

Manažment v teórii a praxi

on-line odborný časopis
o nových trendoch
v manažmente

<http://mtp.euke.sk/>

PHF EU
ISSN 1336-7137

ročník 15, 2019
číslo 2

Manažment v teórii a praxi

on-line odborný časopis o nových trendoch v manažmente

ISSN 1336-7137

Odborné zameranie

Zámerom časopisu je vytvoriť priestor pre autorov z vedecko-výskumných a vzdelávacích inštitúcií, ako aj pre autorov z podnikovej praxe, ktorí sa chcú podeliť so svojimi výsledkami výskumov, skúsenosťami, postrehmi. Časopis publikuje odborné recenzované príspevky, analýzy, komentáre a diskusie z oblasti podnikového manažmentu, manažmentu organizácií verejnej správy, strategického riadenia podniku, personálneho manažmentu, manažmentu výrobného procesu, manažmentu zmien, manažmentu kvality, organizačnej kultúry, manažmentu znalostí, vzdelávania, informačného manažmentu, informačných systémov a technológií v riadení a pod.

REDAKCIA

Redakčná rada

Dr. h. c. prof. RNDr. Michal TKÁČ, CSc.

prof. Ing. Petr DOUCEK, CSc.

prof. Ing. Bohuslava MIHALČOVÁ, PhD., PhD., EUR ING.

prof. Ing. Michal PRUŽIŇSKÝ, CSc.

doc. Ing. Emília DULOVÁ SPIŠÁKOVÁ, PhD.

doc. Ing. Peter MESÁROŠ, PhD.

doc. JUDr. Ing. Michal RADVAN, Ph.D.

doc. Ing. Bc. Petr SUCHÁNEK, Ph.D.

doc. Ing. Michal TKÁČ, PhD.

Šéfredaktor 2/2019

Ing. Cecília Olexová, PhD.

Vydavateľ a adresa redakcie

Ekonomická univerzita v Bratislave
Podnikovohospodárska fakulta so sídlom v Košiciach, Katedra manažmentu
Tajovského 13, 041 30 Košice, Slovenská republika
tel.: +421 55 722 31 11 fax: +421 55 623 06 20
<http://www.euke.sk> <http://mtp.euke.sk>

Dostupnosť

URL: <http://mtp.euke.sk>

Grafický návrh a redakčné spracovanie on-line

Ekonomická univerzita v Bratislave
Podnikovohospodárska fakulta so sídlom v Košiciach, Katedra manažmentu

Jazyk vydania a periodicita

Redakcia prijíma na publikovanie príspevky v slovenskom, českom a anglickom jazyku.

Všetky príspevky sú recenzované.

Časopis vychádza štvrťročne.

Ďalšie vydanie: september 2019.

Časopis neprešiel jazykovou úpravou.

Redakcia nenesie zodpovednosť za obsahovú a jazykovú stránku.

OBSAH 2/2019

RIADENIE ZÁSOB AKO SÚČASŤ LOGISTIKY ZÁSOBOVANIA <i>Barbora GONTKOVIČOVÁ – Róbert VERNER</i>	4
NADOBUDNUTIE NOVÉHO DOPRAVNÉHO PROSTRIEDKU Z INÉHO ČLENSKÉHO ŠTÁTU <i>Jana SIMONIDESOVÁ – Eva MANOVÁ – Janka KOPČÁKOVÁ</i>	12
PRIEREZ USKUTOČNENÝCH VÝSKUMOV PRI MERANÍ DOPADOV IAS/IFRS NA FINANČNÚ VÝKONNOSŤ PODNIKOV <i>Jozef LUKÁČ – Martin STAŠKO</i>	22
INDUSTRY 4.0: MANAGERIAL CHALLENGES <i>Miroslava HORVÁTHOVÁ</i>	30
VÝZNAM FINANČNO-EKONOMICKEJ ANALÝZY PRI STANOVENÍ VŠEOBECNEJ HODNOTY PODNIKU <i>Marek MEHEŠ – Slavomíra STAŠKOVÁ</i>	37
FORMY VNÚTROPODNIKOVEJ KOMUNIKÁCIE V PODNIKU <i>Terézia BARLAŠOVÁ</i>	45

RIADENIE ZÁSOB AKO SÚČASŤ LOGISTIKY ZÁSOBOVANIA

INVENTORY MANAGEMENT AS PART OF INVENTORY LOGISTICS

Barbora GONTKOVIČOVÁ – Róbert VERNER

ABSTRAKT

Cieľom každého podniku je prilákať zákazníkov a uspokojovať ich potreby, preto je dôležité pochopiť význam zásob pre dosiahnutie efektívnych a rýchlych operácií, a to za prijateľnú cenu. Vhodne zvolená logistika a manažment zásob pomáha pri znižovaní nákladov, čo vedie k vyššej transparentnosti kontroly účtov a financií. Z pohľadu zákazníka efektívne riadenie zásob pomáha podnikom poskytovať lepšie služby zákazníkom prostredníctvom rýchleho dodania a nižších prepravných poplatkov, a tým splniť ich očakávania. Cieľom príspevku je priblížiť problematiku riadenia zásob a analyzovať zásoby vo výrobnom podniku v kontexte nákladov na mimoriadnu prepravu.

Kľúčové slová: zásoby, logistika, náklady, zákazníci, dodávatelia

ABSTRACT

The objective of every business is to attract customers and meet their needs. For every enterprise is very important to understand its own inventory to assure efficient and fast operations at an acceptable price. Effective inventory management helps to reduce costs, leading to greater transparency in account and finance control. From the customer's perspective, effective inventory management helps enterprises provide better customer service through fast delivery and low shipping charges, thereby meeting customer expectations. The aim of the paper is to introduce the issue of inventory management and to analyse stocks in the production company in the context of extra transport costs.

Key words: inventory, logistics, costs, customers, suppliers

JEL KLASIFIKÁCIA: G31, M11

ÚVOD

Proces zásobovania patrí ku kľúčovým činnostiam zabezpečujúcim hospodárnu prevádzku podniku. Hlavnou otázkou zásobovacej logistiky v súčasnosti je, aké vysoké zásoby musí podnik udržiavať aby čo najlepšie splnil dve protichodné požiadavky – promptné plnenie požiadaviek zákazníkov a s ním súvisiaci nárast zásob a nákladov na jednej strane, minimalizácia hodnoty vstupných skladov na druhej strane. Správnym systémom riadenia dosiahneme zníženie nákladov, vyššie využitie strojov a personálu, zefektívnenie systému plánovania a riadenia výroby, zvýšenie produktivity, teda i lepšie ekonomické ukazovatele podniku (Cigánková, 2005).

V príspevku uvidíme základnú analýzu zásob vybraného podniku pôsobiaceho v automobilovom odvetví. V rámci analýzy budeme sledovať dopady nastavenia zásob podniku na mimoriadne náklady na dopravu. Na základe dostupných údajov analyzujeme obdobie rokov 2015-2017.

1 SÚČASNÉ TRENDY V LOGISTIKE A RIADENÍ ZÁSOB

Moderné trendy podnikovej logistiky v 21. storočí je možné chápať ako tendenciu, ktorá aplikuje nové spôsoby, stratégie, prístupy, technológie, metódy a techniky na objednávkové interné podnikové logistické procesy, ktoré budú reagovať na potreby trhu, minimalizovať náklady a zvyšovať efektívnosť v celej obchodnej činnosti (Richnák – Porubanová, 2018). V súčasnosti sa na globálne konkurenčnom trhu objavujú dva prístupy, ktoré ovplyvňujú schopnosť podniku vytvoriť a udržať si konkurenčnú výhodu. Po prvé, mnohé podniky prijali alebo prijímajú filozofiu riadenia dodávateľského reťazca (SCM) ako základný kameň svojej konkurenčnej stratégie. Po druhé, pre podniky je v súčasnosti nevyhnutné prijímať ekologické a trvalo udržateľné obchodné praktiky v dôsledku tlakov zo strany zákazníkov a/alebo vládnych legislatívnych opatrení, na podporu dobrého imidžu spoločnosti alebo v snahe vstúpiť na trhy citlivé na ekologické postupy. Riadenie zásob zohráva pri oboch týchto trendoch aktívnu a dôležitú úlohu (Bushuev, 2015). Je takmer nemožné nájsť oblasť praktickej činnosti, kde sa neriešia otázky zásobovacieho procesu, nakoľko v podstate všetky podniky držia zásoby. Zásobovací proces a zásoby sú predmetom zásobovacej logistiky, ktorej úlohy predstavujú dva okruhy. Prvý sa týka vykonávania správnych a administratívnych činností (vybavovanie objednávok, plánovanie, manažovanie a kontrola materiálových tokov, manažovanie zásob), druhý je zameraný na fyzickú realizáciu premiestnenia tovaru od dodávateľa do podniku (doprava, manipulácia, kontrola, skladovanie, príprava pre výrobu) (Cibulka, 2015).

Účel držby zásob možno použiť ako kritérium pre základnú klasifikáciu zásob (Obrázok 1). Všeobecne ide o bežné zásoby, zásoby na ceste, poistné či nárazníkové zásoby, špekulatívne zásoby, sezónne zásoby a mŕtve, nepredajné zásoby (Lambert, 2000).

Bežné (cyklické) zásoby

- vznikajú na základe dopĺňovania vo výrobe použitých, ale i predaných zásob.
- zodpovedajú množstvám, ktoré sú potrebné na pokrytie dopytu v podmienkach istoty, t.j. keď je firma schopná predpovedať dopyt a dobu doplnenia zásob.
- obstaranie sa uskutočňuje vo väčších množstvách, spotreba sa uskutočňuje postupne po malých dávkach.

Zásoby na ceste

- položky nachádzajúce sa na ceste z jednej lokality do druhej. Možno ich považovať za súčasť bežnej zásoby, aj keď nie sú dostupné dokiaľ nedorazia na miesto určenia.

Poistné zásoby

- vznikajú v dôsledku neistoty na dodávateľských a odberateľských trhoch, z dôvodu neistoty kolísania dopytu resp. doby dodania zásob. Udržávajú sa nad rámec bežných zásob.

Špekulatívne zásoby

- sú na sklade udržiavané z iných dôvodov (napr. rabat, predpokladaný rast cien, nedostatkový tovar, prevencia proti štrajkom)

Sezónne zásoby

- sú formou špekulatívnych zásob a zahŕňajú zásoby nazhromaždené pred začiatkom určitého špecifického obdobia, často sa vyskytujú napr. v poľnohospodárstve, prípadne pri sezónnom tovare.

Mŕtve (nepredajné) zásoby

- také, u ktorých nenastal dopyt po určitej dobe, patria tu zastarané položky, položky na nesprávnom mieste

Obrázok 1: Klasifikácia zásob

Zdroj: *vlastné spracovanie podľa Štefko - Rákoš, 2008*

Na vytvorenie optimálnej hladiny zásob, t. j. ani príliš malej ani príliš veľkej sa používa plánovanie. Veľká zásoba je taká zásoba, ktorá viaže zbytočné finančné prostriedky, riziko zničenia, znehodnotenia, odcudzenia, ďalšie náklady na skladovanie a kontrolu. Malá zásoba je taká zásoba, ktorá obmedzuje schopnosť vyrábať. Iné riziká pri nej nehrozia, a preto ju volí väčšina podnikov (Králiková, 2010).

Pre zvolenie primeranej stratégie riadenia zásob v podmienkach istoty je nutné zvážiť najmä výšku obstarávacích nákladov v podobe nákupnej ceny, či dopravných nákladov, ale i nákladov na držanie zásob. Naopak, riadenie zásob v podmienkach neistoty znamená, že neistota spojená a dopytom i dobou plnenia zásob zapríčiňuje v praxi väčšiu orientáciu na to, kedy je vhodné objednávať, namiesto toho, koľko je potrebné objednávať (dôležité je časové hľadisko). Politika objednávaní môže byť založená na pevných dodacích množstvách alebo i na pevných intervaloch objednávky. Vzhľadom na súčasnú vysokú variabilitu a cykly dopĺňovania zásob je vhodné pre stanovenie výšky poistnej zásoby použiť štatistické metódy. Podmienkou použitia týchto metód je dostatok údajov o predchádzajúcich objemoch predaja, a taktiež o cykloch dopĺňovania zásob (Štefko, Rákoš, 2008). Následne samotné riadenie zásob môže prebiehať na základe rôznych princípov, prípadne ich kombináciou.

K metódam riadenia zásob zaraďuje ABC analýzu, systém KANBAN, Just-in-Time prístup. V rámci systémov riadenia sa v praxi uplatňujú tzv. Q a P-systém riadenia.

Q-systém je založený na pevnej veľkosti objednávok a dodávok a kolísanie v spotrebe vyrovnáva zmenami frekvencie objednávok. Tzv. signálny stav zásoby slúži ku krytiu dopytu behom intervalu zaobstarania zásob a v okamihu, kedy skutočný stav zásoby dosiahne signálnej úrovne, sa vystaví nová objednávka. Samotná poistná zásoba je súčasťou signálneho stavu zásoby. Naopak, P-systém sa zakladá na princípe dopredu pevne stanovených termínov objednávok avšak rôznej veľkosti. Stav zásob je sledovaný periodicky. Kolísanie skutočnej spotreby okolo jej strednej hodnoty sa vyrovnáva veľkosťou jednotlivých objednávok. Systém nevyžaduje neustálu kontrolu stavu zásob, postačí periodická kontrola. V praxi sa tento systém sa uplatňuje napr. pri nákupe väčšieho počtu položiek od jedného dodávateľa. Potom je výhodné z hľadiska objednávacích a dopravných nákladov agregovať všetky položky do jednej objednávky a dodávky (Sixta, Žižka, 2009).

1.1 Náklady na zásoby

V snahe udržať, či vylepšiť svoju pozíciu na trhu sa podniky snažia poskytnúť súčasným i potenciálnym zákazníkom čo najvyššiu úroveň dodávateľského servisu v podobe vysokej flexibility, prispôsobovania sa požiadavkám zákazníkov, vysokej dostupnosti, rýchleho a spoľahlivého dodania požadovaných produktov. Avšak vysoká úroveň dodávateľského servisu vyžaduje v podniku udržiavať vyššiu úroveň pohotovostných zásob dodávaného portfólia produktov, čím sa zvyšuje objem finančných zdrojov viazaných v zásobách. Manažment podniku stojí teda pred výzvou najvhodnejšieho nastavenia zásob a zásobovacieho procesu.

Náklady na zásoby vznikajú na základe udržiavania zásob a viazaním kapitálových nákladov na financovanie zásob, rôznych druhov poistenia, znehodnocovania a strát (Teplická, 2015). Môžu mať rôznu podobu, ako kapitál, priestor, práca vynaložená na obstaranie, kontrolu kvality, uskladnenie, získavanie, výber, balenie, expedovanie a účtovanie zásob, znehodnotenie, poškodenie, zastarávanie či krádež (Muller, 2019).

Podľa Christophera a Gattornu (2005) patria náklady súvisiace so zásobami k najčastejšie chybné zaúčtovaným položkám. V dôsledku toho manažéri často nevedia, aké sú skutočné náklady na vlastníctvo zásob. Ak sú všetky náklady, ktoré vzniknú v dôsledku skladových zásob, plne zaúčtované, potom skutočné náklady na držbu zásob sú pravdepodobne okolo 25 % ročne z účtovnej hodnoty zásob.

Cigánková (2005) uvádza, že náklady na udržiavanie zásob tvoria 15 až 25 % všetkých nákladov, neprispievajú k tvorbe pridanej hodnoty finálnej produkcie a viažu finančné prostriedky vo výške 15 až 40 % finančných zdrojov. Referenčné hodnoty zásob pre zdravý podnik a podnik s výrobou na sklad vidíme na Tab. 1.

Tab. 1: Referenčné hodnoty zásob v podniku

Podnik	Zásoby nakupovaných položiek	Zásoby rozpracovanej výroby	Zásoby hotových výrobkov, náhradných dielov a obchodného tovaru
Zdravý podnik	30%	40%	30%
Podnik s výrobou na sklad	32%	20%	48%

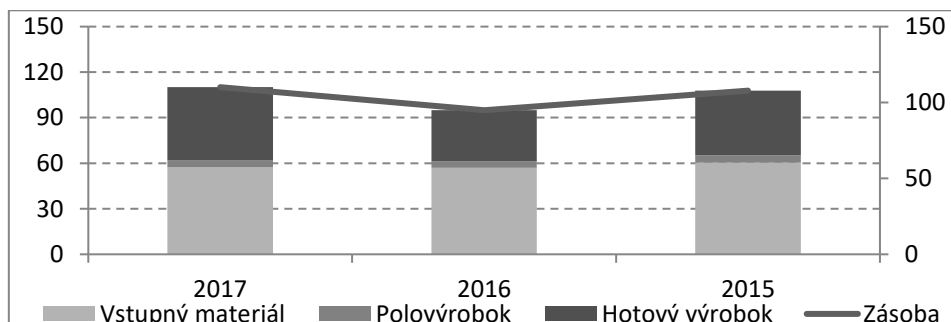
Zdroj: vlastné spracovanie podľa Cigánková, 2005.

2 ANALÝZA ZÁSOB A PREPRAVNÝCH NÁKLADOM V PODNIKU

Automobilový priemysel počas svojej histórie vždy bol a je výrazným iniciátorom rozvoja mnohých ďalších odvetví priemyslu. Okrem vývoja v oblasti vyhotovenia jednotlivých konštrukčných častí sa v podstatnej miere podieľal aj na vývoji niekoľkých logistických prístupov a koncepcií, ktoré sú vo veľkej miere využívané aj v súčasnosti (Sedliak - Šulgan, 2010). Analýza západoeurópskeho automobilového priemyslu ukázala, že montážne práce automobilov majú tendenciu využívať systém s minimálnymi zásobami (Christopher, Gattorna, 2005). Prijímanie rozhodnutí pri riadení stavu zásob v slovenskom automobilovom sektore sa vyznačuje vysokým strategickým rizikom a neistotou (PwC Slovensko, 2019). Náročnosť zvyšuje fakt, že dodávateľský reťazec v automobilovom priemysle je rozvetvený, aj preto je včasné definovanie podmienok nevyhnutnou podmienkou dlhodobého a spoľahlivého systému riadenia zásob.

V analyzovanom podniku sa pri objednávkach a nákupe vstupného materiálu uplatňuje metóda riadiacich hladín, ktorá vychádza z teórie ABC klasifikácie riadenia zásob. Metóda riadiacich hladín je aplikovaná na všetky skupiny, teda A, B, C materiálov.

Ak vychádzame z teórie klasifikácie riadenia zásob, je zásobovanie firmy založené na princípe P-systém. Kedy v pevne stanovených objednávacích termínoch sa dopredu realizujú objednávky v rôznych veľkostiach. Pri takejto stratégii je stála intenzita objednávok, no mení sa ich veľkosť. Veľkosť každej objednávky sa dorovnáva bilancovaním skutočnej spotreby okolo jej strednej hodnoty. Výšku zásob predstavuje taký bod objednávky, pri ktorom je vzhľadom na, či už objednávacie alebo dodacie podmienky, nevyhnutné predložiť novú objednávku, aby okamih, keď dodávka príde, bol najneskôr v takom čase, kedy reálna zásoba klesne na úroveň poistnej zásoby.



Obrázok 2: Náklady na zásoby v mil. €

Zdroj: vlastné spracovanie

Na Obrázku 2 vidíme vývoj stavu zásob v období rokov 2015-2017, ako aj ich štruktúru klasifikovanú na vstupný materiál, polovýrobok a výrobok. V priebehu troch rokov náklady na zásoby kolísali, pričom v roku 2016 pozorujeme najnižší stav finančných prostriedkov viazaných v zásobách, čo sa týka štruktúry, tak podiel jednotlivých druhov zásob zachytáva Tabuľka 2.

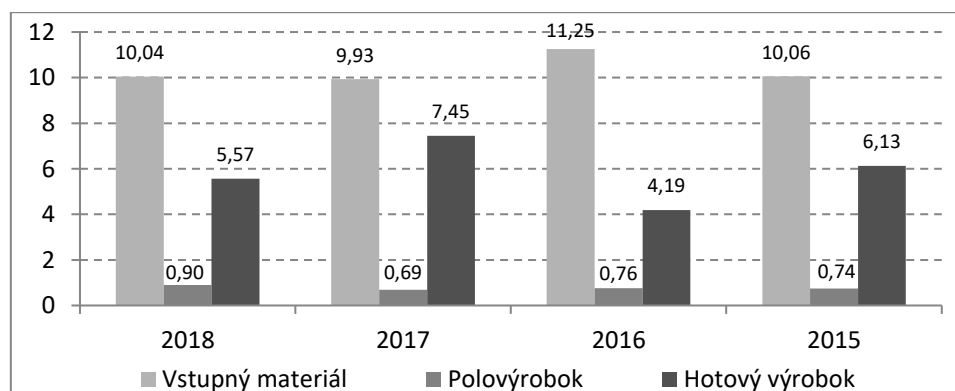
Tab. 2: Podiel jednotlivých druhov zásob v podniku

	2017	2016	2015
Vstupný materiál	52%	60%	56%
Polovýrobok	4%	5%	5%
Hotový výrobok	44%	35%	40%
	100%	100%	100%

Zdroj: vlastné spracovanie

V porovnaní s referenčnými hodnotami uvedenými v Tab. 1 podnik s výrobou na sklad, tak vidíme, že analyzovaný podnik si vytvára vysoké zásoby v podobe nakupovaného vstupného materiálu, podpriemerné hodnoty dosahuje v prípade polovýrobkov. Najviac sa k referenčným hodnotám približuje pri zásobách hotových výrobkov.

Z hľadiska možného meškania dodávky, prípadne zvýšenia spotreby materiálu je nastavená poisťná zásoba, ktorá kryje náhodné výkyvy v stave zásob a ktorej výška je určená systémovým prepočtom veľkosti zásoby v porovnaní s plánovanou spotrebou materiálu. Pokrytie výroby s časovým vyjadrením zachytáva poisťná zásoba v dňoch (Obrázok 3). Ako podklad pre analýzu nám bola poskytnutá aj informácia o plánovanej poisťnej zásobe na rok 2018. Rovnako ako pri predchádzajúcich zásobách rozlišujeme tri základné skupiny, a to: vstupný materiál, polovýrobok a hotový výrobok.



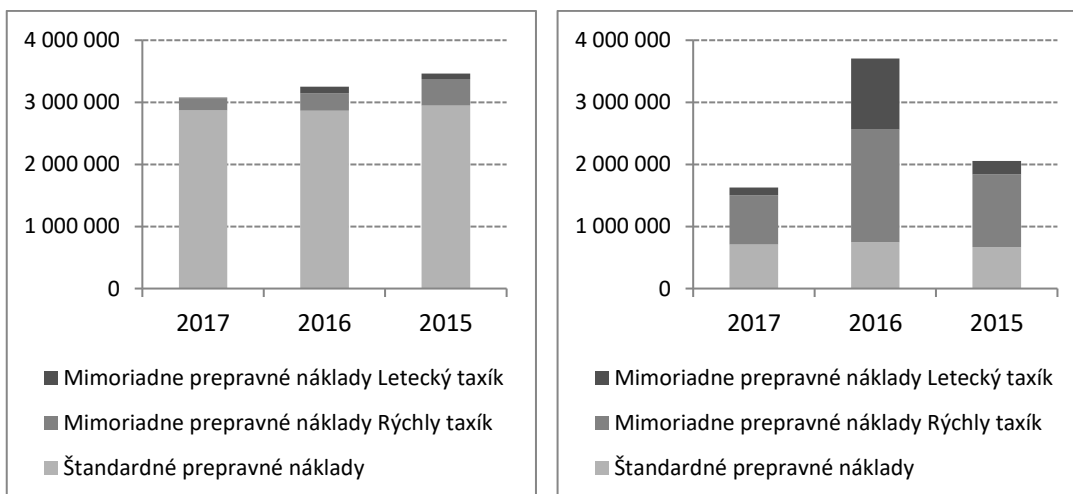
Obrázok 3: Poisťná zásoba v dňoch

Zdroj: vlastné spracovanie

Počas sledovaného obdobia vytváral podnik najväčšiu poisťnú zásobu v podobe vstupného materiálu, pričom priemerná hodnota bola na úrovni 10,32 dňa. Naopak, najnižšiu poisťnú zásobu drží podnik v podobe polovýrobkov a táto zásoba nedosahuje ani hodnotu jedného dňa. Poisťná zásoba vo forme hotových výrobkov vykazuje najvyššiu variabilitu v rámci sledovaného obdobia a jej priemerná hodnota je 5,84 dňa. Z pohľadu nákladov na zásoby je teda najviac finančných prostriedkov viazaných z poisťnej zásobe v podobe vstupného materiálu.

V prípade nesplnenia podmienok vytvárania poistnej zásoby možno očakávať problémy s dodávkou. Ak úroveň poistnej zásoby klesne a nie je dodávka materiálu a komponentov na ceste alebo na vykládke, vzniká situácia, ktorá ohrozuje chod výroby linky. Ohrozenie výroby znamená riziká spojené s vývozom tovaru. Vtedy dôležitú rolu zohráva čas. Čas, za ako rýchlo bude dodávka dopravená, aby sa straty minimalizovali. Ak problém vznikol u dodávateľa, spoločnosť ho kontaktuje a v záujme oboch strán sa snažia prísť na riešenie danej situácie. Ak problém vznikol v spoločnosti, logistické oddelenie zodpovedné za zásobovanie sa snaží problémy eliminovať. Dôsledky uvedených problémov možno sledovať prostredníctvom vývoja prepravných nákladov, konkrétne na základe výšky mimoriadnych prepravných nákladov, pretože spoločnosť člení svoje prepravné náklady na štandardné prepravné náklady a mimoriadne prepravné náklady. Často využívanou formou riešenie problému s dodávkou je mimoriadna doprava v podobe tzv. rýchleho taxíku alebo leteckého taxíku. Rýchly taxík predstavuje cestnú dopravu, ktorá zahŕňa prepravu objemovo menších, čiže do 3,5t, ale i väčších, čo predstavuje nad 3,5t. Letecký taxík predstavuje leteckú dopravu, ktorá zahŕňa napríklad prepravu samotných paliet.

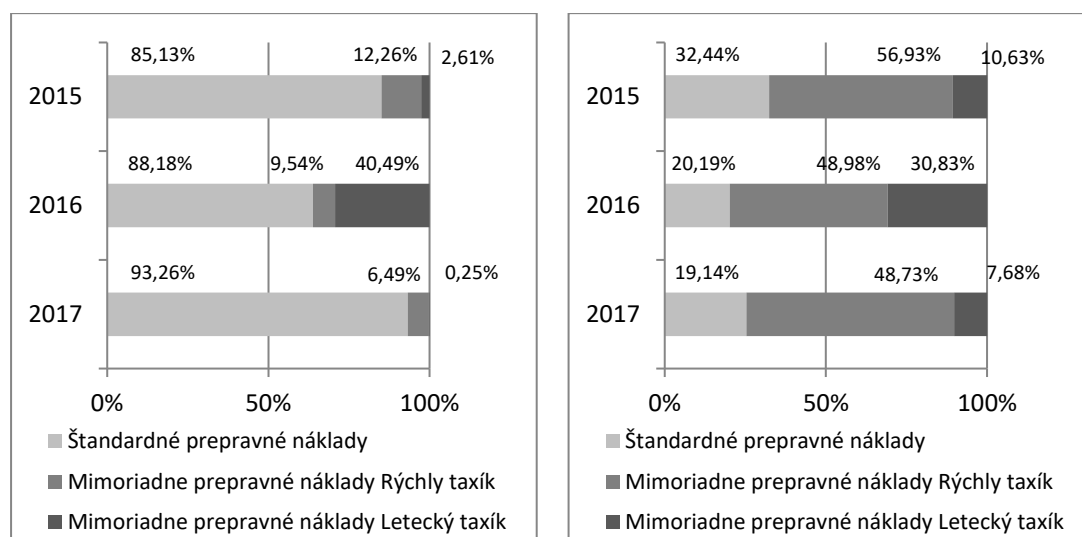
Spoločnosť rozlišuje mimoriadne prepravné náklady na dovoz a na vývoz, ktoré sa zásadne líšia. Vzhľadom na ten fakt, že za dovoz materiálu a komponentov je väčšinou zodpovedný dodávateľ. Ak je oneskorený dovoz, mimoriadne prepravné náklady sa zvyšujú, pretože tak ako dodávateľ, aj spoločnosť sa usilujú o promptné riešenie, aby nemusela byť pozastavená výroba. V prípade neočakávaných nepriaznivých podmienok dodávka nemusí prísť v požadovanej kvalite a v požadovanom čase. Ak je tovar poškodený, pre spoločnosť to znamená stratu, pretože nedostala potrebnú dodávku v požadovanom množstve, kvalite a včas. S tým sú spojené riziká a problémy s výrobou, čo následne môže ovplyvniť vývoz. Dodávateľ sa tak musí pokúsiť o nápravu, aby eliminoval straty na vlastné náklady a znášať sankcie v dohodnutých podmienkach. Za mimoriadne prepravné náklady na vývoz je zodpovedná sledovaná spoločnosť na základe zmluvy so zákazníkmi, čiže znáša následky za nedodržanie podmienok. Medzi problémy s vývozom môžeme zaradiť omeškanú dodávku, ktorá spôsobila odstavenie výrobného procesu, následkom čoho je nesplnenie časového plánu, či výpadok nejakého komponentu, materiálu. Spoločnosť sa vždy snaží so zákazníkom dohodnúť na riešení situácie s určitou alternatívou. Avšak práve vhodné riadenie zásob a udržiavanie poistnej zásoby môže eliminovať viaceré problémy s vývozom, čím sa šetria prostriedky na mimoriadnu prepravu.



Obrázok 4: Prepravné náklady na dovoz a vývoz

Zdroj: vlastné spracovanie

Štruktúru celkových prepravných nákladov zachytáva Obrázok 4. Prepravné náklady na dovoz majú klesajúcu tendenciu a v značnej miere sa na nich podieľajú štandardné prepravné náklady. Prepravné náklady na vývoz ovplyvňuje aj výška zásob a výška poistnej zásoby (Obrázok 2 a 3). Pri poklese zásob v roku 2016 sme zaznamenali nárast mimoriadnych prepravných nákladov. Náklady na letecký taxík prepravných nákladov na vývoz vzrástli až 5-násobne v porovnaní s predchádzajúcim rokom.



Obrázok 5: Prepravné náklady na dovoz a vývoz v %

Zdroj: vlastné spracovanie

V relatívnom vyjadrení prepravných nákladov (Obrázok 5) je zdôraznený vyšší podiel mimoriadnych prepravných nákladov Letecký taxík (40,49%) na celkových nákladoch na dovoz v roku 2016, pričom táto forma mimoriadnej prepravy bola na strane vývozu tiež na úrovni 30,83% z celkových nákladov na vývoz. Podiel štandardných prepravných nákladov na celkových prepravných nákladoch na pri dovoze značný, zatiaľ, čo pri vývoze nedosahuje ani tretinu celkových prepravných nákladov. Takáto vysoká miera mimoriadnych nákladov predražuje samotné dopravné náklady a spoločnosť by mala podniknúť kroky na ich zníženie. Jednou z možností je prehodnotenie výšky poistnej zásoby, ktorá by zabezpečila plynulú výrobu a elimináciu prípadných odstávok.

ZÁVER

Analýzou zásob sme zistili, že spoločnosť udržiava najvyššie zásoby skupiny v kategórii hotových výrobkov. Nízkym podielom zásob v podobe polovýrobov sa odkláňa od všeobecne odporúčanej štruktúry zásob pre podnik s výrobou na sklad. Dôvody pre danú štruktúru by mali byť predmetom hlbšej analýzy riadenia zásob v danej spoločnosti.

Počas sledovaného obdobia troch rokov dosahoval podnik najnižšie zásoby celkové, ako aj poistné v roku 2016. Analýzou prepravných nákladov sme identifikovali nepriamo úmerný vzťah výšky zásob a mimoriadnych prepravných nákladov, kedy s poklesom zásob hotových výrobkov boli spojené mimoriadne prepravné náklady na vývoz v podobe tzv. rýchleho a leteckého taxíka. Faktom zostáva, že spoločnosť vo veľkej miere využíva mimoriadnu dopravu v podobe taxíkov, čím dochádza k zvyšovaniu prepravných nákladov najmä na strane vývozu. Tento stav by bolo možné zmeniť prehodnotením výšky poistných zásob.

Príspevok bol riešený v rámci projektu VEGA č. 1/0251/17: Výskum a vývoj inovatívneho modelu pre účtovanie nákladov materiálovo-energetických tokov podniku.

LITERATÚRA

- BUSHUEV, M. A. et al. 2015. A review of inventory lot sizing review papers. In *Management Research Review*, vol. 38, no. 3, pp. 283-298.
- CIBULKA, V. 2015. Logistika II. Logistika zdroj efektívnosti, produktivity a trhovej výkonnosti podniku. Trenčín: FST TnUAD, Trenčín, 2015, 232 s. ISBN 978-80-8075-732-8
- CIGÁNEKOVÁ, M. 2005. *Trendy optimalizácie podnikovej logistiky*. [online]. Dostupné na: <https://www.ipaslovakia.sk/sk/tlac-a-media/napisali-sme/trendy-optimalizacie-podnikovej-logistiky>
- CHRISTOPHER, M. - GATTORNA, J. 2005. Supply chain cost management and value-based pricing. In: *Industrial Marketing Management*, Vol. 34, No. 2, pp. 115-121, 2005.
- KRALIKOVÁ, A. 2010. Využitie logistických metód vo výrobných podnikoch. In *Železničná doprava a logistika*, 2010, č. 2, s. 32-36.
- LAMBERT, D. - STOCK, J. - ELLRAM, L. 2000. Logistika. Brno: Computer Press, 2000. 589 s. ISBN 80-7226-211-1.
- MULLER, M. 2019. *Essentials of Inventory Management*. HarperCollins Leadership, 2019, 272 p. ISBN 978-1400212378.
- PwC Slovensko. 2019. *Automobilový priemysel - problematika odvetvia*. [online]. Dostupné na: <https://www.pwc.com/sk/sk/odvetvia/automobilovy-priemysel/problematika-odvetvia.html>
- RICHNÁK, P. – PORUBANOVÁ, K. 2018. *Modern trends in business logistics. Corporate logistics in the 21st century*. Wolters Kluwer, 2018, 136 p. ISBN 978-80-7598-183-7.
- TEPLICKÁ, K. 2015. Vplyv logistických nákladov na efektívnosť podniku, 2015, In *Logistický monitor*, č. 5, s. 1-7.
- SEDLIAK, M. - ŠULGAN, M. 2010. Logistický pohľad na zásobovanie automobilových výrobcov dielcami a komponentmi. In *Doprava a spoje*, 2010, č. 1, s. 210-216.
- SIXTA, J. – ŽIŽKA, M. 2009. *Logistika: metody používané pro řešení logistických projektů*. Brno: Computer Press, 2009, 238 s. Praxe manažera (Computer Press). ISBN 978-80-251-2563-2.
- ŠTEFKO, R. - RÁKOŠ, J. 2008. Logistika a jej význam pre manažment podniku, In *Zborník vedeckých prác katedry ekonómie a ekonomiky ANNO 2008*, Prešovská univerzita, 2008, ISBN 978-80-8068-798-4, s. 333 – 371

INFORMÁCIE O AUTOROCH

Ing. Barbora Gontkovičová, PhD.

Katedra obchodného podnikania
Podnikovohospodárska fakulta so sídlom v Košiciach
Ekonomická Univerzita v Bratislave
Tajovského 13, 041 30
barbora.gontkovicova@euke.sk

PhDr. Ing. Róbert VERNER, M.B.A, PhD.

Katedra kvantitatívnych metód
Podnikovohospodárska fakulta so sídlom v Košiciach
Ekonomická Univerzita v Bratislave
Tajovského 13, 041 30
robert.verner@euke.sk

NADOBUDNUTIE NOVÉHO DOPRAVNÉHO PROSTRIEDKU Z INÉHO ČLENSKÉHO ŠTÁTU

ACQUISITION OF A NEW MEANS OF TRANSPORT FROM ANOTHER MEMBER STATE

Jana Simonidesová – Eva Manová – Janka Kopčáková

ABSTRAKT

Cieľom príspevku je priblížiť problematiku nákupu nového dopravného prostriedku z iného členského štátu Európskej únie, ktorá vzniká pri nákupe, zdaňovaní a prepočte dane z inej meny na euro. Zdanenie nového dopravného prostriedku závisí od osoby, ktorá nový dopravný prostriedok zakúpila. V tomto príspevku je bližšie popísaná špecifikácia nového dopravného prostriedku. Zámerom je vysvetlenie definície povinnosti podania daňového priznania občanom a osobám neregistrovaným pre daň z pridanej hodnoty, ktorí musia daňové priznanie podať do 7 dní od nákupu nového dopravného prostriedku z iného členského štátu Európskej únie, v rovnakej lehote majú povinnosť zaplatiť túto daň a požiadať správcu dane o vydanie potvrdenia o uskutočnení bezhotovostnej platby. V prípade platiteľa dane a osoby registrovanej pre daň z pridanej hodnoty, vzniká povinnosť podania daňového priznania do 25. dňa od nákupu nového dopravného prostriedku z iného členského štátu Európskej únie. Tento príspevok má priblížiť prepočet základu dane a zároveň aj dane z pridanej hodnoty, ktorý musí kupujúci vykonať ak nakupuje z inej krajiny, ktorá nepoužíva menu euro. V takomto prípade musí kupujúci prepočítať tieto hodnoty prostredníctvom referenčného kurzu, ktorý vydá Národná banka Slovenska alebo Európska centrálna banka a to deň pred kúpou nového dopravného prostriedku. Názorné príklady približujú zložité vyplnenie daňových priznaní s poukazaním na jednotlivé osoby, ktoré si takýto dopravný prostriedok obstarali.

ABSTRACT

The aim of this paper is to explain the issue of purchasing a new means of transport from another EU Member State, which arises during the purchase, taxation and conversion of taxes from another currency to the euro. The taxation of the new means of transport depends on the person who purchased the new means of transport. This paper describes in detail the specification of the new means of transport. The intention is to explain the definition of the obligation to file a tax return to citizens and non-VAT registered persons who must file a tax return within 7 days of purchasing a new means of transport from another EU Member State within the same time limit. for issuing a confirmation of a cashless payment. In the case of a taxpayer and a person registered for value added tax, the obligation to file a tax return arises within 25 days of the purchase of a new means of transport from another Member State of the European Union. This contribution is intended to approximate the conversion of the tax base as well as the value added tax that the buyer must make when purchasing from another country that does not use the euro. In this case, the buyer must recalculate these values using the reference rate issued by the National Bank of Slovakia or the European Central Bank the day before the purchase of the new means of transport. Illustrative examples illustrate the complex completion of tax returns, referring to individual persons who have procured such a means of transport.

Kľúčové slová

daň z pridanej hodnoty, platiteľ dane, občan, osoba neregistrovaná pre daň z pridanej hodnoty, osoba registrovaná pre daň z pridanej hodnoty, motorové vozidlo

Key words: value added tax, taxpayer, national, person not registered for value added tax, person registered for value added tax, motor vehicle

JEL KLASIFIKÁCIA: G380, R480

ÚVOD

V dnešnej dobe čoraz viac spotrebiteľov nakupuje nové dopravné prostriedky z iných členských štátov Európskej únie. S nákupom nového dopravného prostriedku sú však úzko späté aj povinnosti a to priznanie a odvedenie dane pred zapísaním nového dopravného prostriedku, ktorý privezie spotrebiteľ z iného členského štátu. Je dôležité rozoznať o akú osobu sa bude jednať. Či to bude občan, platca dane, osoba neregistrovaná pre daň z pridanej hodnoty alebo osoba registrovaná pre daň z pridanej hodnoty, pretože pre každého z týchto spotrebiteľov platia iné podmienky vzniku daňovej povinnosti.

1. NOVÝ DOPRAVNÝ PROSTRIEDOK

V prípade zdaniteľného obchodu, ktorý vzniká v rámci dvoch členských štátov Európskej únie a súvisí s nákupom alebo predajom nového dopravného prostriedku sa uplatňuje výnimka zdaňovania daňou z pridanej hodnoty. Nové dopravné prostriedky sa zdaňujú vždy v tom členskom štáte, v ktorom je určená spotreba daného dopravného prostriedku. (Pauličková, 2002)

Podľa zákona o dani z pridanej hodnoty v zmysle §11 ods. 11 a 12 sa novým motorovým vozidlom rozumie pozemné motorové vozidlo:

- s objemom motora viac ako 48 cm³,
- s výkonom väčším ako 7,2 kW,
- je určené na prepravu osôb,
- nemá najazdených viac ako 6 000 km alebo v čase jeho kúpy neuplynulo ešte šesť mesiacov od prvého uvedenia do prevádzky.

Postačí, ak bude dodržaná jedna z vyššie uvedených podmietok a to, že daný dopravný prostriedok nemá najazdených viac ako 6 000 km alebo neuplynulo šesť mesiacov od prvého uvedenia do prevádzky.

Pod nákupom nového dopravného prostriedku sa rozumie, ak tuzemská osoba zakúpi nový dopravný prostriedok z členského štátu Európskej únie a teda jej vzniká povinnosť zaplatiť daň. Ide o daň z pridanej hodnoty vo výške 20 %, ktorú musí uhradiť daňovému úradu miestne príslušnému jeho trvalému pobytu. Je však dôležité rozlišovať o akú osobu ide, pretože postup zdaňovania, respektíve priznania dane je odlišný medzi podnikateľom, nepodnikateľom, občanom. Pri podaní daňového priznania je dôležité na prvej strane tohto daňového priznania správne uviesť príznak, aká osoba daňové priznanie podáva.

DAŇOVÉ PRIZNANIE
DAŇ Z PRIDANEJ HODNOTY

Druh priznania

riadne Dátum zistenia skutočnosti na podanie dodatočného daňového priznania

opravné

dodatočné

Postavenie osoby

Plateľ dane z pridanej hodnoty (ďalej len "daň")

Iná osoba registrovaná pre daň

Osoba povinná podať daňové priznanie podľa § 78 ods. 3, 4 a 9 zákona

Zdaniteľná osoba podľa § 3 ods. 5 zákona uplatňujúca odpočítanie dane

Daňový zástupca podľa § 69a zákona

Daňový zástupca podľa § 69aa zákona

Obrázok 1 daňové priznanie

Zdroj: <https://pfseform.financnasprava.sk/Formulare/eFormVzor/DP/form.391.html>

1.1 Občan

Ak občan ako súkromná osoba zakúpi nový dopravný prostriedok vzniknú mu tieto povinnosti:

- podať daňové priznanie k dani z pridanej hodnoty v lehote do 7 dní od zakúpenia nového dopravného prostriedku, pričom daňové priznanie musí podať na miestne príslušný daňový úrad prislúchajúci k trvalému pobytu osoby. Ako príloha k podanému daňovému priznaniu je povinná kópia dokladu o nákupe nového dopravného prostriedku, ktorá musí byť úradne overená.
- zaplatiť daň bezhotovostným prevodom v lehote na podanie daňového priznania t.j. do 7 dní od zakúpenia nového dopravného prostriedku. Daňový úrad vygeneruje číslo účtu, na ktorý musí byť platba poukázaná, pričom vo variabilnom symbole na bezhotovostnom prevode je označený mesiac a rok, v ktorom bol nový dopravný prostriedok zakúpený a občanovi tak vznikla daňová povinnosť.
- žiadať správcu dane o vydanie potvrdenia o uskutočnení bezhotovostnej platby, na ktoré sa vzťahuje správny poplatok v hodnote 1,50 eur. Pri elektronickom podaní tejto žiadosti je správny poplatok pre občana len vo výške 0,50 eur.

Po splnení vyššie uvedených podmienok vydá miestne príslušný daňový úrad doklad – potvrdenie o zaplatení dane, ktoré občan následne predloží na dopravnom inšpektoráte Policajného zboru Slovenskej republiky na prihlásenie nového dopravného prostriedku do evidencie vozidiel. (Zákon č. 222/2004 Z. z. o dani z pridanej hodnoty)

Praktický príklad 1: Občan zakúpil nový dopravný prostriedok v Poľskej republike dňa 04.09.2018 v hodnote 60 950 PLN. Daňová povinnosť vznikla občanovi dňom kúpy nového dopravného prostriedku a to 04.09.2018 a do 7 dní má povinnosť podať daňové priznanie, čo je 10.09.2018. V tejto lehote je povinný vykonať aj bezhotovostný prevod na účet daňového úradu. Ak je kúpna cena nového dopravného prostriedku vyčíslená na faktúre v mene Poľskej republiky prepočíta sa táto cena na eurá kurzom Národnej banky Slovenska, ktorý bol zverejnený deň pred kúpou nového dopravného prostriedku t.j.03.09.2018. Z toho vyplýva nasledovné: 60 950 PLN : 4,2952 PLN = 14 190,26 eur. Túto sumu občan vyplní v daňovom priznaní dane z pridanej hodnoty na riadku 07 ako základ dane. Následne občan vypočíta daň, ktorej sadza je 20 %: 14 190,26 x 20 : 100 = 2 838,05 eur. Túto sumu uvedie občan v podanom daňovom priznaní dane z pridanej hodnoty na riadku 08 ako daň. Zároveň

túto sumu dane uvedie v daňovom priznaní dane z pridanej hodnoty aj v riadku 19 (daň celkom), riadku 31 (vlastná daňová povinnosť) a v riadku 34 (vlastná daňová povinnosť na úhradu).

Nadobudnutie tovaru v uzavretku podľa § 11 a 11a zákona			
Znížená sadzba dane [05]	<input type="text"/>	Znížená sadzba dane [06]	<input type="text"/>
Základná sadzba dane [07]	<input type="text" value="14190,25"/>	Základná sadzba dane [08]	<input type="text" value="2838,05"/>
Tovary a služby, pri ktorých príjemca platí daň podľa § 69 ods. 2 a 9 až 12 zákona			
Základ dane [09]	<input type="text"/>	Daň [10]	<input type="text"/>
Služby, pri ktorých príjemca platí daň podľa § 69 ods. 3 zákona			
Základ dane [11]	<input type="text"/>	Daň [12]	<input type="text"/>
Tovary, pri ktorých druhý odberateľ platí daň podľa § 69 ods. 7 zákona			
Základ dane [13]	<input type="text"/>	Daň [14]	<input type="text"/>
Dodanie tovarov a služieb s osvobodnením od dane			
Základ dane [15]	<input type="text"/>		
z toho základ dane podľa § 43 ods. 1 a 4 zákona [16]	<input type="text"/>		
z toho základ dane podľa § 46, 47 a § 48 ods. 8 zákona [17]	<input type="text"/>		
Daňovú povinnosť pri zrušení registrácie podľa § 61 zákona [18]	<input type="text"/>		
Daň celkom [19]	<input type="text" value="2838,05"/>		
Odpočítanie dane celkom podľa § 49 až 54 zákona			
Znížená sadzba dane [20]	<input type="text"/>		
Základná sadzba dane [21]	<input type="text"/>		
z toho podľa § 51 ods. 1 písm. a) zákona			
Znížená sadzba dane [22]	<input type="text"/>		
Základná sadzba dane [23]	<input type="text"/>		
z toho podľa § 51 ods. 1 písm. d) zákona			
Znížená sadzba dane [24]	<input type="text"/>		
Základná sadzba dane [25]	<input type="text"/>		
Hodnoty v základe dane po oprave podľa § 25 ods. 1 a 3 zákona (+/-) [26]	<input type="text"/>		
Hodnoty v daňi po oprave podľa § 25 ods. 1 a 3 zákona (+/-) [27]	<input type="text"/>		
Oprava odpočítanej dane podľa § 53 zákona (+/-) [28]	<input type="text"/>		
Odpočítanie dane pri registrácii platiteľa dane podľa § 55 zákona [29]	<input type="text"/>		
Výdavky dane cestujúcim pri vývoze tovaru podľa § 60 zákona [30]	<input type="text"/>		
Vlastná daňová povinnosť [31]	<input type="text" value="2838,05"/>		
Nadmerný odpocet [32]	<input type="text"/>		
<input type="checkbox"/> Spôsobu podmienok podľa § 70 ods. 2 zákona			
Nadmerný odpocet odpočítaný od vlastnej daňovej povinnosti podľa § 70 zákona [33]	<input type="text"/>		
Vlastná daňovk povinnosť na úhradu [34]	<input type="text" value="2838,05"/>		

Obrázok 2 Vzor daňového priznania pre občana

Zdroj: Vlastné spracovanie

Ak občan kúpi nový dopravný prostriedok z krajiny mimo Európskej únie, je povinný uhradiť daň z pridanej hodnoty colnému úradu, ktorý mu výšku dane vyčíslí.

1.2 Platiteľ dane z pridanej hodnoty

Platiteľom dane sa rozumie každá osoba zaregistrovaná pre daň z pridanej hodnoty. Registráciou za platiteľa dane z pridanej hodnoty vzniká platiteľovi povinnosť odvieť daň z pridanej hodnoty zo všetkých svojich dodávok z tovarov a služieb. Zároveň však vzniká platiteľovi dane právo na odpočítanie dane. (Bánociová, 2009)

Platiteľ dane je povinný:

- 25. deň v mesiaci po skončení kalendárneho mesiaca, v ktorom vznikla platiteľovi dane daňová povinnosť podať daňové priznanie,
- v podanom daňovom priznaní v riadku 07 a 08 vyplniť vypočítaný základ dane a daň z tohto nového dopravného prostriedku,
- v lehote podania daňového priznania zaplatiť daň z tohto nadobudnutia,
- platiteľom dane z pridanej hodnoty, ktorí splnili podmienky zákona o dani

z pridanej hodnoty vzniká nárok na odpočítanie dane z nákupu nového dopravného prostriedku, ktorý uvedú v daňovom priznaní v riadku 21.

Ak platiteľ dane zakúpi nový dopravný prostriedok v tuzemsku z iného členského štátu, vzniká mu povinnosť vyplývajúca zo zákona o dani z pridanej hodnoty:

- a to v 15. deň v mesiaci nasledujúceho po kalendárnom mesiaci, v ktorom zakúpil nový dopravný prostriedok.
- dňom vystavenia faktúry, ak faktúra bola vystavená pre kupujúceho ešte v kalendárnom mesiaci pred 15 dňom, vzniká kupujúcemu daňová povinnosť o zaplatení dane z pridanej hodnoty z nového dopravného prostriedku v mesiaci, v ktorom bola daná faktúra vyhotovená.

Faktúra, ktorú predávajúci vystaví kupujúcemu musí obsahovať tieto náležitosti:

- meno a priezvisko podnikateľa alebo názov podnikateľa, adresu jeho sídla, miesta podnikania, prevádzkarne, bydliska (ak je dodávateľ osobou registrovanou pre daň ako platiteľ),
- meno a priezvisko kupujúceho nového dopravného prostriedku alebo názov kupujúceho, adresu jeho sídla, miesta podnikania, prevádzkarne, bydliska (ak je nadobúdateľ osobou identifikovanou pre daň v členskom štáte, do ktorého sa nový dopravný prostriedok dodáva),
- poradové číslo faktúry,
- dátum, v ktorom bol nový dopravný prostriedok dodaný,
- dátum vyhotovenia faktúry,
- identifikáciu dodaného nového dopravného prostriedku,
- cenu dodaného nového dopravného prostriedku bez DPH,
- celkovú fakturovanú cenu bez DPH,
- odkaz na ustanovenie zákona o DPH alebo smernice o DPH alebo slovnú informáciu „dodanie je oslobodené od dane“,
- údaj o novom dopravnom prostriedku; z faktúry by malo byť zrejmé, o aký dopravný prostriedok sa jedná.

Základom dane pri nákupe nového dopravného prostriedku z iného členského štátu Európskej únie je cena, v ktorej obsahu nie je zahrnutá daň. Ak je kúpna cena nového dopravného prostriedku vyčíslená na faktúre v inej mene ako euro, prepočíta sa táto cena na eurá referenčným výmenným kurzom, ktorý vyhlási Národná banka Slovenska alebo Európska centrálna banka, ktorý bol zverejnený deň pred kúpou nového dopravného prostriedku. (Zubaľová, 2008)

Praktický príklad 2: Platiteľ dane zakúpil nový dopravný prostriedok v Českej republike za 365 000 CZK bez DPH. Predávajúci vystavil faktúru kupujúcemu ku dňu 12. 09. 2018. Keďže faktúra bola odberateľovi vystavená ešte do 15. dňa kalendárneho mesiaca, daňová povinnosť platiteľovi dane vzniká v zdaňovacom období september. Ak je kúpna cena nového dopravného prostriedku vyčíslená na faktúre v mene Českej republiky, prepočíta sa táto cena na eurá kurzom Národnej banky Slovenska, ktorý bol zverejnený deň pred kúpou nového dopravného prostriedku t.j. 11.09.2018. Z toho vyplýva nasledovné: 365 000 CZK : 25,646 CZK = 14 232,24 eur. Túto sumu platiteľ dane vyplní v daňovom priznaní dane z pridanej hodnoty na riadku 07 ako základ dane. Následne platiteľ dane vypočíta daň, ktorej sadza je 20 % : $14\,232,24 \times 20 : 100 = 2\,846,45$ eur. Túto sumu uvedie platiteľ dane v podanom daňovom priznaní dane z pridanej hodnoty na riadku 08 ako daň. Zároveň túto sumu dane uvedie v daňovom priznaní dane z pridanej hodnoty aj v riadku 19 (daň celkom). Keďže ide o platiteľa dane z pridanej hodnoty, ktorý splnil podmienky na odpočítanie dane v zmysle zákona o dani z pridanej hodnoty, ktoré sú uvedené v § 49 až § 51, vzniká mu nárok na odpočítanie dane a teda v riadku 21 daňového priznania uvedie sumu 2 846,45 eur. Uplatnením si samozdanenia dôjde k vysporiadaniu dane, a teda v riadku 31(vlastná

daňová povinnosť) sa uvedie 0 eur. Zároveň sa suma v hodnote 0 eur uvedie aj v riadku 34 (vlastná daňová povinnosť na úhradu) daňového priznania.

Platiteľ dane je povinný podať daňové priznanie do 25. dňa od ukončenia daného zdaňovacieho obdobia. Platiteľ dane je rovnako povinný dodať k daňovému priznaniu aj overenú fotokópiu dokladu o kúpe nového dopravného prostriedku a poskytnúť všetky potrebné informácie miestnemu daňovému úradu, ktoré si od neho vyžiada.

Nadobudnutie tovaru v uzemsku podľa § 11 a 11a zákona					
Znížená sadzba dane	[05]		Znížená sadzba dane	[06]	
Základná sadzba dane	[07]	14232,24	Základná sadzba dane	[08]	2846,45
Tovary a služby, pri ktorých prijemca platí daň podľa § 69 ods. 2 a 9 až 12 zákona					
Základ dane	[09]		Daň	[10]	
Služby, pri ktorých prijemca platí daň podľa § 69 ods. 3 zákona					
Základ dane	[11]		Daň	[12]	
Tovary, pri ktorých druhý odberateľ platí daň podľa § 69 ods. 7 zákona					
Základ dane	[13]		Daň	[14]	
Dodanie tovarov a služieb s oslobodením od dane					
Základ dane	[15]				
z toho základ dane podľa § 43 ods. 1 a 4 zákona	[16]				
z toho základ dane podľa § 46, 47 a § 48 ods. 8 zákona	[17]				
Daňová povinnosť pri zrušení registrácie podľa § 81 zákona	[18]				
Daň celkom	[19]				2846,45
Odpočítanie dane celkom podľa § 49 až 54 zákona					
Znížená sadzba dane	[20]				
Základná sadzba dane	[21]				2846,45
z toho podľa § 51 ods. 1 písm. a) zákona					
Znížená sadzba dane	[22]				
Základná sadzba dane	[23]				2846,45
z toho podľa § 51 ods. 1 písm. d) zákona					
Znížená sadzba dane	[24]				
Základná sadzba dane	[25]				
Hodnotel v základe dane po oprave podľa § 25 ods. 1 až 3 zákona (+/-)	[26]				
Hodnotel v dane po oprave podľa § 25 ods. 1 až 3 zákona (+/-)	[27]				
Oprava odpočítanej dane podľa § 53 zákona (+/-)	[28]				
Odpočítanie dane pri registrácii platiteľa dane podľa § 55 zákona	[29]				
Vníšanie dane oslobodením pri vývoze tovaru podľa § 60 zákona	[30]				
Všechná daňová povinnosť	[31]				0,00
Nadmerný odpoveď	[32]				
<input type="checkbox"/> Spĺňame podmienok podľa § 79 ods. 2 zákona					
Nadmerný odpoveď odpočítaný od vlastnej daňovej povinnosti podľa § 79 zákona	[33]				
Všechná daňová povinnosť na úhradu	[34]				0,00

Obrázok 3 Vzor daňového priznania pre platiteľa dane

Zdroj: Vlastné spracovanie

Ak je platiteľ dane registrovaný za platcu dane z pridanej hodnoty, má nárok na uplatnenie si odpočítania dane z nadobudnutia nového dopravného prostriedku, ak daný nový dopravný prostriedok nakúpi od platcu dane z pridanej hodnoty registrovaného v členskom štáte Európskej únie, v ktorom sa obchod uskutočnil a tak môže v daňovom

priznaní deklarovať samozdanenie. Toto odpočítanie dane si môže uplatniť jedine, ak spĺňa podmienky na odpočítanie dane v zmysle zákona o dani z pridanej hodnoty, ktoré sú uvedené v § 49 až § 51.

Platiteľ dane podá prostredníctvom správy daní v internetovej zóne informáciu o kúpe nového dopravného prostriedku príslušnému miestnemu daňovému úradu. Vytlačené potvrdenie od miestneho daňového úradu o prijatí informácie o nákupe nového dopravného prostriedku následne platiteľ dane predloží na dopravnom inšpektoráte Policajného zboru Slovenskej republiky na prihlásenie nového dopravného prostriedku do evidencie vozidiel.

Ak platiteľ dane nakúpi nový dopravný prostriedok z tretích krajín, je povinný uhradiť daň z pridanej hodnoty colnému úradu. Daňová povinnosť pri dovoze tovaru vzniká dňom prijatia colného vyhlásenia na prepustenie tovaru do colného režimu – voľný obeh. Dňom vzniku daňovej povinnosti pri dovoze vzniká platiteľovi dane z pridanej hodnoty aj právo na odpočítanie tejto dane, ale len v prípade, že túto daň zaplatil colnému orgánu. Túto skutočnosť deklaruje v daňovom priznaní DPH.

1.4 Osoba registrovaná pre daň z pridanej hodnoty

Pod týmto pojmom rozumieme osobu, ktorá nadobúda tovary z iných členských štátov Európskej únie za viac ako 14 000 eur. Registráciou vzniká tejto osobe povinnosť odvieť daň z pridanej hodnoty, no bez nároku na odpočítanie dane.

Takáto osoba registrovaná pre daň má povinnosť:

- 25. deň v mesiaci po skončení kalendárneho mesiaca v ktorom vznikla platiteľovi dane daňová povinnosť podať daňové priznanie,
- v podanom daňovom priznaní v riadku 07 a 08 vyplniť vypočítaný základ dane a daň z tohto nového dopravného prostriedku,
- v lehote podania daňového priznania zaplatiť daň v tomto nadobudnutia,
- nemá nárok na odpočítanie dane z pridanej hodnoty z tohto nákupu.

Ak osoba registrovaná pre daň zakúpi nový dopravný prostriedok v tuzemsku z iného členského štátu vzniká mu povinnosť vyplývajúca zo zákona o dani z pridanej hodnoty:

- a to v 15. deň v mesiaci nasledujúceho po kalendárnom mesiaci, v ktorom zakúpil nový dopravný prostriedok.
- dňom vystavenia faktúry, ak faktúra bola vystavená pre kupujúceho ešte v kalendárnom mesiaci pred 15.-tym dňom, vzniká kupujúcemu daňová povinnosť o zaplatení dane z pridanej hodnoty z nového dopravného prostriedku v mesiaci, v ktorom bola daná faktúra vyhotovená.

Základom dane pri nákupe nového dopravného prostriedku z iného členského štátu Európskej únie je cena, v ktorej obsahu nie je zahrnutá daň. Ak je kúpna cena nového dopravného prostriedku vyčíslená na faktúre v inej mene ako euro, prepočíta sa táto cena na eurá referenčným výmenným kurzom, ktorý vyhlási Národná banka Slovenska alebo Európska centrálna banka, ktorý bol zverejnený deň pred kúpou nového dopravného prostriedku. (Zubaľová, 2008)

Praktický príklad: počíta sa ako v praktickom príklade 2. Rozdiel vzniká pri vyplnení daňového priznania v riadku 21, do ktorého vpíše osoba registrovaná pre daň, ktorá ale nie je platiteľom dane z pridanej hodnoty 0 eur a to z dôvodu, že jej nevznikol nárok na odpočítanie dane z pridanej hodnoty. Deklarovaním dane ako daňovej povinnosti v riadku 19 (daň celkom) vo výške 2 846,45 eur a skutočnosťou, že v riadku 21 daňového priznania je 0 eur, vzniká osobe registrovanej pre daň daňová povinnosť, ktorá sa deklaruje v riadku 31 (vlastná daňová povinnosť) vo výške 2 846,45 eur. Zároveň sa táto daň vo výške 2846,45 eur uvedie aj v riadku 34 (vlastná daňová povinnosť na úhradu) daňového priznania.

Platiteľ dane podá prostredníctvom správy daní v internetovej zóne informáciu o kúpe

nového dopravného prostriedku príslušnému miestnemu daňovému úradu. Vytlačené potvrdenie od miestneho daňového úradu o prijatí informácie o nákupe nového dopravného prostriedku následne platiteľ dane predloží na dopravnom inšpektoráte Policajného zboru Slovenskej republiky na prihlásenie nového dopravného prostriedku do evidencie vozidiel.

1.5 Osoba neregistrovaná pre daň z pridanej hodnoty

Osobu, ktorú považujeme za neregistrovanú pre daň je:

- podnikatelia, ktorí nie sú zaregistrovaní za platcov dane z pridanej hodnoty,
- právnické osoby, ktoré nie sú registrované pre daň z pridanej hodnoty a nie sú zriadené za účelom podnikania.

Ak osoba neregistrovaná pre daň zakúpi nový dopravný prostriedok vzniknú mu tieto povinnosti:

- podať daňové priznanie k dani z pridanej hodnoty v lehote do 7 dní od zakúpenia nového dopravného prostriedku, pričom daňové priznanie musí podať na miestne príslušný daňový úrad prislúchajúci k trvalému pobytu osoby. Ako príloha k podanému daňovému priznaniu je povinná kópia dokladu o nákupe nového dopravného prostriedku, ktorá musí byť úradne overená.
- zaplatiť daň bezhotovostným prevodom v lehote na podanie daňového priznania t.j. do 7 dní od zakúpenia nového dopravného prostriedku. Daňový úrad vygeneruje číslo účtu, na ktorý musí byť platba zaplatená, pričom vo variabilnom symbole na bezhotovostný prevod je označený mesiac a rok, v ktorom bol nový dopravný prostriedok zakúpený a vznikla tak daňová povinnosť.
- žiadať správcu dane o vydanie potvrdenia o uskutočnení bezhotovostnej platby, ku ktorej sa vzťahuje správny poplatok v hodnote 1,50 eur. Pri elektronickom podaní tejto žiadosti je správny poplatok len vo výške 0,50 eur. (Zákon č. 222/2004 Z. z. o dani z pridanej hodnoty)

Následne osoba, ktorá nie je registrovaná pre daň z pridanej hodnoty vyplní daňové priznanie v riadku 07 (základ dane nadobudnutého tovaru) a 08 (daň z nadobudnutého tovaru). Zároveň túto sumu dane uvedie v daňovom priznaní dane z pridanej hodnoty aj v riadku 19 (daň celkom), riadku 31 (vlastná daňová povinnosť) a v riadku 34 (vlastná daňová povinnosť na úhradu).

Po splnení vyššie uvedených podmienok vydá miestne príslušný daňový úrad doklad – potvrdenie o zaplatení dane, ktoré osoba neregistrovaná pre DPH následne predloží na dopravnom inšpektoráte Policajného zboru Slovenskej republiky na prihlásenie nového dopravného prostriedku do evidencie vozidiel.

Praktický príklad 3: Osoba, ktorá nie je registrovaná pre daň z pridanej hodnoty zakúpil nový dopravný prostriedok v Maďarskej republike dňa 23.09.2018 v hodnote 4 612 000 HUF. Daňová povinnosť vznikla osobe, ktorá nie je registrovaná pre daň z pridanej hodnoty dňom kúpy nového dopravného prostriedku a to 23.09.2018 a do 7 dní má povinnosť podať daňové priznanie, čo je 29.09.2018. V tejto lehote je povinný vykonať aj bezhotovostný prevod na účet daňového úradu. Ak je kúpna cena nového dopravného prostriedku vyčíslená na faktúre v mene Maďarskej republiky prepočíta sa táto cena na eurá kurzom Národnej banky Slovenska, ktorý bol zverejnený deň pred kúpou nového dopravného prostriedku t.j.22.09.2018. Keďže 22.09.2018 pripadá na sobotu, výmenný kurz v tento deň Národná banka Slovenska nevyhlasuje, použije sa kurz zo dňa 21.09.2018, t.j. piatok, ktorý je platný na sobotu a nedeľu. Z toho vyplýva nasledovné: 4 612 000 HUF : 324,05 HUF = 14 232,37 eur. Túto sumu osoba, ktorá nie je registrovaná pre daň z pridanej hodnoty vyplní v daňovom priznaní dane z pridanej hodnoty na riadku 07 ako základ dane. Následne osoba, ktorá nie je registrovaná pre daň z pridanej hodnoty vypočíta daň, ktorej sadza je 20 % :

$14\ 232,37 \times 20 : 100 = 2846,47 \text{ eur}$. Túto sumu uvedie osoba v podanom daňovom priznaní dane z pridanej hodnoty na riadku 08 ako daň. Zároveň túto sumu dane uvedie v daňovom priznaní dane z pridanej hodnoty aj v riadku 19 (daň celkom), riadku 31 (vlastná daňová povinnosť) a v riadku 34 (vlastná daňová povinnosť na úhradu).

Medziročná litera v súznení podľa § 11 a 12 zákona	
Znížená sadzba dane [05]	Znížená sadzba dane [06]
Základná sadzba dane [07] 14232,37	Základná sadzba dane [08] 2846,47
Tržby a služby, pri ktorých prijemca platí daň podľa § 90 ods. 2 a 9 a 12 zákona	
Základ dane [09]	Daň [10]
Služby, pri ktorých prijemca platí daň podľa § 90 ods. 2 zákona	
Základ dane [11]	Daň [12]
Tržby, pri ktorých držitelia odberateľ platia daň podľa § 90 ods. 7 zákona	
Základ dane [13]	Daň [14]
Prídanie tovarov a služieb s oslobodením od dane	
Základ dane [15]	
v tomto základe dane podľa § 43 ods. 1 a 4 zákona [16]	
a toho základe dane podľa § 46, 47 a § 48 ods. 6 zákona [17]	
Daňová povinnosť pri zrušení nepriateľstva podľa § 81 zákona [18]	
Daň celkom [19]	2846,47
Odpočítanie dane celkom podľa § 49 až 54 zákona	
Znížená sadzba dane [20]	
Základná sadzba dane [21]	
v tomto podľa § 55 ods. 1 písm. a) zákona	
Znížená sadzba dane [22]	
Základná sadzba dane [23]	
v tomto podľa § 55 ods. 1 písm. d) zákona	
Znížená sadzba dane [24]	
Základná sadzba dane [25]	
Hrodiel v základe dane po oprave podľa § 25 ods. 1 aľ 3 zákona (+/-) [26]	
Hrodiel v daňi po oprave podľa § 25 ods. 1 aľ 3 zákona (+/-) [27]	
Oprava odpúšťanej dane podľa § 53 zákona (+/-) [28]	
Odpúšťanie dane pri nepriateľstve podľa § 55 zákona [29]	
Vrátenie dane cestujúcim pri vývoze tovaru podľa § 81 zákona [30]	
Vlastná daňová povinnosť [31]	2846,47
Právnymj odpocet [32]	
<input type="checkbox"/> Spôsobne podmienená podľa § 79 ods. 2 zákona	
Právnymj odpocet odpúšťanej od vlastnej daňovej povinnosti podľa § 79 zákona [33]	
Vlastná daňová povinnosť na úhradu [34]	2846,47

Obrázok 4 Vzor daňového priznania pre osobu neregistrovanú pre DPH

Zdroj: Vlastné spracovanie

ZÁVER

V dnešnej dobe je nákup motorového vozidla z iného členského štátu Európskej únie bežná vec. Všetkým kupujúcim vyplýva veľa formalít, pokiaľ dôjde až k samotnému zapísaniu nového dopravného prostriedku a vydaniu štátnych poznávacích značiek, ktoré vydá Policajný zbor Slovenskej republiky. Okrem formalít, ktorými musí nový dopravný prostriedok prejsť napríklad kontrola originality, musí každá osoba, ktorá kúpi takýto dopravný prostriedok z iného členského štátu podať daňové priznanie miestnemu daňovému úradu. Povinnosťou je uhradiť daň zo základu dane, ktorý prislúcha danému novému dopravnému prostriedku. V prípade, že osoba nakupuje dopravný prostriedok z iného členského štátu Európskej únie, ktorý nepoužíva menu euro, a tým nie je súčasťou Eurozóny, musí prepočítať základ dane do meny euro a rovnako daň z pridanej hodnoty, ktorá prislúcha k tomuto základu dane. Na dopravnom inšpektoráte Policajného zboru Slovenskej republiky musí taktiež preukázať doklad o zaplatení dane z pridanej hodnoty. Až po predložení všetkých potrebných dokumentov a zaplatení dane z pridanej hodnoty a správneho poplatku prislúchajúcemu miestnemu správcovi, dane dostane osoba, ktorá zakúpila nový dopravný prostriedok v inom členskom štáte Európskej únie príslušné štátne poznávacie značky Slovenskej republiky.

LITERATÚRA

- BÁNOCIOVÁ, A. 2009. Dane v SR. Košice. TU ekonomická fakulta, 2009. 216 s. ISBN 9078-80-8089-117-9.
- PAULIČKOVÁ, A. 2002. Nepriame dane v Slovenskej republike. Bratislava: Eurounion, 2002. 119s. ISBN 80-88984-36-X
- ZUBALOVÁ, A. a kol. 2008. Daňové teórie a ich využitie v praxi. Bratislava: Iura Edition, 2008. 128 s. ISBN 978-80-8078228-3
- Zákon č. 222/2004 Z. z. o dani z pridanej hodnoty
- Finančné riaditeľstvo Slovenskej republiky - informácie [online]. [cit. 2018-06-20]. Dostupné na internete: <https://www.financnasprava.sk/sk/podnikatelia/dane/dan-z-pridanej-hodnoty>

INFORMÁCIE O AUTOROCH

Ing. Jana Simonidesová, PhD.

Ekonomická univerzita v Bratislave,
Podnikovohospodárska fakulta v Košiciach
Katedra finančného riadenia podniku
Tajovského 13, 041 30 Košice
e-mail: jana.simonidesova@euke.sk

Doc. Ing. Eva Manová, PhD.

Ekonomická univerzita v Bratislave,
Podnikovohospodárska fakulta v Košiciach
Katedra finančného riadenia podniku
Tajovského 13, 041 30 Košice
e-mail: eva.manova@euke.sk

Ing. Janka Kopčáková

Ekonomická univerzita v Bratislave,
Podnikovohospodárska fakulta v Košiciach
Katedra finančného riadenia podniku
Tajovského 13, 041 30 Košice
e-mail: janka.kopcakova@student.euke.sk

PRIEREZ USKUTOČNENÝCH VÝSKUMOV PRI MERANÍ DOPADOV IAS/IFRS NA FINANČNÚ VÝKONNOSŤ PODNIKOV

CROSS-CUTTING OF RESEARCH IN MEASURING THE IMPACTS OF IAS/IFRS ON THE FINANCIAL PERFORMANCE OF COMPANIES

Jozef LUKÁČ – Martin STAŠKO

ABSTRAKT

Európska Únia zastrešuje snahu o harmonizáciu účtovníctva so vznikom jednotného trhu s voľným pohybom tovaru, kapitálu a osôb. Dôvodom rozvoja harmonizácie je aj zabezpečenie, v čo najkratšom čase, porovnania účtovných informácií podnikov naprieč krajinami, ktoré je spôsobené globalizáciou a činnosťou domácich podnikov za hranicami domácej krajiny a pôsobením zahraničných podnikov na domácom trhu. Práve globalizácia bola dôvodom na to, aby sa začal proces zvýšenia porovnateľnosti účtovných informácií. Implementáciou IAS/IFRS dochádza k zmene v hodnotách finančných ukazovateľov. Cieľom príspevku je analyzovať uskutočnené výskumy v tejto oblasti.

Kľúčové slová: IAS/IFRS, výskum, implementácia, finančná výkonnosť

ABSTRACT

The European Union covers the efforts to harmonize accounting with the creation of a single market for the free movement of goods, capital and persons. The reason for the development of harmonization is also to ensure, in the shortest possible time, a comparison of the accounting information of enterprises across countries, which is caused by globalization and the activity of domestic enterprises beyond the borders of the domestic country and the operation of foreign enterprises on the domestic market. It was globalization that started the process of increasing the comparability of accounting information. The implementation of IAS/IFRS changes the values of financial indicators. The aim of the paper is to analyze the research carried out in this area.

Key words: IAS/IFRS, research, implementation, financial performance

JEL KLASIFIKÁCIA: M 41

ÚVOD

Medzinárodné štandardy finančného vykazovania sú súčasťou harmonizácie účtovníctva, pod ktorým sa rozumie snaha o zblíženie spôsobu vykazovania, oceňovania a uznania jednotlivých druhov majetku, záväzkov a ostatných účtovných položiek, ktoré účtovná jednotka vo svojej činnosti využíva. Za hlavný cieľ dlhodobého procesu harmonizácie účtovníctva pomocou medzinárodných štandardov finančného vykazovania môžeme považovať postupné eliminovanie rozdielov pri zostavovaní finančných výkazov účtovných jednotiek v rôznych krajinách sveta, ktoré tvoria súčasť účtovnej závierky.

2 POHĽAD VIACERÝCH AUTOROV NA SKÚMANÚ PROBLEMATIKU

Silva (2007) na základe zhukovej analýzy, ktoré obchodujú na verejnej burze v Lisabone v roku 2004 účtovali podľa POC – Portugese Accounting Standards a od roku 2005 prešli na účtovný systém IFRS. Autor v práci vytvára zhukovanie na základe troch ukazovateľov, a to zisku na akciu, čistého zisku na akciu a „gearing“ – miera finančnej páky, ktorá vyjadruje financovanie podniku akcionárov oproti veriteľom.

Tanko (2012) zamerl svoj výskum na 220 podnikov v Nigérii, kde využil dáta z roku 2007-2010. S využitím regresie a T-testovania dospel k záveru, že prijatie IFRS zvyšuje hodnoty ukazovateľov rentability a znižuje ukazovatele likvidity a príjmov. Obdobný výskum realizoval v tom istom roku Adzis (2012), kde pomocou rovnakých metód analyzoval 62 bánk v období 1995 – 2009 v Azia – Pacific region s výsledkami, že po zavedení IFRS sa zvýšia výnosy, no dôjde k poklesu príjmov, čo taktiež ovplyvní finančné ukazovatele.

Leuz (2013) naopak tvrdí, že prijatie účtovného systému IFRS neuláhčí porovnanie finančných výkazov, pretože samotné krajiny majú odlišný inštitucionálny a kontrolný mechanizmus.

Výskum autora Hoque et al. (2013) sa zameriava na efekt prijatia IFRS na kapitálový trh, konkrétne na ukazovatele likvidity, nákladov, kapitálu a dlhu. Bolo dokázané, že prijatie IFRS ovplyvňuje všetky ukazovatele rôznymi spôsobmi. Výskum dospel k záveru, že celkový účinok implementácie IFRS bol pozitívny, pretože implementácia IFRS znižuje informačnú asymetriu, čo vedie k zlepšeniu kvality informácií pre používateľov a zvýšeniu transparentnosti a porovnateľnosti finančných informácií. Štúdia v závere odporúča, aby vývoj vhodného mechanizmu na presadzovanie IFRS v jednotlivých štátoch bol považovaný za významný, pričom je potrebná aj spolupráca medzinárodných a národných účtovných orgánov. Cieľom takéhoto mechanizmu by malo byť využívanie výhod z medzinárodných účtovných štandardov.

Bahgrava et al. (2014) vyvinuli „IFRS Impact Scorecard“, ktorá predstavuje výsledkovú kartu hodnotenia rizika poklesu ceny akcií indických spoločností pri prijímaní IFRS. Výsledková karta označuje podhodnotenie alebo nadhodnotenie ceny akcií za predpokladu, že účtovná závierka spoločnosti je zostavená podľa IFRS v porovnaní s indickým účtovným systémom GAAP. Na základe výsledkov zaradili 16 z 50 najvýznamnejších spoločností na Nifty 50 do nízkorizikovej oblasti, 17 spoločností v mierne rizikovej zóne a zvyšné spoločnosti sa nachádzajú vo vysokorizikových zónach. Výskum potvrdil, že 88% spoločností v indickom Nifty 50 nezostavuje účtovné výkazy podľa IFRS.

Vplyvom prijatia IFRS na finančnú výkonnosť podniku sa zaoberá Kumar (2014), ktorý vo svojom výskume na vybraných podnikoch sleduje rozdiely pri účtovnom systéme IFRS a I GAAP (Indické účtovné štandardy) v dosahovaní finančných ukazovateľov vlastného kapitálu, likvidity, zadlženosti a rentability.

Ibiamke (2014) skúmal prijatie IFRS na bankový sektor v Nigérii. Prijatie IFRS pomôže predovšetkým národným bankám a očakáva sa rozšírenie týchto bánk do ostatných susedných krajín. Jednotná štandardizácia účtovníctva takýchto bánk umožní ľahšie porovnať účtovnú závierku a výkonnosť s inými bankami, ktoré pôsobia mimo územia Nigérie.

Rodrigues (2015) sa zaoberal vplyvom implementácie IFRS na 51 podnikov v sektore stavebníctvo v Brazílii, kde na základe viacerých finančných ukazovateľov vytvoril model Data Evelopment Analysis - DEA. Snažili sa tak určiť, ktorý podnik je efektívny s dôrazom na prechod medzi dvoma účtovnými systémami. V závere uviedol, že prechod na IFRS má pozitívny efekt na finančné ukazovatele.

Yurisandi (2015) vo svojom výskume hodnotí, či po prijatí IFRS v Indonézii nastane zvýšenie kvality účtovných informácií. Pomocou merania a vykonaní viacerých testov dospel k záveru, že prijatie IFRS zvýšilo kvalitu finančných informácií z účtovných závierok

zostavených podľa IFRS. Výsledky ukázali, že kvalita finančného výkazníctva po prijatí IFRS bola vyššia ako kvalita finančného výkazníctva pred prijatím IFRS.

V budúcnosti plánujú rozšíriť výskum zahrnutím niektorých ďalších premenných ako napríklad odvetvie priemyslu, asymetriu informácií a tiež profesionálne názory pri hodnotení kvality finančného výkazníctva.

Procházka (2016) na základe dotazníkového prieskumu poukázal na skutočnosť, že užívatelia IFRS sústavne integrujú princípy IFRS do svojich manažérskych účtovných systémov. V prípade českých dcérskych spoločností je vplyv integrácie odvodený od štruktúry riadiacich informačných systémov materských spoločností. Výsledky naznačujú, že prijatie IFRS ovplyvňuje využívanie manažérskeho účtovníctva. Vplyv prijatia IFRS na kvalitu interného informačného systému bol skúmaný z troch hľadísk – vplyv prijatia IFRS, veľkosť spoločnosti a prítomnosť zahraničného vlastníctva v spoločnosti. Podľa zistení na manažérske účtovníctvo nemá vplyv prítomnosť zahraničného vlastníctva ani veľkosť spoločnosti, ale práve prijatie systému IFRS.

Kvalitatívne orientovaná štúdia Buculescu et al. (2016) sa zameriava na zisťovanie spokojnosti rumunských profesionálnych účtovníkov na ich spokojnosť/nespokojnosť so súčasným rumunským účtovným systémom pre malé a stredné podniky. Výsledkom dotazníkového prieskumu je skutočnosť, že rumunskí účtovníci sú čiastočne spokojní so súčasnými predpismi v oblasti malých a stredných podnikov. Rovnako je zaujímavé, že viac ako polovica účtovníkov sa so systémom IFRS nestretla, alebo ho len zriedka použila. Približne 40% respondentov považuje IFRS pre malé a stredné podniky za alternatívu k rumunskému finančnému výkazníctvu pre malé a stredné podniky.

Vplyv prijatia IFRS pre malé a stredné podniky pôsobiace v oblasti maloobchodného sektora používajúce domáci účtovný systém analyzoval Ferrer (2016) na základe metodiky rozkladu ROE. Na základe analýzy bolo zistené, že pri konverzii na IFRS pre malé a stredné podniky hlavný ukazovateľ ROE klesol o 0,74%. Pri ostatných ukazovateľov rozkladu ROE bolo znížených 7 ukazovateľov, naopak 12 z týchto ukazovateľov sa zvýšilo. Pri skúmaní rozdielu je tento rozdiel v priemere 1,29%.

Joshi (2016) analyzoval stav IFRS v regióne Singapur, Malajzia a Indonézia. Z analýzy údajov vyplýva, že účtovníci v týchto krajinách dôrazne podporili prijatie IFRS. Ich názory sa výrazne nelíšia podľa miesta výkonu činnosti, skúseností alebo odborných kvalifikácií. Účtovníci sa zhodli na tom, že ich krajiny profitujú z harmonizácie s globálnymi účtovnými štandardmi. Opýtaní účtovníci sa domnievali, že tlak medzinárodných agentúr a korporácií bol dôležitý pri prijímaní IFRS v regióne. Zistenia tiež ukazujú, že vlády, médiá a profesionálne účtovné orgány podporili prijatie a uplatňovanie IFRS v tomto regióne.

V podmienkach indických GAAP bola realizovaná štúdia autora Gupta et al. (2017), ktorá analyzuje konsolidovanú účtovnú závierku spoločnosti za rok 2012. Účtovná závierka je zostavená podľa indického systému GAAP a IFRS. Došlo k zmene jednotlivých položiek aktív a pasív v prospech IFRS. Zmena bola spôsobená prepočtom vlastného imania a záväzkov v dôsledku rozdielnej metodiky odpisovania a oceňovania investičného majetku a kritériom vykazovania výnosov. Z toho vyplýva rozdiel medzi finančnými ukazovateľmi pri GAAP a IFRS.

Prijatie IFRS je v Japonsku je podľa Ozu (2018) naďalej kontroverznou otázkou. Výskum naznačuje, že značné percento respondentov – malých a stredných podnikov považuje náklady na prijatie IFRS za významné. Pravdepodobné náklady z prijatia IFRS by sa však zdali byť menej dôležité pre veľké a zámorské kótované spoločnosti. Prínos IFRS na druhej strane vnímala veľká časť podnikov. Podstatné výhody sú podľa podnikov v súvislosti s porovnateľnosťou finančných výkazov v medzinárodnom meradle a vo vzťahu k veľkým a zámorským kótovaným spoločnostiam, a nie menším a domácim spoločnostiam.

Kapellas (2018) hovorí, že harmonizácia účtovníctva v Európe je dôležitým prostriedkom pre zníženie zisku s cieľom posilniť medzinárodný obchod, priame zahraničné investície, akvizície a fúzie a vlastníctvo zahraničných podielových fondov. Autor vo svojom príspevku empiricky dokázal, že prijatie IFRS zvyšuje efektívnosť a produktivitu, no pozitívny vplyv prijatia IFRS vidí aj v oblasti riadenia investícií. Výsledky vychádzali z celosvetových výskumov a v budúcnosti by podobný výskum mal zahŕňať makroekonomické faktory, proces implementácie prijatia IFRS medzi krajinami, úroveň skúseností s používaním IFRS s vyhodnotením ekonomických dôsledkov účtovnej harmonizácie.

Khursid (2018) skúmal vzťah medzi implementáciou IFRS a postupmi riadenia výnosov. Zamerali sa na farmaceutickú oblasť, kde je využívanie IFRS dobrovoľné. Prijatím IFRS je obmedzená možnosť riadenia výnosov na základe časovej manipulácie, no môže ovplyvniť skutočnosti, ktoré podhodnocujú účtovnú závierku, pokiaľ ide o manažment riadenia výnosov. V príspevku bola vykonaná komparácia indických a britských spoločností s výsledkom, že indické spoločnosti realizujú agresívnejší manažment riadenia výnosov.

Ombati (2018) vo svojom výskume skúma koreláciu medzi ziskom a trhovou kapitalizáciou (hodnotu akcie) po prijatí IFRS. Výsledkom vo vybraných spoločnostiach je dosiahnutie vysokého stupňa pozitívnej korelácie. Autor konštatuje, že sedem premenných (absencia odbornej prípravy, princíp uznávania výnosov, zvyšovanie nákladov, rozdiel v oceňovaní zásob, nový formát účtovného systému, nedostatok profesionálov a nízke povedomie o IFRS) by mohli vysvetliť problémy súvisiace s prijatím IFRS pre samotné spoločnosti. Napríklad premenná spôsob zverejnenia finančných informácií vysvetlí problémy súvisiace s investormi a premenné porovnateľnosť údajov, informatizácia, transparentnosť, kvalita údajov vysvetľujú problémy súvisiace s vládnu agendou pri samotnej implementácii IFRS vo vybraných krajinách.

Účelom príspevku Rubanov (2018) je preskúmať vplyv medzinárodných štandardov finančného výkazníctva (IFRS) na výkonnosť kapitálových investičných fondov s kapitálom v Spojenom kráľovstve, pričom dokazuje, že prijatie IFRS má v priemere klesajúci vplyv na prebytok výnosov vytvorených investičným fondom.

Abiodun (2018) uvádza, že prevádzkovatelia a vedúci výrobných spoločností v Nigérii vrátane iných zainteresovaných strán by mali zahrnúť prijatie postupov podľa IFRS v súlade so štandardným plánom efektívnej finančnej výkonnosti vo svojich podnikoch, najmä v oblasti ziskovosti, ktoré by mohli pozitívne ovplyvniť vyhladky svojich podnikov. Podobne aj Udofia (2018) zistila, že používatelia a zostavovatelia finančných výkazov pozitívne vnímajú výhody vyplývajúce z prijatia IFRS v Nigérii. Okrem toho prijatie IFRS má vplyv na cezhraničné investície v Nigérii. Obdobie pred prijatím však malo vyšší výskyt rastu priamych zahraničných investícií ako obdobie po prijatí.

Dlasková a Cipovová (2018) sa zaoberali možnými zmenami bonity podniku, ktoré predstavujú zmenu dosiahnutých hodnôt Z-skóre v dôsledku aplikácie údajov z účtovnej závierky podľa IFRS v porovnaní s údajmi zo zostavených výkazov podľa českých účtovných štandardov. S použitím 20 účtovných závierok subjektov s hlavnou činnosťou v stavebnom sektore sa dosiahli nižšie hodnoty pre ukazovatele Z-skóre zostavené z výkazov podľa IFRS v porovnaní s hodnotami určenými použitím údajov z finančných výkazov pripravených podľa českej účtovnej legislatívy. Hlavnými dôvodmi tohto vplyvu sú rozdiely v postupoch diskontovania hodnôt aktív na súčasnú hodnotu a účtovanie lízingu, čo môže viesť k významným rozdielom vo finančnej výkonnosti podnikov, úrovni jej finančnej stability a trhovej hodnote.

Stašková (2018) podľa realizovaného prieskumu konštatuje, že spôsob účtovania podľa legislatívy SR sa pomaly približuje k normám IFRS, keďže dosahované rozdiely v spôsoboch vykazovania jednotlivých položiek, ako aj medzi jednotlivými účtovnými závierkami sa každým rokom minimalizujú. Výhodou využívania noriem IFRS pre spoločnosť,

je predovšetkým možnosť porovnania sa, t. j. využitia benchmarkingu so spoločnosťami na celosvetovej úrovni. Za výhodu spôsobu účtovania podľa legislatívy SR, môžeme považovať obsahovú stránku výkazu ziskov a strát, ktorý je prehľadne vymedzený, a predstavuje dobrú platformu pre zostavovanie ukazovateľov rentability, likvidity, aktivity a zadlženosti spoločnosti. Za nevýhodu využívania noriem IFRS považuje nejednotnosť účtovných závierok spoločností, nakoľko účtovné jednotky si ich obsah môžu upravovať. Nevýhodou využívania účtovnej závierky zostavenej podľa legislatívy SR je pre väčšie podniky absencia porovnateľnosti s ostatnými spoločnosťami z rovnakého odvetvia, ktoré už využívajú práve štandardy IFRS.

Chen (2019) poukazuje na fakt, že výhody vyplývajúce z povinnej konvergencie podľa IFRS sú sústredené v krajinách s výraznejším právnym presadzovaním a ochranou investorov – prevažne krajiny západného sveta. Vzhľadom na to, že tieto inštitucionálne charakteristiky sú v Číne slabšie v porovnaní s rozvinutejšími západnými hospodárstvami, otázka znie, či zavedenie IFRS prinesie prospech čínskemu kapitálovému trhu. Vo výskume bolo preukázané, že čínsky akciový trh reaguje priaznivo na udalosti vedúce ku konvergencii IFRS a tento účinok je výraznejší u firiem s vyššou závislosťou od zahraničného kapitálu. Tento výsledok naznačuje, že trh predpokladá, že takéto spoločnosti budú mať väčší úžitok z konvergencie podľa IFRS, možno kvôli zlepšeniu kvality finančného výkazníctva a prístupu k externému financovaniu svojej spoločnosti. Defond (2019) analyzoval, že súvislosť medzi výnosmi pred a po prijatí IFRS klesá v súlade so zníženou kvalitou zárobkov a IFRS nemá vplyv na hodnotu výnosov. Okrem toho konštatuje, že po prijatí IFRS v Číne došlo k disproporciám plánovaných zahraničných investícií z dôvodu slabého inštitucionálneho zabezpečenia IFRS.

Cieľom kolektívu autorov Oppong a Aga (2019) bolo preskúmať vplyv prijatia IFRS na hospodársky rast. Výskum využíva vzorku 28 krajín s 10-ročnými pozorovaniami na trhu EÚ, kde boli prijaté IFRS od roku 2005. Výsledky ukázali, že prijatie IFRS zlepšuje hospodársky rast a prijatie IFRS je dôležité pre rozvíjajúce sa ekonomiky ako pre tie „už“ rozvinuté. Je preto dôležité, aby sa orgány v EÚ snažili presadzovať prijatie a implementáciu IFRS, najmä medzi rozvíjajúcimi sa ekonomikami.

Krajiny Latinskej Ameriky ešte doposiaľ neprijali zmeny v oblasti domácich účtovných systémov. Cieľom výskumu Moura et al. (2019) bolo skúmanie, či povinné prijatie IFRS zlepšuje informačnú situáciu analytikov v krajinách Argentína, Brazília, Čile, Mexiko a Peru, a či sa presnosť verejných a súkromných informácií zlepšuje po prijatí IFRS. Výsledky ukazujú, že povinné prijatie IFRS zlepšujú informačnú situáciu analytikov.

Fuad (2019) vo svojom výsledku naznačil, že neexistuje žiadny presvedčivý dôkaz o tom, že kvalita účtovníctva sa zvýšila po konvergencii na IFRS. Podľa Habiba (2019) austrálske spoločnosti kótované na burze, pred zavedením IFRS, ako aj po ňom, dosahujú zníženie kvality účtovných informácií a došlo k zvýšeniu nákladov na vlastné imanie v dôsledku prijatia IFRS. Výskum ďalej dokazuje, že kvalita finančného výkazníctva v období po IFRS zvýšila náklady na vlastné imanie.

ZÁVER

Zo samotného prierezu uskutočnených štúdií na tému implementácie IFRS na domáci účtovný systém môžeme konštatovať, že vo väčšine prípadov došlo k zmene finančných ukazovateľov, a to v prospech, no i v neprospech vybraných finančných ukazovateľov. Dôležitým poznáním z tohto prierezu uskutočnených štúdií je, že autori v začiatkoch skúmania dopadov implementácie IFRS na domáce účtovné systémy analyzovali predovšetkým veľkosť zmeny na jednotlivé finančné ukazovatele – išlo len o číselné stanovenie veľkosti zmeny, ich kvantitatívne vyjadrenie. V súčasnom období autori viac zdôrazňujú kvalitatívnu stránku, a prioritou už nie je len kvantitatívne vyjadrenie zmeny

finančných ukazovateľov, ale aj zdôvodnenie tejto zmeny prostredníctvom danej legislatívy (spôsob ocenenia, odpisovej metódy, samotného vykázania) a iných faktorov, ktoré na implementáciu IFRS vplyvajú (odborná pripravenosť pracovníkov, postoj štátnych orgánov k procesu harmonizácie a iné).

Príspevok bol riešený v rámci projektu Mladých vedeckých pracovníkov a doktorandov č. I-19-110-00: Aspekty finančného riadenia miest a obcí na Slovensku v kontexte finančného zdravia.

LITERATÚRA

- ABIODUN, Job-Olatunji - ASAMU, Kehinde. Comparative Analysis of the Pre and Post Adoption of IFRS on Performance of Listed Manufacturing Companies in Nigeria. In *Social Sciences*. 2018, p. 85-105. ISSN 2076-0760.
- ADZIS, Abdul. 2012. The impact of International Financial Reporting Standards (IFRS) on Bank Loan Loss Provisioning Behaviour and Bank Earnings Volatility. In *PhD. Thesis, Banking Studies*, Massey University, New Zealand.
- BHARGAVA, Vidhi; SHIKHA, Daria. The Impact of International Financial Reporting Standard on Financial Statements and Ratios. In *The International Journal of Management*. 2014 Vol: 2, Issue 2. ISSN 1468-2370.
- BUCULESCU, Maria. - STOICA, Annamaria. 2016. A Survey of Certified Accountants Opinion on SMEs Financial Reporting: Evidence from Romania. In *Journal of Economics, Business and Management*. Vol. 4. No.1. ISSN 1793-8201.
- DEFOND, Mark et al. IFRS adoption in China and foreign institutional investments. In *China Journal of Accounting Research*. 2019, vol. 12, no. 1, p. 1-32. ISSN 1755-3091.
- DLASKOVA, Gabriela - CIPOVOVA, Eva. Valuation of intangible assets according to Czech accounting standards and IFRS in the context of explanatory power of financial statements. In *Marketing and Management of Innovations*. 2018, vol. 3, p. 58-65. ISSN 2227-6718.
- FERRER, Rodier C. 2016. The Effect of International Financial Reporting Standards Disclosure for Small and Medium Enterprises (IFRS FOR SMEs) on Profitability Under the Retail Sector. In *Academy of Accounting and Financial Studies Journal*. Vol. 20, Iss. 2, (2016): 67-73. ISSN 1528-2635.
- FUAD, Fuad - JULIARTO, Agung - HARTO, Puji. Does IFRS convergence really increase accounting qualities?: Emerging market evidence. In *Journal of Economics, Finance and Administrative Science*. 2019. ISSN 2077-1886.
- GUPTA, Pallavi - AKHTER, Javaid - CHAKLADER, Barnali. (2017). The Impact of IFRS Adoption on Key Financial Ratios. In *Imperial Journal of Interdisciplinary Research*. Vol. 3, Issue 4, 2017. ISSN 2452 1362.
- HABIB, Ahsan - BHUIYAN, Md Borhan Uddin - HASAN, Mostafa Monzur. IFRS adoption, financial reporting quality and cost of capital: a life cycle perspective. In *Pacific Accounting Review*. 2019. ISSN 0114-0582.
- HOUQE, N., MONEM, R., & CLARKSON, P. (2013). Understanding IFRS adoption: A review of current debate and consequences. In *FIRN - Financial Research Network Research Paper*. ISSN 1808-057X.
- CHEN, Chao et al. Who Benefits From IFRS Convergence in China?. In *Journal of Accounting, Auditing & Finance*. 2019, vol. 34, no. 1, p. 99-124. ISSN 0148-558X.
- KAPELLAS, Konstantinos - SIOUGLE, Georgia. (2018). The Effect of IFRS Adoption on Investment Management: A Review of the Literature. In *Technology and Investment*. 2018, 9, 1-23. ISSN: 2150-4067.

- KHURSID, Mohammed - KUMAR SWAIN, Rabindra. (2018). Earnings Management and IFRS Adoption – A Study on Selected UK and Indian Pharmaceuticals Companies. In *International Journal of Research in Management, Economics and Commerce*. Volume 08, Issue 1, January 2018, Page 40-42. ISSN 2250-057X.
- KUMAR, Katta Ashok. 2014. International Financial Reporting Standard (IFRS): Prospects and Challenges. In *Journal of Accounting & Marketing*. Volume 3, Issue 1. ISSN: 2168-9601.
- LEUZ, Christian. (2013). A New Approach to Global Reporting Convergence. In *Accounting Business Research*. 40 (3), 229-256. ISSN 2159-4260.
- MORAIS, Ana Isabel - CURTO, José Dias. Accounting quality and the adoption of IASB standards: portuguese evidence. In *Revista Contabilidade & Finanças*. 2008, vol. 19, no. 48, p. 103-111. ISSN 1808-057X.
- OMBATI, Robert - SHUKLA, Anita. Analyzing the problems with the current adoption of IFRS in the companies among India, China, Germany, Russia and Kenya. In *Accounting*. 2018, vol. 4, no. 1, p. 29-40. ISSN 2369-7393.
- OPPONG, Clement - AGA, Mehmet. Economic growth in European Union: does IFRS mandatory adoption matter? In *International Journal of Emerging Markets*. 2019. ISSN 1746-8809.
- PROCHAZKA, David. (2016) Specifics of IFRS Adoption by Czech Private Companies, In *Procedia-Social and Behavioral Sciences*. 220, pp. 363-372. ISSN 1877-0428.
- RODRIGUES, Luciano. 2018. Economic-financial performance of the Brazilian sugarcane energy industry: An empirical evaluation using financial ratio, cluster and discriminant analysis. In *Biomass and Bioenergy*. Volume 108, January 2018, Pages 289-296. ISSN: 0961-9534.
- RODRIGUES JÚNIOR, Moacir Manoel, et al. Impact of convergence to IFRS on the economic and financial performance of construction and transportation enterprises: a study conducted through data envelopment analysis. In *Applied Mathematical Sciences*. Vol. 9, 2015, no. 91, ISSN 4499-4521.
- RUBANOV, Dmitrij - NNADI, Matthias. The impact of international financial reporting standards on fund performance. In *Accounting Research Journal*. 2018, vol. 31, no .1, p. 102-120. ISSN 1030-9616.
- SILVA, Francisco. 2007. Measuring the Impact of International Financial Reporting Standards (IFRS) in Firm Reporting: The Case of Portugal. In *SSRN Electronic Journal*. ISSN: 1556-5068.
- STAŠKOVÁ, Slavomíra. 2018. Analýza účtovnej závierky v sústave podvojného účtovníctva. In *Financie, účtovníctvo, dane 2018 a ich právne aspekty so zameraním na súčasné problémy*. Košice, 2018. ISBN 978-80-225-4585-3, s. 70-75.
- TANKO, Muhammad. The effect of international financial reporting standards (IFRS) adoption on the performance of firms in Nigeria. In *Journal of Administrative and Economic Sciences*. 2012, 5.2: 133-157. ISSN 133-157.
- YURISANDI, Try - PUSPITASARI, Evita. 2015. Financial reporting quality – before and after IFRS adoption using NiCE qualitative characteristics Measurement. In *Procedia - Social and Behavioral Sciences*. Vol. 211/2015, pp. 644 – 652. ISSN 1877-0428.

INFORMÁCIE O AUTOROCH

Ing. Jozef Lukáč, PhD.

Ekonomická univerzita v Bratislave,
Podnikovohospodárska fakulta v Košiciach,
Katedra finančného riadenie podniku,

Tajovského 13, 041 30 Košice
e-mail: jozef.lukac@student.euke.sk

Ing. Martin Staško

Ekonomická univerzita v Bratislave,
Podnikovohospodárska fakulta v Košiciach,
Katedra kvantitatívnych metód
Tajovského 13, 041 30 Košice
e-mail: stasko.martin@gmail.com

INDUSTRY 4.0: MANAGERIAL CHALLENGES

INDUSTRY 4.0: MANAŽÉRSKE VÝZVY

Miroslava HORVÁTHOVÁ

ABSTRACT

The fourth industrial revolution will undoubtedly affect the entire operations of organizations as well as the manpower itself. The implementation of Industry 4.0 principles can have a favourable impact on organizations in terms of quality, productivity, customer satisfaction or environmental protection. In that process, managers play a significant role. The approach taken by managers when conducting their roles and responsibilities have to adapt to changes and new challenges. This article presents the concept Industry 4.0, its advantages as well as the challenges, which managers need to face by the performance of their managerial functions, in relation to the topic discussed.

Key words: Industry 4.0, management, managerial functions, managerial roles, smart factory

ABSTRAKT

Štvrtá priemyselná revolúcia bezpochybne ovplyvní celé fungovanie organizácií ako aj samotnú pracovnú silu. Implementácia princípov Industry 4.0 môže mať pre fungovanie organizácie priaznivý efekt v podobe prínosov v oblasti kvality, produktivity, zákaznickej spokojnosti či ochrany životného prostredia. V tomto procese kľúčovú úlohu zohrávajú práve manažéri. Prístup manažérov k vykonávaniu svojich rolí a zodpovedností sa však musí prispôbiť zmenám a novým výzvam. V tomto článku je prezentovaný koncept Industry 4.0, jeho výhody, ako aj výzvy, ktorým musia manažéri v tejto súvislosti čeliť vo výkone svojich manažérskejších funkcií.

Kľúčové slová: Industry 4.0, manažment, manažérske funkcie, manažérske role, smart technológie

JEL CLASSIFICATION: O33

INTRODUCTION

Nowadays business environment can be characterized by the increased competition on world markets enabling customers to request products and services which flexibly satisfy their individual, specific and often demanding and changing needs and requirements. If one goods or service provider does not fulfil the needs of a specific customer, it is becoming easier for that customer to satisfy those needs elsewhere. Therefore, if manufacturers and vendors want to strengthen their position on markets, preserve and enhance their customer base, they need to head on the path of the continuous improvement of their whole business life cycle, including all processes, structures, horizontal and vertical bonds in the organization, relationships with all stakeholders, as well as of other aspects related, which could contribute to the enterprise prosperity and sustainable development.

A business environment has become more unpredictable with constant changes and innovations. Innovations, together with lean manufacturing and management, smart processes and products, digitalization, automatization and other concepts related are getting increasingly more attention in a public sector as well, being a subject of many conferences, workshops, expert discussions and scientific publications.

The concept Industry 4.0 was designed by the German government (Rojko, 2017) and its main idea has been to create a factory that would run on the basis of smart principles such as CPS, clouds, real-time data collection and sharing among machines, workers, materials and smart devices, data analysis and evaluation (Zhong et al., 2017). A successful implementation of Industry 4.0 requires competent managers who realize that their approach to performing managerial tasks must be modified due to new challenges and changes related. The aim of this article is to present the concept Industry 4.0 and its benefits as well as to discuss a potential impact of that concept on managerial functions and roles.

1 INDUSTRY 4.0 AND ITS BENEFITS

The term "Industry 4.0" represents a Fourth industrial revolution and encompasses smart solutions such as Internet of Things (IoT), Big data, Simulation, Machine-to-machine (M2M) communication, Cyber-physical systems (CPS), Cloud computing, Additive manufacturing and 3D printing, Digital twin, Autonomous robots, Augmented and Virtual reality and so on (Luthra and Mangla, 2018; Zhong et al., 2017).

Industry 4.0 promises benefits in the form of making manufacturing systems more flexible (Rojko, 2017), environmentally friendly and efficient (Luthra and Mangla, 2018), improving the productivity and quality of those systems and of the resulting outputs (Moktadir et al., 2018), enabling fast reactions to ongoing events by constant real-time monitoring of processes by the use of sensors, machines and other smart devices (Zhong et al., 2017; Sanders et al., 2016) as well as decreasing the costs in various business areas, including production, logistics or quality management (Rojko, 2017). Those result in a smoother cooperation between employees and business partners and contribute to the increased customer satisfaction (Rojko, 2017; Sanders et al., 2016).

2 THE IMPACT OF INDUSTRY 4.0 ON MANAGERIAL FUNCTIONS AND ROLES

The fourth industrial revolution represents a rapid transformation in all aspects of an organisation, such as design, production, logistics, service and communication, etc. (Rojko, 2017; Oberer and Erkollar, 2018). Although mastering technical aspects of Industry 4.0 is undoubtedly extremely important for its successful implementation, the importance of soft aspects is sometimes underestimated (Mohelska and Sokolova, 2018). Mohelska and Sokolova (2018) highlight the importance of a managerial approach and denote it as the major factor for the successful implementation of Industry 4.0 concept, together with an organizational culture. Therefore, it is necessary for managers to carefully consider if changes towards Industry 4.0 in their field of business and in relation to the specifics of their enterprise, are necessary. Above all, it is extremely important to decide whether or not the transformation towards smart factory will bear fruit for the business, or the other way round. It is not always the best idea to try to keep the pace with trends without performing a rigorous analysis of the suitability and consequences of such decisions beforehand. In case that managers evaluate digital changes as desired, it is crucial to develop "a winning strategy" ensuring the right way and timing of implementation of Industry 4.0 aspects into an organization. It is also necessary to predict the return on planned investments related to the implementation of smart factory principles as well as to attract strong investors or to find other suitable sources of financial support (Petrillo et al., 2018).

Although Industry 4.0 principles can partially replace managers in conducting specific tasks, in no case the need for managers' skills and contribution is decreased. Ensuring integration, coordination and smooth communication within a factory will become even more important than before due to complexity. Managers need to come up with adaptive decision-making models ensuring flexibility and real-time reactions (Zhong et al., 2017). Kans and Galar (2017) claim that making correct decisions in the right time will become a key managerial competence on strategic as well as operational level. Managerial decisions will concern workers as well as other physical objects, intelligent machines and robots, production lines and distribution channels (Piccarozzi et al., 2018). Managerial functions, namely planning, organizing, leadership and control need to be conducted in a flexible way in compliance with constant-changing environment and demands, while decision-making will be realised in the course of all of those phases.

In the planning process, managers will have a huge amount of data available for decision-making, so it will be even more important to decide for the relevant ones and design the strategy accordingly. The role of managers will be to decide, what kind of data to collect, at what time, by what kind of device or subject, in what frequency, under what conditions and to what audience (Sanders et al., 2016; Rozkwitalska and Slavik, 2018). Data related to the attributes of the products and services, their quality, logistics, infrastructure and other organizational processes or departments can be collected by the use of smart sensors, cyber-physical systems, radio-frequency identification (RFID), wireless networks, touch screens, and other smart devices (Zhong et al., 2017), and can be displayed by the use of dashboards, scorecards, tablets, or trackers (Khan and Turowski, 2016).

In a smart factory, products themselves are equipped with embedded sensorics, which enables the monitoring of their whole life-cycle, their real-time localization, state and environmental conditions (Rojko, 2017). Electronic sensors, actuators and other digital devices are characterized by the term Internet of Things, and allows for the collection and exchange of the data (Zhong et al., 2017; Kans and Galar, 2017). Following the assumption made by Cisco (Khan and Turowski, 2016), till 2020 there should exist around 50 billion IoT devices. Besides the ability to collect and share information, smart cyber-physical systems will even be able to make the decisions autonomously based from the data collected, by using machine learning algorithms. Moreover, autonomously deciding robots, programmable CNC and NC machines and mobile agents will be able of self-organization and self-optimization (Rojko, 2017). However, a managerial role should be to supervise those autonomous systems and take actions in case of a failure, if necessary. Even though machines will gradually also be able of autonomous repair and even a failure prediction, a human aspect should still be there in case that an unpredictable, unprogrammed event occurs. The use of robots for ergonomically difficult or highly tiring jobs can be seen in many modern, technologically-oriented factories nowadays, as well as the use of cobots, i.e. robots physically interacting with humans by work (Petrillo et al., 2018). Since robots can replace workers by routine or dangerous tasks, those workers can concentrate on others, more creative and value-added activities as well as on constant searching for potential improvements within an organization (Rozkwitalska and Slavik, 2018).

However, the collection of data alone is not enough. Therefore, a significant attention should be given to data analysis. In order to prevent managers from neglecting other aspects of organization if focusing on data analysis in detail, a new discipline for the aforementioned purpose should arise, referred to as data engineering. Its role will also lie in sorting the data, searching for correlations, relationships and hidden patterns inside the data as well as proposing a satisfactory way of their visualization in order for data to be presented in a clear, organized way, so its further interpretation can be facilitated for managers, which can help them to take reasonable decisions (Khan and Turowski, 2016).

The collection of big data also requires a significant storage capacity, which can be solved by the use of clouds, allowing to access data anytime (Petrillo et al., 2018; Moktadir et al., 2018). Then, it is a duty of a manager to decide for the best variant of cloud and manage data appropriately, together with other specialists. A manager should establish a standardized approach for data management, ensuring data transparency, quality and credibility, and at the same time, preventing its redundancy, inconsistency and disarranged visualisation (Khan and Turowski, 2016; Kans and Galar, 2017). Moreover, a smooth data migration to clouds, its compatibility, communication between clouds, maintenance of digital systems as well as data security should be ensured (Zhong et al., 2017). Data should be protected against cyber-criminals, system failures or software bugs, which requires the hiring of different IT specialists (Miragliotta et al., 2018). Therefore, it is necessary to take suitable measures, for instance the data backup or BYOD ("Bring your own device"), but as a priority, it is important to hire or outsource a data protection specialist so an individualized solution can be proposed.

The collected data can be further used as inputs for simulation and the digital twin concept, where real manufacturing operations are imitated. That way, the effectiveness of potential changes can be tested without them being realized (Saucedo et al., 2017). Moreover, a production process down time, a production failure rate, related costs, a length of development cycles as well as the amount of waste generated can be reduced. Furthermore, it enables to identify new standards, as well as real-time deviations from the plan. This way, corrective measures can be realized in time, before a certain product is finished, so it can be stated that a control process will be largely performed in a form of controlling, ensuring not only feedback, but also a feedforward control, by the use of which the overall quality can be improved (Moktadir et al., 2018; Alcácer and Cruz-Machado, 2019).

The highly personalized demands of customers for physical features, functions and quality of products have encouraged the development of 3D printing and additive manufacturing. That way, it is possible to construct prototypes which can also be used to provide material testing. There exist various 3D printing methods, using oils, powders, wax, polymers, nylon, leather, titanium, sterling silver and other materials. The use of additive manufacturing techniques can reduce time and cost needed for the product development and production process (Fettermann et al., 2018).

In terms of the organizational role of a manager, trends concerning a shift towards a decentralized organization and decision-making, more flattened organizational structures, team work, tolerance of various cultures, cooperation between a human and a machine, as well as the demand for work-life balance need to be acknowledged. Managers should design and promote a clear vision and strategy for the implementation of Industry 4.0 principles (Luthra and Mangla, 2018). The horizontal as well as vertical bonds within the organization should be strengthened by securing a real-time, smooth and efficient communication channels with high-tech infrastructure (Mohelska and Sokolova, 2018; Rozkwitalska and Slavik, 2018). Since humans will collaborate with robots and other autonomous machines, work coordination is highly required. Managers will be responsible for checking the availability of the workers and allocating them to specific operations, but with the significant help of smart devices (Sanders et al., 2016). Moreover, managers need to ensure the open-culture mindset within an enterprise, and create a supportive and flexible working environment, able to attract suitable and highly skilled employees (Rozkwitalska and Slavik, 2018).

Digital transformation discussed represents a huge challenge for managers also in the field of human resources, since it entails the demand for many new professions, such as data analysts and engineers, IoT engineers, digital marketing managers, safety consultants,

etc. Employers will prefer to hire mostly workers with more complex skills and experiences from multiple areas such as IT, coding and other technical skills related, design, project management, statistics, mathematics, econometrics, entrepreneurship, and with various soft skills, such as an ability to interact with customers in an efficient way, abilities of critical thinking, problem solving, emotional intelligence, effective work in team and creativity. Work positions of a hybrid nature will be demanded in order to provide the retention of jobs in constantly changing working environments (Rozkwitalska and Slavik, 2018).

A manager in the era of Industry 4.0 needs to possess the attributes of a leader, who presents and encourages the philosophy of continuous (self-)learning, team work, sustainability, continuous improvement and innovations in all areas within an organization, and who is able of flexible reactions to changes in an environment and to competitors' actions (Grzybowska and Łupicka, 2017 ; Petrillo et al., 2018; Luthra and Mangla, 2018; Oberer and Erkollar, 2018; Kans and Galar, 2017). A manager should provide the workers with possibilities for their continuous training and development (Luthra and Mangla, 2018). Moreover, a flexible work organization should be pursued, supporting a work-life balance, which is so preferred by most young employees nowadays (Rozkwitalska and Slavik, 2018; Khan and Turowski, 2016).

In order for a manager to be successful, besides technical skills and experience, other abilities are required. In the interpersonal sphere, a manager should be able of an efficient communication, coordination, negotiation, fast but reasonable decision-making or handling disturbances in a workplace (Oberer and Erkollar, 2018).

All in all, a future working environment is expected to be more transparent, open, flexible, creative, and interconnected (Petrillo et al., 2018).

CONCLUSION

The implementation of Industry 4.0 within an organization is subject to careful consideration of managers. Although it can help an enterprise to become more competitive and make its customers more satisfied, it can cause severe problems if approached inappropriately. Thus, Industry 4.0 can be "a good servant but a bad master".

Due to the concept complexity, there are many new challenges the managers need to face and changes required to be conducted. On the other hand, the performance of managerial functions and roles can be facilitated by the use of various smart technologies. However, a human aspect in the processes of decision-making, data interpretation, monitoring and problem-solving remains essential. Managers also need to enable a smooth cooperation between automated devices and human workforce, since a man still cannot be fully replaced by a machine.

In the era of the fourth industrial revolution, it is also necessary to remember that possessing any ability "today" does not predict a success "tomorrow". Therefore, in a constantly changing environment, a flexible and innovative managerial approach can be a key to success.

The research leading to these results has received funding from the PROJECT titled "Using elements of the fourth industrial revolution in making managerial decisions" in the frame of the project "Mladá veda" under the Grant agreement number I-19-109-00, provided by University of Economics in Bratislava, Slovakia."

LITERATURE

- ALCÁCER, V. – CRUZ-MACHADO, V. 2019. Scanning the Industry 4.0: A Literature Review on Technologies for Manufacturing Systems. In *Engineering Science and Technology, an International Journal*. ISSN 2215-0986, 2019, vol. 22, iss. 3, p. 899 – 919.
- FETTERMANN, D. – CAVALCANTE, C. – TORTORELLA, G. – DOMINGUES DE ALMEIDA, T. 2018. How does Industry 4.0 contribute to operations management? In *Journal of Industrial and Production Engineering*. ISSN 2168-1015, 2018, vol. 35, iss. 4, p. 255 – 268.
- GRZYBOWSKA, K. – ŁUPICKA, A. 2017. Key competencies for Industry 4.0. In *Economics & Management Innovations (EMI)*. ISBN 978-1-948012-02-7, 2017, vol. 1, iss. 1, p. 250 – 253.
- KANS, M. – GALAR, D. 2017. The Impact of Maintenance 4.0 and Big Data Analytics within Strategic Asset Management. In: Diego Galar, Dammika Seneviratne (ed.), *MPMM 2016, Maintenance, Performance, Measurement & Management: conference proceedings*. 2017, p. 96 – 103. Luleå: Luleå University of Technology.
- KHAN, A. – TUROWSKI, K. 2016. A Perspective on Industry 4.0: From Challenges to Opportunities in Production Systems. In *Proceedings of the International Conference on Internet of Things and Big Data (IoTBD 2016)*. ISBN: 978-989-758-183-0, 2016, p. 441 – 448.
- LUTHRA, S. – MANGLA, S. K. 2018. Evaluating challenges to Industry 4.0 initiatives for supply chain sustainability in emerging economies. In *Process Safety and Environmental Protection*. ISSN 0957-5820, 2018, vol. 117, p. 168 – 179.
- MIRAGLIOTTA, G. – SIANESI, A. – CONVERTINI, E. – DISTANTE, R. 2018. Data driven management in Industry 4.0: a method to measure Data Productivity. In *IFAC PapersOnLine*. 2018, vol. 55, iss. 11, p. 19 – 24.
- MOHELKA, H. – SOKOLOVA, M. 2018. Management approaches for Industry 4.0 – The organizational culture perspective. In *Technological and Economic Development of Economy*. ISSN 2029-4913, 2018, vol. 24, iss. 6, p. 2225 – 2240.
- MOKTADIR, A. – ALI, S. M. – KUSI-SARPONG, S. – SHAIKH, A. A. 2018. Assessing challenges for implementing Industry 4.0: Implications for process safety and environmental protection. In *Process Safety and Environmental Protection*. ISSN 0957-5820, 2018, vol. 117, p. 730 – 741.
- OBERER, B. – ERKOLLAR, A. 2018. Leadership 4.0: Digital Leaders in the Age of Industry 4.0. In *International Journal of Organizational Leadership*. ISSN 2383-1103, 2018, vol. 7, iss. 4, p. 404 – 412.
- PETRILLO, A. – DE FELICE, F. – CIOFFI, R. – ZOMPARELLI, F. 2017. *Fourth Industrial Revolution: Current Practices, Challenges, and Opportunities*. Chapter 1, 2017. DOI: 10.5772/intechopen.72304
- PICCAROZZI, M. – AQUILANI, B. – GATTI, C. 2018. Industry 4.0 in Management Studies: A Systematic Literature Review. In *Sustainability*. ISSN 2071-1050, 2018, vol. 10, iss. 10, p.3821.
- ROJKO, A. 2017. Industry 4.0 Concept: Background and Overview. In *International Journal of Interactive Mobile Technologies*. eISSN 1865-7923, 2017, vol. 11, iss. 5, p. 1865 – 1923.
- ROZKWITALSKA, M. – SLAVIK, J. 2017. Around Learning and Industry 4.0 in Management Theory. In *Management Theory. International Journal of Contemporary Management*. ISSN 2449-8939, 2017, vol. 16, iss. 4, p. 185 – 206.
- SANDERS, A. – ELANGESWARAN, CH. – WULFSBERG, J. 2016. Industry 4.0 Implies Lean Manufacturing: Research Activities in Industry 4.0 Function as Enablers for Lean

Manufacturing. In *Journal of Industrial Engineering and Management*. ISSN 2013-8423, 2016, vol. 9, iss. 3, p. 811 – 833.

SAUCEDO, J. – MAGDIEL, L. – MARMOLEJO, J. – VASANT, P. 2017. Industry 4.0 framework for management and operations: a review. In *Journal of Ambient Intelligence and Humanized Computing*. ISSN 1868-5137, 2017, vol. 9, iss. 3.

ZHONG, R.Y. – XU, X. – KLOTZ, E. – NEWMAN, S.T. 2017. Intelligent Manufacturing in the Context of Industry 4.0: A Review. In *Engineering*. ISSN 2095-8099, 2017, vol. 3, p. 616 – 630.

INFORMATION ABOUT AUTHOR

Ing. Miroslava Horváthová

Department of Quantitative Methods
Faculty of Business Economics with seat in Košice
University of Economics in Bratislava
Tajovského 13, 041 30 Košice
miroslava.horvathova@student.euke.sk

VÝZNAM FINANČNO-EKONOMICKEJ ANALÝZY PRI STANOVENÍ VŠEOBECNEJ HODNOTY PODNIKU

THE IMPORTANCE OF FINANCIAL ANALYSIS IN DETERMINING THE VALUE OF A COMPANY.

Marek MEHEŠ – Slavomíra STAŠKOVÁ

ABSTRAKT

Predkladaný príspevok sa zaoberá problematikou ohodnocovania podnikov v podmienkach Slovenskej republiky. V úvode v stručnosti charakterizujeme základné pojmy v oblasti ohodnocovania podnikov a uvádzame základné metódy využívané na území SR na kvantifikáciu hodnoty podniku. Následne v stručnosti charakterizujeme finančno-ekonomickú analýzu a napokon uvádzame význam finančnej analýzy v procese stanovenie hodnoty podniku.

Kľúčové slová: hodnota podniku, metódy ohodnocovania podniku, finančná analýza

ABSTRACT

This paper deals with the evaluation of companies in the territory of the Slovak Republic. In the introduction, we briefly describe the basic concepts in the field of business valuation and present the basic evaluation methods used in the territory of Slovak Republic in order to quantify the value of a company. Subsequently, we briefly characterize the financial-economic analysis and finally the importance of financial analysis in the process of determining the value of the company.

Key words: business value, business valuation methods, financial analysis

JEL KLASIFIKÁCIA: G3, M2, M4

ÚVOD

Ohodnocovanie podnikov je veľmi rozsiahla a komplexná problematika, ktorej náročnosť stúpa neustále zvyšujúcou sa turbulentnosťou ekonomického prostredia a narastajúcou previazanosťou rôznych oblastí. Znalec by mal nazerať na podnik ako na špecifický podnikateľský subjekt, ktorý pôsobí v konkrétnom prostredí a kooperuje s ostatnými subjektmi na trhu. Jednu z najpodstatnejších úloh pri ohodnotení podniku alebo jeho časti zohráva porozumenie finančných spojitostí ohodnocovaného podniku. Osoba ohodnocujúca podnik by mala podrobne preštudovať dôležité informácie z interného prostredia spoločnosti – informácie z účtovnej evidencie a z finančného oddelenia, ktoré sú sprecizované v rámci finančnej analýzy podniku. Samotná finančno-ekonomická analýza tak predstavuje významný informačný zdroj pre stanovenie všeobecnej hodnoty podniku, pretože identifikovanie finančnej situácie podniku je dôležitým predpokladom pre ďalšiu prácu znalca v procese stanovenia hodnoty podniku. Vzhľadom na dôležitosť problematiky je príspevok venovaný identifikovaniu významu finančnej analýzy v procese stanovenia všeobecnej hodnoty podniku znalcom.

1 ZÁKLADNÉ CHARAKTERISTIKY STANOVENIA VŠEOBECNEJ HODNOTY PODNIKU

Stanovenie hodnoty podniku patrí k manažérskym nástrojom, pomocou ktorých možno upravovať a zrealizovať finančný a ekonomický obraz o podniku a taktiež zlepšovať riadenie jednotlivých podnikaní. Predstavuje proces stanovenia hodnoty na základe využitia vhodných metód ohodnocovania. Hodnota podniku je chápaná ako vzťah medzi subjektom a objektom za predpokladu racionálneho správania. Je daná očakávanými budúcimi príjmami, buď na úrovni vlastníkov, resp. všetkých investorov podniku, diskontovanými na súčasnú hodnotu. Hodnota teda nie je objektívnou vlastnosťou podniku, pretože je založená na predikcii budúceho vývoja a je závislou na účele ohodnotenia (Mařík, 2018). Hodnota podniku predstavuje pre vlastníkov maximálne zhodnotenie ich vloženého kapitálu v peňažnom vyjadrení. To znamená, že ak je návratnosť vložených vkladov vyššia ako náklady na kapitál spojeného s investovaním do daného podniku, podnik pre vlastníkov vytvára hodnotu. Cena sa nemusí zhodovať s hodnotou, je to dohodnutá suma medzi kupujúcim a predávajúcim. Cena podniku je teda len výsledkom dohody zmluvných strán pri kúpe alebo predaji podniku (Harumová, 2008).

Autori Jakebec, Kardoš a Kubica (Jakubec, Kardoš, Kubica, 2005) uvádzajú, že výsledná cena podniku sa nie vždy rovná sume hodnôt jeho aktív, ale patria do nej aj budúce očakávané príjmy, ktoré sú prevedené na ich súčasnú hodnotu. Tieto očakávané príjmy však nemožno s istotou predvídať, a preto hodnota podniku nie je objektívna vlastnosť podniku, pretože je založená na projekcii budúceho vývoja. Jedná sa teda o odhad, preto nemožno zostaviť jednoznačný algoritmus, ktorý by umožňoval hľadanú hodnotu určiť. Hodnota bude teda závislá na účele ocenenia a na subjekte, z hľadiska ktorého je určovaná.

Stanoviť hodnotu podniku, jeho zložky či časti je nemožné bez informačných vstupov, pričom štruktúra analyzovaných informácií sa bude meniť v závislosti od druhu posudzovaného problému. Informačné zdroje pri vypracovaní znaleckého posudku sú minimálne rovnako dôležité ako samotná voľba metódy ohodnocovania. Dobrá a kvalitná informačná základňa dokáže poukázať na niektoré skutočnosti, ktoré nie sú na prvý pohľad zjavné. Informačné zdroje musia vypovedať verne a pravdivo o tom, ako efektívne podnik funguje, ako sa správa vo svojom prostredí a v neposlednom rade vypovedajú o tom, ako je podnik vsadený do prostredia a etablovaný na trhu. Zároveň nám poukazujú na hodnotu jednotlivých zložiek majetku spoločnosti a na to, aká je možnosť ich prípadnej premeny na likvidné prostriedky (Harumová, 2019). Vo všeobecnosti môžeme informačné vstupy potrebné pre potreby ohodnocovania rozdeliť do troch skupín – interné podnikové informácie, odvetvové informácie a prognózy a informácie z makroekonomického prostredia (Vlachynský, 2009).

Tabuľka 1: Skupiny informácií pre ohodnotenie podniku

Základné informácie o spoločnosti	názor, právna forma, IČO, DIČ, predmet podnikania, rozdelenie majetkových podielov, štruktúra spoločnosti, história spoločnosti
Ekonomické údaje	výročné správy, správy audítorov, účtovné výkazy, finančné analýzy
Rozhodujúci trh	segmentácia trhu, činitele vývoja trhu, činitele atraktivity rozhodujúceho trhu, veľkosť trhu
Konkurenčná štruktúra rozhodujúceho trhu	najväčší konkurenti a ich údaje, substitučné produkty alebo výrobky oceňovanej spoločnosti, bariéry vstupu do odvetvia, pomer síl ohodnocovanej spoločnosti voči dodávateľom a odberateľom

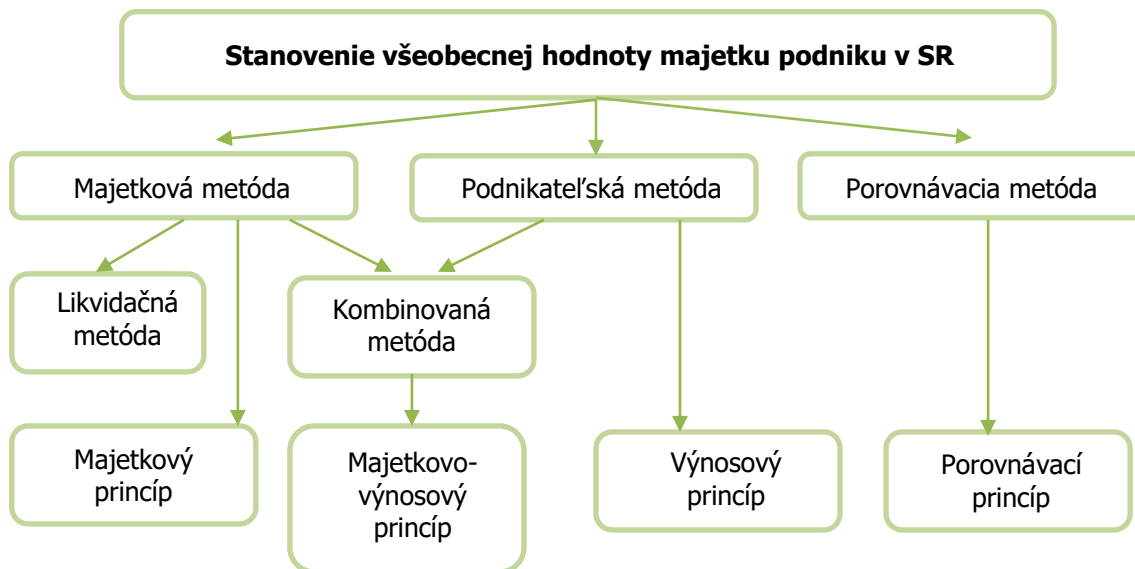
Marketing a odbyt	najvýznamnejšie produkty, štruktúra odberateľov, rozhodujúce odbytové cesty, cenová politika, reklama, výskum a vývoj nových produktov
Výroba a dodávatelia	certifikáty a riadenie kvality, charakter výroby a úroveň technológie, využitie kapacít, investície, dodávatelia, štruktúra dodávok a logistika
Zamestnanci	štruktúra a fluktuácie zamestnancov, situácia na trhu práce, úroveň personálnych nákladov, produktivita práce a porovnanie s konkurenciou

Zdroj: MAŘÍK, Miloš a kol. *Metody oceňování podniku. Proces ocenění, základní metody a postupy.* Praha: Ekopress, 2018. s. 54-56. ISBN 978-80-87865-38-5.

Jednu z najpodstatnejších úloh pri ohodnotení podniku alebo jeho časti zohráva porozumenie finančných spojitostí ohodnocovaného podniku. Osoba ohodnocujúca podnik by si mala precízne preštudovať dôležité informácie z interného prostredia spoločnosti – informácie z účtovnej evidencie a z finančného oddelenia, ktoré sú s precizovanými v rámci finančnej analýzy podniku.

1.1 Metódy stanovenia všeobecnej hodnoty podniku v podmienkach SR

Ohodnotenie podniku v podmienkach SR sa riadi Vyhláškou Ministerstva spravodlivosti 492/2004 Z. z. o stanovení všeobecnej hodnoty majetku. Samotná vyhláška v § 2, písmene g) charakterizuje všeobecnú hodnotu podniku ako výslednú objektivizovanú hodnotu majetku, ktorá je znaleckým odhadom najpravdepodobnejšej ceny hodnoteného majetku ku dňu ohodnotenia v danom mieste a čase, ktorú by tento mal dosiahnuť na trhu v podmienkach voľnej súťaže, pri poctivom predaji, keď kupujúci aj predávajúci budú konať s patričnou informovanosťou i opatrnosťou a s predpokladom, že cena nie je ovplyvnená neprímeranou pohŕnkou; obvykle vrátane dane z pridanej hodnoty.



Obrázok 1: Metódy stanovenia všeobecnej hodnoty podniku v SR

Zdroj: JAKUBEC, Miroslav – KARDOŠ, Peter – KUBICA, Milan. 2013, *vlastné spracovanie.*

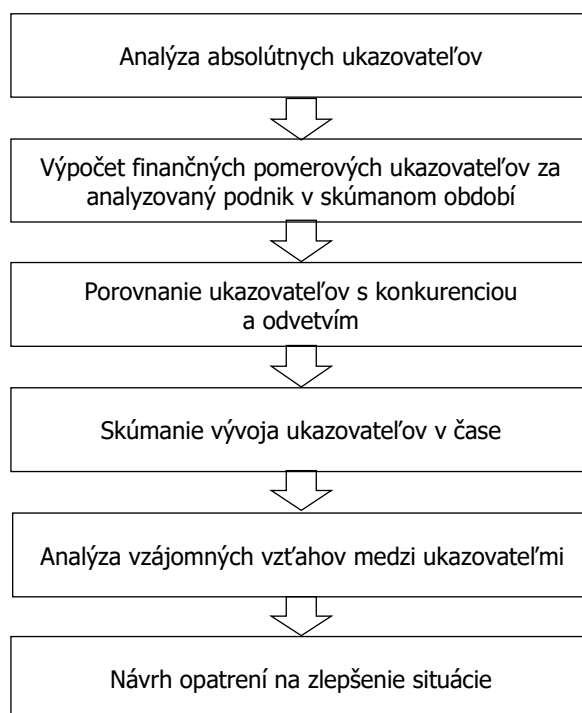
Vyhláška v § 3, ods. 1 uvádza, že všeobecnú hodnotu majetku podniku a časti podniku stanoví znalec formou znaleckého posudku podľa jeho účelu majetkovou metódou, podnikateľskou metódou, kombinovanou metódou, likvidačnou metódou alebo porovnávacou metódou. Výber metódy na stanovenie všeobecnej hodnoty podniku alebo jeho časti závisí od účelu ohodnotenia, pričom aplikácia jednotlivých metód sa líši v postupe ohodnotenia a vo východiskových údajoch. Ich charakteristika je nasledovná:

- **majetková metóda** – objektivizuje údaje vykazované v účtovnej evidencii a preceňuje jednotlivé položky majetku a záväzkov na ich aktuálne trhové hodnoty. Je založená na súčte všeobecnej hodnoty jednotlivých častí majetku zníženú o všeobecnú hodnotu cudzích zdrojov. Autorka Harumová (2008) uvádza, že majetková metóda sa najviac využíva na právny úkon predaja podniku, nepeňažného vkladu, predaja časti podniku, zvýšenia základného imania a pod.
- **podnikateľská metóda** – vychádza zo skupiny výnosových metód, pričom chápe výslednú hodnotu podniku ako súčasná hodnota budúcich odčerpateľných zdrojov, ktoré podnik dokáže vytvoriť pre jeho vlastníka. Vyjadrením odčerpateľných zdrojov je peňažné vyjadrenie úžitku vytvárané najmä z disponibilných ziskov, výnosov alebo zo salda peňažných tokov, ktoré sa dosiahne z činnosti podniku alebo jeho častí, alebo zo zložiek majetku podniku a ktorého výška závisí od minulého vývoja podniku, od jeho súčasného postavenia na trhu, ale predovšetkým od jeho predpokladaného vývoja.
- **kombinovaná metóda** – kombinuje majetkovú a podnikateľskú metódu. Patrí medzi menej používané metódy. Využíva sa hlavne za účelom nepeňažného vkladu, ktorého predmetom sú akcie alebo obchodné podiely, ktorých hodnoty vyplývajú z hodnoty podniku ako celku. Platí pravidlo, že kombinovanú metódu možno použiť v prípade, ak je rozdiel všeobecnej hodnoty podniku vyčíslenej kombinovanou a podnikateľskou metódou menej ako 20 % (Jakubec, Kardoš, Kubica, 2005),
- **likvidačná metóda** – všeobecná hodnota podniku a časti podniku stanovená pri skončení podnikateľskej činnosti likvidáciou predstavuje hodnotu majetku podniku a časti podniku stanovenú likvidačnou metódou k určitému dátumu, ktorá ostáva vlastníkovi po predaji majetku, po splatení všetkých cudzích zdrojov vrátane odmeny likvidátora a všetkých nákladov na likvidáciu.
- **porovnávací metóda** – všeobecná hodnota podniku a častí podniku podľa transakčného prístupu sa stanoví porovnaním so vzorovými podnikmi rovnakého odvetvia a zamerania, porovnateľnej veľkosti a štruktúry, ktoré boli kúpené alebo predané v nedávnom čase. Hodnota podniku alebo jeho častí sa stanoví pomocou cenových násobkov vybraných ukazovateľov vzorových podnikov, ktoré sa použijú na ohodnocovaný podnik alebo časť podniku.

3 VÝZNAM FINANČNO-EKONOMICKEJ ANALÝZY V PROCESSE STANOVENIA HODNOTY PODNIKU

Autorka Jenčová (2016) charakterizuje finančnú analýzu v najširšom slova zmysle ako celú plejádu metód prispievajúcich k riešeniu najrôznejších rozhodovacích úloh. Z hľadiska zámeru sa rozlišuje analýza finančného postavenia podnikateľského subjektu a analýzy spojené so špecifickými rozhodovacími úlohami, ktoré majú manažérom napomôcť pri výbere optimálneho riešenia. Autorky Knápková a Pavelková (2017) považujú finančnú analýzu za dôležitú súčasť finančného riadenia, ktorá poskytuje spätné informácie o tom, kam sa podnik v určitých oblastiach dostal, čo sa mu v jeho plánoch podarilo splniť, prípadne kedy sa dostal do situácie, ktorú nepredpokladal. Výsledky finančnej analýzy nám poskytujú dôležité informácie, ktoré môžeme v budúcnosti pri riadení podniku využiť. Tieto výsledky slúžia nielen samotnému podniku, ale aj užívateľom, ktorí sú s podnikom spojení

finančne, hospodársky a pod. Autori Komorník, Husovská, Majerčáková (2011) uvádzajú, že finančná analýza zahŕňa analýzu finančných výkazov s cieľom zmerať a interpretovať výsledky a činnosť podniku v minulých obdobiach. Aj keď úspešnosť podniku v minulosti nezaručuje úspešnosť podniku v budúcnosti, historická skúsenosť potvrdzuje, že neúspešné podniky väčšinou už niekoľko rokov pred krachom vykazovali niekoľko typických charakteristík vo svojich výkazoch. Analýza pomerových ukazovateľov je technika, ktorá umožňuje interpretovať vzťahy medzi dvoma alebo viacerými množinami finančných výkazov (účtovných závierok) za rôzne časové obdobia pre rôzne spoločnosti. Autorka Holečková (2008) uvádza, že pri finančnej analýze nie je možné zamerať sa len na výpočet konkrétnych ukazovateľov, analýza by v sebe mala niesť určitý prvok syntézy a formulovať návrhy na zlepšenie súčasného stavu podniku a udržanie jeho dlhodobej stability – nejde len o hodnotenie minulých javov, ale predovšetkým o prognózu finančných perspektív podniku. V rámci časovej orientácie finančnej analýzy rozlišujeme predikčný a retrospektívny pohľad. Predikčná (ex ante) analýza, je pohľadom do budúcnosti. Jej úlohou je prognózovať budúce finančné zdravie podniku s presnosťou diferencovanou podľa vzdialenosti cieľovej budúcnosti od súčasnosti – predikcia na rok vopred bude presnejšia ako na päť rokov. Naopak pri retrospektívnej (ex post) analýze sa zameriavame na zhodnotenie minulého vývoja a na určenie príčin, ktoré sa podieľali na súčasnom stave podniku a uskutočňujeme opatrenia na zlepšenie daného stavu v budúcnosti.



Obrázok 2: Všeobecný postup retrospektívnej finančno-ekonomickej analýzy

Zdroj: SEDLÁČEK, J., 2001, SUCHÁNEK, P., 2010. RŮČKOVÁ, P., 2011. ZALAI, K., 2016, vlastné spracovanie.

Autor Oreský (2017) uvádza, že cieľom finančnej analýzy je zhodnotiť finančnú situáciu podniku a precizovať príčiny, ktoré ju ovplyvnili, a určiť všetky činitele, ktoré sú determinantmi finančného zdravia podniku. Pojem finančné zdravie (prevzatý z angl. Financial Health) sa využíva na vyjadrenie uspokojivej finančnej situácie podniku. Všeobecne

možno za finančne zdravý podnik považovať taký podnik, ktorý je v súčasnosti alebo v určitom momente aj perspektívne schopný naplňovať zmysel svojej existencie. V trhovej ekonomike to prakticky znamená, že podnik je schopný dosahovať dlhodobu takú mieru zhodnotenia vloženého kapitálu, akú vyžadujú investori (akcionári, vlastníci) vzhľadom na mieru rizika, ktoré je spojené s príslušným druhom podnikania. Opačným stavom je tzv. finančná tieseň, keď nastávajú veľmi vážne problémy v peňažných tokoch, je ohrozená likvidita a situáciu nemožno riešiť bez zásadných zmien v činnosti podniku a v spôsobe financovania. Medzi finančným zdravím a finančnou tiesňou existuje široký priestor, v ktorom sa podnik môže pohybovať.

Samotná finančná analýza tak patrí k najdôležitejším nástrojom finančného riadenia, a ako taká je neoddeliteľnou súčasťou procesu stanovenia všeobecnej hodnoty podniku. Finančná analýza, zameraná na poznanie činiteľov pôsobiacich na finančnú situáciu podniku, umožňuje odhaliť jeho silné a slabé miesta. Stáva sa tak veľmi užitočným a účinným diagnostickým prostriedkom, ktorý umožňuje posudzovať zdravie podniku. Metódy finančno-ekonomickej analýzy sú integrované v procese ohodnocovania. Úlohou znalca je určiť všeobecnú hodnotu podniku. Predpokladom naplnenia tejto úlohy je odhaliť budúci potenciál, ktorý sa v podniku ukrýva (pri využití podnikateľskej metódy). Nato potrebuje analyzovať minulý vývoj, odhaliť faktory, ktorý ho determinovali a určiť mieru ich vplyvu na budúci vývoj alebo úplne vylúčiť ich pôsobenie. Tu majú významnú úlohu analytické modely, ktoré umožňujú rozklad kľúčových ukazovateľov ako sú nákladovosť, či rentabilita na determinujúce činitele a kvantifikovať ich vplyv na výkonnosť podniku.

Vo všeobecnosti tak možno povedať, že finančná analýza pri ohodnocovaní podniku plní dve základné funkcie: hodnotí finančné zdravie podniku a je podkladom pre finančné plánovanie, z ktorého sa stanovuje výnosová hodnota podniku. V rámci stanovenia finančného zdravia sa finančná analýza zameriava na majetkovú a finančnú štruktúru podniku a do akej miery sa zhoduje alebo odlišuje od podobných podnikov, na tendencie v štruktúre aktív a v použitých zdrojoch, na vývoj a štruktúru nákladov a výnosov a hospodárskeho výsledku, na finančné ukazovatele, ich vývoj v čase, ovplyvňujúce činitele a pod. Všetky tieto činnosti poskytnú znalcovi obraz o podniku, ktorý sa stane podkladom pre stanovenie jeho hodnoty.

Rozsah využitia finančnej analýzy pri ohodnocovaní podniku je daný charakterom podniku, účelom stanovenia všeobecnej hodnoty a aplikovanou metódou. Napríklad použitie majetkovej a likvidačnej metódy vyžaduje najmä horizontálnu a vertikálnu analýzu súvahy na získanie poznatkov o štruktúre majetku a záväzkov. Podnikateľská metóda vychádza hlavne z analýzy finančných pomerových ukazovateľov, aby osoba ohodnocujúca podnik získala obraz nie je len o majetkovej podstate, ale aj o doterajšej výkonnosti podniku. Na základe vyhodnotenia finančného zdravia podniku sa formulujú ciele pre zostavenie finančného plánu podniku, ktorý je dôležitým predpokladom pre stanovenie všeobecnej hodnoty podniku podnikateľskou metódou. Pri podnikateľskej metóde má nezastupiteľný význam aj predikčná stránka finančnej analýzy, nakoľko podnikateľská metóda stanovuje hodnotu podniku na základe budúcich predikovaných peňažných tokoch. Predikčná analýza tak znalcovi poskytne obraz o pravdepodobnom budúcom vývoji podniku a môže byť prvým signálom, či je vôbec opodstatnené vykonať ohodnotenie podniku podnikateľskou metódou, pretože negatívne výsledky predikčnej analýzy môžu byť signálom o problémoch podniku generovať v budúcnosti peňažné toky.

ZÁVER

Ohodnocovaním podniku sa spravidla zaoberá znalec v príslušnom odbore a odvetví. Pri tejto činnosti využíva celý rad metód a postupov, medzi ktorými má nezastupiteľné

miesto analýza finančnej situácie podniku. Nejde však iba o ex-post analýzu minulých výsledkov, dôležitú úlohu zohráva aj ex-post finančná analýza, ktorá umožňuje s určitou pravdepodobnosťou vysloviť závery o predpokladanom budúcom vývoji podniku a vylúčiť, či potvrdiť pravdepodobnosť jeho úpadku. Keďže takéto riziko by hodnotu podniku znížilo, sú práve tieto postupy v procese ohodnocovania nezastupiteľné. Pre využitie metodologického základu finančno-ekonomickej analýzy v ohodnocovaní podniku hovorí aj skutočnosť, že ako pre analýzu, tak aj pre stanovenie hodnoty, slúži rovnaký informačný zdroj – účtovná závierka podniku. Rovnako oba procesy vyžadujú úpravu účtovných výkazov, aby údaje čo najvernejšie vypovedali o produkčnej výkonnosti podniku. Možno teda konštatovať, že finančno-ekonomická analýza je dnes už neodmysliteľnou súčasťou procesu ohodnocovania podniku a rozvoj jej metodologického aparátu pozitívne ovplyvňuje metódy a postupy ohodnocovania podniku.

LITERATÚRA

- HARUMOVÁ, Anna a kol. *Stanovenie hodnoty majetku*. Bratislava: Iura Edition, 2008. s 24-26. ISBN 978-80-8078-224-5.
- HARUMOVÁ Anna. *Účtovné informácie potrebné pre vypracovanie znaleckého posudku*. [online] [cit. 28. 1. 2019]. Dostupné na internete: <https://harumova.blog.sme.sk/c/479891/uctovne-informacie-potrebne-pre-vypracovanie-znaleckeho-posudku.html>.
- HOLEČKOVÁ, Jaroslava. *Finanční analýza firmy*. Praha : ASPI – Wolters Kluwer, 2008. 208 s. ISBN 978-80-7357-392-8
- JAKUBEC, Miroslav – KARDOŠ, Peter – KUBICA, Milan. *Riadenie hodnoty podniku*. Bratislava: Kartprint, 2005, s. 19. ISBN 978-80-8168-141-7.
- JENČOVÁ, Sylvia. *Finančno – ekonomická analýza podnikateľských subjektov*. Prešov: Bookman, s. r. o., 2016. 212 s. ISBN 978-80-8165-162-5.
- KOMORNÍK, Jozef – HUSOVSKÁ, Michaela – MAJERČAKOVÁ, Daniela. *Finančný manažment*. Bratislava: Kartprint, 2011. 253 s. ISBN 978-80-88870-97-5
- KNÁPKOVÁ, Adriana – PAVELKOVA, Drahomíra. *Finanční analýza*. 1. vyd. Praha : Grada Publishing, a.s., 2017. 205 s. ISBN 978-80-247-3349-4.
- MARÍK, Miloš a kol. *Metody oceňování podniku. Proces ocenění, základní metody a postup*. Praha: Ekopress 2018. s. 20-21. ISBN 978-80-87865-38-5.
- ORESKÝ, Milan. *Finančná a ekonomická analýza obchodného podniku*. Bratislava: Wolters Kluwer, 2017. 200 s. ISBN 978-80-8168-763-1.
- RŮČKOVÁ, Petra. *Finanční analýza: metody, ukazatele, využití v praxi*. Praha: Grada, 2011. 143 s. ISBN 978-80-247-3916-8.
- SEDLÁČEK, Jaroslav. *Účetní data v rukou manažera: finanční analýza v řízení firmy*. Brno: Computer Press, 2001. 220 s. ISBN 80-7226-562-8.
- SUCHÁNEK, Petr. *Podnikohospodářská analýza*. Brno: Masarykova univerzita, 2010. 136 s. ISBN 978-80-210-5412-7.
- VLACHYNSKÝ, Karol a kol. *Podnikové financie*. Bratislava: IURA EDITION, 2009. s. 314. ISBN 978-80-8078-258-0.
- Vyhláška Ministerstva spravodlivosti č. 492/2004 Z. z. o stanovení všeobecnej hodnoty majetku.
- ZALAI, Karol a kol. *Finančno-ekonomická analýza podniku*. 9. vyd. Bratislava: Sprint, 2016. 487 s. ISBN 978-80-247-3916-8

INFORMÁCIE O AUTOROCH

Ing. Marek Meheš, PhD.

Ing. Slavomíra Stašková, PhD.

Katedra finančného riadenia podniku
Podnikovohospodárska fakulta so sídlom v Košiciach
Ekonomická univerzita v Bratislave
Tajovského 13, 041 30 Košice
e-mail: marek.mehes@euke.sk
e-mail: slavomira.staskova@euke.sk

FORMY VNÚTROPODNIKOVEJ KOMUNIKÁCIE V PODNIKU

FORMS OF INTERNAL COMMUNICATION IN THE COMPANY

Terézia BARLAŠOVÁ

ABSTRAKT

Príspevok poskytuje prehľad možností vnútropodnikovej komunikácie. Bližšie sa zameriavame na formálnu a neformálnu komunikáciu, na vertikálnu, horizontálnu a diagonálnu komunikáciu v prvej časti. V druhej časti článku je popísaná manažérska komunikácia, jej základné a špecifické typy a funkcie manažérskej komunikácie. Príspevok poskytuje návody na voľbu vhodných spôsobov komunikácie v rámci podniku.

Kľúčové slová: komunikácia, komparácia, podnik, vnútropodniková komunikácia, manažérska komunikácia

ABSTRACT

The paper is focused on the overview of possibilities of internal communication. We focus on formal and informal communication, vertical, horizontal and diagonal communication in the first part. The second part of the article describes managerial communication, its basic and specific types and functions of managerial communication. The paper provides guidance on the choice of appropriate ways of communication within the enterprise.

Key words: communication, comparison, company, internal communication, managerial communication

JEL KLASIFIKÁCIA: M540

ÚVOD

Boroš (2001) uvádza, že komunikácia je výmena informácií, významov, správ medzi jednotlivcami či skupinami. Komunikácia je základným spojovacím článkom medzi ľuďmi. Slovo komunikácia je odvodené z latinského slova *communicare* a vyjadruje kontakt, styk, dohodu, spojenie a prenos informácií. Komunikácia usmerňuje naše správanie a rozhodnutia, ovplyvňuje náš výkon a reguluje celkový pohľad na vlastný život i na spoločnosť.

Komunikáciu ako sociálnu interakciu uskutočňujeme v každodennom živote už od detstva a je pre nás dôležité ako máme rozvinuté naše komunikačné schopnosti. Plňava (2005) uvádza, že už od detstva pozorujeme rozdielnu komunikáciu medzi deťmi, tínedžermi, dospelými alebo seniormi.

Ak sme sa rozhodli s niekým komunikovať, mali by sme dbať na slušnosť, ovládať to, čo hovoríme, ako to hovoríme a treba dbať aj na spoločnosť v akej sa nachádzame a uvedomovať si či slová, ktoré hovoríme môže počuť aj niekto iný než komu sme ich adresovali. Je potrebné naslúchanie nášho komunikačného partnera, aby bola komunikácia efektívna a aby sme mohli efektívne prijímať spätnú väzbu. Podobné zásady platia aj v rámci komunikácie v organizácii. Cieľom príspevku je bližšie predstaviť a charakterizovať jednotlivé typy komunikácie v organizáciách.

1 KOMUNIKÁCIA V ORGANIZÁCIÍ

Práca v organizáciách funguje vďaka kolektívnej činnosti ľudí, avšak jednotlivci musia vedieť komunikovať aj individuálne. Z dôvodu, že táto komunikácia nemusí byť jednotná s podnikovou politikou alebo ju jednotlivec nemusí poskytnúť iným správne, je potrebná dobre fungujúca vnútropodniková komunikácia (Armstrong, 2007). Stejskalová (2008) uvádza, že komunikácia vo vnútri organizácie je obojstranný proces dávania a prijímania informácií a spätných väzieb na všetkých úrovniach podniku. Cieľom tejto komunikácie nie je len spokojný zamestnanec, ale jeho prostredníctvom aj spokojný zákazník, čo predstavuje obchodný úspech spoločnosti. Holá (2006) uvádza, že komunikačná stratégia je priamo prepojená s firemnou stratégiou. Pre porovnanie uvedieme, že Pružinská (2009) vo svojej práci píše, že ak chceme dosiahnuť ciele, ktoré sme si vytýčili, musíme v organizáciách zabezpečiť dostatočnú a kvalitnú komunikáciu. Komunikácia plní dvojakú úlohu a to zabezpečenie správneho komunikačného toku vo vnútri organizácie a správneho komunikačného toku s vonkajším prostredím. V našej práci sa budeme zameriavať na komunikačný tok vo vnútri organizácie. Tento funguje obojstranne medzi nadriadeným a podriadeným. Obojstranná komunikácia je nutná k tomu, aby mohol manažment informovať podriadených o firemných plánoch, úspechoch alebo o podnikovej politike. Podriadený má možnosť vyjadriť svoj názor, alebo námietky ku krokom, ktoré manažment podniká. Rovnako dôležitou funkciou je vytváranie priaznivých vzťahov skôr, ako bude potrebné odstraňovať tie nepriaznivé.

Komunikáciu v organizáciách delíme na formálnu a neformálnu. Pri oboch formách komunikácie, môže informácia smerovať tromi cestami, a to vertikálnou, horizontálnou a diagonálnou.

1.1 Formálna a neformálna komunikácia

Formálna komunikácia je daná funkciou oficiálneho informačného systému, potrebou získavania informácií o priebehu riadených procesov, organizačnou štruktúrou a rovnako aj formálnymi vzťahmi v organizáciách (Pružinská, 2009).

Tento typ komunikácie je plánovaný, a organizovaný. V rámci každej organizácie je individuálne určovaný smer toku informácií, frekvencia komunikovania a rovnako sú určované komunikačné zručnosti, ktoré by mali pracovníci organizácie mať.

Komunikovať neformálne znamená uskutočňovať akýkoľvek rozhovor medzi ľuďmi. Keďže píšeme o komunikácii v organizácii tak to znamená vytvárať istú formu voľnej atmosféry na pracovisku, zvyšovanie efektivity práce a produktivity práce, pričom sa vykonáva väčšinou na horizontálnej úrovni.

Sedlák (2007) vo svojej práci uvádza, že je to komunikácia založená na neformálnych vzťahoch medzi zamestnancami. Avšak nie každá firma akceptuje takýto typ komunikácie. Je možné, že neformálna komunikácia môže ohroziť pôvodné formálne komunikačné toky. Výsledkom môžu byť narušené pracovné procesy. Avšak nemôžeme neformálnu komunikáciu nazývať negatívnou, lebo sa pri nej stretávame aj s mnohými pozitívami. Môžeme sa dostať často k veľmi cenným informáciám od zamestnancov. Po zhodnotení či takáto informácia je cenná alebo nie, môžu sa zvoliť postupy podporujúce komunikačné kanály vo firme.

1.2 Vertikálna, horizontálna a diagonálna komunikácia

Vertikálna komunikácia je komunikácia medzi manažmentom a zamestnancami oboma smermi, zhora nadol aj zdola nahor.

Kladne pôsobí na zvýšenie produktivity práce, motivuje zamestnancov, eliminuje chyby pracovníkov. Prvým typom je komunikácia zhora nadol, ktorej hlavnou úlohou je informovanie zamestnancov o ich úlohách a o cieľoch organizácie. Najviac sa používa v hovorenej forme a to ako inštrukcie, rozhovor, nariadenia a príkazy. V nižšej miere sa používa v písanej forme ako smernice, brožúry, časopisy. K písanej forme zaraďujeme aj elektronickú podobu komunikácie, a to vo forme chatu, e-mailu alebo intranetu. Ak je komunikácia nadol neúčinná, tak sa počet príkazových informácií zvyšuje, aby sa poskytované informácie neskresľovali (Pružinská, 2009).

Druhým typom je komunikácia zdola nahor, ktorá je používaná na získavanie informácií a spätnej väzby od zamestnancov o každodennom fungovaní a problémoch firmy. Tento typ komunikácie poskytuje nadriadeným prehľad, či podriadený pochopili ich požiadavky a informácie, ktoré k nim boli odoslané. Na tento typ komunikácie sa využívajú školenia, meetingy alebo diskusie so zamestnancami (Pružinská, 2009). Stejskalová (2008) dopĺňa, že je nutné, aby bola vybudovaná dôverná atmosféra a aby si mohli byť zamestnanci istí, že vyvinutie iniciatívy, upozornenie na problém alebo vyjadrenie konštruktívnej kritiky neznamená problém, ale posilnenie postavenia vo firme.

Horizontálna je komunikácia na rovnakej pracovnej úrovni, zväčša za účelom spresnenia úloh a fungovania organizácie, kvôli nutnosti spolupráce medzi jednotlivými útvarmi.

Donelly a kol. (1997) uvádza, že pre túto formu komunikácie často nie sú vytvorené optimálne podmienky a je prehliadaná. Avšak, má svoj význam, pretože plní isté funkcie, ako napríklad umožnenie riešiť problémy, podpora koordinácie úloh medzi oddeleniami a tímami, posilnenie a zvyšovanie morálky.

Diagonálna komunikácia je potrebná tam, kde má dôjsť k spolupráci medzi jednotlivými subjektmi, medzi ktorými nie je priama organizačná väzba, kvôli plneniu podnikových úloh.

Takže ako uvádza Sedlák (2007), diagonálna komunikácia medzi riadiacimi a neriadiacimi pracovníkmi na rôznej riadiacej a organizačnej úrovni prebieha tam, kde je potrebná alebo nevyhnutná kooperácia týchto pracovníkov, a to účasťou na rôznych seminároch, stretnutiach alebo panelových diskusiách konferencií.

2 MANAŽÉRSKA KOMUNIKÁCIA

Podľa Pružinskej (2009) patrí komunikácia k nevyhnutným zručnostiam manažéra, ktorej význam stále rastie. Čím lepšie vie manažér komunikovať, tým lepšie vie nadchnúť aj iných členov pracovného tímu pre plnenie pracovných úloh a povinností s čím súhlasí aj Míka (2006) a dopĺňa, že dobrá manažérska komunikácia sa zakladá na kvalitnej príprave, používa rôzne metódy ako získavanie informácií, dialóg alebo nie menej dôležité vyjednávanie.

Boroš (2001) tvrdí, že manažérska komunikácia je vo všeobecnosti chápaná ako vzájomná výmena informácií medzi účastníkmi manažérskych aktivít a takáto komunikácia má stránku obsahovú, procesnú a vzťahovú. Špecifickou črtou manažérskej komunikácie, čiže komunikácie manažéra s podriadenými, nadriadenými alebo inak spolupracujúcimi jednotlivcami, skupinami a orgánmi, je dosiahnutie stanoveného cieľa v plnení pracovných úloh.

Komunikáciu v manažmente chápeme ako sociálny proces, ktorý umožní vzájomné vnímanie, odovzdávanie si informácií, ovplyvňovanie názorov a postojov človeka, s ktorým komunikujeme (Míka, 2006).

To, čo bude pomocou tohto typu komunikácie povedané závisí od toho, čo chce nadriadený povedať, ale aj od toho, čo chce podriadený počuť. To znamená, že informácia by mala smerovať k podriadenému tak, aby mu boli poskytnuté všetky informácie, ale

rovnako by mal byť dosiahnutý istý stupeň stotožnenia sa podriadeného s cieľom firmy. Obsahom tejto komunikácie je sústredenie sa na špecifické požiadavky, ktorými sa dosiahne zvýšenie kvality alebo produktivity.

2.1 Základné typy manažérskej komunikácie

Informačná komunikácia má poskytnúť primerané množstvo a kvalitu informácií, ktoré súvisia s pracovným procesom a ktoré smerujú k podriadeným, spolupracovníkom v rovnakom pracovnom postavení, nadriadeným, ale smerujú aj von z podniku (Pružinská, 2009.)

Manažér musí byť flexibilný, zodpovedný a presný. Komunikuje pri každodenných aktivitách či už pri rokovaní, poradách alebo konferenciách formálnym spôsobom a pri mimopracovných aktivitách a cez prestávky v práci neformálnym spôsobom.

Motivačná komunikácia je zložená z dvoch zložiek a to presvedčania a povzbudzovania. Je nutné aby manažér rešpektoval cieľ, kvôli ktorému podriadených motivuje (Pružinská, 2009).

Komunikácia upriamená na riešenie pracovných úloh je založená na zadaní presného a jasného príkazu podriadeným, jeho kontroly a následného vyhodnotenia výsledku práce, naproti tomu komunikácia upriamená na získanie informácií je pasívny typ, založený na aktívnom počúvaní a následnej analýze a syntéze počutého, bez potreby meniť a modifikovať správanie a konanie ľudí (Pružinská, 2009).

Interpersonálna komunikácia je hlavným prostriedkom, ktorým manažér komunikuje. Je to komunikácia z očí do očí. Aby bola čo najefektívnejšia, musí komunikátor aj komunikant rovnako chápať informáciu, ktorá je odosielaná (Pružinská, 2009). Sedlák (2007) dopĺňa, interpersonálna komunikácia môže byť aj neverbálna, prezentovaná napríklad držaním tela, vyjadreniami tváre, hlasovou moduláciou, ktorá dodáva správe väčší účinok.

2.2 Špecifické typy manažérskej komunikácie

K manažérskej komunikácii patria aj niektoré špecifické typy tejto komunikácie, ktoré sú odlišné od tých základných hlavne zámerom, technikami a metódami komunikácie. Podľa Majtána (2003) je komunikácia nemožná, ak je založená na snahe komunikovať zhora – dole, od vedenia k ostatným. Čím viac sa bude nadriadený snažiť niečo povedať svojmu podriadenému, tým pravdepodobnejšie podriadený neporozumie jeho požiadavkám. Na základe tejto myšlienky, k najviac používaným formám komunikácie patria vyjednávanie, koučovanie, brainstorming, rokovanie a lobizmus.

Vyjednávanie je dlhodobý proces, prebiehajúci vo viacerých fázach, kedy komunikujúci prezentujú svoje názory, postoje a stanoviská k danej problematike a snažia sa ich presadiť. Základným cieľom je dosiahnutie kompromisu. Najčastejšie ide o dosiahnutie kompromisu medzi nadriadenými a podriadenými v organizácii.

Ďalším typom je **koučovanie**, čo je náročný typ komunikácie, založený na poradenskej komunikácii. Zahŕňa široké spektrum komunikačných metód a techník ako napríklad konštruktívnu diskusiu, štruktúrovaný rozhovor, racionálnu empatiu. Cieľom koučovania je, aby bol zamestnanec schopný analýzy svojho pracovného výkonu a bol schopný plánovať ďalšie pracovné kroky a za tie následne niešť zodpovednosť.

Brainstorming čo znamená „búrka mozgov“ je kreatívna metóda na riešenie pracovných problémov, ktorej podstatou je navzájom sa ovplyvňovať nápadmi, inšpirovať sa vzájomne v pracovnej skupine. Je podstatné nemať zábrany povedať svoj nápad aj keby bol

nepoužiteľný, kritizovanie v skupine nie je prípustné. Zásadou je, že čím viac nápadov, tým väčšia možnosť, že sa objaví originálny nápad (Pružinská, 2009).

Rokovanie patrí k najstarším typom manažérskej komunikácie. Prebieha medzi dvoma alebo viacerými osobami. Cieľom je objasnenie vzájomných názorov na problematiku a uzatvorenie prijateľnej dohody. Predpokladom, že rokovanie prebehne úspešne je venovanie sa serióznej príprave, kde si manažér musí zistiť informácie o obchodnom partnerovi a o organizácii ktorú tento partner zastupuje (Pružinská, 2009). Boroš (2001) dopĺňa, že je dôležité venovať pozornosť časovému hľadisku, čiže určiť dôležitosť jednotlivých bodov rokovania a podľa toho im venovať čas.

Nie menej dôležité je prostredie, v ktorom sa rokovanie uskutočňuje, účastníci by sa mali cítiť príjemne a komfortne. **Lobizmus** znamená účelovo sprostredkovať informácie o určitej skupine, pričom cieľ je dosiahnutie jej úspechu.

2.3 Funkcie manažérskej komunikácie

Jednou zo základných funkcií manažérskej komunikácie je informatívna funkcia. Táto predpokladá, že manažér vie jednoducho a zrozumiteľne sformulovať informácie a posúvať ich ďalej aby boli pochopené, na rozdiel od inštruktážnej funkcie, ktorej základom je, aby manažér vedel podať informáciu zamestnancom tak, aby ju dokázali analyzovať, pochopiť, osvojiť si ju a správne ju aplikovať.

Persuázna funkcia spočíva v tom, že manažér má schopnosť presvedčiť podriadených o správnosti svojich požiadaviek, vytvoriť atmosféru, aby zamestnanci dospeli k presvedčeniu, že rozhodnutia a názory nadriadeného sú aj ich vlastné. Ďalšou funkciou je motivačná funkcia. Pri tejto manažér vytvára atmosféru a prostredie, ktoré motivuje zamestnancov k lepšiemu pracovnému výkonu, s ktorým je spojené uspokojovanie ich záujmov a potrieb. Kontaktná funkcia vyjadruje schopnosť manažéra udržať komunikáciu s partnerom, aj keď sa táto neuberá požadovaným smerom a začína sa vyvíjať konfliktné. Nie menej dôležitá je sebazoznávacia funkcia, pri ktorej pomocou sebareflexie manažér analyzuje svoje komunikačné schopnosti (Pružinská, 2009). Napriek tomu, že sa táto komunikácia uskutočňuje obojsmerne, manažér by mal byť ten, ktorý má viac argumentov, nápadov, ktorý vie lepšie ovplyvňovať a presvedčať ľudí okolo seba. Ak manažér vytvorí v organizácii priateľskú a príjemnú atmosféru, zamestnanci sú schopní prinášať rôzne návrhy na zlepšenie a pracovať s väčším nasadením.

Navzdory tomu sa manažér môže dopustiť chýb, ktoré narúšajú komunikáciu medzi nim a zamestnancom. Rovnako môžu narušiť dôveru zamestnanca k nadriadenému. Medzi najčastejšie chyby patrí prikazovanie, vyhrážanie, neurčitost', zatajovanie informácií, povýšenecké správanie alebo sarkastické poznámky.

ZÁVER

Najsilnejším článkom každej organizácie sú ľudia. Avšak pri zle zvolenej komunikácii sa môžu stať aj najslabším článkom. Príspevok bol zameraný na komunikáciu medzi ľuďmi v organizácii na rovnakých pozíciách, ale hlavne na komunikáciu medzi nadriadeným a podriadeným pracovníkom. Pre správne plnenie úloh od nadriadených je potrebné, aby pracovníci pochopili a vžili sa do zadaných úloh. Je dôležité dosiahnuť pochopenie, pozitívnu a motivujúcu atmosféru na pracovisku pre dosahovanie záujmov celého podniku.

LITERATÚRA

- ARMSTRONG, M. 2007. *Řízení lidských zdrojů. Nejnovější trendy a postupy, 10. Vydání.* Praha: Grada Publishing, a.s. 800s. ISBN 978-80-247-1407-3
- BOROŠ, J. 2001. *ZÁKLADY SOCIÁLNEJ PSYCHOLÓGIE.* BRATISLAVA: IRIS. 227S. ISBN 80-89018-20-3
- DONELLY, J. H. jr. GIBSON, J. L. IVANCEVICH, J. M. 1997. *Management.* Praha: Grada. 821s. ISBN 80-7169-422-3
- HOLÁ, J. 2006. *Interní komunikace ve firmě.* Vydavatel'stvo: Computer Press, a.s. 170s. ISBN 80-251-1250-0
- MAJTÁN, M. a kol. 2003. *Manažment.* Bratislava: Sprint. ISBN 80-89085-17-2.
- MÍKA, V. 2006. *Základy manažmentu. Virtuálne skriptá.* Žilina: ŽU v Žiline. 133s. ISBN 78-80-88829-78-2
- PLŇAVA, I. 2005. *Průvodce mezilidskou komunikací. Prístupy- dovednosti- poruchy.* Praha: Grada Publishing a.s. 148s. ISBN 80-247-0858-2
- PRUŽINSKÁ, V. DIRGOVÁ, E. 2009. *Komunikácia manažéra v teórii a praxi.* Vydavatel'stvo Katolíckej univerzity VERBUM. 103s. ISBN 978-80-8084-513-1
- SEDLÁK, M. 2007. *Manažment.* Bratislava: IURA Edition. 364s. ISBN 80-8078-133-0
- STEJSKALOVÁ, D. ŠKAPOVÁ, H. 2008. *Strategie firemní komunikace. Vydání 2., rozšířené.* Praha: Management Press. 254s. ISBN 978-80-7261-178-2

INFORMÁCIE O AUTOROVI

Ing. Terézia Barlašová

Katedra manažmentu
Podnikovohospodárska fakulta so sídlom v Košiciach
Ekonomická univerzita v Bratislave
Tajovského 13, 041 30 Košice
e-mail: terezia.barlasova@student.euke.sk