniknú v oblastiach ako je zamestnanosť a sociálna inklúzia. Koncom apríla Komisia posúdi jednotlivé národné programy reforiem. V júni a v júli, na základe hodnotenia Komisie, Rada EÚ vydáva špecifické odporúčania pre členské štáty, a to predovšetkým pre tie krajiny, ktorých politiky, resp. rozpočty nie sú nastavené v smere, ktorý na daný rok nastavila Komisia. V nasledujúcom roku Komisia v ročnom prieskume rastu hodnotí, do akej miery sa členským štátom podarilo naplniť odporúčania (Marlier – Natali, 2010). Európsky semester však priniesol v porovnaní s Lisabonskou stratégiou jednu veľkú zmenu, a síce v postavení Komisie a jej úlohe. V predchádzajúcom období Komisia konala zväčša retrospektívne, a to publikovaním výročných správ o pokroku, ktoré hodnotili reformný proces v členských štátoch. Po novom už Komisia môže navrhnúť odporúčania pre členské štáty a následne hodnotí mieru ich naplnenia. Pozícia Komisie sa týmto výrazne posilnila (Weishaupt, 2011).

CIEĽ STRATÉGIE EURÓPA 2020: MIERA ZAMESTNANOSTI

Stratégia Európa 2020 stanovila cieľ pre mieru zamestnanosti v roku 2020 na úrovni 75 % pre vekovú skupinu 20 – 64 rokov. Tento cieľ bol schválený spolu so stratégiou v júni 2010, miera zamestnanosti vyššie uvedenej vekovej skupiny v roku 2010 v EÚ 27 bola 68,4 %, v roku 2011 sa zvýšila len nepatrne o 0,1 percentuálneho bodu (p. b.) na 68,5 %, čiže viac-menej stagnovala. V roku 2012 však začala klesať, čo bol jasný signál predovšetkým pre Komisiu, aby reagovala. V roku 2012 bola priemerná miera zamestnanosti v EÚ 27 len 68,0 %, teda oveľa menej, ako v predkrízovom období, kedy dosahovala úroveň 70,2 % (rok 2008). Ak vezmeme do úvahy, že sa v období roku 2012 očakávali len jej minimálne prírastky na roky 2013 a 2014, medzi rokmi 2015 a 2020 bude potrebný jej celkový rast o 6 p. b., čo je skutočne len v rovine teórie a len priblíženie sa k úrovni 75 % bude vyžadovať mimoriadne úsilie. Napriek spoločnému záväzku na úrovni 75 % za celú EÚ 27 v priemere, členské štáty oznámili vlastné ciele v miere zamestnanosti do roku 2020, a to vo svojich národných programoch reforiem v roku 2011. Tie sa však podstatne líšia naprieč EÚ 27, kým Malta si stanovila cieľovú úroveň miery zamestnanosti vekovej skupiny 20 – 64 rokov na úrovni 62,9 %, Dánsko a Holandsko 80 % a Švédsko dokonca viac ako 80 %. Niektoré štáty ako Cyprus, Írsko, Rakúsko a Taliansko si stanovili cieľové rozpätie namiesto presnej úrovne a Veľká Británia nemá stanovený národný cieľ. Voľba jednotlivých vnútroštátnych cieľov má významné dôsledky pre dosiahnutie celkového cieľa za EÚ 27. Zaujímavosťou je fakt, že ak by členské štáty dosiahli svoje stanovené ciele pre rok 2020 a dosiahli by nižšiu hodnotu z cieľového pásma, priemerná miera zamestnanosti by bola 73,7 % (ak vyššiu hodnotu z cieľového pásma, 74,0 %). Čiže aj pri splnení jednotlivých národných cieľov by do výslednej, cieľovej miery zamestnanosti stále chýbalo 1,0 – 1,3 p. b. (EC, 2012b).

V snahe reagovať na pretrvávajúcu vysokú mieru nezamestnanosti a nízku mieru zamestnanosti v EÚ, Komisia v apríli 2012 predstavila súbor opatrení s jasným cieľom, a síce podporiť vytváranie nových pracovných miest pod názvom „balík pre zamestnanosť“¹. Balík pre zamestnanosť je súbor dokumentov, ktorý načrtáva možnosti, ako prepojiť politiky zamestnanosti na úrovni EÚ s radom ďalších politík na podporu inteligentného, udržateľného a inkluzívneho rastu. Rovnako v rámci EÚ identifikuje potenciálne oblasti tvorby nových pracovných miest a najefektívnejšie spôsoby ich vytvárania.

Komisia navrhla opatrenia v nasledujúcich oblastiach (EC, 2012a):

- a) podpora vytvárania pracovných miest;
- b) obnova dynamiky trhov práce;

¹ Voľný preklad z anglického „Employment Package“.

c) zlepšenie správy vecí verejných v EÚ.

Aj keď je zrejmé, že všetky tri vyššie uvedené oblasti, čiže aj opatrenia v ich rámci, sú dôležité a ich kombináciou by sa mohol dosiahnuť synergický efekt, v nasledujúcej časti sa príspevkov bude venovať a zvýraznia sa opatrenia v oblasti podpory vytvárania pracovných miest, pretože práve táto oblasť je kritickou z pohľadu naplnenia najdôležitejšieho cieľa stratégie Európa 2020, ktorým je zvýšenie miery zamestnanosti vekovej skupiny 20 – 64 v EÚ do roku 2020 na úroveň 75 %.

V oblasti podpora vytvárania pracovných miest je možné opatrenia rozčleniť do troch podoblastí: (a) posilniť tvorbu pracovných miest vo všetkých oblastiach hospodárstva podporou dopytu po pracovnej sile; (b) využiť potenciál vytvárania pracovných miest v kľúčových odvetviach; a (c) mobilizovať fondy EÚ na vytváranie pracovných miest.

Schéma 3: Opatrenia v oblasti podpory vytvárania pracovných miest

Podoblasť	Opatrenia
Posilnenie tvorby pracovných miest vo všetkých oblastiach hospodárstva podporou dopytu po pracovnej sile.	• dotácie len na nový nábor; • zníženie daňovo-odvodového zaťaženia práce bez vplyvu na rozpočet; • podpora samozamestnávania, sociálnych podnikov a začínajúcich podnikov; • transformácia neformálnej a neprihlásenej práce na zákonnú; • zvýšenie čistej mzdy; • zosúladenie vývoja miezd a produktivity.
Využitie potenciálu vytvárania pracovných miest v kľúčových odvetviach.	Tvorba pracovných miest v sektoroch: • „zelená ekonomika“; • zdravotníctvo a sociálna starostlivosť; • IKT.
Mobilizácia fondov EÚ na vytváranie pracovných miest.	Využitie fondov: Európsky sociálny fond (ESF); Európsky fond regionálneho rozvoja (EFRR); Európsky nástroj mikrofinancovania Progress; Európsky fond na prispôsobenie sa globalizácii (EGF); Európsky poľnohospodársky fond pre rozvoj vidieka (EPFRV).

Prameň: EC, 2012a, vlastné spracovanie

Posilnenie tvorby pracovných miest vo všetkých oblastiach hospodárstva podporou dopytu po pracovnej sile

Politika zamestnanosti pomáha vytvárať podmienky s priaznivým vplyvom na tvorbu pracovných miest. V rámci balíka pre zamestnanosť je dôraz kladený predovšetkým na smerovanie dotácií na nábor pracovníkov. V súčasnosti sa v jednotlivých členských štátoch využívajú v značnej miere a zvyčajne sú orientované na znevýhodnené skupiny na trhu práce, ako sú napríklad mladí ľudia alebo dlhodobo nezamestnaní. V tejto súvislosti je však nutné

dodať, že spomínané dotácie sú účinné len za predpokladu, že sú zamerané na nábor nových pracovníkov, inými slovami, pomocou nich by sa mali vytvárať len také pracovné miesta, ktoré by inak nevznikli. Komisia rovnako odporúča znížiť daňovo-odvodové zaťaženie, bez vplyvu na rozpočet, čo sa má doceliť zvýšením environmentálnych, spotrebných daní a daní z nehnuteľností. Pri tomto opatrení sa pozitívny vplyv očakáva z dlhodobého hľadiska, najmä pri najzraniteľnejších skupinách na trhu práce, resp. pracovníkoch s nízkymi príjmami. Príkladom kombinácie dvoch vyššie spomenutých odporúčaných opatrení a ich realizácie v podmienkach SR sú dva národné projekty. Zamerané sú na podporu vytvárania pracovných miest pre mladých ľudí a boli spustené v roku 2012, financované predovšetkým zo zdrojov Európskeho sociálneho fondu (ESF):

- Národný projekt XX – Podpora zamestnávania nezamestnaných v samospráve;
- Národný projekt XXI – Podpora vytvárania pracovných miest.

Podávanie žiadostí o nenávratný finančný príspevok v rámci vyššie spomenutých projektov prebieha od novembra 2012 a dĺžka realizácie aktivít v ich rámci je programovaná do augusta 2015. Prioritnou cieľovou skupinou sú nezamestnaní ľudia vo veku do 29 rokov vrátane, ktorí patria medzi uchádzačov o zamestnanie (UoZ) a sú vedení v evidencii UoZ najmenej tri mesiace.² Pri ich štarte sa predpokladalo, že do oboch projektov bude dohromady zapojených 13837 osôb (4714 v prvom a 9123 v druhom projekte) a celková suma na oba projekty v súhrne dosiahne cca 70 mil. eur. Finančná pomoc sa skladá z príspevkov zo štátneho rozpočtu (ŠR) a z ESF, pričom vzájomný pomer v rámci spolufinancovania z prostriedkov ESF a zo ŠR je 85:15% (ÚPSVaR, 2013). V rámci projektu *Podpora zamestnávania nezamestnaných v samospráve* je podmienka vytvoriť nové pracovné miesto u oprávneného zamestnávateľa, pričom na jeho vytvorenie sa poskytuje príspevok od šesť do deväť mesiacov. Následne má zamestnávateľ povinnosť udržať podporené pracovné miesto po uplynutí doby poberania príspevku, a to tak, že doba udržania vytvoreného pracovného miesta musí zodpovedať minimálnej dobe podporovania pracovného miesta. V rámci projektu *Podpora vytvárania pracovných miest* sa podporí vytváranie pracovných miest u vybraných zamestnávateľov, ktorí pôsobia v oblasti cestnej dopravy, či už nákladnej, alebo ostatnej osobnej³. Podmienkou je prijatie UoZ z cieľovej skupiny do pracovného pomeru na plný pracovný úväzok, a to najmenej na obdobie 18 mesiacov. V tomto prípade je podporovaná doba 12 mesiacov. Druhou možnosťou je vytvorenie pracovného miesta na plný pracovný úväzok na pozíciu vodiča alebo závozníka, a to na obdobie najmenej 30 mesiacov, pričom podporovaná doba je 9 mesiacov (ÚPSVaR, 2013)⁴. Najnovšie údaje hovoria o tom, že štát prostredníctvom týchto dvoch projektov do začiatku novembra 2013 prispel k vytvoreniu už 11 tisíc pracovných miest pre mladých ľudí do 29 rokov. Priemerný vek mladých ľudí, ktorí si s podporou projektov našli prácu, je 23,5 roku, ich priemerná evidencia na úradoch práce bola 13,65 mesiaca. Podporené pracovné miesta sa nachádzajú najčastejšie v obchodnom segmente, priemyselnej výrobe a v oblasti IKT, pričom absolútne dominujú mikro a malé podniky (Pravda, 2013). Prísľubom do budúcnosti sú vyhlásenia zo strany tak EÚ, ako aj SR, že je vôľa pokračovať vo financovaní takýchto projektov.

² Na základe výsledkov implementácie projektov, ktoré budú súčasťou prvej monitorovacej správy po šiestich mesiacoch od začatia ich realizácie, môžu byť následne do projektov zapojení aj nezamestnaní vo veku do 29 rokov ihneď po ich zaradení do evidencie UoZ a rovnako aj znevýhodnení uchádzači o zamestnanie starší ako 50 rokov, ktorí sú v evidencii UoZ vedení najmenej 6 mesiacov.

³ Mimo pracovných pozícií vodiča a závozníka.

⁴ 21. februára 2013 vyšla v dennej tlači informácia z ÚPSVaR, že bolo zaregistrovaných cca 3600 žiadostí o príspevky z dvoch vyššie uvedených projektov, bližšie:

<http://spravy.pravda.sk/domace/clanok/259770-ludi-bez-prace-je-opaet-viac-zlom-moze-prist-v-marci/>

Využitie potenciálu vytvárania pracovných miest v kľúčových odvetviach

Stratégia Európa 2020 uvádza, že dnešná EÚ čelí hlbokým štrukturálnym zmenám, predovšetkým je to prechod na ekologickú, nízkouhlíkovú a zdrojovo efektívnu ekonomiku, demografické starnutie a rýchly technologický pokrok. Aj preto boli v ročnom prieskume rastu 2012 identifikované práve nasledujúce tri hlavné oblasti, z ktorých každá má do budúcnosti značný potenciál pre vytváranie pracovných miest: (a) „zelená ekonomika“, (b) zdravotníctvo i sociálna starostlivosť a (c) IKT (EC, 2011). Komisia uvádza, že do roku 2020 by mohli len sektory energetickej efektívnosti a obnoviteľnej energie vytvoriť 5 miliónov nových pracovných miest. Výzvou však prirodzene ostáva potreba prispôsobenia zručností novým technológiám, najmä v prípade pracovníkov s nízkou kvalifikáciou, resp. staršej pracovnej sily. V súčasnosti rýchlo rastie aj zamestnanosť v sektore zdravotníctva a sociálnej starostlivosti v rámci EÚ, a to v dôsledku starnutia obyvateľstva, ako aj expanzie služieb za účelom lepšieho napĺňania požiadaviek a rastúcemu dopytu po individuálnej starostlivosti a profesionálnych sociálnych službách. Treťou oblasťou s potenciálom vytvárania pracovných miest je oblasť informačno-komunikačných technológií, zamestnanosť v nej pravidelne zaznamenáva nárast a dopyt po pracovnej sile prevyšuje ponuku (EC, 2012a).

Záver

Zatiaľ čo Lisabonská stratégia bola v priebehu jej druhej fázy kritizovaná, že sa nepodarilo znížiť chudobu a nerovnosť ani napriek významnému ekonomickému rastu, pri tvorbe novej stratégie Európa 2020 sa dôraz kládol na odstránenie týchto nedostatkov. Na jednej strane ESZ podporuje tzv. inteligentný rast počtu pracovných miest tým, že sa snaží zladit' potreby pracovníkov minimalizáciou segmentácie trhu práce a podporuje prechod medzi pracovnými miestami. Na druhej strane ESZ by mohla odštartovať udržateľný rast pracovných miest v „zelenej“ ekonomike, ktorá je považovaná za jeden z kľúčových sektorov s potenciálom vytvárania pracovných miest, spolu s odvetviami zdravotníctva i sociálnej starostlivosti a IKT. Avšak, dosiahnutie cieľa týkajúceho sa miery zamestnanosti na úrovni 75 % je aj vzhľadom na súčasné ekonomické podmienky už len v rovine teórie. Navyše, medzi národnými cieľmi v oblasti miery zamestnanosti do roku 2020 a súčasnou situáciou existujú naprieč EÚ značné rozdiely. Kým v štátoch ako Nemecko a Malta sa ciele javia ako málo ambiciózne, splnenie cieľov, resp. čo i len priblíženie sa k nim, napríklad v Bulharsku, Grécku, Maďarsku, Španielsku alebo na Slovensku, je nereálne.

Literatúra

1. EUROPEAN COMMISSION (EC). 2011. Priorities at EU level : the Annual Growth Survey 2012. [online]. [cit. 7.11.2013] Dostupné na internete: http://ec.europa.eu/europe2020/making-it-happen/annual-growth-surveys/index_en.htm
2. EUROPEAN COMMISSION (EC). 2012a. Employment Package. [online]. [cit. 5.11.2013] Dostupné na internete: <http://ec.europa.eu/social/main.jsp?catId=1039&langId=en>
3. EUROPEAN COMMISSION (EC). 2012b. Key areas: comparing Member States' performances. [online]. [cit. 2.11.2013] Dostupné na internete: http://ec.europa.eu/europe2020/making-it-happen/key-areas/index_en.htm
4. EUROPEAN COMMISSION (EC). 2013a. Europe 2020 [online]. [cit. 9.11.2013] Dostupné na internete: < http://ec.europa.eu/europe2020/index_en.htm >
5. EUROPEAN COMMISSION (EC). 2013b. Making it happen: the European Semester. [online]. [cit. 29.10.2013] Dostupné na internete: http://ec.europa.eu/europe2020/making-it-happen/index_en.htm
6. EUROPEAN COMMISSION (EC). 2013c. European employment strategy. [online]. [cit. 28.10.2013] Dostupné na internete: <http://ec.europa.eu/social/main.jsp?catId=101&langId=en>

7. MARLIER, E. – NATALI, D. 2010. Europe 2020: Towards a More Social EU? Brussels: P.I.E. Peter Lang, 2010. 283 s. ISBN 978-90-5201-688-7
8. PRAVDA. 2013. Štát vytvoril pre mladých 11 tisíc pracovných miest. [online]. [cit. 9.11.2013] Dostupné na internete: < http://ec.europa.eu/europe2020/index_en.htm >
9. ÚPSVaR. 2013. Národný projekt XX - Podpora zamestnávania nezamestnaných v samospráve; Národný projekt XXI - Podpora vytvárania pracovných miest. [online]. [cit. 8.11.2013] Dostupné na internete: <http://www.upsvar.sk/>
10. WEISHAUP, T. – LACK, K. 2011. The European Employment Strategy: Assessing the Status Quo. [online]. [cit. 30.10.2013] Dostupné na internete: <<http://connection.ebscohost.com/c/articles/63696876/european-employment-strategy-assessing-status-quo>>

Informácie o autorovi

Ing. Roman Klimko, PhD.
 Katedra sociálneho rozvoja a práce (odborný asistent)
 Národohospodárska fakulta
 Ekonomická univerzita v Bratislave
 Dolnozemska cesta 1 Bratislava 852 35
 tel.: 02/672 91 210
 email: roman.klimko@euba.sk
 Oblasť výskumu: trh práce, politika zamestnanosti.

NOVELIZÁCIA ÚČTOVNÉHO ŠTANDARDU - FINANČNÉ NÁSTROJE

AMENDMENT OF ACCOUNTING STANDARD - FINANCIAL INSTRUMENTS

Zuzana Staríčková

Abstrakt

V rámci novelizácie účtovného štandardu Finančné nástroje sa uvažuje so zmenami, doplnkami a návrhmi v jednotlivých štandardoch týkajúcich sa finančných nástrojov ako sú napr. očakávané straty z úverového rizika, vykazovanie straty očakávanej počas obdobia životnosti úveru, rozsiahle zverejnenia, vrátane tabuľky pokynov od začiatku do konca obdobia a zverejnenia predpokladov a vstupných údajov, prípustné metódy odpisovania, odstránenie niektorých existujúcich nezrovnalostí medzi štandardmi upravujúcimi konsolidáciu a spoločné podnikanie, zverejnenia – vysporiadanie finančných aktivít a finančných záväzkov, zjednodušený prístup k pohľadávkam z obchodného styku a z lízingu a podobne. Dôležité zmeny v rámci novelizácie účtovného štandardu Finančné nástroje sú uvedené aj v tomto príspevku.

Abstract

The amendments of the accounting standard Financial instruments are considered the amendments and proposals in various standards relating to financial instruments such as expected losses from credit risk, reporting losses expected over the life of the loan, extensive disclosures, including table instructions from the beginning to the end of a publication assumptions and input data, allowable depreciation methods, removal of some existing discrepancies between the standards governing consolidation and joint ventures, publication -

settlement of financial assets and financial liabilities, simplified approach to trade receivables and leases and the like. Important changes in the amendment of accounting standard financial instruments are listed in this paper.

Kľúčové slová: Očakávaná strata z úveru, kvalita dostupných informácií, aktuálne a očakávané zmeny indikátorov externých trhov, výnos z úroku, metódy odpisovania, konsolidovaná účtovná závierka

Keywords: An expected loss on the loan, the quality of information available, current and expected changes in external market indicators, interest income, depreciation method, the consolidated financial statements

Úvod

Medzinárodné účtovné štandardy sú v mnohých krajinách základom pre národné účtovné požiadavky a sú tiež medzinárodným kritériom pre krajiny, ktoré tvoria vlastné právne normy pri harmonizácii finančného vykazovania v celosvetovom meradle. Týka sa to aj Slovenskej republiky, pretože do zákona č. 431/2002 Z.z. o účtovníctve boli prevzaté viaceré formulácie a definície z platných medzinárodných účtovných štandardov. Hlavným cieľom IAS/IFRS je zabezpečiť porovnateľnosť účtovných závierok nielen medzi jednotlivými podnikmi, ale aj medzi krajinami. Medzi najdôležitejšie subjekty v ekonomike SR patria finančné inštitúcie, a to najmä banky. Banky spolupracujú s podnikateľskými subjektami, vládou SR a aj obyvateľstvom. Dalo by sa povedať, že ich existencia v súčasnej dobe je priam nevyhnutná.

Hlavným cieľom bánk, ako aj iných podnikateľských subjektov, je dosiahnutie zisku. Keďže aj činnosť banky je podnikateľskou aktivitou, tak ich povinnosťou je viesť účtovníctvo. Banky pri vedení účtovníctva postupujú podľa slovenských účtovných predpisov a súčasne podľa Medzinárodných účtovných štandardov. V rámci slovenskej účtovnej legislatívy sa uskutočňujú postupné úpravy, ktoré približujú slovenský účtovný systém s účtovnými smernicami a nariadeniami EÚ a IFRS. Avšak stále medzi týmito účtovnými rámcami pretrváva mnoho rozdielov. Oba účtovné systémy sa ešte vyvíjajú a štandardy Finančné nástroje sa v súčasnej dobe novelizujú, dopĺňajú alebo nahradzujú úplne novými. Novelizácia štandardu Finančné nástroje sa dotkne všetkých účtovných jednotiek. Najvýraznejšie však ovplyvní finančné inštitúcie. Termín pripomienkovania bol 5. júl 2013. Rada pre Medzinárodné účtovné štandardy (IASB) predpokladá, že novelu dokončí do konca roku 2013. Manažment každej spoločnosti by mal zhodnotiť dopad navrhovaných zmien a predložiť svoje pripomienky, na ich prípadné zohľadnenie v konečnej verzii.

I. NOVELIZÁCIA ŠTANDARDU FINANČNÉ NÁSTROJE: OČAKÁVANÉ STRATY Z ÚVEROVÉHO RIZIKA

Medzinárodné účtovné štandardy žiadne konkrétne účtovanie ani nepredpisujú, ani nezakazujú. Miesto toho ukladajú povinnosť zvoliť postup, ktorý vedie k tomu, že sa ekonomická skutočnosť zobrazí verne a pravdivo. Či bol zvolený účtovný postup správny alebo nie, sa často ukáže až v budúcnosti. IFRS je systémom úplne iného charakteru. Nejedná sa o účtovný systém, ktorý upravuje účtovné postupy, ale o informačný systém, ktorý upravuje výstupy. Podľa IFRS si každá spoločnosť definuje vlastnú účtovnú osnovu, vytvorí si vlastné výkazy. Čo IFRS skutočne vyžaduje je, aby účtovná závierka, ako výsledok účtovnej práce, poskytla užívateľom úplný, pravdivý a verný obraz o finančnom stave a výsledkoch podnikania. Požadujú vykazovať podrobnejšie informácie. IFRS ako keby usmerňovali účtovníkov, čo je potrebné vykazovať.

V rámci novelizácie účtovného štandardu Finančné nástroje ide o snahu zjednotiť požiadavky na vykazovanie finančných aktív a finančných záväzkov, očakávaných strát

z úverového rizika, na vykazovanie straty očakávanej počas obdobia životnosti úveru a podobne, medzi IFRS a US GAAP. IASB (International Accounting Standards Board) a FASB (Financial Accounting Standards Board) sa dohodli na vydaní spoločných dodatočných požiadaviek na zverejňovanie údajov.

IASB (International Accounting Standards Board) sa v marci 2013 zaoberalo aktualizáciou modelu očakávanej straty, ktorý by mal nahradiť doteraz platný model vzniknutej straty zverejnený v IAS 39 – Finančné nástroje: účtovanie a oceňovanie. Predmetom tohto štandardu je stanovenie princípov pre vykazovanie finančných aktív a záväzkov, zahŕňa všetky deriváty a niektoré kontrakty na kúpu alebo predaj nefinančných položiek.

Podľa navrhovaného modelu sa má vykazovať:

- strata z poklesu hodnoty zodpovedajúca očakávanej strate z úveru za obdobie 12 mesiacov;
- očakávaná strata z úveru sa bude musieť vykázať za celé obdobie zostávajúcej životnosti tohto úveru, keď nastane situácia, že sa relevantne zvýši úverové riziko finančného nástroja:
 - Očakávaná strata z úveru za obdobie 12 mesiacov predstavuje peňažné toky, u ktorých sa očakáva, že počas životnosti úveru nebudú prijaté („deficit peňažných prostriedkov“) v dôsledku možných prípadov defaultu počas 12 mesiacov od dátumu účtovnej závierky.
 - Straty očakávané počas životnosti úveru predstavujú deficit peňažných prostriedkov v dôsledku možných prípadov neplnenia počas celého obdobia životnosti finančného nástroja.
- očakávané straty z úveru sa stanovujú pomocou objektívnej metódy váženého priemeru, zohľadňujúcej pravdepodobnosť a časovú hodnotu peňazí;
- nerobia sa výpočty pre najlepší a najhorší variant, musia však zahŕňať aspoň predpoklad vzniku straty z úveru a predpoklad, že k strate nedôjde.

Pri rozhodovaní účtovnej jednotky, či má vykazovať straty očakávané počas obdobia životnosti úveru, musí zvážiť skutočnosti ako je kvalita dostupných informácií, vrátane aktuálnych a očakávaných zmien indikátorov externých trhov, interné faktory a informácie špecifické pre dlžníka. V prípade, že nie sú k dispozícii dlhodobejšie výhľadové informácie, môžu sa ako základ pre výpočet použiť informácie o neplnení povinností dlžníka. V tomto prípade však vzniká vyvrátená domnienka, že ak sú zmluvné peňažné toky 30 alebo viac dní po lehote splatnosti, je potrebné vytvoriť opravnú položku na očakávanú stratu za celú životnosť úveru.

Výnos z úroku sa vypočíta metódou efektívnej úrokovej miery z brutto účtovnej hodnoty aktíva. Ak však existuje objektívny dôkaz o poklese hodnoty (t. j. došlo k poklesu hodnoty aktíva v súlade s ustanoveniami IAS 39), vypočíta sa úrok z netto účtovnej hodnoty po zohľadnení poklesu hodnoty. V prípade aktív preukazujúcich objektívne znaky poklesu hodnoty pri prvotnom vykazovaní, sa pokles hodnoty stanoví na základe očakávaných strát počas celej životnosti. Pri výpočte efektívnej úrokovej miery týchto aktív sa očakávané straty zahrnú do odhadu peňažných tokov a nebudú sa vykazovať v zisku alebo strate („efektívna úroková miera zohľadňujúca pokles hodnoty“). Všetky neskoršie zmeny očakávaných strát z úveru počas jeho životnosti sa vykážu v zisku alebo strate pri ich vzniku.

V návrhu novely IASB predkladá zjednodušený prístup k pohľadávkam z obchodného styku a z lízingu. Štandard IAS 17 – Líziny stanovuje pre nájomcu a prenajímateľa vhodnú účtovnú politiku aplikovateľnú na prenájatú vec. Štandard IAS 18 – Výnosy vymedzuje

účtovanie výnosov plynúcich z určitého typu transakcií a udalostí. U krátkodobých pohľadávok z obchodného styku by mala účtovná jednotka účtovať stratu z poklesu hodnoty vo výške očakávanej straty počas životnosti, ktorá vznikla v dôsledku transakcií v rámci IAS 18 - Výnosy. U dlhodobých pohľadávok z obchodného styku a u pohľadávok z lízingu podľa IAS 17 - Prenájom, má účtovná jednotka možnosť výberu medzi všeobecným modelom a modelom platným pre krátkodobé pohľadávky z obchodného styku.

Návrh novely povoľuje využitie maticového migračného modelu opravných položiek za predpokladu, že bude upravený tak, aby zohľadňoval súčasné udalosti a zároveň aj predpovede budúcich udalostí. Navrhovaná novela by mala platiť pre:

- finančný majetok ocenený v umorovanej hodnote podľa IFRS 9;
- finančný majetok ocenený v reálnej hodnote v ostatnom súhrnnom zisku podľa návrhu štandardu „Klasifikácia a oceňovanie: Limitované novely IFRS 9“;
- úverové prísluby, ak existuje súčasná právna povinnosť poskytnúť úver, s výnimkou úverových príslubov účtovaných v reálnej hodnote vo výkaze ziskov a strát (FVPL) podľa IFRS 9;
- finančné záruky v rozsahu IFRS 9, o ktorých sa neúčtuje v reálnej hodnote vo výkaze ziskov a strát a pohľadávky z lízingu v rozsahu IAS 17.

Novelizčný návrh prezentuje rozsiahle zverejnenia, vrátane tabuľky pokynov od začiatku do konca obdobia a zverejnenia predpokladov a vstupných údajov. V návrhu nie je špecifikovaný dátum účinnosti. Odvoláva sa však na IFRS 9, v ktorom je dátum účinnosti stanovený na 1. januára 2015, pretože Európska únia tento štandard ešte neprijala.

Štandard sa má aplikovať retrospektívne. Nebude sa však vyžadovať zmena porovnateľných údajov. Keďže IASB a FASB navrhujú odlišné modely vykazovania opravných položiek, zatiaľ k priblíženiu koncepcií nedošlo.

V decembri minulého roku vydala FASB návrh novely štandardu „Finančné nástroje – straty z úverov“. Najvýraznejší rozdiel medzi modelom, ktorý navrhuje IASB a modelom FASB „Súčasná očakávaná strata z úverov“ spočíva v tom, že FASB navrhuje, aby sa pri prvotnom vykazovaní vykázala strata očakávaná počas celej životnosti finančného nástroja a IASB požaduje výrazné zvýšenie úverového rizika skôr, ako sa vykáže strata očakávaná počas celej životnosti nástroja.

Ako sme uviedli v úvode, navrhovaná novelizácia ovplyvní všetky účtovné jednotky, pričom najvýraznejšie ovplyvní finančné inštitúcie. IASB predpokladá, že novelu dokončí do konca roku 2013. Je potrebné, aby manažment každej účtovnej jednotky zhodnotil dopad navrhovaných zmien a predložil svoje pripomienky, ktoré by bolo možné prípadne zohľadniť v konečnej verzii navrhovaných zmien.

II. NOVÝ NÁVRH NA PRÍPUSTNÉ METÓDY ODPISOVANIA

Štandard IAS 16 – Dlhodobý hmotný majetok definuje účtovné zaznamenávanie nehnuteľností, pozemkov, budov a zariadení tak, aby užívatelia finančných výkazov mohli rozoznať informácie o investovaní účtovnej jednotky do pozemkov, budov a zariadení. Štandard IAS 38 – Nehmotný majetok stanovuje účtovné zaznamenávanie nehmotných aktív, špecifikuje, ako merať zostatkovú cenu nehmotných aktív a žiada určité zverejňovanie informácií o nehmotných aktívach. Oba tieto štandardy za princíp pre vykazovanie odpisovania stanovujú „spotrebu ekonomických úžitkov“. IASB vydal na pripomienkovanie pracovný návrh malej novelizácie štandardov IAS 16 a IAS 38. Cieľom tejto malej novelizácie je objasniť, že metóda založená na výnosoch by sa nemala používať na výpočet výšky odpisov.

Novelizácia navrhuje pridať odsek do IAS 16 a do IAS 38, ktorý by vysvetľoval, že metóda odpisovania založená na výnosoch z činnosti, ktorá zahŕňa využívanie daného majetku, nie je vhodná na stanovenie výšky odpisov. Zdôvodnenie spočíva v tom, že takáto metóda odráža skôr ekonomické úžitky, ktoré daný majetok generuje, a nie spotrebu ekonomických úžitkov tohto majetku. Časť „Východisko pre závery“ pracovného návrhu vysvetľuje, že IASB identifikuje jednu okolnosť, kedy by metóda založená na výnosoch mohla byť vhodná. Pretože podľa tohto názoru by sa jej aplikáciou dospelo k rovnakému výsledku ako v prípade metódy založenej na počte výrobkov. Ide o vysielacie práva v mediálnom sektore. Za predpokladu, že existuje vzájomná súvislosť medzi počtom televíznych divákov a výnosmi z reklamy, vedie odpisovanie založené na výnosoch z reklamy k rovnakým výsledkom ako odpisovanie založené na počte divákov. IASB navrhuje obmedziť túto výnimku vtedy, keď existuje priama závislosť medzi počtom televíznych divákov a výnosmi z reklamy.

Novelizácia navrhuje pridať odsek do IAS 16 a do IAS 38, ktorý by objasňoval, že očakávané budúce zníženie jednotkovej predajnej ceny výrobku alebo služby by mohlo byť indikátorom ubúdajúcich ekonomických úžitkov z využívania príslušného majetku alebo skrátenej ekonomickej životnosti tohto majetku. Navrhovaná novelizácia sa dotkne najviac tých subjektov, ktoré v súčasnosti odpisujú dlhodobý hmotný a nehmotný majetok pomocou metódy založenej na výnosoch.

III. ÚČTOVANIE O PREDAJI ALEBO MAJETKOVOM VKLADE MEDZI INVESTOROM A JEHO PRIDRUŽENOU SPOLOČNOSŤOU

Rada pre Medzinárodné účtovné štandardy (IASB) navrhuje odstrániť niektoré existujúce nezrovnalosti medzi štandardmi upravujúcimi konsolidáciu a spoločné podnikanie. Na pripomienkovanie určený pracovný materiál s návrhom plánovaných úprav štandardov IFRS 10 – Konsolidovaná účtovná závierka a IAS 28 (2011) – Podiely v pridružených spoločnostiach a spoločných podnikoch bol vydaný 13. decembra 2012. Existujú však isté nezrovnalosti medzi usmerneniami štandardu o konsolidácii, ktoré sa zaoberajú stratou kontroly nad dcérskou spoločnosťou a obmedzeniami pri vykazovaní ziskov a strát vyplývajúcich z vkladov nepeňažných aktív do pridruženej spoločnosti alebo spoločného podniku. IFRS 10 vyžaduje, aby sa vykazoval tak realizovaný zisk z predaja ako aj nerealizovaný zisk z dôvodu existujúceho majetkového podielu. Na druhej strane IAS 28 (2011) vyžaduje, aby sa zisky alebo straty vyplývajúce z vkladu nepeňažného majetku do pridruženej spoločnosti alebo spoločného podniku vykazovali iba do výšky majetkového podielu druhej strany v pridruženej spoločnosti či spoločnom podniku.

Novelizáciou sa majú tieto nezrovnalosti odstrániť. Ak nepeňažné aktíva, ktoré boli predané alebo vložené do pridruženej spoločnosti resp. spoločného podniku, tvoria „podnik“ tak ako ho definuje IFRS 3 – Podnikové kombinácie, potom investor vykáže celý zisk alebo stratu.

Zisk alebo stratu z aktív, ktoré nespĺňajú definíciu podniku, vykáže investor do výšky podielov iných investorov v pridruženej spoločnosti alebo spoločnom podniku. Takto vyzerá terajšie účtovanie podľa SIC 13 – Spoločne kontrolované subjekty: Nepeňažné príspevky spoločníkov. Určenie, či vklad predstavuje „nepeňažné aktíva“ alebo „podnik“, by sa malo robiť na základe posúdenia, či je predaj alebo vklad súčasťou viacnásobných dohôd, ktoré by sa mali začítať ako jedna jediná transakcia. Zmeny uvedené v pracovnom materiáli budú platiť iba vtedy, ak investor predáva prípadne vkladá majetok do pridruženej spoločnosti resp. spoločného podniku. Nemajú sa vzťahovať na situácie, kedy investor účtuje o predaji alebo vklade majetku v prípade spoločných činností.

Zmeny v rámci štandardu IFRS 7 – Zverejnenia – vysporiadanie finančných aktivít a finančných záväzkov (vydané 16. decembra 2011) riešia snahu o zjednotenie požiadaviek na vykazovanie finančných aktivít a finančných záväzkov medzi IFRS a US GAAP. IASB a FASB sa dohodli na vydaní spoločných dodatočných požiadaviek na zverejňovanie údajov:

- hrubé sumy finančných aktivít a finančných záväzkov pred kompenzáciou;
- sumy kompenzované v súlade so súvisiacim modelom kompenzácie;
- čisté sumy prezentované v súvahe;
- vplyv finančných nástrojov, ktoré sú predmetom hlavných zmlúv o kompenzácii, alebo podobných zmlúv, ktoré neboli kompenzované v súvahe, vrátane súvisiacich práv na záruky;
- čisté sumy.

Zverejnenia sa vyžadujú pre všetky vykazované finančné nástroje, ktoré sú započítavané v súlade so štandardom IAS 32. Okrem toho patria finančné nástroje do rozsahu pôsobnosti požiadaviek na zverejňovanie, ak podliehajú vymáhateľnej hlavnej dohode o vzájomnom započítaní alebo podobnej dohode, ktorá za vzťahuje na podobné finančné nástroje a transakcie, a to bez ohľadu na to, či sa tieto finančné nástroje započítavajú v súlade so štandardom IAS 32.

Podobné dohody zahŕňajú dohody o klíringu derivátov, globálne hlavné dohody o spätnom odkúpení, globálne hlavné dohody o zapožičiavaní cenných papierov a všetky súvisiace práva na finančný kolaterál. Podobné finančné nástroje a transakcie zahŕňajú deriváty, dohody o predaji a spätnom odkúpení, reverzné dohody o predaji a spätnom odkúpení, požičiavanie cenných papierov a dohody o zapožičiavaní cenných papierov. Príkladmi finančných nástrojov, ktoré nepatria do rozsahu tejto pôsobnosti sú úvery a zákaznícke vklady v jednej a tej istej inštitúcii (ak nie sú započítané vo výkaze o finančnej situácii) a finančné nástroje, ktoré podliehajú iba kolaterálovej dohode.

Finančné nástroje môžu podliehať rozličným požiadavkám na oceňovanie (napríklad záväzok súvisiaci s dohodou o spätnom odkúpení sa môže oceňovať amortizovanými nákladmi, kým derivát sa bude oceňovať reálnou hodnotou). Účtovná jednotka zahrnie nástroje v ich vykázaných hodnotách a v súvisiacich zverejneniach opíše akékoľvek výsledné rozdiely z ocenenia.

Vyžadované sumy sa týkajú vykazovaných finančných nástrojov, ktoré sa započítavajú v súlade so štandardom IAS 32. Rovnako aj sumy, týkajúce sa vykazovaných finančných nástrojov, ktoré podliehajú vymáhateľnej hlavnej dohode o vzájomnom započítaní alebo podobnej dohode bez ohľadu na to, či spĺňajú kritériá započítania. Zverejnenia sa však netýkajú žiadnych súm vykazovaných v dôsledku kolaterálových dohôd, ktoré nespĺňajú kritériá započítania.

Je žiadúce, aby účtovné jednotky pri určovaní čistých súm prezentovaných vo výkaze o finančnej situácii zverejňovali sumy započítané podľa štandardu IAS 32. Sumy vykazovaných finančných aktivít aj vykazovaných finančných záväzkov, ktoré sú predmetom započítavania na základe jednej a tej istej dohody, sa zverejnia aj v zverejneniach finančných aktivít aj v zverejneniach finančných záväzkov. Zverejňované sumy (napr. v tabuľke) sa však obmedzia na sumy, ktoré sú predmetom započítavania. Napríklad, účtovná jednotka môže mať vykázané derivátové aktívum a vykázaný derivátový záväzok, ktoré spĺňajú kritériá započítania podľa štandardu IAS 32. Ak je hrubá suma derivátového aktíva vyššia ako hrubá suma derivátového záväzku, tabuľka so zverejneniami finančných aktivít bude obsahovať celú sumu derivátového aktíva a celú sumu derivátového záväzku.

V prípade, že účtovná jednotka má nástroje, ktoré naplňajú rozsah pôsobnosti stanovených zverejnení, ale nenapĺňajú kritériá započítania podľa štandardu IAS 32, by sa rovnali sumám, ktorých zverejnenie sa vyžaduje.

Sumy, ktorých zverejnenie sa vyžaduje, sa musia odsúhlasiť so sumami jednotlivých riadkových položiek prezentovanými vo výkaze finančnej situácie. Ak napríklad účtovná jednotka určí, že zoskupovanie alebo rozčleňovanie súm jednotlivých riadkových položiek v účtovnej závierke poskytuje relevantnejšie informácie, musí odsúhlasiť zoskupené alebo rozčlenené sumy späť na jednotlivé sumy riadkových položiek prezentované vo výkaze finančnej situácie.

Pri zverejňovaní súm musí účtovná jednotka zohľadniť účinky nadmernej kolateralizácie finančného nástroja. Ak však možno práva na kolaterál vymáhať na všetkých finančných nástrojoch, takéto práva sa môžu zahrnúť do zverejnenia podľa štandardu IAS 32.

Účtovná jednotka je povinná popísať druhy práv na započítanie a podobné mechanizmy podľa štandardu IAS 32, vrátane povahy týchto práv. Účtovná jednotka napríklad opíše svoje podmienené práva. Pre nástroje podliehajúce právam na započítanie, ktoré nie sú podmienené budúcou udalosťou, ale ktoré nespĺňajú ostatné kritériá štandardu IAS 32, účtovná jednotka uvedie dôvod, prečo kritériá nie sú splnené. Pre akýkoľvek prijatý alebo založený kolaterál účtovná jednotka opíše podmienky kolaterálovej dohody (napríklad keď je kolaterál obmedzený).

Kvantitatívne zverejnenia môžu byť zoskupené podľa druhu finančného nástroja alebo transakcie (napríklad deriváty, dohody o spätnom odkúpení a reverzné dohody o spätnom odkúpení alebo dohody o požičiavaní cenných papierov a o zapožičaní cenných papierov).

Účtovná jednotka môže alternatívne zoskupovať kvantitatívne zverejnenia podľa finančného nástroja a kvantitatívne zverejnenia podľa protistrany. Ak účtovná jednotka poskytuje vyžadované informácie podľa protistrany, od účtovnej jednotky sa nevyžaduje, aby protistrany identifikovala ich menom. Zvážia sa aj kvalitatívne zverejnenia, aby sa mohli poskytnúť ďalšie informácie o druhoch protistrán.

Zmeny nadobudli platnosť 1. januára 2013, prípadne aj neskôr.

Záver

Zámerom štandardu IAS 32 je zaviesť postup prezentovania finančných nástrojov (záväzky, vlastné imanie, vzájomné kompenzovanie finančných aktív a finančných záväzkov). Zmena sa týka prezentácie úrokov, dividend, ziskov a strát. Novelizácia sa zameriava na rozdeľovanie vlastného imania medzi vlastníkov, tak aby zohľadňovala všetky transakčné náklady. Transakčné náklady sa budú účtovať ako zníženie vlastného imania. Dôvodom novelizácie existujúcich štandardov je snaha vybudovať v EÚ jednotný trh finančných služieb a harmonizovať národné účtovné štandardy s IFRS. IFRS by malo byť prostriedkom k zabezpečeniu transparentnosti finančných účtov v Európskej únii. Tým by sa zvýšila efektívnosť trhu a znížili by sa náklady na získanie kapitálu. Prechod na IFRS má široký dopad, tak na sféru finančných inštitúcií, ako aj na podnikateľskú sféru. Prináša so sebou mnoho problémov, ktoré je treba vyriešiť, aby sa dosiahli žiadané výsledky.

Použitá literatúra

1. KRIŠTOFÍK, P.: 2009 Finančne účtovníctvo a riadenie s aplikáciou IAS/IFRS. 1. vyd. Bratislava: Iura Edition, 2009. s.767. ISBN 978-80-8078-230-6.

Informácie o autorovi:

Ing. Zuzana Staríčková, PhD.
Odborná asistentka
Národohospodárska fakulta, Katedra financií
Ekonomická univerzita v Bratislave,
Dolnozemska cesta 1/a
852 35 Bratislava
email: 3soyza@gmail.com

PODNIKANIE OBCE – BARIÉRA, ČI PRÍLEŽITOSŤ ROZVOJA ÚZEMIA?

ENTREPRENEURSHIP OF MUNICIPALITY – BARRIER OR OPPORTUNITY OF DEVELOPMENT OF TERRITORY?

Ladislav Poliak

Abstrakt

Článok sa zaoberá vybranými otázkami podnikania obcí v podmienkach Slovenskej republiky. Článok ponúka zhodnotenie výhod a rizík podnikania obcí, ako aj stanovenie základných bariér, ktoré odrádzajú obce od realizácie podnikateľských aktivít.

Abstract

The article deals with selected questions of entrepreneurship of municipalities in conditions of Slovak republic. The article offers an assessment of benefits and risks of entrepreneurship of municipalities, also as setting up a basic barriers which discourage municipalities from performance of entrepreneurial activities.

Kľúčové slová: Bariéry. Obce. Podnikanie. Riziká. Výhody.

Keywords: Barriers. Municipalities. Entrepreneurship. Risks. Benefits.

Úvod

Podnikanie je hybnou silou ekonomiky každého štátu. Táto činnosť je realizovaná primárne súkromným/trhovým sektorom a jeho základnými aktérmi – podnikmi. Už Európska charta miestnej samosprávy, ktorá je na území Slovenskej republiky platná od 1.6.2000, v čl.9 ods.1 stanovuje požiadavku financovania obcí z vlastných zdrojov. Vzhľadom na existujúcu systematiku príjmov obcí v zmysle teoretického poznania (napr. Poliak, 2013a, s.138-139), ako aj v zmysle §5 zákona č.583/2004 Z.z. o rozpočtových pravidlách územnej samosprávy v znení neskorších predpisov, možno konštatovať, že príjmy z podnikania a vlastníctva majetku patria medzi vlastné príjmy obcí.

ZÁKLADNÝ RÁMEC PODNIKANIA OBCE

Účelom predkladaného článku nie je poskytnúť vyčerpávajúci výklad všetkých možností podnikania obce. Bez definovania základného rámca podnikateľskej činnosti sa však nemožno zaobiť.

V podmienkach Slovenskej republiky sa podnikanie vo všeobecnosti riadi primárne Obchodným zákonníkom. Druhým dôležitým osobitným predpisom, ktorý však rieši živnostenské podnikanie, je živnostenský zákon. Slovenská legislatíva pozná tri základné vymedzenia podnikania:

- Vymedzenie podľa §2-4 zákona č.455/1991 Zb. o živnostenskom podnikaní (živnostenský zákon) v znení neskorších predpisov
- Vymedzenie podľa §2 zákona č.513/1991 Zb. Obchodný zákonník v znení neskorších predpisov
- Vymedzenie podľa §2-3 zákona č.222/2004 Z.z. o dani z pridanej hodnoty v znení neskorších predpisov

Vzhľadom na to, že pod podnikaním sa vo všeobecnosti v zásade myslí akákoľvek aktivita, z ktorej sa dosahuje príjem, pričom pod toto vnímanie je subsumované aj využívanie voľných finančných prostriedkov a hmotných či nehmotných aktív, ktoré má organizácia k dispozícii.

Možno konštatovať, že v prípade obcí ide o podnikanie vtedy keď:

1. *Obec poskytuje tovary a služby za odplatu mimo svojej hlavnej činnosti* – Tu je potrebné rozlišovať hlavnú činnosť obce (výkon komunálnej správy) a vedľajšiu činnosť, ktorá zahŕňa aktivity, ktoré nie sú obci kladené ako zákonná povinnosť. Obec poskytuje tovary a služby aj v rámci svojej hlavnej činnosti. Tie sa však riadia sadzovníkom poplatkov, určeným primárne osobitným zákonom č.145/1995 Z.z. o správnych poplatkoch v znení neskorších predpisov. Ide napríklad o vydávanie územných, stavebných, kolaudačných povolení a rozhodnutí, osvedčovanie listín, podpisov a podobne. Prípadne môže ísť o pokuty⁵, či miestne dane, kedy napríklad v prípade dane z nehnuteľností poskytuje vlastníku nehnuteľnosti ako odplatu za zaplatenú miestnu daň možnosť požívať rovnakú ochranu majetku ako ostatní vlastníci nehnuteľností na území obce. V prípade, že obec napríklad založila vlastný podnik, ktorého účelom je zabezpečenie udržiavania čistoty a poriadku na území obce, zabezpečenie opráv majetku obce, výrub, sadzba a úprava obecnej zelene, či zabezpečenie likvidácie komunálneho odpadu⁶ a podobne, môže tieto aktivity odplatne zabezpečovať individuálne aj pre obyvateľov obce, podniky na území obce, či v prípade likvidácie komunálneho odpadu môžu túto službu kontrahovať od takejto obce aj iné, susedné obce.
2. *Obec aktívne využíva existujúci majetok* – V rámci vedľajšej činnosti obec aktívne využíva svoj majetok k tomu aby ho zhodnotovala, a aby zabezpečila rozvoj územia. Napríklad v prípade konania kultúrnej akcie v obci môžu byť v danom čase prenajaté obchodníkom predajné stánky. Obec tak inkasuje súbežne príjem z hlavnej činnosti (daň za užívanie verejného priestranstva podľa §30-36 zákona č.582/2004 Z.z. o miestnych daniach a miestnom poplatku za komunálne odpady a drobné stavebné odpady v znení neskorších predpisov), ako aj z vedľajšej činnosti (prenájom majetku

⁵ Napríklad v zmysle §13 ods.9 zákona č.369/1990 Zb. o obecnom zriadení v znení neskorších predpisov môže starosta udeliť v taxatívne vymedzených prípadoch pokutu až do výšky 6638 eur.

⁶ V zmysle zákona č.223/2001 Z.z. o odpadoch a o zmene a doplnení niektorých zákonov v znení neskorších predpisov

obce). Za využívanie majetku sa do určitej miery považuje aj jeho predaj, z ktorého plynú obci okamžité kapitálové príjmy. Vzhľadom však na skutočnosť, že týmto spôsobom si obec zamedzuje ďalší profit z vlastníctva majetku, keďže len zriedkakedy dochádza po predaji aktív ku obnove ich stavu, je potrebné považovať predaj komunálneho majetku za záležitosť ultima ratio a tým pádom je nutné odmietnuť jeho subsumpciu pod „aktívne využívanie majetku“. Pri využívaní komunálneho majetku sa obce riadia primárne zákonom č.138/1991 Zb. o majetku obcí v znení neskorších predpisov, sekundárne Zásadami hospodárenia s majetkom obce, ktoré obci umožňujú prijať §9 uvedeného predpisu.

3. *Obec investuje do obstarania nového majetku* – Investovanie do majetku obce je veľmi dôležité. Nový majetok poskytuje obci expandovať v rámci svojich podnikateľských aktivít. Tento majetok si obce môžu zaobstarať buď
 - a. Kúpou od dodávateľa – Obec si môže zaobstarať hmotný či nehmotný majetok prostredníctvom jeho kúpy od, spravidla súkromného, dodávateľa. Výdavky na obstaranie tohto majetku môže uhradiť
 - i. Z vlastných prostriedkov – Ide najmä o úspory z minulých rozpočtových období, či prevody z mimorozpočtových peňažných fondov. Financovanie obstarania majetku týmto spôsobom je skôr raritou než pravidlom.
 - ii. Z transferov od štátu – Platí nevyvrátiteľná domnienka, že transfery zo štátneho rozpočtu slúžia na adresné financovanie aktivít obce. V prípade potreby pokrytia obstarania majetku z tohto zdroja je nutné, aby bol následne daný majetok využívaný v súlade s pôvodným účelom, na ktorý boli poskytnuté dané prostriedky.
 - iii. Z transferov z fondov EÚ – Platia rovnaké podmienky ako v predchádzajúcom prípade. Jestvuje tu zároveň požiadavka udržateľnosti investície, ergo majetok, získaný pomocou financií z tohto zdroja, musí obec využívať minimálne 5 rokov na účel, ktorý uviedla v žiadosti o poskytnutie dotácie.
 - iv. Z úverových prostriedkov – V prípade nedostatočnej finančnej kapacity obce je možné kryť obstaranie majetku aj z prijatých úverov. Rizikom je vznik insolvenčnej obce, či prekročenie limitu zadlženia obce v zmysle ústavného zákona č.493/2011 Z.z. o rozpočtovej zodpovednosti⁷.
 - v. Kombináciou uvedených spôsobov
 - b. Vlastnými silami – Obec môže rovnako vytvoriť určité aktívum prostredníctvom vlastných síl. Napríklad prostredníctvom s.r.o., ktorá je ovládaná obcou v plnom rozsahu, postaví v centre obce budovu, ktorú bude prenajímať na podnikateľské účely malým podnikateľom, živnostníkom.
 - c. Prenájomom – V zásade týmto krokom nedochádza ku prechodu vlastníckeho práva k hnutelnej, či nehnuteľnej veci. Pokiaľ však nájomná zmluva nehovorí inak, obec je oprávnená s prenajatým majetkom nakladať podľa vlastného uváženia, ergo môže ho použiť aj na podnikateľské účely.
4. *Obec investuje do nákupu finančných aktív* – Obec môže investovať do nákupu cenných papierov, podielov v súkromných, či verejných podnikoch, môže investovať do podielových fondov, alebo môže nakúpiť iné finančné aktívum, v zmysle opatrenia Ministerstva financií Slovenskej republiky zo 16.decembra 2002 č.23054/2002-92 ktorým sa ustanovujú podrobnosti o postupoch účtovania a rámcovej účtovej osnove pre podnikateľov účtujúcich v sústave podvojného účtovníctva v znení neskorších predpisov. Z takýchto aktív obci plynú úroky, či podiel na zisku, pričom jeho likvidita je relatívne vysoká.

⁷ Bližšie k limitu zadlžovania obcí napr. Poliak (2013b)

ARGUMENTY PRE PODNIKANIE OBCE

Existuje niekoľko dôvodov pre podnikanie obcí. Všetky sa odvídzajú od výhod, ktoré obci takáto aktivita prinesie. Príkladom možno uviesť najmä:

Obec je tvorená súhrnom fyzických osôb, žijúcich na vymedzenom území. Úlohou obce je pre svojich obyvateľov zabezpečovať statky, ktoré z akéhokoľvek dôvodu nie sú zabezpečované trhom. Možno teda konštatovať, že z uvedeného uhla pohľadu je *obec* vnímaná ako *spotrebiteľ*. Vzhľadom na uvedenú skutočnosť je nutné si uvedomiť, že *obec* *vie najlepšie identifikovať medzery na miestnom trhu*. Obec vie presne po akom statku je na jej území dopyt, vie presne identifikovať objem dopytu a potenciálnu cenu produktu, ako aj spôsob distribúcie ku konečnému spotrebiteľovi – obyvateľovi obce. Má preto výborné podmienky na vyplnenie tejto medzery. Vzhľadom na to, že primárnym cieľom podnikania obce nie je dosiahnuť čo najvyšší zisk, obec môže svojim podnikaním veľmi vhodne *vyvíjať cenovú konkurenciu* voči existujúcim poskytovateľom danej služby, či produktu.

Výhody podnikania obce možno stanoviť nasledovne:

- *Výhody pre obec*
 - o Získanie doplnkového zdroja financovania primárnych aktivít⁸
 - o Zlepšenie finančného zdravia obce
 - o Úspory na strane výdavkov na obstaranie tovarov a služieb
 - o Zhodnocovanie majetku obce
 - o Možnosť regulovať cenu statku
 - o Konkurenčná výhoda voči susedným obciam
 - o Podnikanie je jeden zo spúšťačov spolupráce obcí (mediobecnej, ako aj intersektorovej)
 - o Podpora zamestnanosti na území obce
 - o Možnosť získať neformálny status „strediskovej obce“
 - o Zvýšenie potenciálu pre získanie nového investora na území obce, prípadne pre získanie prostriedkov z fondov EÚ
- *Špecifické výhody pre obyvateľov obce*
 - o Rozšírenie portfólia ponúkaných statkov na území obce
 - o Zníženie nákladov na vyhľadávanie a distribúciu statku ku spotrebiteľovi – obyvateľovi obce
 - o Možnosť získať statok za nižšiu cenu
 - o Zníženie miery nezamestnanosti

ARGUMENTY PROTI PODNIKANIU OBCE

Argumenty proti podnikaniu obce sa spravidla zameriavajú na základnú úlohu obce, ktorou je povinnosť obce zabezpečovať statky verejnej spotreby, a orientovať sa na zabezpečenie verejnoprospešných aktivít a úžitku pre čo najviac obyvateľov obce. Podnikanie je úlohou súkromného sektora. S podnikaním obce sa spájajú určité *riziká*:

- Riziká na strane vstupu
 - o Nedostatočná kvalifikácia manažéra, zodpovedného za realizáciu podnikateľských aktivít – Nedostatočná kvalifikácia vyplýva jednak z nedostatočného vzdelania, resp. nesprávneho vzdelania či nedostatku skúseností pre danú pozíciu, ktorých hlavnou príčinou je politizácia všetkých oblastí verejnej správy, obzvlášť komunálnej správy.
 - o Nedostatok prostriedkov na vstupné investície

⁸ Peková (2011, s.468) vo svojej publikácii napríklad uvádza, že za posledných desať rokov tvoril podiel príjmov z podnikania a vlastníctva majetku na celkových príjmoch obcí v Českej republike v objeme približne 10%. Z vlastných výpočtov (Poliak, 2012) možno konštatovať, že príjmy z podnikania a vlastníctva majetku v podmienkach obcí tvoria len 5,35% z bežných príjmov obcí. Podiel na celkových príjmoch tak tento zdroj financovania tvorí približne 3-4%.

- Vysoké materiálové náklady
- Riziká v oblasti procesu
 - Nehospodárne vynakladanie zdrojov
 - Vysoké prevádzkové náklady
 - Vysoké mzdové náklady – najmä odmeny vedúcim pracovníkom
- Riziká na strane výstupu
 - Nižšia kvalita produktu v porovnaní s konkurenciou
 - Problémy v oblasti distribúcie produktu
 - Zmeny v dopyte po statku
 - Vysoká cena produktu
 - Využívanie podnikateľských aktivít ako nástroja politického boja o moc

DISKUSIA

Do určitej miery možno konštatovať, že všetky pochybnosti ohľadom podnikania obcí súvisia s ľudským faktorom. Podnikanie obce má nielen rozmer ekonomický, či legálny, ale rovnako aj rozmer politický a etický.

Jedným z najdôležitejších kritérií pri rozlišovaní medzi súkromným a verejným podnikaním je kritérium zodpovednosti. V prípade súkromného podniku nesú zodpovednosť za jednotlivé rozhodnutia vlastníci. Rovnako akceptujú a znášajú rizikové aktivity a v prípade zlyhania sa vyrovnávajú s dôsledkami chybného rozhodnutia.

V prípade verejného sektora to nie je tak. Pri pohľade na obce je jasné, že verejná moc sa odvádza od obyvateľstva obce, ktorému by sa, de iure, mali zodpovedať volení aj výkonní predstavitelia a zamestnanci obce. Vzhľadom však na inštitút „zastupiteľskej demokracie“ je možné vidieť tzv. privatizáciu úspechu a socializáciu neúspechu. Aplikované na podnikanie obce ide o situáciu, kedy si úspech vedenia podnikateľských aktivít obce privlastňuje zodpovedná osoba (najčastejšie starosta) a prípadný neúspech presúva na obecné zastupiteľstvo, ako zastupiteľský zbor obyvateľov obce.

V tomto prípade sú rozhodnutia prijímané z pozície starostu, či vedúceho organizácie, pričom zodpovednosť za jednotlivé kroky neexistuje. Prípadné chybné rozhodnutia uhrádza obec z rozpočtu a teda obyvatelia obce. Takisto je v takomto prípade veľmi ťažké vymáhať náhradu súdnou cestou.

Najmä kvôli uvedenému napríklad Provazníková (2007, s.89) konštatuje, že drvivá väčšina obcí miesto realizácie vlastných podnikateľských aktivít preferuje kontrahovanie konkrétnych chýbajúcich služieb od súkromného poskytovateľa.

Jednou zo skutočností, ktoré odrádzajú obce od realizácie podnikateľskej politiky, je zvýšenie administratívnej náročnosti. Táto náročnosť sa prejavuje v skutočnosti, že obec musí viesť osobitnú evidenciu svojej podnikateľskej činnosti. Táto evidencia sa opiera primárne o zákon o DPH a o zákon o dani z príjmov.

§12 ods.2-3 zákona č.595/2003 Z.z. o dani z príjmov v znení neskorších predpisov určuje, že daňovníkom dane z príjmov je okrem iných aj obec, v prípade, že vykonáva činnosť, ktorou dosahuje zisk. Tento zisk môže byť dosiahnutý poskytovaním tovarov a služieb, predajom majetku, jeho prenájomom, príjmom z reklám, členských poplatkov, či príjmami, ktoré spadajú pod výber dane zrážkou v zmysle §43 predmetného predpisu. §13 ods.1 písm. a však oslobodzuje obce od povinnosti platiť daň z príjmu dosiahnutého predajom či prenájomom majetku. Toto oslobodenie sa však netýka príjmov z finančných aktív. Vzhľadom na uvedenú skutočnosť musí obec viesť osobitné účtovníctvo a podávať daňové priznanie v zmysle §15-16 zákona č.563/2009 Z.z. o správe daní (daňový poriadok) a o zmene a doplnení niektorých zákonov v znení neskorších predpisov. Prirodzene na obec sa vzťahujú aj prípadné sankcie za porušenie, odklonenie sa, či nedôsledné dodržanie dikcie príslušnej daňovej legislatívy.

Výkladom podľa metódy argumentum a contratio §3 ods.4 zákona č.222/2004 Z.z. o dani z pridanej hodnoty v znení neskorších predpisov možno dospieť ku poznaniu, že obec sa považuje za zdaniteľnú osobu vtedy, pokiaľ vykonáva inú než hlavnú činnosť a prijíma za

ne platby. Pokiaľ obec realizuje podnikateľskú činnosť, ktorá je predmetom dane z pridanej hodnoty, a dosiahne z nej obrat vyšší než 49 790 eur ročne, je povinná vykonať registráciu na miestne príslušnom daňovom úrade. V prípade nižšieho obratu zákon uznáva diskreciu na strane zdaniteľnej osoby. Od dane z pridanej hodnoty sa oslobodzujú činnosti uvedené v §28-48. Pre obec sú dôležité §29 a 30, na základe ktorých sa od predmetnej dane oslobodzuje poskytovanie zdravotnej starostlivosti a poskytovanie služieb sociálnej pomoci. V prípade, že sa obec rozhodne prevádzkovať ako obchodnú spoločnosť nemocnicu, domov dôchodcov, nízkoprahové denné centrum, útulok pre bezdomovcov a podobné sociálne služby, vymedzené v osobitnom zákone č.448/2008 Z.z. o sociálnych službách a o zmene a doplnení zákona č.455/1991 Zb. o živnostenskom podnikaní (živnostenský zákon) v znení neskorších predpisov, nemusí sa touto daňou vôbec zaoberať aj napriek tomu, že z týchto aktivít dosiahne v konečnom dôsledku zisk. Ide o verejnoprospešné aktivity, ktoré sú v plnom súlade s hlavným zámerom komunálnej správy, resp. verejnej správy ako celku. V prípade, že vykonáva inú činnosť, podliehajúcu dani z príjmov (napríklad prevádzkuje na území obce predajňu potravín), musí túto činnosť zdokladovať miestne príslušnému daňovému úradu vo forme daňového priznania.

ZÁVER

Podnikanie je veľmi významnou činnosťou, ktorá podporuje hlavnú aktivitu obce – výkon komunálnej správy. Možno konštatovať, že podnikanie je prejavom samosprávneho charakteru obce. Je potrebné si uvedomiť, že podnikanie je pre obec prospešné, napriek tomu, že jeho výkon môže mierne skomplikovať administratívna stránka. Výhody však prevažujú nad nevýhodami. Okrem faktu, že podnikanie obce je nielen v súlade s hlavnými úlohami obce, je rovnako v súlade s požiadavkou približovania sa verejného sektora ku sektoru súkromnému. Podnikanie funguje na základe rovnakých princípov, či už ide o verejný, alebo súkromný sektor. V prípade dobre realizovaných podnikateľských zámerov môžu tieto priniesť obci požadované rozvojové impulzy a doplniť výkon obligatórnych kompetencií obce.

POUŽITÁ LITERATÚRA:

1. Opatrenie Ministerstva financií Slovenskej republiky zo 16.decembra 2002 č.23054/2002-92 ktorým sa ustanovujú podrobnosti o postupoch účtovania a rámcovej účtovej osnove pre podnikateľov účtujúcich v sústave podvojného účtovníctva v znení neskorších predpisov
2. Opatrenie Ministerstva financií Slovenskej republiky zo 16.decembra 2002 č.23054/2002-92 ktorým sa ustanovujú podrobnosti o postupoch účtovania a rámcovej účtovej osnove pre podnikateľov účtujúcich v sústave podvojného účtovníctva v znení neskorších predpisov
3. PEKOVÁ, J. (2011): Finance územní samosprávy. Teorie a praxe v ČR, 1.vydanie, Praha: Wolters Kluwer ČR, ISBN 978-80-7357-614-1
4. POLIAK, L. (2012): Príjmy z podnikateľskej činnosti a vlastníctva majetku ako zdroj financovania obcí v SR, s.113-123 In: Hurná, S. – Storoška, M. – Kášová, M. (eds.): Zborník vedeckých príspevkov z medzinárodnej vedeckej konferencie Vysokej školy medzinárodného podnikania ISM Slovakia v Prešove „Inovácie – podnikanie – spoločnosť No. 5“, ISBN 978-80-89372-40-9
5. POLIAK, L. (2013a): Assesment of the municipal financial capacity, In: Manažment podnikania a vecí verejných. Zborník vedeckých prác, III.ročník, č.3. s.137-144, Bratislava: Slovenská akadémia manažmentu, ISBN: 978-80-970759-3-4
6. POLIAK, L. (2013b): Perspektívy rozpočtovej zodpovednosti obcí, In: Ekonomické spektrum, Ročník VIII, Číslo 2/2013, s.51-57, Bratislava: CAESaR – Centrum vzdelávania, vedy a výskumu, ISSN 1336-9105

7. PROVAZNÍKOVÁ, R. (2007): Financování měst, obcí a regionů, 1.vydanie, Praha: GRADA Publishing, ISBN 978-80-247-2097-5
8. Ústavný zákon č.493/2011 Z.z. o rozpočtovej zodpovednosti
9. Zákon č.369/1990 Zb. o obecnom zriadení v znení neskorších predpisov
10. Zákon č.138/1991 Zb. o majetku obcí v znení neskorších predpisov
11. Zákon č.455/1991 Zb. o živnostenskom podnikaní (živnostenský zákon) v znení neskorších predpisov
12. Zákon č.513/1991 Zb. Obchodný zákonník v znení neskorších predpisov
13. Zákon č.145/1995 Z.z. o správnych poplatkoch v znení neskorších predpisov
14. Zákon č.223/2001 Z.z. o odpadoch a o zmene a doplnení niektorých zákonov v znení neskorších predpisov
15. Zákon č.595/2003 Z.z. o dani z príjmov v znení neskorších predpisov
16. Zákon č.222/2004 Z.z. o dani z pridanej hodnoty v znení neskorších predpisov
17. Zákon č.582/2004 Z.z. o miestnych daniach a miestnom poplatku za komunálne odpady a drobné stavebné odpady v znení neskorších predpisov
18. Zákon č.583/2004 Z.z. o rozpočtových pravidlách územnej samosprávy v znení neskorších predpisov
19. Zákon č.448/2008 Z.z. o sociálnych službách a o zmene a doplnení zákona č.455/1991 Zb. o živnostenskom podnikaní (živnostenský zákon) v znení neskorších predpisov
20. Zákon č.563/2009 Z.z. o správe daní (daňový poriadok) a o zmene a doplnení niektorých zákonov v znení neskorších predpisov

Informácie o autorovi

Bc. Ladislav Poliak

Univerzita Mateja Bela v Banskej Bystrici, Ekonomická fakulta,

Katedra verejnej ekonomiky a regionálneho rozvoja

Tajovského 10, 975 90 Banská Bystrica

e-mail.: poliak.ladislav1@gmail.com

RECENZIA

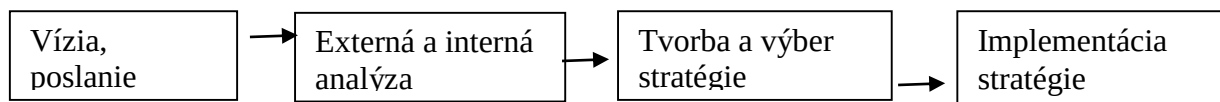
MIŠÚNOVÁ- HUDÁKOVÁ, A KOL.: STRATEGICKÝ MANAŽMENT. EKONOMICKÁ UNIVERZITA, BRATISLAVA 2013.208 S. ISBN 978-80-225-3633-2

Katarína Remeňová

Odpoveďou na stúpajúcu komplexnosť podnikateľského prostredia a zlyhania mnohých podnikateľských rozhodnutí, začali veľké podniky v polovici 50. rokov 20. storočia systematicky pristupovať k riešeniu jedinečných, neopakovateľných problémov. Prístup zahŕňal spočiatku techniky dlhodobého plánovania a s pribúdajúcimi poznatkami sa vyvinul do systému strategického riadenia.

Publikácia „Strategický manažment – prípadové štúdie“ je vysokoškolskou učebnicou, ktorá podrobne rozoberá hlavné teoretické oblasti strategického manažmentu. Text podáva informácie o strategických rozhodnutiach slovenských podnikov. Globálne problémy strategického manažmentu sú samozrejme rozpracované na zahraničných podnikateľských úspechoch a pádoch. Avšak bohatými skúsenosťami disponujú aj stredné a veľké slovenské podniky.

Práca obsahuje rozsiahle prípadové štúdie, ktoré sú primárne určené pre vyučovací proces študentov ekonomického zamerania. Samozrejme môžu slúžiť aj ako prehľad úspešných techník strategického riadenia pre malé a stredné podniky ako inšpiratívny zdroj efektívnych rozhodnutí. Dielo je rozdelené do jedenástich kapitol, ktoré kopírujú proces strategického riadenia od stanovenia vízie až po implementáciu stratégie.



Vízia, poslanie a ciele podniku – predstavujú kritériá, ktoré pomáhajú stratégií určiť jej mantinely pri jej tvorbe a implementácii. Vízia a poslanie definujú postavenie podniku v budúcnosti. Predstavujú akúsi predstavu vedenia spoločnosti, akým podnikom a s akými hodnotami sa chcú stať a ako ich majú budúci zákazníci a zamestnanci vnímať. Ciele sú kvantifikované parametre vízie. Vízia a poslanie ako komunikačný nosič hodnôt spoločnosti je spracovaný v rozsiahlych prípadových štúdiách Applu a Henkelu.

Analýza externého prostredia

Zhodnotenie zložitosti podnikateľského prostredia prostredníctvom techník analýzy externého prostredia je ukázané na príkladoch strojárského, automobilového, chemického, elektrotechnického, stavebného, potravinárskeho a polygrafického priemyslu. Autori sa zamerali na zhodnotenie demografického prostredia z hľadiska prognóz vývoja obyvateľstva a technického stavu jednotlivých odvetví a ich technologických smerov možného rozvoja dôrazom na využitie prostriedkov umelej inteligencie pri nahrádzaní ľudskej práce.

Analýza interného prostredia

Aby samotný podnik zhodnotil svoje silné a slabé stránky a uvedomil si svoje kľúčové interné zdroje pre úspešné podnikanie, potrebuje identifikovať a roztriediť zdroje podľa dôležitosti a metodicky analyzovať svoje strategické schopnosti. Podstatnou fázou internej analýzy interného prostredia je pochopenie hodnôt a špecifikácia konkurenčnej výhody, jej zložitosti a premenlivosti. Pre úplný obraz silných a slabých stránok podniku je potrebné ju porovnať s konkurenciou. Na prípadových štúdiách z kozmetického a polygrafického priemyslu je možné tomuto procesu ľahko porozumieť.

Tvorba a výber stratégie. Po analytickej fáze nasleduje kreačná fáza stratégie v jednotlivých odvetviach a podľa vybraných situácií. Proces formulovania stratégie je rozpracovaný na čiastkových úlohách v kapitolách podnikateľské a podnikové stratégie a hodnotenie podnikového portfólia. Prípadové štúdie sa dotýkajú kľúčových strategických rozhodnutí podnikov napríklad v automobilovom priemysle, potravinárskom, leteckom a neobišli ani finančný a poradenský sektor.

Implementácia stratégie – fáza implementácie novej stratégie alebo upravenie pôvodnej je predposlednou fázou procesu strategického riadenia. Práve táto fáza si vyžaduje prezentačné a realizačné schopnosti vodcu spoločnosti. On je zamestnancami a zákazníkmi vnímaný ako nositeľ zmien, preto musí zastať v implementačnej fáze rozhodné stanovisko, že stratégia je tvorcom pozitívnych zmien. Práve úspešná implementácia stratégie zmien je vykreslená v prípadovej štúdií Samsung Corporation. Zavádzanie zmien si vyžaduje citlivú internú aj externú komunikačnú stratégiu, tá je rozpracovaná v štúdií Adli. Dôležitosť podnikovej kultúry v procese zmien zdôrazňuje aj generálny riaditeľ Zapposu v poslednej prípadovej štúdií.

Šírenie poznatkov a „best practices“ v rámci určitého odvetvia je základným predpokladom úspešného vodcovstva, ktoré nadobúda na význame aj v slovenských podnikoch. Vďaka tejto otvorenosti a potreby šírenia poznatkov lídrov slovenských podnikov

umožnilo vydanie učebnice Strategický manažment a týmto spôsobom šíriť skúsenosti stratégov medzi študentov a odbornú verejnosť.

ODBORNÝ SLOVNÍK HOSPODÁRSKA POLITIKA EURÓPSKE ÚNIE

Stručný výklad základných pojmov – pokračovanie

Jarmila Vidová

- **Screening** – porovnávajú sa právne normy prístupových štátov s normami EÚ. Prvou fázou screeningového procesu, ktorý by mal trvať približne 10 – 11 mesiacov, zahŕňa „analytické preskúmanie“ acquis EÚ. Počas tejto fázy budú experti Európskej komisie informovať turecký a chorvátsky tím o komplexe existujúcej legislatívy EÚ. Druhá, bilaterálna fáza screeningového procesu umožní negociačným tímom oboch krajín zosumarizovať svoje výsledky, dosiahnuté pri prijímaní a implementácii acquis a vysvetliť, ako chcú pokračovať. Po detailnom screeningovom procese bude nasledovať otvorenie 35 negociačných kapitol. Podľa zdroja z Európskej komisie budú náročné politické kapitoly otvorené skôr, aby sa tak predišlo dojmu, že rokovania boli jednoduché.
- **Schengenská dohoda** – má svoje meno po luxemburskom meste Schengen, kde 14. júna 1985 Francúzsko, Nemecko a štáty Beneluxu podpísali dohodu, v ktorej sa dohodli postupne zrušiť kontroly osôb na ich spoločných hraniciach (Schengen I) a zároveň posilniť vonkajšiu hranicu. Dopĺňajúca dohoda, podrobný postup a pravidlá krokov boli prijaté ako Vykonávací dohovor Schengenskej dohody (Schengen II, známe ako Schengenská dohoda) 19. júna 1990. Najdôležitejšími bodmi sú:
 - **zrušenie spoločných hraníc** pri súčasnom **posilnení vonkajších hraníc**,
 - zjednotenie nariadení pre vstup a krátkodobý pobyt cudzincov v schengenskom priestore (**schengenské vízum**),
 - **oddelené vybavovanie ľudí**, ktorí sú a ktorí nie sú zo schengenských štátov na letiskách a v prístavoch,
 - zjednotenie podmienok pri **žiadosti o azyl**,
 - opatrenie proti **cezhraničnému obchodovaniu s drogami**,
 - **policajná spolupráca** (prenasledovanie zločincov na úteku cez hranice, pokiaľ ide o krátke obdobie),
 - spolupráca schengenských štátov **v oblasti spravodlivosti**,
 - zriadenie informačného systému, ktorý by spájal databázy členských krajín.

Dohoda vstúpila do platnosti už v septembri 1993. Francúzsko a Nemecko však nestihli splniť predpoklady na zrušenie vnútornej hranice, ktoré boli obsiahnuté v spoločnom vyhlásení pripojenom k zaverčnému aktu. Schengenská dohoda preto bola zrealizovaná až 26. marca 1995. Hraničné kontroly medzi členskými štátmi schengenského priestoru teda naozaj zmizli až v roku 1995. V Amsterdamskej zmluve (protokol B) sa v roku 1997 signatárske štáty dohodli na integrovaní Schengenskej dohody do práva Európskej únie. Dohoda sa tým stala súčasťou Amsterdamskej zmluvy, zrealizovalo sa to prvého mája 1999. Budúce nové členské krajiny Európskej únie sa tak mali zároveň stať súčasťou schengenského priestoru. Nedeje sa to však automaticky – pristúpenie k schengenskej dohode nastane až vtedy, keď krajiny splnia podmienky dohody. Do roku 1996 postupne

vstúpili do schengenského priestoru ďalšie členské krajiny EÚ, ale vždy trvalo niekoľko rokov, pokiaľ splnili predpoklady na zrušenie hraničných kontrol:

- Taliansko: 1990/1997,
- Portugalsko a Španielsko: 1991/1995,
- Grécko: 1992/2000,
- Rakúsko: 1995/1997,
- Dánsko, Fínsko a Švédsko: 1996/2001.

Do schengenského priestoru však vstúpili aj **nečlenské krajiny Európskej únie**: Nórsko v rokoch 1996/2001 a Island v rokoch 1996/2001. Obe krajiny tvoria spolu so Švédskom, Dánskom a Fínskom od roku 1954 severskú pasovú úniu, preto bol ich vstup do schengenského priestoru pomerne samozrejмый. Podobne to platí pre Grónsko a Faerské ostrovy, ktoré sú autonómnymi časťami Dánska. **Veľká Británia a Írsko** nie sú členovia schengenského priestoru. Umožnila im to trvalá výnimka, ktorú si tieto dva štáty vyrokovali pri podpise Amsterdamskej zmluvy. Hlavnou príčinou neochoty Veľkej Británie pristúpiť je, že britskí občania nie sú povinní vlastniť nejaký osobný doklad, ak nechcú napríklad vycestovať alebo vlastniť auto. Pristupením k schengenskému priestoru, by sa vlastníctvo dokladu stalo povinnosťou. Írsko má s Veľkou Britániou obdobný hraničný systém ako štáty schengenského priestoru medzi sebou, preto sa rozhodlo tiež nepričleniť. **Nové členské krajiny** so vstupom do EÚ automaticky pristúpili do schengenského priestoru.

- **Schengenský informačný systém (SIS)** – (SIS I) bol vytvorený s cieľom posilnenia vonkajších hraníc schengenského priestoru, a tým zabezpečenia vnútornej bezpečnosti. Je **databázou prepájajúcou domáce informačné databázy o niektorých skupinách osôb alebo vecí** (hľadané osoby a pod.). Informácie v SIS I umožňujú rovnako účinné hraničné kontroly v celom schengenskom priestore, uľahčujú medzinárodnú policajnú spoluprácu. Technickým vylepšením je **druhá generácia SIS (SIS II)**. Rozširuje množstvo prepojených databáz, čím umožňuje efektívnejšie zadržanie hľadaných osôb a vecí na hraniciach a poskytuje technickú možnosť pripojenia nových členských krajín k systému.
- **Smernica EÚ** – inštrukcia EÚ pre členský štát, aby legislatívne upravil určitý zákon v danom časovom období. Smernica vytvára legislatívny rámec, ale umožňuje každému členskému štátu rozhodnúť o podrobnostiach legislatívy svojich vykonávacích právnych predpisov.
- **Subsidiarita** (z lat.: subsidium = pomoc, podpora, posila, záloha) je politický princíp, podľa ktorého sa má politické rozhodovanie posunúť čo najbližšie k občanom. Politické rozhodnutia sa prijímajú od najnižšej po najvyššiu úroveň rozhodovania. Princíp subsidiarity je v niektorých demokraciách zakotvený v ústave a od Maastrichtskej zmluvy z roku 1993 je aj pevnou súčasťou Európskeho spoločenstva (ES). V Maastrichtskej zmluve sa píše: „V oblastiach, ktoré nepatria do jeho výlučnej kompetencie, vyvíja EÚ činnosť v súlade s princípom subsidiarity len vtedy a len v takom rozsahu, pokiaľ ciele navrhované touto činnosťou nemôžu byť uspokojivo dosiahnuté členskými štátmi a z dôvodov rozsahu alebo dôsledkov navrhovanej činnosti ich možno lepšie dosiahnuť prostredníctvom EÚ.“ Princíp prevzali do Zmluvy o Európskej únii (preambula, č. B 3b) a do zmluvy o ústave pre Európu (č. I-11 ods. 3). Princíp subsidiarity pochádza z katolíckej sociálnej náuky. Vychádza od Aristoteles a rozvíjal ho Tomáš Akvinský. Pápež Pius XI. v jeho sociálnej encyklike Quadragesimo anno z roku 1931 zredukoval subsidiaritu na známu formulu: „Nie je dovolené odňať jednotlivcom a zveriť spoločenstvu to, čo môže vykonať vlastnými silami a vlastnou usilovnosťou. Súčasne je nesprávne preniesť na vyššie a väčšie spoločenstvá

to, čo sa dá realizovať v menších a nižšie postavených spoločnostiach.

- **Supranacionalita** – z lat. supra = nad, po; natio = národ, štát) je pojem pochádzajúci z teórie medzinárodného práva. Vo všeobecnosti znamená **presunutie rozhodovacích právomocí** z národnej úrovne na vyššiu úroveň, teda na nadnárodnú úroveň. Prijaté rozhodnutia na supranacionálnej úrovni sú potom pre národnú úroveň záväzné. V supranacionálnom systéme môže nadnárodná úroveň prijať rozhodnutia proti vôli jednotlivých nižších úrovní. Na rozdiel od toho **medzivládny princíp** nezahŕňa takéto presunutie právomoci na vyššiu úroveň. Na rozdiel od štátov, nie je zvrchovaná moc (suverenita) supranacionálnych organizácií pôvodná, ale je odvodená od suverenity členských krajín (derivatívna zvrchovaná moc). Pojem supranacionality je typický pre opísanie fungovania EÚ. Európska únia je čiastočne supranacionálna. Jej členovia založili samosprávny právny poriadok s inštitúciami, na ktoré presunuli rozhodovacie právomoci: Európskou komisiou, Európskym parlamentom a Európskym súdnym dvorom. Ich spoločné európske rozhodnutia sú pre členov záväzné. Napriek tomu si ale Európska únia zachovala prvky medzivládnej spolupráce, teda oblasti, v ktorých síce môže prebiehať spolupráca členských krajín, ale plná rozhodovacia zvrchovaná moc ostáva na národnej úrovni: Európska rada je typická medzivládna inštitúcia, v oblasti politik sa týmto princípom riadi hlavne zahraničná, bezpečnostná a daňová politika. Princíp supranacionality odlišuje Európsku úniu od medzinárodných organizácií ako sú OSN alebo OBSE, ktoré stoja úplne na medzivládnej spolupráci.
- **Štátna pomoc** – Základným právnym predpisom pre oblasť štátnej pomoci v SR bol zákon č. 231/1999 Z. z. o štátnej pomoci v znení neskorších predpisov. Zákon o štátnej pomoci definuje štátnu pomoc v súlade s *acquis communautaire*, ďalej definuje základnú terminológiu a metódy hodnotenia štátnej pomoci vyplývajúce z Európskej dohody o pridružení. V súlade s čl. 87 Zmluvy o založení Európskeho spoločenstva a čl. 64 Európskej dohody hlavným účelom zákona je zakázať poskytovanie štátnej pomoci, ak táto štátna pomoc naruša alebo predstavuje hrozbu narušenia súťaže tým, že zvýhodňuje určitých podnikateľov alebo určité výrobné odvetvia, alebo nepriaznivo ovplyvňuje obchod medzi Slovenskom a EÚ. Zákon upravuje poskytovanie štátnej pomoci, a to na oblasti, účely, výšky a podmienky, za ktorých sa štátna pomoc môže poskytnúť, pričom na poskytnutie štátnej pomoci nie je právny nárok. Oblasti a činnosti, na rozvoj ktorých sa môže poskytnúť štátna pomoc, ako aj účely, na ktoré sa štátna pomoc môže poskytnúť, vrátane určenia limitu, sú v zákone stanovené v súlade s príslušnými smernicami EÚ. Zákon obsahuje ustanovenia o zriadení Úradu pre štátnu pomoc ako orgánu štátnej správy na posudzovanie, hodnotenie, schvaľovanie štátnej pomoci, kontrolu a evidenciu jej poskytnutia. Štátna pomoc sa podľa tohto zákona môže poskytnúť, len ak bude schválená úradom. Zákon vymedzuje povinnosti poskytovateľov a prijímateľov štátnej pomoci v oblasti monitorovania štátnej pomoci a sankcie za nesplnenie si týchto povinností. Podľa zákona o štátnej pomoci rozhodnutia úradu sú preskúmateľné len súdom. Zriadením Úradu pre štátnu pomoc sa vytvoril predpoklad pre zavedenie funkčného systému kontroly poskytovania štátnej pomoci a jej monitorovania, čím je zabezpečená transparentnosť v oblasti štátnej pomoci tak, ako sa k tomu Slovenská republika zaviazala v čl. 64 Európskej dohody. Program pomoci *de minimis* na rozvoj okresov s vysokou mierou nezamestnanosti je vypracovaný v zmysle zákona, implementačných pravidiel štátnej pomoci schválených rozhodnutím Asociačnej rady č. 6/2001 medzi Európskou úniou a Slovenskou republikou zo dňa 22. novembra 2001 (zákon č. 186/2002 Z. z. o oznámení Ministerstva zahraničných vecí SR), Zmluvy o založení Európskeho spoločenstva (článok 87 a nadväzujúca sekundárna legislatíva), smernice Európskej únie o národnej regionálnej pomoci OJ C 74/98, nariadenia Európskej komisie č. 69/2001 o aplikácii článkov 87 a 88 Zmluvy o založení Európskeho spoločenstva pri pomoci *de minimis*, Nariadenia Európskej komisie č. 70/2001 o aplikácii článkov 87 a 88 Zmluvy o založení Európskeho spoločenstva na poskytovanie štátnej

pomoci pre malých a stredných podnikateľov a v súlade s Národným plánom regionálneho rozvoja Slovenskej republiky.

- **Štrukturálne fondy** – nástroje štrukturálnej politiky EÚ využívané na dosiahnutie jej cieľov. Európska regionálna politika (kohézna politika, politika súdržnosti) je založená na finančnej solidarite medzi regiónmi. EÚ na ňu vynakladá viac ako tretinu rozpočtu EÚ (približne 35,7 % rozpočtu). V centre jej podpory sú predovšetkým znevýhodnené regióny, nazývané aj "konvergenčné". Vzájomná solidarita nepomáha len prijímateľom pomoci, ale aj štátom, ktoré sú hlavnými prispievateľmi do rozpočtu EÚ. Napriek tomu, že všetky štrukturálne fondy pôsobia spoločne, každý má svoje špecifické tematické oblasti. V rokoch 2000 – 2006 fungovala kohézna politika s piatimi fondami - štyri štrukturálne a Kohézny fond. Po určitých zmenách sa dva z nich (poľnohospodársky a nástroj pre rybolov) modifikovali a presunuli pod iné politiky. V období 2007 – 2013 existujú tri štrukturálne fondy (Európsky sociálny fond, Európsky fond regionálneho rozvoja a Kohézny fond). Štrukturálne fondy nefinancujú individuálne projekty, ale viacročné programy regionálneho rozvoja. Tie spoločne pripravujú regióny, členské štáty a Európska komisia. Programy sú pripravené podľa spoločných východísk navrhnutých Európskou komisiou pre EÚ ako celok. Príspevky do týchto fondov od začiatku 90. rokov 20. storočia výrazne vzrástli: z 8 mld. € ročne v roku 1989 na 32 mld. € v roku 1999. V rokoch 2000 až 2006 bolo na všetky štyri štrukturálne fondy vyčlenených spolu až 195 mld. € (v cenách roku 1999), programové obdobie 2007 - 2013 už kalkuluje s 277,703 mld. € (v bežných cenách). Nárok na využívanie štrukturálnych fondov majú iba členské krajiny EÚ. Programujú sa na sedemročné obdobia. Slovenská republika mohla zo štrukturálnych fondov na skrátené programové obdobie (2004 – 2006) čerpať 1,05 mld. € (v stálych cenách roku 1999), v rokoch 2007 – 2013 je to pre ESF a ERDF 7,68 mld. € (v bežných cenách). Dňa 29. 6. 2011 Komisia prijala návrh ďalšieho viacročného finančného rámca na roky 2014 – 2020: rozpočet na vykonávanie stratégie Európa 2020 je 376 mld. €.

Použitá literatúra

1. Bracjun, A. 2008. Hospodárska politika Európskej únie. 2008. ISBN 978-80-969927- 8-2
2. Vidová, J. 2013. Hospodárska politika Európskej únie: vybrané problémy. 1. vyd. Bratislava : Vydavateľstvo EKONÓM, 2013. 357 s. [22,6 AH]. ISBN 978-80-225-3722-3
3. EÚ v skratke. 2013. http://europa.eu/eu_information/eu_at_glance/rights/index_sk.htm [online]. [cit. 20.12.2013] Dostupné na internete:<<http://ec.europa.eu/> main=en> www.europa.sk
4. Základné informácie. http://www.europskaunia.sk/zakladne_informacie [cit. 20.12.2013] Dostupné na internete:<<http://ec.europskaunia.eu>=en> www.europskaunia.com

Informácie o autorovi:

Ing. Jarmila Vidová, PhD., pracuje na Katedre hospodárskej politiky NHF Ekonomickej univerzity v Bratislave ako odborná asistentka. V pedagogickom procese ako aj vo vedeckovýskumnej oblasti sa zaoberá problematikou investícií, zahraničných investícií. Vyučuje predmet Investičná teória a politika, Hospodárska politika Európskej únie.

Kontakt:

Ing. Jarmila Vidová, PhD. Národohospodárska fakulta Ekonomická univerzita, Dolnozemská cesta č. 1, 851 04 Bratislava, e-mail: vidova@dec.euba.sk, jvido@upcmail.sk