

Manažment v teórii a praxi

on-line odborný časopis
o nových trendoch
v manažmente

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

PHF EU
ISSN 1336-7137

ročník 2, 2006
špeciálne číslo

Zostavené z príspevkov prezentovaných na vedeckom seminári
Ekonomika a manažment podniku, 18.5.2006, EU BA, PHF Košice

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.

Adresa redakcie

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

Tajovského 11, 041 30 Košice, Slovenská republika

tel.: +421 55 622 38 14 fax: +421 55 633 06 20

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

e-mail redakcie: mtpredakcia@euke.sk

Šéfredaktor

doc. Ing. Anna Čepelová, PhD.

Editor a zástupca šéfredaktora

Ing. Peter Mesároš, PhD.

Výkonní redaktori

Ing. Peter Mesároš, PhD.

Ing. Mgr. František Sudzina, PhD.

Redakčná rada

doc. Ing. Štefan ČARNICKÝ, PhD.

prof. Ing. Ladislav BLÁŽEK, CSc.

doc. PhDr. Růžena LUKÁŠOVÁ, CSc.

doc. Ing. Martin MIZLA, CSc.

doc. Ing. Martin VOLOŠIN, CSc.

doc. Ing. Václav LEDNICKÝ, CSc.

doc. Ing. Petr DOUCEK, CSc.

Luc VIERENDEELS, MSc BA

Dostupnosť

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

Grafický návrh a redakčné spracovanie on-line

Ing. Peter Mesároš, PhD.

Vydavateľ

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

Tajovského 11, 041 30 Košice, Slovenská republika

tel.: +421 55 622 38 14 fax: +421 55 633 06 20

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

Jazyk vydania a periodicita

Redakcia prijíma na publikovanie príspevky v slovenskom, českom a anglickom jazyku. Všetky príspevky sú recenzované. Redakcia nenesie zodpovednosť za jazykovú stránku textu a nemusí sa stotožňovať s názormi prezentovanými v jednotlivých príspevkoch.

Časopis vychádza štvrťročne

OBSAH ŠPECIÁLNEHO ČÍSLA

VÝVOJOVÉ TENDENCIE ZDROJOV FINANCOVANIA SLOVENSKÝCH PODNIKOV PO VSTUPE DO EÚ <i>Viktória BOBÁKOVÁ</i>	4
MOŽNOSTI PREDIKCIE FINANČNEJ TIESNE PODNIKOV V SR <i>Jana CZILLINGOVÁ – Albína KOSTKOVÁ</i>	13
FINANCOVANIE SPOLOČNOSTI BALA, A.S. FORMOU RIZIKOVÉHO KAPITÁLU <i>Marián GÁL – Radoslav BAJUS</i>	16
ELEKTROTECHNICKÝ PRIEMYSEL NA SLOVENSKU – SÚČASNOSŤ A PERSPEKTÍVY <i>Jana GALLOVÁ</i>	22
DOPAD ODLOŽENEJ DANE NA VÝSLEDOK HOSPODÁRENIA Z POHĽADU ÚČTOVNÝCH A DAŇOVÝCH ODPISOV <i>Eva GAZDAGOVÁ – Svetlana MAČEJOVÁ</i>	27
KONCEPČNÉ VÝCHODISKÁ PRIEMYSELNEJ POLITIKY <i>Jaroslava HEČKOVÁ</i>	32
FINANCOVANIE ROZVOJA INOVÁCIÍ S VYUŽITÍM RIZIKOVÉHO KAPITÁLU <i>Matúš HUDÁK</i>	37
POTREBA VYUŽITIA MODERNÝCH METÓD KALKULÁCIE VLASTNÝCH NÁKLADOV SO ZAMERANÍM NA POĽNOHOSPODÁRSKU PRVOVÝROBU <i>Lenka HUDÁKOVÁ STAŠOVÁ – Radoslav TUŠAN</i>	44
HISTORICKÉ CENY V INFLAČNOM PROSTREDÍ <i>Jozefína HVAŠTOVÁ</i>	49
SYSTÉM FINANCOVANIA INOVÁCIÍ V EÚ A V SR <i>Magdaléna KARCHOVÁ</i>	56
APLIKÁCIA MEDZINÁRODNÝCH ÚČTOVNÝCH ŠTANDARDOV IAS/IFRS PRI ZOSTAVENÍ SÚVAHY <i>Ľudmila LACOVÁ</i>	63
NOVÝ PRÍSTUP K PREPOČTOVEJ KALKULÁCII <i>Branislav LAJOŠ</i>	68
MANAŽMENT LOKALIZÁCIE OBCHODNÝCH PODNIKOV <i>Anton METEŇKO</i>	75
THE DIRECTIONS OF BUSINESS PROCESS OFFSHORING <i>Janusz NESTERAK – Dorota HOBORA</i>	88
STANOVENIE HODNOTY PODĽA MEDZINÁRODNÝCH ŠTANDARDOV <i>Milan POLONČÁK</i>	95
HARMONIZÁCIA DANE Z PRÍJMOV PRÁVNICKÝCH OSÔB AKO PREDPOKLAD EXISTENCIE HOMOGÉNNEHO PODNIKATEĽSKÉHO PROSTREDIA V EURÓPSKEJ ÚNII <i>Jana SIMONIDESOVÁ</i>	102
FONDY EURÓPSKEJ ÚNIE AKO ZDROJ FINANCOVANIA <i>Michal STRIČEK</i>	106
EKONOMICKÉ DOPADY VSTUPU DO EÚ NA MALÉ A STREDNÉ PODNIKATEĽSKÉ SUBJEKTY V SR <i>Ján VRAVEC</i>	116

VÝVOJOVÉ TENDENCIE ZDROJOV FINANCOVANIA SLOVENSKÝCH PODNIKOV PO VSTUPE DO EÚ

Viktória BOBÁKOVÁ

1. ÚVOD

Globalizácia hospodárskeho života sa začína postupne prejavovať aj v oblasti zdrojov financovania. Systém financovania podnikov sa dynamizuje a jednoznačne sa prejaví prechodom členských krajín na spoločnú menu. EÚ predpokladá predovšetkým výrazné posilnenie financovania podnikov prostredníctvom finančného trhu. Je to významná možnosť pre slovenské podniky, pretože výsledky výskumov ukazujú, že podniky dlhodobo zápasia s problémom nedostatku zdrojov. Nedostatok zdrojov sa týka tak nedostatku vlastných, ako aj cudzích zdrojov. Nízka dostupnosť a pomerne vysoká cena cudzích zdrojov je príčinou toho, že tieto zdroje sú nedostupné pre niektoré podniky. Osobitnú pozornosť bude potrebné venovať doteraz málo využívaným zdrojom financovania. Problém s ktorým zápasí podnikateľská sféra nie je totiž iba nedostatok zdrojov, ale aj určitá konzervatívnosť pri výbere jednotlivých zdrojov. Tá sa prejavuje v nízkom využívaní zdrojov, ktoré ponúka kapitálový trh. Po vstupe do EÚ sa rozšíria možnosti získavania zdrojov financovania. Možnostiam a obmedzeniam využívania týchto zdrojov s návrhom konkrétnych krokov je venovaná časť výskumnej kapacity nášho projektu VEGA 1/2582/05 "Vývojové tendencie zdrojov financovania slovenských podnikov po vstupe do EÚ."

2. VYUŽÍVANIE VLASTNÝCH ZDROJOV FINANCOVANIA

Vstup Slovenska do EÚ sa na jednej strane spája s využívaním výhod, ktoré z tohto vstupu plynú, a na druhej strane je spojený s rastúcim konkurenčným tlakom zahraničných výrobkov. Konkurenčnú schopnosť ovplyvňuje celý rad dôležitých činiteľov. Jedným z nich je aj úroveň riadenia jednotlivých podnikov a v jeho rámci aj úroveň finančného riadenia. Problematika rozhodovania o výbere zdrojov financovania podnikov je jednou z najdôležitejších oblastí finančného rozhodovania.

Už od 50-tych rokov 20. storočia sa v krajinách s vyspelou ekonomikou venuje veľká pozornosť výberu zdrojov financovania. Uskutočňujú sa rozsiahle výskumy o vplyve štruktúry zdrojov financovania na základný cieľ podniku. Výsledky týchto výskumov poskytujú množstvo zovšeobecnených poznatkov. Finančná teória tak disponuje širokým spektrom poznatkov o tom, ako pristupujú podniky k formovaniu svojej finančnej a kapitálovej štruktúry. Výsledky výskumov ukazujú, že podniky využívajú celú škálu rôznych druhov dlhodobého kapitálu hlavne kmeňové akcie, prioritné akcie, obligácie rôzneho typu, zmenky, dlhodobé úvery od finančných inštitúcií. Je všeobecne známe, že podniky s prevahou nehmotných aktív by mali v menšej miere využívať dlhové financovanie, pretože nehmotné aktíva sa pri finančných ťažkostiach ťažšie predávajú, strácajú svoju hodnotu. Náklady spojené so získaním cudzieho kapitálu sú nižšie ako náklady vlastného kapitálu, a predsa najväčšie firmy nevyužívajú vo zvýšenej miere cudzie zdroje financovania.

Výsledky vedeckých výskumov, ktoré sa doteraz realizovali v podmienkach SR ukazujú, že podniky majú najväčšie problémy pri získavaní dlhodobých zdrojov. V priebehu transformácie dochádzalo k poklesu vlastných zdrojov financovania. Príčinou tohto stavu bola nízka tvorba zisku a nízka úroveň odpisov.

V podmienkach slovenských podnikov je financovanie zo zadržaného zisku, ktoré by prispelo k akumulácii vlastného kapitálu, vo väčšine podnikov značne obmedzené. V dôsledku nízkej ziskovosti, resp. v prípade ich stratovosti dochádza k poklesu objemu vlastného kapitálu. Napriek dlhodobo nepriaznivej situácii v tvorbe zisku možno v súčasnosti pozorovať mierny nárast ziskových podnikov.

Túto situáciu dokumentuje aj tabuľka č. 1, v ktorej je znázornený vývoj ziskovosti slovenských podnikov zobrazením poradia prvého ziskového podniku v celom skúmanom súbore podnikov.

V tabuľke uvedený jednoduchý postup potvrdzuje trend zvyšovania ziskovosti podnikov. Zatiaľ čo v roku 1999 dosahovala zisk len jedna tretina podnikov, v roku 2004 je to už viac ako polovica podnikov skúmaného súboru.

Tabuľka 1 Poloha prvého ziskového podniku

Rok	Početnosť súboru	Poradie prvého ziskového podniku	Percentuálne vyjadrenie postavenia prvého ziskového podniku v súbore
1999	39162	24572	62,74 %
2000	43415	27113	62,45 %
2001	47004	26106	55,54 %
2002	44471	23088	51,92 %
2003	44855	23841	53,15 %
2004	44672	21684	48,54 %

Zdroj: Zalai, K.: Vývoj výkonnosti slovenských podnikov. Biatec. Bratislava: NBS. Roč. 13 č.12 (2005), s. 6.

Mierny rast ziskovosti podnikateľského sektora pokračoval aj v roku 2005. Z celkového objemu zisku vytvorili nefinančné subjekty 88,5% (220,9 mld. Sk) s medziročným rastom o 16,4%. Z hľadiska charakteru produkcie vzrástol zisk v odvetviach zameraných na poskytovanie služieb (o 111,7%) a v odvetviach produkujúcich trhové výrobky (o 8,8%).

V nefinančnom sektore dosiahli kladný hospodársky výsledok takmer všetky odvetvia. Najvyšší objem zisku bol vytvorený v priemyselnej výrobe 73,1 mld. Sk, vo výrobe a rozvoze elektriny, plynu a vody 46,7 mld. Sk a v obchode 42,1 mld. Sk. Stavebníctvo dosiahlo zisk v objeme 12,3 mld. Sk, doprava, pošty a telekomunikácie 17,3 mld. Sk. So stratou hospodárilo odvetvie poľnohospodárstva 0,3 mld. Sk a školstvo 0,05 mld. Sk¹. V sledovanom období dochádzalo k zvyšovaniu počtu ziskových podnikov, no tvorba zisku je aj naďalej na veľmi nízkej úrovni. Dôvodom nízkej úrovne tvorby zisku je snaha o optimalizáciu daňového základu pre platbu dane z príjmu a nízka úroveň využitia disponibilných zdrojov a z toho vyplývajúca nehospodárnosť.

Podniky v Slovenskej republike dosahujú nepriaznivé výsledky najmä v ukazovateli rentability vlastného imania, ktorý slúži na zhodnotenie vlastného kapitálu podniku.

¹ www.statistics.sk

Tabuľka 2 Rentabilita vlastného imania (v %)

Ukazovateľ	2000	2001	2002	2003	2004
Podnikateľské subjekty celkom	-2,8	-0,5	0,00	-0,01	0,00
štátne podniky	-5,95	-2,54	-1,53	-1,31	-0,58
akciové spoločnosti	1,48	-0,43	-0,14	-0,03	-0,01
spoločnosti s ručením obmedzeným	-2,88	-0,73	-0,05	-0,04	0,00
súkromné podniky	0,72	0,92	2,42	1,85	1,83

Zdroj: Stredné hodnoty finančných ukazovateľov ekonomických činností v Slovenskej republike, INFIN, spol. s r. o. (do roku 2001 BZCS, a.s.)

Z tabuľky č. 2 vyplýva, že pomer zisku po zdanení a vlastného imania je v slovenskej ekonomike veľmi nepriaznivý, aj keď je badateľný trend rastu ukazovateľa rentability vlastného imania. Najnepriaznivejšie výsledky dosahujú štátne podniky. Pozitívna situácia ukazovateľa rentability vlastného imania je v spoločnostiach s ručením obmedzeným, kde došlo k výraznému posunu z negatívnych hodnôt, čo spôsobené rastom objemu dosahovaného zisku.

Podrobná analýza faktorov ovplyvňujúcich dosahovaný zisk môže poskytnúť aj obraz o možnej zadlženosti podniku. V tejto súvislosti možno konštatovať, že čím podnik dosahuje vyššie zisky a čím sú výkyvy jeho úrovne nižšie, tým vyšší podiel cudzieho kapitálu môže použiť na financovanie svojich potrieb. Na druhej strane, ak sú očakávané nízke a menej stabilné zisky, podniky by mali obmedzovať podiel cudzieho kapitálu.

Slovenský kapitálový trh nemožno považovať za miesto pre získavanie podnikateľského kapitálu, pretože počet nových verejných primárnych emisií akcií ako aj celkový počet pravidelne obchodovaných emisií je veľmi nízky. V tabuľke č. 3 je zaznamenaný vývoj hodnoty nového kapitálu v emisiách akcií prijatých na obchodovanie na BCPB v rokoch 1999 až 2004 a v prvom polroku roku 2005.

Tabuľka 3 Hodnota nového kapitálu v emisiách akcií prijatých k obchodovaniu na BCPB

Rok	Nové emisie v mil. Sk	Navyšované základné imanie v mil. Sk	Spolu v mil. Sk
1999	488,98	1 480,47	1 969,45
2000	7 961,11	114,5	8 075,60
2001	6 874,21	3 209,56	10 083,77
2002	1 242,08	4 244,76	5 486,84
2003	3 637,71	1 994,71	5 632,42
2004	2 242,27	1 717,87	3 960,14
1H2005	0,00	178,06	178,06

Zdroj: BCPB

Príčina nedostatočného využívania emisie akcií ako vlastného zdroja financovania (na rozdiel

od vyspelých ekonomík) spočíva v tradičných prístupoch k tvorbe kapitálovej štruktúry, ale tiež v legislatívnych bariérach sťažujúcich podnikom s kurzom akcií pod nominálnu hodnotu získavať kapitál. Pretrváva zvyk emitovať akcie s nominálnou hodnotou 1000 Sk. Vo vyspelých krajinách emitujú akcie s veľmi nízkou nominálnou hodnotou a s vysokým emisným áziom. V USA sa často emitujú akcie s nominálnou hodnotou 1 cent a ponúkajú sa za emisný kurz v desiatkach dolárov.

Vo vyspelých ekonomikách sú v závislosti od štádia rozvoja podniku rozhodujúcim zdrojom financovania vlastné zdroje. Ročná miera rastu emisií kótovaných akcií nefinančných inštitúcií v eurozóne na konci roka 2004 bola 0,9 % a zostala zhruba v súlade s veľmi nízkou úrovňou pozorovanou v predchádzajúcich dvoch rokoch. Nízky objem financovania sa emisiou akcií je dôsledkom relatívne nízkeho dopytu po vonkajšom financovaní a veľmi nízkych nákladov na ostatné zdroje financovania. Nízka miera čistých emisií kótovaných akcií je taktiež do istej miery odrazom viacerých štrukturálnych javov, napríklad rušenia burzového kótovania či skupovania vlastných akcií. Tieto transakcie v zásade uskutočňujú podniky, ktoré vyprodukovali dostatočné zisky, ktoré môžu reinvestovať do svojho podnikania a za ktoré môžu skupovať svoje akcie.

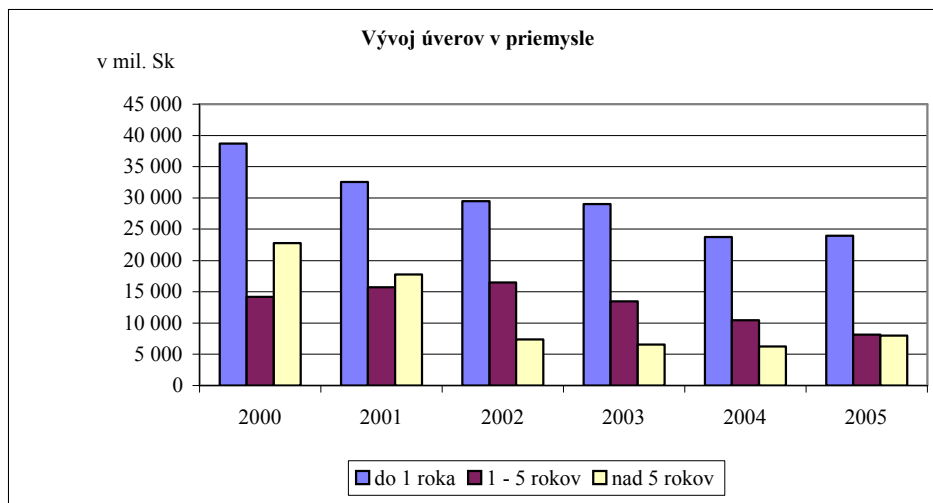
Ročná miera rastu kótovaných akcií emitovaných nefinančnými spoločnosťami sa v roku 2005 zvýšila len mierne. K miernemu zvýšeniu emisie akcií prispelo zvýšenie hrubej emisie prvotných a druhotných verejných ponúk. Celkovo však emisia kótovaných akcií nefinančnými spoločnosťami zostala na konci tretieho štvrťroka 2005 relatívne nízka.

3. CUDZIE ZDROJE FINANCOVANIA

Dlhodobým problémom podnikovej sféry je nedostatok dlhodobých cudzích zdrojov. Preto sa stávajú hlavným zdrojom financovania krátkodobé cudzie, zdroje, a to aj napriek pomerne ešte stále vysokým úrokovým sadzbám.

V ekonomike SR sa dlhodobo prejavuje závislosť podnikovej sféry od financovania bankovými úvermi. Strednodobé alebo dlhodobé úvery sú určené spravidla na financovanie rozvojových potrieb podniku, ale aj na krytie potrieb prevádzkového charakteru s dlhšou návratnosťou. Prostriedky na splácanie týchto finančných úverov by sa mali v zásade vytvárať z výnosov úverovaných objektov. Vývoj úverov v ekonomike predstavuje súhrnný ukazovateľ ekonomického rozvoja krajiny, predovšetkým v štandardných trhových podmienkach rozvoja hospodárstva a bankového sektora.

V podmienkach slovenských podnikov je zrejme prevládanie krátkodobých úverových zdrojov (čo dokumentuje aj graf č. 1), stagnácia úverov od 1 do 5 rokov a mierny rast dlhodobých úverových zdrojov. Uvedený stav súvisí s menším rizikom bánk pri poskytovaní krátkodobých úverov, čo je spôsobené kratším horizontom splatnosti úveru a teda menším rizikom platobnej neschopnosti veriteľa. Krátkodobé úverové zdroje sú poskytované vo forme kontokorentných úverov. Účelom týchto úverov krytie krátkodobých (prevádzkových) finančných potrieb. Vzhľadom na to, že tieto kontokorentné úvery majú zvyčajne revolvingový charakter, stávajú sa často dlhodobými zdrojmi, ktoré sú využívané aj na investičné zámery podnikov.



Graf 1 Vývoj úverov v priemysle v rokoch 2000 - 2005

Zdroj: Národná banka Slovenska, <http://www.nbs.sk>

Stagnácia dlhodobých úverov je spôsobená zlepšujúcou sa situáciou podnikov v oblasti tvorby zisku (podľa Štatistickej správy o základných vývojových tendenciách v hospodárstve SR v 1. polroku 2005 Štatistického úradu SR vzrástla celková tvorba zisku korporácií nefinančného sektora medziročne o 13,5 %) a tiež rastom objemu priamych zahraničných investícií.

Využívanie podnikových dlhopisov je vo vyspelých ekonomikách krajínach značne využívané, čo súvisí predovšetkým s rozvinutou kapitálovým trhom. Na Slovensku, no i napr. v Českej republike finanční manažéri nejavia záujem o využívanie tohto finančného nástroja. Ako príčiny uvádza jednak z históriu dlhového financovania na Slovensku i v Čechách, ktorá je založená predovšetkým na bankových úveroch, nedostatočnú ochranu investorov, a tiež to, že niektoré alternatívne možnosti využitia podnikových dlhopisov nie sú doteraz celkom rozšírené.

Nesporou výhodou vydávania podnikových dlhopisov je možnosť dosiahnuť väčšiu pružnosť v kapitálovej štruktúre podniku. Rozšírením priestoru manažmentu podniku pri výbere vhodných zdrojov financovania je podnik schopný pružnejšie a presnejšie reagovať na stále sa meniace podmienky na trhu. S novými možnosťami financovania podniku zároveň dochádza k znižovaniu závislosti rozhodovacích procesov od majiteľov vlastného kapitálu.

Na druhej strane je potrebné pri vydávaní podnikových dlhopisov rátať aj s určitými nevýhodami. Emisia dlhopisov je ťažko dostupná pre mladé firmy a nové projekty. Ďalšou nevýhodou je i nutnosť pravidelného odovzdávania správ o hospodárení a ďalších udalostiach, ktoré by mohli ovplyvniť rizikovosť úveru a trhovú cenu dlhopisov.

Najväčšou prekážkou rozsiahlejšieho využívania dlhopisov ako zdrojov kapitálu sú vysoké emisné náklady a pomerné zložitý spôsob emisie v praxi. Využívanie dlhopisov v podmienkach slovenských podnikov je ovplyvnené tradíciou z minulosti, ktorá spočíva v orientácii na bankové financovanie, v literatúre označovanom aj ako anglosaský spôsob financovania. Na druhej strane v USA je financovanie dlhopismi bežnou praxou, čo vyplýva aj z fungujúceho kapitálového trhu.

Kapitálový trh v Slovenskej republike je využívaný najmä na emisie štátnych cenných papierov o čom svedčí aj nízky objem emisií podnikových emisií znázornený v tabuľke č. 4.

Tabuľka 4 Vývoj obchodovania s dlhopismi na trhoch BCPB

Rok	Počet emisií dlhopisov	Počet kótovaných emisií dlhopisov	Všetky obchody s dlhopismi	
			Objem obchodov (v mil. Sk)	Pomer objemu obchodov k trh. kapitalizácii
1999	137	60	168 207,71	147,86%
2000	108	48	205 445,28	175,02%
2001	89	52	347 715,04	118,43%
2002	79	64	608 316,37	209,10%
2003	70	58	1 072 364,05	323,07%
2004	65	60	410 861,80	113,40%
1H2005	72	67	493 624,34	123,98%

Zdroj: BCPB

Vývojové tendencie v oblasti nefinančného sektora štátov Európskej únie sú podľa Európskej centrálnej banky charakterizované poklesom objemu poskytnutých úverov nefinančným spoločnostiam, čo je spôsobené relatívne dobrými hospodárskymi výsledkami firiem v Európskej únii a ich snahami znižovať zadlženosť z cudzích zdrojov, poklesov úrokových sadzieb poskytovaných úverov a rastom úverov poskytovaných domácnostiam najmä na financovanie bývania vo forme hypotekárnych úverov.

Kapitálová štruktúra nefinančných spoločností² eurozóny³ bola v roku 2004 charakteristická obmedzeným využívaním cudzích zdrojov. Ročná miera rastu úverov PFI nefinančným spoločnostiam sa pritom zvýšila z 3,5 % na konci roka 2003 na 5,4 % na konci roka 2004. Miera rastu čistej emisie dlhových cenných papierov spoločnosťami sa však v roku 2004 nachádzala na výrazne nižšej úrovni ako v roku 2003, pričom od konca roka 2003 do konca roka 2004 poklesla z 10,5 % na 2,4 %. Ročná miera rastu dlhového financovania sa na konci roka 2004 nachádzala na úrovni 4,8%, čo je o niečo viac ako 4,5% v roku 2003. V druhej polovici roka 2004 sa jej tempo rastu trochu zrýchlilo dôsledkom rastu úverového financovania.

Nefinančné spoločnosti v treťom štvrtroku 2005 zvyšovali svoje externé financovanie, čo bolo vyvolané najmä zvýšením príspevku dlhového financovania v tomto období, kým príspevok kapitálového financovania nefinančných spoločností sa zvýšil len mierne. Predovšetkým nefinančné spoločnosti vykazovali relatívne silný dopyt po externom financovaní, napriek priaznivému vývoju ziskovosti.

Vysoký rast úverov však môže vykazovať určité prvky predzásobenia sa, pretože nefinančné spoločnosti pravdepodobne chceli využiť kombináciu nízkych nákladov na financovanie bankovými úvermi a relatívne priaznivých úverových štandardov bánk na možné budúce výdavky.

Pokračujúci rast celkového dlhového financovania nefinančných spoločností vyústil do ďalšieho zvýšenia pomeru dlh/HDP tohto sektora v štvrtom štvrtroku 2005 na 62,8 %. Môže to naznačovať, že obdobie reštrukturalizácie súvah sa v zásade končí. Pri pohľade na vyššiu tvorbu hrubého fixného kapitálu v eurozóne sa zdá, že priaznivé podmienky financovania a relatívne optimistické očakávania v oblasti ziskovosti nabádajú podniky naberať viac dlhov a investovať. Podľa informácií z jednotlivých sektorov je zjavné, že po rozsiahlom znížení finančnej „leverage“ v roku 2004 začali kótované

² nefinančné spoločnosti sú všetky podnikateľské subjekty, ktoré sú zapísané v obchodnom registri. t.j. tuzemské právnické osoby, zahraničné osoby a tuzemské fyzické osoby zapísané v obchodnom registri vyvíjajúce aktivitu za účelom dosiahnutia zisku vo všetkých oblastiach činnosti okrem peňažníctva a poisťovníctva. Do nefinančného sektora patria aj príspevkové organizácie, verejnoprávne inštitúcie a neziskové inštitúcie, u ktorých sú náklady z 50 a viac percent kryté tržbami.

³ eurozóna je tvorená 12-timi krajinami, ktoré prijali menu EUR

nefinančné spoločnosti vo väčšine sektorov v roku 2005 zvyšovať svoj pomer dlhu k celkovým aktívam. Celkovo sa i napriek poslednému zvýšeniu dlhových pomerov nefinančných spoločností javí ich finančná situácia v súčasnosti ako vcelku priaznivá, najmä z dôvodu robustnej úrovne podnikových ziskov a pretrvávajúco nízkej úrokovej záťaže.

Ročná miera rastu čistej emisie dlhových cenných papierov nepeňažnými finančnými inštitúciami poklesla z 22,3 % na konci roka 2003 na 13,2 % na konci roka 2004. Napriek tomuto vývoju však ostala v porovnaní s emisiou v iných sektoroch na vysokej úrovni.

Na rozdiel od vývoja úverov zostala v treťom štvrtroku 2005 ročná miera rastu dlhových cenných papierov emitovaných nefinančnými spoločnosťami mierna, keď dosiahla 2,8 %. Relatívne nízky rast by mohol súvisieť so substitučnými efektami v spojitosti s úverovým financovaním ako aj s relatívne obmedzeným počtom fúzií a akvizícií nefinančných spoločností. Nefinančné spoločnosti zvýšili najmä emisiu dlhodobých dlhových cenných papierov financovaných s variabilnými sadzbami kým čistá emisia krátkodobých dlhových cenných papierov a dlhových cenných papierov s pevnými sadzbami bola v septembri 2005 záporná.

4. SYSTÉMY FINANCOVANIA PODNIKOV

Globalizácia znamenala širokú dereguláciu finančných a kapitálových trhov v 80-tych rokoch 20. storočia. Priniesla postupnú liberalizáciu právnych a iných predpisov upravujúcich finančné procesy v jednotlivých štátoch. Umožnila postupné prenášanie kompetencií v regulácii finančného sektora z úrovne štátu na samoregulačné aktivity účastníkov trhu. „Deregulácia predstavuje predovšetkým obmedzenia, ktoré sa týkajú: menových kontrol, kapitálových kontrol, daňových kontrol, úrokových regulácií, geografických obmedzení.“⁴ Samoregulácia vo finančnom sektore umožnila racionálnejšie stratégie rozkladania investičných rizík.

Ako sa zmeny národných finančných systémov prejavujú v systémoch financovania podnikov? Ak teda v dôsledku globalizácie došlo k určitej konvergencii podmienok financovania (najmä nákladov na kapitál), základné vzory financovania (alokácia investícií a spôsob ich zhodnocovania) sa nezmenili. Globalizácia priniesla určité typy investovania, veľké zlepšenie podmienok, najmä pre stredne veľké a veľké podniky. Na druhej strane sťažila prístup ku kapitálu pre iné typy podnikov, najmä pre malé podniky. Opäť to bolo spôsobené vyprofilovaním sa inštitucionálnych investorov, ako hlavných zdrojov financií. Tieto subjekty majú zákonom stanovené limity na diverzifikáciu svojich portfólií, ktoré im neumožňujú investovať do príliš malých (a príliš rizikových) firiem.

Efekty globalizácie sa silnejšie prejavujú v malých krajinách, kde je inercia národného finančného systému nižšia. Je možné identifikovať niekoľko tendencií:⁵

- najvýznamnejšie podniky v malých ekonomikách sa v čoraz väčšej miere riadia potrebami a limitmi svetových trhov a v menšej miere potrebami národnej ekonomiky,
- alternatívne zdroje financovania podnikového výskumu, napríklad prostredníctvom emisií na kapitálovom trhu, sa v malých ekonomikách realizujú omnoho ťažšie ako vo veľkých.
- malé krajiny sa v minulosti špecializovali na určité ekonomické aktivity (výroba ocele, vinárstvo), pričom výskum v týchto odvetviach zabezpečovali malé inovatívne zamerané podniky. Boli to však práve malé podniky, ktoré vo svojom financovaní pociťujú negatívne účinky globalizácie.

Malé krajiny EÚ majú zväčša úverové finančné systémy. Internacionalizácia bankového trhu sa v dôsledku početných fúzií zvýšila a mnoho národných bánk sa stalo súčasťou nadnárodných reťazcov. Globalizácia úverového trhu zvýšila požiadavky akcionárov bánk na likviditu ich fondov (napríklad sekuritizáciou úverov) a uplatňovanie globálnych štandardov výnosu a rizika. Tento proces zvýhodnil

⁴ POLEDNÁKOVÁ, A. a kol.: Medzinárodný finančný manažment. Bratislava: Ekonóm, 2003, s. 142

⁵ BALÁŽ, V.: Trendy vo financovaní inovácií v Európskej únii. In Ekonomický časopis, roč. 48, č. 5/2000, s.569

financovanie stredných a veľkých inovačných projektov, ale sťažil prísun financií do menších a rizikovejších projektov.

Tieto tendencie majú objektívny charakter, vyplývajúci z konfliktu medzi malým rozmerom národnej ekonomiky na strane jednej a globálnym charakterom finančného trhu na strane druhej. Riešením je integrácia do vyšších ekonomických celkov a získavanie kapitálu na nadnárodných trhoch. Problémom však najmä v EÚ je, že alternatívne kapitálové trhy pre menšie firmy zatiaľ fungujú nedostatočne.

Medzi objektívne faktory, ktoré ovplyvňujú existujúce spôsoby financovania patria:

- systém financovania podnikov,
- štruktúra cudzích zdrojov,
- úrokové miery,
- systém podnikovej kontroly a vlastnícka štruktúra.

Systém financovania podnikov znamená určenie hlavných zdrojov kapitálu na financovanie činnosti podniku. Konkrétne systémy vychádzajú z tradičným spôsobov financovania v jednotlivých krajinách – tzv. systém kapitálového trhu a úverový systém. V oblasti cudzích zdrojov preto v európskych krajinách prevláda bankový úver.

5. ZÁVER

Národné kapitálové trhy sa integrovali do svetového trhu kapitálu. Zmeny, ktoré sa uskutočnili posledné dve desaťročia, sú spojené hlavne s rýchlou a spôsobom ako sa peňažné prostriedky pohybujú vo svetovom finančnom systéme, ale i so zavádzaním nových techník a nástrojov. Zmenila sa i organizácia finančného systému, ktorá je charakterizovaná vzájomným prepojením finančných trhov.

Globalizácia prispela ku konvergencii národných finančných systémov. V dôsledku globalizácie došlo k určitej konvergencii podmienok financovania (najmä nákladov na kapitál). Základné vzory financovania (alokácia investícií a spôsob ich zhodnocovania) sa však nezmenili. Globalizácia priniesla určité typy investovania, veľké zlepšenie podmienok, najmä pre stredné a veľké podniky. Na druhej strane sťažila prístup ku kapitálu pre iné typy podnikov, najmä pre malé podniky. Celkovo náklady nefinančných spoločností na bankové úroky v posledných rokoch klesali. Pri pohľade na dlhšie obdobie vidíme, že ukazovateľ aktuálnych reálnych nákladov na financovanie vlastnými zdrojmi vzrástol len minimálne. Uvedené tendencie sa budú postupne ovplyvňovať aj finančný systém v slovenskej ekonomike.

KLÚČOVÉ SLOVÁ: systémy financovania podnikov, globalizácia, zisk, emisia akcií, úvery, obligácie.

LITERATÚRA

1. GOFUSOVÁ, K.- ANDREJČÍKOVÁ, M.: Globalizácia a jej vplyv na rozhodovanie podniku o vstupe na zahraničný trh. Acta oeconomica Cassoviensia No9. PHF Košice, 2005.
2. BALÁŽ, V.: Trendy vo financovaní inovácií v Európskej únii. Ekonomický časopis, roč.48,č.5/2000
3. GAZDAGOVÁ, E.: Harmonizácia výsledku hospodárenia podľa direktív EÚ. Acta academica Karviniensia, OPF SU v Opavě, 2005
4. HEČKOVÁ, J.: Financovanie výskumu a vývoja. In: „Budúcnosť Európy je v rukách mladých“: Zborník vedeckých prác z medzinárodnej vedeckej konferencie - Mladá veda 2005. Nitra: SPU, 2006.
5. POLEDNÁKOVÁ, A.: Medzinárodný finančný manažment. Bratislava: Ekonóm, 2003

SUMMARY

One of the most important financial corporate decisions is the decision about the structure of financial sources. Conditions and specific features of each national economy determinate decision-making about the structure of financial sources. The specific feature of Slovak economy is low productivity, high insolvency, low equity capital productivity that shows in corporate deficits. These specific features cause the lack of equity financial sources and increased borrowed capital demand. The financial structure of Slovak enterprise subjects is characterized by high contribution of short-term borrowed capital.

AUTORKA

doc. Ing. Viktória BOBÁKOVÁ, CSc.

PHF EU

e-mail:bobakova@euke.sk

MOŽNOSTI PREDIKCIE FINANČNEJ TIESNE PODNIKOV V SR

Jana CZILLINGOVÁ – Albína KOSTKOVÁ

1. ÚVOD

Vykonaná analýza ex post je nutnou, nie však postačujúcou podmienkou na vyslovenie prognózy budúceho vývoja podniku. Vyhodnotenie výsledkov tejto analýzy a ich zhrnutie sa pre nás stáva východiskom pre nasledujúci krok – predikciu finančnej tiesne. Nevyhnutnosť tejto analýzy spočíva v poznaní súčasnej situácie firmy a zistení, že firma sa v súčasnosti nenachádza vo finančnej kríze. Samozrejme, ak by sme zistili existujúcu finančnú tieseň, je akákoľvek predikcia zbytočná.

2. PREDIKCIA FINANČNEJ TIESNE

Metódy prognózovania finančného vývoja vo firme sú založené predovšetkým na empirickom skúmaní v existujúcom prostredí. Pre skúmanie ich možného využitia je v zásade potrebné: ¹

1. identifikovať skupinu prosperujúcich a neprosperujúcich podnikov a ich početnosť
2. zistiť, či existujú finančné pomerové ukazovatele, ktorých úroveň je v týchto skupinách výrazne odlišná a mohli by slúžiť ako vhodný indikátor finančného zdravia
3. preskúmať stabilitu vytypovaných indikátorov v čase.

Výsledky štatistického spracovania rozsiahlej a reprezentatívnej vzorky podnikov SR umožnili získať obraz o úrovni finančnej situácie na Slovensku a jej štatistickom rozdelení. Podarilo sa identifikovať štvrtinu najlepších – horný kvartil, štvrtinu najhorších – dolný kvartil i strednú úroveň – medián v rámci oboch skupín (prosperujúce podniky, neprosperujúce podniky).

Za kritérium prosperity a neprosperity bola určená kombinácia dvoch ukazovateľov - likvidity tretieho stupňa a rentabilita tržieb. Likvidita tretieho stupňa u prosperujúcich podnikov bola vyššia ako 1,5 u neprosperujúcich podnikov nižšia ako 1. Rentabilita tržieb u prosperujúcich podnikov vyššia ako 5, u neprosperujúcich menšia ako 0.

Pokúsime sa prosperitu preveriť porovnaním s priemernými ukazovateľmi, ktoré dosahujú slovenské podniky. Zaradenie do jednej zo skupín podnikov nám pomôže predvídať možný budúci vývoj podniku.²

Za dôležité považujeme najmä tieto ukazovatele: **Likviditu** tretieho stupňa, rentabilitu tržieb, celkovú zadlženosť, úverovú zadlženosť, dlhodobú zadlženosť, úrokové krytie, ukazovatele aktivity a pod.

V rámci testovania možností aplikácie metód predikcie v našich podmienkach sa sústreďujeme najmä na matematicko-štatistické metódy (viacrozmerná diskriminačná analýza). Viacrozmerná diskriminačná analýza sa stala najčastejšou metódou predikovania finančnej tiesne firiem v krajinách EÚ a prostriedkom včasného zachytenia signálov vznikajúcej krízy.

Na predikovanie vývoja použijeme postupne jednotlivé metódy, porovnáme ich výhody resp. nevýhody, posúdime vhodnosť použitej metódy, odprezentujeme získaný výsledok. Na záver porovnáme výsledky jednotlivých metód a vyslovíme záver o budúcom vývoji podniku.

¹ Šnircová, J.: Možnosti prognózovania finančnej situácie podnikov v slovenskej ekonomike. BIATEC 4/97

² Príspevok je spracovaný ako súčasť riešenia inštitucionálneho projektu IG č. 300014/05 „Finančné riadenie podniku v podmienkach Európskej únie“ aj VEGY č. 1/2582/05 „Vývojové tendencie zdrojov financovania slovenských podnikov po vstupe do EÚ

Altman patrí k priekopníkom v prognózovaní finančnej tiesne podniku viacrozmernou diskriminačnou analýzou. Jeho metóda patrí k najznámejším a aj v našom prostredí najčastejšie používaným. Spočíva v tom, že na základe hodnoty jeho Z-skóre zaradíme podnik do jednej zo skupín prosperujúcich alebo neprosperujúcich a tak prognózujeme jeho budúcnosť.

Eliminovať nevýhody metód vyvinutých pre rozvinuté trhové prostredie sa pokúsili autori nasledujúcej metódy, výpočtu indexu IN. Českí autori Neumaier a Neumaierová modifikovali Altmanov model na české podmienky a pre priemyselné podniky určili diskriminačnú rovnicu, ktorej výsledkom je už spomínaný index IN.

Historicky majú slovenské podniky vývoj veľmi podobný vývoju českých podnikov, preto index IN považujeme za vhodný na použitie v našej výskumnej práci.

Index bonity, inak nazývaný aj zjednodušená metóda (z nemeckého „Vereinfachte Methode“) sa teší obľube najmä v nemecky hovoriacich krajinách. Jeho výhodou je jednoduchosť a dostupnosť ku všetkým potrebným ukazovateľom priamo z výkazov podvojného účtovníctva. Nevýhodou je, tak ako aj u niekoľkých ďalších metód, to, že táto metóda vznikla v rozvinutých trhových ekonomikách. V transformujúcich ekonomikách, ako je naša, môžu byť výsledky predikcie skreslené.

Beermanova diskriminačná funkcia nie je taká známa ako Altmanova, ale je konštruovaná pre výrobné a remeselné podniky. Preto sme túto metódu zaradili do nášho výskumu. Jej výhodou i nevýhodou je vyšší počet relevantných ukazovateľov. Výhodou je objektívnejší výsledok, nevýhodou vyššia prácnosť pri spracovaní.

Pri použití predikčných metód sme sa rozhodli pre použitie viacrozmernej diskriminačnej analýzy, ktorá predstavuje v krajinách EÚ najpoužívanejší spôsob predikcie finančnej tiesne podniku. Na rozdiel od jednorozmerných modelov predikcie, ktoré odvodzujú finančnú budúcnosť podniku od úrovne jediného finančného ukazovateľa, viacrozmerná diskriminačná analýza umožňuje komplexnejšie a objektívnejšie predikovať jeho finančnú tieseň. V jednej výslednej charakteristike syntetizuje totiž úroveň niekoľkých ukazovateľov finančnej situácie podniku s prihliadnutím na ich rozdielny význam (váhu).

Metódy predikcie finančnej tiesne vznikali v rozvinutom trhovom hospodárstve. Vo výskumnej úlohe použijeme pôvodné i modifikované metódy, ktoré boli vyvinuté pre podniky v slovenskom prostredí. Transformačný proces, ktorým naša ekonomika prechádza je poznačený mnohými javmi, ktoré rozvinuté konsolidované trhové prostredie nepozná. Tento handicap slovenského prostredia sa pokúsili eliminovať autori indexu IN a diskriminačnej funkcie pre slovenské podniky. V oboch prípadoch sme však nedostali jasnú odpoveď na otázku: Aký bude vývoj podniku? Podnik sa nachádza v sivej zóne a pravdepodobnosť prosperity je takmer rovnaká ako pravdepodobnosť bankrotu.

Jasnejšiu prognózu však poskytuje Beermanova diskriminačná funkcia. Táto metóda identifikuje jednoznačne budúci vývoj. Podobný záver interpretuje aj metóda indexu bonity.

Klasická Altmanova metóda nedokáže jednoznačne predikovať budúci vývoj firmy.

3. ZÁVER

Neštandardné podmienky na slovenskom trhu prekážajú efektívnemu a zmysluplnému používaniu predikčných metód. Aj metódy vyvinuté špeciálne pre slovenské prostredie nedokážu jednoznačne klasifikovať budúcnosť podniku. Veľa podnikov prepadne cez príliš hrubé sito predikčnej metódy a ocitne sa v sivej zóne bez možnosti poznať a ovplyvniť budúci vývoj firmy.

V tejto situácii existuje jediné riešenie a to je vytvorenie štandardného trhového prostredia, takého, v ktorom sa oplatí dosahovať zisk, v ktorom neplatí bankrotuje, v ktorom sú zdroje dostupné. Pretože, ako píše profesor Zalai: „V prostredí neštandardnom pripomína predikcia finančného vývoja

veštenie Pythie, ktoré bolo spravidla dvojzmyselné, a preto vždy pravdivé. V našej súvislosti by znelo – podnik bude prosperovať, ale možno aj skrachuje.“³

KLÚČOVÉ SLOVÁ: Likvidita, rentabilita tržieb, index IN, index bonity, predikcia,

LITERATÚRA

1. Šnircová, J.: Možnosti pprognózovania finančnej situácie podnikov v Slovenskej ekonomike. BIATEC 4/97
2. Zalai, K.: Metódy predvídania finančnej situácie podnikov ..., Finančný radca 14-15/2000, s. 128

SUMMARY

Not standard conditions in the Slovak market prevent from effective use of predictional methods. Even methods developed specially for the Slovak environment cannot classify with certainty the future of the company.

AUTORKA

Ing. Jana Czillingová, CSc.
Podnikovohospodárska fakulta
Ekonomická univerzita
Tajovského 15
041 30 Košice
tel. č. 62 238 14
e-mail: czillingova@euke.sk

³ Zalai, K.: Metódy predvídania finančnej situácie podnikov ..., Finančný radca 14-15/2000, s. 128

FINANCOVANIE SPOLOČNOSTI BALA, A.S. FORMOU RIZIKOVÉHO KAPITÁLU

Marián GÁL – Radoslav BAJUS

1. ÚVOD

Pri súčasnej snahe vytvárania strategických plánov konkurencie schopných trvalo udržateľného sociálno-ekonomického rozvoja krajín EÚ vo vzťahu k iným svetovým ekonomikám, je rizikový kapitál (ďalej len RK) a optimálne podmienky jeho uplatňovania na špecifické podmienky jednotlivých krajín EÚ a Slovenska, zvlášť dôležité.

Otázky použitia rizikového kapitálu ako formy financovania resp. investovania do inovatívnych malých a stredných firiem sa javia ako strategické, vzhľadom na charakter RK a na to, akým podielom sa malé a stredné podniky zúčastňujú na tvorbe pridanej hodnoty, čomu nasvedčujú príklady krajín, ktoré podporili uplatňovanie RK.

Rizikový kapitál, vzhľadom na svoju špecializáciu, nesie v sebe mnoho výhod pre financovanie projektov malých a stredných podnikov (ďalej len MSP) vo všetkých fázach, ktorý nie je tak citelný v ostatných alternatívnych spôsoboch financovania.

Cieľom príspevku je zhodnotiť použitie rizikového kapitálu firmami na Slovensku a vo vybranej spoločnosti BALA, a.s.

2. RIZIKOVÝ KAPITÁL A JEHO UPLATNENIE NA SLOVENSKU.

Podľa Európskej asociácie rizikového kapitálu (European Venture Capital Association - EVCA) je **rizikový kapitál** akciový (podielový) kapitál poskytovaný profesionálnymi firmami investujúcimi spolu s manažermi spoločnosti na rozbeh, rozvoj alebo transformáciu súkromných firiem, ktoré majú rastový potenciál.

Rizikový kapitál poskytuje pridanú hodnotu aj vo forme poradenstva pri celkovej stratégii firmy. Relatívne vysoké riziko vyplývajúce z investície je kompenzované očakávanými vysokými výnosmi.

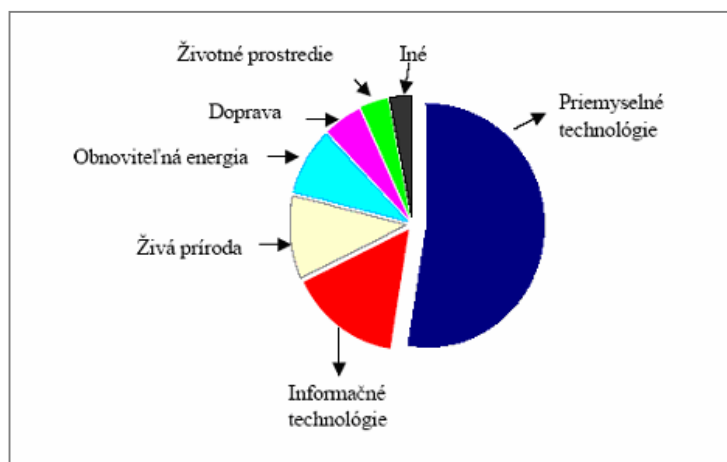
V odbornej literatúre a praxi sa môžeme stretnúť s dvoma anglickými termínmi „private equity“ a „venture capital“, ktoré sa do slovenčiny najčastejšie prekladajú ako rizikový kapitál alebo rizikový a rozvojový kapitál.

Medzi oboma termínmi existujú drobné rozdiely. **Private equity** financovanie zabezpečuje firmám bez verejnej obchodovateľnosti prostriedky na ďalší rozvoj prostredníctvom navýšenia základného imania firmy (ide o firmy, ktoré nemajú za sebou žiadnu históriu, prípadne iba vznikajú). **Venture capital** je podtriedou private equity a znamená investície do základného imania s cieľom naštartovať, rozvinúť a expandovať firmu (ide o firmy už fungujúce, trpiace nedostatkom kapitálu na financovanie rýchlejšieho rastu, realizáciu nových zámerov alebo získanie nových trhov). Vo svete existujú rôzne výklady týchto dvoch termínov, ale v Európe sú oba pojmy zastupiteľné a používajú sa zväčša ako synonymá. Do pojmu rizikový kapitál sa dnes zahŕňajú **investície rôznych typov**.

Vo všeobecnosti sa rizikový kapitál využíva predovšetkým na miestach s vysokým potenciálom rastu. Jeho úspešnosť je určená predovšetkým úspešným výstupom, teda potenciálom predat spoločnosť strategickému partnerovi alebo vstupom na verejný trh akcií (na burzu). Na Slovensku, podobne ako i v ďalších krajinách strednej Európy, je investovanie formou rizikového kapitálu stále jedným z menej obvyklých typov investícií používaných na financovanie vlastného rozvoja a je tak viac výnimkou ako normou.

Potenciál investičných príležitostí pre rizikový alebo private equity kapitál je na Slovensku zaujímavý a má mierne rastúcu tendenciu, čo sa odráža na rastúcej prítomnosti fondov aktívnych v tejto oblasti zdroj. V priemere by sa dalo povedať, že väčšina fondov spravuje verejné zdroje, za ktorými stoja predovšetkým štátne inštitúcie ako napr. Európska banka pre obnovu a rozvoj, fondy Európskej únie a vláda USA reprezentovaná v Slovensko-americkom podnikateľskom fonde (SAEF). Menej viditeľní sú individuálni investori "business angels".

Z existujúcich fondov rizikového kapitálu je SAEF najaktívnejší. Podporuje koncept investovania formou rizikového kapitálu vlastnou investičnou stratégiou, aktivity v oblasti vzdelávania, ako i spoluprácu s inými organizáciami propagujúcimi myšlienku nových možností investovania na Slovensku. Majoritná časť investícií rizikového kapitálu na Slovensku bola použitá na financovanie rozvojovej fázy životného cyklu spoločností. Do začínajúcich firiem smerovalo len zanedbateľné percento. V rámci odvetvovej štruktúry viac ako polovicu investícií priťahla priemyselná výroba a služby. Najbežnejšou formou výstupu investora zo spoločnosti bol predaj strategickému kupcovi, ďalej splatenie úverov a predaj firmy jej manažmentu.



Graf 1 Vyjadrenie záujmu činnosti MSP v projektoch na Slovensku

Po vstupe Slovenska do Európskej únie došlo k zvýšeniu konsolidácie vo veľkej väčšine sektorov, čo sa prejavuje vo zvýšení investičných príležitostí pre finančných a strategických investorov. V predchádzajúcom období sa podstatne zvýšila kvalita predkladaných podnikateľských zámerov pre investície rizikového kapitálu. Je to odrazom práce stále skúsenejších manažérskych tímov spoločností zdroj

Zároveň je však naďalej potrebné podnikateľom objasňovať princíp investovania rizikového kapitálu, čo je i pokračujúcou ťažiskovou súčasťou stratégie fondov, pretože z doterajšej praxe fondov rizikového kapitálu je zrejмый fakt, že vedenie hlavne menších podnikov nemajú dôsledne vyšpecifikovanú obchodnú stratégiu, ani v niektorých prípadoch pevne zaužívané návyky finančného vedenia, čo je ale viac alebo menej markantné v závislosti na odvetví priemyslu do ktorého by fond RK potencionálne investoval.

Bariéry rozvoja rizikového investovania na Slovensku, by sa dali zhrnúť do nasledujúcich bodov:

- nedostatočná informovanosť o rizikovom kapitály medzi podnikateľmi,
- firmy sú nepripravené prijať inovácie, prevzatie inovácií je komplikované pre nízku vzdelanostnú úroveň zamestnancov,
- nízky stupeň spolupráce medzi vzdelávacími inštitúciami a podnikmi, hoci najmä na kademickej pôde bol v poslednom čase zaznamenaný boom záujmu,

- vývoj a transfer inovatívnych technológií do výrobné praxe avšak stále je to v rozbehovej fáze ,
- nedostatočná úroveň manažérskych skúseností a kvality podnikateľských plánov najmä v malých podnikoch.

Legislatívne bariéry rozvoja rizikového investovania na Slovensku, by sa dali zhrnúť do nasledujúcich bodov:

- ťažká vymožitelnosť práva, nízka efektívnosť manažmentu súdov, neustále komplikácie s konkurzným zákonom, ochrana minoritných vlastníkov,
- nevhodnosť niektorých účtovných a daňových pravidiel,
- neexistencia zákona o rizikovom kapitáli,
- obmedzené možnosti investovania bánk a penzijných fondov,
- nevyhnutnosť skvalitniť zákon o inováciách,
- patentové a licenčné konanie je zdĺhavé a drahé,
- zjednodušenie a zefektívnenie prístupu k službám verejných inštitúcií.

Rast dopytu po rizikovom kapitáli by mohli podnietiť tieto kroky:

- informovanosť o RK,
- znižovanie rizika investorov,
- profesionálna tvorba podnikateľských plánov,
- jednoznačná definícia rizikového investora vo väzbe na garančné schémy, definícia inovácie,
- zmena chápania RK len ako inej formy financovania (niekedy je RK dokonca chápaný ako forma grantu, alebo úverovej pomoci, je vnímaný ako forma financovania, ktorá má svoj hendikep v tom, že podnikateľ stráca časť svojej nezávislosti, vlastníctva a podielu na riadení, jeho výhody – žiadne alebo minimálne záruky, neplatenie úrokov, nerozdeľovanie ziskov keď si to spoločnosť nemôže dovoliť ako aj poradenstvo a podiel na manažmente spoločnosti zo strany VC investora nie sú trhom – podnikateľmi dostatočne pozitívne hodnotené a vnímané),
- krížová konkurencia – aj to málo investorov bolo zameraných na sektor MSP, najmä však na tú jeho časť, ktorá už mala určitý track record, na ten istý sektor bola zameraná aj zvýšená pozornosť bánk a dochádza ku konkurencii, hoci časť sektora trpí nedostatkom počiatočného kapitálu,
- roztrieštenosť programov – nízke objemy zdrojov v jednotlivých programoch, nesystémové riešenia, ojedinelé programy s nízkou súčinnosťou alebo nadväznosťou, neexistencia „národného systému – verejného nástroja na podporu rizikového kapitálu“.

3. POROVNANIE EKONOMICKÉHO PROFILU BALA a.s. PRED A PO VSTUPE SEED CAPITAL S.R.O. INVESTÍCIOU VO FORME RIZIKOVÉHO KAPITÁLU.

Bala a.s. vznikla v roku 1998 v Holiciach pretransformovaním firmy Németh a syn, s.r.o., ktorá pôsobila na trhu od roku 1994 .

Hlavná činnosť firmy je zameraná na stavebné práce, železiarsku výrobu, kompletne strešné systémy, predaj stavebného materiálu a na výstavbu inžinierskych sietí. Firma mala 52 zamestnancov.

Tabuľka 1 Finančný profil firmy Bala a.s. pred vstupom Seed Capital Company v roku 1998

Tržby	33 000 tis. Sk
Pridaná hodnota	1 287 tis. Sk
Prevádzkový hospodársky výsledok	97 tis. Sk
Hospodársky výsledok po zdanení	17 tis. Sk
Základné imanie	1 000 tis. Sk
Podiel vlastného kapitálu	12,4 %
Objem aktív v roku	8 216 tis. Sk

Zdroj: Seed Capital s.r.o.

Vstup Seed Capital Company, s.r.o. datovaný na jún 1999.

Štruktúra financovania cez navýšenie ZI 2 mil. Sk za 23 % - ný podiel v spoločnosti Bala, a.s. (upísaním 200 ks akcií v menovitej hodnote 10.000 Sk/1 akciu), úver 1 mil. Sk, úrok. sadzbou 17 % p.a., doba splatnosti 3, 5 roka, štvrťročné splátky

Zábezpeka úveru : - vlastná zmenka Bala a.s.

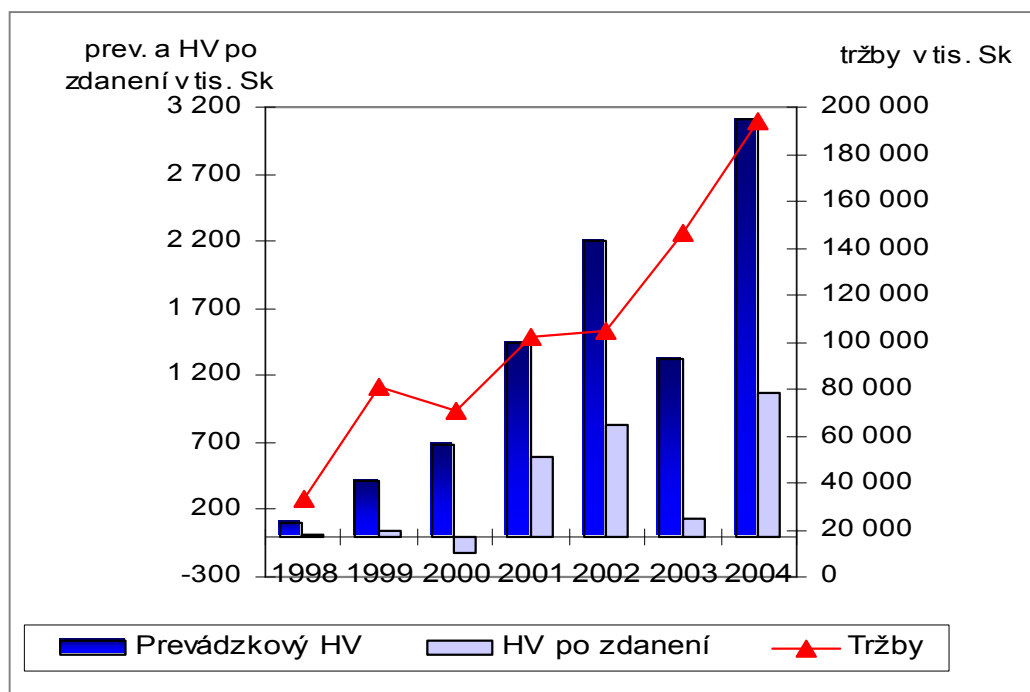
Účel financovania: - nákup stavebných surovín
- nákup HIM k rozšíreniu železiarskej výroby

Ďalšie kolo financovania - 5 mil. Sk

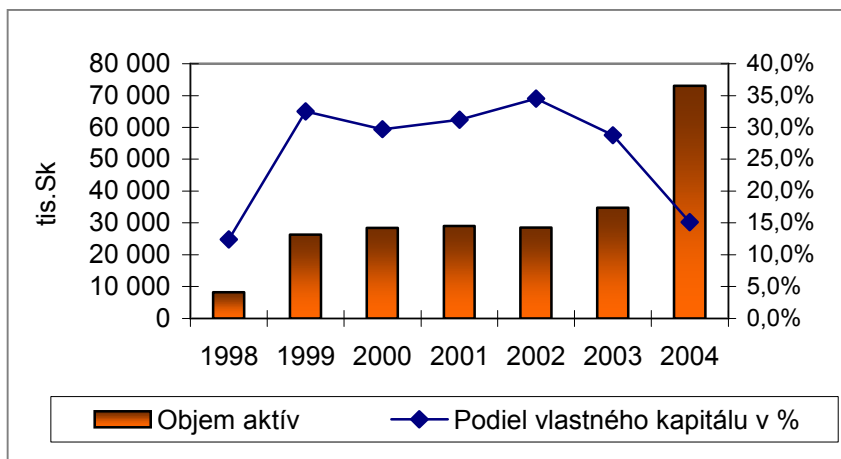
Dosiahnuté efekty – Bala, a.s. - špecializácia predmetu činnosti
- expanzia na trhy Maďarska, Rakúska, Švajčiarska

Zisk certifikátov systému riadenia kvality podľa normy STN EN ISO 9002 : 1997, recertifikácia na normu STN EN ISO 9001 : 2000, certifikát na výroby oceľových konštrukcií pre telekomunikačné účely

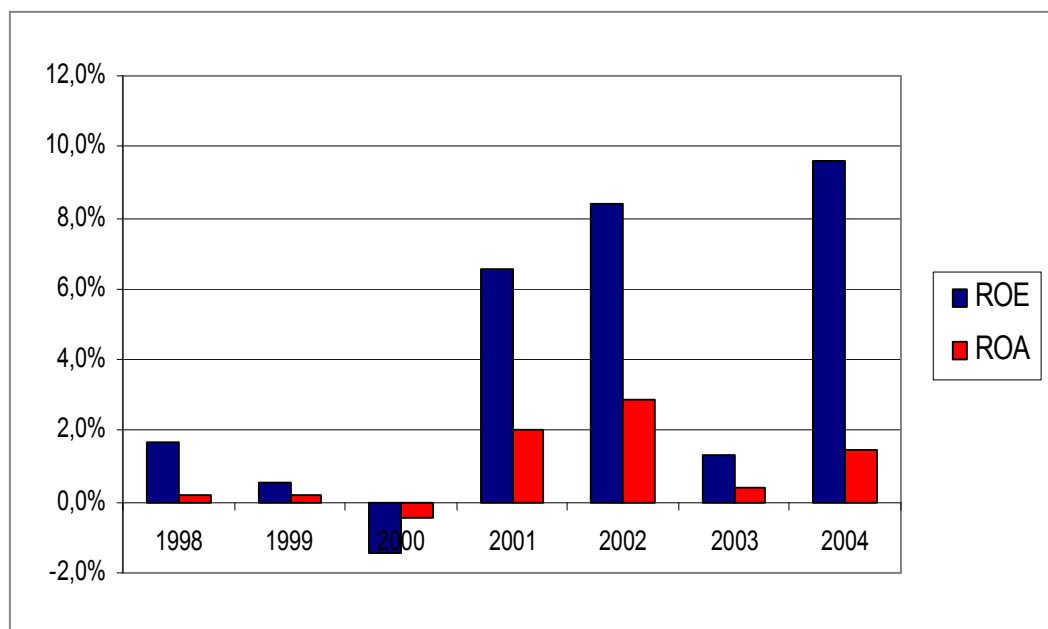
Zvýšenie tržieb na 194 mil. Sk v roku 2004



Graf 2 Prevádzkový HV a HV po zdanení



Graf 3 Dosiahnuté efekty Bala, a.s. – objem aktív, podiel vlastného kapitálu



Graf 4 Dosiahnuté efekty Bala, a.s. – ROE, ROA

Z uvedených grafov vyplýva, že vstup rizikového kapitálu do vybranej spoločnosti priniesol pozitívne efekty a rast nielen tržieb, zisku, ale aj nasledujúcu expanziu firmy na zahraničné trhy. Rovnako vstup rizikového kapitálu mal aj vďaka odborníkov pozitívny vplyv na diverzifikáciu činností analyzovanej firmy.

4. ZÁVER

V dôsledku pretrvávajúceho nedostatočného zoznámenia sa podnikateľskej verejnosti MSP na Slovensku s financovaním rozvoja aktivít cez rizikový kapitál, dopyt po RK neodráža reálne potenciálne potreby podnikateľskej verejnosti MSP. Tento fakt si dostatočne uvedomujú investori RK, ktorí v rámci stratégie investovania poskytujú potenciálnym záujemcom o RK dostatočné množstvo informácií. V rámci svojej investičnej stratégie v prostredí s relatívne malým dopytom po RK a s rastúcim konkurenčným bojom medzi poskytovateľmi RK na Slovensku, sú nútení investori RK aktívne vyhľadávať potenciálnych záujemcov o RK.

Objektívnou príčinou zníženého dopytu po RK je aj relatívne málo transferov výsledkov vedecko-výskumnej činnosti do výrobných praxí na Slovensku. Výsledky budovania vedeckovýskumných centier, technologických inkubátorov v rámci programov zameraných na podporu transferu inovatívnych projektov do praxe, je možno očakávať v strednodobom horizonte s čím je spojený aj dopyt po RK.

Citovú naviazanosť vlastníkov MSP je badať pri výbere formy financovania rozvoja MSP kedy spôsob vstupu RK do MSP je pre nich neprípustná, čo s rozvojom ekonomiky bude mať podľa mňa klesajúcu tendenciu. Množstvo fondov a inštitúcií, ktoré poskytujú financovanie MSP formou RK má rastúci trend, čo vyostre konkurenčný boj o obmedzený počet záujemcov o RK a z čoho v konečnom dôsledku profitujú žiadatelia o RK.

RK kapitál ako progresívna forma financovania inovatívnych MSP sa vo väčšinovej miere na Slovensku bude stále viac využívať, ale nebude to hneď, skôr v strednodobom horizonte, po naštartovaní vedecko-výskumnej činnosti ako hybnej sily ekonomického rozvoja.

Je nutné si ale uvedomiť, že nie vždy môže mať vstup rizikového kapitálu ako zdroja financovania firmy pozitívny dopad. Keďže sa jedná o vysoko rizikovú investíciu z pohľadu investora, ten očakáva aj vysoké výnosy, čo nie stále sa stane aj realitou. Je preto nielen na podnikateľskom subjekte, ale najmä na investorovi, ktorú formu rizikového kapitálu ako investície zvolí.

KLÚČOVÉ SLOVÁ: RIZIKOVÝ KAPITÁL, MALÉ A STREDNÉ FIRMY, FINANCOVANIE.

LITERATÚRA

1. Dvořák, I., Procházka, P.: Rizikový a rozvojový kapitál. 1. vydanie, 1998. Praha.
2. EVCA: Representing the European Private Equity and Venture Capital Industry. EVCA 2001
3. Záborský, J.: Venture capital funds. In. TREND, 23.5. 2001, č.21, s. 5C

SUMMARY

A paper focuses on one of the financial source of the SMEs. Venture capital is still undeveloped in the conditions of Slovak economy and therefore entrepreneurs should focus on it much closely. The aim of a paper was to show on concrete example of company BALA, a.s. a positive influence on corporation after the venture capital entry.

AUTORI

Ing. Marián Gál
Technická univerzita v Košiciach
Ekonomická fakulta.
Tel.: 6023282
e-mail: marian.gal@tuke.sk

Ing. Radoslav Bajus
Technická univerzita v Košiciach
Ekonomická fakulta.
Tel.: 6023282
e-mail: radoslav.bajus@tuke.sk

ELEKTROTECHNICKÝ PRIEMYSEL NA SLOVENSKU – SÚČASNOSŤ A PERSPEKTÍVY

Jana GALLOVÁ

1. ÚVOD

Elektrotechnický priemysel na Slovensku patrí v posledných rokoch medzi najdynamickejšie sa rozvíjajúce priemyselné odvetvia. Rýchly rast produkciev elektrotechnike prebiehal aj napriek pomalému ožiovaniu európskeho hospodárstva. Určujúcim fenoménom budúceho rozvoja elektrotechnického priemyslu sú informačné technológie, ktoré majú široké uplatnenie vo všetkých oblastiach ľudských činností. Príspevok je zameraný na charakteristiku a finančnú analýzu elektrotechnického priemyslu. Osobitná kapitola je venovaná prevládajúcim trendom v tomto odvetví.

2. CHARAKTERISTIKA ELEKTROTECHNICKÉHO PRIEMYSLU

Elektrotechnický priemysel patrí medzi tradičné odvetvia slovenskej ekonomiky. Výroba elektrotechnického priemyslu predstavuje z hľadiska absolútnej veľkosti pridanej hodnoty tretie najväčšie odvetvie celého spracovateľského priemyslu. Podľa Slovenskej ratingovej agentúry viaceré pozitívne aspekty ekonomického vývoja predurčujú toto odvetvie, aby sa stalo jedným zo stabilných pilierov spracovateľského priemyslu.

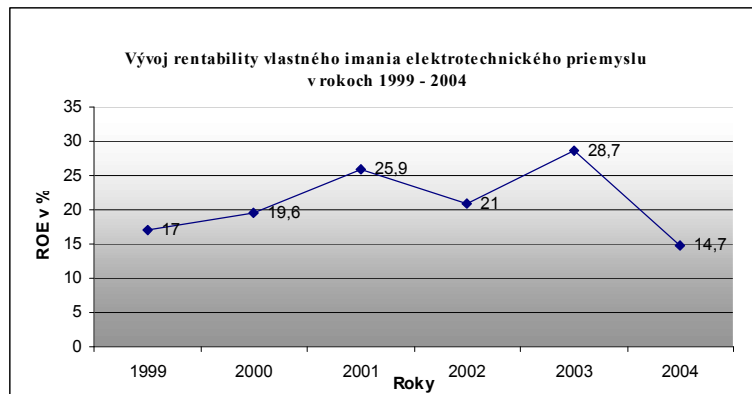
Elektrotechnický priemysel patrí medzi cyklické odvetvia ekonomiky, t.j. je charakteristické významnou závislosťou od ekonomického vývoja, z čoho vyplýva isté riziko aj pre naše podniky, pri poklese dopytu na svetových trhoch. V súčasnej dobe však toto odvetvie na Slovensku profituje z faktu, že výrobcovia v snahe o zvýšenie konkurenčnej schopnosti presúvajú výrobu do lokalít s nižšími výrobnými nákladmi. Geografická poloha, tradícia odvetvia, dynamický rozvoj automobilového priemyslu, vzdelanostná štruktúra potenciálnych zamestnancov, ale i štátna podpora patria medzi hlavné prednosti Slovenska, ktoré investori berú do úvahy pri rozhodovaní o lokalite pre výrobu.

2.1 Finančná analýza elektrotechnického priemyslu

2.1.1 Analýza rentability

Elektrotechnický priemysel patrí od roku 1997 k ziskovým odvetviám s relatívne stabilnými hodnotami dosahovaných ziskov. **Rentabilita vlastného imania** odvetvia ako celku v rokoch 1999-2004 zaznamenala kolísavý vývoj, ako môžeme vidieť na obrázku 1. V rokoch 1999 až 2001 rentabilita vlastného imania rástla. Pokles nastal v roku 2002, keď sa rentabilita vlastného imania znížila o 4,9 %.

V roku 2003 sa rentabilita opäť zvýšila o 7,7 %, v roku 2004 bol zaznamenaný výraznejší pokles ROE až o 14 %.



Obrázok 1 Vývoj rentability výnosov v rokoch 1999 - 2004

Zdroj: MH SR

Vývoj rentability celkového majetku – ROA je znázornený v tabuľke 1. Podobne ako rentabilita vlastného imania aj ROA zaznamenala v priebehu sledovaného obdobia kolísavý vývoj. Najvyššiu hodnotu dosiahlo odvetvie ako celok v roku 2003 (9,9 %). Trend vývoja tohto ukazovateľa bol v rokoch 1999 až 2001 pozitívny. V roku 2002 sa hodnota ROA znížila z 9,2 % na 7,9 %, v roku 2003 sa zvýšila o 2 %, v roku 2004 došlo k poklesu na 4,8 %, čo predstavuje pokles o 5,1 %

Tabuľka 1 Vývoj rentability celkového majetku v rokoch 1999 - 2004

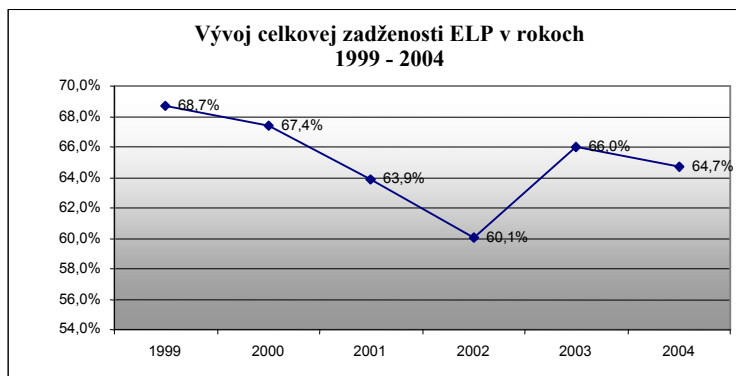
ROA	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Kancelár. stroje a PC	7,9%	14,3 %	16,6 %	24,4 %	5,2%	-4,8%
Elektr. stroje a prístroje	4,6%	6,4%	5,6%	3,9%	2,9%	8,1%
Rádiové,televízne, spoj. zariadenia	11,8 %	-0,2%	15,1 %	16,9 %	28,9 %	3,7%
Meracie,kontrolné ,testov. a iné prístroje	-0,2%	27,5 %	14,5 %	7,6%	5,1%	10,3 %
Zariadenia na riade.priem.proce sov	24,2 %	28,7 %	19,8 %	13,0 %	6,2%	4,6%
Elektrot.priemysel	6,3 %	7,4 %	9,2 %	7,9 %	9,9 %	4,8 %

Zdroj: MH SR

2.1.2 Analýza zadlženosti

Ako vidíme na obrázku 2 trend vývoja **celkovej zadlženosti** je v rokoch 1999 až 2002 pozitívny. Zadlženosť odvetvia ako celku v spomínanom období klesá. V roku 2003 sa zadlženosť zvýšila o 6 %, v roku 2004 opäť mierne poklesla na úroveň 64,7 %. Banky Slovenskej republiky odporúčajú pre hodnotu ukazovateľa celková zadlženosť interval 30 – 50 %. Teda dosiahnutá celková

zadlženosť elektrotechnického priemyslu je vyššia o 10-20 % ako sú odporúčané hodnoty.



Obrázok 2 Vývoj celkovej zadlženosti ELP v rokoch 1999-2004

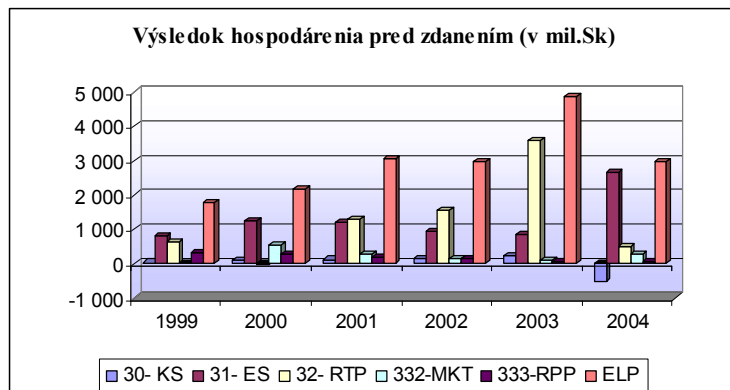
Zdroj MH SR

Stupeň samofinancovania je ukazovateľ, ktorý vypovedá o finančnej stabilite podniku. Hodnota odporúčaná bankami SR je vyššia ako 30 %. Hodnota tohto ukazovateľa odvetvia ako celku je počas celého sledovaného obdobia vyššia ako 30 %, čo je pozitívne. Negatívny je ale vývoj ukazovateľa v rokoch 2002 až 2004, kde hodnota ukazovateľa klesá. Najlepšie hodnoty ukazovateľa vykazuje pododvetvie výroba meracích, kontrolných a testovacích zariadení, hodnota v rokoch 2000 až 2002 sú vyššie ako 60 %, v ďalších rokoch je zaznamenaný pokles ukazovateľa, no napriek poklesu vykazuje pododvetvie najvyššie hodnoty.

Trend vývoja **finančnej páky** v sledovanom období je rastúci s výnimkou roka 2000 a 2002, keď bol zaznamenaný mierny pokles ukazovateľa. Hodnota ukazovateľa by nemala výraznejšie presahovať hodnotu 3. Hodnota finančná páka v rokoch 1999-2003 nepresahuje hodnotu 3, to znamená, že nasadenie cudzieho kapitálu nie je vyššie ako 70 %.

2.2 Vývoj výsledku hospodárenia v odvetví

Na základe obrázku 3 môžeme skonštatovať, že elektrotechnický priemysel ako celok je od roku 1999 ziskovým odvetvím. Vytvorený **výsledok hospodárenia** sa pohybuje medzi **4,7 % až 6,4 %** podielu na tržbách v roku 2003 (v roku 2001 bol zisk na úrovni 5,1 % tržieb). V roku 2002 bol zaznamenaný mierny pokles úrovne zisku, čo sa prejavilo aj v poklese podielu VH voči tržbám na 4,7 %. Nárast zisku v roku 2003 bol spôsobený nižším tempom rastu nákladov (najmä v pododvetví výroby rádiových, televíznych a spojovacích zariadení).



Obrázok 3 Vývoj výsledku hospodárenia pred zdanením

Zdroj: MH SR

V roku 2003 sa zisk výrazne zvýšil oproti roku 2002 o 64,3 %. Tento nárast bol spôsobený nižším tempom rastu nákladov. K poklesu zisku v absolútnom vyjadrení došlo v roku 2004 o 39 %.

3.TRENDY V ELEKTROTECHNICKOM PRIEMYSELE NA SLOVENSKU

Výrazná exportná orientácia

Slovenský elektrotechnický priemysel je výrazne exportne orientovaným odvetvím. Produkcia finálnych produktov smeruje v rozhodujúcej miere na export, produkcia komponentov a súčastí zásobuje okrem samotných finalizačných výrobní na Slovensku, aj závody v iných krajinách. Slovenská republika sa stáva strategickým zásobovacím strediskom najmä pre európsky región. Orientácia odvetvia na export, t.j. umiestňovanie podstatnej časti produkcie na zahraničných trhoch vytvára vysokú mieru závislosti tohto odvetvia od kúpyschopnosti zahraničných trhov. V období recesie môže tak dôjsť k výraznému obmedzeniu výroby aj v Slovenských závodoch.

Silná naviazanosť na automobilový priemysel

Rozvoj automobilového priemyslu výrazne podporuje aj rast elektrotechnického priemyslu. Osobitné postavenie v slovenskom elektrotechnickom priemysle má výroba káblových zväzkov. Táto výroba je pracovne vysoko náročná a je jednou z prvých oblastí zahraničných investícií využívajúcich najmä lacnejšiu pracovnú silu.

Zvyšujúci sa dopyt po energeticky úsporných zariadeniach

Zvyšujúce sa ceny elektrickej energie, plynu a vody sa prejavujú vo zvýšenom záujme spotrebiteľov o energeticky úspornejšie spotrebiče. Súčasne k tomu prispieva aj faktor ochrany životného prostredia, ktorému prikladá čoraz vyšší význam rozširujúca sa skupina spotrebiteľov. Zvyšovanie energetickej a surovinovej efektívnosti prevádzky je jedným z hlavných nástrojov zvyšovania konkurencieschopnosti.

Nutnosť prispôbovať zameranie výroby a technológiu požiadavkám trhu

Jedným z najvýraznejších trendov v spotrebnej elektronike v súčasnosti je pokles podielu klasických CRT televízorov a počítačových monitorov v prospech LCD a plazmových televízorov a monitorov. Pokles v prípade monitorov bude pritom výraznejší ako pri televízoroch.

4. ZÁVER

Elektrotechnický priemysel patrí medzi významné odvetvia slovenského priemyslu. Je charakteristický výraznou závislosťou na ekonomickom vývoji, z čoho vyplýva pre slovenské podniky aj zahraničných investorov prichádzajúcich na Slovensko určité riziko, v prípade poklesu agregátneho dopytu na svetových trhoch. V súčasnosti sa elektrotechnický priemysel rozvíja vďaka vstupu nových zahraničných investorov, ktorí prinášajú novú know-how, moderné výrobné technológie.

KLÚČOVÉ SLOVÁ: finančná analýza, rentabilita vlastného imania, zadlženosť, rentabilita majetku

LITERATÚRA

1. SYNEK, M.: *Manažérska ekonomika*. 2.rozšírení vydání. Praha: Grada Publishing, 2000, ISBN 80-247-9069-6
2. ZALAI, K.: *Finančno-ekonomická analýza podniku*. Bratislava: Sprint, 1998, ISBN 80-88848-18-0
3. VARCHOLOVÁ, T.: *Manažérska analýza*. Bratislava: Ekonóm, 2001 ISBN 80-225-1478-0
4. www.economy.gov.sk
5. www.statistics.sk
6. www.etrend.sk

SUMMARY

Electrotechnical industry is one of the most important sector of the slovak industry. Electrotechnical industry is a cyclic industry, it is dependent from economic development. Since 1997 is this industry profitability.

Ing. Jana Gallová
Ekonomická univerzita
Podnikovohospodárska fakulta
Tajovského 13, 041 30 Košice
email: gallova@euke.sk

DOPAD ODLOŽENEJ DANE NA VÝSLEDOK HOSPODÁRENIA Z POHĽADU ÚČTOVNÝCH A DAŇOVÝCH ODPISOV

Eva GAZDAGOVÁ – Svetlana MAČEJOVÁ

1. ÚVOD

Problematika odložených daní je náročnou a často diskutovanou oblasťou účtovníctva. Odložená daň z príjmov je jedným z nástrojov, ktorý ovplyvňuje dodržanie základnej požiadavky kladenej na účtovníctvo a to verný a pravdivý obraz o podnikovej činnosti a jej výsledku. Sú významným nástrojom na správnu prezentáciu daňových nákladov a súčasne výsledku hospodárenia v účtovnej závierke. Odložená daň je účtovnou kategóriou, tvorí súčasť daňových nákladov a ovplyvňuje výšku vykázaného výsledku hospodárenia po zdanení. Nemá však vplyv na splatnú daň z príjmov, neuvádza sa v daňovom priznaní, neplatí sa daňovému úradu.

Účtovanie o odloženej dani z príjmov predstavuje priradenie nákladu, ktorý vznikol v dôsledku povinnosti platenia dane z príjmov do správneho účtovného obdobia a rovnako výnosu, ktorý vznikol v dôsledku nároku na zníženie dane z príjmov do správneho účtovného obdobia.

2. ODLOŽENÉ DANE A ICH VPLYV NA VÝSLEDOK HOSPODÁRENIA

Povinnosť účtovania odloženej dane z príjmov podľa zákona o účtovníctve sa vzťahuje na tie účtovné jednotky, ktoré majú povinnosť overovania účtovnej závierky audítorom v súlade so zákonom o účtovníctve. Sú to :

- *akciové spoločnosti,*
- *spoločnosti s ručením obmedzeným,*
- *komanditné spoločnosti,*
- *verejné obchodné spoločnosti,*
- *družstvá,*
- *zahraničné právnické osoby.*

Akciové spoločnosti majú povinnosť účtovať odloženú daň bez akýchkoľvek podmienok. Ostatným uvedeným účtovným jednotkám táto povinnosť vzniká, ak v predchádzajúcom roku, za ktorý sa účtovná závierka overuje audítorom, boli splnené aspoň dve z nasledujúcich kritérií:

- *súhrn majetku presiahol sumu 20 mil. Sk,*
- *čistý obrát presiahol sumu 40 mil. Sk,*
- *priemerný prepočítaný počet zamestnancov v jednotlivom účtovnom období presiahol počet 20.*

Účtovné jednotky, ktoré túto povinnosť zo zákona nemajú, môžu účtovať o odloženej dani z príjmov podľa rozhodnutia podniku. Prostredníctvom účtovania odloženej dane sa uplatňuje predovšetkým zásada opatrnosti pri zisťovaní a prezentácii výsledku hospodárenia.

Pojem výsledok hospodárenia v podobe zisku alebo straty používa aj zákon o dani z príjmov, ktorý sa chápe ako výsledok hospodárenia pred zdanením.

Výsledok hospodárenia zistený v účtovníctve netvorí zároveň aj základ dane, a preto sa musí upraviť podľa daňového zákona. Upravený výsledok hospodárenia na účely zákona o dani z príjmov predstavuje základ dane (daňový zisk alebo daňovú stratu).

Zo základu dane v súlade so zákonom o dani z príjmov, sa vypočíta daň z príjmov za bežné účtovné obdobie. I keď sa zisťuje mimo sústavy účtovníctva, účtovníctvo poskytuje podklady na jej

výpočet.

Daňová povinnosť podniku sa člení na:

- *daňovú povinnosť splatnú za dané účtovné a zdaňovacie obdobie,*
- *daňovú povinnosť odloženú do budúcich účtovných a zdaňovacích období.*

Pri transformácii výsledku hospodárenia zisteného v účtovníctve na základ dane z príjmov v zmysle zákona o dani z príjmov, sa vyčísľujú rozdiely v nákladoch a výnosoch, ktoré sú zaúčtované ale zákon o dani z príjmov ich neuznáva .

Vznikajú dva druhy rozdielov:

- *trvalé* – predstavujú náklad alebo výnos v účtovníctve zaúčtovaný ale pre daňové účely neuznaný (ani v čase zaúčtovania ani v neskorších obdobiach)
- *dočasné* – predstavujú náklad alebo výnos v účtovníctve zaúčtovaný ale pre daňové účely budú uznané v neskorších obdobiach.

Dočasným rozdielom je rozdiel, ktorý vyplýva z toho, že nie všetky náklady a výnosy zaúčtované v účtovníctve podniku sú uznané pre daňové účely, pričom na daňové účely budú uznané v neskorších obdobiach. To znamená, že ich daňové neuznanie nemá trvalý charakter, ale po splnení podmienok vyplývajúcich zo zákona o dani z príjmov budú považované za daňovo uznané.

Podľa postupov účtovania pre podnikateľov sa vyžaduje účtovať odloženú daň v prípadoch:

- *dočasných rozdielov medzi účtovnou hodnotou majetku a účtovnou hodnotou záväzkov vykázanou v súvahe a ich daňovou základňou,*
- *možnosti umorovania daňovej straty v budúcnosti, čo znamená možnosť odpočítať daňovú stratu od základu dane v budúcnosti,*
- *možnosti previesť nevyužitú daňovú odpočty a iné daňové nároky do budúcich období.*

Dočasné rozdiely medzi účtovnou hodnotou majetku a účtovnou hodnotou záväzkov a ich daňovou základňou sú:

- *zdaniteľné dočasné rozdiely*, ktoré v budúcich účtovných obdobiach budú tvoriť položky zvyšujúce základ dane z príjmov, predstavujú pre účtovnú jednotku *odložený daňový záväzok*.
- *odpočítateľné dočasné rozdiely*, ktoré v budúcich obdobiach budú tvoriť odpočítateľné sumy pri určovaní základu dane z príjmov, predstavujú pre účtovnú jednotku *odloženú daňovú pohľadávku*.

Odložená daň sa teda môže prejavovať ako *odložená daňová povinnosť* (záväzok) alebo *odpočítateľný dočasný rozdiel* (pohľadávka).

Odložený daňový záväzok má charakter „rezervy“ na náklady z dôvodu platenia dane v budúcich obdobiach. Vzťahuje sa na všetky zdaniteľné dočasné rozdiely, ktoré vyplývajú najmä zo skutočností, keď:

- *účtovná hodnota majetku je vyššia, ako jeho základ dane,*
- *účtovná hodnota určitého záväzku je nižšia, ako jeho základ dane.*

Ak je *účtovná hodnota majetku vyššia*, ako jeho základ dane, znamená, že výška zdaniteľného ekonomického úžitku, ktorý vznikne realizáciou tohto majetku, bude vyššia ako hodnota uznaná za daňový náklad. Takýto rozdiel predstavuje dočasný zdaniteľný rozdiel a povinnosť zaplatiť daň z príjmov v budúcich obdobiach z tohto rozdielu, teda účtovnej jednotke vzniká odložený daňový záväzok.

Napr. v prípade ak účtovná zostatková cena dlhodobého majetku je vyššia ako daňová zostatková cena v dôsledku nižších účtovných odpisov ako daňových. Odložená daňová povinnosť v takomto prípade sa zisťuje:

Obstarávacia cena strojového zariadenia	1 400 000,- Sk
Oprávky (suma už uplatnených účtovných odpisov)	500 000,- Sk
Účtovná zostatková hodnota	900 000,- Sk
Oprávky (suma už uplatnených daňových odpisov)	600 000,- Sk
Daňová zostatková hodnota	800 000,- Sk

Dočasný rozdiel ku dňu ku ktorému sa zostavuje účtovná závierka sa vypočíta s predpokladom, že nastala realizácia majetku vo vzťahu k daňovému základu:

Účtovný náklad zaúčtovaný na účte 541 – Zostatková cena predaného majetku	900 000,- Sk
Daňovo uznaný náklad je vo výške	800 000,- Sk
Zdaniteľný dočasný rozdiel bude	100 000,- Sk

Tento rozdiel by zvýšil zistený účtovný výsledok hospodárenia pri jeho transformácii na základ dane. Odložený daňový záväzok sa vypočíta ak sa zistený dočasný rozdiel vynásobí sadzbou dane stanovenej pre nasledujúce účtovné obdobie.

Odložená daň sa zúčtuje na ľarchu účtu 592 – Odložená daň z príjmov z bežnej činnosti a v prospech účtu 481- Odložený daňový záväzok odložená daňová pohľadávka.

Ak účtovná hodnota majetku je nižšia, ako jeho základ dane v dôsledku vyšších účtovných odpisov ako daňových, teda účtovná zostatková cena dlhodobého majetku je nižšia, než jeho zostatková cena podľa zákona o dani z príjmov, ide o dočasný rozdiel, ktorý v budúcich obdobiach bude vplývať na zníženie dane. Odložená daň sa zistí nasledovne:

Obstarávacia cena strojového zariadenia	1 400 000,- Sk
Oprávky (suma už uplatnených účtovných odpisov)	600 000,- Sk
Účtovná zostatková hodnota	800 000,- Sk
Oprávky (suma už uplatnených daňových odpisov)	500 000,- Sk
Daňová zostatková hodnota	900 000,- Sk

Dočasný rozdiel ku dňu ku ktorému sa zostavuje účtovná závierka sa vypočíta s predpokladom, že nastala realizácia majetku vo vzťahu k jeho daňovému základu:

Účtovný náklad zaúčtovaný na účte 541 – Zostatková cena predaného majetku	800 000,- Sk
Daňovo uznaný náklad je vo výške	900 000,- Sk
Odpočítateľný dočasný rozdiel bude	100 000,- Sk

Uvedený rozdiel by znížil zistený účtovný výsledok hospodárenia pri jeho transformácii na základ dane. Odložená daňová pohľadávka sa vypočíta ak zistený dočasný rozdiel sa vynásobí sadzbou dane stanovenej pre nasledujúce účtovné obdobie.

Daňová pohľadávka sa zaúčtuje na ľarchu účtu 481- Odložený daňový záväzok a odložená daňová pohľadávka a v prospech účtu 592 – Odložená daň z príjmov z bežnej činnosti.

Dočasné rozdiely môžu vzniknúť aj vtedy, keď sú výnosy alebo náklady zahrnuté do výsledku hospodárenia v jednom období, ale do základu dane v inom období. Tieto rozdiely sú charakteristické najmä pre:

- výnosové úroky zahrnuté do výsledku hospodárenia v čase ich vzniku, ale do základu dane až pri príjme peňažných prostriedkov,
- daňové odpisy, ktoré sú vyššie ako účtovné odpisy spôsobujú, že základ dane tohto majetku je nižší ako jeho účtovná hodnota,
- aktivované náklady na vývoj sa zahrňujú do základu dane pri ich vzniku, ale do výsledku hospodárenia sa dostávajú počas niekoľkých období.

Uvedené skutočnosti predstavujú dočasné zdaniteľné rozdiely, ktoré spôsobujú vznik odloženého daňového záväzku.

Odložená daňová pohľadávka sa vzťahuje na všetky odpočítateľné dočasné rozdiely, ktoré vyplývajú zo skutočností, keď:

- účtovná hodnota majetku je nižšia, ako jeho základ dane,
- účtovná hodnota záväzku je vyššia, ako jeho základ dane.

Ak účtovná hodnota majetku je nižšia ako je jeho základ dane, rozdiel spôsobuje vznik odloženej daňovej pohľadávky vo vzťahu k dani z príjmov, ktoré sa vyrovnajú v budúcich obdobiach.

Pri vykázaných záväzkoch sa očakáva, že ich účtovná hodnota sa uhradí odčerpaním zdrojov podniku v budúcich obdobiach. Ak je účtovná hodnota záväzku vyššia, ako jeho základ dane, výška odčerpaných podnikových zdrojov môže byť odpočítateľnou sumou zo zdaniteľného zisku v nasledujúcich obdobiach. Existujúci dočasný rozdiel vyvoláva vznik odloženej daňovej pohľadávky vo vzťahu k daniam z príjmov, ktoré sa vyrovnajú v období, keď bude možné túto časť záväzku odpočítať od zdaniteľného zisku.

Odložená daňová pohľadávka by mala byť vykázaná zo všetkých odpočítateľných dočasných rozdielov v takom rozsahu, v akom je pravdepodobné, že zo zdaniteľného zisku bude možné tieto odpočítateľné rozdiely využiť. Odložené daňové pohľadávky a záväzky sa oceňujú daňovými sadzbami, u ktorých sa predpokladá, že budú platiť v období, v ktorom bude odložená daňová pohľadávka vyrovnaná alebo odložený daňový záväzok uplatnený. Odložené dane sa účtujú najčastejšie ako náklad, to znamená, že ovplyvňujú výsledok hospodárenia, alebo sa zúčtujú priamo s vlastným imanom bez vplyvu na výsledok hospodárenia.

V prípade vzniku odloženého daňového záväzku sa účtovaním o odloženej dani zníži výsledok hospodárenia a nemôže tak dôjsť k nadmernej výplate podielu na výsledku hospodárenia (zisku) s negatívnym dopadom na finančnú situáciu podniku v budúcnosti, kedy vznikne vyššia daňová povinnosť.

Výsledok hospodárenia sa znižuje prostredníctvom zvýšenia nákladov v prípade odloženého daňového záväzku alebo sa zvyšuje prostredníctvom zvýšenia výnosov (resp. zníženia nákladov) v prípade odloženej daňovej pohľadávky.

3. ZÁVER

Z medzinárodných účtovných štandardov sa uvedenej problematike venuje IAS 12 - Dane z príjmov. Štandard je zameraný na stanovenie účtovného postupu pri dani z príjmov. Zaoberá sa otázkou, ako riešiť bežné a budúce daňové dôsledky z:

- budúcich vyrovnaní (úhrad) účtovnej hodnoty majetku a záväzkov, ktoré sú vykázané v súvahe,
- transakcií a ostatných udalostí bežného obdobia, ktoré sú vykázané v účtovnej závierke podniku.

Ak je pravdepodobné, že vyrovnanie alebo úhrada účtovnej hodnoty spôsobí zvýšenie alebo zníženie budúcej platby dane, štandard požaduje vykazať odložený daňový záväzok, alebo odloženú daňovú pohľadávku a ich účtovanie s dopadom na výkaz ziskov a strát alebo na vlastné imanie. Uvedený štandard sa aplikuje pri všetkých daniach z príjmov vypočítaných zo základu dane v SR i

v zahraničí. Prístup k odloženým daniam podľa súčasnej slovenskej účtovnej legislatívy je s uvedeným štandardom harmonizovaný.

KLÚČOVÉ SLOVÁ: Odložená daňová pohľadávka, odložený daňový záväzok, výsledok hospodárenia, účtovanie odložených daní

LITERATÚRA

1. Soukupová.B., Šlosárová A., Baštincová A.: Účtovníctvo. Ekonómia Bratislava 2004
2. Zákon 431/2002 Z. z. o Účtovníctve v znení noviel
3. Opatrenie MF SR č. 23 054/2002 –92 o postupoch účtovania
4. Zákon 595/ 2003 Z. z. v znení noviel
5. Simonidesová, J.: Problematika harmonizácie daňovej legislatívy SR pri vstupe do EÚ.
6. Zborník z Medzinárodnej konferencie Ekonomika firiem 2003, Snina- Sninské rybníky, s.643-647

SUMMARY

The deferred taxes are important tool for correct presentation of tax costs and earnings in financial statements. Knowledge of the deferred taxes makes a difference for correct judgement of influence of the deferred taxes on the tax base on earnings and in consequence on tax liability of an enterprise. This paragraph is aimed to the conditions of formation of the deferred tax lien and the deferred tax obligation.

AUTOR

Ing. Eva Gazdagová, PhD.
Podnikovohospodárska fakulta EU
Tajovského 11
041 30 Košice
e-mail: gazdagova@euke.sk

KONCEPČNÉ VÝCHODISKÁ PRIEMYSELNEJ POLITIKY

Jaroslava HEČKOVÁ

1. ÚVOD

V priebehu posledných desaťročí sa zintenzívnila diskusia o naliehavosti vymedzenia princípov a východísk priemyselnej politiky. Súvisí to s predovšetkým so súčasným obdobím poklesu či stagnácie priemyselnej produkcie a s nástupom služieb. Určité zmeny zaznamenala priemyselná politika v jej samotnej podstate a chápaní. Posun nastal aj v uplatňovaní jej nástrojov od vertikálnych (odvetvových) k horizontálnym nástrojom, ktoré sa považujú za trhovo konformnejšie a uplatňujú sa v mnohých vyspelých ekonomikách.

Cieľom tohto príspevku je analyzovať koncepčné východiská a atribúty priemyselnej politiky 21. storočia s osobitným akcentom na nevyhnutnú potrebu kvalitatívnej zmeny v prístupoch priemyselnej politiky na Slovensku.

2. KONCEPČNÉ VÝCHODISKÁ PRIEMYSELNEJ POLITIKY

Priemyselná politika patrí k tým ekonomickým kategóriám, ktorých koncepčno-teoretické základy, konkrétny obsah a realizačné formy sa vyznačujú nielen pestrosťou a variabilitnosťou prejavov, ale aj rozpornosťou a kontroverznosťou s nimi spojených názorov. História pritom presvedčivo poukazuje na výrazný vplyv priemyselnej politiky na ekonomický rozvoj krajiny. Jej význam v podmienkach transformujúcich sa ekonomík ešte umocňuje skutočnosť, že sa v nich realizuje kvalitatívna prestavba štruktúry a fungovania ich ekonomík. Tým je podmienená aj naliehavá potreba zrealizovania prístupu a chápania priemyselnej politiky a jej úloh z hľadiska existenčných záujmov Slovenska v konkurenčne náročnom a turbulentnom prostredí integračných a globalizačných procesov. Z hľadiska takto orientovaného zrealizovania je nevyhnutné rozlíšiť dve roviny pohľadu na priemyselnú politiku a na faktory podmieňajúce jej koncepčný charakter, sféru a inštrumentárium pôsobenia.

Prvou, všeobecnou rovinou vymedzenia charakteru a úloh priemyselnej politiky je prístup k otázke vzťahu štátu a trhu. Vyplýva to z úlohy priemyselnej politiky, resp. priznania jej opodstatnenosti, ktorá je podmienená vymedzením úlohy štátu v ekonomike a tomu zodpovedajúcej náplni hospodárskej politiky.

Druhá rovina zaostrenia na priemyselnú politiku sa týka faktorov determinujúcich miesto a význam priemyselnej politiky, jej cieľov a nástrojov. Rozhodujúci je vývoj ekonomiky v čase. Vývojom podmienené posuny v zacielení priemyselnej politiky možno demonštrovať na prístupoch hospodársky vyspelých krajín v druhej polovici dvadsiateho storočia. Pre 60. roky bola príznačná sektorová orientácia priemyselnej politiky, v ktorej mal štát aktívne usmerňovať investície do rastových odvetví na základe informačného predstihu a dlhodobejšieho plánovacieho prístupu. V 70. – 80. rokoch sa priemyselná politika v reakcii na tzv. ropné šoky koncentrovala na podporu adaptačných procesov zameraných na konkurenčnú schopnosť. V konkrétnych prístupoch k vytváraniu podmienok na jej zvyšovanie dochádzalo k zmenám od priamej a daňovej podpory investícií k všeobecnej podpore kľúčových moderných technológií a k horizontálnej orientácii na procesy, namiesto sústredenia pozornosti na sektory. V 90. rokoch došlo k významnému posunu v chápaní konkurenčnej schopnosti, ktoré sa obohatilo o prístup založený na analýze kvality lokality. Takto komplexnejšie vyjadrená konkurencieschopnosť berie do úvahy vplyv podmienok lokalizácie (štátne opatrenia v daňovej oblasti, reguláciu vstupu na trh, výstupu z trhu, dopravnú a telekomunikačnú infraštruktúru a pod.). Ďalšie zdokonalenie v smere komplexnejšej interpretácie

konkurencieschopnosti predstavuje benchmarking, založený na komparácií nielen výsledkov, ale aj procesov a metód ich dosahovania s najlepšimi konkurentmi. Na prelome 20. a 21. storočia v súvislosti s prechodom ku kvalitatívne novej etape postindustriálneho vývoja ekonomík sa začali klásť na priemyselnú politiku, jej ciele a metódy nové nároky. K ich pochopeniu je potrebné aspoň stručne analyzovať najdôležitejšie trendy prevratných zmien, ktoré sú označované ako veľká postindustriálna transformácia.

Prehľad teoretických koncepcií, v ktorých sa postupne odzrkadľoval relevantný posun poznania kvalitatívnych premien uvádza tabuľka 11.

Tabuľka 11 Koncepcie postindustriálnej transformácie odrážajúce kvalitatívne zmeny

Koncepcia	Podstata koncepcie
Koncepcia postindustriálnej spoločnosti	Nastáva prechod od industriálnej spoločnosti k postindustriálnej v dôsledku prudko rastúceho vplyvu vedy na výrobný proces.
Koncepcia informačnej spoločnosti	Sústredzuje pozornosť na nárast dôležitosti informácií a širokospektrálne nasadenie IT.
Koncepcia poznatkovej a učiacej sa spoločnosti	Ťažisko pozornosti prenáša z informácií na poznatky a z IT na ľudí a ich vedomosti.
Koncepcia novej ekonomiky a globalizácie	Nová ekonomika ako prepojená, sieťovo usporiadaná, preferujúca intelektuálnu produkciu a spracovanie informácií, globálne sa rozvíjajúca v celosvetovom meradle.

Zdroj: Vlastné spracovanie podľa (Bell, 1974), (Webster, 2006), (Lundvall, 2001).

Prechod od industriálnej k postindustriálnej spoločnosti je prirodzeným vývojovým procesom, v ktorom v dôsledku prudko rastúceho vplyvu vedy na výrobný proces, začínajú hrať kľúčovú úlohu informácie a poznatky. Podľa koncepcie postindustriálnej spoločnosti nahrádzajú informačné a telekomunikačné technológie pracovnú silu ako zdroj pridanej hodnoty a hlavnými rozvojovými faktormi sa stáva kapitál v kombinácii s informáciami a poznatkami. Koncepcia postindustriálnej spoločnosti, rozpracovaná v 70. rokoch, sa stala v 80. rokoch východiskom koncepcie informačnej spoločnosti. Tá sa sústredila nielen na nárast dôležitosti informácií, ale aj na ich produkciu, triedenie a výmenu. Osobitný význam sa prikladal širokospektrálnemu nasadeniu informačných technológií (IT). S cieľom prekonať technologický determinizmus koncepcie informačnej spoločnosti sa začala v 90. rokoch formovať koncepcia poznatkovej a učiacej sa spoločnosti. Poznatky ako osvojené a pochopené informácie považuje za najdôležitejší faktor zväčšovania bohatstva v ekonomickom zmysle a proces učenia sa za najdôležitejšiu ekonomickú aktivitu (ako interaktívny dynamický proces akumulácie poznatkov na úrovni firmy i celej ekonomiky). Učiacia sa ekonomika musí byť zároveň schopná aj účelne zabúdať, v zmysle schopnosti opustiť zastarané a prekonané postupy a neefektívne štruktúry.

Osobitnú pozornosť si zasluhujú koncepcie tzv. novej ekonomiky a globalizácie, ktoré vystúpili do popredia v posledných rokoch, a ktoré sú do určitej miery syntézou vyššie uvedených koncepcií. „Nová ekonomika“ najmä z hľadiska dôsledkov inovačnej revolúcie a globalizácia z hľadiska kvalitatívnej zmeny – revolúcie v procese hospodárskeho diania. Z tohto dôvodu majú zásadný význam pre pochopenie nárokov na nový prístup k tvorbe priemyselnej politiky.

Nová ekonomika sa začala prejavovať zmenami kauzálnych súvislostí medzi ekonomickým rastom, infláciou a nezamestnanosťou, pri súčasnom splošťovaní a predlžovaní konjunktúrneho cyklu. Na rozdiel od „starej ekonomiky“ je pre ňu príznačná „vyššia miera hospodárskeho rastu sprevádzaná klesajúcou, resp. nízkou mierou nezamestnanosti a rastom miezd na základe dodatočne vysokej

produktivity práce zabezpečujúcej konštantné, resp. nízke mzdové jednotkové náklady a tým nízku mieru inflácie“ (Klas, 2002, s.63).

Na rozdiel od najrozmanitejších koncepcií a teórií, ktoré odvodzujú novú ekonomiku z rôznych aspektov akcelerujúceho vedecko-technického pokroku, príčina má komplexnejší a zásadnejší charakter. Ide o vytváranie kvalitatívne nového technologického spôsobu výroby, výmeny a informačnej komunikácie (TSVVK), čo umožňuje prekonať technicko-ekonomické chápanie novej ekonomiky a globalizácie, ale súčasne do ich interpretácie začleniť aj meniace sa sociálno-ekonomické a celkové spoločensko-politické vzťahy. Prechodu ku kvalitatívne novému TSVVK predchádzalo extrémne sperfekcionizovanie výdobytkov priemyselnej revolúcie, čo vyústilo do tvrdej automatizácie. Vlastný prevrat v TSVVK sa začal pod vplyvom adaptačných procesov, ktoré boli reakciou na tzv. ropné šoky v rokoch 1973-1974 a 1979-1980. Ich najdôležitejším výsledkom bola masová obnova fixného kapitálu založená na širokej aplikácii supertechnológií na základe výsledkov mikroelektroniky. Tým bola umožnená účelná kombinácia tvrdej a pružnej automatizácie do rôznych inteligentných inžinierskych systémov, uplatnenie robotiky a pružných integrovaných výrobných systémov. Vďaka tomu sa začala modifikovať väzba medzi sériovosťou, resp. objemom výroby a efektívnosťou, najmä v súvislosti s flexibilnou špecializáciou a ústretovou diverzifikáciou výrobkov. Revolučný prevrat v TSVVK je silne poznamenaný prechodom od tzv. makrotechnológií (vlastných vývinovým štádiám priemyselnej revolúcie) k tzv. mikrotechnológiám, ako sú mikroelektronika, biotechnológie, nanotechnológie, nové druhy materiálov a nové zdroje energií. Nástup nového TSVVK má prevratné účinky nielen na úžitkové parametre a komplexne ponímanú kvalitu produkcie, ale aj na priame skokové znižovanie nákladov pri súčasnom, niekedy až ťažko predstaviteľnom, zvýšení zisku.

Ďalšou dôležitou rovinou konkretizácie prístupu k zreálneniu koncepcných východísk priemyselnej politiky je posúdenie faktorov determinujúcich komparatívnu pozíciu krajiny a firmy v globálnych súradniciach. Nová ekonomika a globalizácia prinášajú nový, univerzálnejší typ konkurencie označovanej ako super- či megakonkurencia, čím sa zväčšil význam komparatívnej pozície tak z hľadiska podniku, ako aj z hľadiska krajiny. Podstata fungovania podniku v globálnych súradniciach spočíva v čo najúčelnejšej kombinácii čiastkových komparatívnych výhod v jednotlivých fázach a procesoch¹ činnosti podniku do globálnej komparatívnej výhody. Ťažisko strategického riadenia podnikov sa presúva do skúmania a vyhodnocovania globálne chápaného prostredia a porovnávania s konkurenciou. Existenčnou otázkou prežitia a rozvoja podniku v globalizujúcich sa podmienkach novej ekonomiky je dôsledné budovanie jeho konkurencieschopnosti, ktorú však nemožno zužovať len na oblasť nákladov a cien. Dnes musí zahŕňať komplexnú úroveň podnikateľskej správy, ústup od vodcovského riadenia, tvorivú víziu a stratégiu, priestor pre rozvíjanie a využívanie kreativity ľudského faktora, orientáciu na zákazníka, postup od dát a informácií, k znalostiam, inovačnú aktivitu, sofistikovanú kontrolu nákladov a rizík a schopnosť reštrukturalizačnej adaptácie na základe učenia sa. Práve nároky kladené novou ekonomikou a globalizáciou na konkurencieschopnosť firmy sú jedným zo základných determinantov, ktoré by sa mali odzrkadliť v koncepcných východiskách priemyselnej politiky.

3. ATRIBÚTY PRIEMYSELNEJ POLITIKY 21. STOROČIA

Poznatky a skúsenosti z medzinárodných porovnávaní priemyselných politík ukazujú, že pre ne neexistuje všeobecne platný model. Príklady dobrej priemyselnej politiky svedčia o tom, že jej úspešnosť bola podmienená tým, že:

- citlivo a vyvážene reflektovala v konkrétnom čase vnútorné a vonkajšie podmienky a faktory a,

¹ Pri optimalizačnej kalkulácii jednotlivých nákladových položiek v predvýrobných fázach (výskum, vývoj, konštrukcia), vo výrobe (ceny faktorov, kapitálu, práce, pôdy a rôzne formy špecializácie a kooperácie), v odboye a v popredajných službách.

- s cieľom maximalizovať ich synergické účinky sa zvolili tomu zodpovedajúce metódy a prostriedky.

Z charakteru nového TSVVK, adaptačných nárokov diktovaných novou ekonomikou a globalizáciou, ako aj zo skúseností vyspelých krajín, ktoré úspešne zúžitkujú s nimi spojené šance, možno identifikovať najdôležitejšie východiská koncipovania modernej priemyselnej politiky.

Priemyselná politika musí primárne vychádzať zo skutočnosti, že v podmienkach nastupujúceho TSVVK mimoriadne akcelerujú inovačné procesy. Vývoj ekonomiky nadobúda charakter rozšírenej inovačnej reprodukcie, v ktorej sa ekonomické efekty a konkurenčná schopnosť odvíjajú z programového vytvárania a využívania dynamických komparatívnych výhod.

Tým je diktovaná prioritná potreba všestrannej a systematickej podpory vedy, výskumu, vývoja a inovačných aktivít, ako aj rozvíjania inovačného zázemia ekonomiky na základe účelnej kombinácie efektívneho využívania „dovážaných“ poznatkov so selektívnym rozvojom a domáceho výskumu schopného samostatne i v medzinárodnej spolupráci prinášať relevantný posun poznania.

Inšpirujúcim príkladom v prístupe k vede, výskumu a inovačnej aktivite môže byť pre nás Fínsko, ktoré patrí jednak k priekopníkom novej ekonomiky a súčasne je svetovým lídrom v oblasti výskumu a vývoja. Ani počas krízy a vysokého rozpočtového deficitu nielenže neznižovalo výdavky na výskum a vývoj, ale naopak ich zvýšilo na jednu z najvyšších úrovní² na svete.

Ďalším kľúčovým faktorom zvyšovania inovačnej dynamiky a tým aj prioritným východiskom priemyselnej politiky je účinný program cielenej podpory rozvoja vzdelanosti obyvateľstva. Je nevyhnutné, aby reflektoval dynamické potreby nastupujúceho TSVVK. Aj v tejto oblasti by sme si mohli brať príklad z Fínska, ktorého vzdelávací systém je podľa OECD (2005) jeden z najlepších.

K účinnej priemyselnej politike patrí neoddeliteľne budovanie podpornej technologickej a informačnej infraštruktúry umožňujúcej difúziu inovácií z domácich a zo zahraničných zdrojov. Fínsko s prezieravosťou hodnou nasledovania vybudovalo centrálnu technologickú agentúru TEKES (2003, 2005, 2006), ktorej úlohou je usmerňovať a podporovať technologický rozvoj vedúci k zvyšovaniu konkurencieschopnosti ekonomiky. Programovú koncepcnosť fínskeho prístupu pri cieľavedomom vytváraní podmienok dynamických komparatívnych výhod dokresľuje fakt, že Fínsko všetky výnosy z privatizácie štátnych podnikov vložilo do technologických projektov, nových firiem, spoločných podnikov a kapitálových účastí.

Ďalším mimoriadne dôležitým východiskom modernej priemyselnej politiky je zohľadnenie faktora času, t. j. potreby predvídania a včasnej reakcie. Rýchlosť zmien a nimi podmienený vznik a zánik šancí a možností spôsobuje, že podnikateľské subjekty, štáty a integračné zoskupenia to začínajú vnímať ako „tyranstvo času“, a zároveň pociťujú najnaliehavejšiu „potrebu včasného predvídania zneistenej budúcnosti“ (Šarmír, 2002, s.356). Tým sa zvýrazňuje význam a potreba vízií, prognóz, výhľadov, stratégií, plánov a programov umožňujúcich včas rozpoznať možné trendy meniacej sa skutočnosti a možné dôsledky angažovaných subjektov.

Obdobie globalizácie a s ním spojené zosilnenie konkurenčného boja potvrdzuje čoraz viac opodstatnenosť priemyselnej politiky a potrebu prispôbovať ju meniacim sa ekonomickým podmienkam. Rozpracovaním princípov tejto politiky sa má uľahčiť adaptácia priemyslu na štrukturálne zmeny s cieľom podporiť jeho rozvoj a konkurencieschopnosť.

4. ZÁVER

Potreba inovácie prístupu ku koncepčným východiskám priemyselnej politiky by mala byť viacrozmerným procesom, ktorý je potrebné zosúladiť so zmenou v nazeraní na úlohu štátu v ekonomike. Jeho úlohu je potrebné prehodnotiť na základe reálne uplatňovaných koncepcií v najúspešnejších ekonomikách s osobitným zreteľom na inovačnú adaptáciu funkcií štátu

² Podľa údajov z Európskej komisie (2004) dosahuje intenzita výdavkov na výskum a vývoj (celkové výdavky na výskum a vývoj – GERD ako % z HDP) vo Fínsku 3,5% HDP, čím značne prevyšuje intenzitu v USA a Japonsku a v rámci EÚ-25 ju prekonáva iba Švédsko.

v podmienkach kvalitatívne nového technologického spôsobu výroby, výmeny a informačnej komunikácie.

Inovácia priemyselnej politiky musí vyvážene reflektovať dynamické zmeny, ktorými sa presadzuje nový technologický spôsob výroby, výmeny a komunikácie na jednej strane a komparatívne pozíciu Slovenska, jej konkrétne silné a slabé stránky, príležitosti a ohrozenia v podmienkach akcelerujúcich globalizačných a integračných procesov na strane druhej.

KLÚČOVÉ SLOVÁ: koncepčné východiská priemyselnej politiky, atribúty priemyselnej politiky, nový technologický spôsob výroby, výmeny a informačnej komunikácie, postindustriálna transformácia

LITERATÚRA

1. BELL, D. 1974. *The Coming of Postindustrial Society: A Venture in Social Forecasting*. Harmondsworth: Penguin, 1974. ISBN 0140189386
2. EUROPEAN COMMISSION. 2004a. *Key Figures 2003-2004: Towards a European Research Area: Science, Technology and Innovation*. Brussel: European Commission – Directorate General for Research, 2004. ISSN 1725-3152
3. KLAS, A. 2002. Nová ekonomika a informatizácia. In: *Ekonomický časopis*, roč. 50, 2002, č.1, s. 62-84. ISSN 0013-3035
4. LUNDVALL, B.-Å. 2001. *The globalising learning economy*. Oxford: Oxford University Press, 2001. ISBN 0-19-924109-0.
5. OECD. 2005. *Education at a Glance: OECD Indicators 2005*. Paris: OECD, 2005. ISBN 9264011919
6. ŠARMÍR, E. 2002. „Nová ekonomika“: je alebo nie je? In: *Ekonomický časopis*, roč. 50, 2002, č.3, s. 341-358. ISSN 0013-3035
7. TEKES. 2003. *The Tekes Strategy: Technology creates future well-being*. Helsinki: Tekes, 2003.
8. TEKES. 2005. *Building on innovation: Priorities for the future*. Helsinki: Tekes, 2005.
9. TEKES. 2006. *New Knowledge and Competence for Technology and Innovation Policies: ProACT Research Programme 2001-2005*. Helsinki: Tekes, 2006.
10. WEBSTER, F. 2006. *Theories of The Information Society*. New York: Routledge, 2006. ISBN 04155406331

SUMMARY

The industry forms the backbone of every national economy. A relative loss of industry's weight within the national economy should not necessarily mean its weakening. The formation of its strategic role was not determined by its decreasing role, but rather by its influence on the modernization process in the economy. The intention of the article was to give a brief overview on conceptual bases and attributes of industrial policy. The article attempted to identify the forces which called a need of creating unified industrial policy rules.

AUTOR

Ing. Jaroslava Hečková
EU – PHF, Katedra účtovníctva a financií
Tajovského 13
041 30 Košice

FINANCOVANIE ROZVOJA INOVÁCIÍ S VYUŽITÍM RIZIKOVÉHO KAPITÁLU

Matúš HUDÁK

1. ÚVOD

Pre ekonomický vývoj v posledných desaťročiach je charakteristický rýchly technický pokrok, čoho výsledkom je vznik veľkého množstva inovácií. Tvorcami týchto inovácií sú často malé a stredné podniky so značným inovačným potenciálom. Inovačné procesy sa všeobecne pokladajú za kľúč k hospodárskemu rozvoju. Podnikanie a inovácie sú teda dva základné predpoklady zabezpečujúce úspech v ekonomickom rozvoji, rastúcu životnú úroveň a vytvárajúce bohatstvo každej krajiny. Ak má Slovensko zostať z dlhodobého hľadiska konkurencieschopné, už dnes je potrebné začať vytvárať predpoklady pre rast inovačného potenciálu slovenskej ekonomiky.

Medzi najinovatívnejšie subjekty patria predovšetkým začínajúce malé a stredné podniky. Mladé technologické firmy sú dôležitým zdrojom inovácií a rastu. Práve pre túto príčinu sa pozornosť stále viac zameriava na podmienky pre podnikanie v tomto sektore. Avšak, potenciálni podnikatelia musia čeliť niekoľkým bariéram v prípade, že zamýšľajú pretaviť svoje myšlienky a projekt do začínajúceho podniku. Medzi najčastejšie spomínanú bariéru, brániacu vzniku a následnému rozvoju nových inovačných podnikov, patrí nedostatok kapitálu. Okrem nedostatku finančných zdrojov sa mladé rýchlo rastúce podniky často stretávajú s potrebou strategického poradenstva a manažérskej, či marketingovej pomoci. To vyplýva z obvyklej neskúsenosti a neúplnosti zakladajúceho manažérskeho tímu. Klasické spôsoby financovania sa v týchto prípadoch väčšinou nedajú použiť. To viedlo k vývoju rizikového kapitálu, ako špecifickej formy financovania, ktorá je spojená s poskytovaním finančnej i nefinančnej pomoci a je zameraná na mladé podniky s vysokým rastovým potenciálom.

Charakteristickým znakom financovania mladých inovačných podnikov je vysoké riziko a z neho vyplývajúca potreba do určitej miery kontrolovať toto riziko a snažiť sa o jeho minimalizáciu. S vysokým rizikom súvisí aj ďalšia charakteristická črta a tou je, v prípade úspechu, vysoká ziskovosť týchto podnikov. Úloha rizikového kapitálu pre inovácie bola v SR dlho podceňovaná. Aj keď sa inováciám začína venovať čoraz väčšia pozornosť, štúdie o vplyve financovania a finančných inštitúcií na inovácie sú stále zriedkavé a otázka účinku rizikového kapitálu na inovácie je v našich podmienkach pomerne nová.

Článok je súčasťou riešenia projektu VEGA 1/3809/06 Metodológia hodnotenia finančnej výkonnosti podnikov pre potreby strategického riadenia.

2. PROBLÉMY FINANCOVANIA INOVAČNÝCH PODNIKOV

Inovačné podnikateľské zámery sú svojou povahou vždy poznamenané značným rizikom podnikateľského neúspechu. Preto je otázka ich financovania pomerne zložitá. Mladé inovačné podniky majú veľký rastový potenciál a v prípade úspešného začatia výroby a presadenia sa na trhu môžu byť vysoko ziskové. Zároveň sú však veľmi rizikové a príliš nestabilné. Rozvinutie podnikateľskej myšlienky do podoby nového produktu alebo služby totiž zahŕňa veľké technologické a manažérske riziká.¹ To predstavuje hlavný dôvod, prečo banky nie sú v praxi ochotné financovať tieto investície prostredníctvom štandardných nástrojov, akými sú napríklad úvery. Vo všeobecnosti bankový sektor nechce podstúpiť extrémne riziko spojené so začínajúcimi inovačnými podnikmi. Tieto podniky nemajú

¹ spracované podľa: KEUSCHNIGG, CH.: *Public policy and venture capital backed innovation*. Október 2003. Dostupné na internete: <<http://www.lse.edu/collections/RICAFE/pdf/RICAFE-WP04-Keuschnigg.pdf>>

žiadnu minulosť, takže nie sú schopné za dostatočne dlhé obdobie preukázať banke alebo inému investorovi vývoj svojich hospodárskych výsledkov a platobnej disciplíny. Chýba tak možnosť ohodnotenia finančnej stability podniku.² Hodnota inovačných podnikov je skôr v možnostiach ich rastu, ako v ich speňažitelnom majetku. Tieto podniky sú ďalej charakterizované nízkym pomerom hmotného majetku na celkovom majetku, vysokými investíciami do výskumu a vývoja a často aj záporným cash-flow. Ak navyše vezmeme do úvahy, že vzhľadom na nedostatok svojho majetku nedokážu poskytnúť záruky požadované tradičnými finančnými inštitúciami, ich šance získať externý kapitál sa výrazne znižujú. Je zrejmé, že činnosť bánk na poli rizikových investícií v podobe zavádzania nových technológií, či produktov, bude rovnako ako v ostatných vyspelých štátoch trvalo nízka.

Jedným z riešení je potom financovanie takýchto aktivít z vlastných zdrojov, prípadne zo zdrojov získaných od svojej rodiny alebo priateľov. Finančné zdroje zakladateľov podniku sú však zvyčajne obmedzené, a preto pre financovanie svojej činnosti musia často hľadať externé, mimopodnikové zdroje. To má za následok, že do tohto procesu musia byť zahrnutí aj ďalší sprostredkovatelia, ktorí sú ochotní investovať aj napriek riziku.³ V súčasnosti tak mnohokrát ako jediná možnosť, ktorá sa podľa zahraničných skúseností ukazuje ako optimálna, zostáva rizikový kapitál. Použitie rizikového kapitálu, ktorý dokáže pružne reagovať na finančné potreby podniku a vie sa dobre vysporiadať s podnikateľským rizikom, je vhodné najmä pre mladé inovatívne podniky čeliace nedostatku kapitálu a manažérskych skúseností.

3. CHÁPANIE POJMU RIZIKOVÝ KAPITÁL

Rizikový kapitál pochádza z anglického slova *venture capital*, čo znamená riziko, hazard, špekulácia, ale tiež odvážať sa, riskovať, podniknúť a pod. Na Slovensku používané slovné spojenie rizikový kapitál však môže byť mierne zavádzajúce. Rizikový kapitál totiž sám o sebe nie je rizikový. Jeho riziko spočíva skôr v jeho smerovaní do podnikov, pre ktoré sú ostatné formy financovania z hľadiska rizík obtiažne dostupné alebo príliš drahé. Rizikový kapitál sa teda vysvetľuje pomocou jeho základnej charakteristiky, ktorou je zameranie na financovanie podnikov a projektov, pri ktorých získavanie prostriedkov klasickými zdrojmi je nemožné, nevýhodné alebo spojené s veľkými problémami.

Pri definovaní rizikového kapitálu väčšina autorov stavia do popredia najmä rizikovosť projektu a účasť investora rizikového kapitálu na riadení. V odbornej literatúre a v praxi sa môžeme stretnúť s dvoma anglickými termínmi, *private equity* a *venture capital*, ktoré sa do slovenčiny najčastejšie prekladajú ako financovanie súkromným kapitálom, alebo ako rozvojový a rizikový kapitál. Medzi oboma pojmami však existujú určité drobné rozdiely.

Financovanie formou *private equity* (súkromný, rozvojový kapitál) predstavuje prostriedky určené hlavne na investovanie do podnikov už fungujúcich, trpiacich nedostatkom kapitálu, na financovanie rýchlejšieho rastu, rozšírenia výroby, prípadne na realizáciu nových zámerov alebo získanie nových trhov.⁴ *Private equity* vo všeobecnosti zahŕňa profesionálne poskytované kapitálové investície vo všetkých fázach životného cyklu podnikov. Viac sa však zameriava na existujúce podniky, ktoré sa dostali do určitého štádia a potrebujú pomôcť pri ďalšom rozvoji.

Venture capital (rizikový kapitál) znamená také investície do vlastného kapitálu, ktorých cieľom je naštartovať, rozvinúť a expandovať podnik.⁵ Fondy rizikového kapitálu teda smerujú svoje financovanie do spoločností s vysokým rastovým potenciálom v rannom štádiu života. Keďže

² spracované podľa: MICHALÍKOVÁ, F. K.: Podnikateľské prostredie malých a stredných Podnikateľské prostredie malých a stredných podnikov. In: *Podniková ekonomika a Manažment*. roč. 1, 2005, č. 3, s. 42-43. Dostupné na internete: <http://www.fpedas.uct.sk/katedry/ke/NOVINY_KE/Cisla_noviny/NovinyKE3_05.pdf>

³ spracované podľa: TYKOVÁ, T.: *Venture capital in Germany and its impact on innovation*. Júl 2000. Dostupné na internete: <http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=235512>

⁴ spracované podľa: MORAVA, T.: Rizikový kapitál. In: *Finance Magazine*. č.1, 2006. Dostupné na internete: <<http://www.financemagazine.cz/index.php?id=cislo1-06/clanek-riziko>>

⁵ spracované podľa: Čo znamená rizikový a rozvojový kapitál. In: *Hospodárske noviny*. 27.06.2005. Dostupné na internete: <http://hnonline.sk/3-22562345-rizikov%FD+kapit%E1-k00000_detail-a5>

investor nevidí žiadne minulé úspechy podniku, musí sa preto opierať predovšetkým o svoju intuíciu a vlastné skúsenosti.

Podobný pohľad na vyššie uvedené pojmy má aj Európska asociácia rizikových spoločností (European Venture Capital Association - EVCA), podľa ktorej termín private equity obsahuje finančné investovanie do rastúcich podnikov vo všetkých fázach ich rozvoja. To teda zahŕňa tak investície do nových, expandujúcich podnikov a nových obchodných aktivít pre ich štart, rozvoj alebo transformáciu (užšie chápanie, bližšie pojmu rizikový kapitál), ako aj investície v neskorších fázach vývoja podniku (širšie chápanie, označované ako private equity). Rizikový kapitál je teda jedným z typov investovania formou private equity.⁶ Americké a európske chápanie rizikového kapitálu je trochu odlišné a preto presná definícia rizikového kapitálu nie je všade vo svete rovnaká. Kým v Európe sú oba termíny vzájomne zastupiteľné a používajú sa väčšinou ako synonymá, v USA sa používa užšia definícia rizikového kapitálu, podľa ktorej ide o investovanie len do mladých, prudko rastúcich, inovačných a často technologicky orientovaných podnikov.⁷

4. ŠPECIFIKÁ RIZIKOVÉHO KAPITÁLU

Podstatou investícií rizikového kapitálu je fakt, že investor investuje priamo do základného imania podnikov, ktoré spravidla nie sú verejne obchodovateľné na kapitálových trhoch. Takto získava významný podiel, ktorý drží dlhodobo a v spolupráci s manažmentom podniku sa usiluje o výrazné zvýšenie jeho hodnoty. Typickým vhodným kandidátom na takúto investíciu je podnik so silným manažérskym tímom a perspektívou výrazného rastu odbytu, ktorý pôsobí v odvetví sľubujúcim zaujímavý rast a produkuje výrobky alebo služby s jasnou konkurenčnou výhodou alebo výnimočnými vlastnosťami z hľadiska predaja. Pri rizikovom kapitále ide vo všeobecnosti o vysoko rizikové projekty spojené s potenciálom prudkého rastu a následne s veľkou predpokladanou návratnosťou. Tieto projekty potrebujú jednorázovú a rýchlu finančnú injekciu k tomu, aby mohli realizovať potrebné investície a naštartovať rýchlu expanziu.

Na rozdiel od bánk, ktoré monitorujú najmä finančné zdravie a výkonnosť podnikov, ktorým požičiavajú peniaze, investori rizikového kapitálu pokrývajú tiež nefinančné oblasti, keď sledujú stratégiu a rozhodovanie týchto podnikov. Investor síce hodnotí podnik ako celok, ale najväčší dôraz kladie na manažment. Ten je pre úspech podniku rozhodujúci. Vyžaduje sa skúsený, dôveryhodný a hlavne kompetentný manažérsky tím. Aj ten najlepší podnikateľský plán totiž realizujú ľudia, ktorí v spoločnosti pracujú.

Rizikový kapitál je vhodný všade tam, kde je potenciál každoročného znásobovania tržieb, rastu ziskov a trhovej hodnoty. Nevýhodou pre investora je fakt, že jeho odmeny sú závislé na úspechu podniku, a že sa zároveň podieľa na prípadnom neúspechu rovnako ako ostatní majitelia podniku. Pre cieľový podnik, rizikový kapitál umožňuje získanie kapitálu potrebného na úspešný rozvoj, zníženie úrokového bremena, participáciu na podnikateľskom riziku, konzultácie v oblasti finančnej stratégie a pod. Zároveň dostatočné vlastné imanie môže zlepšiť úverové hodnotenie spoločnosti, zlepšiť jej bilančnú štruktúru, čo jej umožňuje jednoduchší prístup k obchodným úverom alebo iným formám financovania. Účasť rizikového kapitálu môže navyše prispievať ku zvýšeniu vierohodnosti a celkového imidžu podniku pre ostatných partnerov. Prítomnosť rizikového kapitálu tak môže zlepšiť dobrú povesť podniku, keďže to môže byť interpretované ako signál pre jeho úspešný rozvoj. Táto skutočnosť tiež podnecuje ostatných partnerov, dodávateľov a zákazníkov, aby brali plány podniku vážne.

Je dôležité, aby finanční investori priniesli okrem peňazí aj ďalšiu hodnotu. Väčšinou hrajú aktívnu úlohu v poradenstve ohľadom každodenných podnikových záležitostí a tiež poskytujú

⁶ spracované podľa: *Benchmarking European Tax and Legal Environments*. EVCA, máj 2004. Dostupné na internete: <http://www.evca.com/images/attachments/tmpl_13_art_50_att_581.pdf>

⁷ bližšie pozri: *Průručka k investování soukromého a venture kapitálu & adresář členů CVCA*. Česká asociace venture kapitálu. Dostupné na internete: <[http://www.czechinvest.org/web/pwci.nsf/dwnl/5640BF8762D3C235C125714800544781/\\$File/prirucka%20CVCA.pdf](http://www.czechinvest.org/web/pwci.nsf/dwnl/5640BF8762D3C235C125714800544781/$File/prirucka%20CVCA.pdf)>

nevyhnutné kontakty na rôznych konzultantov, právnikov, investorov alebo kvalifikovaných manažérov. Využívajúc svoje kontakty môžu podniku tiež pomôcť nájsť vhodných zamestnancov, zákazníkov alebo rôznych iných partnerov. Veľmi dôležitým faktorom v celom procese je vytvorenie partnerstva s podnikateľom, vlastníkom alebo manažérmi firmy na princípoch vzájomnej dôvery. Obe strany musia byť presvedčené, že tento krok je pre nich výhodný. Ďalším nevyhnutným predpokladom je spoločná motivácia. Partneri musia mať od začiatku jasno, čo je ich cieľom a musia byť vysoko motivovaní ho dosiahnuť.⁸

Význam rizikového kapitálu spočíva aj v jeho vplyve na zrýchlenie lokálnej a medzinárodnej konkurencie. Inovácie realizované podnikmi s podporou rizikového kapitálu a z nich vyplývajúce realizované konkurenčné výhody vedú k zániku neefektívnych podnikov. Dochádza k tzv. efektu čistenia trhov, kedy sa v dôsledku uvoľnenia výrobných faktorov zvyšuje efektívnosť ich alokácie v jednotlivých ekonomikách a v rámci medzinárodnej del'by práce. Týmto spôsobom sa súčasne prispieva k zrýchleniu životného cyklu podnikov (rýchlejším vytláčaním neefektívnych podnikov z trhu) a technologického pokroku všeobecne.⁹

5. VZŤAH INVESTORA RIZIKOVÉHO KAPITÁLU K CIEĽOVÉMU PODNIKU

Filozofia subjektov, ktoré sa zaoberajú rizikovým kapitálom spočíva v investovaní tak, aby sa vďaka spojenému efektu stredne veľkej investície (vklad fondu rizikového kapitálu) a konkurenčnej výhode (vklad existujúceho podniku) zvýšila cena podniku v priebehu niekoľkých rokov, aby po jeho predaji vznikol dostatočný zisk, ako pre investora rizikového kapitálu, tak aj pre pôvodného majiteľa. V prípade rizikových investícií je spolupráca šitá na mieru podnikateľa v snahe, čo najlepšie vyhovieť jeho individuálnym potrebám. Investori sú zároveň i skutočnými obchodnými partnermi, ktorí podľa potreby poskytujú rady a odborné znalosti v oblasti finančného manažmentu, pomáhajú pri zhodnocovaní investícií, pri získavaní zákaziek, odovzdávaním kontaktov na potenciálnych partnerov a pod. Snažia sa podniku pomáhať v dobrých i ťažkých dobách. Uvedomujú si, že dosiahnutie požadovaného výsledku môže nejakú dobu trvať, a že aj dobré podniky sa môžu dočasne dostať do problémov. V prípade potreby sú navyše ochotní vložiť do podniku ďalší kapitál. Keďže ide o investovanie väčšinou navýšením vlastného imania spoločnosti, nedochádza tak k zaťaženiu podniku splácaním istiny, ani vysokými úrokovými splátkami, ktoré by mohli spomaliť rozvoj začínajúceho podniku. Tieto podniky majú totiž často záporné zisky alebo cash-flow v ich počiatočných etapách, a preto nie je ani možné zabezpečiť typické pravidelné povinné platby úrokov alebo dividend. Zatiaľ čo úverová zadlženosť podniku je prekážkou pri získavaní ďalších úverov, investícia rizikového kapitálu zlepšuje pomer dlhov k vlastnému kapitálu, čím sa zvyšuje úverové hodnotenie podniku a jeho šanca na získanie bankového úveru. Peňažné toky a kapitálová štruktúra podniku sú takto výrazne posilnené.¹⁰

Dopyt po rizikovom kapitále vlastne tvoria spoločnosti s rastovým potenciálom, ktoré nemajú dostatočný prístup na kapitálové trhy, zatiaľ čo ponuku rizikového kapitálu tvoria investori, ktorí sú ochotní prevziať vysoké riziko ako protihodnotu za potenciálne nadpriemernú návratnosť investovaného akciového kapitálu. Na strane dopytu, podnik musí poznať prínosy externej majetkovej investície pre sledovanie rizika a pripraviť zdravý podnikateľský plán na hľadanie potrebných zdrojov a poradenstva.¹¹ Uchádzač musí presvedčiť fond rizikového kapitálu predovšetkým kvalitou svojho podnikateľského plánu. Podnikateľský plán možno preto označiť za vôbec najdôležitejší prvok v procese získavania kapitálu pre rozjazd podnikania alebo rozšírenie aktivít. Tento dokument je

⁸ spracované podľa: Zvláštní „zvíře“ VC fondy. In: *Moderní řízení*. roč. 39, 2004, č. 3, s.33-36.

⁹ bližšie pozri: PIVOVARČI, A.: K súvislosti rizikového kapitálu a medzinárodného trhu kapitálu. In: *Ekonomické rozhľady*. roč. 35, 2006, č.1, s. 74-80.

¹⁰ spracované podľa: *Příručka k investování soukromého a venture kapitálu & adresář členů CVCA*. Česká asociace venture kapitálu. Dostupné na internete: <[http://www.czechinvest.org/web/pwci.nsf/dwnl/5640BF8762D3C235C125714800544781/\\$File/prirucka%20CVCA.pdf](http://www.czechinvest.org/web/pwci.nsf/dwnl/5640BF8762D3C235C125714800544781/$File/prirucka%20CVCA.pdf)>

¹¹ *Usmernenie spoločenstva o štátnej pomoci a rizikovom kapitále pre malé a stredné podniky*. Dostupné na internete: http://ec.europa.eu/comm/competition/state_aid/others/action_plan/draft_community_guidelines_sk.pdf>

klúčovým bodom pri rozhodnutí investora o účasti v podniku. Podnikateľský plán obsahuje popis predmetu podnikania, čo je na projekte unikátne, v čom má podnikateľ konkurenčnú výhodu, ako si podnik stanovuje finančný plán a akú chce podnik dosiahnuť ziskovosť. Ďalej sa kladie dôraz hlavne na marketingovú stránku projektu, na pravdepodobnosť úspešného predaja a jeho budúceho rastu a na očakávanú výšku investície. Premyslený a dobre zdôvodnený podnikateľský plán je teda nevyhnutným predpokladom získania prostriedkov z externých zdrojov.¹²

Na strane ponuky, investor musí vykonať dôkladnú analýzu nielen záruky, ktorá sa ponúka, ale aj celej podnikateľskej stratégie, aby vedel odhadnúť možnosti dosiahnutia zisku z investície a riziká s ňou spojené. Investor musí súčasne monitorovať, či manažéri podniku správne implementujú podnikateľskú stratégiu. A nakoniec, musí plánovať a realizovať stratégiu vystúpenia z podniku s cieľom dosiahnuť rizikovo upravenú návratnosť investície z predaja svojho majetkového podielu v spoločnosti, do ktorej investoval. V prípade úspešného dosiahnutia plánovaného cieľa dochádza ku zhodnoteniu investície a po odpredaji podielu k realizácii zisku. Nie každý podnik je však vhodný pre umiestnenie rizikového kapitálu. Musí mať vhodnú majetkovú a vlastnícku štruktúru a najmä sľubnú perspektívu. Zaujímavé sú nielen inovačné podniky, ktoré disponujú potenciálom významného rastu v budúcnosti, ale všetky začínajúce malé a stredné podniky s unikátnou myšlienkou a nedostatkom finančných zdrojov na realizáciu svojho nápadu.

6. ZÁVER

Fungujúci trh rizikového kapitálu poskytuje silný impulz pre konkurenčnú a inovačnú ekonomiku. Význam rizikového kapitálu ako zdroja financovania vzniku a rozvoja technologicky náročných podnikov do značnej miery odráža vyspelosť finančného sektora, dostupnosť zodpovedajúcich investičných príležitostí, ale aj stabilitu domáceho ekonomického prostredia. Financovanie pomocou rizikového kapitálu je všeobecne považované za veľmi vplyvné na nové inovačné podniky. Často sa však diskutuje o prospechu a nákladoch spojených s týmto spôsobom financovania. Investori rizikového kapitálu ponúkajú podnikom, ktorých akcie nie sú obchodované na burzách, dlhodobý kapitál obvykle na dobu troch až siedmich rokov s cieľom podporiť ich rast a úspešnosť na trhu.

Títo investori však neposkytujú len potrebné financovanie. Často ponúkajú aj strategickú pomoc a podporu, aby potenciálne rastovým podnikom umožnili stať sa významnými hráčmi na trhu. Vedeniu podniku poskytujú priebežnú pomoc pri riešení strategických otázok a otázok politiky podniku a vďaka ich bohatým skúsenostiam umožňujú uplatňovať širší pohľad na ďalší rozvoj podniku. Pre takúto investíciu je charakteristické, že sa nejedná o jednorázové poskytnutie financií, ale ide o mnohoročný proces spolužitia podnikateľského subjektu s investorom. Rizikový kapitál takto prináša synergický efekt daný spojením finančnej investície a odborných znalostí. Ukazuje sa, že podniky, do ktorých je investovaný rizikový kapitál rastú rýchlejšie ako ostatné podniky, a to práve vďaka kombinácii kapitálu a skúsenosti manažérov z firiem investujúcich rizikový kapitál. Na druhej strane, získanie rizikového kapitálu má tiež svoje náklady, keď podnikateľ môže napríklad pociťovať značnú stratu kontroly.

Rizikový kapitál nie je v žiadnom prípade hlavným zdrojom kapitálu v ekonomike určitej krajiny. Objemom tento kapitál nepredstavuje väčšinovú zložku z celkového investovaného kapitálu. Ani ako podiel na medzinárodnom pohybe kapitálu nie je rizikový kapitál dominantný. Napriek jeho nevelkému rozsahu môže pomôcť vytvoriť mnoho úspešných inovačných podnikov, hlavne v oblastiach, ktoré sú pre bežný kapitál príliš rizikové. Aj keď objem rizikového kapitálu v SR je zanedbateľný, je zrejmé, že jeho význam je pre ďalší rozvoj podnikov neodmysliteľný.

¹² spracované podľa: FOTR, J.: *Podnikateľský plán a investiční rozhodování*. 2. vyd. Praha: Grada Publishing, 1999. s. 81.

KLÚČOVÉ SLOVÁ: inovácie, formy financovania podnikov, rizikový kapitál, investor rizikového kapitálu, rastový potenciál

LITERATÚRA

1. BANCE, A.: *Why and How to Invest in Private Equity* [online]. EVCA Investor Relations Committee Paper. Dostupné na internete: <<http://www.evca.com/pdf/Invest.pdf>>
2. *Benchmarking European Tax and Legal Environments* [online]. EVCA, máj 2004. Dostupné na internete: <http://www.evca.com/images/attachments/tmpl_13_art_50_att_581.pdf>
3. BREALEY, R. A. – MYERS, S. C.: *Teorie a praxe firemních financí*. 1. vyd. Praha: Computer press, 2000, s. 383-386. ISBN 80-7226-189-4
4. Čo znamená rizikový a rozvojový kapitál. In: *Hospodárske noviny* [online]. 27.06.2005. Dostupné na internete: <http://hnonline.sk/3-22562345-rizikov%FD+kapit%E1-k00000_detail-a5>
5. FOTR, J.: *Podnikateľský plán a investiční rozhodování*. 2. vyd. Praha: Grada Publishing, 1999. ISBN 80-7169-812-1
6. KEUSCHNIGG, CH.: *Public policy and venture capital backed innovation* [online]. CESIFO Working Paper No. 1066, Október 2003. Dostupné na internete: <<http://www.lse.edu/collections/RICAFE/pdf/RICAFE-WP04-Keuschnigg.pdf>>
7. MICHALÍKOVÁ, F. K.: Podnikateľské prostredie malých a stredných Podnikateľské prostredie malých a stredných podnikov. In: *Podniková ekonomika a Manažment* [online]. Elektronický odborný časopis o ekonomike, manažmente, marketingu a logistike podniku, roč. 1, 2005, č. 3, s. 42-44. ISSN 1336-5878 Dostupné na internete: <http://www.fpedas.utc.sk/katedry/ke/NOVINY_KE/Cisla_novin/NovinyKE3_05.pdf>
8. MORAVA, T.: Rizikový kapitál. In: *Finance Magazine* [online]. č.1, 2006. Dostupné na internete: <<http://www.financemagazine.cz/index.php?id=cislo1-06/clanek-riziko>>
9. PIOVARČI, A.: K súvislosti rizikového kapitálu a medzinárodného trhu kapitálu. In: *Ekonomické rozhľady*. roč. 35, 2006, č.1, s. 74-80. ISSN 0323-262X
10. PRELOVSKÁ, M. – SURKOŠ, S. – LEPEŇ, K.: *Rizikový kapitál ako dôležitá súčasť zdrojového zabezpečenia vzniku inovácií* [online]. Bratislava 2004. Dostupné na internete: <http://www.minedu.sk/VaT/VDOC/20050510_riz_kapital.pdf>
11. *Pripravenosť malých a stredných podnikov na nebankové formy financovania* [online]. Národná agentúra pre rozvoj malého a stredného podnikania, Bratislava 2005. Dostupné na internete: <http://www.nadsme.sk/sk/docs/nebankove_formy_financovania.pdf>
12. *Příručka k investování soukromého a venture kapitálu & adresář členů CVCA* [online]. Česká asociácia venture kapitálu. Dostupné na internete: <[http://www.czechinvest.org/web/pwci.nsf/dwnl/5640BF8762D3C235C125714800544781/\\$File/p_rirucka%20CVCA.pdf](http://www.czechinvest.org/web/pwci.nsf/dwnl/5640BF8762D3C235C125714800544781/$File/p_rirucka%20CVCA.pdf)>
13. *Rozpracovanie opatrení Akčného plánu rizikového kapitálu Európskej únie na podmienky Slovenskej republiky* [online]. Dostupné na internete: <[http://www.rokovania.sk/appl/material.nsf/0/0A0F715C3B432C6AC1257011003D96C4/\\$FILE/Zd_roj.html](http://www.rokovania.sk/appl/material.nsf/0/0A0F715C3B432C6AC1257011003D96C4/$FILE/Zd_roj.html)>
14. TYKVOVÁ, T.: *Venture capital in Germany and its Impact on Innovation* [online]. SSRN papers. Júl 2000. Dostupné na internete: <http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=235512>
15. *Usmernenie spoločenstva o štátnej pomoci a rizikovom kapitále pre malé a stredné podniky* [online]. Dostupné na internete: <http://europa.eu.int/comm/competition/state_aid/others/action_plan/draft_community_guidelines_sk.pdf>
16. Zvláštní „zvíře“ VC fondy. In: *Moderní řízení*. roč. 39, 2004, č. 3, s.33-36. ISSN 0026-8720

SUMMARY

The present article deals with the issue of the financing of SMEs and emphasizes the importance of venture capital for enterprises. The financial assistance is generally provided by means of the whole range of financial instruments. One of the alternative, though rarely employed in Slovakia, is venture capital. The principle of financing through venture capital is based on the search for perspective, dynamic enterprises in the pre-growth phase, assuming that in case of the investment into this companies in combination with an appropriate control mechanism, the investment will be highly estimated. Contrary to bank loan, there are no key guarantees from the companies, but rather an attractive and realizable business plan as well as the company's management able to fulfil the objective.

AUTOR

Ing. Matúš HUDÁK

Ekonomická univerzita Bratislava

Podnikovohospodárska fakulta v Košiciach

e-mail: hudakm@euke.sk

POTREBA VYUŽITIA MODERNÝCH METÓD KALKULÁCIE VLASTNÝCH NÁKLADOV SO ZAMERANÍM NA POĽNOHOSPODÁRSKU PRVOVÝROBU

Lenka HUDÁKOVÁ STAŠOVÁ – Radoslav TUŠAN

1. EKONOMICKÉ RIADENIE PODNIKU

Tradičné kalkulačné systémy nie sú schopné vyčísliť náklady na produkty dostatočne presne. Priama alokácia nákladov produktom alebo službám nevystihuje skutočný tok nákladov podniku. Väčšina nákladov je priradovaná produktom na základe rozvrhových základní, ktoré nevyjadrujú skutočné príčiny vzniku nákladov. Výsledkom sú skreslené informácie, ktoré nepriaznivo ovplyvňujú rozhodnutia riadiacich pracovníkov.

Väčšina nákladov však vzniká v dôsledku vykonávania aktivít. Preto je vhodné využiť procesne orientovaný systém controllingu, ktorý dokáže opísať väzby medzi spotrebovanými zdrojmi, vykonávanými aktivitami a nákladovými objektmi. Z praktických skúseností sa ako najefektívnejší nástroj controllingu javí metóda Activity Based Costing. Metóda ABC sprehľadní náklady procesov, aktivít a činností a s ich pomocou vytvorí "procesné kalkulácie" produktov.

Controlling chápeme ako ekonomické riadenie. V širšom význame znamená získavanie spätnej väzby o výkonnosti organizácie, čo je širšia oblasť ako len analýza nákladov. Metóda Activity Based Costing / Management (podporovaná v podniku vhodným špecializovaným softvérom) je čiastkovým nástrojom controllingu. V literatúre je niekedy označovaná ako metóda controllingu režijných nákladov.

Účinný systém riadenia nákladov je nevyhnutnou podmienkou pre zabezpečenie efektívneho riadenia podniku. Systém riadenia nákladov je neoddeliteľnou súčasťou controllingu zasahujúcou do všetkých troch oblastí jeho pôsobnosti (plánovanie, účtovníctvo, informatika). Pre správnu funkciu systému riadenia nákladov je nutná vzájomná dôvera vo vzťahu medzi ekonómom a manažérom.

Vznik a postupné zavádzanie metódy ABC patrí k zmenám v procese riadenia podnikateľských subjektov v ostatných rokoch. Riadenie nákladov v poľnohospodárstve je stále poznačené tradičnými (rokmi zaužívanými) prístupmi riadenia z predchádzajúcich rokov. V súčasnosti, keď sa Slovensko otvára európskym trhom, sú poľnohospodárske podniky nútené hľadať a využívať moderné metódy riadenia.

2. KALKULÁCIE NÁKLADOV PODĽA ČIASTKOVÝCH ČINNOSTÍ

Systém Activity Based Costing sa stáva východiskom k prehodnocovaniu produktov a podnikových činností.

Uskutočnili sme analýzu vývoja výšky režijných nákladov a ich podielu na celkových vlastných nákladoch v podnikoch poľnohospodárskej prvovýroby. Na základe tejto analýzy sme zistili, že podiel režijných nákladov na celkových vlastných nákladoch je dôležitým faktorom, ktorý by mal podnik zvážiť pri rozhodovaní o prípadnom použití metódy zostavovania kalkulácie nákladov podľa čiastkových činností (ABC). Čím vyšší je podiel režijných nákladov na celkových nákladoch v určitom podniku, tým je v danom podniku vyššia nepresnosť rozvrhovania nákladov pomocou rozvrhových základní. Z tohoto dôvodu navrhujeme v poľnohospodárskych podnikoch zaviesť, respektíve vylepšiť existujúci systém riadenia nákladov vytvorením flexibilného modelu fungovania podniku. Flexibilný model fungovania podniku odporúčame vytvoriť zavedením metódy Activity Based Costing, ktorá rieši spomínané nedostatky zmeneným prístupom k chápaniu rozvrhových základní. ABC nepredstavuje spresnenie kalkulácií na úrovni desatinných miest, ale úplne nový súbor informácií. Zaradenie aktivity medzi náklady a nákladové objekty (čím vzniká dvojstupňová kalkulácia) nielen ukazuje, ako sa zdroje

v skutočnosti spotrebúvajú, ale je súčasne kľúčom k riadeniu nákladov.

Vysoké režijné náklady považujeme za dobrý dôvod implementácie a využitia metódy ABC. Je to oveľa podstatnejší dôvod ako napríklad veľkosť podniku, či predmet podnikania. Metóda ABC umožňuje vzťahovať veľkú časť režijných nákladov na výrobky, čo poskytuje väčšiu presnosť v porovnaní s tradičným prístupom.

Ekonomické riadenie nákladov si vyžaduje správne stanoviť výšku nákladov. Z uvedeného dôvodu odporúčame hodnotiť náklady nielen na konci výrobného procesu, ale aj počas neho. Poznať náklady na jednotlivé činnosti je predpokladom správneho ekonomického myslenia pracovníkov, rozumného hospodárenia so zdrojmi, redukcie nákladových položiek a znižovania celkových nákladov. Veľký význam má teda aj priebežný controlling procesov. Priebežný controlling procesov umožňuje v pravidelných intervaloch sledovať náklady na základné činnosti, a tak isto aj množstvo dražerov. Ďalšou úlohou controllingu je potom vyčíslenie skutočných ziskov a strát za produkty prostredníctvom mesačných aktuálnych údajov, ktoré musia zohľadniť skutočne čerpané náklady, ceny surovín i vyrobené objemy. Pokiaľ má podnik viac ako tri produkty a má k dispozícii kalkulácie, adresne priradujúce náklady k podnikovým činnostiam, je možné modelovať najvýhodnejšiu kombináciu vstupných materiálov, výrobného postupu, predajnej ceny a realizovaných objemov. Všetky mesačné informácie zabezpečí v stredne veľkom podniku jeden pracovník, ak má primeraný softvér a vhodnú metodiku.

Programová podpora je významným prostriedkom hodnotenia nákladov. Softvéry ponúkané na Slovensku umožňujú mesačné vyhodnotenia nákladov a ich porovnanie s plánom. Manažér každej podnikovej činnosti (až po úroveň majstra, alebo vedúceho referátu a oddelenia) môže dostávať mesačne ekonomické vyhodnotenie a porovnanie s plánovaným rozpočtom. Prestávajú byť podstatné čiastkové položky, ako je telefonovanie, pomocný materiál, dôležité sú celkové náklady na činnosť. Pokiaľ sú v podniku zodpovední manažéri, dochádza k takzvanej ekonomizácii riadenia. *Ekonomicky riadiť náklady znamená náklady poznať, ale aj plánovať a porovnávať plán so skutočnosťou. Riadenie nákladov si vyžaduje silnú spätosť hodnotenia nákladov s výrobným procesom.*

Alokáciou režijných nákladov na činnosti dosiahneme spresnenie kalkulácií, čo má dopad na vypovedaciu schopnosť kalkulácií vlastných nákladov na jednotku výkonu. A to je dôležité pre oceňovanie. Skutočné vlastné náklady sú tiež východiskom pre plánovací proces v budúcom roku. Spresnením kalkulácií vlastných nákladov získame kvalitatívne novú základňu pre plánovanie a rozpočtovanie v budúcich rokoch.

Stanoviť náklady čo najvernejšie, najpravdivejšie je veľmi dôležité pre správne oceňovanie produkcie. Stanoviť priame náklady na produkt nie je problém. Problémom sú nepriame náklady, ktoré nemožno priamo pripočítať. Napríklad priame mzdy sa alokujú priamo na produkt, ale režijné mzdy (napr. mzdy na správu) sa alokujú najprv na činnosti, ktoré vyvolávajú ich vznik.

Zavedením metódy ABC dosiahneme vysokú presnosť a vierohodnosť informácií o výške nákladov všetkých činností (aktivít) v podniku. Metóda ABC tak poskytne manažérom informácie nevyhnutné pre správne rozhodovanie, čím umožní zvýšiť efektívnosť podniku a tým aj jej konkurencieschopnosť. Tá je v súčasnom období globalizácie a otvárania sa svetovým a európskym trhom veľmi dôležitá.

Prínos metódy ABC je aj v tom, že použitím tejto kalkulačnej metódy nezostavujeme pevný kalkulačný vzorec. Metóda ABC umožní poukázať na príčiny vzniku nákladov. Na základe takto získaných objektívnych informácií o nákladoch bude mať manažment lepšiu a presnejšiu predstavu o fungovaní podniku. Bude sa rozhodovať na základe kvalitných informácií a tak bude mať možnosť efektívnejšieho riadenia nákladov.

Ak sa nám podarí takýmto spôsobom „sprehľadniť“ podnik, dostaneme veľmi dobrú základňu pre aktívne riadenie procesov a činností. Každý návrh na zmenu – investície, počet pracovníkov, zmeny pracovných postupov vieme ekonomicky posúdiť.

Metóda ABC umožňuje sprehľadniť náklady podniku ich presnejšou alokáciou na produkty a tak zvýšiť efektívnosť podniku. Následnou racionalizáciou v podniku je možné dosiahnuť zníženie nákladov. Zníženie nákladov odporúčame dosiahnuť týmito základnými spôsobmi:

- § znížením nákladového druhu v aktivite (činnosti) - napríklad znížením spotreby pohonných látok olejov a mazadiel,
- § kombináciou zníženia a zvýšenia nákladových druhov v aktivite,
- § zredukovaním aktivity – podľa definovaných drahovier možno spätne zistiť, od čoho závisí čas potrebný na vykonávanie danej aktivity a ovplyvniť danú príčinu. Zníženie nákladov je potom možné dosiahnuť poklesom nákladov na danú aktivitu napríklad skrátením času potrebného na jej vykonávanie,
- § zrušením aktivity – po analýze jednotlivých aktivít, ktoré produktu nepridávajú hodnotu, môžeme niektoré z nich zmenou organizácie práce úplne odstrániť,
- § výberom menej nákladnej aktivity – v prípade, že produkt sa dá vyrábať rôznym postupom, po vyčíslení nákladov na jednotlivé postupy sa možno rozhodnúť pre lacnejšiu alternatívu,
- § zámenou aktivity za externú službu,
- § spoločným využitím aktivity – resp. zvýšením využitia danej aktivity na úkor inej, ktorá bola napríklad odstránená, a dosiahnuť úsporu nákladov z rozsahu výroby.

3. ZAVEDENIE METÓDY ABC DO PODNIKU

Vytvorenie modelu ABC v podniku je nákladný proces, preto je potrebné pri uvažovaní o zavedení modelu zaujať pragmatický postoj. ABC nesmie byť pre podniky len drahou zbytočnosťou, ale naopak, musí priniesť podniku viac peňazí ako sama stojí. Výhodnosť zavedenia ABC nesúvisí so stavom peňazí na účte podniku, ale najmä od postojov vrcholových manažérov, resp. majiteľov.

Cieľom zavedenia metódy ABC nesmie byť „zaviesť ABC“. Dobrým cieľom je odhaliť zbytočné vynakladanie nákladov na niektoré procesy, odhaliť stratové produkty a ekonomizovať riadenie podniku. Aj keď teória hovorí, že ABC je metódou pre lepšie kalkulácie, bude to asi málo na to, aby sme presvedčili vedenie podnikov. Na druhej strane je potrebné poukázať na to, že ak má podnik ročný obrát napríklad 100 miliónov Sk a odhalenie rezerv zavedením ABC mu prinesie 1-5% z obrátu, je to prínos 1-5 miliónov Sk ročne, čo je určite najlepšia investícia, ktorú podnik urobil za posledné roky. Dôležitým predpokladom je, že vedenie podniku musí byť schopné (mať dosť energie) na presadzovanie zmien a dokázať sa pozrieť na vlastný podnik z nadhľadu ako na organizmus, ktorý sa skladá z procesov, ktoré vytvárajú produkty za účelom obsluhy zákazníka a zinkasovania peňazí. Potom manažéri zistia, že nie je problém v nedostatku peňazí, ale v tom, že ich podnik nefunguje efektívne, že má na určitých miestach rezervy. Dobré zavedená metóda ABC odhalí tieto miesta a energia, ktorú podnik využije na zmeny zabezpečí zlepšenie. Prínosom zdokonalenia systému riadenia je teda odhalenie rezerv, ktoré sú v hodnotení hospodárnosti nákladov počas výroby a počas vykonávania obslužných činností.

Investícia do nového softvéru na účely kalkulácií a riadenia nákladov nie je malá a samotní riadiaci pracovníci musia rozhodnúť, či novozískané informácie budú stáť za to. Pre dobrého riadiaceho pracovníka musí byť cena softvéru podstatne nižšia ako cena získaných informácií. Túto cenu vyjadruje práve úspora nákladov, ktorú podnik dosiahne implementáciou novej kalkulačnej metódy. Úspech implementácie ABC je veľmi závislý od ochoty riadiacich pracovníkov učiť sa, využívať nové druhy informácií a akceptovať zmeny v technikách manažmentu (napríklad prechod od stereotypných administratívnych rozhodnutí k procesnému riadeniu).

Výdavky na obstaranie a implementáciu softvéru sú jednorázové. Pre stredné a veľké podniky nie je takáto investícia obrovskou, neprekonateľnou záťažou. Táto metóda však dokáže zabezpečiť úsporu nákladov, ktorá sa prejaví v hospodárnosti, čo má v konečnom dôsledku vplyv na ekonomickú efektívnosť výroby v nasledujúcich obdobiach. Mnohé poľnohospodárske podniky sú konfrontované s tvrdým konkurenčným prostredím, v ktorom záleží na každej korune nákladov.

Pokusy implementovať metódu ABC v poľnohospodárstve na Slovensku neboli doteraz veľmi úspešné. Dôvody vidíme najmä v tom, že momentálne je finančná situácia podnikov agrozozoru taká, že finančné prostriedky využívajú najmä na chod výroby (t. j. na bežnú prevádzku podniku) a nemajú

voľné finančné prostriedky na to, aby sa zaoberali novými, modernými metódami riadenia nákladov. Príčinou takéhoto stavu je najmä to, že od roku 1991-1992 došlo k veľkej recesii poľnohospodárskej výroby na Slovensku z dôvodov politických zmien a došlo aj k zmene dotačnej politiky, čo malo vplyv na celkové hospodárenie agrozozortu a výsledky hospodárenia poľnohospodárskych podnikov sa dostali do červených čísel. Ale postupne dochádza k selekcii podnikov, ktoré sa stávajú rentabilnými, dosahujú kladné výsledky hospodárenia a práve v týchto podnikoch je predpoklad, že budú v budúcnosti implementovať moderné metódy riadenia.

Konzultáciou s pracovníkmi poradenských firiem v oblasti ABC sme zistili, že zavedením tejto metódy je možné premeniť 2–8% z obratu na zisk. Pravidelné monitorovanie ziskovosti každého produktu kontroluje jeho hladinu ekonomickej efektívnosti a signalizuje produktmanažérom a vývojovým pracovníkom správny smer.

Po úspešnom zavedení sa postupne mení aj spôsob riadenia. Stále viac sa presadzujú ekonomické aspekty a ďalšie zdokonaľovanie controllingového systému stimuluje rast manažérov.

Pre zavedenie systému ABC do poľnohospodárstva nie je biologický charakter výroby prekážkou. Metóda ABC je univerzálna. Každý podnik, ktorý je možné rozložiť na činnosti (t. j. popísať ho pomocou procesnej mapy) môže využívať ABC. Veľká časť procesov je pre podniky spoločná, bez ohľadu na charakter výroby. Sú to napríklad procesy spojené so zásobovaním, veľká časť administratívnych procesov, podporné procesy spojené s údržbou strojov a budov, proces predaja, procesy spojené s komunikáciou so zákazníkmi. Často sa možnosti úspor a zlepšovania skrývajú práve v takýchto všeobecných – podporných procesoch, ktoré riadiaci pracovníci nepovažujú za významné.

Zistili sme, že cieľ optimalizovať náklady výrazne prevažuje nad ostatnými cieľmi implementácie ABC u slovenských podnikov, ktoré už model ABC implementovali. Príčinu vidia slovenskí odborníci z poradenských firiem nielen v akútnosti práce s podnikovými nákladmi, ale aj v nedostatočnej informovanosti o ostatných možnostiach využitia systému ABC.

Systém ABC odhaľuje neefektívnosti na všetkých úrovniach. Pokiaľ však vedenie podniku považuje systém ABC len za nástroj pre ekonómov a kalkulantov a nemá záujem zistené skutočnosti riešiť, systém ABC sa dostáva na vedľajšiu koľaj. Systém sám o sebe nič nerieši, „iba“ upozorňuje na možnosti zlepšenia. V podniku musí byť dosť energie na zmeny. Konzervatívnosť riadiacich pracovníkov je najväčšou prekážkou implementácie ABC. V dynamických podnikoch sa zavedenie systému ABC stáva impulzom pre vnútorné spružnenie podnikových procesov a pre zvýšenie ich efektívnosti.

KLÚČOVÉ SLOVÁ: Activity Based Costing, metódy kalkulácie, ekonomické riadenie, controlling

LITERATÚRA

1. KISELICOVÁ, R., KOMORNÍK, J., MATUŠKA, J., RAFAJ, P.: Metóda ABC: kalkulácia skutočných nákladov na produkt (keď manažéri môžu dôverovať kalkuláciám). Bratislava: ELITA, 1997, 96 s., ISBN 80-8044-035-2
2. KISELICOVÁ, R., RAFAJ, P.: Riadenie nákladov na báze činností. In: Zborník materiálov „Controlling 98“, Bratislava: Nadácia City University, 1998, s. 53-60, ISBN 80-968098-0-6
3. PATAKY, J.: Posúdenie sústavy vnútro podnikových informácií v riadení podnikateľských subjektov. In: Zborník vedeckých prác MVD 2000, III. diel. Nitra: SPU, 2000, s. 191-195, ISBN 80-7137-717-1
4. STAŠOVÁ, L.: Uplatnenie netradičných metód v kalkulačnom informačnom systéme poľnohospodárskych podnikov. Dizertačná práca. Fakulta ekonomiky a manažmentu SPU Nitra, Katedra účtovníctva a financií, 2003.

SUMMARY

The traditional calculation systems are not able to evaluate the costs of products and services enough precisely. The most effective tool of controlling is Activity Based Costing method. ABC method reflects the costs of processes, activities and operations. The biological character of production is not an obstacle for the implementation of this method.

Spracované v rámci projektu VEGA 1/2561/05

AUTORI

Ing. Lenka Hudáková Stašová, PhD., Ing. Radoslav Tušan, PhD.

Katedra financií

Ekonomická fakulta Technickej univerzity v Košiciach

Němcovej 32, 040 01 Košice

Lenka.Stasova@tuke.sk

Radoslav.Tusan@tuke.sk

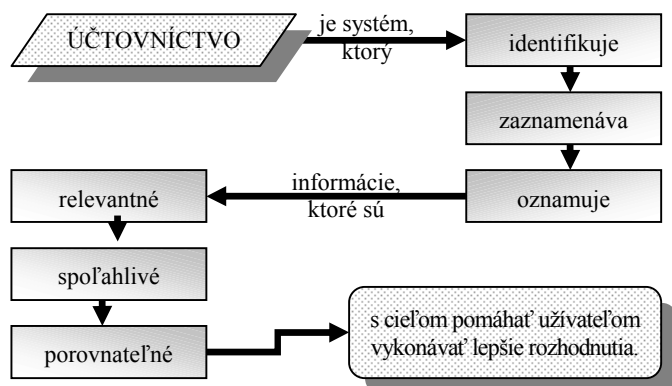
HISTORICKÉ CENY V INFLAČNOM PROSTREDÍ

Jozefína HVAŠTOVÁ

1. ÚVOD

Účtovníctvo je centrálnou činnosťou v ekonomickom živote. Dokonca aj v najjednoduchších ekonomikách potrebujeme uchovávať záznamy o majetku, ktorý máme a ktorý vlastníme a o transakciách s inými subjektmi. Úloha účtovníctva sa stáva oveľa dôležitejšou v komplexných moderných ekonomikách.

Z účtovníctva vychádza aj reč financií. Finančné účtovníctvo prevádza uskutočnené aktivity podniku do čísel, podávajúcich informácie o postavení podniku, o jeho problémoch a aj perspektívach. Má význam zvlášť pre analýzu finančnej situácie podniku. Možno konštatovať, že finančná analýza spracováva informácie z finančného účtovníctva pre potreby finančného riadenia.



Obrázok 1 Význam účtovníctva vo finančnom riadení podniku

Zdroj: WILD, J. J.: Financial Accounting. Information for Decision. In: <http://www.cba.uni.edu>

Pre úspešné zabezpečenie finančných cieľov podniku je potrebné vo finančnom rozhodovaní zohľadňovať určité faktory, ktoré ovplyvňujú finančnú situáciu podniku. Podmienky a výsledky transformačného procesu podniku súhrnným spôsobom popisujú účtovné výkazy. Všetky moderné teórie účtovníctva majú spoločné to, že zdôrazňujú spojenie účtovníctva s analytickými a rozhodovacími procesmi. Účtovníctvo má pomáhať pri rozhodovaní nielen manažérom podnikateľských subjektov, ale aj ďalším záujemcom (investorom, veriteľom a pod.). Aby bolo možné uskutočniť správne finančné rozhodnutia do budúcnosti, je nutné hodnotiť a pochopiť minulosť aj s ohľadom na obmedzenia a hranice účtovných výkazov.

2. FAKTORY OVPLYVŇUJÚCE HODNOTY POLOŽIEK ÚČTOVNÝCH VÝKAZOV

Aj keď účtovníctvo vychádza zo všeobecne uznávaných zásad, nie je možné zabrániť určitému ovplyvňovaniu vykázaných údajov. Z teoretického hľadiska je možné analyzovať mnoho okolností, ktoré obmedzujú či skresľujú vypovedaciu schopnosť účtovných údajov a tým ovplyvňujú aj hodnoty ukazovateľov finančnej analýzy. Ide napr. o zmeny v legislatíve, zmeny ekonomického prostredia,

sezónne výkyvy. Medzi nimi má dôležité miesto:

- a) používanie historických cien v oceňovaní,
- b) inflácia.

Oceňovanie na báze historických cien je v súčasnej dobe prevládajúcim spôsobom oceňovania, ktorý sa uplatňuje vo väčšine svetových účtovných systémov. Základný problém pri uplatňovaní historických cien však spočíva v tom, že:

- o úroveň týchto cien vyjadruje trhové podmienky existujúce v dobe obstarania príslušných položiek aktív,
- o má aj závažné makroekonomické dôsledky (v období rastu cien ide o deformáciu hospodárskeho cyklu, resp. jeho fáz),
- o použitá hodnota je výsledkom už v minulosti prijatých rozhodnutí, z ekonomického hľadiska je možné ju hodnotiť ako „utopené náklady“.

Inflácia je fenomén typický pre trhové ekonomiky hlavne po II. svetovej vojne. Problém inflácie a kúpnej sily peňazí sa prenáša do účtovníctva vďaka použitiu peňažných jednotiek ako univerzálneho meradla hodnoty. Základný problém peňažnej jednotky ako meradla hodnoty v dobe inflácie spočíva v skutočnosti, že jej kúpna sila nie je konštantná a teda jej schopnosť merania v priebehu určitej doby kolíše v závislosti od kúpnej sily.

U rôznych druhov aktív, pasív, výnosov a nákladov sa vplyv inflácie prejavuje rôznou mierou. Z tohto dôvodu aj hodnoty aktív, záväzkov, vlastného kapitálu a výsledku hospodárenia uvádzané v účtovníctve a v účtovných výkazoch nie sú spoľahlivým meradlom ich súčasnej reálnej hodnoty.

O probléme účtovníctva pre meniace sa ceny sa diskutovalo mnoho rokov. Niekedy, keď sa ceny menia veľmi rapídne, diskusie sú častejšie a vznikajú pokusy, ako vylepšiť účtovnícke praktiky. V dobe, keď sa ceny menia v menšom rozsahu, problém účtovníctva pre zmeny cien dostáva menej pozornosti. V každom prípade frekvencované zmeny v cenách platených za tovar a služby predstavujú problém v účtovníctve.

3. INFLÁCIA A ÚČTOVNÍCTVO NA BÁZE HISTORICKÝCH CIEN

Možno aj všetci účtovníci súhlasia, že tradičné účtovné výkazy poskytujú užitočné informácie pre vykonávanie ekonomických rozhodnutí. Avšak mnoho účtovníkov a manažérov tiež súhlasí, že tradičné účtovné výkazy nedokážu adekvátne zúčtovať dopad meniacich sa cien. Tento nedostatok môže niekedy dokonca spôsobiť, že tieto výkazy sú zavádzajúce, pretože môžu obsahovať určité fakty, ktoré sú nekonzistentné s reálnym stavom skutočnosti. Dôsledkom môže byť to, že manažéri urobia chybné rozhodnutia, ktoré nebudú v súlade s ich cieľmi.

Ak vezmeme napr. do úvahy zisk za nejaké obdobie ako maximálne množstvo, ktoré by mohlo byť rozdelené akcionárom, potom v prostredí, kde ceny rastú, zisky budú všeobecne nadsadené. Je to preto, lebo vzniknuté náklady pri generovaní ziskov (napr. predajné náklady alebo odpisy fixných aktív) sú založené na historických cenách. Ak sú zisky vypočítané na takomto základe aj rozdelené, potom kapitálová účasť akcionárov bude oslabená.

Okrem toho, že účtovníctvo na báze historických cien nesprávne vykazuje zisk v období zvyšujúcich sa cien, taktiež jeho nedostatkom je, že nerozoznáva iné zisky a straty. Najmä *holding gains*¹ a *peňažné zisky a straty*, ktoré predstavujú dôležitý prvok zisku, sú vylúčené zo ziskov vyjadrených v účtovníctve na báze historických cien.

¹ Ak bežné ceny konkrétnych položiek aktív podniku rastú v určitom účtovnom období rýchlejšie než celkový rast cien meraný mierou inflácie, dochádza ku vzniku zvláštneho prírastku cien podnikových aktív, ktorý sa označuje ako „holding gains“, teda zisk z vlastníctva či držby aktív. Je potrebné si však uvedomiť, že nejde o zisk v pravom slova zmysle, ale o „prínos“ z držby aktív.

Obzvlášť treba pripomenúť, že údaje účtovníctva uplatňujúceho princíp historických cien budia mylný dojem o rozvoji podniku. Je to spôsobené tým, že cenová úroveň rastie a potom akákoľvek transakcia môže prispieť k vyššiemu zisku, ale to nesvedčí o ekonomickom raste podniku.

Pre ilustráciu môže poslúžiť príklad spoločnosti, ktorá má na začiatku obdobia jednotku zásob za 4 tis. Sk. Na konci toho istého obdobia však nahradenie rovnakej jednotky predstavovalo 7 tis. Sk. Túto zásobu v priebehu obdobia predá za 10 tis. Sk. V účtovníctve uplatňujúcom princíp historických cien vykáže zisk vo výške 6 tis. Sk (10 tis. – 4 tis.). Z príkladu je však vidieť, že reálny zisk je 3 tis. Sk. „Ilúzia“ toho, že zisk je 6 tis. Sk môže viesť v spoločnosti k nadmernému vyplateniu podielov na zisku (pokiaľ je vyplatené viac než 3 tis. Sk) a teda k erózii majetkovej podstaty spoločnosti, čo vedie k tomu, že spoločnosť nebude schopná zabezpečiť ani jednoduchú reprodukciu svojho majetku. Pokiaľ by spoločnosť vykázala zisk vo výške 3 tis. Sk, mali by účtovné výkazy lepšiu vypovedaciu schopnosť. Očakávanie dividend zo strany akcionárov by bolo uvedené do reálnejších hraníc a majetok spoločnosti by bol lepšie chránený.

Súvaha v prostredí meniacich sa cien

V ktorých situáciách tradičné účtovné výkazy nedokážu zúčtovať meniace sa ceny? Všeobecným problémom je, že transakcie sú zaznamenané v historických cenách. Tieto hodnoty nie sú upravené aj napriek tomu, že následné zmeny cien môžu dramaticky zmeniť hodnotu položiek, ktoré boli kúpené. Napr. spoločnosť A kúpila 10 akrov pôdy za 25 tis. EUR. Následne na konci každého účtovného obdobia vykázala súvahu, v ktorej bolo zaznamenané „pôda, 25 tis. EUR“. O 6 rokov neskôr ceny vzrástli o 97%. (97% nárast cien vychádza zo skutočného nárastu cien zníženého o vplyv ponuky a dopytu.) Vtedy spoločnosť B kúpila 10 akrov pôdy, ktorá bola takmer identická s pôdou spoločnosti A. Spoločnosť B však platila za pôdu 49 250 EUR. V porovnaní súvah týchto dvoch spoločností, ktoré vlastnili identické časti majetku, môžeme vidieť nasledovné:

Súvaha		
	<i>Spoločnosť A</i>	<i>Spoločnosť B</i>
<i>Pôda:</i>	25 000 EUR	49 250 EUR

Bez toho, aby sme poznali detaily, zhodnotíme, že spoločnosť B má viac pôdy ako spoločnosť A, alebo že pôda spoločnosti B je hodnotnejšia. Avšak obidve spoločnosti vlastnia 10 akrov, ktoré majú rovnakú hodnotu. Celkový rozdiel medzi cenami zaplatenými týmito dvoma spoločnosťami je vysvetlený 97%-ným rastom cien medzi obdobiami dvoch transakcií.

Výkaz ziskov a strát v prostredí meniacich sa cien

Neschopnosť tradičných účtovných výkazov adekvátne zúčtovať meniace sa ceny sa tiež ukazuje aj vo výkaze ziskov a strát. Predpokladajme, že v predchádzajúcom príklade boli namiesto pôdy nakúpené stroje. Taktiež predpokladajme, že stroje spoločnosti A a spoločnosti B sú identické s výnimkou doby životnosti a sú odpisované lineárne v priebehu 10-ročného obdobia so žiadnou zostatkovou hodnotou. Výkazy ziskov a strát spoločností vykazujú nasledovné:

Výkaz ziskov a strát		
	<i>Spoločnosť A</i>	<i>Spoločnosť B</i>
<i>Stroje (odpisy):</i>	2 500 EUR	4 925 EUR

Hoci sú amortizované aktíva identickej hodnoty, výkazy ziskov a strát ukazujú, že odpisy spoločnosti B sú o 97% vyššie ako odpisy spoločnosti A. Toto nie je v súlade s faktom, že obe spoločnosti vlastnia rovnaké stroje. Ďalej hoci sa bude spoločnosť A zdať ako viac profitujúca, musí platiť vyššiu daň z príjmov v dôsledku zreteľných mimoriadnych ziskov. Taktiež nemusí získať plnú reprodukčnú cenu svojich strojov prostredníctvom predaja svojich produktov.

Opodstatnenosť historických cien je teda spochybnená v období všeobecnej inflácie, pretože neodrážajú dôsledne finančnú situáciu a súčasnú výkonnosť podniku. Inflácia sa priamo alebo nepriamo týka všetkých aktív a pasív, pochopiteľne v rôznej miere, či sa jedná o monetárne alebo nemonetárne položky.

Monetárne (peňažné) položky

Ide o položky, ktoré sa nemenia s infláciou. Dôsledky inflácie však spôsobujú, že účtovné výkazy na báze historických cien nedokážu rozoznať „zisk z požičiavania“ a „stratu z držania“ peňazí.

„Zisk z požičiavania“ vzniká z nevyhnutnosti znovu zaplatiť veriteľovi iba v menovitých jednotkách. Takže:

*ak pôžička L bola vybraná v čase t a je splatená v čase $t+1$,
keď všeobecný cenový index vzrástol o faktor $(1+i)$,
potom zisk z požičania je Li .²*

„Strata z držania“ peňazí je symetrická so ziskom z požičania: tá sa zvyšuje, pretože peniaze a iné položky nazývané menovitými hodnotami nie sú prispôbované, aby kompenzovali stratu reálnej kúpnej sily v čase inflácie. Preto:

strata z držania peňazí môže byť vypočítaná ako Mi .³

Ak peňažné aktíva podniku presahujú jej pasíva ($M > L$), v čase inflácie pôjde o čistú stratu z týchto položiek, ktorá však nebude zaznamenaná v účtovníctve na báze historických cien. V opačnom prípade, ak peňažné pasíva prevyšujú peňažné aktíva ($M < L$), pôjde o nezaznamenaný čistý zisk. Samozrejme, je potrebné uvažovať aj o úrokových platbách a príjmoch, ktoré budú zaznamenané v účtovníctve uplatňujúcim princíp historických cien. Ak úroková miera korektne anticipuje infláciu (v dôsledku tzv. „Fisherovho efektu“⁴), potom „strata z držania“ peňazí je najlepšie určená ako zrážka z prijatých úrokov (ako prvok úroku, ktorý kompenzuje stratu kúpnej sily majiteľa) a „zisk z požičiavania“ by mal byť podobne určený ako zrážka z platených úrokov.

Nemonetárne (nepeňažné) položky

Predstavujú iný problém než monetárne položky – menia sa so zmenami vo všeobecnej cenovej úrovni. Pri ďalšom popise sa zameriam na reálne (hmotné) aktíva, ako súčasť nemonetárnych položiek.

Reálne aktíva

Ako pri všetkých nemonetárnych položkách, nie je možné predpokladať, že ich peňažná hodnota je fixná, pretože ich ceny budú kolísať ako odpoveď na meniace sa trhové podmienky.

² Skutočná hodnota požičanej čiastky v čase $t+1$ je $L(1+i)$, ale požadovaná splátka je iba L , keďže je to stanovené v menovitých hodnotách.

³ Konečná hodnota M mínus úročená začiatková hodnota $M(1+i)$.

⁴ Fisherov efekt – je väzba medzi inflačným diferenciálom a úrokovým diferenciálom. Vysvetľuje podstatu reálneho úroku. IR (nominálny úrok) = IRr (reálny úrok) + p^e . Platí, že reálny úrok je stabilný, a za predpokladu voľného pohybu kapitálu je vo všetkých krajinách zhodný. Kolísanie úrokových mier je dané p^e – t.j. zmenami inflačných očakávaní.

V odpovedi na meniace sa ceny sú dva alternatívne prístupy k meraniu reálnych aktív:

1. prehodnotenie v závislosti od všeobecného cenového indexu,
2. prehodnotenie v závislosti od trhových cien určitých aktív, ktoré môžu byť aproximované príslušným špecifickým cenovým indexom.

1. Prehodnotenie v závislosti od všeobecného cenového indexu

Historické ceny sú prehodnotené v závislosti od všeobecnej inflácie, takže žiadny reálny zisk alebo strata nemôžu byť zaznamenané ako výsledok inflácie. Takto sú efekty relatívnej zmeny cien ignorované, ale absolútna inflácia je rešpektovaná.

*Ak určité reálne (alebo nemonetárne) aktívum bolo získané ako N_t v čase t
a všeobecná cenová úroveň vzrástla o $1+i$ v čase $t+1$,
prehodnotíme pôvodnú cenu ako $N_{t+1}=N_t(1+i)$.*

Takto predpokladáme, že jeho hodnota bola v súlade s infláciou so žiadnym reálnym ziskom alebo stratou v hodnote, zachovajúc skutočnú hodnotu historickej ceny nákupu.

2. Prehodnotenie v závislosti od špecifického cenového indexu

Podľa tejto alternatívnej metódy predpokladáme, že N_t sa zmenilo ako výsledok zmien špecifických trhových cien, ktorý môže byť meraný s odvolaním sa na špecifický cenový index – s , takže $N_{t+1}=N_t(1+s)$. V tomto prípade bude:

*zisk alebo strata v reálnych hodnotách, ak $s \neq i$,
a to bude rovné $k \ N_t(1+s) - N_t(1+i)$,
t.j. bude reálny zisk ak $s > i$, a strata ak $s < i$.*

Táto metóda odráža relatívne zmeny cien a je preto jasnou odchýlkou od účtovníctva uplatňujúceho princíp historických cien.

Dôležitý aspekt mnohých reálnych aktív je, že majú limitovanú životnosť, takže ich čiastočné opotrebovanie v určitom období musí byť odrazené v nákladoch amortizácie - odpisoch. Ak pripustíme infláciu, oba prístupy – využitie všeobecného cenového indexu či špecifického cenového indexu - budú vykazovať vyššie odpisy a teda nižší zisk ako účtovníctvo na báze historických cien, nakoľko odpisy budú založené na raste relevantných indexov (i alebo s) odkedy boli aktíva získané.

Koncept historickej ceny je kritizovaný hlavne z týchto dôvodov:

- o keď sa ignorujú inflačné zmeny v hodnote aktív, zisk je nadhodnotený,
- o porovnateľnosť spoločností, ktorá je nutná pri hodnotení ich výkonnosti a rastu, sa infláciou narúša,
- o finančné správy sú zavádzajúce, pretože výnosy neladia s líšiacimi sa úrovňami historických cien, keďže peňažná jednotka sa stáva nestabilnou,
- o proces rozhodovania, formulácia plánov a cieľov nemôžu byť spoľahlivé, ak hodnoty finančných ukazovateľov sú neaktuálne v dôsledku neaktuálnosti finančných údajov.

4. ZÁVER

Účtovné výkazy majú za cieľ ponúkať informácie aktuálnym a potenciálnym zmluvným partnerom podnikov a tiež aj verejnosti. Tieto informácie prezentujú výsledky manažmentu a mali by byť zohľadňované ako podpora pre rozhodnutia. V Medzinárodných štandardoch finančného výkazníctva sa uvádza, že cieľom účtovných výkazov je priniesť informácie o finančnej situácii, činnosti a zmenách vo finančnej situácii podniku, ktoré sú užitočné širokej škále užívateľov pri

vykonávaní ekonomických rozhodnutí. Z teoretického pohľadu nie je jasné, či a ako môžu byť tieto ciele finančným výkazníctvom skutočne dosiahnuté. Na túto problematiku existuje mnoho názorov, ktoré možno aj preceňujú „užitočnosť informácií“ poskytovaných finančným výkazníctvom. Ak niekto týmto argumentom dôveruje, vytvorí sa tak priepasť očakávaní, ktorá bude poškodzovať dôveryhodnosť finančného výkazníctva.

Zmeny všeobecnej úrovne cien spôsobujú dva kompenzujúce efekty na peňažné aktíva a pasíva: „zisk z požičiavania“ a „stratu z držania“ peňazí, ktoré vyplývajú z inflácie. Odpisy reálnych (nemonetárnych) aktív budú v účtovníctve na báze historických cien podhodnotené ako dôsledok inflácie. Toto môže byť upravené použitím všeobecného, ako aj špecifického cenového indexu. Ak je na reálne aktíva uplatnený špecifický cenový index, ten zachytí zmenu v špecifickej cene konkrétneho aktíva a tá môže byť väčšia ako zmena vo všeobecnej úrovni cien (dávajúc rast reálnemu zisku) alebo menšia (dávajúc rast reálnej strate).

Na záver je potrebné pripomenúť, že aj napriek spomenutým problémom má metodika uplatňujúca **princíp historických cien** vďaka účtovaniu na základe dokladov a v nich uvedených hodnotách mnohé **pozitíva**, a to napr.:

- o je jednoznačnejšia a lepšie overiteľná,
- o účtovné informácie sú objektívne a o ich výške nevznikajú pochybnosti či neistota,
- o poskytuje spoľahlivejšie informácie nutné pre výkon vnútornej kontroly v podniku,
- o umožňuje vyššiu mieru preukázateľnosti z hľadiska potrieb daňových orgánov a audítorov.

Oceňovanie na báze historických cien je teda vždy prevažujúcou metódou oceňovania, nakoľko poskytuje informácie vyznačujúce sa vysokým stupňom spoľahlivosti a hodnovernosti, aj keď v inflačnom prostredí predstavuje odklon od reality.

KLÚČOVÉ SLOVÁ: historická cena, inflácia, účtovníctvo, účtovné výkazy, monetárne položky, nemonetárne položky, zisk z požičiavania, strata z držania peňazí, cenové indexy

LITERATÚRA

1. BLOCK, S. B. – HIRT, G. A.: *Foundations of Financial Management*. : Homewood, IRWIN, 1992. ISBN 0-256-08355-X
2. BREALEY, R. A. – MYERS, S. C.: *Teorie a praxe firemních financí*. Praha: Computer Press, 2000. ISBN 80-7226-189-4
3. DIAMOND, M. – STICE, E. K. – STICE, J.: *Financial Accounting. Reporting & Analysis*. Cincinnati: South-Western College Pub., 1999. ISBN 0-538-87301-9
4. KOVANICOVÁ, D.: *Finanční účetnictví. Světový koncept*. Praha: Polygon, 2003. ISBN 80-7273-090-8
5. LARSON, K. D. – PYLLE, W. W.: *Fundamental Accounting Principles*. Homewood: IRWIN, 1988.
6. WHITTINGTON, G. – SAPORTA, V. – SINGH, A.: The Effects of Hyper-Inflation on Accounting Ratios. In: <http://ifcln.1.ifc.org/ifcext/economics.nsf>
7. WILD, J. J.: Financial Accounting. Information for Decision. In: <http://www.cba.uni.edu>

SUMMARY

Historical cost accounting supplies useful information for economical decision making. However, in this particular case the financial statements do not consider adequately the impact of changing prices. In a period of general inflation, the relevance of historical cost is brought into question because they do not reflect consistently the current financial position or recent performance of the firm. Inflation applies directly or indirectly to all of assets and liabilities in a variety of extents depending on whether

they are monetary or non monetary items. The historical cost method of accounting is still the basis of most financial accounting systems, despite an increasing tendency to modify historical costs to reflect current values. It offers information of high reliability and plausibility although in inflation periods it may not reflect the real situation.

AUTORKA

Ing. Jozefína Hvastová
Univerzitné centrum
Alžbetina 14
040 01 Košice
e-mail: dodah@pobox.sk

SYSTÉM FINANCOVANIA INOVÁCIÍ V EÚ A V SR

Magdaléna KARCHOVÁ

1. ÚVOD

Inovácie¹ zohrávajú zásadnú úlohu v prebiehajúcej ekonomickej, politickej a sociálnej transformácii rozvíjajúcich sa krajín. Inovačná politika by preto mala patriť (vzhľadom na nízku výkonnú ekonomiku SR) k prioritným oblastiam, prostredníctvom ktorých je možné zabezpečovať dlhodobý rozvoj ekonomickej prosperity spoločnosti.

Na základe doterajšieho poznania možno konštatovať, že technologická a inovačná politika ako integrálna súčasť hospodárskej politiky nebola doteraz skutočnou prioritou žiadnej slovenskej vlády. Túto skutočnosť potvrdzuje neustále klesajúci podiel výdavkov na výskum a vývoj, ktorý v roku 2004 v SR dosiahol svoje historické minimum na úrovni 0,51 % HDP a na tejto úrovni zotrval aj v roku 2005. Navyše komplexná hodnotiacia správa Direktoriátu pre informačnú spoločnosť a podnikanie taktiež konštatovala, že jednoznačnou slabou stránkou slovenskej ekonomiky sú inovácie, inovačné procesy a ich dlhodobá udržateľnosť.²

Na druhej strane je však nutné uviesť, že SR sa plne stotožnila s cieľmi EÚ a intenzívne sa zapojila do plnenia Lisabonskej stratégie, pričom vláda SR považuje inovačnú politiku za jednu zo svojich priorít, čo dokazuje aj Stratégia rozvoja konkurencieschopnosti Slovenska do roku 2010 (Lisabonská stratégia pre Slovensko) vypracovaná Ministerstvom financií SR. Ďalším pozitívnym dôkazom záujmu o túto oblasť je rozpracovanie „Inovačnej stratégie pre SR – 2006 - 2013“³, ktorá obsahuje priority v oblasti inovácií, opatrenia na dosiahnutie týchto priorít, ako aj identifikáciu finančných zdrojov nevyhnutných pre realizáciu inovačnej stratégie.

Cieľom príspevku je naznačiť trendy v oblasti financovania⁴ inovácií v EÚ a v podmienkach SR, pričom osobitná pozornosť je venovaná financovaniu výskumu a vývoja z prostriedkov štátneho rozpočtu, a poukázať na slabé a silné stránky súčasného systému podpory inovácií v SR.

2. TRENDY FINANCOVANIA INOVÁCIÍ V EÚ

V krajinách EÚ sa inovácie a inovačný rozvoj stali jednoznačnou prioritou. Inovačná politika sa realizuje predovšetkým na národnej úrovni, pričom väčšina členských štátov má vypracované a implementované pomerne rozsiahle programy podpory inovácií. Zámery Európskej komisie, predovšetkým Direktoriátu pre informačnú spoločnosť a podnikanie, však smerujú k posilneniu úlohy európskeho výskumu s cieľom zjednotiť vedeckovýskumnú základňu, a tak dosiahnuť želané synergické efekty z tohto spojenia, ktoré umožnia EÚ výraznejšie zvýšiť celkovú konkurencieschopnosť.

Aj napriek absentujúcej jednotnej politike EÚ v oblasti inovácií poskytuje EÚ pomerne široké spektrum nástrojov a podporných programov, ktoré môžu pomôcť začínajúcim alebo už existujúcim podnikom v členských štátoch financovať inovácie a aplikáciu výsledkov vedy a výskumu v praxi.

Vo všeobecnosti možno **nástroje a programy podpory inovačného rozvoja v krajinách EÚ** vymedziť do troch základných kategórií:⁵

¹ V tomto článku je použitá definícia inovácie podľa Európskej komisie, ktorá pod inováciou rozumie „obnovu a rozšírenie škály výrobkov a služieb a s nimi spojených trhov, vytvorenie nových metód výroby, dodávok a distribúcie, zavedenie zmien riadenia, organizácie práce, pracovných podmienok a kvalifikácie pracovnej sily“. Podľa Európskej komisie je hlavným zdrojom inovácií výskum a vývoj (t. j. technologická inovácia).

² Spracované podľa KLAS, A. a kol.: *Technologický a inovačný rozvoj v Slovenskej republike*. Bratislava : ÚSSE SAV, 2005, s. 274 - 275.

³ *Inovačná stratégia pre SR – 2006 - 2013*. Dostupné na internete: <<http://www.economy.gov.sk/pk/128-2006-1000/ma.htm>>

⁴ Príspevok je spracovaný ako súčasť riešenia projektu VEGA č. 1/2582/05 „Vývojové tendencie zdrojov financovania slovenských podnikov po vstupe do EÚ“.

⁵ KLAS, A. a kol.: *Technologický a inovačný rozvoj v Slovenskej republike*. Bratislava : ÚSSE SAV, 2005, s. 264.

1. priama finančná podpora,
2. nepriama podpora,
3. podpora začínajúcim podnikom.

Medzi **základné spôsoby financovania a podpory inovácií** patria:⁶

- pôžičky,
- granty,
- priame financovanie (finančné fondy),
- služby / podpora spoločnostiam,
- záruky / účasť (spoluúčasť),
- daňové zvýhodnenia / odpočty daní.

V rámci jednotlivých členských štátov možno pozorovať určité trendy v oblasti financovania inovácií:⁷

- Ø klesá úloha priamej finančnej podpory podnikov,
- Ø mierne sa zvyšuje podiel fiškálnych nástrojov a podpora pre začínajúce (inovatívne) firmy,
- Ø prejavuje sa snaha o zjednodušenie a konsolidáciu všetkých administratívnych nástrojov a úkonov spojených s podporou malých a stredných podnikov (MSP),
- Ø opatrenia v oblasti financovania inovácií vykazujú pomerne vysokú stabilitu, nedochádza teda k výrazným zmenám v smere ich pôsobenia, skôr v spôsobe ich realizácie (administrácie).

3. FINANCOVANIE INOVÁCIÍ V PODMIENKACH SR

Podporu vedy a techniky (VaT), resp. podporu výskumu a vývoja (VaV) v SR je možné rozlišovať v rôznych podobách, formách a opatreniach. Ide o zložitý systém, v ktorom sú zastúpené tak nástroje priamej, ako aj nepriamej podpory. Obe tieto formy podpory VaV by mali byť pritom vyvážené a vzájomne koordinované.

V *priamej podpore* ide o inštitucionálne financovanie organizácií a inštitúcií VaV a účelové pridelenie prostriedkov na vybrané konkrétne činnosti v oblasti vedy a techniky. *Nepriama podpora* sa realizuje prostredníctvom málopočetných a rôzne efektívnych ekonomických nástrojov, vyplývajúcich z daňových a colných zákonov, zákona o štátnej pomoci, zákona o vysokých školách, atď. Súhrnne možno povedať, že v celej československej, ale aj samostatnej histórii Slovenska, prevládali a dodnes ešte prevládajú prvky a formy **priamej podpory** rozvoja VaV.⁸

Pohľad na problematiku priamej podpory výskumu a inovácií v SR je uvedený v tab. č. 1 cez výdavky na VaV v SR, zo štátneho rozpočtu a zo súkromného sektora, v priebehu rokov 2000 až 2005.

⁶ Rizikový kapitál ako dôležitá súčasť zdrojového zabezpečenia vzniku inovácií. Podklad pre MŠ SR k vypracovaniu novej koncepcie štátnej vednej a technickej politiky do roku 2010. Bratislava, 2004. Dostupné na internete: <http://www.minedu.sk/VaT/VDOC/20050510_riz_kapital.pdf>

⁷ KLAS, A. a kol.: *Technologický a inovačný rozvoj v Slovenskej republike*. Bratislava : ÚSSE SAV, 2005, s. 268.

⁸ Rizikový kapitál ako dôležitá súčasť zdrojového zabezpečenia vzniku inovácií. Podklad pre MŠ SR k vypracovaniu novej koncepcie štátnej vednej a technickej politiky do roku 2010. Bratislava, 2004. Dostupné na internete: <http://www.minedu.sk/VaT/VDOC/20050510_riz_kapital.pdf>

Tabuľka 1 Výdavky na výskum a vývoj v SR v priebehu rokov 2000 až 2005

Ukazovateľ	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Výdavky na VaV (v mil. Sk)	6 086	6 467	6 333	7 016	6 965	7 503
Podiel výdavkov na VaV k HDP (v %)	0,65	0,63	0,57	0,58	0,51	0,51
Výdavky na VaV (v mil. Sk) podľa zdrojov financovania	z verejných prostriedkov	2 592	2 668	2 792	3 567	3 978
	zo súkromných prostriedkov	3 493	3 799	3 539	3 449	2 987
Výdavky zo štátneho rozpočtu (% k HDP)	0,28	0,26	0,25	0,29	0,29	0,31
Výdavky súkromného sektora (% k HDP)	0,37	0,37	0,32	0,29	0,22	0,20

Zdroj: vlastné spracovanie podľa údajov dostupných na internete:

<<http://www.statistics.sk/webdata/slov/tabulky/vav/vav03a.htm>>

Vo financovaní VaV v SR v priebehu rokov 1997 až 2002 prevládali súkromné zdroje. V roku 2003 podiel výdavkov na VaV z verejných prostriedkov prevýšil súkromné zdroje financovania VaV a trend financovania VaV vo väčšej miere z verejných prostriedkov sa zachoval aj v rokoch 2004 a 2005.

Výdavky na VaV sú v SR, napr. v porovnaní s výdavkami na VaV vo vyspelých krajinách, podstatne nižšie a SR sa radí v tomto smere len za „chudobnejšie“ krajiny vyspelej Európy. Výdavky na VaV sa sledujú rôznym spôsobom, okrem podoby absolútnych častok, najmä za jednotlivé krajiny sa uvádzajú aj podielom, napr. na obyvateľa, na pracujúcu osobu všeobecne, na pracovníka VaV, najčastejšie sa však uvádzajú v pomere k HDP, ktorý sa vytvára v príslušnej krajine. V tomto prípade sa uprednostňuje väzba výdavkov na VaV na silu ekonomiky krajiny.

Podľa materiálu *Rizikový kapitál ako dôležitá súčasť zdrojového zabezpečenia vzniku inovácií* (Bratislava, 2004) sa SR svojim ukazovateľom intenzity priamej podpory VaV (podiel výdavkov na VaV z HDP) radí medzi krajiny s najnižším podielom, pričom je potrebné vziať do úvahy skutočnosť, že ide o pomerný ukazovateľ a skutočná podpora, či „intenzita“, resp. celkové čiastky na VaV (samozrejme v reláciách s rôznou výškou HDP) sú rôzne.

V krajinách EÚ a v ostatných vyspelých krajinách rastie celkový objem výdavkov do VaV podstatne rýchlejšim tempom ako v SR. V období rokov 1995 až 2001 sa napr. v priemere za krajiny EÚ-15 objem zdrojov do VaV zvýšil o 50 %, v USA až o 30 %. V SR nárast dosiahol iba 20 %, pričom miera financovania VaV zo štátneho rozpočtu je vyššia ako vo vyspelých krajinách. V súčasnosti až 45 % všetkých výdavkov štátu smeruje na inštitucionálny výskum (existujúce štátne ústavy a vysokoškolská veda).⁹

Hlavným právnym predpisom v oblasti riadenia vedy je zákon NR SR č. 132/2002 Z. z. o vede a technike. Tento zákon vytvoril legislatívne rámce pre zlepšenie podmienok rozvoja vedy a techniky v SR a je východiskom pre akékoľvek návrhy nového modelu podpory rozvoja vedy a techniky, s dopadom či už priamo na menovaný zákon alebo na iné legislatívne normy.

Typy cieľových skupín, na ktoré sú opatrenia v oblasti financovania inovácií zamerané:¹⁰

- malé a stredné podniky (MSP) / priemyselné MSP,
- spoločnosti / priemyselné spoločnosti,
- manažéri,
- investori,

⁹ Spracované podľa Možnosti hodnotenia efektívnosti vynakladania prostriedkov na výskum a vývoj – poznatky z praxe vyspelých krajín. Bratislava, 2004. Dostupné na internete: <http://www.minedu.sk/VaT/VDOC/20050510_efektivnost_VaV.pdf>

¹⁰ Rizikový kapitál ako dôležitá súčasť zdrojového zabezpečenia vzniku inovácií. Podklad pre MŠ SR k vypracovaniu novej koncepcie štátnej vednej a technickej politiky do roku 2010. Bratislava, 2004. Dostupné na internete: <http://www.minedu.sk/VaT/VDOC/20050510_riz_kapital.pdf>

- výskumné inštitúcie,
- študenti / absolventi vysokoškolských štúdií,
- verejné authority (orgány) / organizácie,
- univerzity.

4. FINANCOVANIE VÝSKUMU A VÝVOJA V SR Z PROSTRIEDKOV ŠTÁTNEHO ROZPOČTU

V podmienkach SR sa financovanie výskumu a vývoja z prostriedkov štátneho rozpočtu uskutočňuje dvomi formami:

1. **inštitucionálne financovanie** – ide o prevádzku Slovenskej akadémie vied a inštitucionálne financovanie vedy a techniky na vysokých školách,
2. **súťažné financovanie** – ide o využívanie kombinácie troch typov finančných nástrojov (podpora systémom „zhora nadol“, podpora systémom „zdola nahor“, súťažná podpora medzinárodnej vedecko-technickej spolupráce).

Systém „zhora nadol“ predstavuje typ finančnej podpory výskumu a vývoja, kedy štát priamo zadefinuje tematické oblasti vzhľadom na spoločensko-hospodárske potreby, v ktorých sa budú vyhlasovať výzvy na predkladanie projektov.

Podpora systémom „zdola nahor“ sa uskutočňuje cez pravidelné otvorené výzvy na predkladanie projektov bez tematického obmedzenia v akejkoľvek oblasti, ktoré raz ročne zverejňuje Agentúra na podporu výskumu a vývoja.

Súťažná podpora medzinárodnej vedecko-technickej spolupráce, tak bilaterálnej, ako aj multilaterálnej sa realizuje prostredníctvom špeciálnych výziev na predkladanie projektov.

V súčasnosti sa využívajú tieto **formy súťažného financovania výskumu a vývoja** v zmysle platnej legislatívy v SR:¹¹

- štátne programy výskumu a vývoja,
- program Agentúry na podporu výskumu a vývoja pre podporu ľudského potenciálu v oblasti výskumu a vývoja a popularizáciu vedy,
- podpora medzinárodnej vedecko-technickej spolupráce vo vybraných oblastiach prostredníctvom výziev Agentúry na podporu výskumu a vývoja (COST¹², EUREKA¹³, rámcový program EÚ pre výskum a vývoj, ESF – European Science Foundation¹⁴),
- pravidelné tematicky neobmedzené výzvy na predkladanie projektov Agentúry na podporu výskumu a vývoja vyhlasované raz ročne,
- výzvy na predkladanie projektov v rámci bilaterálnych medzivládnych a medzištátnych dohôd o vedecko-technickej spolupráci¹⁵.

Podľa materiálu *Možnosti hodnotenia efektívnosti vynakladania prostriedkov na výskum a vývoj – poznatky z praxe vyspelých krajín* (Bratislava, 2004) je žiadúce, aby výskum, vývoj a inovácie boli výraznejšie spolufinancované aj prostredníctvom Agentúry na podporu vedy a techniky, ktorá dáva peniaze projektom univerzít a podnikateľskej sféry na základe súťaže. Financovanie výskumu, vývoja a inovácií musí byť v SR viac transparentné, žiadúce je ustúpiť od inštitucionálneho financovania k účelovému, resp. súťažnému financovaniu.

¹¹ Výročná správa o stave výskumu a vývoja v Slovenskej republike a jeho porovnanie so zahraničím za rok 2005. Dostupné na internete: <<http://www.minedu.sk/MPK/2006/19052/vlastnymat.doc>>

¹² Ide o nástroj na podporu spolupráce vedcov v oblasti základného výskumu. Názov nástroja – COST – je odvodený od anglického názvu „European Co-operation in the Field of Scientific and Technical Research“ – v preklade Európska spolupráca v oblasti vedeckého a technického výskumu.

¹³ EUREKA je pan-európska sieť pre trhovo orientovaný priemyselný výskum a vývoj.

¹⁴ ESF – European Science Foundation – ide o medzinárodnú mimovládnu organizáciu podporujúcu špičkový základný výskum.

¹⁵ Význam dvojstrannej spolupráce spočíva predovšetkým v tom, že vytvára dobré podmienky na prípravu na úspešné zapojenie sa do mnohostrannej spolupráce predovšetkým v rámci 6. rámcového programu EÚ pre výskum a vývoj a pripravovaného 7. rámcového programu EÚ pre výskum a vývoj, projektov EUREKA, COST, NATO a ďalších foriem medzinárodnej spolupráce.

Zároveň sa pripravuje nový systém štátnych programov výskumu a vývoja, ktorý by vláda SR mala schváliť v druhom polroku 2006 a projekty v rámci nových štátnych programov výskumu a vývoja by mali byť financované od roku 2007. Pôjde o obmedzený počet tematických priorít (cca. 3) v nadväznosti na Dlhodobý zámer štátnej vednej a technickej politiky s tým, že nové štátne programy výskumu a vývoja budú podporovať aplikovaný výskum a vývoj a každý podporený projekt výskumu a vývoja bude musieť mať výrazný spoločensko-hospodársky dopad. Oproti súčasnému systému štátnych programov musí dôjsť k zredukovaniu počtu tematických oblastí – a tým aj počtu štátnych programov. Dôvodom je to, že SR je príliš malý štát s obmedzenými finančnými zdrojmi, aby mohla nadštandardným spôsobom podporovať príliš veľký počet tematických priorít. Súčasne toto smerovanie vednej a technickej politiky neznamena, že okrem vládou schválených tematických priorít všetky ostatné oblasti výskumu a vývoja prestanú byť financované. Agentúra na podporu výskumu a vývoja podporuje bez obmedzenia úplne všetky oblasti základného výskumu a aplikovaného výskumu a vývoja.

5. SLABÉ A SILNÉ STRÁNKY SÚČASNÉHO SYSTÉMU V OBLASTI INOVÁCIÍ V SR

Z analýzy štátnych nástrojov podpory inovatívnosti a analýzy prostredia spojeného s podporou inovácií, vyplynuli silné a slabé stránky systému, ktoré obsahuje dokument *Inovačná stratégia pre SR – 2006 - 2013*¹⁶.

Slabými stránkami súčasného systému inovácií sú:

1. Neexistencia písomnej podoby strategickej politiky a fragmentácia kompetencií v oblasti podpory inovácií.
2. Pretrvávajúci slabý dôraz na aplikovaný výskum.
3. Nízky počet explicitných inovačných nástrojov v porovnaní s krajinami EÚ.
4. Nedostatok proaktívnych a systémových nástrojov v inovačnej politike.
5. Nízky a ďalej klesajúci podiel výdavkov na výskum a vývoj na HDP.
6. Nedostatočne rozvinutý systém financovania vedy a techniky.
7. Neexistujúci silný vzťah medzi výskumno-vzdelávacím systémom a podnikovou sférou, čo spôsobuje následne extrémne nízku mieru súkromných investícií vo výskume a vývoji.
8. Pretrvávajúca nízka mobilita vedecko-výskumných pracovníkov.
9. Výsledkom vyššie uvedených slabých stránok je slabá inovatívnosť firiem a nízke súkromné investície do výskumu a vývoja.

Za **silné stránky** systému sú považované tieto skutočnosti:

1. SR má relatívne vzdelanú a kvalifikovanú pracovnú silu, ktorá predstavuje potenciál pre inovácie – ich tvorbu i širšie využívanie.
2. SR má primeranú vzdelanosť obyvateľstva, ktorá je kombinovaná s vysokým podielom výdavkov na inovácie na celkovom obrate firiem, čo naznačuje potenciál rozvoja priemyselných high-tech odvetví.
3. V SR prevláda trend rozsiahlejšieho využívania informačných technológií (IT) vo všetkých sférach života.
4. SR má potenciál intenzívnej medzinárodnej spolupráce v oblasti vedy a výskumu.
5. Existuje tu systém rozsiahleho monitorovania a využívania úspešných praktík inovačných politík, ktoré sa osvedčili v iných členských krajinách EÚ.

¹⁶ *Inovačná stratégia pre SR – 2006 - 2013*. Dostupné na internete: <<http://www.economy.gov.sk/pk/128-2006-1000/ma.htm>>

6. ZÁVER

SR patrí podľa výsledkov hodnotenia stavu inovácií, výskumu a vývoja zverejnených Európskou komisiou v januári 2006 medzi zaostávajúce krajiny a v rámci EÚ sa umiestnila na 22. mieste. V rámci krajín EÚ vedú v inováciách Švédsko, Švajčiarsko a Fínsko, ktoré svojou výkonnosťou predstihujú dokonca aj USA a Japonsko. Z novoprijatých členov EÚ vedie v inováciách Slovensko a Estónsko.

SR nedosahuje potrebnú úroveň v oblasti tvorby poznatkov a v oblasti podnikania a inovácií. Základná príčina slabej úrovne inovatívnosti v slovenskej ekonomike spočíva v doterajšej nedostatočnej podpore inovačných aktivít hospodárskou politikou, dôsledkom čoho je aj nedostatočné zastúpenie malých a stredných podnikov (MSP) s inovačnými aktivitami a nízka úroveň prepojenia medzi verejnými a súkromnými investíciami do výskumu a vývoja.

Aj napriek uvedenej skutočnosti však možno tvrdiť, že SR má inovačný potenciál, avšak zatiaľ ho naplno nevyužíva, resp. nevie využiť vo svoj prospech. Tento inovačný potenciál je tvorený relatívne vzdelanou a kvalifikovanou pracovnou silou. SR má spomedzi krajín EÚ-25 jeden z najvyšších podielov stredoškolsky vzdelanej populácie vo veku 20 - 24 rokov (95%). Z tejto skupiny obyvateľstva by pri správnej politike štátu zameranej na podporu inovatívnej podnikateľskej kultúry, mohlo vzniknúť množstvo nádejných a inovatívnych podnikateľov. Navyše primeraná vzdelanosť obyvateľstva kombinovaná s vysokými výdavkami na inovácie na celkovom obrate firiem vytvára potenciál pre rozvoj high-tech priemyselných odvetví. Avšak využitie tejto silnej stránky si bude vyžadovať preorientovanie časti výdavkov na inovácie z investícií do zariadení a strojov na investície do výskumu a vývoja.

V zmysle *Akčného plánu pre oblasť vedy, výskumu a inovácií*, schváleného vládou SR 13. júla 2005, sa štátna vedná a technická politika musí zamerať na výchovu a podporu kvalitných vedcov, výskum medzinárodnej kvality s adekvátnym prepojením na podnikateľskú sféru a na účinnú verejnú podporu podnikateľských aktivít zameraných na vývoj a inovácie. Tieto tri prvky možno zároveň označiť za špecifické výzvy pre inovačnú politiku SR, pričom vláda SR má eminentný záujem o danú oblasť. Z tohto dôvodu možno čoskoro očakávať konkrétne výsledky prejavujúce sa vo zvyšovaní inovačnej výkonnosti SR.

KLÚČOVÉ SLOVÁ: Inovácie, inovačný rozvoj, nástroje a programy podpory inovačného rozvoja, výskum a vývoj, inštitucionálne a súťažné financovanie, inovačná výkonnosť

LITERATÚRA

1. *Akčný plán veda, výskum a inovácie*. Stratégia konkurencieschopnosti SR do 2010. [elektronická verzia]. [cit. 11. 4. 2006]. Dostupné na internete: http://www.minedu.sk/EI/LSAV/NLS/200504_II_AP_Veda_a_Vyskum.doc
2. BOBÁKOVÁ, V.: *Finančné zdroje podniku*. 1. vyd. Bratislava : Ekonóm, 2002. 136 s. ISBN 80-225-1592-2
3. GABRIELOVÁ, H.: Trendy v inovačnej výkonnosti a inovačnej politike: Európska únia a Slovensko. In: *Ekonomický časopis*, 53, 2005, č. 10, s. 991 -1008. Bratislava : ÚSSE SAV. ISSN 013-3035
4. *Inovácie: Slovensko zaostáva*. [elektronická verzia]. [cit. 29. 5. 2006]. Dostupné na internete: <http://www.euractiv.sk/cl/223/5174/Inovacie-Slovensko-zaostava>
5. *Inovačná stratégia pre SR – 2006 - 2013*. [elektronická verzia]. [cit. 23. 5. 2006]. Dostupné na internete: <http://www.economy.gov.sk/pk/128-2006-1000/ma.htm>
6. KLAS, A. a kol.: *Technologický a inovačný rozvoj v Slovenskej republike*. Bratislava : ÚSSE SAV, 2005. 390 s. ISBN 80-7144-147-3
7. *Možnosti hodnotenia efektívnosti vynakladania prostriedkov na výskum a vývoj – poznatky*

- z praxe vyspelých krajín. [elektronická verzia]. Bratislava, 2004. [cit. 13. 2. 2006]. Dostupné na internete: <http://www.minedu.sk/VaT/VDOC/20050510_efektivnost_VaV.pdf>
8. *Rizikový kapitál ako dôležitá súčasť zdrojového zabezpečenia vzniku inovácií*. Podklad pre MŠ SR k vypracovaniu novej koncepcie štátnej vednej a technickej politiky do roku 2010. [elektronická verzia]. Bratislava, 2004. [cit. 11. 4. 2006]. Dostupné na internete: http://www.minedu.sk/VaT/VDOC/20050510_riz_kapital.pdf
 9. *Stanovisko Európskeho hospodárskeho a sociálneho výboru k „Oznámeniu Komisie: Veda a technológia: Kľúč k budúcnosti Európy – Usmernenia pre budúcu politiku Európskej únie na podporu výskumu“*. In: *Úradný vestník EÚ*. [elektronická verzia]. Brusel, 2004. [cit. 29. 6. 2006]. Dostupné na internete: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/site/sk/oj/2005/c_157/_15720050628sk01070115.pdf>
 10. *Výročná správa o stave výskumu a vývoja v Slovenskej republike a jeho porovnanie so zahraničím za rok 2005*. [elektronická verzia]. [cit. 28. 9. 2006]. Dostupné na internete: <<http://www.minedu.sk/MPK/2006/19052/vlastnymat.doc>>
 11. *Zákon NR SR č. 132/2002 Z. z. o vede a technike*. [elektronická verzia]. IURA Edition. [cit. 21. 6. 2006]. Dostupné na internete:
 12. <<http://www.zbierka.sk/search-es.asp?ti=no&slovo=Z%E1kon++o+vede+a+technike>>
 13. <<http://www.statistics.sk/webdata/slov/tabulky/vav/vav03a.htm>>

SUMMARY

This paper focuses on the trends in financing innovations in the EU and in the Slovak republic (SR) while paying attention to different ways of financing research and development (R&D) from the sources of the state budget of SR. Coming out from the Innovation strategy for SR in the years 2006 - 2013 we tried to enumerate briefly strengths and weaknesses of the innovation system in Slovakia. We have found extremely low innovation activity of small and medium sized enterprises (SMEs) and low private expenditures in R&D as crucial consequences of these weaknesses. Because innovations play very important role in economy transformation of transforming countries such as SR the government of SR declares an eminent interest in this area. Therefore an improvement in innovation performance of the Slovak economy can be expected.

AUTORKA

Ing. Magdaléna KARCHOVÁ

Ekonomická univerzita v Bratislave, Podnikovohospodárska fakulta Košice

Katedra účtovníctva a financií

Tajovského 13, 041 30 Košice

tel.: +421-55-622 38 14

fax: +421-55-678 59 75

email: karchova@euke.sk

APLIKÁCIA MEDZINÁRODNÝCH ÚČTOVNÝCH ŠTANDARDOV IAS/IFRS PRI ZOSTAVENÍ SÚVAHY

Ľudmila LACOVÁ

1. ÚVOD

Niektoré vybrané účtovné jednotky majú počnúc účtovným obdobím, ktoré sa začína 1. januára 2006, podľa zákona č. 431/2002 Z. z. o účtovníctve v znení neskorších predpisov (§ 17a) povinnosť zostavovať účtovnú závierku podľa medzinárodných účtovných noriem (Medzinárodných účtovných štandardov/Medzinárodných štandardov finančného výkazníctva, ďalej len „IAS/IFRS“).

2. SÚVAHA PODĽA IAS/IFRS

Súčasťou účtovnej závierky je súvaha, ktorá poskytuje informácie o stave základných zložiek a týmito zložkami podľa IAS/IFRS sú: **majetok, záväzky a vlastné imanie**.

Majetok je podľa Rámcovej osnovy ekonomický prostriedok ovládaný podnikom, ktorý je výsledkom minulých činností a od ktorého sa očakáva, že účtovnej jednotke budú z neho plynúť v budúcnosti ekonomické úžitky.

Pre uvedenie a zahrnutie takto definovaného majetku v súvahe nie je rozhodujúca jeho fyzická forma, ani vlastnícke právo k danému majetku, ale úžitky, ktoré z neho plynú – ekonomické vlastníctvo, t. j. jeho ekonomická podstata (kto majetok používa – komu z neho plynie úžitok).

Ďalšie požiadavky, ktoré musí spĺňať majetok vykázaný v súvahe sú:

- istota, že z neho budú plynúť účtovnej jednotke ekonomické úžitky
- spoľahlivá oceneniteľnosť daného majetku.

Záväzok – podľa Rámcovej osnovy je ním súčasná povinnosť účtovnej jednotky, ktorá vznikla v minulom období a ktorá bude vyrovnaná (uhradená) a ktorá bude mať v deň splatnosti záväzku za následok odlev (úbytok) prostriedkov z účtovnej jednotky.

Suma záväzku, za ktorú sa toto vyrovnanie uskutoční je spoľahlivo stanovená – oceneniteľná.

Vlastné imanie (vlastný kapitál) sa chápe ako rozdielová veličina, t. j. suma majetku účtovnej jednotky, ktorá zostane po odpočítaní všetkých záväzkov. Rozumie sa tým to, čo zostane podniku, ak uhradí všetky záväzky.

$$\text{Vlastné imanie} = \text{Majetok} - \text{Záväzky}$$

Platí tu zásada, že pri prezentácii majetku, záväzkov a vlastného imania v súvahe, rozhoduje podnik v závislosti a v súvislosti so snahou zabezpečiť verné a pravdivé zobrazenie skutočností, ktoré sú predmetom účtovníctva.

IAS/IFRS nepredpisujú poradie ani konkrétnu formu súvahy, v ktorej majú byť položky majetku, záväzkov a vlastného imania prezentované. Súvaha zostavená v súlade s nimi bude mať v rôznych účtovných jednotkách rôznu obsahovú náplň a formát, ktorý sa bude líšiť v závislosti od charakteru činnosti účtovnej jednotky, od jej potrieb a zvoleného spôsobu prezentácie majetku a záväzkov.

Účtovná jednotka, ktorá zostavuje súvahu podľa IAS/IFRS sa môže podľa závislosti od charakteru svojej činnosti rozhodnúť, či bude majetok a záväzky prezentovať v členení:

- **obežný a neobežný majetok a obežné a neobežné záväzky, alebo**
- **v poradí ich likvidnosti.**

Neobežný alebo dlhodobý majetok sa svojou vecnou podstatou čiastočne odlišujú, ale majú spoločné to, že sa používajú dlhšie časové obdobie a uvedený majetok podnik obstaráva nie za účelom predaja. Použitie pojmov neobežný alebo dlhodobý majetok vyplýva z toho, či sa podnik rozhodol členiť majetok s ohľadom na prevádzkový cyklus alebo na časové hľadisko.

Neobežný majetok

Podnik ho vlastní alebo ho má v držbe dlhšie ako je bežný prevádzkový cyklus.

Obežný majetok

Podnik ho vlastní za účelom jeho ďalšieho predaja, resp. spotreby počas bežného prevádzkového cyklu.

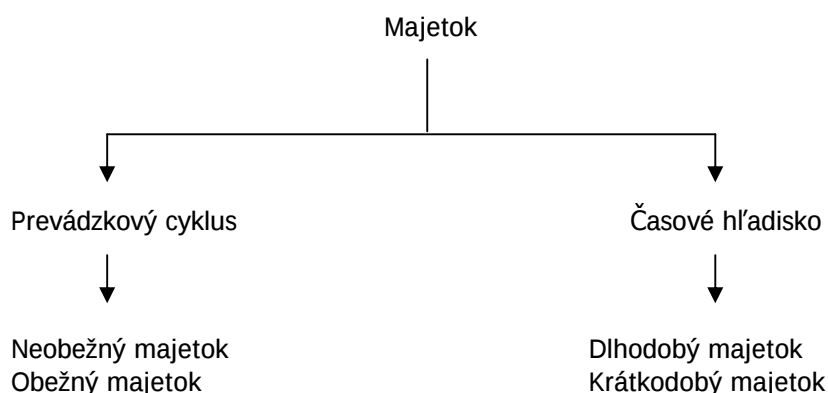
Prevádzkový cyklus účtovnej jednotky sa podľa IAS/IFRS definuje ako čas medzi obstaraním majetku za účelom spracovania a jeho realizáciou vo forme peňažných prostriedkov a peňažných ekvivalentov. Ak bežný prevádzkový cyklus nie je možné objektívne identifikovať, je jeho dĺžka stanovená na dvanásť mesiacov.

Dlhodobý majetok

Podnik ho vlastní alebo ho má v držbe dlhšie ako jeden rok.

Krátkodobý majetok

Podnik ho vlastní za účelom jeho ďalšieho predaja, resp. spotreby v priebehu jedného roka.



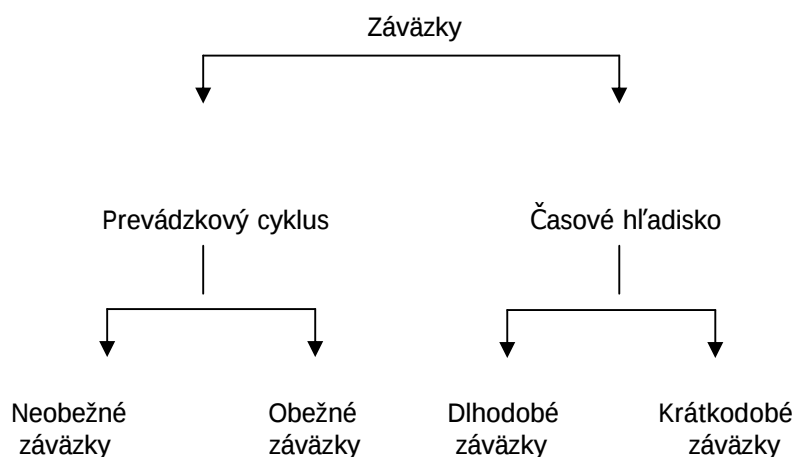
Podobné hľadisko sa používa pri označení záväzkov:

Neobežné záväzky – ak doba ich splatnosti bude dlhšia ako doba trvania bežného prevádzkového cyklu;

Obežné záväzky – vznikajú obvykle v bežnej činnosti podniku a s vysokou mierou pravdepodobnosti sú uhradené počas bežného prevádzkového cyklu.

Dlhodobé záväzky – doba ich splatnosti presiahne jeden rok odo dňa, ku ktorému sa súvaha zostavuje.

Krátkodobé záväzky – doba ich splatnosti je do jedného roka odo dňa, ku ktorému sa zostavuje súvaha.



Uvedené členenie majetku a záväzkov v súvahe je v právomoci každého podniku, ktorý v zmysle dosiahnutia verného a pravdivého obrazu v účtovníctve musí mať na zreteli tento prvoradý cieľ. Napr. ak podnik vykonáva činnosť, ktorej prevádzkový cyklus trvá niekoľko rokov, odporúča sa uprednostniť členenie majetku a záväzkov podľa likvidnosti, t. j. podľa časového hľadiska. Je tomu tak preto, lebo pri hodnotení finančnej situácie podniku, likvidita predstavuje jednu z dôležitých charakteristík a jej sledovanie má význam aj vo vzťahu k zabezpečeniu platobnej schopnosti podniku. Obdobné hľadisko prezentácie majetku a záväzkov vo vzostupnom alebo zostupnom poradí ich likvidnosti je spoľahlivejšie aj pre také účtovné jednotky, ktoré nevykonávajú svoju činnosť v rámci jasne vymedzeného prevádzkového cyklu, napr. finančné inštitúcie.

Účtovná jednotka môže sa tiež rozhodnúť, že bude uvádzať niektorý svoj majetok a záväzky v členení na obežné a neobežné a iné v poradí ich likvidnosti, za predpokladu, že výsledné informácie prezentované v súvahe budú pre používateľa účtovnej závierky spoľahlivejšie a objektívnejšie.

Súčasne je potrebné doplniť členenie majetku a záväzkov v súvahe podľa požiadaviek IAS/IFRS v tom zmysle, že zásoby a pohľadávky z obchodného styku sa odporúča začleniť vždy do obežného majetku, aj keď ich predaj, spotreba, resp. inkaso sa neočakáva do 12 mesiacov od súvahového dňa.

Analogicky to platí aj pre záväzky z obchodného styku a voči zamestnancom, ktoré sa považujú za obežné záväzky a to aj vtedy, keď ich splatnosť je viac ako 12 mesiacov od súvahového dňa.

3. ZÁVER

Súvaha zostavená v horizontálnej forme, rešpektujúca požiadavky IAS/IFRS

Aktíva (majetok)	Vlastné imanie a záväzky
Neobežné aktíva celkom	Vlastné imanie celkom
Neobežné hmotné aktíva	Nároky väčšinových vlastníkov na vlastné imanie
Nehmotné aktíva	Akciový kapitál
Podiely v pridružených podnikoch	Ostatné rezervné fondy
Ostatný dlhodobý finančný majetok	Neodčerpaný zisk
	Menšinové podiely
Obežné aktíva celkom	Záväzky celkom
Zásoby	Dlhodobé záväzky
Pohľadávky z obchodného styku	Dlhodobé pôžičky
Iné obežné aktíva	Odložená daň
Peniaze a peňažné ekvivalenty	Dlhodobé rezervy
Aktíva (majetok) celkom	Krátkodobé záväzky celkom
	Záväzky z obchodného styku a iné záväzky
	Krátkodobé pôžičky
	Podiel dlhodobých pôžičiek, ktorých splatnosť nastane do 12 mesiacov
	Splatná daň (bežná)
	Krátkodobé rezervy
	Vlastné imanie a záväzky celkom

KLÚČOVÉ SLOVÁ: majetok, záväzky, vlastné imanie, prevádzkový cyklus, rezervy, účtovná závierka, súvaha, ekonomické vlastníctvo, účtovná jednotka, IAS/IFRS

LITERATÚRA

1. LACOVÁ, Ľ.: Účtovná závierka v SR v porovnaní s medzinárodnými účtovnými štandardami IAS/IFRS. In: Zborník z medzinárodnej konferencie Ekonomika firiem 2001, Košice PHF, s. 393-397, ISBN 80-225-1446-2
2. Medzinárodné účtovné štandardy 2000, slovenský preklad publikovaný v HZ Košice, s povolením IASC vo vydavateľstve Bratislava: IURA EDITION, ISBN 80-88715-89-X
3. ŠLOSÁROVÁ, A. a kol.: Analýza účtovnej závierky. 1. vyd. Bratislava: IURA EDITION, 2006, ISBN 80-8078-070-6
4. ŠULOVSKÁ, M.: Súvaha podľa medzinárodných účtovných noriem IAS/IFRS, Účtovníctvo, Audítorstvo, Daňovníctvo v teórii a praxi, č. 3/2006, s. 167-173, ISSN 1335-2024
5. TUMPACH, M.: Medzinárodné štandardy na zostavenie účtovnej závierky IFRS/IAS. Bratislava: IURA EDITION, 2006,
6. Zákon č. 431/2002 Z.z. o účtovníctve v znení neskorších predpisov

SUMMARY

Niektoré vybrané účtovné jednotky majú podľa zákona o účtovníctve pochnúť účtovným obdobím, ktoré sa začína 1. januára 2006 povinnosť zostavovať účtovnú závierku podľa IAS/IFRS. Súčasťou účtovnej závierky je súvaha, ktorá poskytuje informácie o majetku, záväzkoch a vlastnom imaní. Obsahom príspevku je preto požadované členenie majetku a záväzkov v súvahe zostavenej podľa IAS/IFRS. Toto členenie zohľadňuje dva aspekty a to: **prevádzkový cyklus** (neobežný a obežný majetok, neobežné a obežné záväzky) a **časové hľadisko** (dlhodobý a krátkodobý majetok, dlhodobé a krátkodobé záväzky). Uvedené aspekty členenia majetku a záväzkov v súvahe sú v právomoci každého podniku s cieľom dosiahnuť verný a pravdivý obraz o skutočnostiach, ktoré sú predmetom účtovníctva.

AUTORKA

doc. Ing. Ľudmila Lacová, CSc.

EU PHF

Tajovského 13

041 30 Košice

tel.: 055/6223814

NOVÝ PRÍSTUP K PREPOČTOVEJ KALKULÁCIÍ¹

Branislav LAJOŠ

ÚVOD

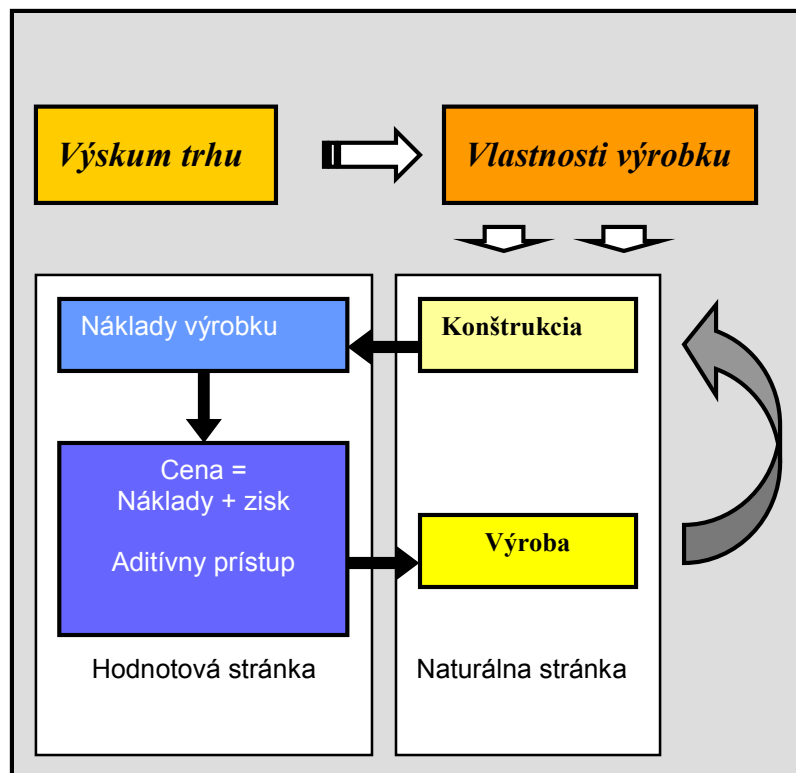
Kalkulácie nákladov sa v minulosti primárne zameriavali na stanovenie nákladov procesov a riadenie výroby². Tento prístup bol adekvátny podmienkam do prvej polovice minulého storočia, keď priemyselná produkcia bola primárne zameraná na produkciu investičných statkov a výrobkov náročných na spotrebu materiálu, práce a energií. Aj keď postupne dochádzalo k rozvoju spotrebnej ekonomiky, ktorá je primárne orientovaná na zákazníkov a plnenie ich potrieb, kalkulačný systém dostatočne nereflektoval zmeny, ktoré v reálnom svete nastali. Kalkulačný systém stále sledoval najmä konečné fázy výroby a predaja výrobkov a služieb. Tomu zodpovedala stavba kalkulačného systému a štruktúra vzorca, ktorý mal aditívny charakter, t.z. náklady + zisk = cena. Niekedy je tento prístup nazývaný ako progresívny prístup, v anglosaskom prostredí známy ako bottom-up.

V minulosti existovali v kalkulačnom systéme zárodky opačného prístupu k tvorbe ceny a kalkulácii nákladov, t.z. prístupu zostavovania kalkulácie od ceny. Predpoklady na využitie retrográdnych prístupov mali predovšetkým prepočtové kalkulácie, využívali ich však veľmi obmedzene. Je potrebné podotknúť, že prepočtové kalkulácie sa zostavujú v podniku pred samotným vykonaním transformačných procesov. Náklady stanovené takouto kalkuláciou sú vopred stanovené. Tradične sa prepočtové kalkulácie zostavujú na základe výrobných nákladov podobných výrobkov, normatívo a smerných hodnôt. Sú nástrojom riadenia najmä v predvýrobných etapách, od fázy výskumu a technického vývoja. Takto zostavené kalkulácie môžeme pomenovať ako kalkulácie reálnych nákladov, pretože cieľom takýchto kalkulácií je pomáhať pri rozhodovaní o výrobe nového výrobku na základe dopredu vyčíslených skutočných nákladov. Tento spôsob práce s nákladmi má charakter *pasívneho znižovania nákladov* (pozri obrázok 1).

Novším prístupom sú **prepočtové kalkulácie cieľových nákladov**. Sú vybudované na retrográdnom prístupe, pričom dochádza k *úplnej a neustálej redukcii nákladov*. Prepočtové kalkulácie majú v súčasnosti pre riadenie nákladov strategický charakter a nezastupiteľné miesto v dlhodobom riadení nákladov podniku. Najlepšie rozviedli prepočtové kalkulácie cieľových nákladov japonské podniky. V anglickom originále poznáme túto kalkuláciu pod názvom target costing. V článku objasňujeme podstatu kalkulačnej metódy s jednoduchým príkladom aplikácie.

¹ Uvedený príspevok je spracovaný ako súčasť grantu VEGA MŠ SR 1/2582/05, riešeného na Katedre ÚaF, Podnikovospodárskej fakulty v Košiciach, ktorá je súčasťou Ekonomickej univerzity v Bratislave.

² Napríklad pozri JOHNSON T. – KAPLAN, R.: *Relevance Lost*. Boston: HBS, 1991. str.28-41



Obrázok 1 Tradičný prístup k prepočtovej kalkulácii pomocou pasívnej redukcie nákladov

TARGET COSTING – PODSTATA METÓDY

Kalkulovanie podľa cieľových nákladov je metóda, ktorá vychádza z japonských skúseností. V prvom rade je tento prístup **trhovo orientovaný**. Má retrográdny character a charakterizujeme ho ako top-down prístup. Kalkulanti a manažéri si kladú tieto otázky:

- Koľko smie skúmaný výrobok stáť?
- Ako je možné daný cieľ dosiahnuť?

Zisk chápe target costing **ako odmenu** pre vlastníka, investora. Miera požadovaného zisku je stanovená vopred. Hlavné pôsobenie je orientované na stálu redukcii nákladov. Tým sa target costing výrazne odlišuje od tradičného retrográdneho prístupu, kde je prítomná pasívna forma znižovania nákladov.

Kalkulácia podľa cieľových nákladov predstavuje systémový prístup pre určenie a riadenie nákladov. Tento prístup je prvým krokom pri riadení. Účel kalkulácie podľa cieľových nákladov je stanoviť náklady tak, aby bolo možné predpokladaný výrobok s presne stanovenými funkciami a kvalitatívnymi parametrami vyrábať v súlade s cieľom a dosiahnuť požadovanú úroveň ziskovosti počas životného cyklu výrobku. Pri využití tejto kalkulácie sa vychádza z anticipovanej, teda predpokladanej predajnej ceny. Súčasťou nákladov takéhoto výrobku sú všetky náklady súvisiace so životným cyklom, napríklad firma môže zahrnúť náklady, ktoré sú vyvolané pri ukončení výroby daného produktu a podobne. Target Costing môžeme charakterizovať zároveň ako strategicky orientovaný nástroj riadenia nákladov. Dochádza k posunu od tradičnej kalkulácie ku komplexnému chápaniu nákladov a k analýze nákladov vzhľadom k výške a úrovni nákladov, k priebehu nákladov a štruktúry nákladov.

MODEL KALKULÁCIE PODĽA CIEĽOVÝCH NÁKLADOV

Kalkulácia podľa cieľových nákladov sa skladá z troch základných úrovní.

Prvá úroveň sa skladá z dvoch krokov:

- výskumu trhu, ktorý sa prejavuje v určovaní dlhodobých prognóz predaja a cieľov ziskovosti,
- určovaní požadovaných vlastností výrobku, ktoré sa prejavujú v určovaní výrobných radov.

Druhá úroveň predstavuje jadro tohto prístupu. Skladá sa z troch krokov:

- určenie cieľovej predajnej ceny,
- určenie cieľového zisku,
- určenie cieľových nákladov, ktoré sa prejavujú v cieľových nákladoch súčiastok výrobku.

Tretia úroveň zahŕňa analýzu súčiastok výrobku a prepočet nákladov súčiastok pomocou cien bežných na trhu. Tu sa používa metóda štandardných nákladov. Zároveň sa vykonáva aktívna redukcia nákladov.

Druhá a tretia úroveň je spojená pomocou nástrojov kalkulácie cieľových nákladov, kde zaradíme DFMA, QFD, VE a samotných dodávateľov materiálu a súčiastok. Bližšie o nástrojoch sa zmiňujeme ďalej v texte.

Samotný model kalkulácie cieľových nákladov vidíme na obrázku 2 v ďalšom texte.

PODROBNÝ POPIS KALKULÁCIE PODĽA CIEĽOVÝCH NÁKLADOV

1.Krok - výskum trhu - určenie dlhodobých prognóz predaja a cieľov ziskovosti

Hlavnou úlohou kalkulovania podľa cieľových nákladov je dosiahnuť, aby každý výrobok alebo produktový rad bol schopný dosiahnuť takú ziskovosť, ktorou prispeje k celkovej ziskovosti firmy na úrovni stanovenej vedením firmy. Podnik musí vykonať výskum trhu a pripraviť analýzu situácie na trhu a analýzu ziskovosti, potom analýzu prognózy predaja. Vytvorí sa dlhodobý plán predaja a ziskovosti. Tento plán sa testuje z pohľadu reálnosti jeho uskutočnenia a jeho kvality.

2.Krok - určenie podstatných vlastností výrobku a tvorba výrobných radov

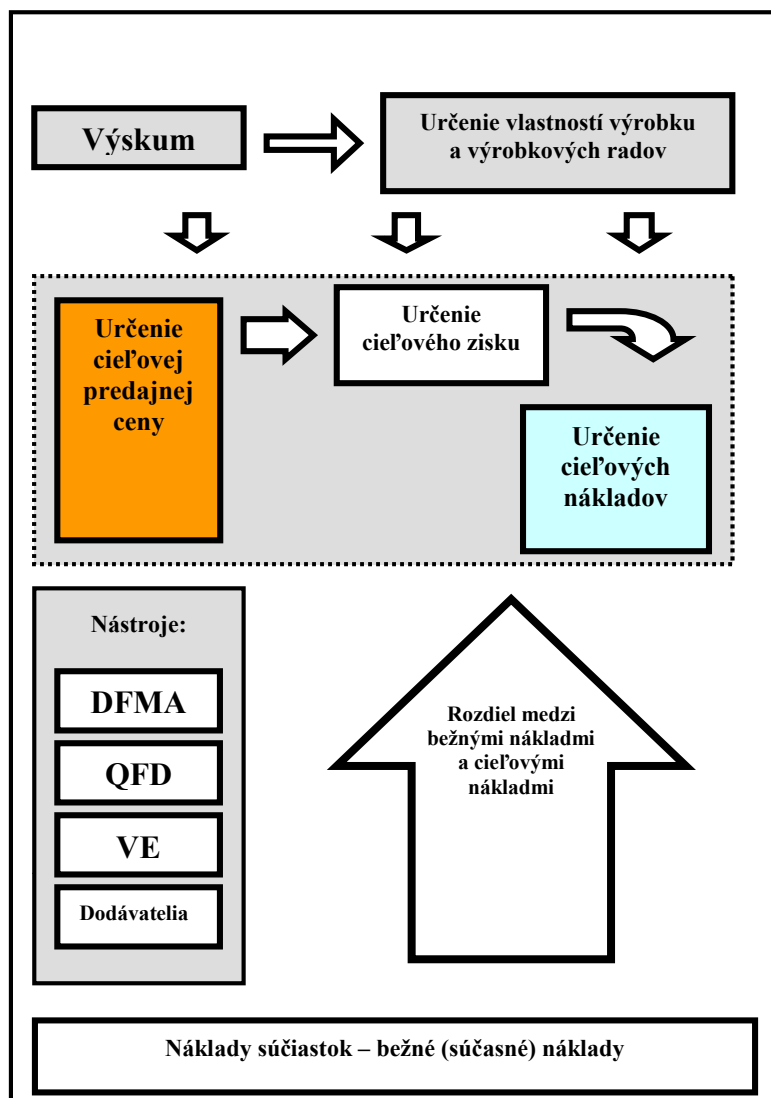
Tento krok využívajú podniky, ktoré vyrábajú viac výrobkov, ktoré svojimi znakmi a vlastnosťami môžeme zaradiť do jedného alebo viacerých produktových radov. Firma, ktorá vyrába len niekoľko výrazne odlišných výrobkov, nemusí tento krok vykonávať.

V tejto časti kalkulovania podniky vykonávajú sériu troch činností. V prvom rade analyzujú každý výrobok samostatne. Cieľom je preukázať schopnosť výrobku vyprodukovať dostatočný zisk. Zároveň nasleduje analýza funkcií a kvalitatívnych parametrov výrobku v porovnaní s adekvátnosťou vynaložených nákladov. Nasleduje analýza produktových radov z pohľadu nákladov a prínosov. Hodnotí sa schopnosť každého produktu prispieť k ziskovosti celej produktovej línie. Jedinou výnimkou sú výrobky, ktoré sú pre firmu strategické z pohľadu podnikového imidžu alebo perspektívy niektorých segmentov trhu.

3.Krok - určenie cieľovej predajnej ceny

Určenie cieľovej ceny je najdôležitejším prvkom celého procesu kalkulovania podľa cieľových nákladov. Firmy, ktoré využívajú tento proces venujú práve stanoveniu ceny najvyššiu prioritu, pričom zámerom je odhadnúť ceny presne na takej úrovni, aká bude zodpovedať realite. Postup stanovenia ceny spočíva v stanovení jednej ceny pre každý výrobok zvlášť. Tento postup zahŕňa určenie priemernej predajnej ceny v prípade, keď firma využíva geograficky orientované ceny alebo iný diferenciačný prístup k cenám. Zároveň zahŕňa zohľadnenie životného cyklu výrobku v prípade, ak sa očakáva zmena predajnej ceny počas životného cyklu výrobku. Takisto podniky myslia na podmienky,

ktoré budú pri príchodu modelu na trh. V strede procesu stanovenia ceny je vnímanie hodnoty výrobku, jeho vlastností, funkcií, kvality a vnímanie tohto výrobku v porovnaní s konkurenčnými výrobkami. Dôležitú úlohu hrá aj miera inovácií výrobku, t.z. či ide o úplne nový model, model úplne zmodernizovaný alebo len čiastočne zmodernizovaný.



Obrázok 2 Model kalkulácie podľa cieľových nákladov

4. Krok - určenie cieľového zisku

Určenie cieľového zisku je ďalším krokom pri stanovení cieľových nákladov. Určenie cieľového zisku používa dve základné pravidlá. Najskôr sa stanovuje zisk a ziskovosť výrobkov podľa realistických scenárov. Zároveň dochádza k prispôbeniu ziskovosti nákladom životného cyklu výrobku. Cieľ tohto prispôbenia je dosiahnuť, aby ziskovosť výrobku počas životného cyklu bola adekvátne trhovým podmienkam. Toto pravidlo sa používa v prípade, ak sa očakáva, že predajné ceny a náklady sa budú pohybovať výrazne počas životného cyklu a vtedy, keď výrobok vyžaduje vysoké náklady na uvedenie na trh alebo na ukončenie výroby.

5. Krok - určenie cieľových nákladov

Cieľové náklady zodpovedajú nákladom, ktoré určuje vrcholový manažment, aby podnik bol schopný vyrábať so stanovenou mierou ziskovosti pri stanovenej cieľovej predajnej cene. Cieľové náklady predstavujú základný cieľ. Zároveň podávajú informáciu pre všetkých, ktorí sa zúčastňujú procesu kalkulovania podľa cieľových nákladov. Umožňujú ukázať, aký veľký cieľ zníženia nákladov môžu zainteresovaní členovia očakávať a ktorý budú musieť dosiahnuť.

Cieľové náklady zároveň odzrkadľujú aj trhovú dopyt a mieru ziskovosti, ktorá je podľa vrcholového manažmentu očakávaná.

V ďalšej etape sa stanovujú cieľové náklady každej súčiastky a komponentov. Cieľom je určiť cieľové náklady súčiastok výrobku, ktoré budú dosiahnuteľné. Určenie cieľových nákladov umožní vytvoriť tlak na dizajnérov a technologických inžinierov výrobku, aby našli možnosti zníženia výrobných nákladov výrobku. V praxi nie je vždy možné dosiahnuť úroveň cieľových nákladov a zároveň uspokojiť zákazníkov, preto je cieľom tohto kalkulovania prepočítať cieľové náklady (zvýšiť) tak, aby bolo možné ich dosiahnuť.

6. Krok – stanovenie bežných nákladov súčiastok

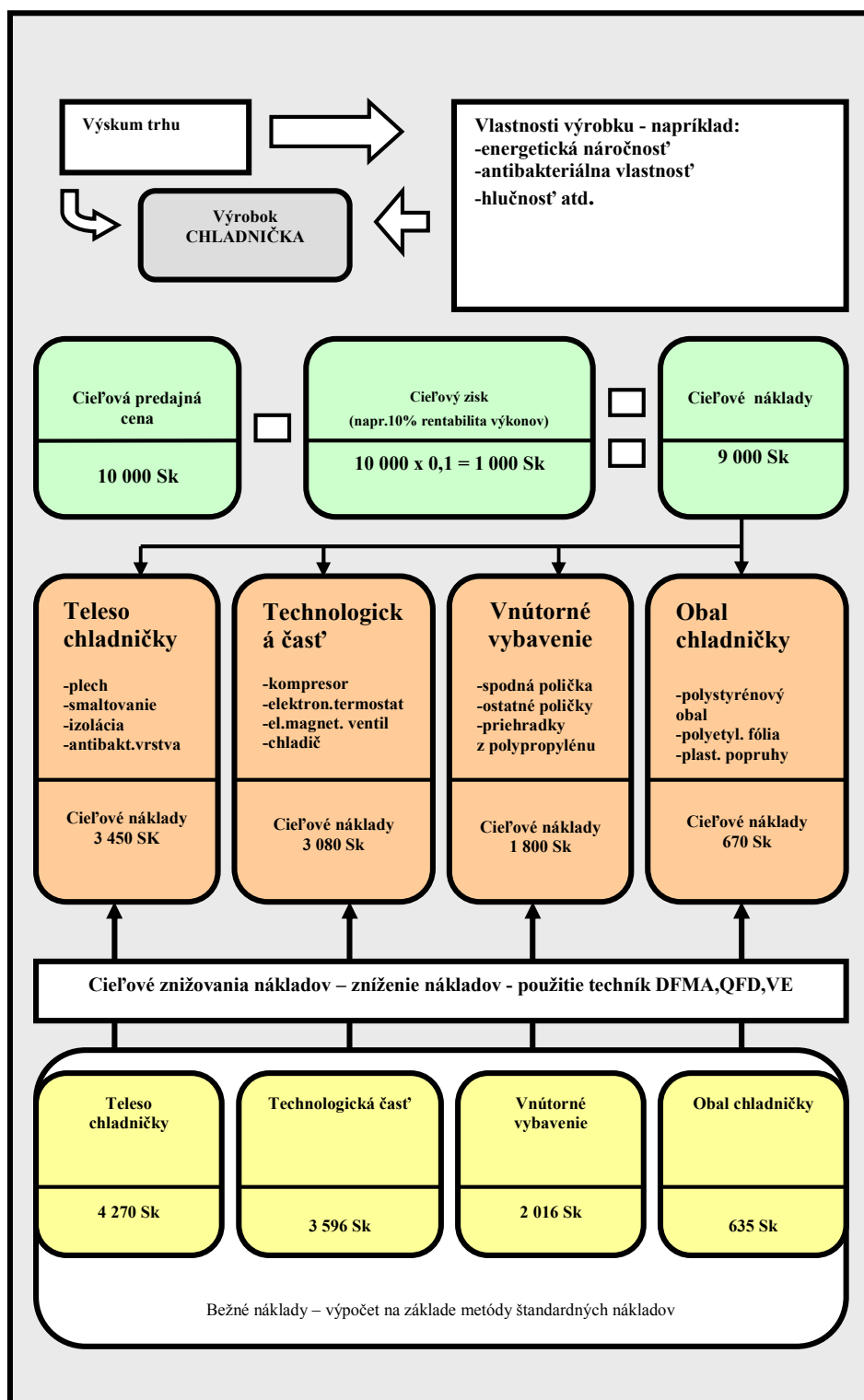
Bežné náklady súčiastok sa počítajú pomocou kalkulačnej metódy štandardných nákladov, pričom sa zohľadňujú tie cenové hladiny, spotreba práce, technologické postupy, ktoré sú platné v čase stanovenia bežných a cieľových nákladov. Cieľom je určiť bežné náklady, ktoré predstavujú náklady, ktoré podnik určí bez využívania kalkulácie podľa cieľových nákladov.

Náklady súčiastok sa určujú až vo fáze vývoja výrobku, keď súčiastky a komponenty môžu byť identifikované. Tieto súčiastky a náklady na ne určujú členovia tímu, ktorý majú na starosti určenie hlavných funkcií výrobku.

7. Krok - aktívna redukcia nákladov

Porovnaním bežných a cieľových nákladov podnik spozná ciele znižovania nákladov. V tomto kroku sa intenzívne využívajú vhodné nástroje, medzi ktoré zaradíme Value engineering (VE), DFMA, QFD. Value engineering – Hodnotový inžiniering predstavuje systematický prístup k hodnoteniu výrobku, ktorý umožňuje stanoviť alternatívy, ktoré môžu zlepšiť hodnotu výrobku, ktorá je definovaná ako pomer jeho vlastností a nákladov. DFMA – Vytvorenie výroby a montážneho postupu je technika, ktorá umožňuje analýzu výroby a montážneho procesu s cieľom zjednodušiť a znížiť náklady výroby. QFD – ide o prístup, ktorý stavia do popredia požiadavky zákazníka, ktoré hodnotí s kvalitou a funkciami výrobku po vykonaných zmenách, aby nedošlo k menšej spokojnosti tohto zákazníka. Je potrebné uviesť, že tieto techniky sú viac v kompetencii výrobných inžinierov.

Každá z potenciálnych súčiastok môže mať iný osud. Niektoré súčiastky sú navrhnuté na zlepšenie vlastností, potom cieľové náklady budú pravdepodobne zvýšené. Pri niektorých súčiastkach dodávateľ bude musieť znížiť cieľové náklady. Pri niektorých súčiastkach nedôjde k zmene cieľových nákladov.



Obrázok 3 Príklad aplikácie kalkulácie podľa cieľových nákladov priemyselný podnik

Na obrázku 3 vidíme praktickú aplikáciu kalkulácie podľa cieľových nákladov, pričom kalkulácia je aplikovaná na výrobok bežnej spotreby – chladničku. Na základe výskumu trhu bolo stanovená výrobná cena chladničky na úrovni 10 000 Sk. Podnik plánuje dosiahnuť rentabilitu výkonov vo výške 10%. Cieľové náklady stanovili kalkulanti na úrovni 9 000 Sk. Následne sú cieľové náklady stanovené pre konkrétne skupiny súčiastok a materiálu pri zohľadnení požadovaných vlastností výrobku. Na základe kalkulácie štandardných nákladov sú stanovené bežné náklady (v celkovej výške 10 517 Sk) a dochádza k porovnaniu cieľových a bežných nákladov. Pomocou využitia nástrojov sa určia podstatné vlastnosti, možnosti aktívneho zníženia nákladov. Tento proces sa vykonáva neustále až do splnenia úlohy, ktorým je dodržanie kalkulácie podľa cieľových nákladov výrobku.

ZÁVER

Kalkulácia podľa cieľových nákladov predstavujú nový prístup ku prepočtovej kalkulácii. Pôvodne bola vyvinutá v Japonsku. Aplikuje ju stále väčší počet amerických a európskych podnikov. Priekopníkom pri využívaní tejto metódy sú svetové automobilky a ich dodávateľia. Metódu si upravili tak, aby zodpovedala ich podnikovej kultúre. Slovenské podniky využívajú túto metódu veľmi málo. Na základe našich skúseností na katedre účtovníctva a financií túto metódu aplikovalo minimum podnikov. Ide najmä o podniky pôsobiace v automobilovom priemysle. Naším cieľom bolo oboznámiť odbornú verejnosť s podstatou metódy. Viacerí z nás sa v blízkej budúcnosti môžeme stretnúť s používaním tejto metódy najmä v podnikoch, ktoré sú spojené s dominantnými výrobcami, ktorý sú spojený s dodávateľmi pomocou silných dodávateľských vzťahov.

LITERATÚRA

1. COOPER,R. – SLAGMULDER,R. : Target Costing For New-Product Development. In: *Journal of Cost Accounting*. July/August 2003.
2. FEIL, P. a kol.: Japanese Target Costing. In: *International Journal of Strategic Cost Management*. CBA,Wayne Spring 2004. str.10-19
3. HORVATH,P.: Prozesskostenmanagement: Metodik und Anwendungsfelder. München 1998
4. JOHNSON T. – KAPLAN,R. *Relevance Lost. The Rise and Fall of Management Accounting*. Boston: HBS press 1991.
5. SWENSON,D. a kol.: Best Practices in Target Costing. In: *Management Accounting Quarterly*. IMA, Winter 2003, Ročník 4, číslo 2.

AUTOR

Ing.Branislav Lajoš
PHF KE
e-mail: lajos@euke.sk

MANAŽMENT LOKALIZÁCIE OBCHODNÝCH PODNIKOV

Anton METEŇKO

ÚVOD

Ekonómia je definovaná ako veda študujúca alokáciu (rozdeľovanie, pridelovanie, rozmiestňovanie) vzácných zdrojov. Ekonomovia predpokladajú, že zdroje sú limitované a musia byť alokované tak, aby uspokojovali doteraz nenaplnené potreby. Vzácnym zdrojom môžu byť aj výrobné, obchodné, či administratívne priestory, ale aj náš čas, či už pracovný ako zamestnanca, resp. osobný čas súkromnej osoby. Rozdeľovanie týchto zdrojov znamená určenie toho, ako ich použiť, stráviť, alebo prideliť niekomu inému. V každom z týchto prípadov musíme vybrať alternatívu a urobiť rozhodnutie o najlepšom použití limitovaných zdrojov.

Aj manažment lokalizácie obchodných podnikov (ďalej aj MLOP), pri svojom rozhodovaní musí zohľadňovať aj tieto základné zákonitosti a pravidlá ekonomie. Na jeho bedrá dopadajú mnohé problémy, s ktorými sa vo svojej činnosti stretáva. Tieto problémy sa vynárajú v praktickom živote firiem, vyplývajú z hospodársko-legislatívneho prostredia, v ktorom firma pôsobí, z konkurenčného prostredia, v ktorom sa ocitne, atď. Niektoré problémy bývajú publikované v odborných časopisoch, prípadne nájdú ohlas v masmédiách:

O koordinácii výstavby obchodnej siete na Slovensku sa začalo hovoriť ešte pred avízovanou expanziou zahraničných obchodných reťazcov aj na Slovensku, najmä ako následok nekontrolovanej expanzie v susedných transformujúcich sa krajinách, najmä v Česku. Bola snaha riešiť tento problém ... zákon o obchodných reťazcoch, ktorý mal riešiť túto problematiku neprešiel¹.

Problematike lokalizácie prevádzky obchodného podniku sa venuje aj článok: ... Udrieť zákazníkov do očí - Atraktívna lokalita víťazí... Lokalita musí byť atraktívna, na dostatočne frekventovanom mieste ... zákazníkovi sa treba doslova postaviť do cesty, treba byť ľahko a rýchlo identifikovateľný².

Pri výstavbe a rozvoji maloobchodnej siete uvádza Viestová (Moderní obchod 4/2003, s.42) nutnosť dodržiavať štyri klasické zásady, ktoré by mali byť rešpektované v záujme spotrebiteľa - občana, sídla (obce, mesta), krajiny i obchodníka-podnikateľa:

- q Stupňovitosť maloobchodnej vybavenosti,
- q jej komplexnosť,
- q koncentrovanosť,
- q relatívna rovnomernosť maloobchodnej siete.

Súčasný stav maloobchodnej siete v mestách a na vidieku v Slovenskej republike je charakterizovaný nerovnomerným rozložením, nekomplexnosťou, nestupňovitosťou, čo smeruje následne k nutnosti regulácie obchodnej siete³.

1 KLASICKÉ A NAJNOVŠIE PONÍMANIE MARKETINGU, OBCHOD A OBCHODNÉ FIRMY

Manažment lokalizácie obchodných podnikov je súčasťou obrovského „marketingového a obchodného priestoru“. Popri klasickom ponímaní týchto fenoménov (marketing, obchod) je nevyhnutné prihliadať aj na najnovšie trendy v tejto oblasti hlavne vo vzťahu k zákazníkom (CRM).

¹ Časopis OBCHOD, Január 2005 – s. 16, 17

² Časopis OBCHOD, Február 2005 – str. 10

³ Lieskovská, V., (2003): Slovenský obchod a spotrebiteľ v tendenciách globalizačných zmien, Habilitačná práca, Podnikovohospodárska fakulta EU v Košiciach, s.37

1.1 Marketing, klasický marketingový mix – 4 P

Zjednodušene by sme mohli marketing označiť ako „prácu s trhom“, na ktorom sa uskutočňuje proces výmeny, cieľom ktorej je uspokojovanie ľudských potrieb (Kotler 1990).

Ten, kto chce vstúpiť na trh v úlohe predávajúceho, musí hľadať kupujúcich, poznať ich potreby, vyvinúť a vyrobiť výrobky, rozhodnúť o cenách, uviesť výrobky na trh, skladovať a prepravovať ich, vybudovať distribučnú sieť, organizovať predaj, rozvíjať podporný servis, služby. Všetky tieto aktivity sú súčasťou marketingu a spolu vytvárajú klasický marketingový mix, pozostávajúci minimálne z týchto 4P: product - produkt, price - cena, place - miesto, promotion – podpora predaja (komunikácia).

Tieto 4 klasické dimenzie môžu byť z hľadiska súčasných konkurencieschopných firiem chápané aj takto (Majtán, 2004):

- ▼ Uspokojovanie potrieb - miesto.
- ▼ Kvalita uspokojovania potrieb – produkt.
- ▼ Interná organizácia marketingu – cena.
- ▼ Časový aspekt – komunikácia.

1. Product – produkt, výrobok, služba, ako základný fenomén marketingu. V závislosti od charakteru produktu, či služby, plne sa mu venujú príslušné odborné vedné a technologické disciplíny, ale aj mnohé ekonomické a obchodno-podnikateľské odbory (tovaroznalectvo, ...)

2. Price – cena. Predstavuje pre kupujúceho hlavný informačný a stimulačný impulz o tovare pre jeho rozhodnutie o kúpe a spotrebe príslušného tovaru, či služby. U predávajúceho je jedným z hlavných motívov vstupu a udržania sa na trhu.

3. Place – miesto, ale aj logistika a distribúcia

Popri klasickom ponímaní tohto fenoménu – predajné miesto (ako trh v zmysle fyzického miesta – tržnica), kde sa fyzicky uskutočňuje výmena (predaj) – je potrebné „vidieť aj to pozadie“ najmä pri manipulácii s výrobkom - fyzickým predmetom, teda logistické zabezpečenie vrátane distribúcie (proces prepravy, skladovanie, atď.)

Naša pozornosť však bude venovaná práve tomuto „marketingovému fenoménu“, tj. predajnému miestu, či odborným termínom nazvanému – miestu umiestnenia, v našom prípade umiestnenie maloobchodnej prevádzkovej jednotky.

Odborná literatúra uvádza, že pre úspech obchodu sú dôležité tri veci – **po prvé miesto umiestnenia, po druhé miesto umiestnenia, po tretie miesto umiestnenia**, napr. ako uvádza (Daňo, 2003, s.69).

4. Promotion, resp. v širšom zmysle marketingová komunikácia, ktorej základ tvoria tieto spôsoby (metódy) komunikácie:

- Reklama
- Podpora predaja
- Public relations
- Osobný predaj

Marketingová komunikácia vhodne dopĺňa predchádzajúce 3P. Komunikáciu chápeme ako proces výmeny informácií a nadviazania kontaktu medzi predávajúcimi a kupujúcimi. Oboznamovanie trhu a jeho cieľavedomé ovplyvňovanie je základnou úlohou procesu komunikácie.

V našom prípade by mal mať manažment lokalizácie obchodných podnikov pri svojom rozhodovaní aspoň základné poznatky o všetkých týchto skutočnostiach. Popri dobrej znalosti produktu a jeho parametrov, jeho hlavnou náplňou však bude nájsť pre tento produkt miesto umiestnenia, teda priestor prvotného kontaktu so zákazníkom – potenciálnym spotrebiteľom.

1.2 Moderné trendy marketingu – CRM

V súčasnosti každý podnik a obchodný zvlášť, chápe zákazníkov ako zdroj svojej existencie. Riadenie vzťahov so zákazníkmi, bežne označované anglickou skratkou CRM (Customer Relationship Management) je interdisciplinárna záležitosť, ktorá sa týka všetkých pracovníkov podniku a všetkých oddelení. CRM bude preto len tak dobré, ako je dobrá vízia podniku, jeho stratégia, úroveň procesného riadenia, podniková kultúra a kvalita manažérskeho tímu.

V prostredí tvrdej konkurencie musia vedúci pracovníci rozhodovať veľmi rýchle a správne. Znamená to však, že pre tieto rozhodnutia musia mať dostatok informácií. Business intelligence /BI/ predstavuje komplex aplikácií informačných systémov /IS/ využívajúci špičkové informačno-komunikačné technológie /ICT/, ktoré sa výlučne orientujú na analytické a plánovacie činnosti podnikov, sú postavené na špecifických, tzv. OLAP (On-Line Analytical Processing) technológiách a ich modifikáciách. Ich základom je multidimenzionálne uloženie dát, resp. multidimenzionálne databázy. Do aplikácií BI zahrňujeme (Dohnal, 2003, s. 83):

- ▼ Manažérske aplikácie – EIS (Executive Information Systems),
- ▼ Dátové sklady (data warehouses),
- ▼ Dátové tržnice (data marts), Dolovanie dát (data mining).

V súčasnosti hlavný posun v tejto oblasti možno sledovať v obsahovej orientácii aplikácií BI. Zdrojom dát už nie sú len produkčné databázy základných informačných systémov, ale celý rad ďalších informačných zdrojov. Takto orientované aplikácie sa v súčasnej dobe súhrnne označujú ako „Customer Intelligence“ /CI/.

Ich súčasťou by mali byť, hlavne v prípade obchodných firiem, aj aplikácie zohľadňujúce reálne dynamické makro-ekonomické modely riešiace mnohé problémy, resp. poskytujúce prostredie na ich formalizáciu, či modely a metódy vyhľadávania (Vyhľadávanie najnižšej ceny, ...) zohľadňujúce napr. aj náklady zákazníka pri vyhľadávaní ponuky (Cost per offer or draw).

Hlavne manažment lokalizácie obchodných podnikov pri osvojovaní si týchto technológií by mal postupovať v duchu hesla: „Konať ako manažér, myslieť ako zákazník !“

1.3 Obchod, jeho štruktúra – obchodné firmy

Tradičnou úlohou obchodu (vo funkčnom význame) je preklenúť rozdiely medzi výrobou a spotrebou a tým prispieť k zásobovaniu spotrebiteľov požadovanými produktmi.

Úlohy obchodných podnikov (ďalej aj OP) spočívajú v ďalšej manipulácii s tovarom, ale bez podstatného opracúvania alebo prepracúvania. Obchodné podniky plnia prevažne tieto funkcie (Viestová, 2000, s.78):

- **priestorový**, (funkcia priestorového prekleňovania) spojenú s miestnym prekleňovaním vzdialenosti medzi miestom výroby a miestom spotreby,
- **kvalitatívnu**, spojenú najmä s vytváraním zoskupenia jednotlivých druhov tovaru (sortimentu) na určitý cieľ,
- **časový**, spojenú s preklenutím časového rozpätia medzi miestom výroby a spotreby pomocou skladovania.

Podľa zoskupenia ponuky, resp. dopytu sa obchodné podniky členia na maloobchodné a veľkoobchodné.

Veľkoobchod – Wholesale, Wholesale trade

Veľkoobchodné podniky (distribútori) predávajú svoj tovar maloobchodným podnikom na ďalší predaj, spracovateľom (remeselníkom) na ďalšie spracovanie alebo rôznym veľkoobchodateľom. Zvyčajne nie sú závislé od výroby.

Existujú početné kritériá podľa ktorých sa veľkoobchodné podniky členia, napr. podniky nákupnej alebo odbytovej orientácie, podľa sortimentnej skladby, podľa vlastníckych vzťahov, podľa územného pôsobenia, podľa princípu obsluhy, podľa šírky a úplnosti poskytovaných služieb a pod.

Maloobchod – retail

Maloobchod má významné postavenie v nepriamych distribučných kanáloch spotrebného tovaru. Mnohí definujú maloobchodný podnik ako distribučného sprostredkovateľa, ktorý predáva tovar/služby vo väčšine prípadov spotrebiteľom, resp. domácnostiam.

Maloobchodné podniky predávajú tovar zásadne konečnému (poslednému) spotrebiteľovi na jeho konečnú, nie výrobnú, spotrebu.

Všeobecne maloobchodnú činnosť môžu v rôznej miere vykonávať rôzne subjekty. Za maloobchodníka však možno považovať len toho, ktorého príjem v prevažnej miere pochádza z maloobchodnej činnosti. Všeobecné označenie prevádzkovej formy maloobchodu je predajňa.

Maloobchod má v distribúcii duálnu úlohu. Na jednej strane plní pre výrobcov funkcie predajného miesta, na druhej strane súčasne slúži konečným spotrebiteľom ako bod – miesto nákupu.

Maloobchodná sieť (MOS)

Obchodnovedné disciplíny pojem maloobchodná sieť (MOS) definujú ako systematicky usporiadaný a účelne organizovaný súbor maloobchodných jednotiek umiestnený na určitom území, ktorý realizuje tovar a služby konečným spotrebiteľom v malom. Maloobchodnú sieť v zmysle teórie obchodu môžeme členiť podľa (Viestová, 2000, s.139):

- Ø podľa formy vlastníctva,
- Ø podľa riadiaceho subjektu,
- Ø podľa sortimentu,
- Ø podľa veľkosti,
- Ø podľa špecializácie,
- Ø podľa foriem predaja,
- Ø podľa funkcie a postavenia sídelných útvarov v hierarchii osídlenia,
- Ø podľa umiestnenia v priestore (mestská, vidiecka),
- Ø podľa umiestnenia v jednotlivých stupňoch obchodnej vybavenosti (centrálna, obvodová, okrsková, a pod.),
- Ø podľa stavebnotechnického riešenia,
- Ø podľa administratívneho členenia krajiny,
- Ø na stálu a doplnkovú.

Úlohou MOS v ponímaní teórie obchodu je (Viestová, 2000, s.142):

- ▼ priblížiť tovar/služby spotrebiteľskej verejnosti,
- ▼ optimálne realizovať tovar/služby v záujme plynulého chodu národnej ekonomiky.

2 MANAŽMENT LOKALIZÁCIE OBCHODNÝCH PODNIKOV

Manažment lokalizácie obchodných podnikov, podobne ako každý manažment, sa vo svojej činnosti opiera o základné funkcie manažmentu.

Celý rad slovenských, ako aj zahraničných publikácií z oblasti manažmentu uvádza základné manažérske funkcie, medzi ktoré patria: rozhodovanie, plánovanie, organizovanie, vedenie a kontrola. Manažér začiatok, ale aj manažér, ktorý je už dlhšie obdobie vo svojej pozícii musí vedieť robiť správne rozhodnutia, v správnom čase a na správnom mieste. Len tak dokáže využiť pozitívne zmeny v prostredí, ale aj odvrátiť nežiaduci stav v podniku, ktorý by mohol nastať, alebo už nastal. Manažérska práca ako taká pozostáva z množstva rozhodnutí, ktoré by mali byť pre podnik správne, aj keď sa vždy nemusia stretnúť s pochopením a nadšením. Existuje celý rad schém a postupov, ako

by mal vyzeráť proces rozhodovania. V podnikovej praxi sa však rozhodovanie musí odvíjať od typu problému. Existujú problémy, na riešenie ktorých možno nájsť a použiť vypracované algoritmy a zavedené postupy. V podnikovej praxi však vzniká množstvo takých problémov, ktoré sú vo svojej podstate jedinečné, neopakovateľné, respektíve ich riešenie si vyžaduje rýchlu a pohotovú reakciu. V takýchto prípadoch musí manažér využívať svoju intuíciu a kreativitu. To však neznamená, že nie je potrebné poznať aspoň niektoré zo základných typov rozhodovacích procesov.

Medzi základné rozhodovacie procesy patria podľa Simona, ako uvádza (Čepelová, a kol., 2005):

- **Analýza okolia** (Intelligence activity) – ide o zisťovanie podmienok, ktoré vyvolávajú nutnosť rozhodnúť. Dochádza k identifikácii rozhodovacích problémov a k stanoveniu príčin ich vzniku.
- **Návrh riešení** (Design activity) – orientácia na hľadanie, tvorbu, rozvoj a analýzu možných smerov riešení rozhodovacieho problému.
- **Voľba riešenia** (Choice activity) – obsahuje hodnotenie variantov navrhnutých smerov riešení v predchádzajúcej etape. Toto hodnotenie vyústi do výberu jedného variantu riešenia problému, ktorý sa bude realizovať.
- **Kontrola výsledkov** (Review activity) – ide o hodnotenie skutočne dosiahnutého stavu realizovaného variantu riešenia problému a jeho porovnanie so stavom zamýšľaným. Dôsledkom toho je vznik spätnej väzby.

Aj v prípade činnosti MLOP spojenej s rozhodovacím procesom rozlišujeme rozhodovanie taktické a strategické. Tu však veľmi záleží i od rozsahu rozhodovacieho procesu, ktorý závisí v prípade lokalizácie od veľkosti trhu (miestny, regionálny, národný, kontinentálny (európsky), globálny (celosvetový).

2.1 Rozhodovanie o podnikovej forme

Rozhodnutia o právnej a podnikateľskej forme obchodného podniku patria k rámcovým rozhodnutiam, ktoré sa prijímajú zriedkavo, často len raz, no na dlhšiu dobu ovplyvňujú činnosť podnikov. Je to strategické, zvyčajne centrálné rozhodnutie.

Vyvinulo sa množstvo podnikových foriem obchodu:

- **v oblasti veľkoobchodu** – sortimentný veľkoobchod, špecializovaný veľkoobchod, zásielkový veľkoobchod, Cash&Carry, veľkoobchodné centrá a iné
- **v oblasti maloobchodu** – zmiešaný maloobchod, špecializovaný maloobchod, obchodný dom, združený obchodný dom, filiáľkový maloobchod, zásielkový maloobchod, diskontný maloobchod, supermarket, hypermarket a iné.

Jednotlivé podnikové formy obchodu sa navzájom odlišujú určitými znakmi, napr.:

- q typ lokality
- q veľkosť predajnej plochy
- q veľkosť a úplnosť sortimentu
- q počet predajni
- q typ kontaktov so zákazníkmi
- q cenová úroveň a pod.

2.2 Rozhodovanie o umiestnení - lokalizácii

Ako miesto umiestnenia sa označuje také geografické miesto, v ktorom firma kombinuje produkčné faktory za účelom dosiahnutia svojich cieľov.

Pri plánovaní lokality je potrebné plánovať nielen plochy, ktoré slúžia bezprostredne na predaj

(predajné plochy), ale aj celkové plochy predajne, ktoré zahŕňajú aj vedľajšie plochy, ako sú najmä parkovacie plochy, skladové priestory, administratívne priestory, vedľajšie priestory.

Rozhodnutia o lokalite sa dajú klasifikovať podľa rôznych kritérií. Výsledkom je počet typov rozhodnutí. Medzi tri najdôležitejšie patria:

- založenie firmy
- premiestnenie firmy
- zriadenie pobočky.

Najzložitejší typ je založenie novej firmy, pričom dochádza ku kombinácii množstva neznámych premenných. Situáciu sťažuje aj nedostatočný stav v prístupnosti informácií. Dôvodom na premiestnenie firmy je často nedostatok ďalších pozemkov na rozšírenie firmy, ako aj zmena odbytových a nákupných podmienok. Zriadenie pobočky sa opiera o rast firmy a prináša relatívne malé riziko.

Sústava cieľov pri výbere lokality môže byť rozdelená na kvantifikovateľné (minimalizácia dopravných nákladov, zvýšenie produktivity a pod.) a nekvantifikovateľné ciele (udržanie dôvery zákazníkov a pod.).

V prípade plánovania novej lokality sa dá tento proces rozčleniť do štyroch fáz:

- vyhľadávanie lokality
- zhodnotenie lokality
- výber lokality
- schválenie lokality.

2.3 Faktory výberu lokality obchodnej firmy

Analýza miesta umiestnenia pozostáva aj z týchto častí:

- q definovanie problému,
- q určenie faktorov miesta umiestnenia, ktoré treba sledovať,
- q analýza týchto faktorov, stanovenie hodnotiacich mier pre jednotlivé faktory,
- q zhrnutie a interpretácia výsledkov.

Možno rozlišovať tieto tri základné druhy faktorov miesta umiestnenia:

- **dimenzionálne faktory** – poloha, veľkosť, stavebné využitie, možnosti expanzie a pod.
- **materiálne faktory** – technické podmienky, dopravné možnosti, konkurenčný potenciál a pod.
- **demometrické faktory** – pracovný potenciál, potenciál obyvateľov, spádová oblasť, štruktúra obyvateľstva, kúpna sila, stupeň motorizovanosti a pod.

Priestorové umiestnenie určitej firmy ovplyvňujú tzv. faktory výberu lokality (Daňo, 2003, s.66), ktorými sa označujú také jej vlastnosti, ktoré majú vplyv na dosahovanie firemných cieľov. Pretože firma má spravidla nákladové, výnosové a finančné ciele, obsahujú katalógy faktorov lokality aj také znaky tohto miesta, ktoré majú vplyv na výšku nákladov, na výnosy a finančnú situáciu firmy, vid' tabuľka 1.

Tabuľka 1 Faktory výberu lokality obchodnej firmy

Skupina faktorov	Jednotlivé faktory	
Demografické faktory	Stav obyvateľstva a jeho rozdelenie:	- celkový počet obyvateľstva - počet obyvateľov a domácností podľa zón vzdialenosti - hustota obyvateľstva - vývoj obyvateľstva - vekové skupiny - národnosť - štruktúra domácností - kvóta zamestnanosti - samostatne zárobkovo činní - zamestnané ženy - sociálne vrstvy
	Štruktúra obyvateľstva: Zamestnanecká a sociálna štruktúra:	
Hospodárske faktory	Zárobkové pomery:	- príjem na osobu - rozdelenie podľa príjmových tried - sporivosť na osobu - príjmové ukazovatele - kúpna sila jedného obyvateľa - priemerná hodnota nájomného - výdaje domácností - regionálne ukazovatele spotreby - regionálna kúpna sila - cestovný ruch - tok turistov
	Použitie príjmov: Trhový potenciál:	
Psychologické a sociálno-psychologické faktory	Spôsob života:	- životný štandard - voľný čas - pracovný čas - motorizácia - nákupný interval - priemerná hodnota nákupu - cesta za nákupmi - použité dopravné prostriedky - čas nákupu - príťažlivosť predajne - imidž predajne - nároky spotrebiteľov na predajnú atmosféru, prezentáciu tovaru a pod.
	Spotrebiteľské zvyklosti: Mentalita:	
Infraštruktúra	Výstavba miest:	- projekty plánovania regiónov a miest - funkcie mesta - rozvoj miest a aglomerácií - verejné a súkromné stavebné projekty - školy, správa, kultúrne zariadenia a iné verejné služby - hlavná a vedľajšia doprava - význam verejných dopravných zariadení - význam súkromnej dopravy - rozsah dopravného toku - počet existujúcich parkovacích miest podľa vzdialenostných zón - prirodzené a umelé prekážky (hory, električkové trate,...)
	Doprava:	

Tabuľka 1 Faktory výberu lokality obchodnej firmy /pokračovanie/

Konkurenčné pomery	Stav konkurencie a jej formy: Účinok konkurencie vo vzťahu k sortimentnej štruktúre: Priestorové preferencie: Vecné preferencie:	- počet firiem - veľkosť firiem - formy distribúcie - právne formy - obrat - filiálky - nákupné združenia - dobrovoľné reťazce - špecializovaná konkurencia (rovnaký tovar) - funkčná konkurencia (doplnkový sortiment) - konkurencia kúpnej sily (substitučný tovar) - blízkosť zákazníkov - poloha vo vzťahu k priťahovaniu turistov - cenová výhodnosť - kvalitatívne prednosti - väčší výber - lepší imidž - lepšie služby zákazníkom
Hodnotenie objektu	Lokálne hodnotenie: Hodnotenie miesta:	- veľkosť objektu (predajné plochy) - stavebné možnosti - hodnota a zloženie susediacich predajní - prítlačivosť pre turistov - poloha vnútri dopravnej siete - ponuka parkovacích miest
Náklady závislé od miesta umiestnenia	Nákup a predaj: Budovy: Predaj a diverz:	- dodacie náklady - dopravné náklady - náklady na dodávky do miesta - náklady na dopravný a vozový park - náklady na pozemok a budovy - nájomné - náklady na zariadenia - opravy a udržiavanie - personálne náklady - dane a odvody - účasť na spoločných akciách
Rušivé faktory	Právne predpisy: Imisie:	- otvárací čas predajní - policajné predpisy - iné obmedzenia - klimatické a topografické nevýhody - hluk, prach a zápach susediacich objektov

2.4 Typy lokalít

Manažment lokalizácie obchodných podnikov bude musieť vo svojej činnosti zohľadniť aj typ danej lokality (Daňo, 2003, s.68) a to aj podľa toho akými druhmi predajní bude táto lokalita uprednostňovaná, ale aj od druhu tovaru, ktorý je pre daný typ lokality vhodný, ako je to napr. v tabuľke 2.

Tabuľka 2 Typy lokalít

	Typ lokality	Často uprednostňovaný	Uprednostňované druhy tovaru
Typ 1	V značnej priestorovej blízkosti k bydlisku zákazníkov	• filiálkami s potravinami	- o pravidelná spotreba - o plánované rutinné nákupy - o nákupy, ktoré možno realizovať pešo
Typ 2	V značnej priestorovej blízkosti ku konkurenčným firmám	• špecializovanými predajňami (napr. predajne s nábytkom)	o tovar, ktorého získanie vyžaduje vyhľadávanie informácií
Typ 3	V značnej priestorovej blízkosti k firmám s doplnkovým sortimentom	• špecializovanými predajňami • nákupnými centrami	o
Typ 4	V značnej priestorovej blízkosti k tokom turistov	• relatívne malými predajňami	o tovar, z vysokým podielom impulzov k nákupu
Typ 5	Poloha vhodná vo vzťahu k dopravným možnostiam	• predajňami s vysokou náročnosťou na plochy	o tovar s vysokou náročnosťou na plochy

3 VYBRANÉ METÓDY A PROSTRIEDKY PRE PODPORU ROZHODOVANIA MLOP

Manažment lokalizácie obchodných podnikov musí pri rozmiestňovaní obchodných podnikov, ich filiálok, či iných miest primárneho kontaktu so zákazníkom, riešiť množstvo úloh. Je však otázne, či má k dispozícii /nehovoriac o tom, či ich aj rutinne ovláda/ nejaké vhodné metódy na vyriešenie týchto úloh.

Podľa dostupných teoretických zdrojov existuje v praxi pomerne málo overených metód, ktoré by mohli skvalitniť jeho rozhodovanie v tomto smere a to najmä z pohľadu zákazníka, zohľadňujúc napr. aj jeho náklady pri vyhľadávaní. Spomenúť možno nasledujúce metódy rozhodovania (Daňo, 2003, s.62):

- **empiricko-intuitívne metódy** založené na vzájomnom prepojení skúseností a intuície manažérov, ktorí rozhodnutia prijímajú,
- **situačné metódy** vychádzajúce zo vzťahu informácií a rozhodovania,
- **metódy operačnej analýzy**, napr. lineárne programovanie, optimálne programovanie, sieťová analýza, štatistické metódy napomáhajúce rozhodovaniu,
- **programové heuristické metódy**, ktoré majú spoločnú teoretickú základňu a líšia sa rozdielnym spôsobom formalizácie rozhodovacieho procesu, napr. metóda rozhodovacej analýzy, metóda vetveného rozhodovania, rozhodovacie tabuľky alebo rozhodovacie siete,
- **metódy riešiace zložité rozhodovacie problémy**.

K nim môžeme priradiť aj:

- **metódy a prostriedky dynamickej makro a mikro ekonómie**: Search, Matching.

Pri charakteristike týchto metód je potrebné ujasniť niektoré formalizované pojmy a bližšie ich rozviesť. Mnohé z týchto pojmov sú podobne definované, či formalizované i v publikáciách zaoberajúcich sa štruktúrnou analýzou, štruktúrnymi a rozmiestňovacími modelmi, napr. Fecanin (1985):

Všeobecne sa pojmom **system** rozumie množina vnútorne spätých prvkov, ktoré tvoria určitý celok. Teda vzájomne závislé, pôsobiace a podmieňujúce sa časti tvoria celok, pritom vlastnosti týchto častí závisia od vlastností systému ako celku a zároveň vlastnosti systému závisia od vlastností jeho častí.

Pre chápanie pojmu systém možno uviesť tieto základné prístupy:

- **systém ako komplex javov**, procesov a vzťahov medzi nimi, ktorý existuje objektívne nezávisle od pozorovateľa. V tomto chápaní je systém objektom skúmania a riadenia
- **systém ako nástroj**, resp. spôsob skúmania procesov a javov. Pozorovateľ konštruuje systém ako určité zobrazenie reálnych objektov
- **systém ako umelo vytvorený komplex prvkov**, určených na riešenie zložitého organizačného, ekonomického alebo technického problému. Systém tu vystupuje ako reálny objekt a súčasne ako abstraktné zobrazenie vzťahov reality.

Časti systému tvoria jeho prvky. Prvkami systému môžu byť objekty, vzťahy a pod., ktoré majú spoločné vlastnosti v rámci daného systému.

S pojmom systém úzko súvisia pojmy vzťah a väzba. Termínom „**vzťah**“ vyjadrujeme charakter vzájomného pomeru medzi systémom a jeho prvkami a medzi prvkami navzájom. „**Väzba**“ vyjadruje taký špecifický vzťah, pri ktorom stav alebo zmena jedných objektov podmieňuje stav alebo zmenu iných objektov.

Vzťahy a väzby medzi prvkami systému vytvárajú jeho **štruktúru**. Niektoré systémy sa môžu vyznačovať viacerými štruktúrami. Hovoríme im multištruktúry alebo polyštruktúry.

Poznávanie štruktúry systému, kauzálnych vzťahov medzi prvkami a vzťahov, ktoré vysvetľujú správanie sa objektu, je dôležité preto, že na jeho základe možno uskutočniť vedomú a tvorivú prestavbu systému na novom štruktúrnom základe.

Pojem štruktúra a štruktúrne premeny v ekonomike úzko súvisia s rozhodovacím procesom. Rozlišujeme rozhodovanie taktické a strategické. Pre taktické rozhodovanie je charakteristické, že nemení štruktúru systému. Efekty, ktoré toto rozhodnutie vyvoláva, postupne a pomerne rýchlo zanikajú. Strategické rozhodovanie naopak mení samotnú štruktúru s dlhodobjšími dôsledkami.

Poznávanie štruktúry systému, kauzálnych vzťahov medzi jeho prvkami a vzťahov, ktoré vysvetľujú správanie sa objektu je dôležité. Na jeho základe možno uskutočniť vedomú a tvorivú prestavbu systému na novom štruktúrnom základe. **Štruktúrna analýza** je nástrojom manažmentu pre analýzu, prognózovanie i nástrojom kontroly daného objektu, systému, ktorým môže byť aj ekonomický systém.

Za **ekonomické systémy** možno považovať národné hospodárstvo ako celok, jeho odvetvie, napr. obchod, i konkrétny podnik – obchodný podnik, jeho prevádzku, predajňu.

Ako uvádzajú mnohé pramene, metóda štruktúrnej analýzy bola najviac prepracovaná pre skúmanie vzťahov na úrovni národného hospodárstva a to nielen v Slovenskej republike ale aj ostatných v súčasnosti najmä tranzitívnych krajinách. Účinným nástrojom pri tejto analýze sa stávajú vnútorne prepojené **štruktúrne modely**. Základným typom štruktúrnych modelov je deterministický štruktúrny model. Štruktúrne modely môžu byť z hľadiska klasifikácie napr. lineárne, deterministické, statické, atď., z hľadiska zobrazenia väzieb skúmaného celku na jeho okolie môžeme rozlišovať model otvorený, či uzavretý. Štruktúrny model býva najčastejšie odvodený z formulácie konkrétnych úloh, ktorých klasifikácia môže byť následovná, (Fecanin, J. a kol., 1985):

▼ v závislosti od spôsobu zadania variantov sa skúmajú:

- úlohy s diskretnými premennými (tzv. variantné úlohy),
- úlohy so spojitými premennými (tzv. bezvariantné úlohy),
- zmiešaná formulácia (varianty sú diskkrétne, spôsoby ich využívania sú opísané spojitými premennými),

▼ v závislosti od sledovanej nomenklatúry výrobkov:

- jednoduktové úlohy,
- viacproduktové úlohy,
- v závislosti od stupňa lokalizácie systému:
- jednoetapové úlohy,
- viacetapové úlohy,

▼ v závislosti od vplyvu dopravného faktora v distribučnom systéme:

- logistické úlohy,
- logisticko-dopravné úlohy,
- v závislosti od vyjadrenia vplyvu času:
- statické úlohy,
- dynamické úlohy.

Veľké zmeny v dynamike svetovej ekonomiky, jej globalizácia, atď., vytvárajú nový typ ekonomiky často označovanej pojmi – „globálna ekonomika“, „nová ekonomika“, „digitálne ekonomika“ si vyžiadali aj vznik nových prístupov a metód. Revolučný nástup moderných komunikačných a informačných technológií umožňuje aplikovať nové ekonomicko-matematické metódy. Vzrastá význam štruktúrnych modelov pri ich samostatnom použití, ako aj pri budovaní systémov ekonomicko-matematických modelov.

Z flexibility štruktúrnych modelov vyplýva možnosť ich širokého použitia nielen na úrovni celého národného hospodárstva, resp. ekonomickej oblasti, ale aj pre nižšie články organizačnej štruktúry národného hospodárstva, pre úroveň odvetví až po jednotlivé podniky a ich vnútropodnikové útvary.

V našom prípade by sa tieto modely mohli uplatniť napr. aj v obchode ako odvetví, v konkrétnom obchodnom reťazci, až po miesto predaja. Táto oblasť teda predstavuje veľké „neanalyzované“ a aj nepublikované pole.

Nová realita prináša dynamiku, v mnohých prípadoch je potrebné zohľadniť aj faktor času. Často je nevyhnutné zohľadniť nielen lineárne vzťahy. Do popredia tak prichádzajú **dynamické, optimálne štruktúrne modely**.

Vrcholom činnosti manažmentu riešiaceho **rozmiestňovací – alokačný problém** by malo byť vytvorenie **rozmiestňovacieho – alokačného modelu**, ktorý by zohľadňoval požiadavky formulované v danej úlohe a viedol by k jej vyriešeniu. Niektoré modely, s ktorými sa môže MLOP vo svojej činnosti stretnúť si teraz priblížime:

Monoproduktový predajný model

Rieši jednoproduktovú úlohu, pri ktorej sa predpokladá manipulácia – obeh homogénneho výrobku, alebo skupiny navzájom zameniteľných výrobkov (príkladom takého produktu môžu byť napr. pohonné hmoty-PHM /aj od navzájom rôznych výrobcov, resp. predajcov/, prípadne niektoré špecifické druhy potravín: víno, pivo v prípade špecializovaných predajní /vináreň - vinotéka, piváreň/, atď.).

Viacproduktový predajný model

V tvare viacproduktových úloh sa predpokladá manipulácia – obeh navzájom nezameniteľných výrobkov, alebo skupín navzájom nezameniteľných výrobkov.

Málo (jedno-)etapové modely rozmiestňovania predaja

V takýchto úlohách sa zohľadňujú vzťahy týkajúce sa výroby a dodávky produkcie v systéme: Výrobca=predajca – spotrebiteľ

Typickým príkladom je napríklad Výrobca /SHR - pestovateľ hrozna a súčasne aj výrobca vína/, ktorý si súčasne zriadil malú predajničku vína vo vlastných priestoroch = predajca,).

Viacetapové modely rozmiestňovania predaja

Nevyhnutnosť zohľadnenia prechodu výrobku cez niekoľkých sprostredkovateľov až k spotrebiteľovi vedie k formulácii takýchto viacetapových úloh:

Výrobca – maloobchod – spotrebiteľ

resp.

Výrobca – veľkoobchod – maloobchod – spotrebiteľ

Tieto prípady sú pri súčasnej deľbe práce a špecializácii najbežnejšie v klasických trhových, ale aj tranzitívnych ekonomikách.

4 ZÁVER

Poznanie makro a mikroekonomického prostredia môže efektívne pomôcť nielen manažmentu obchodných podnikov a spoločností, ktoré zastupuje, ale tiež zlepšiť konkurencieschopnosť krajiny, alebo regiónu, v ktorom chce spoločnosť podnikáť, umiestniť podnikové objekty a štruktúry. Určitú podporu môže MLOP nájsť v legislatívnom prostredí štátu, či regiónu (najmä v prípade ekonomicky znevýhodneného, či prechádzajúceho transformáciou). Aj keď konkurencia vychádza priamo z odvetvia, v tomto prípade z odvetvia obchodu (od mikro-predajní až po nadnárodné obchodné reťazce), často môžeme registrovať spoločné postupy subjektov tohto odvetvia voči iným (napr.

dodávateľským) subjektom.

Aj keď akademické inštitúcie sa javia v konkurenčnom zmysle vo vzťahu k obchodným subjektom ako pomerne indiferentné, spolupráca s nimi môže napomôcť vyriešiť mnohé problémy a úlohy, najmä v náročnom konkurenčnom prostredí novej ekonomiky. Napr. dynamické makroekonomické modely a metódy sa čoraz viac uplatňujú aj v praktických aplikáciách. Jednou z oblastí kde by sa mohli uplatniť môže byť aj analýza nákupného správania sa spotrebiteľa v zložitej štruktúre mestského typu.

Pripravenosť manažmentu lokalizácie obchodných podnikov dosiahnuť požadované výsledky svojej činnosti v podmienkach daného štátu /Slovenska/, či regiónu, teda často závisí aj od kooperácie s vyššie spomínanými subjektmi.

SUMMARY

The knowledge of macro a micro economic environment can effectively help not only the management of business stores and his particular companies, but also to improve competitiveness of whole country or region, in which this company want to localise own objects and business structures. Some support should be given by state, branch of national economics (trade), or academic institutions. Co-operation with these subjects could improve awareness and readiness in the field of allocation management of business stores in the Slovak conditions. This article deals with the analysis of the business environment is an introduction to these themes.

LITERATÚRA

1. Daňo, F., (2003): Distribučný manažment, Hronský Beňadik, NETRI, ISBN 80-968904-1-7
2. Dohnal, J., (2002): Řízení vztahů se zákazníky, Praha, GRADA, ISBN 80-247-0401-3
3. Čepelová, A. a kol., (2005): Základy manažmentu – praktikum, Bratislava, Ekonóm, ISBN 80-225-1952-9
4. Fecanin, J. a kol., (1985): Štruktúrna analýza a rozmiestňovacie modely, Bratislava, ALFA, MDT 519.86;330.341.42, 320 s.
5. Kotler, Ph., Armstrong, G., (1990): Marketing - An Introduction, Prentice Hall, N. Y.
6. Lieskovská, V., (2003): Slovenský obchod a spotrebiteľ v tendenciách globalizačných zmien, Habilitačná práca, Podnikovohospodárska fakulta EU v Košiciach, 125s.
7. Majtán, Š., (2004): Tendencie rozvoja marketingu v konkurencie-schopných firmách, In: EKONOMIKA FIRIEM 2004, I. diel, ISBN 80-225-1879-4, s. 22
8. Viestová, K., a kol. (2000): DISTRIBUČNÉ SYSTÉMY, Bratislava, EKONÓM, ISBN 80-225-1169-2

ČASOPISY

OBCHOD, ročník 2005

AUTOR

Ing. Mgr. Anton Meteňko

externý doktorand

Podnikovohospodárska fakulta EU Bratislava so sídlom v Košiciach

Tajovského 13, 041 30 Košice

e-mail: metenko@euke.sk

THE DIRECTIONS OF BUSINESS PROCESS OFFSHORING

Janusz NESTERAK – Dorota HOBORA

1. INTRODUCTION

Many international companies look for the new and more effective ways of management in recent years. The method that is the most popular is Shared Service Center. The success of SSC implementation depends on many factors. One of the most important factors in building of Shared Service Center is location. The choice of location creates possibilities to achieve such profits as: the cost reduce, high – performing processes, high quality and competition. The experiences of many firms and statistics data show that the places where are great many SSC: China, India and Central and East Europe.

The aim of this article is presentation of the main factors and criteria which companies take into account in making decision of SSC location.

2. THE IDEA OF SHARED SERVICE CENTER

The changes in present-day business world force managers to verification existing the organizational structures and chosen development strategy. In the dynamic environment, the strategy based on Business Processing Reengineering (BPR) ensures company the high flexibility. This method is described as a business processes reconstruction. It was created in the nineties of last century by American management expert - M. Hammer. In his opinion Business Processing Reengineering is „fundamental change and radical processes designing in the company that leads to dramatic, crucial improvement in results such as: costs, quality, service and speed”¹.

The essence of BPR conception is conducting company activities to complex improvement of internal processes. M. Hammer enclosed the main assumption in four points²:

1. the determinant of all decisions should be final result, it means client satisfaction,
2. transfer decisions and controls to real performer,
3. incorporation persons to the activities who make use of particular activities,
4. information should not be in material form and should be located in one central place.

In the field of organizational structures, Business Processing Reengineering suggests the change from vertical organization with functional hierarchy to horizontal one with flat structure based on processes and horizontal integration of all entities. This structure is characterized by more flexibility in adaptation to change in the surrounding. The big companies have back office entities that often do the same tasks. The expanded internal organizational structures lead to increase of activity cost and decrease quality of services. The entity that operate parallel, usually do not cooperate, but compete about their position in the company and access to more

The solution that realizes the assumption of Business Process Reengineering is Business Process Offshoring (BPO). This process integrates doubled entities that support basic company activities (Accounting, Human Resources and IT Support). The activity of Shared Service Center can be hosted to the other countries where the labour costs are low and service quality is high. The purpose of Shared Service Center creation is advantage maximum and cost minimum. The idea of service center was developed in great corporate that looked for new ways for cost reduce, improvement of management control and shorting the time of waiting for management information.

The first Shared Service Centers were created in USA in eighties of last centuries. The

companies such as: Ford (1981), General Electric (1984) and Digital (1985) are pioneers. Nowadays the half of firms from 500 Fortune List realizes part of their processes by Service Centers.

The world-wide research of firms that use the solution of Service Centers, respondents give two simultaneously main causes for building Service Centers: service quality improvement and cost reduction (53%).³

The service center is usually centralized entity that realizes the processes for internal and external clients who sometimes are hundreds or thousands kilometres away from SSC. The most common service center realizes tasks for its corporate or whole capital group. The conception of Shared Service Center connects positives features of two management models: centralized and decentralized model. The result of first one is introduction uniform standards and quality control of actions. It leads to improvement processes. The decentralized model means that the Shared Service Center has features of independent company. It is very flexible and satisfies individual needs of their clients⁴.

The activity fields of companies that are usually organized as a service center and allow to achieve significant cost reduction: accounting and reporting, human resources, IT support, sales and administrative support. The additional information shows table 1.

Table 1 The field of activity organized as a service center

Accounting and reporting 70 –80 %	Delivery 60 –75 %	Sales 40-50 %	Human Resources 30 –40 %	IT Support 30 –40 %	Administrative Support
General Ledger Consolidation Accounts External reporting Management Accounting \$ \$ \$ \$ \$	Delivery Contract administration Account Payables Dispatches \$ \$ \$ \$	Telemarketing Telesales Orders Invoicing Account receivables Cash Receipts Client Service Credit s \$ \$ \$ \$ \$ \$ \$ \$	Period assessment Trainings carrier travels and costs Payroll list Bonuses \$ \$ \$ \$ \$ \$	Administration Data base Development Data centres Help Desk Support Infrastructure Telecommunication Application \$ \$ \$ \$ \$ \$ \$ \$ \$ \$	Property management Internal audit \$ \$

Source: L. Drelichowski, M. Maciejec, The tendency of pro-effective management development in global orporate, Scientific Elaboration AE nr 955, The Academy of Economics, Wrocław 2002, s.21.

3. THE ROLE OF SHARED SERVICE CENTER

Service Center operates in the organizational structures company as an independent entity that owns the wide autonomy, is managed by its managers and services internal clients. Service Center delivers high quality services by design of responsibilities for processes and continuous control of their effectiveness. Service Center delivers services to particular company departments on basis of internal regulations⁵:

- General rules of settlement that regulates repeated services that have the same quality and price parameters for all clients
- Negotiated internal contracts that regulate no standard tasks.

The fact that Service Centers operate in the environment of competition with external companies, ensures the high quality of services delivered by Service Centers.

The basic difference among Service Centers and outsourcing is the scope of full control and level of risk. In the case of Service Centers, company has full control of process and full risk. In the situation of outsourcing company loses full control and do not take risk, because the whole process is exported outside. Another difference is that the Service Center services one company whereas the outsourcing firm services many clients. The table 2 presents other differences.

Table 2 The differences between Service Center and outsourcing

	OUTSOURCING	SERVICE CENTER
Basic conditions	- The company is not interested in operating management - The outsourced processes do not refer to core activity. - Short -term profits	The company has full process control
Cost reduction	- Contract savings - Assets cancellation	- Savings depend on company - Savings depend on effort of process improvement
Activity scope	Deliver services some firms	Service Center services one firm or capital group
Control level	Contact person	Full control
Risk	Deliver takes all risk	Firms takes total risk

Source: Work on the basis L.Drelichowski, M.Maciejec, The tendency of pro-effective management development in global corporate, Scientific Elaboration AE Wrocław, nr 955, The Academy of Economics, Wrocław 2002, s.21.

4. MAIN FACTORS FOR SELECTING SHARED SERVICES CENTER LOCATION

Typically analysis of places for SSC location begins at a high level with the following options⁶:

- Build the Shared Service Center in place where office space is available,
- Establish the Shared Service Center at one of the future internal customer,
- Locate the Shared Service Center apart as a "green field" site (building from the basis).

In the opinion of management, the option of SSC in the existing offices can be more effective.

There are some the causes of this: the offices are available, SSC location close to current operation can seem safer option, and the transfer of leadership to new location can be problem. In spite of these arguments, many companies decide to create the new unit from the basis. Many experiences showed that the third option is the best. Implementation of SSC is the creation process of a new business unit, with a new workforce, focused on better customer services. The green field location makes easier to achieve main benefits.

Firstly, building the SSC away from a headquarters or related location allows this unit to establish itself as a distinct and a separate entity with its own identity. Shared Service Center is an organization with a completely different culture, founded under the strategic intent of operational excellence and it should be seen as independent and separate from corporate offices.

Secondly, if the Shared Service Center is established on green field site, there is more likely to achieve the low-cost goals. The green-field site gives the opportunity to choose the most cost-effective location in the following scope:

1. Infrastructure – high-level infrastructure ensure proper support the SSC,
2. Human resources - a location where there are many academic centers.

When a decision to host the green-field Shared Service Center is made, the next step is the choosing of the location. There are some main criteria for selecting the SSC location, with different weigh (see Figure 1).

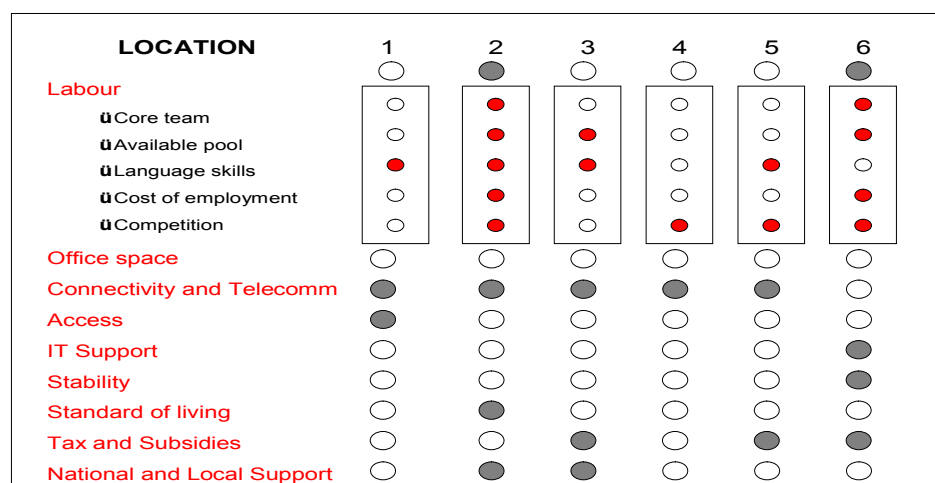


Figure 1 The main criteria for selecting the SSC location

Source: Materials from Conference SSC in Warsaw, 13-15 June 2005

There are above 100 factors that are taken into account during selection process of SSC location. Then these factors are gathered in main groups:

- Labour - this is the most significance, includes availability of graduates of high schools and people with language skills, many academic centres and low labour cost.
- Office space – the SSC must have the suitable building, the best class B.
- Connectivity and Telecomm, Access, IT Support – Careful consideration should be given to a specific geography includes access to communications vehicles - such as high speed telecom access, transportation with bus/ or train access, suitable highways, and access to an airport with low cost flights to and from corporate location and customers.
- Stability, standard of living
- Tax and subsidies, National and local support.

5. THE CAPITALS OF SSC IN THE WORLD

Many companies not only build the Shared Service Centres as a green-field site, but they carry their SSC into other countries. There are three main centres of SSC in the world: India, China and Central and East Europe (see figure 2). The companies from USA and Great Britain preferred places

for SSC in Asia. Whereas, the European companies directed to Ireland at the beginning, but now CEE dominates.

One of the most popular SSC capitals is India. India has the best index of offshore location attractiveness. This score is connected with strong mix of low costs and proper human resources. India is not only cost leadership, but also it a large labour force. India offer the best prepared people to work in SSC because it has the best experiences in Business Process Offshoring. The strength of India's people comes out of good educational system that graduates two million students every year who speak in English very well and have technical skills. The Indian Institute of Technology is renowned worldwide. India has been the greatest offshore centre for more than a decade and now it benefits from its experiences. The strength of India's people is familiar, but not only with the job content. They are known as people with the work ethic, satisfying quality and productivity expectations of global client. Although the human assets of India made this country the offshore leader, it has some field that it should improve. The weakest side of India is business environment. It do not offer good infrastructure and company that decide to carry their SSC to India have problem with adaptation. The India's culture creates sometimes borders for foreigners. The general population is closed to other cultures. Government of India is responsive and tries to improve infrastructure and cares about economic and political stability. These factors can help to keep India as a world-wide offshore leader. The following companies took advantage of India's Capabilities: GE Capital, American Express, Citibank, Consecro, British Airways and Dell Computer.

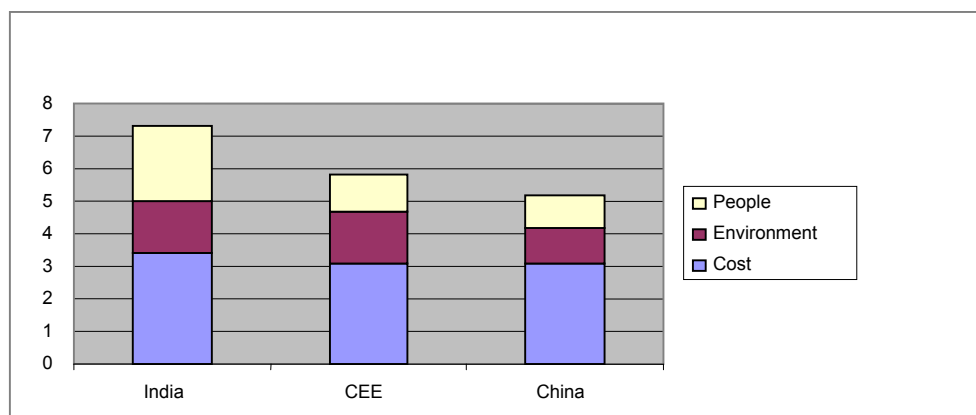


Figure 2 Composite stores by country

Source: A.T. Kearny, Where to locate, <http://atkearny.com>

The second very popular SSC capital in Asia is China. China's greatest strength is a large educated and low-cost labour pool, but it has not many offshore experiences and is still behind India. China has to improve some issues in the scope of IT, management training, infrastructures and contact-center operations. China is especially weak in areas IP piracy and bureaucracy. There is one more very important weakness of China that it should be improved, it is English language skills. The government tries to make the most to create a first-class high-tech labour force. It organizes trainings in partnership with multinational and Indian firms. Universities and training institute emphasize training in software and application development and other technical skills.

China leads its offer to companies with high volume, transaction-based business process. The greatest negative side of China as a place for investment is its relatively high economic and political risk. Now China's large and growing domestic economy and the government's efforts created more favourable business conditions. The government created five special economic zones (SEZs) and fifteen national software industrial parks to attract more investments in the country. The following companies have been attracted to offshore to China: Microsoft, HSBC, Motorola and IBM.

The great amenity of China is its geographical location. The companies that intend to make business in Japanese and Korean markets, are interested in investments in China. For example, Dell Computer and CSK Corp. opened call center in Japanese language.

The great competition for India and China is Central and East Europe. Two countries: the Czech Republic, Poland are into first ten offshore leaders. This score shows that more and more companies are interested in building SSC in CEE. These countries offer cultural similarities, language skills, attractive cost, compliance with European Union data privacy regulations, and high levels of engineering and other technical capabilities.

The Czech Republic's strong points include competitive infrastructure cost, stable business environment and good educational system. These significant points attracted many international companies. Accenture opened IT and BPO operations, IBM, Sun Microsystems and Symbol Technologies built IT and business support centres. DHL decided to establish its IT service Center in Prague. Dell hosted multilingual centers to serve its European clients.

The next future great offshore center in Central and East Europe is Poland. This country provides low cost and strong educational level. Poland scores poorly for business environments. Infrastructure and IP security. The Polish government is serious about creating a favourable climate for investment. Poland has capabilities to be the capital of SSC in this part of Europe. There are already seventeen Shared Service Centers and many companies plan to investigate in Poland⁷.

In the next ten years the rise of Business Process Offshoring should be continued and CEE can be very serious competitor for Asian countries.

6. CONCLUSION

Business Process Offshoring is irreversible process. This process brings benefits for country where the SSC is located (offshore importer) as well as for country of company origin (offshore exporter). For first one the offshoring process is the chance to create new work places, increase workers qualifications, infrastructure expansion and export development. Furthermore, offshore investments do not carry any negatives issues that take place in productive investment such as: natural environment pollution and raw material consumption. Whereas the companies that establish their SSC in other countries convinced of advantages for their homeland. These countries become more competitive and it has influence on whole economy of offshore exporter.

KEYWORDS: Shared Service Center, Investment, Offshoring, Business Process Reengineering

BIBLIOGRAPHY

1. Hammer M., „Reengineering Work: Don't Automate, Obliterate”, Harvard Business Review, July 1990.
2. W.Wolny, Miejsce Business Process Reengineering w systemach klasy ERP, Systemy wspomagania organizacji, Akademia Ekonomiczna w Katowicach, Katowice 2003, s. 562.
3. www.rolandberger.com; www.wp.pl/nawoczesna firma, z dnia 16-05-2006.
4. www.oracle.com/pl/SS/ z dnia 17-12-2004
5. A.Sobczak, K. Gruda, Uwarunkowania sprawnego procesu planowania strategicznego – kwestie organizacyjne, motywacyjne oraz informacyjne, www.info.pl/finanse z dnia 29.11.2004.
6. Duncan G.A., Bergman R.N., Building Shared Service Center, <http://www.accenture.com>
7. A.T. Kearny, Making Offshore Decisions, <http://atkearny.com>

SUMMARY

Currently, one of the most effective way of management is implementation of Shared Service Center. The creation of SSC in the company requires reconstruction of business processes. The rebuilding should be made in accordance with the strategy of Business Processing Reengineering. This method suggests integration doubled entities that support basic company activities (Accounting, Human Resources and IT Support) into one unit, for example SSC. The next step of cost optimization is transfer SSC to other country, where the labour costs are low and service quality is high. The success of Shared Service Center establishment depends on many factors. One of the most important factors in building of Shared Service Center is the choice of location. In the decision process companies consider compensation costs, the quality of human resources, as well as geopolitical risk. The most attractive in the terms of offshore location are among other: India, China and Central and East Europe.

AUTHORS

Dr. Janusz Nesterak, PhD.

Akademia Ekonomiczna w Krakowie

Rakowicka 27

31-510 Kraków

Poland

Tel: +48 12 2935 367

e-mail: nesterak@ae.krakow.pl

WWW: <http://nesterak.ae.krakow.pl>

Mg. Dorota Hobora

Telekomunikacja Polska SA

Grochowska 2

30-695 Kraków

Poland

Tel. +48 503 062 015

e-mail: hoborad@interia.pl

STANOVENIE HODNOTY PODĽA MEDZINÁRODNÝCH ŠTANDARDOV

Milan POLONČÁK

1. ÚVOD

Po vstupe našej krajiny do Európskej únie vzniká stále väčšia potreba ohodnocovania majetku podľa medzinárodných štandardov. Vykazovanie hodnoty majetku podľa národných predpisov je upravené v predpisoch účtovných, ale aj iných prepisoch upravujúcich obchodné a občianske právo, a v tejto súvislosti vznikla aj zvýšená potreba znaleckého pohľadu na hodnotu majetku. Ohodnocovanie majetku znalcom v Slovenskej republike vychádza z právnej úpravy znaleckej činnosti v Slovenskej republike. Medzinárodné ohodnocovacie predpisy sú zastúpené a vydávané hlavne združeniami IVSC a TEGoVA.

2. ZÁKLADNÉ PRINCÍPY OHODNOCOVANIA V SLOVENSKEJ REPUBLIKE

Ohodnocovanie majetku podnikov (alebo všeobecne len majetku) v Slovenskej republike je upravené základným zákonom o znalcoch a tlmočníkoch¹ upravujúcim znaleckú činnosť. Platná právna úprava od roku 2004 sa vzťahuje na znaleckú a tlmočnickú činnosť vykonávanú v konaní pred súdmi a inými orgánmi verejnej moci ako aj na činnosť v súvislosti s právnymi úkonmi fyzických a právnických osôb v súkromnej sfére.

Výkon znaleckej činnosti nie je v zmysle zákona podnikaním podľa Obchodného zákonníka ani podľa Živnostenského zákona, ale má charakter vedľajšej činnosti popri zamestnaní u fyzických aj u právnických osôb. Vedľajší charakter výkonu znaleckej činnosti má zabezpečiť jej vysoko odborný výkon, keďže hlavnou pracovnou náplňou je vedecká, výskumná prípadne iná špecializovaná činnosť.

Všeobecnú hodnotu majetku podniku alebo jeho častí stanovuje znalecká organizácia (podnik nemôže ohodnocovať znalec fyzická osoba) podľa účelu znaleckého posudku metódami:

- a) majetkovou metódou,
- b) podnikateľskou metódou,
- c) kombinovanou metódou,
- d) likvidačnou metódou alebo
- e) porovnávacou metódou.

Majetkovou metódou znalecká organizácia stanoví všeobecnú hodnotu podniku alebo jeho častí súčtom všeobecných hodnôt jednotlivých zložiek majetku podniku znížených o všeobecnú hodnotu cudzích zdrojov ku dňu ohodnotenia.

Podnikateľskou metódou stanoví znalecká organizácia všeobecnú hodnotu podniku alebo jeho častí kapitalizáciou odčerpateľných zdrojov za hodnotené časové obdobie podnikania.

Kombinovanou metódou stanoví znalecká organizácia všeobecnú hodnotu podniku alebo jeho častí ako vážený priemer všeobecných hodnôt podniku stanovených majetkovou a podnikateľskou metódou.

Likvidačnou metódou stanoví znalecká organizácia všeobecnú hodnotu podniku alebo jeho častí pri zrušení právnickej osoby, ktoré je spojené s likvidáciou ako súčet všeobecných hodnôt zložiek majetku podniku pri zohľadnení všeobecnej hodnoty cudzích pasív a nákladov na likvidáciu alebo pri skončení činnosti podnikateľa konkurzom ako súčet všeobecnej hodnoty majetku objektivizovaný koeficientom speňažiteľnosti.

¹ Zákon č. 382/2004 Z.z. o znalcoch, tlmočníkoch a prekladateľoch a o zmene a doplnení niektorých zákonov

Porovnávacou metódou stanoví znalecká organizácia všeobecnú hodnotu podniku alebo jeho častí zohľadnením vybraných spoločných kritérií súboru porovnateľných podnikov s využitím transakčného prístupu, vzorového prístupu alebo burzového prístupu.

Vyhláška o stanovení všeobecnej hodnoty majetku obsahuje možnosť použitia aj iných metód ako sú uvedené v tejto vyhláške. Pri stanovení hodnoty zložiek majetku podniku alebo iného majetku, pre ktoré nie je ustanovená metodika v prílohách vyhlášky alebo pre ktoré nebol vydaný osobitný predpis, znalec môže použiť postup zaužívaný v iných odboroch alebo iný postup, ktorý zodpovedá príslušnému stavu vedy v danom odbore.

Znalec teda môže pri stanovení hodnoty majetku vychádzať aj z iných zaužívaných postupov ohodnocovania uvedených v odbornej literatúre. Výber použitých metód stanovenia hodnoty majetku znalec vo svojom posudku musí jednoznačne zdôvodniť. Na základe uvedeného ustanovenia je možné ohodnocovať majetok aj podľa medzinárodných predpisov.

3. OHODNOCOVANIE PODĽA IVS (INTERNATIONAL VALUATION STANDARDS)

Medzinárodné ohodnocovacie štandardy² (IVS International Valuation Standards) vydáva IVSC,³ ktoré je záujmovým združením a tvoria ho profesijné organizácie združujúce znalcov po celom svete, ktoré sa riadia spoločnými stanovami. Ciele IVSC sú dvojité:

- vo verejnom záujme pripravovať a vydávať ohodnocovacie štandardy a podporovať ich medzinárodnú akceptáciu a
- harmonizovať štandardy používané v jednotlivých štátoch sveta a identifikovať a zverejňovať prípadné rozdiely v ich znení a pri ich aplikácii.

IVSC uznáva rozdielnosť cieľov, ktoré si vyžadujú ohodnocovanie majetku, vrátane jeho použitia na účely účtovnej závierky, rozhodovania o pôžičkách a hypotékach zabezpečených majetkom, transakcií zahrňujúcich prevod vlastníctva, súdnych sporov a daňového konania. Okrem štandardov IVSC publikuje aj Metodické usmernenia (Guideline Notes) týkajúce sa osobitných otázok ohodnocovania a aplikácie štandardov v špecifických prípadoch podnikania a poskytovania služieb. IVSC sa osobitne snaží dosiahnuť uznanie Medzinárodných ohodnocovacích štandardov (IVS) zo strany účtovných a iných štandardov upravujúci oblasť výkazníctva a zároveň o uznanie požiadaviek štandardov iných odvetví zo strany znalcov.

Medzinárodné ohodnocovacie štandardy (IVS) preložila a vydala na Slovensku v roku 2004 Slovenská asociácia ekonomických znalcov⁴ na základe povolenia IVSC.

Šieste vydanie Medzinárodných ohodnocovacích štandardov obsahuje:

Úvod

Všeobecné kategórie a princípy ohodnocovania

Profesný kódex

Kategórie majetku

Medzinárodné ohodnocovacie štandardy:

Úvod k medzinárodným ohodnocovacím štandardom

IVS 1: Ohodnocovanie na základe trhovej hodnoty

IVS 2: Ohodnocovanie nevychádzajúce z trhovej hodnoty

IVS 3: Informovanie o výsledkoch ohodnocovania

Medzinárodné ohodnocovacie postupy:

IVA 1: Ohodnocovanie na potreby finančného výkazníctva

² Medzinárodné ohodnocovacie štandardy, Slovenská asociácia ekonomických znalcov, Bratislava, 2004.

³ IVSC: Medzinárodné ohodnocovacie štandardy, Bratislava, Slovenská asociácia ekonomických znalcov.

⁴ Slovenská asociácia ekonomických znalcov (SAEZ), Palisády 22, 811 06 Bratislava, www.saez.sk

IVA 2: Ohodnocovanie na potreby pôžičiek a úverov

Metodické usmernenia, ktorých je jedenásť:

GN 1: Ohodnocovanie nehnuteľného majetku

GN 2: Ohodnocovanie oprávnení zo zmlúv o prenájme

GN 3: Ohodnocovanie zariadení a vybavenia

GN 4: Ohodnocovanie nehmotného majetku

GN 5: Ohodnocovanie hnutel'ného majetku

GN 6: Ohodnocovanie podniku

GN 7: Zohľadnenie nebezpečných a toxických látok pri ohodnocovaní

GN 8: Reprodukčná zostatková hodnota

GN 9: Analýza diskontovaných peňažných tokov na potreby trhových a netrhových ohodnocovaní

GN 10: Ohodnocovanie poľnohospodárskeho majetku

GN 11: Preskúmanie ohodnocovania

Biela kniha

Ohodnocovanie na rozvíjajúcich sa trhoch.

V súvislosti s ohodnocovaním majetku podniku je zaujímavé metodické usmernenie na ohodnocovanie č. 6 (GN 6: Ohodnocovanie podniku). Podľa tohto usmernenia, ohodnocovanie podniku sa zvyčajne uskutočňuje na báze trhovej hodnoty, pričom sa pri ohodnocovaní uplatňujú ustanovenia Medzinárodného ohodnocovacieho štandardu č. 1 (IVS 1). V prípade, ak sa má ohodnocovanie uskutočniť na inej báze a majú sa uviesť všetky vysvetľujúce a doplňujúce informácie, postupuje sa v zmysle ustanovení Medzinárodného ohodnocovacieho štandardu č. 2 (IVS 2).

Medzi základné princípy ohodnocovania podniku podľa medzinárodných ohodnocovacích štandardov patria:

- a) majetkový princíp (substančný),
- b) výnosový princíp,
- c) princíp ohodnocovania podniku na základe trhu.

Majetkový princíp vychádza zo substitučného princípu, podľa ktorého aktíva nemajú vyššiu hodnotu než je suma, ktorú by bolo potrebné vynaložiť na náhrady všetkých jeho súčastí. Pri uplatnení majetkového prístupu sa súvaha zostavená na základe obstarávacích nákladov nahradí súvahou, v ktorej sú všetky aktíva, či už hmotné alebo nehmotné ako aj všetky záväzky vykázané buď v trhovej hodnote alebo v inej primeranej forme bežnej ceny.

Výnosový princíp stanovuje hodnotu podniku, vlastníckeho podielu v podniku alebo cenného papiera na základe výpočtu súčasnej hodnoty budúcich prínosov. Dvoma metódami, ktoré sú v rámci výnosového princípu najčastejšie používané sú:

- a) kapitalizácia výnosov – pri (priamej) kapitalizácii výnosov sa reprezentatívna úroveň výnosov vydolí mierou kapitalizácie alebo sa naopak, vynásobí výnosovým násobiteľom, čím dochádza k transformácii sumy výnosov na hodnotu. Teoreticky môže pojem výnosy zahŕňať rôzne vymedzené výnosy a peňažné toky. V praxi sa uvádzajú výnosy očistené od nákladov a vyjadrujú sa buď prostredníctvom výsledku hospodárenia pred zdanením alebo po zdanení. V závislosti na vymedzení výnosov sa potom použije aj zodpovedajúca miera kapitalizácie.
- b) analýza diskontovaných peňažných tokov alebo metóda dividend – pri analýze diskontovaných peňažných tokov alebo metóde dividend sa vychádza z odhadu peňažných príjmov za každé zo série nasledujúcich období. Uvedené peňažné príjmy sa transformujú na hodnotu použitím diskontnej sadzby, a to s využitím metodiky súčasnej hodnoty. Aj v tomto prípade je možné použiť viaceré definície peňažných tokov. V praxi sa zvyčajne používajú čisté peňažné toky (peňažné toky, ktoré možno rozdeliť akcionárom) alebo skutočné dividendy (najmä v prípade menšinových akcionárov). Diskontná sadzba musí zodpovedať použitej definícii peňažných tokov.

Princíp ohodnocovania na základe trhu – je založený na porovnávaní subjektu ohodnocovania s podobnými podnikmi, vlastníckymi podielmi podniku a cennými papiermi, ktoré boli prednedávnom odpredané na (voľnom) trhu. Medzi tri najbežnejšie zdroje údajov patria v rámci princípu ohodnocovania na základe trhu:

- a) verejné trhy s akciami, na ktorých sa obchoduje s vlastníckymi podielmi podobných podnikov,
- b) akvizičné trhy, na ktorých sa kupujú a predávajú celé podniky,
- c) predchádzajúce transakcie týkajúce sa vlastníctva predmetného podniku.

Pri aplikácii princípu ohodnocovania na základe trhu musia existovať objektívne východiská na porovnávanie podobných podnikov a na zabezpečenie spoľahlivosti takéhoto porovnávania.

Záverečná hodnota podľa štandardov bude v podstate konsolidáciou výsledkov, ktoré budú mať v konečnom dôsledku na túto hodnotu vplyv. Záverečná hodnota bude teda vychádzať jednak z:

- vymedzenia hodnoty,
- účelu a predpokladaného spôsobu využitia výsledkov ohodnocovania a
- všetkých relevantných informácií k dátumu ohodnocovania, ktoré sa považujú za nevyhnutné z hľadiska rozsahu daného zadania.

Záverečná hodnota musí takisto vychádzať z určenia hodnoty stanovenej na základe použitých metód ohodnocovania. Pričom výber a miera uplatnenia jednotlivých princípov, metód a postupov závisia od úsudku znalca a pri stanovení relatívnej váhy čiastkových výsledkov uvádzajúcich výšku hodnoty musí znalec uplatniť vlastný úsudok. Znalec by mal poskytnúť logické zdôvodnenie a vysvetliť oprávnenosť použitých metód ohodnocovania a spôsobu, akým jednotlivým metódam boli priradené relatívne váhy pri vyvodení záverečnej hodnoty.

Význam znaleckej činnosti, znaleckej profesie a hlavne ohodnocovania podnikov v podmienkach európskej integrácie je spojený aj s globalizáciou svetového hospodárstva, predovšetkým s veľmi silným nárastom medzinárodného obchodu. Takýto vývoj nachádza odraz v prudkom rozvoji medzinárodných investícií. Z hľadiska možnosti vzájomného porovnania ziskovosti jednotlivých investícií je nutné, aby bolo zavedené jednotné kritérium na ich hodnotenia. Týmto kritériom sú rovnaké alebo podobné ohodnocovacie pravidlá, prípadne odporúčania.

Zverejnenie medzinárodných štandardov bolo iniciované globalizáciou v medzinárodnom obchode a nutnosťou komparatívnosti ocenení vykonávaných znalcami v rôznych krajinách Európskej únie. Nemenej dôležitým podnetom bola aj snaha o vyššiu kvalitu posudkov a ochranu zákazníkov pred nekvalifikovaným a nekvalitným ohodnotením.

4. OHODNOCOVANIE PODĽA EVS (EUROPEAN VALUATION STANDARDS)

Európske ohodnocovacie štandardy vydáva TEGoVA, ktorá je európskou organizáciou národných asociácií odhadcov, je medzinárodným združením, ktoré bolo založené v roku 1977 podľa belgických zákonov a združuje 38 národných asociácií odhadcov, ktorí reprezentujú odhadcov majetku z 27 európskych krajín. TEGoVA úzko spolupracuje s IVSC.

Základným cieľom TEGoVA je publikovať všeobecne schválené štandardy na ohodnocovanie majetku a ich následné zavedenie ako v krajinách EÚ, tak aj v novo sa rozvíjajúcich krajinách strednej a východnej Európy. Od januára 2000 TEGoVA oznámila svoju iniciatívu v oblasti certifikácie odhadcov podľa EN 45 013, ako prvý krok k zavedeniu štandardov do procesu ohodnocovania majetku v celej Európe. Dosiahnutý výsledok sa prejavuje vo zvýšenej transparentnosti a v konzistencii v európskom podnikaní s nehnuteľnosťami. Certifikácia umožňuje klientom preskúmať trh a vybrať si správneho znalca na jednotlivé typy majetku v celej Európe.

Európske ohodnocovacie štandardy (EVS) obsahujú:

Štandard č. 1 – Compliance Issues – Otázky dodržania

Obsahuje vzťah európskych ohodnocovacích štandardov s medzinárodnými normami, reguláciami EÚ, národnou legislatívou a štandardmi. Okrem toho, popisuje dôvody a výhody vyplývajúce z dodržiavania týchto štandardov a dopady pri ich nedodržiavaní.

Štandard č. 2 – The Qualified Valuer – Kvalifikovaný znalec

Obsahuje európsku akreditáciu, vzájomné uznávanie, miestne predpisy a licencie, certifikácie TEGoVA, kvalifikovaný znalec – definície, kompetencie a kvalifikácie, vzťahy s klientom, s audítorom a profesný kódex.

Štandard č. 3 – Conditions of Engagement – Podmienky zapojenia

Obsahuje jasné podmienky v písomnej forme, súhrn všetkého, čo má byť zahrnuté v podmienkach zapojenia, zvláštne prípady, ohodnotenie s obmedzenými informáciami, ohodnotenia, ktoré sú v nesúlade so štandardmi, preskúmanie ohodnotenia iného znalca, ohodnotenie na vedľajší kontrakt a ohodnotenie prenesené na tretiu stranu.

Štandard č. 4 – Valuation Bases – Ohodnocovacie základne

Obsahuje princípy ohodnocovania a reportingu, účel ohodnocovania a jednotné základy ohodnocovania, definície hodnoty, trhovú hodnotu, trhovú nájomnú hodnotu, definície trhovej hodnoty EÚ, stredná hodnota, hodnota využitia, hodnota alternatívneho využitia, zostatková reprodukčná hodnota, zástavná cena, podniková hodnota a kmeňová hodnota.

Štandard č. 5 – Valuations for the purpose of Financial reporting – Ohodnotenie na účely finančného reportingu

Obsahuje klasifikáciu aktív, výber konzistentných základní na ohodnocovanie, rozdelenie medzi pozemkami a budovami, podmienky zistenia.

Štandard č. 6 – Valuations for Bank Security Purposes and in relation to the Issue of Assets and/or Mortgage Backed Securities – Ohodnotenie na účely bankovej záruky a otázky vo vzťahu aktív a bankovej záruky

Obsahuje európske ohodnocovacie štandardy, dôležitosť jednotného ohodnotenia v Európskej únii, ohodnocovací základ, trhovú hodnotu, hodnotu hypotekárnej pôžičky, vrátane použiteľných metód ohodnotenia, zvláštna zodpovednosť a povinnosti znalca, nezávislosť znalca, špecializované znalosti, podmienky zaangažovania, investičné nehnuteľnosti, nehnuteľnosti používané majiteľom, vývojové nehnuteľnosti, nehnuteľnosti ohodnotené na základe trhového potenciálu, ubúdajúce aktíva, hodnota núteného predaja alebo likvidačná hodnota.

Štandard č. 7 – Estimates, forecasts and other appraisals – Predpovede a iné ohodnotenia

Obsahuje pojem ceny alebo hodnotu v užívaní, investičnú hodnotu, náhradné ohodnotenie, bezpečnú cenu, ohodnotenie tehál a malty, predpovede, ohodnocovanie k minulému dátumu, revízie posudky a iné základy ohodnotenia majetku.

Štandard č. 8 – Valuations for Investment – Insurance Companies, Property Unit Trust and Pension Funds etc – Ohodnotenie investícií – Poisťovacie spoločnosti, podielové a penzijné fondy s nehnuteľnosťami atď.

Obsahuje EC smernice o ročných a konsolidovaných účtoch v poisťných úlohách, definície EÚ o trhovej hodnote, kategórie nehnuteľností, realizácia reportingu, transakčné náklady, kvalifikovaný znalec, podmienky odklonu, ohodnocovací certifikát, metodológiu.

Štandard č. 9 – Valuation Reporting – Reporting ohodnotenia

Obsahuje formy použitých certifikátov, obsah certifikátu vrátane inštrukcií, doby, identifikácie, ohodnocovacej základne, prehlásenie o dodržovaní, stav nehnuteľností, záležitosti životného prostredia, odhad rizík, nakladanie s podnikmi a zariadením, menu alebo meny, v ktorých sú ohodnotenia vykázané, otázky týkajúce sa publikácie a dôvernosti, zodpovednosť tretích strán, dane, finančnú zodpovednosť, vzorové klauzuly na certifikát ohodnotenia a vzorové klauzuly.

Porovnanie základných kategórií uvádzaných v slovenských predpisoch upravujúcich znaleckú činnosť a ohodnocovanie majetku a v medzinárodných predpisoch – štandardoch IVS a EVS (TEGoVA).

Predpisy	Slovenské predpisy	IVS (IVSC)	EVS (TEGoVA)
Metódy	- majetková - podnikateľská - kombinovaná - likvidačná - porovnávacia	- nie sú definované, len ako princípy	Výnosové: - investičná metóda - metóda čistej súčasnej hodnoty - metóda priameho porovnania (nájomné)
Princípy	- majetkový - výnosový - likvidačný - porovnávací	- substitučný - princípy ohodnocovania podniku na základe trhu: * princíp nákladového učenia hodnoty * princíp porovnávania cien * výnosový princíp	- nie sú definované: v podstate ide o výnosové princípy
Hodnota	- účtovná - východisková - všeobecná - trhovú hodnotu	- trhovú hodnotu - hodnotu agregácie, hodnotu fungujúceho podniku, hodnotu individuálnych podielov, hodnotu po zlúčení, hodnotu pokračujúceho využitia a ďalšie - hodnotu najlepšieho využitia	- trhovú hodnotu - súčasnú hodnotu využitia - strednú hodnotu využitia - hodnotu alter natívneho využitia - negatívne hodnoty a ďalšie - najvyššia a najlepšia hodnota využitia
Kategórie majetku	- neobežný majetok - obežný majetok - zväzky - časové rozlíšenie	- nehnuteľný - hnutel'ný - podniky - finančná forma vlastníctva (vlastníci podnikov)	- nehnuteľnosti - technológie - podniky

V posledných desaťročiach boli založené medzinárodné organizácie znalcov s cieľom koordinovať jednotný pracovný postup pri ohodnocovaní majetku. Slovenská republika ako jedna z členských krajín Európskej únie je jej plnoprávnym členom, preto je potrebné priblížiť podmienky a spôsoby ohodnocovania podnikov týchto krajín. Medzinárodné ohodnocovacie štandardy, ktoré boli na Slovensku preložené k tomuto procesu významne prispievajú.

LITERATÚRA

1. Harumová, A.: Ohodnotenie podniku podnikateľskou metódou, Zborník z medzinárodnej konferencie „Finanční řízení podniku a finančních institucí,“ Ostrava, dňa 2.-3. septembra 2003, str. 26.
2. Harumová, A.: Podmienky a spôsoby ohodnocovania podnikov v Slovenskej republike, medzinárodná vedecká konferencia „Oceňování podniku v podmínkách transformujících se ekonomik,“ Praha, september 2002, str. 25.
3. Medzinárodné ohodnocovacie štandardy, Slovenská asociácia ekonomických znalcov, Bratislava, 2004.

Legislatívne predpisy

1. Zákon č. 382/2004 Z.z. o znalcoch, tlmočníkoch a prekladateľoch a o zmene a doplnení niektorých zákonov.
2. Vyhláška MS SR č. 490/2004 Z.z. z 23. 8. 2004, ktorou sa vykonáva zákon č. 382/2004 Z.z. o znalcoch, tlmočníkoch a prekladateľoch a o zmene a doplnení niektorých zákonov.
3. Vyhláška MS SR č. 491/2004 Z.z. z 23. 8. 2004 o odmenách, náhradách výdavkov a náhradách za stratu času pre znalcov, tlmočníkov a prekladateľov.
4. Vyhláška MS SR č. 492/2004 Z.z. z 23. 8. 2004 o stanovení všeobecnej hodnoty majetku.

SUMMARY

After accession our country into EU is rising bigger need of property valuation according international standards. Reporting property value according national rules is describe in accounting rules, but also another rules which are adjusting bussines and civil law, and in this line has grewed also necessity appriaisal's view on property valuation. Appraisal's property valuation in the Slovak republic is according the Slovak law. International valuation instructions are published and represented by IVSC and TEGoVA.

AUTOR

Ing. Milan Polončák, PhD.
Ekonomická univerzita
Podnikovohospodárska fakulta, Košice
tel. 055/62 238 14

HARMONIZÁCIA DANE Z PRÍJMOV PRÁVNICKÝCH OSÔB AKO PREDPOKLAD EXISTENCIE HOMOGÉNNEHO PODNIKATEĽSKÉHO PROSTREDIA V EURÓPSKEJ ÚNII

Jana SIMONIDESOVÁ

1. ÚVOD

Za veľmi náročnú, ale aj veľmi ťažko realizovateľnú sa v EÚ považuje potreba harmonizácie dane z príjmov právnických osôb a dane z príjmov vyberanej zrážkou (dane z vkladových úrokov, resp. z výnosov na kapitálovom trhu – capital income taxes). Veľká aktuálnosť, ale aj mimoriadna ťažkosť daňovej harmonizácie tu má spoločnú príčinu vo vysokej mobilite peňažného kapitálu prechádzajúceho bez problémov nielen cez hranice jednotlivých krajín, ale aj celej EÚ. Riešenie, ktoré v roku 1998 navrhla Európska komisia, spočíva v uplatňovaní minimálnej 20 % sadzby daní z príjmov vybraných zrážkou a v systéme informácií z krajín prijímajúcich peňažný kapitál do krajín, z ktorých tento kapitál odchádza. Uvedené harmonizačné opatrenia sa majú začať uplatňovať od roku 2010, avšak len za podmienky, že k výmene informácií o medzinárodnom pohybe kapitálu sa pripoja aj krajiny, ktoré sú hlavnými príjemcami kapitálu vyhýbajúceho sa zdaneniu v EÚ. Je zrejmé, že opísané riešenie nevedie v dohľadnej dobe k reálnemu výsledku.

2. SÚČASNÉ POKUSY O ZBLÍŽENIE DANÍ Z PRÍJMOV PRÁVNICKÝCH OSÔB

Základným problémom daňovej harmonizácie je harmonizácia dane z príjmov právnických osôb (*corporate tax*). Súčasné rozdiely v miere zdanenia príjmov právnických osôb v krajinách EÚ sú značné. V prospech zblížovania daní z príjmov právnických osôb možno uviesť tieto argumenty:¹

1. Bez harmonizácie daní z príjmov právnických osôb prebieha medzi krajinami Únie nekalá daňová súťaž, v dôsledku ktorej uvažované dane majú tendenciu približovať sa k „žobráckej úrovni“ ekonomicky nerozvinutých krajín. Nekalá daňová súťaž sa spomína najmä v prípade krajín znižujúcich zdanenie firiem v rozsahu zodpovedajúcom príspevkom získavaným z prostriedkov Únie.

2. Daňová súťaž oslabuje funkčnosť a znižuje význam komparatívnych nákladov ako rozhodujúceho kritéria medzinárodnej alokácie kapitálu. Súťaž o priame zahraničné investície na báze komparatívnych daňových výhod namiesto súťaže založenej na výhodách z nižších komparatívnych nákladov vedie k nesprávnym investičným rozhodnutiam. Defekty v rozmiestnení zdrojov, ktoré tým vznikajú, spôsobujú pokles konkurenčnej schopnosti EÚ.

3. Rozdielne zdaňovanie príjmov právnických osôb pôsobí veľmi nepriaznivo na činnosť veľkých nadnárodných firiem operujúcich v priestore celej Európskej únie. Orientovať sa neraz (doteraz) až v 25 daňových systémoch, je pre tieto firmy nielen zložité, ale zvyšuje to aj ich náklady a riziko z nesprávnych rozhodnutí.

Vo vzťahu k uvedeným negatívnym dôsledkom rozdielného zdanenia právnických osôb je potrebné zdôrazniť, že po rozšírení Únie o nových členov ich pôsobenie sa výrazne zosilnilo.

Na margo vzťahu medzi daňovou konkurenciou a znižovaním miery zdanenia korporácií pod úroveň primeranú stupňu hospodárskeho rozvoja príslušnej krajiny treba v prvom rade uviesť, že by sa v ňom za žiadnych okolností nemala zneužívať pomoc poskytovaná z rozpočtových prostriedkov Únie. Na druhej strane však konkurenčnú schopnosť celej Únie nijako neohrozí, keď sa v dôsledku

¹ Príspevok je spracovaný ako súčasť riešenia projektu VEGA č. 1/2582/05 „Vývojové tendencie financovania slovenských podnikov po vstupe do EÚ“

daňovej konkurencie zníži podiel dane zo zisku právnických osôb z HDP aspoň v tých krajinách, v ktorých sa prekračujú jeho priemerné hodnoty dosahované v EÚ. S ešte väčším dôrazom sa rovnaký záver dá vysloviť aj vo vzťahu k celkovému daňovému bremenu vo väčšine krajín Únie. Bez vykročenia v tomto smere sa napokon nedá uplatňovať odporúčanie zamerané na potrebu znižovať rolu štátu v ekonomike a na zlepšenie rámcových podmienok, v ktorých sa podnikom ponúknu inovačné, investičné a rastové stimuly.

Dost' jednostranne sa interpretuje a hodnotí aj vplyv komparatívnych daňových výhod na alokáciu kapitálu. Pôsobenie komparatívnych nákladov na medzinárodnú alokáciu kapitálu sa v dôsledku daňovej súťaže kombinuje s impulzmi komparatívnych výhod, no neruší sa, ale len mení. Mení sa tak, ako sa pod tlakom dôsledkov daňovej konkurencie menia samotné komparatívne náklady.

Nižšie daňové zaťaženie podnikových ziskov ponúkajú spravidla krajiny s nižšími mzdovými nákladmi. Keď sa jeho efekt prejaví v príleve priamych zahraničných investícií, spredmetnenom v modernejších technológiách, znižujú sa komparatívne náklady nielen pre firmu využívajúcu výhody nižších daní v krajinách usilujúcich sa o prekonanie svojho hospodárskeho zaostávania, ale aj v celej únii. V prípadoch daňovej súťaže s uvedenými dôsledkami (takéto prípady sú v EÚ a aj po jej rozšírení v nej zrejme zostanú najfrekvencovanejšie) nemožno teda hovoriť ani o chybnej alokácii kapitálu, ani o oslabovaní celkovej konkurenčnej schopnosti Únie. Čiastka, ktorú ušetrí na daniach firmy investujúce v krajinách s nižšími podnikovými daňami, je pre ne istým bonusom použiteľným aj mimo krajiny svojho pôvodu.

Pozitívne dôsledky importu dodatočného kapitálu na báze daňovej súťaže sa v cieľovej krajine neobmedzujú len na znižovanie jej komparatívnych nákladov. Významný je aj jeho vplyv na riešenie konvergentnej úlohy krajín zaostávajúcich za priemerom výkonnosti dosahovanej v EÚ. Okrem prínosu pre príslušné krajiny to má význam aj pre celú úniu z hľadiska posilňovania jej hospodárskej a sociálnej súdržnosti, ktorá je predpokladom rozvíjania a obohacovania všetkých jej funkcií.

Harmonizácia korporatívnych daní ako nástroj vytvárania a predpoklad existencie homogénneho podnikateľského prostredia v celej EÚ sa v úvahách o nevyhnutnosti reforiem jej národných daňových systémov dostáva v súčasnosti do popredia. Rozpor medzi národnými záujmami a dlhoročnými tradíciami daňovej politiky, na jednej strane, a záujmami nadnárodných firiem poškodzovaných netransparentnou fragmentáciou daňového prostredia a ňou spojeným zvýšením transakčných nákladov by sa mohol v dohľadnej budúcnosti riešiť ustanovením jednotného daňového základu pre všetky firmy pôsobiace v rámci viacerých, alebo všetkých krajín Únie.

Využívanie spoločného daňového základu by sa malo stať významným prvkom štatútu „európskych firiem“, východiskom na zisťovanie ich konsolidovaného zisku, ochráneného pred dvojitým zdanením. Konsolidovaný zisk európskej firmy by sa mal rozdeľovať podľa prijatého vzorca, berúceho do úvahy rozsah použitých výrobných faktorov medzi krajiny jej pôsobnosti. Stanovenie sadzieb dane zo zisku právnických osôb by zostalo plne v kompetencii národných daňových politík. Používanie spoločného, resp. podľa jednotných pravidiel určeného základu dane zo zisku európskych firiem by malo mnohostranné účinky na viaceré stránky korporatívnych daní v krajinách EÚ, a teda aj na Slovensku.

- Najmä v tých krajinách, v ktorých sa súčasný spôsob určenia základu korporatívnej dane výraznejšie líši od spôsobu, ktorým sa bude určovať jej základ spoločne pre európske podniky v celej únii, budú sa pravdepodobne prispôbovať a meniť aj jej sadzby vo vzťahu k očakávanému daňovému výnosu.
- Používanie spoločného európskeho základu na zdanenie nadnárodných firiem by pri snahe o zachovanie jednotných podmienok na podnikanie motivovalo národné politiky k využitiu spoločného základu pre všetky podnikateľské subjekty.
- Prostredníctvom jednotných pravidiel na určenie daňového základu európskych podnikov bude môcť EÚ vo svojej fiškálnej politike realizovať celkové zábery svojej hospodárskej politiky, rozčlenené do cieľov čiastkových hospodárskych politík (inovačnej, regionálnej,

environmentálnej a i.). To, najmä pri širšom akceptovaní jednotného základu dane zo zisku, môže ovplyvniť vykonávanie národných hospodárskych politík.

- Pri používaní spoločného základu daní zo zisku sa stanú transparentnejšími rozdiely medzi príslušnými národnými daňovými sadzbami a tým aj rozsah komparatívnych daňových výhod.
- Okrem spomenutých možných, ba skôr pravdepodobných dôsledkov zavedenia spoločného základu dane zo zisku na národné hospodárske politiky je potrebné zdôrazniť jeho pozitívny význam pre nadnárodné firmy. Tie v ňom získajú medzinárodne konsolidovaný – zisky i straty zlučujúci základ zdanenia, vylučujúci dvojité zdanenie. Naň by nadväzoval mechanizmus rozdelenia dane odsúhlasený všetkými účastníkmi (nadnárodnými korporáciami, vládami členských štátov i orgánmi EÚ).

3. ZÁVER

Ekonomicky menej rozvinuté krajiny EÚ (vrátane Slovenska) sa nezaobídu bez intenzívneho prílevu priamych zahraničných investícií, a teda ani bez daňového systému, ktorý bude PZI do nich priťahovať. Uskutočňovať harmonizáciu, resp. zblížovanie korporatívnych daní spôsobom, ktorý by menej rozvinutým krajinám Únie uvedenú možnosť upieral, by znamenalo vytvorenie ťažko prekonateľnej prekážky v ich úsilí dosiahnuť hospodársku úroveň rozvinutých krajín Únie.

V prospech takého postupu pri harmonizácii daní, ktorý by menej výkonným krajinám Únie prekážal pri využívaní daňovej politiky v prospech zrýchlenia ich hospodárskeho rastu, sa argumentuje potrebou rozvíjať európsky hospodársky priestor s už fungujúcou menovou úniou aj do podoby fiškálnej únie. Tá by mala zahrňovať daňový systém harmonizovaný podľa súčasných parametrov zdaňovania podnikových ziskov vo vyspelých krajinách EÚ. Smerovanie menovej únie aj k únii fiškálnej sa v zásade nedá vylúčiť. Nevyhnutnou podmienkou riešenia tejto v plnom zmysle slova dlhodobej úlohy (USA potrebovali na jej riešenie 150 rokov) je však odstránenie aspoň podstatných rozdielov v úrovni hospodárskeho rozvoja. Spolu s tým sa ako nevyhnutná podmienka postupného vytvárania spoločného fiškálneho priestoru v EÚ javí aj zachovanie takých národných politík, ktoré budú všestranný konvergentný proces v únii podporovať aj na báze zachovania svojich odlišností. To sa vzťahuje aj na proces zblížovania daní v EÚ.

KLÚČOVÉ SLOVÁ: harmonizácia daní z príjmov právnických osôb, spoločný daňový základ, daňová politika, európsky fiškálny priestor, daňové zaťaženie

LITERATÚRA

1. OKÁLI, J. a kol.: *Hospodárska politika EÚ a Slovensko v EÚ*. 1. vyd. 2004. ISBN 80-7144-140-6
2. SCHULTZOVÁ, A.: *Daňové systavy vybraných štátov*. Ekonóm. 2003. ISBN 80-225-1755-0
3. SCHULTZOVÁ, A.: Vybrané nástroje finančnej politiky v prístupovom procese SR do EÚ. In: *Zborník z medzinárodnej vedeckej konferencie*, Bratislava 2002. ISBN 80-225-1750-X
4. European Union. European commission: European observatory for SMEs: sixth report. Luxembourg: Office for Official Publications of the European communities, 2000. ISBN 928288614X
5. Economics Forecasts for the Candidate Countries. Brusel. European Commission 2002. <http://www.europa.eu.int>.

ĎALŠIE ZDROJE

Oficiálna internetová stránka Delegácie Európskej komisie v SR: www.europa.sk

Oficiálny server Európskej únie: www.europa.eu.int

Oficiálny server Úradu pre aproximáciu práva: aprox.gov.sk

SUMMARY

The contribution is focused on the issue of harmonization of income tax of legal entities in the EU. The current differences in the income tax rates of legal entities in the EU countries are big. This problem could be solved by implementation of common tax base for European firms which would have significant effects for many aspects of corporate taxes in the EU countries.

AUTORKA

Ing. Jana Simonidesová, PhD.

EU PHF Košice, KÚaF

Tajovského 13

040 13 Košice

tel.: 055/6223814

e-mail: simonidesova@euke.sk

FONDY EURÓPSKEJ ÚNIE AKO ZDROJ FINANCOVANIA

Michal STRIČÍK

1. ÚVOD

Začleňovaním a vstupom Slovenska do Európskej únie sme získali možnosť využívať finančnú podporu z Európskej únie, ktorá je určená pre členské a kandidátske krajiny. Táto pomoc je určená pre rôzne sektory národného hospodárstva, vrátane podnikateľskej sféry. Predvstupové fondy, štrukturálne fondy a Kohézny fond sú dôležité nástroje štrukturálnej a regionálnej politiky EÚ. Ich základným poslaním je vyrovnať rozdiely medzi ekonomicky silnými a zaostávajúcimi regiónmi.

Tento príspevok bol spracovaný na základe údajov získaných v rámci projektu VEGA číslo 1/2582/05 pod názvom Vývojové tendencie zdrojov financovania slovenských podnikov po vstupe do EÚ.

2. TEÓRIA

V súvislosti s rozvojom podnikateľských aktivít, či už veľkých podnikov, alebo malých a stredných podnikov má veľký význam pri zabezpečovaní ich činnosti finančné riadenie, ktorého významnou úlohou je zabezpečiť dostatok finančných zdrojov na rozvoj jednotlivých podnikateľských aktivít.

Slovenská ekonomika sa nachádza v transformačnom období, ktoré v súčasnosti súvisí predovšetkým so vstupom Slovenska do Európskej únie. Za účelom prípravy a podpory procesu vstupu do EÚ celej našej spoločnosti ako aj podnikateľských subjektov vyčlenila EÚ finančné prostriedky na predvstupovú pomoc do rôznych oblastí našej spoločnosti a po vstupe do EÚ od 1.5.2004 aj možnosť čerpania zo štrukturálnych fondov EÚ v rámci skráteného programového obdobia na roky 2004-2006.¹

Predvstupová pomoc Slovenska do EÚ bola zabezpečovaná z predvstupových fondov Európskej únie, ktoré tvoria fondy²:

- PHARE,
- ISPA,
- SAPARD.

Program PHARE³ – (Poland and Hungary assistance form Restructuring of their Economies) je najstarším a najväčším predvstupovým zdrojom finančnej pomoci Európskej únie. Podpora z fondu PHARE smeruje k budovaniu inštitúcií, čo znamená prispôsobovanie a posilňovanie demokratických inštitúcií, verejnej správy a organizácií, ktoré sú zodpovedné za implementáciu a uplatňovanie komunitárnej legislatívy. Táto sféra zahŕňa aj školenia manažmentu a primerané vybavenie širokej škály zamestnancov štátnej správy, verejných činiteľov, profesionálov a relevantných aktérov v súkromnom sektore. Pre túto oblasť bolo vyčlenených 30 % finančných zdrojov. Pre oblasť investícií vo sfére uplatňovania komunitárnych zásad životného prostredia, jadrovej bezpečnosti, bezpečnosti dopravy, pracovných podmienok, marketingu je určených 70 % finančných zdrojov z fondu PHARE.

¹ DRAHOŠOVÁ, A., FÁBEROVÁ, I., GAZDOVÁ, L.: Prechod od predvstupovej pomoci k štrukturálnym fondom. Úrad vlády SR, Bratislava 2003, str. 9

² MIHALČOVÁ, B., STRIČÍK, M.: Agropodnikanie III - Zahraničné zdroje. Poľnohospodársky rok, 2000, ročník VIII, číslo 19, Oblastný výskumný ústav agroekológie Michalovce, str. 3

³ DRAHOŠOVÁ, A., FÁBEROVÁ, I., GAZDOVÁ L.: Prechod od predvstupovej pomoci k štrukturálnym fondom. Úrad vlády SR, Bratislava 2003, str. 15-20

Základnú požiadavku spolufinancovania pri podporných porgramoch PHARE určuje Smernica PHARE. Všetky investičné projekty, ktoré sú podporované PHARE, musia mať spolufinancovanie z verejných fondov príslušného štátu. Príspevok z EÚ môže dosahovať maximálne 75 % celkových prípustných verejných výdavkov, preto musí beneficít vyvinúť úsilie na získanie prostriedkov z iných zdrojov.

Ak je príjemcom pomoci organizácia zo súkromného sektoru, tak maximálna hranica grantu malého a stredného podnikania z fondu PHARE a verejných fondov štátu môže byť 25 % na investície do závodu, na strojné vybavenie a iné trvalé aktíva (maximálny grant na jedného príjemcu pomoci je 100 000 € v období troch rokov) a až 75 % finančných prostriedkov by malo pochádzať z bankových úverov a vlastného majetku.

ISPA - (Instrument form Structural Policies form PreAccession) je svojím zameraním analogický Kohéznemu fondu. Tento fond podporil najmä investičné projekty v oblasti životného prostredia a opatrenia v dopravnej infraštruktúre, ktoré pomáhajú udržať mobilitu a vytvárajú prepojenie a súčinnosť národných a transeurópskych dopravných koridorov a zabezpečujú prístup k nim. Podporné prostriedky sa delia na polovicu medzi rezort dopravy a životného prostredia. Prioritami v oblasti životného prostredia, na ktoré sa musia environmentálne projekty sústreďovať sú zásobovanie pitnou vodou, hospodárenie s odpadovými vodami, odstraňovanie odpadov, kvalitu ovzdušia v súlade s príslušnými požiadavkami a legislatívou EÚ a národnou agentúrou ISPA. Minimálna veľkosť projektu, ktorý je možno financovať je 5 miliónov €. ISPA prispieva k celkovému rozpočtu projektu do 75 %.

Program **SAPARD - (Special Assistance Programme form agriculture and Rural Development)** je predvstupový nástroj pre kandidátske krajiny, ktorý by ich mal naučiť ako zaobchádzať po vstupe do únie s prostriedkami zo štrukturálnych fondov a uľahčiť im zapojenie sa do spoločnej poľnohospodárskej politiky i pravidiel jednotného trhu. Program SAPARD sa zameriava predovšetkým na priority, akými sú:

- zlepšenie poľnohospodárskeho výrobného sektoru vrátane potravinárskeho priemyslu. V rámci tejto priority idú investície do poľnohospodárskych podnikov, ako aj do oblastí na zlepšenie štruktúry kontroly kvality, veterinárnej kontroly a ochrany rastlín.
- Trvalo udržateľný rozvoj vidieka. V rámci tejto priority sú podporované aktivity ako napríklad rozvoj a diverzifikácia činnosti na vytvorenie dodatočných pracovných miest alebo alternatívnych zdrojov príjmov, lesné hospodárstvo, ako aj rozvoj a obnova dediny.

Po vstupe Slovenska do Európskej únie sa predvstupové fondy pretransformovali na štrukturálne fondy a Kohézny fond, pričom ich zloženie a podporovaná oblasť je nasledovná⁴:

- **Európsky fond regionálneho rozvoja (ERDF - EUROPEAN REGIONAL DEVELOPMENT FUND)** – je najväčším a najvýznamnejším fondom. Zdroje tohto fondu sú určené na pomoc pri znižovaní rozdielov medzi úrovňami rozvoja a životnými úrovňami obyvateľov rôznych regiónov a miery zaostávania najmenej podporovaných regiónov.
- **Európsky sociálny fond (ESR – EUROPEAN SOCIAL FUND)** je finančný nástroj pomocou ktorého sa investuje do ľudí. Je určený na podporu realizácie Európskej stratégie zamestnanosti v členských štátoch a dopĺňanie ich národných politík v oblasti zamestnanosti a rozvoja ľudských zdrojov.
- **Európsky poľnohospodársky usmerňovací a záručný fond (EAGGF – EUROPEAN AGRICULTURE GUIDANCE AND GUARANTEE FUND)** slúži na zlepšovanie a podporu konkurencieschopnosti poľnohospodárstva ako kľúčovej činnosti na vidieku. Podporuje rozmanitosť činnosti so zámerom udržiavania populácie na vidieku.
- **Finančný nástroj pre poradenstvo v oblasti rybolovu (FIGG – FINANCIAL INSTRUMENT FOR FISHERIES GUIDANCE)**. Tento fond EÚ má svoje opodstatnenie

⁴ DRAHOŠOVÁ, A., FÁBEROVÁ, I., GAZDOVÁ, Ľ.: Prechod od predvstupovej pomoci k štrukturálnym fondom. Úrad vlády SR, Bratislava 2003, str. 20

predovšetkým v oblastiach, v ktorých rybolov zohráva dôležité hospodárske postavenie. Pre subjekty v Slovenskej republike má okrajový význam.

- **KOHÉZNY FOND** je špecifickým finančným nástrojom. Podporuje projekty v oblasti životného prostredia a budovania transeurópskych dopravných sietí v členských štátoch s HDP pod 90 % priemeru Spoločenstva.

3. ANALYTICKÁ ČASŤ

Pre úspešné získavanie finančných prostriedkov z EÚ je nevyhnutné požiadavky cez jednotlivé zadávané projekty zosúladiť s prioritami zameranými na regionálny rozvoj. Čo je to vlastne regionálny rozvoj?

Regionálny rozvoj je trvalý rast hospodárskeho potenciálu a sociálneho potenciálu regiónu, čo zvyšuje jeho hospodársku úroveň, výkonnosť, konkurencieschopnosť a životnú úroveň jeho obyvateľov. Región tak prispieva k hospodárskemu rozvoju a sociálnemu rozvoju krajiny.⁵

Podpora jednotlivých regiónov sa rieši podľa zvolených cieľov.

Hlavné ciele podpory regionálneho rozvoja:

- a) zabezpečiť vyvážený hospodársky rozvoj a sociálny rozvoj Slovenskej republiky,
- b) odstrániť alebo zmierniť rozdiely v úrovni hospodárskeho rozvoja a sociálneho rozvoja regiónov,
- c) zabrániť vzniku nových oblastí s nízkou ekonomickou výkonnosťou a životnou úrovňou obyvateľstva,
- d) trvalo udržať hospodársky rozvoj a sociálny rozvoj regiónov.⁶

Nevyhnutnou podmienkou pre zlepšenie súčasnej problémovej situácie je zabezpečenie odpory rozvoja zaostávajúcich regiónov Slovenska.

Podpora regionálneho rozvoja sa uskutočňuje v súlade s programovaním na základe:

- národného plánu regionálneho rozvoja Slovenskej republiky,
- regionálneho operačného programu,
- sektorového operačného programu,
- programu hospodárskeho a sociálneho rozvoja samosprávneho kraja,
- programu hospodárskeho rozvoja a sociálneho rozvoja obce.⁷

Sektorové operačné programy sú členené na:

SOP - ĽUDSKÉ ZDROJE

Priorita 1. Rozvoj aktívnej politiky trhu práce

Priorita 2. Posilnenie sociálnej inklúzie a rovnosti príležitostí na trhu práce

Priorita 3. Zvýšenie kvalifikácie a adaptability zamestnancov a osôb vstupujúcich na trh práce

SOP – POĽNOHOSPODÁRSTVO A ROZVOJ VIDIEKA

Priorita 1. Podpora produktívneho poľnohospodárstva

Priorita 2. Podpora trvalo udržateľného rozvoja vidieka

⁵ Zákon č. 503/2001 Z.z. o podpore regionálneho rozvoja, § 2b.

⁶ Zákon č. 503/2001 Z.z. o podpore regionálneho rozvoja, § 3, ods. 1

⁷ Zákon č. 503/2001 Z.z. o podpore regionálneho rozvoja, § 5

SOP – PRIEMYSEL A SLUŽBY

Priorita 1. Rast konkurencieschopnosti priemyslu a služieb s využitím domáceho rastového potenciálu

Priorita 2. Rozvoj cestovného ruchu

OP – ZÁKLADNÁ INFRAŠTRUKTÚRA

Priorita 1. Dopravná infraštruktúra

Priorita 2. Environmentálna infraštruktúra

Priorita 3. Lokálna infraštruktúra

Využívanie predvstupových fondov:

PHARE

Verejné obstarávanie a uzatváranie zmlúv (kontrahovanie) projektov PHARE finančných memoránd (FM) 2003 bolo ukončené 30. 11. 2005 s výslednou úrovňou kontrahovania 94,1 %, ktorú možno považovať za veľmi dobrú hlavne vzhľadom na ťažkosti spôsobené dočasným pozastavením kontrahovania a prechodom na národnú legislatívu v súvislosti s akreditáciou rozšíreného decentralizovaného implementačného systému (EDIS).

Prehľad kontrahovania finančných prostriedkov programu **PHARE FM 2003** (bez spolufinancovania)

implementačná agentúra	alokované v €	nakontrahované	
		€	%
CFKJ	41 455 000	37 641 492	90,8
APRR	21 900 000	21 625 405	98,8
NARMSP	6 600 000	6 560 000	99,4
Spolu FM 2003	69 955 000	65 826 897	94,1

Zdroj: PERSEUS, NF MF SR

Straty a úspory finančných prostriedkov predstavujú 4,1 mil. €, t. j. 5,9 % z celkovej alokácie a boli spôsobené rôznymi faktormi.

SAPARD

Kontrahovanie v rámci programu SAPARD bolo ukončené 12. 5. 2004. K uvedenému dátumu bolo uzatvorených 947 zmlúv. Celkovo bolo nakontrahovaných 4 633 426 tis. SKK. Percento kontrahovania z disponibilných verejných zdrojov je 106,6 %.

Čerpanie finančných prostriedkov sa uskutočňuje priebežne a v súlade s ustanoveniami VFD a jednotlivých RFD môže prebiehať až do konca roka 2006. Počas roka 2005 dosahovalo čerpanie finančných prostriedkov vysoké tempo a celkovo bolo počas uplynulého roka vyplatených konečným prijímateľom 1 637 554 tis. SKK, čo predstavuje 35 % z celkovej kontrahovanej sumy. Bližšie informácie o celkovom čerpaní od začiatku programu podľa jednotlivých opatrení programu SAPARD k 31. 12. 2005 sú uvedené v nasledovnej tabuľke.

Prehľad čerpania v rámci programu **SAPARD** (v SKK)

opatrenie	zdroje EÚ	zdroje ŠR	verejné zdroje spolu
1	851 086 938	283 695 646	1 134 782 584
2	979 302 498	326 434 166	1 305 736 664
3	7 429 758	2 476 586	9 906 344
4a	140 941 125	46 980 375	187 921 500
4b	481 003 415	160 334 472	641 337 887
5	42 570 600	14 190 200	56 760 800
6	28 034 176	9 344 725	37 378 901
7	235 852 054	78 617 351	314 469 405
8	2 315 654	771 885	3 087 539
9	11 038 132	2 759 533	13 797 665
Spolu	2 779 574 350	925 604 939	3 705 179 289

Zdroj: Správa o implementácii a čerpaní predvstupových nástrojov, štrukturálnych fondov a Kohézneho fondu k 31.12.2005– Úrad vlády SR

K 31.12.2005 bolo celkovo vyčerpaných 3 705 179 289 SKK, čo predstavuje 80 % z kontrahovanej sumy.

Využívanie štrukturálnych fondov:

Vývoj uzatvárania zmluvných záväzkov v priebehu roku 2005 mal v rámci implementácie štrukturálnych fondov výrazne stúpajúcu tendenciu. Začiatkom januára 2005 bol celkový objem zmluvných záväzkov v hodnote 15 mld. Sk. V tomto období najväčšie objemy sa týkali SOP Poľnohospodárstvo a rozvoj vidieka a OP ZI priorita Dopravná infraštruktúra. Naopak, ostatné programové dokumenty v tom čase dosahovali pomerne malé hodnoty.

V ďalšom vývoji ku koncu júna 2005 dosiahla hodnota uzavretých záväzkov za štrukturálne fondy 26,4 mld. Sk. Zreteľný nárast bol spôsobený najmä zvýšeným počtom uzatvorených zmlúv v rámci OP ZI priorita Dopravná infraštruktúra, SOP Ľudské zdroje za MPSVR SR a SOP Priemysel a služby.

Celkový objem zmluvných záväzkov sa zvyšoval a k 31.12.2005 dosiahol hodnotu 35 mld. Sk. Znamená to, že k tomuto dátumu bolo zazmluvnených 57,1% z plánovaného objemu prostriedkov zo štrukturálnych fondov a štátneho rozpočtu na roky 2004-2006.

V absolútnom hodnotení najvyššie hodnoty sú zaznamenané za OP Základná infraštruktúra v sume 11,2 mld. Sk, nasleduje SOP Ľudské zdroje so sumou 8,1 mld. Sk, SOP Poľnohospodárstvo a rozvoj vidieka so sumou 6,67 mld. Sk a SOP Priemysel a služby so sumou 6,1 mld. Sk.

Najvyšší absolútny nárast kontrahovania v druhom polroku 2005 dosiahol SOP Priemysel a služby, keď vzrástol takmer o 4 mld. Sk a OP ZI priorita Environmentálna infraštruktúra o 1,7 mld. Sk.

Z hľadiska odhadu kontrahovania k 30.6.2006 sa celkovo predpokladá, že bude nakontrahovaných 54,4 mld. Sk, t.j. 89,48% z plánovaného objemu prostriedkov zo štrukturálnych fondov a štátneho rozpočtu na roky 2004-2006. Maximálne 100%-tné nakontrahovanie sa predpokladá pri OP Základná infraštruktúra v rámci všetkých troch priorít (Dopravná infraštruktúra, Environmentálna infraštruktúra a Lokálna infraštruktúra). Spolu za OP ZI sa zvýši kontrahovanie o 8,8 mld. Sk. Taká istá hodnota sa predpokladá pri INTERREG III A na hranice s Poľskom a Českou republikou.

Vysoké hodnoty kontrahovania ku koncu polroku 2006 sa predpokladajú aj pri SOP Poľnohospodárstvo a rozvoj vidieka (98%), SOP Ľudské zdroje v rámci MŠ SR (96,18%) a SOP Ľudské zdroje v rámci MPSVR SR (94,87%).

Osobitnú pozornosť je potrebné venovať vzhľadom na nízke hodnoty kontrahovania k 31. 12. 2005 pri SOP Ľudské zdroje MŠ SR; OP Základná infraštruktúra priorita lokálna infraštruktúra; JPD Cieľ 2; JPD Cieľ 3 MŠ SR; JPD Cieľ 3 MPSVR SR a INTERREG III A u všetkých hraníc.

Z hľadiska odhadu dátumu, kedy budú mať jednotlivé rezorty nakontrahovaných 100%, je možno konštatovať, že všetky rezorty predpokladajú ukončenie kontrahovania do konca roku 2006.

Treba však uviesť, že na uzatváranie zmlúv a na to nadväzujúce čerpanie zmluvne viazaných prostriedkov má vplyv systém, ktorý má každý riadiaci orgán nastavený osobitne (napr. hodnotenie predložených projektov môže byť priebežné alebo po uzatvorení výzvy na predkladanie projektov), v nadväznosti na čo zmluvné viazanie resp. čerpanie prostriedkov má za jednotlivé obdobia vzostupnú tendenciu, resp. konštantný stav.

Prehľad o zmluvných záväzkoch v rámci štrukturálnych fondov podľa jednotlivých programových dokumentov je uvedený v **prílohe č. 1**. Táto tabuľka bola zostavená na základe podkladov jednotlivých rezortov.

Príloha č. 1 je výpisom, ktorý umožňuje podľa opatrení sledovať stav počtu prijatých žiadostí a celkovú hodnotu projektov a schválené žiadosti o NFP.

Stav čerpania prostriedkov zo štrukturálnych fondov a štátneho rozpočtu voči EK predstavuje stav schválených súhrnných žiadostí o platbu na platobnom orgáne pre štrukturálne fondy MF SR. Nezahŕňa stav poskytnutých zálohových platieb a predfinancovania konečnému prijímateľovi/príjemcovi pomoci.

Celkový záväzok finančných prostriedkov všetkých programových dokumentov štrukturálnych fondov na programové obdobie **2004-2006** prepočítaný kurzom 38 SKK/EUR predstavuje sumu 44 786 217 346 Sk, z toho **záväzok na rok 2004** tvorí sumu 10 862 844 632 Sk a **záväzok na rok 2005** 14 937 597 804 Sk.

V období od **1.1.2004 do 31.12.2005** čerpala Slovenská republika prostriedky ŠF a ŠR na spolufinancovanie v celkovom objeme **6 768 531 909,15 Sk** (z toho prostriedky ŠF tvorili 4 941 253 798,07 Sk a prostriedky ŠR na spolufinancovanie 1 827 287 111,08 Sk). Tento objem predstavuje **31,78 %** z disponibilných prostriedkov EÚ a ŠR (prostriedky na osobitnom účte dofinancovania z roku 2004, vyčerpané prostriedky v roku 2004 a rozpočtované prostriedky na rok 2005).

Najväčší objem finančných prostriedkov ŠF a ŠR bol v tomto období čerpaný v rámci SOP Ľudské zdroje vo výške 2 254 678 075,38 Sk a v rámci SOP Poľnohospodárstvo a rozvoj vidieka vo výške 2 143 524 381,04 Sk, naopak najmenší objem prostriedkov čerpalo MVR SR v rámci Programu susedstva Interreg IIIA Maďarsko - SR - Ukrajina vo výške 233 004 Sk a CIP Interreg IIIA Poľsko - SR vo výške 789 387 Sk.

Výška predložených žiadostí o platbu na EK k 31.12.2005 za všetky programové dokumenty v celkovej sume 86 405 584 EUR predstavuje 20,22 % zo sumy na EK predložených odhadov očakávaných výdavkov zo štrukturálnych fondov k 30.4.2005. Najvyšší podiel výšky na EK predložených žiadostí o platbu na odhadoch očakávaných výdavkov dosiahol SOP Poľnohospodárstvo a rozvoj vidieka (58,20 %) a SOP Ľudské zdroje (35,28 %). Naopak, najmenší podiel dosiahol SPD Cieľ 2 (0,46 %) a CIP EQUAL (1,59 %).

Vďaka opatreniam prijatými v závere roka 2005 možno konštatovať výrazné zlepšenie implementácie a zrýchlenie čerpania prostriedkov štrukturálnych fondov. Tento stav je možné sledovať až od začiatku roka 2006.

Porovnanie pokroku v implementácii štrukturálnych fondov SR s novými členskými štátmi EÚ k 31. 12. 2005

Z dôvodu objektívneho vyhodnotenia pokroku implementácie projektov štrukturálnych fondov SR platobný orgán pre štrukturálne fondy MF SR oslovil krajiny, ktoré vstúpili do Európskej únie spolu so Slovenskou republikou o spoluprácu pri vyhodnotení porovnania jednotlivých finančných

ukazovateľov k 31.12.2005. Na základe zaslaných údajov sa porovnávali nasledovné finančné ukazovatele:

- podiel finančných prostriedkov zahrnutých do žiadostí o priebežnú platbu na EK na záväzku 2004 a na celkovom záväzku 2004 - 2006;
- podiel súčtu zálohových platieb a žiadostí o priebežné platby na EK na záväzku 2004 a na celkovom záväzku 2004 - 2006;
- podiel čerpania (skutočne vyplatených oprávnených výdavkov konečným prijímateľom) na záväzku 2004 a na celkovom záväzku 2004 - 2006.

Na základe porovnania údajov, ktoré boli zaslané jednotlivými členskými štátmi, patrí Slovenská republika medzi najrýchlejšie implementujúce krajiny. V porovnaní s krajinami V4 vykazuje Slovenská republika k 31.12.2005 najlepšie finančné ukazovatele. Na základe údajov EK, ktoré porovnávajú čerpanie štrukturálnych fondov desať nových členských krajín EÚ, patrí Slovenská republika na 4. miesto.

4. ZÁVER

Základnou podmienkou pre úspešné čerpanie finančných prostriedkov z predvstupových a štrukturálnych fondov bolo a je zosúladiť ciele jednotlivých projektov zadávaných z jednotlivých sektorov spoločnosti, podnikateľskú sféru nevynímajúc so strategickými dokumentmi regionálneho rozvoja.

Pri sledovaní financovania projektov z predvstupových fondov a štrukturálnych fondov dochádza k rozdielom. U predvstupových fondov príspevkov z EÚ dosahuje 75 % verejných výdavkov. Pri štrukturálnych fondoch výška príspevku EÚ je rôzna podľa závažnosti regionálnych a sociálnych problémov: minimálne 50%, prípadne 25 % a maximálne 80 %. Výška príspevku u súkromných investorov závisí od vyspelosti regiónu, v ktorom pôsobia, čo sa meria podľa hodnoty HDP na obyvateľa jednotlivých regiónov. Šancu získať prostriedky z týchto fondov majú hlavne podnikatelia z menej vyspelých regiónov.

V plánovanom období rokov 2004 – 2006 bol k 31.12.2005 z celkového objemu 61 349 333 tis. Sk objem zmluvných záväzkov 35 070 991 tis. Sk, čo predstavuje 57,1 % z celkovej hodnoty, ktorá má byť zaznamenaná do konca roku 2006.

KLÚČOVÉ SLOVÁ: Európska únia, štrukturálne fondy, projekt, financovanie

LITERATÚRA

1. DRAHOŠOVÁ, A., FÁBEROVÁ, I., GAZDOVÁ Ľ.: Prechod od predvstupovej pomoci k štrukturálnym fondom. Úrad vlády SR, Bratislava 2003. Edícia Naša Európa, vydalo Merkury, s.r.o., ISBN 80-89143-00-8
2. FIGEĽ, J., ADAMIŠ, M.: Slovensko na ceste do Európskej únie. Kapitoly a súvislosti. Zastúpenie Európskej komisie v SR, 2004. ISBN 80-89102-07-7
3. MIHALČOVÁ, B., STRIČÍK, M.: Agropodnikanie III - Zahraničné zdroje. Poľnohospodársky rok, 2000, ročník VIII, číslo 19, Oblastný výskumný ústav agroekológie Michalovce, s. 3
4. Správa o implementácii a čerpaní predvstupových nástrojov, štrukturálnych fondov a Kohézneho fondu k 31.12.2005– Úrad vlády SR, www.vlada.gov.sk
5. STRIČÍK, M.: Pripravenosť regiónov na čerpanie finančných prostriedkov z európskej únie. Ekonomika firiem 2004. Zborník z medzinárodnej konferencie.

6. Podnikovohospodárska fakulta v Košiciach, Ekonomická univerzita v Bratislave, 2004, s. 179-183, ISBN 80-225-1879-4
7. Zákon č. 503/2001 Z.z. o podpore regionálneho rozvoja

SUMMARY

Companies in the Slovak Republic are possible to be financed from various external or internal sources. One of the possibilities how to finance projects in particular sectors of the national economy is to use the EU funds. Our work describes available funds from the EU in the form of pre-accession or structural funds usable in the Slovak Republic in the short planning period 2004 – 2006. By 31-12-2005 10,183 applications for a non-repayable financial assistance from structural funds had been accepted and 3261 have been approved in the total of 5,814,016,479 SKK. This fact points out the importance of this source of financing.

AUTOR

Ing. Michal Stričík, PhD.
Podnikovohospodárska fakulta EU, Tajovského 13 Košice
Tel.: fax: 055/6223814
e-mail: stricik@eumi.sk

Príloha č. 1

Stav implementácie ŠF podľa priorít

zdroj: ITMS, stav k 31.12.2005

Operačný program	Prijaté žiadosti o NFP		Schválené žiadosti o NFP	
	Celková hodnota	Počet projekto v	Celková hodnota	Počet projekto v
11. SOP Priemysel a služby / MH SR / ERDF	48 564 787 265 Sk	1128	13 693 253 830 Sk	292
12. SOP Ľudské zdroje / MPSVR&MŠ SR / ESF	13 767 186 585 Sk	1575	7 649 028 423 Sk	404
13. SOP Poľn. a rozvoj vidieka / MP SR / EAGGFu & FIG	32 327 222 405 Sk	2725	11 240 086 336 Sk	1116
14. OP Základná infraštruktúra / MVRR SR / ERDF	72 217 038 372 Sk	3126	21 984 730 897 Sk	979
21. JPD NUTS II - Bratislava Cieľ 2 / MVRR SR / ERDF	3 162 896 025 Sk	157	1 270 367 877 Sk	76
31. JPD NUTS II - Bratislava Cieľ 3 / MPSVR SR / ESF	3 128 984 083 Sk	474	893 633 064 Sk	156
41. CIP INTERREG IIIA / MVRR SR / Rakúsko - SR	1 237 642 196 Sk	182	140 514 720 Sk	46
42. CIP INTERREG IIIA / MVRR SR / Poľsko - SR	1 599 208 054 Sk	257	47 470 460 Sk	10
43. CIP INTERREG IIIA / MVRR SR / SR - ČR	440 898 565 Sk	180	164 296 162 Sk	64
44. NP Program susedstva / MVRR SR / Maď.-SR-Ukr.	1 510 087 627 Sk	155	15 474 734 Sk	11
51. EQUAL	2 826 329 739 Sk	224	1 715 159 976 Sk	105
Celkový súčet	180 782 280 916 Sk	10183	58 814 016 479 Sk	3261

Príloha č. 2 Prehľad o zmluvných záväzkoch v rámci štrukturálnych fondov

SOP/OP/JPD/CIP	Plánovaný objem prostriedkov zo ŠF a ŠR na roky 2004-2006 v tis. Sk	Objem zmluvných záväzkov k 31.12.2005 v tis. Sk	% podiel z plánovaného objemu v %	odhad dátumu ku ktorému bude objem zmluvných záväzkov 100 %
Celkom SOP Priemysel a služby	8 804 402	6 136 812	69,70	december 2006
SOP Ľudské zdroje MPSVR SR	11 015 860	7 120 423	64,60	nov-dec 2006
SOP Ľudské zdroje MŠ SR	2 639 073	984 908	37,32	september 2006
Celkom SOP Ľudské zdroje	13 654 933	8 105 331	59,36	
Celkom SOP Poľn. a rozvoj vidieka	9 720 202	6 667 862	68,60	december 2006
OPZI				
OP ZI dopravná infraštruktúra	10 692 428	6 878 394	64,32	jún 2006
OP ZI environmentálna infraštruktúra	4 954 985	2 921 374	58,96	jún 2006
OP ZI lokálna infraštruktúra	4 415 565	1 409 053	31,91	jún 2006
Celkom OP Základná infraštruktúra	20 062 978	11 208 821	53,20	
Celkom JPD Cieľ 2 MVRR SR	2 874 265	683 500	23,78	december 2006
JPD Cieľ 3 MPSVR SR	2 314 973	405 617	17,52	december 2006
JPD Cieľ 3 MŠ SR	1 023 101	334 039	32,65	september 2006
Celkom JPD Cieľ 3	3 338 074	739 656	22,16	
CIP INTERREG III A AT-SR	481 333	103 083	21,40	september 2006
CIP INTERREG III A PL-SR	481 333	116 824	24,27	jún 2006
CIP INTERREG III A ČR-SR	236 477	97 923	41,40	jún 2006
CIP INTERREG III A HU-SR-UA	481 333	8 638	1,79	september 2006
CIP INTERREG III A spolu	1 680 477	326 468	19,43	september 2006
CIP INTERREG III B (MŽP SR)	0			
CIP INTERREG III C (MH SR)	0	3 022 408**		
CIP EQUAL	1 214 000	1 202 541	99,06	nakontrahované
SPOLU	61 349 333	35 070 991	57,10	

prepočet kurzom 38 Sk

EKONOMICKÉ DOPADY VSTUPU DO EÚ NA MALÉ A STREDNÉ PODNIKATEĽSKÉ SUBJEKTY V SR

Ján VRAVEC

Hlavným cieľom Slovenska v súčasnom období by malo byť postupné približovanie sa k ekonomickej úrovni krajín Európskej únie. Základnými predpokladmi úspešnej integrácie ekonomiky SR do EÚ je zvyšovanie jej konkurencieschopnosti, zvyšovanie produktivity výrobných činiteľov, znižovanie nezamestnanosti, znižovanie deficitu štátneho rozpočtu a platobnej bilancie. Toto všetko je možné realizovať len za predpokladu, že sa na Slovensku bude úspešne rozvíjať malé a stredné podnikanie.

Globalizácia a najmä hospodárska súťaž s USA, Japonskom, či Čínou si vyžaduje zvýšiť konkurencieschopnosť EÚ, jednotlivých členských krajín i podnikateľských subjektov. Ak porovnáme ekonomiku USA, Japonska s ekonomikou EÚ, základným predpokladom zvýšenia konkurencieschopnosti EÚ je jej integrácia do kompaktného hospodárskeho komplexu s vnútorne zharmonizovaným podnikateľským prostredím. Na jeho vytvorenie musí ešte EÚ realizovať množstvo dôležitých opatrení v oblasti daní, finančného trhu, pracovného trhu, verejnej správy, či poľnohospodárstva.

Ak chcú slovenské malé a stredné podniky obstať v konkurenčnom boji musia sa prispôbiť tomuto podnikateľskému prostrediu a jeho neustálym zmenám. Integrácia do EÚ sa dotkne MSP v najrôznejších oblastiach ich činnosti. Ide predovšetkým o dopady na MSP v oblastiach:

- potreby adaptovať sa na prebiehajúce zmeny,
- zvyšovania konkurenčného tlaku na MSP,
- potreba zvyšovania kvality ľudského kapitálu,
- využívania rôznych fondov EÚ,
- investičných podmienky a príležitosti.

1. SCHOPNOSŤ MSP ADAPTOVAŤ SA NA PREBIEHAJÚCE ZMENY

Úspech slovenských MSP na troch EÚ závisí najmä od toho, ako sa dokážu adaptovať na zmeny, ktoré neustále prebiehajú na trhu a v podnikateľskom prostredí. Po vstupe SR do EÚ tlak na schopnosti MSP adaptovať sa a flexibilne reagovať na zmeny neustále porastie. Flexibilita a adaptabilita musí byť neoddeliteľnou súčasťou podnikateľskej činnosti.

Schopnosť reagovať na zmeny je spojená hlavne s kvalitou manažérov v MSP. Podnikateľský subjekt môže byť úspešný len vtedy, ak sa dokáže vyrovnávať nie len so štandardnými zmenami, ale aj so zmenami spojenými s integračným procesom. Po vstupe SR do EÚ sú podnikateľské subjekty pod výraznejším pôsobením spoločnej európskej legislatívy, existujú silné tlaky na zvyšovanie transparentnosti a upevňovanie dobrého mena spoločnosti vo verejnosti.

Zo skúseností firiem, ktoré sa podieľali na realizácii zmien v podnikoch, však vyplýva, že až 80 % projektov zameraných na zlepšenie fungovania podnikových procesov je neúspešných. Príčinou neúspechu je zvyčajne neexistujúca stratégia podniku, slabá flexibilita a schopnosť adaptácie na nestále sa meniace podnikateľské prostredie.

2. ZVYŠOVANIE KONKURENČNÉHO TLAKU NA MSP

Ďalším z dopadov vstupu SR do EÚ je zvyšovanie konkurenčného tlaku na MSP v SR. Z medzinárodných porovnaní vyplýva, že konkurencieschopnosť MSP v SR je nízka. Podľa výkonnosti

podnikov v oblasti inovácií, ziskovosti a dôveryhodnosti sa Slovensko umiestnilo v rokoch 2002 a 2003 na 37. mieste s pomedzi 49 hodnotených krajín. Maďarsko bolo v roku 2002 na 28. mieste, Česká republika sa zlepšila zo 43. miesta na 31. miesto a Poľsko sa nachádza v hodnotení až na 46 mieste.

Všetkým MSP musí byť jasné, že vstupom do EÚ na nich vzrastie konkurenčný tlak. Bude to spôsobené zvýšením počtu konkurentov a voľným pohybom tovarov a služieb v rámci celej únie. Na tento vývoj musia byť podnikateľské subjekty, ak chcú uspieť, pripravené.

Základnou podmienkou konkurencieschopnosti podnikateľského subjektu je jeho finančná sila a úverová schopnosť. Na získanie finančných zdrojov musí mať podnik dobré meno a dôveryhodnosť u finančných inštitúcií a zahraničných investorov. Na druhej strane MSP očakávajú, že po vstupe SR do EÚ sa uľahčí dostupnosť bankových aj nebankových finančných zdrojov.

Nerovnováha finančných vzťahov je brzdou konkurencieschopnosti slovenských MSP v rámci trhu EÚ. Doba splatnosti záväzkov je vo väčšine MSP podnikov na Slovensku približne 2-krát väčšia ako doba splatnosti pohľadávok. Platobná neschopnosť zhoršuje konkurencieschopnosť podnikateľských subjektov na trhu EÚ. Podniky musia obmedziť platobnú neschopnosť kvalitnejším riadením obchodných vzťahov, tento proces určite urýchlil aj vstup SR do EÚ.

Slabou stránkou mnohých MSP je to, že nevedia konkurovať finančnými službami, ktoré sú spojené s predajom ich výrobkov a služieb. Ak chcú obstáť v konkurencii s podnikmi v rámci EÚ tento nedostatok musia rýchlo odstrániť. Vyrobiť kvalitný výrobok, či poskytnúť dobrú službu už dnes vedia skoro všetky podnikateľské subjekty, rozhodujúce je ako ich budú vedieť umiestniť na trhu a predáť zákazníkom.

3. POTREBA ZVYŠOVANIA KVALITY ĽUDSKÉHO KAPITÁLU

Ak chcú MSP uspieť v rámci spoločného trhu, potrebujú na to kvalitné ľudské zdroje. Ekonomický rozvoj bude stále viac a viac determinovaný intelektualizáciou ekonomiky a rastom vzdelanostnej úrovne manažérov a zamestnancov. V starých členských krajinách EÚ, USA, či Japonsku sa dáva na vzdelanie, vedu a výskum o veľa väčší dôraz ako v nových členských krajinách.

Podľa Lisabonskej stratégie výdavky na vedu a výskum majú v EÚ dosiahnuť do roku 2010 3 % HDP. Z toho 1 % by malo pochádzať z verejných zdrojov a 2 % zo súkromných zdrojov, teda z podnikovej sféry. V SR sa v súčasnosti dáva na vedu a výskum len 0,3 % HDP, v ČR je to už 0,5 % a v Maďarsku dokonca 0,6 %. Súčasný priemer v rámci EÚ je 1,9 % HDP. Vytýčený cieľ 3 % HDP určených pre vedu a výskum sa má dosiahnuť tak, že sa adekvátne budú zvyšovať výdavky na vedu a výskum vo všetkých krajinách, teda aj v nových. Tento trend musia zachytiť aj noví členovia únie, ich vlády ako aj MSP, lebo ináč im hrozí to, že v nových podmienkach neobstoja.

Stav v oblasti zvyšovania kvality ľudského kapitálu v SR značne zaostáva za európskym vývojom. To isté možno konštatovať aj o slovenských MSP, ktoré vydávajú podstatne menej na výskum a ďalší kvalifikačný rast svojich zamestnancov, ako je to z hľadiska ich konkurencieschopnosti nevyhnutné. Samotné MSP si musia uvedomiť, že výskum a zvyšovanie kvality ľudských zdrojov je nevyhnutný v súvislosti s úspešnou integráciou do EÚ.

V súvislosti s ľudským kapitálom sa dôležitou otázkou v súčasnosti pre MSP stáva zmena foriem zamestnávania na trhu práce. MSP musia prechádzať na výraznejšie rozšírenie pružných foriem zamestnávania (čiastočné pracovné úväzky, delené pracovné miesta, rotácia pracovníkov, pružný pracovný čas).

4. VPLYV VSTUPU DO EÚ NA MSP V KOŠICKOM REGIÓNE

Hodnotiť dopady vstupu SR do EÚ na MSP je pomerne ťažké, pretože od vstupu uplynulo ešte len málo času a chýba potrebný odstup. Ako ukázal nasledovný výskum názory na dopady integrácie

do EÚ podnikateľov z košického regiónu sa rôzni. Výskum sa realizoval na vzorke 30 malých a stredných podnikateľských subjektov v decembri roku 2005. Tento výskum nie je reprezentatívny, no umožňuje získať prehľad o názoroch MSP z košického regiónu na vplyv vstupu do EÚ. Ide o indikatívny prieskum vplyvu integrácie na malých a stredných podnikateľov.

V rýchlom dotazníkovom výskume bolo oslovených 30 malých a stredných podnikateľov z košického regiónu. Medzi týmito podnikateľskými subjektami boli zastúpené podniky z rôznych odvetví: maloobchod 9, stravovacie služby 7, remeselníci 5, výroba odevov a ochranných pomôcok 5, informačné technológie 4. Malí a strední podnikatelia mali odpovedať na jednoduchú otázku, pričom na výber mali sedem odpovedí. Z týchto odpovedí si mali vybrať také, ktoré najviac zodpovedajú ich vnímaniu dopadu integrácie SR do EÚ na ich podnikateľský subjekt.

Otázka: „Aké sú hlavne dopady vstupu SR do EÚ na váš podnikateľský subjekt?“

- Bez výraznejších zmien.
- Liberalizácia cien vstupov.
- Zvýšenie tlaku konkurencie.
- Ľahší prístup na spoločný trh EÚ.
- Ľahší prístup k finančným zdrojom.
- Jednoduchšie čerpanie zdrojov z fondov EÚ.
- Iné dopady.

Tabuľka 1 Dopady vstupu SR do EÚ na MSP v košickom regióne

Dopady integrácie do EÚ na MSP v košickom regióne	Absolútny počet	Percentuálny počet
Bez výraznejších zmien	12	40 %
Liberalizácia cien vstupov	6	20 %
Zvýšenie tlaku konkurencie	4	13 %
Ľahší prístup na spoločný trh EÚ	3	10 %
Ľahší prístup k finančným zdrojom.	2	7 %
Jednoduchšie čerpanie zdrojov z fondov EÚ	3	10 %
Iné dopady	0	0 %
SPOLU	30	100 %

Zdroj: Vlastný výskum

Hoci výskum nie je reprezentatívny umožňuje urobiť si predstavu o subjektívnych názoroch košických podnikateľov na vplyv integrácie na ich podnikateľské aktivity. Z výsledkov výskumu vyplýva, že veľký počet malých a stredných podnikateľov nepociťuje výraznejšie dopady na svoje podnikateľské aktivity. Tento výsledok je značnou mierou ovplyvnený aj tým, že MSP majú len regionálnu pôsobnosť. Možno predpokladať, že v prípade veľkých spoločností by bol podiel podnikov, ktoré integrácia neovplyvnila ďaleko nižší. Výrazný je aj podiel MSP, ktoré vnímajú liberalizáciu cien vstupov ako dôsledok integrácie do EÚ. V oblasti energetiky sa diskutuje predovšetkým o liberalizácii energetických a plynárenských trhov, ktorá výrazným spôsobom ovplyvní aj MSP. Oproti súčasnosti treba rátať s ďalším zvyšovaním cien elektrickej energie zhruba o 15% až 20%. Energetické kapacity EÚ sa považujú za nedostačujúce a vzhľadom na tlak spotreby môže dôjsť k ďalšiemu zvyšovaniu cien elektrickej energie. Aj v plynárenstve treba rátať s obdobným procesom ako v energetike [3].

Zvýšenie tlaku konkurencie pociťuje ako dopad integrácie len 13% MSP z košického regiónu. Tento výsledok je spôsobený najmä tým, že MSP už boli vystavený silnému konkurenčnému tlaku aj pred vstupom do EÚ, preto tento dopad integrácie nepociťujú tak výrazne. Len málo MSP však pociťuje, po vstupe SR do EÚ, ľahší prístup k finančným prostriedkom a možnosť jednoduchšie čerpať finančné prostriedky z fondov EÚ. Tento výsledok je sklamaním, pretože podnikatelia očakávali od integrácie aj zlepšenie možností ako rýchlejšie a jednoduchšie získať finančné prostriedky na podnikanie.

5. VYUŽÍVANIE FONDÓV EÚ

Dňom vstupu SR do EÚ sa ťažisko využívania európskych fondov presunulo z predvstupových fondov na štrukturálne fondy EÚ a Kohézny fond. V období 2004-2006 budú dobiehať ešte projekty z fondov PHARE, ISPA a SAPARD a súčasne bude nabiehať pomoc zo štrukturálnych fondov a Kohézneho fondu.

Základný rozdiel medzi predvstupovými a štrukturálnymi fondmi je v schvaľovaní projektov. Predvstupová pomoc fungovala na systéme schvaľovanie ex ante to znamená, že každý projekt sa predkladal na schválenie Európskej komisii (s výnimkou SAPARD-u). Na druhej strane štrukturálne fondy fungujú decentralizovane systémom ex post, na schválenie projektov nie je potrebný súhlas Európskej komisie. Zodpovednosť za výber projektov má ten ktorý štát sám, EÚ plní len kontrolnú funkciu.

U predvstupových fondov dosahoval príspevok EÚ 75 % z verejných výdavkov, pri štrukturálnych fondoch je výška príspevkov rôzna, podľa závažnosti regionálnych a sociálnych problémov, od 25 % do 80 %. Výhodou pre MSP na Slovensku je, že výška príspevkov závisí od vyspelosti regiónov, ktorá sa meria podľa hodnoty HDP/obyvateľa jednotlivých regiónov. Šancu na získanie prostriedkov majú hlavne podnikatelia z menej vyspelých regiónov, v SR sú to všetky regióny s výnimkou Bratislavy. Rozdiel medzi predvstupovým financovaním a povstupovom financovaním z fondov EÚ je aj v objeme poskytnutých finančných prostriedkov. Predvstupová pomoc pre všetky kandidátske krajiny sa ročne pohybovala okolo 3 mld. eur, od vstupu do EÚ budú nové členské krajiny čerpať od 4 – 14 mld. eur [1].

Pre rýchly rozvoj MSP na Slovensku je nevyhnutné, aby sa vyčerpali všetky finančné zdroje z fondov EÚ, ktoré sú určené pre SR. Využívaním týchto fondov mnohé podnikateľské subjekty získavajú kapitál potrebný na vznik alebo rozvoj podnikateľských aktivít.

ŠTRUKTURÁLNE FONDY

Štrukturálne fondy sú určené zaostávajúcim regiónom členských krajín EÚ. Zaostávajúci región je podľa nariadenia ES č. 1260/1999 o štrukturálnych fondoch región, ktorého HDP na obyvateľa v parite kúpnej sily za obdobie posledných troch rokov je menej ako 75 % priemeru EÚ. Z hľadiska SR tam patria všetky regióny okrem Bratislavského.

Medzi štrukturálne fondy patria:

- Európsky fond regionálneho rozvoja (European Regional Development Fund - ERDF),
- Európsky poľnohospodársky usmerňovací a garančný fond (European Agriculture Guidance and Guarantee Fund - EAGGF)
- Európska sociálny fond (European Social Fund - ESF),
- Finančný nástroj pre usmerňovanie rybolovu (Financial instrument for Fisheries Guidance - FIFG)

Tabuľka 2 Štrukturálne fondy podľa cieľov

	CIEĽ 1.	CIEĽ 2.	CIEĽ 3.
Čo financuje?	Regióny zaostávajúce v rozvoji	Regióny štrukturálnymi ťažkosťami	Regióny, ktoré potrebujú pomoc v oblasti vzdelávania, odbornej prípravy alebo pracovných príležitostí
Štrukturálne fondy	ERDF, ESF, EAGGF, FIGG	ERDF a ESF	ESF
Finančné protriedky na roky 2000 – 2006 (mld. eur)	135,9	22,5	24,05
Podiel z rozpočtu štrukturálnych fondov	69,7 %	11,5 %	12,3 %

Zdroj: Nariadenie Rady ES č. 1260/1999 o štrukturálnych fondoch

KOHÉZNY FOND

Kohézny fond je fond, z ktorého je možné čerpať finančné zdroje až po vstupe do EÚ. Tento fond nepatrí medzi štrukturálne fondy, bol zriadený za účelom pomoci ekonomicky slabším štátom EÚ. Základný rozdiel je v tom, že Kohézny fond je určený na pomoc štátom, kým štrukturálne fondy sú určené na pomoc regiónom.

Z Kohézneho fondu môžu prijímať pomoc len krajiny, ktoré sú presne určené na konkrétne obdobie. Krajiny musia mať HDP na obyvateľa nižší ako 90 % priemeru EÚ. V súčasnosti patrí medzi tieto krajiny aj SR.

Kohézny fond je zameraný na financovanie projektov na ochranu životného prostredia, na rozvoj dopravenej infraštruktúry, a financuje aj štúdie, ktoré súvisia s realizáciou projektov a pod. Miera spolufinancovania je pri Kohéznom fonde od 80 - 85 % z celkových verejných výdavkov. Predbežné štúdie a opatrenia technickej podpory sa môžu z fondu financovať až do 100 % verejných výdavkov.

6. ZÁVER

Ak chcú slovenské malé a stredné podniky obstáť v konkurenčnom boji v rámci EÚ musia sa prispôbiť neustále sa meniacim podmienkam. Integrácia do EÚ sa dotkne MSP v najrôznejších oblastiach ich činnosti, slovenské podnikateľské subjekty budú nútené zlepšiť sa najmä v nasledovných oblastiach:

- schopnosť adaptovať sa na prebiehajúce zmeny,
- zvýšenie konkurencieschopnosti podnikateľských subjektov,
- zvyšovanie kvality ľudského faktora najmä vzdelávaním,
- využívanie finančných zdrojov z rôznych fondov EÚ.

Spracované v rámci projektu VEGA 1/2561/05

SUMMARY

Článok sa zaoberá problematikou vplyvu rozšírenie EÚ na podnikateľské prostredie v SR. Integrácia Slovenska do EÚ výrazným spôsobom ovplyvnila podmienky pre malých a stredných podnikateľov. Prosperita malých a stredných podnikov závisí najmä na ich schopnosti prispôbiť sa týmto novým podmienkam.

KLÚČOVÉ SLOVÁ: dopady integrácie, malé a stredné podniky, fondy EÚ

LITERATÚRA

1. Drahošová, A. – Fáberová, I. – Gazdová, Ľ.: Prechod od predvstupovej pomoci k štrukturálnym fondom. Bratislava: Merkury, 2003. 86 s. ISBN 80-89143-00-8
2. Šikula, M. a kol.: Ekonomické a sociálne súvislosti integrácie Slovenska do EÚ. Bratislava: ÚSSE SAV 2003. 327 s. ISBN 80-7144-130-9
3. World Competitiveness Yearbook. IMD 2002