

**EKONOMICKÁ UNIVERZITA V BRATISLAVE
OBCHODNÁ FAKULTA**

Evidenčné číslo:16600/D/2012/1966221956

**EURÓPSKE ZOSKUPENIE HOSPODÁRSKYCH ZÁUJMOV
EKONOMICKÉ A PRÁVNE ASPEKTY**

Dizertačná práca

2012

Mag. Mária Buzinkayová

**EKONOMICKÁ UNIVERZITA V BRATISLAVE
OBCHODNÁ FAKULTA**

**EURÓPSKE ZOSKUPENIE HOSPODÁRSKYCH
ZÁUJMOV
EKONOMICKÉ A PRÁVNE ASPEKTY**

Dizertačná práca

Študijný program: Manažment medzinárodného podnikania

Študijný odbor: 6225 Medzinárodné podnikanie

Školiace pracovisko: Katedra obchodného práva

Školiteľ: doc. JUDr. Mikuláš Sabo, CSc.

Bratislava 2012

Mag. Mária Buzinkayová

Čestné vyhlásenie

**Čestne vyhlasujem, že záverečnú prácu som vypracovala samostatne
a že som uviedla všetku použitú literatúru.**

Bratislava, 2012

.....
Mag. Mária Buzinkayová

POĎAKOVANIE

Téma Európske zoskupenie hospodárskych záujmov nie je v Slovenskej republike veľmi známa a literatúra k nej na Slovensku nie je v súčasnosti dostupná.

Za motiváciu k tejto práci a odbornú pomoc by som sa chcela poďakovať môjmu školiteľovi, pánovi doc. JUDr. Mikulášovi Sabovi, CSc. a celej fakulte obchodného práva za odborný dohľad, cenné rady a pripomienky.

Za odborné konzultácie patrí vďaka i pánovi Hans-Jürgen Zahorkovi z Inštitútu Libertas v Nemecku.

Bratislava, 2012

.....
Mag. Mária Buzinkayová

ABSTRAKT

BUZINKAYOVÁ, Mária: *Európske zoskupenie hospodárskych záujmov – ekonomické a právne aspekty*. – Ekonomická univerzita v Bratislave. Obchodná fakulta; Katedra obchodného práva. – Vedúci záverečnej práce: doc. JUDr. Mikuláš Sabo, CSc. – Bratislava: OF EU, 2012, 128 strán

Slovensko sa v roku 2004 stalo členom Európskej únie. Rozšírenie trhu znamenalo pre podniky na Slovensku predovšetkým nutnosť vyvinúť nové investičné a trhové stratégie, inak by premrhali možnosť aktívnej účasti na spoločnom trhu Európskej únie. Zároveň zosilnelo konkurenčné prostredie – kvalitatívne aj kvantitatívne. Ako relatívne malá krajina s krátkou históriou (aj ekonomickou) je Slovensko odkázané na medzinárodnú spoluprácu. Napriek tomu je Európske zoskupenie hospodárskych záujmov v našej krajine veľmi málo zastúpené.

Cieľom dizertačnej práce bolo preskúmať ekonomické a právne aspekty medzinárodnej podnikateľskej právnej formy Európske zoskupenie hospodárskych záujmov a výskyt na Slovensku. Po preskúmaní právnych podkladov a ekonomických aspektov boli formou analýzy vypracované prínosy a nevýhody tejto podnikateľskej formy. Práca je rozdelená do ôsmich kapitol. Obsahuje tri grafické zobrazenia, štyri tabuľky a deväť príloh. Prvá kapitola je venovaná úvodu, druhá kapitola analýze situácie na Slovensku a v zahraničí. Tretia kapitola opisuje ciele, postup a metódy výskumu v dizertačnej práci. V štvrtej časti sú prezentované výsledky výskumu prostredníctvom anketového prieskumu s predstaviteľmi vybraných EZHZ na Slovensku a v zahraničí. Piata kapitola sa zaoberá prehľadom výhod a nevýhod podnikania v EZHZ a príčinami ich nedostatočného zastúpenia na Slovensku. Záverečná kapitola obsahuje návrhy a riešenia.

Výsledkom práce je snaha navrhnúť možnosť, ako zmeniť aktuálnu situáciu a, snaha prezentovať EZHZ ako možný prínos pre slovenskú ekonomiku.

Kľúčové slová:

Európske zoskupenie hospodárskych záujmov, motivácia podnikov k medzinárodnej spolupráci, medzinárodná spolupráca, vstup na medzinárodné trhy, európske právo, EZHZ

ABSTRACT

BUZINKAYOVÁ, Mária: *European Economic Interest Groupings – economic and legal aspects*. – The University of Economics in Bratislava, Faculty of Commerce; Department of commercial law. – Supervisor of the doctoral thesis: doc. JUDr. Mikuláš Sabo, CSc. – Bratislava: OF EU, 2012, 128 p.

Slovakia joined the European Union in 2004. To cope with the expansion of the market, companies in the country had to develop new investment and market strategies – or run the risk of squandering the opportunity to actively participate in the single European market. At the same time, the level of competition increased – from a qualitative as well as a quantitative perspective. As a relatively small country with a brief history (in terms of both its past and its market economy), Slovakia relies on business cooperations. Despite the fact, an examination of the Commercial Register reveals that – after seven years and with a majority of small and medium-sized enterprises in the country – European Economic Interest Groupings (EEIG) are underrepresented in Slovakia.

The intention of the dissertation was research of the economic and legal aspects of the European Economic Interest Groupings and the presence of EEIG in the Slovak market. A short analysis of the benefits and disadvantages of the EEIG was based on the study of the legal and economic aspects. The dissertation thesis consists of eight chapters. The dissertation includes three graphs, four charts and nine attachments. The first chapter contains the introduction, the second chapter analyses the situation in the Slovak and the international business environment. The third chapter describes the goals, procedure and the research methods in the thesis. The fourth chapter contains the research results as the interviews with the representative of some selected EEIG in Slovakia and abroad. The fifth chapter contains a comparison of the benefits and drawbacks of the EEIG and the attempt to find the reason, why such groupings meet with so little interest in Slovakia. The last chapter contains solution-focused approaches for the situation.

The result of the research and answer to the problem are represented by identification what can be done to change this situation in the future and the presentation of the possibilities and benefits of EEIG for the Slovak economy.

Keywords:

European Economic Interest Grouping, motivation to international cooperation, international cooperation, international market entry, Law of the European Union, EEIG.

O B S A H

1 Úvod do problematiky	9
2 Súčasný stav problematiky na Slovensku a v zahraničí	12
2.1 Vymedzenie základných pojmov	12
2.2 Východisková analýza teórie	16
2.2.1 Ekonomické aspekty	16
2.2.2 Právne aspekty	19
2.3 Východisková analýza problematiky v praxi a predmet skúmania	20
2.3.1 História vzniku EZHZ	21
2.3.2 Základný rámec právnej úpravy – Nariadenie o EZHZ	23
2.3.3 Národná legislatíva – Zákon 177/2004 Z.z. o EZHZ	37
2.3.4 Rozdiely medzinárodných a subsidiárnych ustanovení	41
2.3.5 EZHZ na rozhraní medzi osobnou a kapitálovou spoločnosťou	43
2.3.6 Ostatné formy spolupráce podľa Európskeho práva	44
2.3.7 Medzinárodné označenia EZHZ	47
3 Cieľ a metódy práce	48
4 Výsledky a diskusia	55
4.1 Analýza výskytu, sektoru a účelu EZHZ	55
4.1.1 Výskyt EZHZ v EÚ	55
4.1.2 Výskyt EZHZ na Slovensku (komparácia)	57
4.1.3 EZHZ a odvetvie	59
4.1.4 EZHZ a účel	60
4.2 Výsledky anketového prieskumu EZHZ	68
4.2.1 Prieskum vybraných EZHZ v Nemecku	69
4.2.2 Prieskum vybraných EZHZ v Rakúsku	74
4.2.3 Prieskum vybraných EZHZ na Slovensku	80
4.3 Zhrnutie prieskumu	88
4.4 Rozdiely medzi EZHZ a inými formami kooperácie	90
4.5 Podpora informovanosti	98
5 Teoretické a praktické prínosy dizertačnej práce	102
6 Záver	111
7 Zoznam bibliografických odkazov	113
8 Prílohy	Chyba! Záložka nie je definovaná.

Zoznam ilustrácií

Obrázok 1	Motivácia MSP ku kooperácii.....	17
Obrázok 2	Obavy MSP z kooperácie.....	18
Obrázok 3	Štruktúra orgánov SANICADEMIA EWIV.....	78

Zoznam tabuliek

Tabuľka 1	Porovnanie nadnárodnej a národnej legislatívy o EZHZ.....	42
Tabuľka 2	Zoznam skratiek EZHZ v jazykoch Európskej únie.....	47
Tabuľka 3	Prehľad EZHZ v Európskej únii.....	123
Tabuľka 4	Porovnanie foriem podnikania s EZHZ v Slovenskej republike, Rakúsku, Českej republike a Nemecku.....	58

Zoznam skratiek a značiek

a pod.	a podobne
atď.	a tak ďalej
AE	Association Européenne, Európske zoskupenie
Čl.	článok
EHS	Európske hospodárske spoločenstvo
EÚ	Európska únia
EZHZ	Európske zoskupenie hospodárskych záujmov
EZÚS	Európske zoskupenie územnej spolupráce
ME	European mutual society, Európska vzájomná spoločnosť
MSP	Malé a stredné podniky
Nariadenie o EZHZ	Nariadenie Rady (EHS) č. 2137/85 o Európskom zoskupení hospodárskych záujmov
ods.	odsek
písm.	písmeno
resp.	respektíve
s.	strana
SCE	European Cooperative Society, Európske družstvo
SE	Societas Europaea, Európska akciová spoločnosť
SPE	European private company, Európska súkromná spoločnosť
Z. z.	Zbierka zákonov
Zákon o EZHZ	Zákon 177/2004 Z. z. o Európskom zoskupení hospodárskych záujmov, ktorým sa mení a dopĺňa zákon č. 595/2003 Z. z.

o dani z príjmov

1 Úvod do problematiky

Vnútrotrh Európskej únie ponúka podnikateľom možnosti a riziká zároveň. Možnosti vstúpiť na trh s obrovským spotrebným potenciálom a riziká, ktoré vyplývajú z väčšieho tlaku konkurencie. Táto konkurencia pochádza nielen z európskeho trhu, ale aj z tretích krajín, pretože Európa bez hraníc je atraktívnou cieľovou skupinou.

Už od počiatku existencie Európskej únie bolo jedným z jej najvýznamnejších cieľov vytvoriť **podmienky pre cezhraničnú spoluprácu** jednotlivých členských štátov. Aj v Maastrichtskej zmluve o Európskej únii¹ sú definované ciele a prostriedky, ktoré majú prispieť k úplnému zrealizovaniu štyroch základných slobôd: slobodný pohyb tovarov, služieb, kapitálu a osôb v rámci vnútorného trhu Európskej únie.

Harmonický rozvoj hospodárskeho života ako aj rovnomerný a neustály rast ekonomiky Európskej únie závisia od vytvorenia a fungovania **spoločného trhu, ktorý by ponúkol všetkým štátom EÚ rovnaké podmienky na podnikanie**. Úlohou EÚ v tejto oblasti bolo zabezpečiť prostredníctvom makrointegrovaných opatrení² pásмо voľného obchodu, colnú úniu, spoločný trh, hospodársku a menovú úniu. V rámci týchto foriem bolo potrebné zabezpečiť jednotný právny rámec pre fyzické, právnické osoby a iné právnické subjekty, ktorý by im umožnil pôsobiť aj za hranicami domácich trhov jednotlivých členských štátov.

Európska komisia si bola vedomá namáhavej výzvy, ktorá čakala predovšetkým na **malé a stredné podniky** v rámci spoločného trhu. Na základe toho prijala niekoľko opatrení právneho charakteru, ktorých úlohou bolo uľahčiť spoluprácu a povzbudiť tieto podniky k medzinárodnej spolupráci. Zámerom bolo **zjednotiť trh, podporiť hospodársku súťaž a zlepšiť využitie zdrojov ako aj inovačný potenciál**³.

V roku 1985 bolo prvým výsledkom úsilia o spoločné obchodné právo na spoločnom trhu⁴ prijatie jednotnej legislatívy pre medzinárodné podnikanie malých a stredných podnikov v podobe **Nariadenia o Európskom zoskupení**

¹ Zmluva o Európskej únii podpísaná v Maastrichte 7. februára 1992.

² ŠÍBL, D. – ŠÁKOVÁ, B., 2002: Svetová ekonomika, s. 319f.

³ MEYER-LANDRUT, A., 1988: Die Europäische wirtschaftliche Interessensvereinigung, s. 4.

⁴ Čl. 54 f, g, 100 a 235 Zmluva o založení Európskeho hospodárskeho spoločenstva z roku 1957.

hospodárskych záujmov⁵. Európske zoskupenie hospodárskych záujmov ponúka fyzickým a právnickým osobám ideálnu možnosť podnikania na medzinárodnej úrovni bez toho, aby sa museli podriaďovať legislatíve iného štátu alebo silnejšiemu partnerovi. Nariadenie o Európskom zoskupení hospodárskych záujmov sa stalo súčasťou slovenského právneho poriadku pri vstupe Slovenskej republiky do Európskej únie v roku 2004. Následne bol v tomto roku prijatý aj ***Zákon o Európskom zoskupení hospodárskych záujmov***⁶.

Vo všetkých štátoch EÚ pôsobí podľa posledných údajov 1792⁷ EZHZ v rôznych oblastiach ekonomiky, čo naznačuje, že podnikatelia túto formu spolupráce prijali pozitívne. Napriek tomu sa stretávame po takmer 20 rokoch existencie tejto formy podnikania v EÚ (na Slovensku zatiaľ iba 7 rokov) so značnými ***rozdielmi vo výskyte a štruktúre*** Európskeho zoskupenia hospodárskych záujmov v jednotlivých členských štátoch.

Úlohou tejto práce je prezentovať ***právne a ekonomické aspekty Európskeho zoskupenia hospodárskych záujmov ako aj využitie tejto formy podnikania v praxi na Slovensku a v zahraničí***. Pozorovanie ekonomických aspektov v úvodnej časti práce má za výsledok odhalenie motivácie malých a stredných podnikov pri cezhraničnej spolupráci. K lepšej orientácii v riešenej problematike poslúžia z právnej stránky krátke porovnania s inými formami spoločností a s inými možnosťami podnikania na základe európskeho práva.

Výskumnú časť dizertačnej práce tvoria na jednej strane analýzy a komparácie využitia EZHZ v EÚ a na druhej strane výsledky anketového prieskumu s predstaviteľmi niekoľkých zoskupení na Slovensku, v Rakúsku a v Nemecku.

V teoretickej analýze boli sformulované a v praktickej časti následne overené tri hypotézy:

- EZHZ je odôvodnene ***úspešný nástroj spolupráce*** na medzinárodnej úrovni, ktorý sa už veľa rokov teší obľube na medzinárodnom trhu;

⁵ Nariadenie Rady (EHS) č. 2137/85 o Európskom zoskupení hospodárskych záujmov.

⁶ Zákon č. 177/2004 Z. z. o Európskom zoskupení hospodárskych záujmov.

⁷ Tabuľka č. 3 v Prílohe č. 4. Zdroj: Európsky inštitút Libertas, 18. júla 2011.

- **Slovensko nevyužíva EZHZ** v takej miere ako ostatné štáty, i napriek právnym a ekonomickým aspektom, ktoré hovoria o úspešnosti tohto nástroja;
- Príčinou nedostatočného využitia EZHZ na Slovensku je **nedostatočná informovanosť** o možnostiach tejto medzinárodnej formy spolupráce.

Cieľom dizertačnej práce je snaha o zistenie dôvodov rozdielného výskytu tejto formy podnikania v štátoch EÚ a predovšetkým príčin nedostatočného využitia na Slovensku. Dizertačná práca sa snaží vyzdvihnúť význam EZHZ pre podnikateľov v rámci internacionalizácie trhov a globalizácie.

2 Súčasný stav problematiky na Slovensku a v zahraničí

2.1 Vymedzenie základných pojmov

Medzinárodný hospodársky priestor v rámci EÚ

V odbornej literatúre sa hospodársky priestor spoločenstva označuje z hľadiska medzinárodného podnikania za „medzinárodné ekonomické integračné prostredie“⁸. Vplyv a ekonomicko-politickú silu integračného prostredia určujú firmy a ekonomiky, ktoré sa v ňom nachádzajú.

Vnútny trh EÚ ponúka podnikom nové možnosti, pretože sa im otvárajú nové trhy, ale zároveň prináša aj riziká prameniace z vyššej konkurencie, neznámych a cudzích trhov. Aj napriek spoločnému trhu sú jazykové, kultúrne a právne rozdiely medzi štátmi v Európe veľmi veľké. Zároveň považujú nielen európske podniky, ale aj podniky z tretích krajín Európu bez hraníc za atraktívny cieľový trh a rozširujú konkurenčné prostredie.

Aby bolo podľa Zmluvy o založení Európskeho hospodárskeho spoločenstva z roku 1957 zabezpečené bezproblémové fungovanie vnútroeurópskeho trhu, bolo potrebné odstrániť umelé prekážky medzinárodnej súťaže pre podniky na trhu EÚ a ostatné faktory skresľujúce hospodársku súťaž medzi veľkými a malými či strednými podnikmi⁹ a zároveň podniknúť všetky kroky na udržanie fungujúcej hospodárskej súťaže na trhu¹⁰.

Spolupráca medzi európskymi podnikmi podporuje vzájomnú hospodársku súťaž, preto vynaložila Európska komisia nemalé úsilie na zvýšenie atraktívnosti medzinárodnej spolupráce na úrovni podnikových subjektov.

Medzinárodné podnikanie

Pojem medzinárodné podnikanie zahŕňa všetky aktivity, ktoré prekračujú národné hranice, či už ide o exporty, importy, joint ventures, vnútrofiremný obchod transnacionálnych korporácií, medzinárodné kapitálové investície, transfer technológií a podnikové stratégie. Hlavné subjekty trhu sú obchodné spoločnosti – veľké nadnárodné koncerny a malé alebo stredné podniky (firmy, banky), ale aj štáty¹¹.

⁸ FILIP, J., 1995: Teória medzinárodného podnikania a ekonomický rozvoj, s. 24f.

⁹ DÖRING, R., 1993: Grenzüberschreitende wirtschaftliche Zusammenarbeit in Europa (EWIV), s. 14ff.

¹⁰ Článok 3 písm. f), g) a h) Zmluvy o založení Európskeho hospodárskeho spoločenstva z roku 1957 v zmysle čl. 2.

¹¹ FILIP, J., 1995: Teória medzinárodného podnikania a ekonomický rozvoj, s. 22f.

Najdôležitejšou úlohou medzinárodného podnikania je transformácia trhu¹². Vstup na nový trh je krok rastúceho podniku s cieľom zväčšiť podiel na trhu a dosiahnuť úspory z rozsahu (Economies of Scale) alebo úspory zo sortimentu (Economies of Scope)¹³. Dôvodom vstupu môže byť aj stagnujúci domáci trh, prepojenie trhov odberateľov v rámci globalizácie a s tým spojená potreba „nasledovať“ ich na iné trhy alebo vstup medzinárodných podnikov na domáci trh.

Pojem globalizácia alebo medzinárodná previazanosť trhov¹⁴ zastrešuje okrem veľkých korporácií aj homogenizáciu trhov. Hnacou silou homogenizácie trhu je odbúravanie obchodných taríf, technologický pokrok, bezprekážkový transport a vyrovňovanie úrovne spotreby a spotrebiteľských predstáv jednotlivých štátov¹⁵.

Dôležitým faktorom ovplyvňujúcim medzinárodné podnikanie sú jazykové, kultúrne a právne rozdiely. Pri spolupráci sa mnohokrát musí jeden podnik podriadiť legislatíve iného štátu, pretože inak by nemohol pôsobiť na trhu v tej krajine, ktorú si zvolil. Bilaterálne zmluvné vzťahy sú tiež podriadené jednému národnému právu.

Nadnárodné podniky

Nadnárodné podniky alebo transnacionálne korporácie sú podniky s dominantným postavením v systéme medzinárodných ekonomických vzťahov, ktoré charakterizujú interné vzťahy s materskou spoločnosťou, zahraničnými pobočkami a externé vzťahy s inými spoločnosťami na trhu¹⁶.

Veľké viacnárrodné koncerny sú označované ako hlavní aktéri globalizácie hospodárstva a ich výsadné postavenie spočíva v celosvetovom prepojení prostredníctvom medzinárodných investícií. V posledných dvoch desaťročiach (1985 - 2006) sa zvýšil objem celosvetových priamych investícií v rámci viacnárrodných koncernov z 972 miliárd na 11999 miliárd amerických dolárov¹⁷.

Nadnárodný koncern vie ľahšie kooperovať a zaobchádzať s rizikami národného alebo medzinárodného hospodárstva, predovšetkým v orientačnej fáze

¹² BALÁŽ, P., 1995: Medzinárodné podnikanie, s. 120.

¹³ MUGLER, J.: 1998, Betriebswirtschaftslehre der Klein- und Mittelbetriebe I, s. 182f.

¹⁴ FILIP, J., 1995: Teória medzinárodného podnikania a ekonomický rozvoj, s. 44f.

¹⁵ WORTMANN, M., 2008: Komplex und global – Strategien und Strukturen multinationaler Unternehmen, s. 143.

¹⁶ ŠÍBL, D., 1995: Transnacionálne korporácie, s. 421.

¹⁷ WORTMANN, M., 2008: Komplex und global – Strategien und Strukturen multinationaler Unternehmen, s. 13.

vstupu na neznáme trhy cudzej krajiny. Veľkou výhodou viacnárodných koncernov je schopnosť premiestniť výrobu z jednej krajiny do druhej a týmto spôsobom vplývať na národné či lokálne viazané sociálne podmienky.

Celosvetovo možno v hospodárstve pozorovať tendenciu zlučovania či zoskupovania, koncentrácie podnikov. Veľké transnacionálne korporácie vznikajú hlavne fúziami spoločností.

Malé a stredné podniky (MSP)

Malé a stredné podniky sú dôležitou časťou trhu a majú naňho vplyv, ale neovládajú ho. Z tohto dôvodu sa mu musia prispôbovať. Keďže práve malé a stredné podniky ožívujú súťaživosť na trhu, je vhodné ochraňovať ich pred absorpciou väčšími podnikmi¹⁸.

Odborná literatúra uvádza veľké množstvo rôznych definícií malých a stredných podnikov. Jedna z definícií rozlišuje MSP od ostatných podnikov na základe kvalitatívnych a kvantitatívnych kritérií¹⁹.

Kvalitatívne kritéria²⁰ pri klasifikácii MSP sú nasledovné:

- majiteľ podniku je súčasne aj konateľ podniku;
- osobnosť konateľa alebo majiteľa vo významnej miere ovplyvňuje prevádzku podniku;
- podnikateľ (konateľ) má osobný kontakt so zákazníkmi, odberateľmi, dodávateľmi;
- podnik vie reagovať na individuálne želania odberateľov;
- kontakty medzi vedením podniku a zamestnancami majú neformálny charakter;
- organizačná štruktúra podniku nie je rozvetvená;
- podnik dokáže rýchlo reagovať na zmeny na trhu;
- podnik má malý podiel na trhu;
- podnik nie je súčasťou veľkého koncernu.

Kvantitatívne kritéria zahŕňajú indikátory ako počet zamestnancov, obrat a kapitálové vstupy²¹. Malé a stredné podniky definované podľa kvantitatívnych kritérií zamestnávajú menej ako 500 zamestnancov a ich investovaný kapitál do-

¹⁸ DÖRING, R., 1993: Grenzüberschreitende wirtschaftliche Zusammenarbeit in Europa (EWIV), s. 16.

¹⁹ KRUSE, P., 2009: Internationalisierung der Absatzmärkte für KMU, s. 19 f.

²⁰ MUGLER, J., 1998: Betriebswirtschaftslehre der Klein- und Mittelbetriebe I, s. 19ff.

sahuje maximálne 75 miliónov EUR. Podiel veľkého podniku na malom alebo strednom podniku by nemal presahovať jednu tretinu celkového kapitálu. Na spresnenie tejto kvantitatívnej definície sa v literatúre nachádza aj údaj o tzv. mikropodniku, ktorý zamestnáva od 0-9 zamestnancov, pričom malé podniky zamestnávajú 10-99 zamestnancov a stredné podniky 100-499 zamestnancov²².

V odbornej literatúre sa objavuje aj kvantitatívne rozdelenie na malé a stredné podniky nielen podľa počtu zamestnancov, ale aj podľa obratu a zároveň aj v závislosti od odvetvia²³. Niektoré odvetvia sú nútené prejsť medzinárodnými trhovými a centralizačnými procesmi skôr ako ostatné. Z tohto dôvodu existujú značné odlišnosti v jednotlivých štátoch²⁴ a ani toto rozdeľovanie nie je jednoznačné.

Nakoľko iba 0,1 percenta podnikov (z celkového počtu 14 miliónov podnikov) na európskom trhu nebolo možné zaradiť medzi MSP, pristúpila Európska komisia v roku 1996 k jednotnej definícii. Podľa tejto definície sú MSP podniky, ktoré majú menej ako 250 zamestnancov a sú právne ako aj kapitálovo nezávislé od väčších spoločností. Ich ročný obrat okrem toho nesmie presiahnuť 50 miliónov EUR. Konkrétne hranice pre malé podniky sú 6,25 miliónov EUR a pre stredné podniky 40 miliónov EUR²⁵. Európska komisia zároveň zohľadnila výšku ročnej bilancie a stanovila podmienku, že podnik môže byť považovaný za MSP len vtedy, ak na ňom nemá žiaden veľký koncern podiel 25 % a viac²⁶.

MSP je ešte možné rozčleniť na tri podkategórie: mikropodniky (ktoré majú menej ako 10 zamestnancov), malé podniky (10 – 49 zamestnancov) a stredné podniky (50 – 249 zamestnancov)²⁷.

Európska komisia udáva, že MSP predstavujú 99,8 % všetkých európskych podnikov a poskytujú 67,1 % pracovných miest v súkromnom sektore. V niektorých priemyselných odvetviach, napríklad v kovovýrobe, stavebníctve a nábytkárskom priemysle tvoria viac ako 80 % podiel na zamestnanosti²⁸.

²¹ MUGLER, J., 1998: Betriebswirtschaftslehre der Klein- und Mittelbetriebe I., s. 30 ff.

²² MUGLER, J., 1998: Betriebswirtschaftslehre der Klein- und Mittelbetriebe I., s. 31; KRUSE, P., 2009: Internationalisierung der Absatzmärkte für KMU, s. 20.

²³ Rozdelenie podľa PFOHL in KRUSE, P., 2009: Internationalisierung der Absatzmärkte für KMU, s. 21.

²⁴ ŠÍBL, D., 1995: Transnacionálne korporácie, s. 426.

²⁵ KRUSE, P., 2009: Internationalisierung der Absatzmärkte für KMU, s. 21f.

²⁶ WOLF, J. – PAUL, H. – ZIPSE, T., 2009: Erfolg im Mittelstand, s. 15.

²⁷ Európska komisia, 2008: Malé a stredné podniky na prvom mieste, s. 7.

²⁸ Eurostat, Key indicators for enterprises in the non-financial business economy, 2005.

V rámci EÚ sa MSP označujú ako „záruka fungovania trhového hospodárstva“²⁹ alebo „pilieri hospodárstva“³⁰. Malé a stredné podniky na trhu umožňujú diverzitu ponuky tovarov a služieb. Günter Verheugen, bývalý podpredseda Európskej komisie zodpovedný za podnikanie a priemysel, definuje tieto podniky nasledovne: „Mikro, malé a stredné podniky (MSP) sú hnacou silou európskeho hospodárstva, sú základným zdrojom pracovných príležitostí, vytvárajú podnikateľského ducha a inováciu v EÚ, teda sú rozhodujúcou podporou konkurencieschopnosti a zamestnanosti.“³¹.

2.2 Východisková analýza teórie

Medzinárodná spolupráca podnikov v priestore EÚ je okrem iného podmienená **motiváciou podnikov k spolupráci** a **podmienkami na trhu**.

Ak sa má malý a stredný podnik udržať na trhu a ubrániť vplyvu veľkých spoločností, nesmie reagovať na aktuálnu hospodársku situáciu iba pasívnym čakaním, ale musí podniknúť aktívne kroky k upevneniu a zlepšeniu svojej pozície na trhu. Motivácie podnikov vstúpiť na nový trh majú rôzny charakter a vo veľkej miere závisia od podmienok na trhu.

2.2.1 Ekonomické aspekty

Podnik, ktorý uvažuje o pôsobení na nových trhoch v cudzích krajinách, má rôzne dôvody pre tento krok. Možno plánuje využiť výhody z úspor nákladov, musí vzdorovať stagnujúcim, nasýteným domácim trhom, prípadne sa cíti ohrozený vstupom konkurencie na domáci trh. Mnohé podniky musia sprevádzať svojich zákazníkov na zahraničné trhy³². Pri súčasných trendoch hospodárskeho previazania, technologického pokroku, dynamiky a predovšetkým finančnej krízy minulých rokov si aj malé a stredné podniky uvedomili význam „prispôsobovania sa a súčinnosti“³³.

Motivácia podnikov k spolupráci

Jedna z teórií o internacionalizácii podnikov tvrdí, že medzinárodné procesy podnikov vedú k úsporám z objemu produkcie hlavne vďaka svojmu

²⁹ ZINKEN, H., 1991: Zukunftssicherung durch Strategische Unternehmensführung, s. 113.

³⁰ SPÄTH, L., 1991: Strukturpolitik als Voraussetzung strategischen Handelns mittelständischer Unternehmen, s. 141.

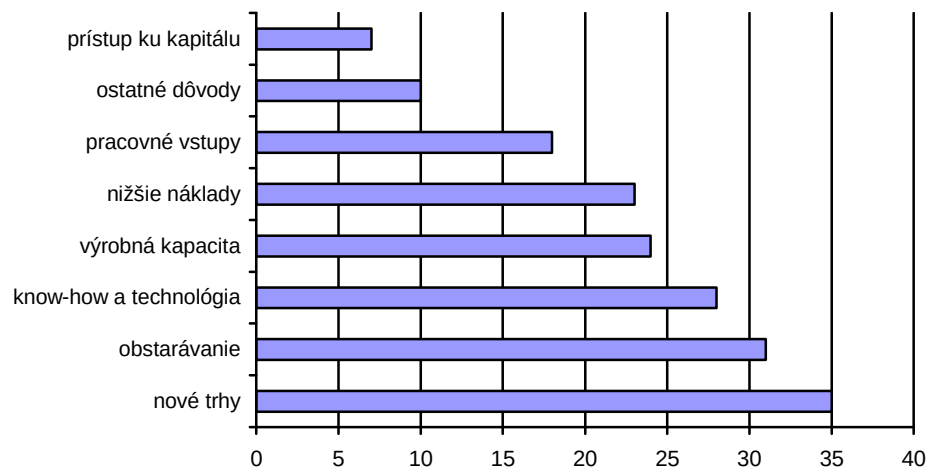
³¹ VERHEUGEN, G., 2006: Nová definícia malých a stredných podnikov, s. 3.

³² KRUSE, P., 2009: Internationalisierung der Absatzmärkte für KMU, s. 14.

³³ FILIP, J., 1995: Teória medzinárodného podnikania a ekonomický rozvoj, s. 50.

vertikálnemu charakteru, keďže medzinárodne činné podniky koncentrujú svoje aktivity na jednotlivé krajiny s cieľom vytvárať hodnoty v celej škále od výskumu až po odbyť³⁴. Podniky sa snažia nájsť synergie v aktivitách mimo hraníc svojej domácej krajiny.

V roku 2003 skúmal Európsky pozorovací úrad pre malé a stredné podniky dôvody, ktoré viedli MSP ku kooperácii. Prieskum ukázal, že MSP boli najviac motivované k vstupu na nové trhy z dôvodu možnosti rozšírenia pôsobnosti v novom prostredí. Taktiež ich lákali nové možnosti obstarávania a výmena technológií alebo nové výrobné kapacity.

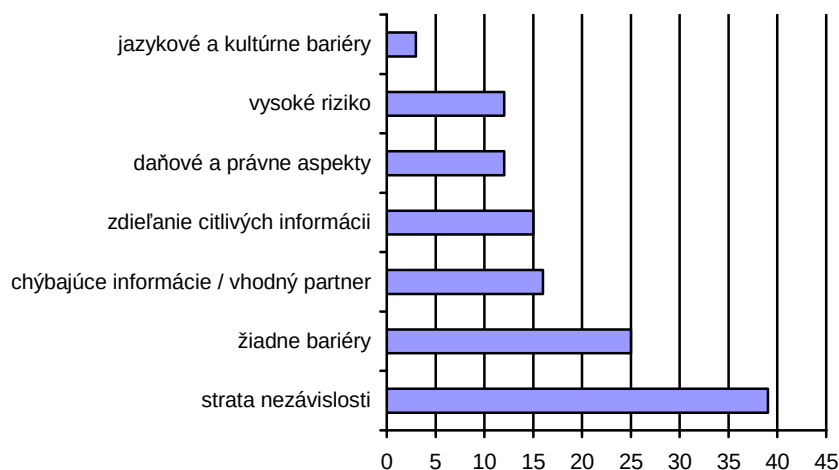


Obrázok 1 Motivácia MSP ku kooperácii

(Zdroj: Europäische Kommission, 2003: Beobachtungsnetz der europäischen KMU. s. 19)

Na druhej strane prieskum zisťoval aj pôvod zábran, ktoré odrádzali MSP od spolupráce s inými podnikmi. Najčastejším argumentom proti kooperácii boli obavy zo straty nezávislosti.

³⁴ WORTMANN, M., 2008: Komplex und global – Strategien und Strukturen multinationaler Unternehmen, s. 133.



Obrázok 2 Obavy MSP z kooperácie

(Zdroj: Europäische Kommission, 2003: Beobachtungsnetz der europäischen KMU. s. 38)

Výhody spolupráce

Kooperácie na trhu sú o to úspešnejšie, čím podobnejšie ciele majú partneri a čím špecifickejšie sú situácie, v ktorých sa nachádzajú. Prax dokazuje pravdivosť tohto tvrdenia aj napriek tomu (alebo možno práve preto), že od 90-tých rokov je badateľné približovanie dopytu konzumentov v EÚ³⁵.

Malé a stredné podniky majú v procese globalizácie veľkú výhodu oproti transnacionálnym korporáciám v tom, že sú flexibilné. Flexibilita podniku je definovaná na jednej strane ako schopnosť podniku spoznať a reagovať na nepredvídateľné a prekvapujúce zmeny, na druhej strane ako schopnosť špecializovať sa v závislosti na predvídateľné zmeny tak, aby mal podnik náskok pred ostatnými konkurentmi³⁶. MSP môžu svoju flexibilitu využiť pri spolupráci s inými podnikmi.

Silnou stránkou MSP je aj ľudský potenciál, ktorý je nezameniteľným faktorom a charakterizuje podniky v oveľa vyššej miere ako iné vstupné faktory³⁷. Proces vstupu MSP na medzinárodné trhy vo veľkej miere závisí od znalostí a schopností manažmentu prekonať bariéry. Tento proces rozhodovania a vstupu na trh je dynamický a predstavuje individuálny vývoj podniku³⁸.

³⁵ KRUSE, P., 2009: Internationalisierung der Absatzmärkte für KMU, s. 1.

³⁶ MUGLER, J., 1998: Betriebswirtschaftslehre der Klein- und Mittelbetriebe I., s. 57.

³⁷ WOLF, J. – PAUL, H. – ZIPSE, T., 2009: Erfolg im Mittelstand, s. 30.

³⁸ KRUSE, P., 2009: Internationalisierung der Absatzmärkte für KMU, s. 12.

Stratégie pôsobenia na trhu závisia od osobnosti a schopností podnikateľa, ktorý je za všetky rozhodnutia zodpovedný. Najdôležitejšou strategickou úlohou podnikateľa pri vstupe na medzinárodný trh by mala byť analýza podniku, jeho silných a slabých stránok na základe analýzy SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats)³⁹ alebo s pomocou matice potenciálu rastu od Ansoffa⁴⁰. Výber zahraničných trhov by mal prebehnúť na základe zhodnotenia podmienok na novom trhu (potenciál, prístupnosť, stabilita), konkurencie a zámerov alebo možností podniku⁴¹.

Národná agentúra pre rozvoj malých a stredných podnikov vo svojej správe z roku 2009⁴² uvádza, že práve malé a stredné podniky poskytujú pracovné príležitosti viac ako dvom tretinám aktívnej pracovnej sily na trhu. Ďalej vo svojej správe uvádza, že malí a strední podnikatelia reagujú oveľa intenzívnejšie na kvalitu podnikateľského prostredia, pretože predstavuje veľký vplyv na ich konkurenčnú schopnosť na domácom, európskom alebo celkovo medzinárodnom trhu.

2.2.2 Právne aspekty

Európska komisia sa v snahe vyrovnat' nepomer síl medzi všetkými podnikmi rozhodla podporiť medzinárodnú spoluprácu malých a stredných podnikov rôznymi programami a inštitúciami. Zároveň sa usilovala o uľahčenie podmienok pre medzinárodnú spoluprácu po legislatívnej stránke.

Plány Európskej komisie ustanoviť jednotnú celoeurópsku právnu formu podnikania vyústili v roku 1985 do prijatia legislatívy o Európskom zoskupení hospodárskych záujmov. V Preambule Nariadenia o EZHZ sa uvádza, že Európske spoločenstvo sa týmto krokom snaží odstrániť nielen právne a daňové, ale aj psychologické bariéry, ktoré by mohli vzniknúť v rámci medzinárodnej spolupráce. Nariadenie o EZHZ má za úlohu vytvoriť právny rámec, ktorý by zjednotil právne podmienky a bol platný v každom štáte EÚ.

Európska únia sa snažila ponúknuť podnikateľom nástroj spolupráce, ktorý by bol flexibilnejší a zároveň pre všetky zmluvné strany právne istejší ako doteraz využívané medzinárodné formy podnikania. Nariadenie o EZHZ ustano-

³⁹ WOLF, J. – PAUL, H. – ZIPSE, T., 2009: Erfolg im Mittelstand, s. 21f.

⁴⁰ WOLF, J. – PAUL, H. – ZIPSE, T., 2009: Erfolg im Mittelstand, s. 23.

⁴¹ FERENČÍKOVÁ, S., 1995: Medzinárodný marketing, s. 265.

vuje prvú podnikateľskú formu umožňujúcu spoluprácu na úrovni EÚ pre malé a stredné podniky s cieľom uľahčiť medzinárodnú mobilitu podnikov.

Nariadenie o EZHZ

Nariadením o Európskom zoskupení hospodárskych záujmov mali byť čiastočne odstránené riziká a zábrany, ktoré dovtedy obmedzovali malé a stredné podniky v európskom priestore v spolupráci s podnikmi mimo ich štátnych hraníc. Išlo predovšetkým o neistotu prameniaku zo skutočnosti, že sa druhý obchodný partner nachádza v inom, neznámom právnom systéme.

„Nariadenie Rady (EHS) č. 2137/85 o Európskom zoskupení hospodárskych záujmov“ bolo vydané 25. júla 1985. Nariadenia Rady sú charakteristické tým, že sú ako právny akt Európskej únie v dôsledku svojej právnej povahy priamo záväzné na území členských štátov. Nie je možné odvolávať sa na odlišné ustanovenia v národnom práve. Členské štáty sú zároveň zaviazané pripraviť také vnútroštátne podmienky, aby bol prístup k uplatneniu predpisu v jednotlivom štáte čo najjednoduchší.

Národné právo členského štátu je možné použiť len v prípade, ak v tejto oblasti neexistuje ustanovenie v Nariadení o EZHZ alebo ak sa nariadenie priamo odvoláva na národné právo a predpokladá prijatie doplnkovej úpravy do vnútroštátneho práva členského štátu. Preambula k Nariadeniu o EZHZ spomína doporučenú doplnkovú úpravu legislatívy v sociálnom a pracovnom práve, v práve hospodárskej súťaže a v práve duševného vlastníctva⁴³.

Zákon o EZHZ

Pri vstupe Slovenskej republiky do Európskej únie v roku 2004 sa Nariadenie o EZHZ stalo súčasťou slovenského právneho poriadku. Doplnková právna úprava neupravuje oblasti, ktorým sa Nariadenie o EZHZ venuje.

Zároveň sa niektoré ustanovenia slovenského Obchodného zákonníka nebudú vzťahovať na EZHZ, pretože nie sú zlučiteľné s Nariadením o EZHZ. EZHZ sa ako osobitná európska právna forma reguluje v prvom rade Nariadením o EZHZ, národné ustanovenia majú doplňujúci charakter.

2.3 Východisková analýza problematiky v praxi a predmet skúmania

⁴² NARMSP, 2009: Správa o stave malého a stredného podnikania v Slovenskej republike v roku 2009, s. 4.

Rôznorodosť právnych ustanovení v celej EÚ a ciele zjednotenia vnútorného trhu viedli k snahe Európskej komisie o spoločné obchodné právo. S dôrazom na zlepšenie pozície MSP si zákonodarcovia vybrali práve ich ako cieľovú skupinu pre prvú formu jednotného európskeho obchodného práva.

2.3.1 História vzniku EZHZ

Za vzor Európskeho zoskupenia hospodárskych záujmov slúžila legislatíva o „Groupement d'intérêt économique“ („Zoskupenie hospodárskych záujmov“, GIE), ktorá bola prijatá v roku 1967 vo Francúzsku. GIE nevyžadovalo pri založení žiaden kapitál, ale ručenie členov bolo neobmedzené a spoločné⁴⁴.

GIE bolo právnickou osobou a vedenie spoločnosti mohla prevziať tretia osoba. Tento právny nástroj (s prvkami osobných a kapitálových obchodných spoločností) bol navrhnutý vo Francúzsku s cieľom uľahčiť MSP prispôbienie sa na zmenené podmienky vnútorného trhu Európskeho spoločenstva.

Francúzski podnikatelia prijali tento flexibilný nástroj so záujmom. Vo Francúzsku vzniklo v tom čase približne 12000 zoskupení GIE. Všetky činnosti, ktoré by pre malé podniky znamenali vysoké náklady (napríklad reklamné prezentácie, výskumné projekty, spoločná nákupná politika), boli koordinované spoločne v rámci GIE⁴⁵.

Záujem o túto novú formu podnikania bol mimoriadne veľký. Nevyužívali ju len stredné podniky, ale aj veľké koncerny a verejný sektor. K najznámejším príkladom v praxi patria „Airbus Industries“ a „Ariane Espace“. Aj systém kreditných kariet pre platbu internetom známy pod menom „Carte Bleue“ bol založený viacerými bankami vo Francúzsku a dodnes pôsobí na trhu v tejto obchodnej forme⁴⁶. Počiatočná eufória časom opadla a ukázalo sa, že neobmedzené ručenie členov vedie k problémom, hlavne ak manažment nedodržiava pravidlá a ak existuje nerovnováha vo finančnom vplyve jednotlivých členov.

⁴³ SELBHERR, P. - MANZ, G., 1995: Kommentar zur EWIV, s. 14.

⁴⁴ MEYER-LANDRUT, A., 1988: Die Europäische wirtschaftliche Interessensvereinigung, s. 1.

⁴⁵ DÖRING, R., 1993: Grenzüberschreitende wirtschaftliche Zusammenarbeit in Europa, s. 29.

⁴⁶ SCRIBA, M., 1988: Die Europäische wirtschaftliche Interessensvereinigung, s. 24ff, 33 ff.

Aj v Portugalsku bol podľa francúzskeho vzoru v roku 1973 prijatý zákon o ACE (Agrupamento complementra de empresas) a v Belgicku a Nemecku prebehli rokovania o možnostiach prijatia podobného nástroja⁴⁷.

Francúzske GIE bolo ideálne ako vzor pre plánovanú európsku formu podnikania predovšetkým vďaka presnej definícii zámeru podnikania. GIE malo za cieľ spoluprácu viacerých podnikov za účelom podporovania záujmov partnerov na európskej úrovni.

Už v roku 1970 spomínala komisia EHS v Memorande o priemyselnej politike spoločenstva nutnosť vytvoriť európsky model pre medzinárodnú spoluprácu. Otvorením trhov a odbúraním protekcionistických opatrení sa zvyšovali možnosti medzinárodného obchodu a európske firmy boli viac vystavené konkurencii na amerických a juhoázijských trhoch.

Výsledkom spolupráce malo byť zlepšenie prístupu k zdrojom a vedomostnému kapitálu, ich efektívnejšie využitie a silnejší investičný potenciál alebo konkurencieschopnosť podnikov. Nová európska forma podnikania mala zabezpečiť nielen posilnenie konkurencieschopnosti, ale zároveň aj umožniť medzinárodnú kooperáciu na európskych trhoch.

V roku 1970 bol predložený návrh „Nariadenia Rady Európskeho spoločenstva o Európskej akciovej spoločnosti“, ktorý nebol odsúhlasený.

Koncom roka 1973 predložila Rada Európskeho spoločenstva návrh „Nariadenia o Európskom kooperačnom zoskupení“. Mnoho rokovaní k tejto téme sa dotýkalo napríklad otázok, či majú mať aj veľké podniky prístup k tejto forme podnikania a či legislatívna ochrana zamestnancov a zamestnaneckých záujmov bude v plnej miere (podľa národnej legislatívy) platná v každom členskom štáte, v ktorom bude mať zoskupenie svoje sídlo.

V roku 1977 odsúhlasil Európsky parlament návrh o „Európskom kooperačnom zoskupení“. Aby sa zamedzilo zamieňaniu pojmov s Európskym družstvom (kooperatívou), zmenil sa názov tohto právneho nástroja na dnes už známy a platný pojem Európske zoskupenie hospodárskych záujmov.

V roku 1985 bolo napokon prijaté Nariadenie Rady o EZHZ. Toto nariadenie odhlasovali ministri hospodárstva vtedajších 10 členských štátov 25. júla

⁴⁷ LENTNER, A. J., 1994: Das Gesellschaftsrecht der EWIV, s. 30

1985⁴⁸, vstúpilo do platnosti 3. augusta 1985. Od roku 1989 sa stalo Nariadenie o EZHZ záväzným.

2.3.2 Základný rámec právnej úpravy – Nariadenie o EZHZ

„Nariadenie Rady (EHS) č. 2137/85 o Európskom zoskupení hospodárskych záujmov“ je najvyšším právnym rámcom pre EZHZ a patrí k sekundárnemu právu EÚ. Nariadenie o EZHZ reguluje niektoré oblasti naozaj iba minimálne a ukladá veľkú zodpovednosť členským štátom.

Jednotlivé národné právne systémy prinášajú rôzne ustanovenia, napríklad odlišnosti ohľadne platobnej neschopnosti⁴⁹. Početné prepojenia európskeho a národného práva poukazujú na medzery medzi obchodnými právami jednotlivých štátov⁵⁰. Z tohto dôvodu bolo pri Nariadení o EZHZ vhodnejšie prenechať regulovanie určitých ustanovení národnému právu.

Nariadenie o EZHZ bolo prijaté na základe článku 235 „Zmluvy o založení Európskeho hospodárskeho spoločenstva“⁵¹. Nariadenie má supranacionálny charakter⁵², pretože právo EÚ má vlastný právny poriadok a prednosť pred národným právom. Nariadenia sú zároveň sekundárne a na území členských štátov priamo použiteľné a aplikovateľné. Túto formu podnikania môžu spoločnosti využiť aj v takom prípade, ak štát ešte nepristúpil k vydaniu vlastnej legislatívy o EZHZ.

Nariadenie o EZHZ sa venuje založeniu, zrušeniu alebo zániku a vnútorným stanovám zoskupenia. Nezanedbateľnou časťou Nariadenia o EZHZ je preambula, pretože obsahuje dôvody, ktoré viedli k prijatiu nariadenia. V tých oblastiach, ktoré nie sú definované nariadením, platia právne predpisy členských štátov a spoločenstva, napríklad v pracovnom práve, obchodnom práve, práve duševného vlastníctva, práve o nehmotných statkoch. Členovia majú zároveň dostatočný priestor flexibilne prispôbiť zakladateľskú zmluvu plánovanému hospodárskemu zámeru.

⁴⁸ DÖRING, R., 1993: Grenzüberschreitende wirtschaftliche Zusammenarbeit in Europa, s. 29.

⁴⁹ Ods. 13 preambuly k Nariadeniu o EZHZ „...keďže zoskupenia sa riadia vnútroštátnymi právnymi predpismi týkajúcimi sa platobnej neschopnosti a zastavenia platieb; keďže takéto právne predpisy môžu ustanovovať iné dôvody na zrušenie zoskupení...“.

⁵⁰ DÖRING, R., 1993: Grenzüberschreitende wirtschaftliche Zusammenarbeit in Europa, s. 32ff.

⁵¹ Zmluva o založení Európskeho hospodárskeho spoločenstva (EHS) podpísaná v Ríme 25. marca 1957.

⁵² Čl. 4 ods. 2 v zmysle čl. 31 ods. 3 Nariadenia o EZHZ.

Členský štát môže byť sídlom spoločnosti len vtedy, ak existuje verejne prístupný obchodný register, do ktorého sa zoskupenie zapíše⁵³. Obzvlášť je potrebné vyzdvihnúť čl. 2 ods. 1 Nariadenia o EZHZ odvolávajúci sa na právo štátu, v ktorom má zoskupenie sídlo: „Ak z ustanovení tohto nariadenia nevyplýva niečo iné, uplatní sa vnútroštátne právo štátu, v ktorom má zoskupenie sídlo podľa zakladateľskej zmluvy, a to na jednej strane na zakladateľskú zmluvu, s výnimkou otázok týkajúcich sa osobného postavenia, právnej spôsobilosti a spôsobilosti na právne úkony fyzických osôb alebo právnickej osoby a na druhej strane na vnútorné usporiadanie zoskupenia“.

Základné ustanovenia

V čl. 1 ods. 2 Nariadenia o EZHZ sa zoskupeniu udeľuje schopnosť byť vo vlastnom mene nositeľom práv a povinností⁵⁴. Európske zoskupenie hospodárskych záujmov má **statút právnickej osoby**. Zoskupenie môže byť účastníkom súdneho konania, môže uzatvárať zmluvy a vykonávať iné právne úkony. Ale rozhodnutie, či členské štáty tejto forme podnikania udelia v národnom práve vlastnú právnu subjektivitu, závisí od jednotlivých členských štátov⁵⁵.

Vznik zoskupenia prebieha založením členmi v zakladateľskej zmluve a registráciou zoskupenia. V praxi nie je celkom vyriešenou otázkou vznik zoskupenia transformáciou, premenou už existujúceho medzinárodného podniku. Národné zákony Francúzska, Holandska a Portugalska totiž takúto možnosť vyslovene uvádzajú, ale napríklad v Nemecku túto možnosť zákonodarca odmieta⁵⁶. V tomto prípade má prednosť Nariadenie o EZHZ, ktoré transformáciu nevylučuje.

Zakladateľská zmluva podľa Nariadenia o EZHZ môže ustanoviť vznik zoskupenia aj formou transformácie už existujúcej spoločnosti (s dvoma členmi v dvoch rôznych štátoch spoločenstva) a to aj bez toho, aby spoločnosť musela byť pred týmto krokom v likvidácii. Vznik zoskupenia formou zlúčenia dvoch podnikov je taktiež povolený.

⁵³ DÖRING, R., 1993: Grenzüberschreitende wirtschaftliche Zusammenarbeit in Europa, s. 36.

⁵⁴ „Takto založené zoskupenie je odo dňa zápisu podľa článku 6 spôsobilé nadobúdať vo vlastnom mene práva a povinnosti všetkých druhov, uzatvárať zmluvy alebo uskutočňovať iné právne úkony a je spôsobilé byť účastníkom súdneho konania.“

⁵⁵ Čl. 1 ods. 3 „Členské štáty určia, či zoskupenia zapísané v ich registroch podľa článku 6 majú právnu subjektivitu, alebo nie.“

⁵⁶ SELBHERR, P. - MANZ, G., 1995: Kommentar zur EWIV, s. 20.

Zakladatelia EZHZ

EZHZ musí mať minimálne **dvoch členov** z minimálne **dvoch rozdielnych členských štátov**. Nariadenie neobmedzuje počet členov zoskupenia. Národným legislatívam je umožnené stanoviť počet členov na maximálne 20⁵⁷.

Nariadenie o EZHZ presne vymedzuje podmienky členstva v zoskupení⁵⁸, a to nielen pre obchodné spoločnosti a iné právnické osoby, ale aj pre fyzické osoby ako členov. Komisia zdôvodňuje detailné ustanovenia ohľadne členstva mimoriadnymi požiadavkami, ktoré musia byť podmienkou pri medzinárodnej spolupráci v rôznych štátoch⁵⁹.

Členmi zoskupenia môžu byť **obchodné spoločnosti** v zmysle Čl. 58 odsek 2 „Zmluvy o založení EHS“ a **iné právnické osoby podľa verejného alebo súkromného práva**, ktoré majú registrované sídlo v členskom štáte.

Fyzické osoby majú mimoriadny význam ako cieľová skupina zoskupenia, aj napriek rozdielom v jednotlivých národných legislatívach⁶⁰. Najdôležitejším predpokladom účasti na zoskupení u fyzických osôb je ich existujúca hospodárska činnosť. V úvode Nariadenia o EZHZ sa uvádza podmienka, že fyzické osoby sa riadia platným národným právom o výkone slobodných povolanií⁶¹. Všeobecne sa v odbornej literatúre uvádza, že členovia slobodného povolania môžu pôsobiť vo forme EZHZ len vtedy, ak výsledky ich činnosti v rámci EZHZ nemajú tretiu osobu ako priameho odberateľa⁶².

Supranacionalita tejto formy podnikania spočíva v už uvedenej podmienke, že zoskupenie musí pozostávať z minimálne dvoch členov a z minimálne dvoch rozdielnych štátov EÚ⁶³. Zoskupenie môže pozostávať z dvoch obchod-

⁵⁷ Čl. 4 ods. 3 „Členský štát môže ustanoviť, že zoskupenia, zapísané v jeho registri v súlade s článkom 6, nesmú mať viac ako 20 členov. Na tento účel môže tento členský štát ustanoviť, že v súlade s jeho právnymi predpismi sa každý člen právnickej osoby, založenej podľa jeho právnych predpisov, iný ako zapísaná obchodná spoločnosť, považuje za osobitného člena zoskupenia.“

⁵⁸ Čl. 4 ods. 1: „Členmi zoskupenia môžu byť len: a) obchodné spoločnosti v zmysle druhého ods. článku 58 zmluvy a iné právnické osoby, ktoré sa riadia verejným alebo súkromným právom, ktoré boli založené v súlade s právom členského štátu a ktoré majú registrované alebo zákonné sídlo a ústredie v spoločensťve; ak podľa práva členského štátu obchodná spoločnosť alebo iná právnická osoba nie je povinná mať registrované alebo zákonné sídlo, pre takúto obchodnú spoločnosť, inú právnickú osobu je postačujúce, ak má ústredie v spoločensťve; b) fyzické osoby, ktoré vykonávajú akúkoľvek priemyselnú, obchodnú, remeselnú, poľnohospodársku činnosť, alebo ktoré vykonávajú slobodné povolanie alebo poskytujú iné služby v spoločensťve.“

⁵⁹ Europäische Kommission, 1973: Vorschlag einer Verordnung (EWG) des Rates über die Europäische Kooperationsvereinigung (EKV) KOM/73/2046, s. 35f.

⁶⁰ Europäische Kommission, 1973: Vorschlag einer Verordnung (EWG) des Rates über die Europäische Kooperationsvereinigung (EKV) KOM/73/2046, s. 35f.

⁶¹ BRINDLMAYER, M., 1989: EWIV, s. 2.

⁶² VON DER HEYDT, K. – RECHENBERG, W., 1991: Die europäische wirtschaftliche Interessensvereinigung unter besonderer Berücksichtigung gesellschafts-, steuer- und kartellrechtlicher Aspekte, s. 17.

⁶³ Čl. 4 ods. 2: „Zoskupenie musí pozostávať najmenej z: a) dvoch obchodných spoločností alebo iných právnických osôb v zmysle odseku 1, ktoré majú ústredie v rôznych členských štátoch; alebo b) dvoch fyzických osôb v zmysle odse-

ných spoločností, z dvoch fyzických osôb alebo z jednej obchodnej spoločnosti a jednej fyzickej osoby, pokiaľ sa každý člen nachádza v inom štáte. Všetci členovia (fyzické a právnické osoby), ktoré zakladajú zoskupenie, musia preukázať, že ich **hospodárska činnosť** je v súlade s právom členského štátu⁶⁴.

Proces založenia zoskupenia prebieha v troch krokoch, a to **uzavretím zakladateľskej zmluvy, prihlásením a zápisom do obchodného registra príslušného štátu a uverejnením v obchodnom registri**.

Zakladateľská zmluva

Zakladateľská zmluva musí mať písomnú formu⁶⁵ a obsahovať **názov zoskupenia**, pred alebo za ktorým budú uvedené slová „Európske zoskupenie hospodárskych záujmov“ alebo začiatkové písmená „EZH“, ak tieto slová alebo začiatkové písmená už netvoria súčasť tohto názvu. Označenie EZH nemá vo všetkých štátoch rovnaké znenie, ale sa uvádza v každom štáte v inom jazyku.

Ďalej musí zmluva obsahovať **sídlo** zoskupenia; účel, na ktorý sa zoskupenie zakladá; meno (názov), obchodné meno, právnu formu, bydlisko alebo registrované sídlo a ak je zapísaný v obchodnom registri, číslo a miesto zápisu každého člena zoskupenia; dobu trvania zoskupenia, pokiaľ nie je založené na dobu neurčitú⁶⁶.

Účel, na ktorý sa zoskupenie zakladá, tvorí tretiu časť základných údajov v zakladateľskej zmluve a zároveň aj jadro a zámer zoskupenia⁶⁷.

Obchodná korešpondencia (listy, objednávky a pod.) musí uvádzať názov zoskupenia a označenie „Európske zoskupenie hospodárskych záujmov“ alebo začiatkové písmená „EZH“, miesto obchodného registra, uvedeného v článku 6, v ktorom je zoskupenie zapísané, spolu s číslom zápisu zoskupenia do obchodného registra; sídlo zoskupenia. Ak to vyžaduje situácia, tak je potrebné uviesť aj údaj, že zoskupenie je v likvidácii⁶⁸.

ku 1, ktoré svoju hlavnú činnosť vykonávajú v rôznych členských štátoch; alebo c) obchodnej spoločnosti alebo inej právnickej osoby v zmysle odseku 1 a fyzickej osoby, pričom prvá z nich má ústredie v jednom členskom štáte a druhá vykonáva svoju hlavnú činnosť v inom členskom štáte.

⁶⁴ Čl. 4 ods. 1 písm. a) Nariadenia o EZHZ.

⁶⁵ BRINDLMAYER, M., 1989: EWIV, s. 3.

⁶⁶ Čl. 5 Nariadenia o EZHZ.

⁶⁷ Europäische Kommission, 1973: Vorschlag einer Verordnung (EWG) des Rates über die Europäische Kooperationsvereinigung (EKV) KOM/73/2046, s. 37.

⁶⁸ Čl. 25 Nariadenia o EZHZ.

Zápis do obchodného registra a uverejnenie

Zoskupenie sa zapíše v štáte, v ktorom má sídlo, v obchodnom registri na to určenom⁶⁹ a údaje sa postúpia Úradu pre vydávanie úradných publikácií Európskych spoločenstiev do jedného mesiaca od ich uverejnenia v úradnom vestníku.

Pri zápise do obchodného registra musí byť predložená zakladateľská zmluva⁷⁰ a všetky údaje týkajúce sa zmeny, súdnych rozhodnutí, oznámenie o premiestnení sídla a o menovaní konateľa alebo konateľov, ich mená a všetky ostatné identifikačné údaje, ktoré požaduje právo členského štátu, v ktorom je vedený obchodný register a oznámenie, či členovia môžu konať samostatne alebo musia konať spoločne.

Pri prevode členstva niektorého člena v zoskupení alebo jeho časti, pri oslobodení nového člena od zodpovednosti za záväzky a pri likvidácii zoskupenia platí oznamovacia povinnosť.

Všetky predpísané údaje v zakladateľskej zmluve, ako aj číslo, dátum a miesto zápisu (alebo likvidácie) zoskupenia musia byť uverejnené⁷¹ v úradnom vestníku príslušného štátu a v Úradnom vestníku Európskych spoločenstiev⁷², aby boli prístupné tretím osobám, ktoré by chceli vstúpiť do obchodných zmluvných vzťahov so zoskupením. Všetky údaje, ktoré nie sú zverejnené, nesmú byť uplatňované pri tretích osobách⁷³.

Sídlo zoskupenia

Sídlo a hlavné sídlo zoskupenia musia byť podľa Nariadenia o EZHZ na území spoločenstva, ak tam má zoskupenie ústredie alebo jeden z členov v tomto štáte vykonáva svoju činnosť⁷⁴. Komisia chcela týmto ustanovením zamedziť prístup k EZHZ tým podnikom, ktoré vykonávajú svoju činnosť mimo územia spoločenstva. Sídlo nemusí byť bezpodmienečne v štáte, v ktorom bolo zosku-

⁶⁹ Čl. 6 a 39 Nariadenia o EZHZ.

⁷⁰ Čl. 7 Nariadenia o EZHZ.

⁷¹ Čl. 8 a 9 Nariadenia o EZHZ; Europäische Kommission, 1973: Vorschlag einer Verordnung (EWG) des Rates über die Europäische Kooperationsvereinigung (EKV) KOM/73/2046, s. 37f.

⁷² Čl. 11 Nariadenia o EZHZ.

⁷³ Europäische Kommission, 1973: Vorschlag einer Verordnung (EWG) des Rates über die Europäische Kooperationsvereinigung (EKV) KOM/73/2046, s. 39.

⁷⁴ Čl. 12 Nariadenia o EZHZ.

penie založené⁷⁵. Ak sú členmi zoskupenia fyzické osoby, určí sa sídlo v krajine hlavnej činnosti fyzickej osoby⁷⁶.

Premiestnenie sídla je možné v rámci priestoru spoločenstva kedykoľvek⁷⁷. Ak sa bude sídlo premiestňovať do iného členského štátu, musí sa vyhotoviť plán, ktorý sa odovzdá obchodnému registru. Z dôvodu verejných záujmov je určitým inštitúciám umožnené odvolať sa voči zmene sídla⁷⁸.

Pobočky a organizačné zložky zoskupenia, ktoré sa nachádzajú v inom členskom štáte ako v tom, v ktorom má zoskupenie sídlo, sa zapisujú v štáte, v ktorom sa tieto nachádzajú⁷⁹.

Účel zoskupenia

Vo vyjadrení o Nariadení o EZHZ komisia zdôrazňuje, že nie je zmyslom zoskupenia poskytnúť možnosť úniku z národnej formy podnikania do organizačnej formy EZHZ⁸⁰. Vznik zoskupenia na iný účel, ako je medzinárodná spolupráca, je ustanovením Nariadenia o EZHZ vylúčený.

Účel a obmedzenia činnosti zoskupenia sú podrobne popísané v čl. 3 Nariadenia o EZHZ. Účelom zoskupenia je uľahčiť alebo rozvíjať hospodársku činnosť svojich členov a zlepšovať alebo zvyšovať výsledky tejto činnosti. Jeho účelom nie je dosahovanie vlastného zisku⁸¹. Zákaz dosahovania zisku nesmie byť chápaný doslovne, pretože napríklad článok 21 Nariadenia o EZHZ vychádza z možnosti, že zoskupenie dosiahlo zisk. Skôr má slúžiť na názornejšie vyhranenie účelu zoskupenia výlučne na pomocné činnosti⁸².

Koncentráciou prostriedkov, činnosti a služieb majú byť vlastné výsledky a zisky členov zvyšované, avšak nie priamo pre zoskupenie⁸³. Ako už bolo spomenuté, činnosti zoskupenia nesmú nahradzovať činnosť jednotlivých členov, môžu iba dopĺňať podnikateľské zámery členov. Napríklad vykonávanie slobodného povolania prostredníctvom EZHZ je považované za zakázané⁸⁴. Zoskupenie nesmie vytvoriť novú činnosť, ktorá by nemala súvis s činnosťou svojich členov.

⁷⁵ Čl. 12 Nariadenia o EZHZ.

⁷⁶ BRINDLMAYER, M., 1989: EWIV, s. 2.

⁷⁷ Čl. 13 a podmienky premiestnenia sídla v článku 14 Nariadenia o EZHZ.

⁷⁸ Čl. 14 ods. 4 Nariadenia o EZHZ; BRINDLMAYER, M., 1989: EWIV, s. 20.

⁷⁹ Čl. 10 Nariadenia o EZHZ.

⁸⁰ BRINDLMAYER, M., 1989: EWIV, s. 4.

⁸¹ Čl. 3 ods. 1 Nariadenia o EZHZ.

⁸² BRINDLMAYER, M., 1989: EWIV, s. 4.

⁸³ Ods. 5 Preambuly k Nariadeniu o EZHZ.

Čl. 3 ods. 2 zdôrazňuje zákaz akejkoľvek riadiacej alebo kontrolnej činnosti, priamo alebo nepriamo, v podnikoch svojich členov⁸⁵. Zoskupenie sa nesmie podieľať prostredníctvom podielov alebo akcií na inom podniku. Držba podielov alebo akcií je výnimočne povolená⁸⁶, ak priamo prispieva k dosiahnutiu cieľa zoskupenia⁸⁷. V praxi teda môže byť zoskupenie vládnuou, ale nie ovládanou spoločnosťou v zväzku viacerých spoločností⁸⁸, čím chcela komisia zabrániť použitiu zoskupenia ako európskej centrálky pre veľké podniky⁸⁹.

Zoskupenie nesmie byť použité na účel poskytnutia úveru⁹⁰ alebo sa stať členom iného zoskupenia⁹¹. Na druhej strane sa ale členovia zoskupenia môžu podieľať na iných zoskupeniach, ak tieto nesledujú protichodné ciele⁹². Tieto ustanovenia sú pravdepodobne vyústením snahy zákonodarcu o odstránenie akýchkoľvek nejasností v štruktúrach firiem a možnosti zneužitia tejto formy podnikania na účely daňového úniku.

Dôležitým dokumentom pre posúdenie vhodného účelu zoskupenia (obzvlášť pre podmienky hospodárskej súťaže) je Správa komisie z roku 1968⁹³, pretože stručne opisuje formy spolupráce, ktoré sú vhodné pre EZHZ⁹⁴. V dokumente komisia oznamuje svoje stanovisko k spolupráci medzi malými a strednými podnikmi a vymenúva účely, ktoré neobmedzujú hospodársku súťaž.

Ide o zmluvy, ktorých predmetom je výmena názorov a skúseností, spoločný prieskum trhu, spolupráca pri porovnávaní výsledkov podnikov a sektorov, spolupráca pri štatistikách (len vo forme zisťovania faktov a podmienok na trhu, a len ak nebudú na základe týchto informácií vyslovené a koordinované určité odporúčania ohľadne rovnakého alebo cieleného správania sa viacerých podnikov na trhu v prípade oligopolistického trhu s homogénnymi tovarmi).

V Správe komisie sa ďalej spomínajú zmluvy o spoločnom výskume a o projektoch vo vede, vrátane výmeny výsledkov výskumu, dohody o spoločnom využívaní výrobných alebo skladových či transportných zariadení,

⁸⁴ BRINDLMAYER, M., 1989: EWIV, s. 5.

⁸⁵ Čl. 3 ods. 2 písm. a) Nariadenia o EZHZ.

⁸⁶ BRINDLMAYER, M., 1989: EWIV, s. 6f.

⁸⁷ Zákaz fungovania zoskupenia ako holdingu nie je absolútny, pozri čl. 3 ods. 2 písm. b) Nariadenia o EZHZ.

⁸⁸ RINZE, J., 1995: Die EWIV im Unternehmensverbund, s. 198.

⁸⁹ BRINDLMAYER, M., 1989: EWIV, s. 6.

⁹⁰ Čl. 3 ods. 2 písm. d) Nariadenia o EZHZ.

⁹¹ Čl. 3 ods. 2 písm. e) Nariadenia o EZHZ.

⁹² BRINDLMAYER, M., 1989: EWIV, s. 7.

⁹³ European Commission, 1968: Notice concerning agreements, decisions and concerted practices in the field of cooperation between enterprises.

spoločný nákup a predaj, spoločný zákaznícky a opravný servis, reklama a propagácia. V praxi sa počíta s organizáciou vzdelávania a školení v rámci zoskupenia⁹⁵, spoluprácou na medzinárodných projektoch v rámci verejného obstarávania alebo s používaním spoločných informačných systémov.

Obzvlášť veda a výskum si zaslúži pozornosť, pretože na prvý pohľad nezodpovedá účelu spomínanému v Nariadení o EZHZ (nevykazuje hospodársku činnosť). Veda a výskum umožňujú zlepšovať výsledky hospodárskej činnosti členov a Európska komisia ponúka zoskupeniam s týmto účelom finančnú podporu a účasť na medzinárodných vedeckých projektoch.

V minulosti bolo ohľadne účelu zoskupenia niekoľko krát potrebné poradenstvo s komisiou pre hospodársku súťaž. Činnosť zoskupenia podlieha čl. 85 ods. 3 Zmluvy o založení EHS a ak medzi členmi novovzniknutého EZHZ existuje hospodárska súťaž, musia požiadať komisiu o výnimku⁹⁶.

Orgány

EZHZ má podľa nariadenia jednoznačnú štruktúru pozostávajúcu z konateľ a alebo konateľov a zo spoločne konajúcich členov⁹⁷. Úmyselne nebol v nariadení použitý pojem „valné zhromaždenie“, aby sa aj napriek územnej vzdialenosti členov umožnilo hlasovanie o rozhodnutiach, ktoré nepotrebujú fyzickú účasť členov. Obsahovo je pojem „valné zhromaždenie“ identický s pojmom „spoločne konajúci členovia“⁹⁸.

Zakladateľská zmluva môže ustanoviť aj funkciu iných orgánov, napríklad dozornú radu, ale tieto orgány nepreberajú úlohy, ktoré sú úlohou spoločne konajúcich členov⁹⁹. Spoločne konajúci členovia majú charakter samostatného orgánu ako protipól ku konateľom / konateľovi¹⁰⁰.

Konateľ / konatelia

Zoskupenie riadi a voči tretím osobám zastupuje jedna alebo viaceré fyzické osoby, ktorú alebo ktoré zvolili spoločne konajúci členovia

⁹⁴ DÖRING, R., 1993: Grenzüberschreitende wirtschaftliche Zusammenarbeit in Europa, s. 80.

⁹⁵ DÖRING, R., 1993: Grenzüberschreitende wirtschaftliche Zusammenarbeit in Europa, s. 64.

⁹⁶ BURKHALTER, P., 1998: Die EWIV und ihre konzernrechtliche Beziehungen, s. 230.

⁹⁷ Čl. 16 ods. 1 Nariadenia o EZHZ.

⁹⁸ DÖRING, R., 1993: Grenzüberschreitende wirtschaftliche Zusammenarbeit in Europa, s. 47.

⁹⁹ Čl. 16 ods. 1 Nariadenia o EZHZ.

¹⁰⁰ Čl. 16 ods. 2 Nariadenia o EZHZ: „Členovia zoskupenia, konajúci ako orgán, môžu prijať akékoľvek rozhodnutie na účel dosiahnutia cieľa zoskupenia.“ a Čl. 19 ods. 3: „Podmienky menovania a odvolávania konateľa alebo konateľov a ich právomoci sa určujú v zakladateľskej zmluve alebo, ak tomu tak nie je, jednomyselným rozhodnutím členov.“

jednomyseľným hlasovaním¹⁰¹. Konateľ/konatelia zoskupenia môžu, ale nemusia byť členom zoskupenia, čo je výhodou pre malé podniky, pretože majú možnosť zvoliť za konateľov zoskupenia odborníkov, ktorí nie sú súčasťou ich spoločnosti¹⁰². Tu výrazne vystupuje do popredia ohraničenie orgánu spoločne konajúcich členov od orgánu konateľa¹⁰³.

Konateľom môže byť fyzická alebo právnická osoba¹⁰⁴. Ohľadne menovania, odvolávania a úloh konateľa ponecháva Nariadenie o EZHZ veľký priestor pre ustanovenia v zakladateľskej zmluve¹⁰⁵, zdôrazňujúc pri tom vplyv spoločne konajúcich členov¹⁰⁶. Ak sa v zakladateľskej zmluve nachádza obmedzenie ohľadne oprávnenia činnosti konateľa, toto obmedzenie nie je platné voči tretím osobám¹⁰⁷.

Povinnosťami konateľa, okrem tých, ktoré sú zakotvené v obchodnom práve, sú aj oznamovacia povinnosť, povinnosť viesť účtovníctvo a koncoročnú uzávierku a závierku a povinnosť dodržiavať predpisy o názve zoskupenia a všetkých predpísaných údajoch v písomných dokumentoch zoskupenia.

Spoločne konajúci členovia a ich práva a povinnosti

Spoločne konajúci členovia tvoria valné zhromaždenie zoskupenia a sú najdôležitejším orgánom zoskupenia. Tento orgán môže prijať akékoľvek rozhodnutie ohľadne splnenia cieľov a účelu zoskupenia¹⁰⁸.

Členovia majú *hlasovacie právo*. Každý člen má a musí mať minimálne jeden hlas¹⁰⁹. Zakladateľská zmluva umožňuje prideliť členom viac ako jeden hlas, ale iba ak žiaden člen týmto spôsobom nezíska väčšinu hlasov¹¹⁰. Hlas člena sa nesmie odovzdávať, pretože by tým táto forma podnikania stratila svoj právny charakter¹¹¹.

¹⁰¹ Čl. 19 Nariadenia o EZHZ.

¹⁰² DÖRING, R., 1993: Grenzüberschreitende wirtschaftliche Zusammenarbeit in Europa, s. 52.

¹⁰³ LENTNER, A. J., 1994: Das Gesellschaftsrecht der EWIV, s.47.

¹⁰⁴ Čl. 19 ods. 2 Nariadenia o EZHZ: „Členský štát môže v prípade zoskupení zapísaných v jeho registroch podľa článku 6 stanoviť, že právnické osoby môžu byť konateľmi pod podmienkou, že ako zástupcu určia jednu alebo viaceré fyzické osoby, na ktorých údaje sa vzťahujú ustanovenia o podávaní údajov článku 7 písm. d). Ak členský štát uplatní túto možnosť, musí stanoviť, že tento zástupca alebo zástupcovia ručia tak, ako keby boli sami konateľmi predmetného zoskupenia.“

¹⁰⁵ Čl. 19 ods. 3 a čl. 20 Nariadenia o EZHZ.

¹⁰⁶ Europäische Kommission, 1973: Vorschlag einer Verordnung (EWG) des Rates über die Europäische Kooperationsvereinigung (EKV) KOM/73/2046, s. 43.

¹⁰⁷ Čl. 20 Nariadenia o EZHZ.

¹⁰⁸ Čl. 16 ods. 2 Nariadenia o EZHZ.

¹⁰⁹ Europäische Kommission, 1973: Vorschlag einer Verordnung (EWG) des Rates über die Europäische Kooperationsvereinigung (EKV) KOM/73/2046, s. 42.

¹¹⁰ Čl. 17 ods. 1. Nariadenia o EZHZ.

¹¹¹ DÖRING, R., 1993: Grenzüberschreitende wirtschaftliche Zusammenarbeit in Europa, s. 49.

Členovia majú *právo* kedykoľvek vyzvať konateľa *na predloženie informácií*, ktoré sa týkajú záležitostí zoskupenia a nahliadnuť do účtovných kníh a obchodných dokladov zoskupenia¹¹².

Členovia majú právo na podieľaní sa na dosahovaní účelu a výsledkov činnosti zoskupenia¹¹³. Členovia majú *právo na zisk z činnosti*, ktorý sa rozdeľuje buď podľa ustanovenia v zakladateľskej zmluve alebo rovným dielom¹¹⁴. Činnosť zoskupenia a výsledok činnosti pripadá výlučne členom zoskupenia.

Každý člen má *prispievaciu povinnosť*, čiže povinnosť odvádzať členské príspevky, forma ktorých je určená v zakladateľskej zmluve. Táto povinnosť vyplýva z všeobecne definovanej povinnosti podporovať¹¹⁵ a aktívne prispievať k činnosti zoskupenia a z čl. 17 ods. 2 písm. e) Nariadenia o EZHZ¹¹⁶. Príspevky nemusia byť finančného charakteru, môžu byť napríklad vo forme technológií alebo know-how.

Ak zoskupenie vykazuje hospodárske aktivity, z čoho vychádza čl. 21 ods. 2, nepotrebuje členské príspevky. Zoskupenie nemusí mať vlastné imanie¹¹⁷. Pojem „potrebné“ kapitálové vybavenie nie je presne ohraničený a závisí od rozhodnutia členov, aký kapitál vložia do zoskupenia¹¹⁸. Žiadne zoskupenie nesmie vyzývať verejnosť na investovanie¹¹⁹.

Ďalšou povinnosťou člena zoskupenia je plniť si zmluvné povinnosti a *zvoliť* minimálne jedného *konateľa*. Zakladateľská zmluva umožňuje ustanoviť aj iné povinnosti ako hore vymenované.

Pri nedodržaní povinností môže byť ktorýkoľvek člen zoskupenia vylúčený, ak spôsobí napríklad narušenie činnosti zoskupenia¹²⁰. V prípade zániku členstva, či už vylúčením, výpoveďou¹²¹ alebo zaniknutím v prípade smrti čle-

¹¹² Čl. 18 Nariadenia o EZHZ.

¹¹³ VON DER HEYDT, K. – RECHENBERG, W., 1991: Die europäische wirtschaftliche Interessensvereinigung unter besonderer Berücksichtigung gesellschafts-, steuer- und kartellrechtlicher Aspekte, s. 62.

¹¹⁴ Čl. 21 ods. 1 Nariadenia o EZHZ.

¹¹⁵ VON DER HEYDT, K. – RECHENBERG, W., 1991: Die europäische wirtschaftliche Interessensvereinigung unter besonderer Berücksichtigung gesellschafts-, steuer- und kartellrechtlicher Aspekte, s. 69.

¹¹⁶ LENTNER, A. J., 1994: Das Gesellschaftsrecht der EWIV, s. 114.

¹¹⁷ BRINDLMAYER, M., 1989: EWIV, s. 10.

¹¹⁸ VON DER HEYDT, K. – RECHENBERG, W., 1991: Die europäische wirtschaftliche Interessensvereinigung unter besonderer Berücksichtigung gesellschafts-, steuer- und kartellrechtlicher Aspekte, s. 70.

¹¹⁹ Čl. 23 Nariadenia o EZHZ.

¹²⁰ Čl. 27 ods. 2 Nariadenia o EZHZ: „Ktorýkoľvek člen zoskupenia môže byť vylúčený z dôvodov uvedených v zakladateľskej zmluve a v každom prípade vtedy, ak závažným spôsobom poruší svoje povinnosti alebo spôsobí, alebo ak hrozí, že spôsobí závažné narušenie činnosti zoskupenia. K takémuto vylúčeniu môže dôjsť len rozhodnutím súdu na základe spoločného návrhu väčšiny ostatných členov, ak zakladateľská zmluva neustanovuje inak.“

¹²¹ Čl. 27 ods. 1 Nariadenia o EZHZ.

na¹²² zoskupenie trvá naďalej v súlade s podmienkami v zakladateľskej zmluve¹²³.

Hlasovanie

Pri rozhodnutiach, ktoré prijíma valné zhromaždenie, existujú odlišnosti v hlasovaní. Všetky zásadné zmeny zakladateľskej zmluvy musia byť prijaté jednomyseľne¹²⁴, napríklad aj rozhodnutie prijať nového člena musí odsúhlasiť valné zhromaždenie týmto spôsobom. Zakladateľská zmluva ustanoví formu hlasovania (prípadne aj s podmienkou jednomyseľného hlasovania) pri všetkých iných rozhodnutiach. Fyzická prítomnosť pri hlasovaní nie je podľa Nariadenia o EZHZ podmienkou schvaľovania a prijímania rozhodnutí v rámci zoskupenia¹²⁵.

Ručenie

Vysoká miera kompetencií, ktoré Nariadenie o EZHZ členom pomocou jednomyseľného hlasovania umožňuje, by sa dalo označiť za istú formu kompenzácie za spoločné, neobmedzené a nerozdielne ručenie za všetky záväzky a dlhy¹²⁶.

Nariadenie uložilo toto ručenie členom aj napriek tomu, že členovia nezastupujú zoskupenie navonok, ako je úlohou konateľ¹²⁷. Ručenie sa vzťahuje na záväzky všetkých druhov, napríklad aj daňové alebo odvody. Dôvodom je skutočnosť, že zoskupenie nemusí mať vlastné základné imanie. Za týmto ustanovením stojí snaha ochrániť veriteľov¹²⁸. Nariadenie nevylučuje možnosť obmedzenia ručenia členov, toto ustanovenie by však pôsobilo len interne a nemalo žiaden vplyv na ručenie zoskupenia voči tretím osobám¹²⁹.

Ak člen pristúpi do zoskupenia, preberá ručenie za záväzky, ktoré vznikli už pred jeho prijatím¹³⁰. Člen však môže byť oslobodený od plnenia záväzkov, ktoré vznikli pred jeho prijatím, ak sa tak ustanoví v zakladateľskej zmluve alebo v právnom úkone o jeho prijatí¹³¹. Po vylúčení, zániku členstva alebo likvidácii zoskupenia ručí člen po dobu piatich rokov (premlčacia doba) od uve-

¹²² Čl. 28 Nariadenia o EZHZ.

¹²³ Čl. 30 Nariadenia o EZHZ.

¹²⁴ Čl. 17 ods. 2 Nariadenia o EZHZ.

¹²⁵ BRINDLMAYER, M., 1989: EWIV, s. 10f.

¹²⁶ Článok 24 Nariadenia o EZHZ ustanovuje aj podmienku, že veritelia musia najprv vyzvať na plnenie záväzkov zoskupenia a až keď toto nereaguje v primeranej lehote, môžu svoje nároky uplatniť proti členovi zoskupenia.

¹²⁷ DÖRING, R., 1993: Grenzüberschreitende wirtschaftliche Zusammenarbeit in Europa, s. 48.

¹²⁸ BRINDLMAYER, M., 1989: EWIV, s. 15f.

¹²⁹ Preambula k Nariadeniu o EZHZ ods. 10.

¹³⁰ Čl. 26 ods. 2 Nariadenia o EZHZ.

rejnenia oznámenia o zániku členstva alebo o likvidácii¹³². Nariadenie explicitne vylučuje akékoľvek iné ustanovenia v národných legislatívach, ktoré by nahradili túto premlčaciu dobu.

Postúpenie členských práv

Člen zoskupenia môže postúpiť svoje členstvo v zoskupení na iného člena alebo tretiu osobu, ak s tým jednomyseľne súhlasia ostatní členovia¹³³. Tretia osoba sa prijatím členstva v zoskupení ako zábezpeky nestane automaticky členom zoskupenia¹³⁴.

Zánik členstva a zrušenie zoskupenia

Člen zoskupenia môže podať výpoveď za podmienok, ktoré stanovuje zakladateľská zmluva. Ak v nej tieto podmienky chýbajú, výpoveď musia odsúhlasiť spoločne konajúci členovia jednomyseľným hlasovaním.

Vylúčenie člena je možné z dôvodov, na ktorých sa členovia dohodli v zakladateľskej zmluve. Členstvo zaniká smrťou člena alebo v prípade, že člen prestal spĺňať podmienky stanovené Nariadením o EZHZ.

Zoskupenie môže byť zrušené jednomyseľným rozhodnutím jeho členov, ak uplynie lehota určená v zakladateľskej zmluve, ak bol dosiahnutý účel zoskupenia alebo v prípade, že nie je možné ďalej pokračovať v jeho plnení¹³⁵. Zoskupenie musí byť zrušené aj rozhodnutím jeho členov alebo zostávajúcich členov, ak sa prestali spĺňať ustanovené podmienky. Súd môže na návrh člena nariadiť zrušenie zoskupenia z dôležitých dôvodov¹³⁶.

Ak má zoskupenie iba dvoch členov a členstvo jedného z nich sa ukončí (buď výpoveďou alebo zánikom členstva, alebo ak člen z iných dôvodov opustí zoskupenie), je EZHZ automaticky zaniknuté¹³⁷.

Členským štátom je umožnené z dôvodov verejného záujmu štátu zakázať alebo obmedziť účasť istých členov na zoskupení¹³⁸. Toto ustanovenie je obzvlášť dôležité napríklad pri tých spoločnostiach, ktoré podliehajú štátnemu

¹³¹ Europäische Kommission, 1973: Vorschlag einer Verordnung (EWG) des Rates über die Europäische Kooperationsvereinigung (EKV) KOM/73/2046, s. 49.

¹³² Čl. 34 a 37 Nariadenia o EZHZ.

¹³³ Čl. 22 ods. 1 Nariadenia o EZHZ.

¹³⁴ Čl. 22 ods. 2 Nariadenia o EZHZ.

¹³⁵ Čl. 31 Nariadenia o EZHZ.

¹³⁶ Čl. 32 Nariadenia o EZHZ.

¹³⁷ Europäische Kommission, 1973: Vorschlag einer Verordnung (EWG) des Rates über die Europäische Kooperationsvereinigung (EKV) KOM/73/2046, s. 35f.

dozoru (banky, poisťovne atď.). Nariadenie udeľuje štátom možnosť zakázať činnosť zoskupenia, ak je táto v rozpore s verejným záujmom štátu¹³⁹.

Daňové právo

Daňové právo predstavuje prepojenie hospodársko-politických a finančných aspektov. Je individuálnou črtou každého štátu. Zdaňovanie zoskupenia spočíva na troch pilieroch: na Nariadení o EZHZ, Zmluve o zamedzení dvojitého zdaňovania a národnom práve štátu.

Nariadenie o EZHZ má k tejto téme iba veľmi stručné ustanovenia, pretože jednotné právo by v tejto oblasti neprinieslo výhody¹⁴⁰. Komisia použila „Zásadu daňovej transparentnosti“¹⁴¹, ktorá sa týka výlučne iba zdaňovania výsledkov hospodárenia zoskupenia. Článok 40 je prvým medzinárodným harmonizačným predpisom v oblasti materiálneho práva priamych daní¹⁴² a ustanovuje, že hospodársky výsledok činnosti zoskupenia je zdaniteľný len prostredníctvom členov zoskupenia¹⁴³. Dôvodom je skutočnosť, že zoskupenie je závislé od činnosti svojich jednotlivých členov¹⁴⁴. Toto transparentné ustanovenie bolo potrebné prijať, aby sa zabránilo rozdielnemu zaradeniu a zdaňovaniu zoskupenia v jednotlivých štátoch¹⁴⁵.

Zákaz činnosti za účelom dosiahnutia zisku pre EZHZ má v praxi obzvlášť veľký význam pre daňové právo¹⁴⁶. Služby, ktoré si spolupracujúce podniky navzájom poskytujú, musia byť kalkulované a fakturované cenou vlastných nákladov. Daňové úrady musia kontrolovať účtovné knihy s dôrazom na tento predpis. Prostriedky, ktoré zoskupenie potrebuje k svojej činnosti, musia byť poskytnuté členmi zoskupenia.

¹³⁸ Čl. 4 ods. 4 Nariadenia o EZHZ: „Ktorýkoľvek členský štát môže z dôvodov verejného záujmu tohto štátu zakázať alebo obmedziť účasť určitých druhov fyzických osôb, obchodných spoločností alebo iných právnických osôb v zoskupeniach.“

¹³⁹ Čl. 38 Nariadenia o EZHZ.

¹⁴⁰ Europäische Kommission, 1973: Vorschlag einer Verordnung (EWG) des Rates über die Europäische Kooperationsvereinigung (EKV) KOM/73/2046, s. 62.

¹⁴¹ VON DER HEYDT, K. – RECHENBERG, W., 1991: Die europäische wirtschaftliche Interessensvereinigung unter besonderer Berücksichtigung gesellschafts-, steuer- und kartellrechtlicher Aspekte, s. 109f.

¹⁴² SELBHERR, P. - MANZ, G., 1995: Kommentar zur EWIV, s. 213.

¹⁴³ Ods. 14 Preambuly Nariadenia o EZHZ: „...keďže toto nariadenie ustanovuje, že zisky alebo straty z činností zoskupenia sú zdaniteľné len prostredníctvom jeho členov; keďže sa predpokladá, že inak platí vnútroštátne právo, predovšetkým pokiaľ ide o rozdelenie zisku, daňové konanie a akékoľvek iné povinnosti, ktoré ukladá vnútroštátne daňové právo...“.

¹⁴⁴ Europäische Kommission, 1973: Vorschlag einer Verordnung (EWG) des Rates über die Europäische Kooperationsvereinigung (EKV) KOM/73/2046, s. 62.

¹⁴⁵ HARTARD, M., 1991: Die Europäische wirtschaftliche Interessensvereinigung im deutschen, englischen und französischen Recht, s. 103.

¹⁴⁶ BRINDLMAYER, M., 1989: EWIV, s. 5

EZZH teda nepodlieha dani z príjmu fyzických alebo právnických osôb a vo všetkých štátoch sa hospodársky výsledok (zisk alebo strata) zdaňuje ako výsledok jednotlivých členov¹⁴⁷. Pre všetky ostatné druhy daní môže národné právo považovať EZZH za objekt zdaňovania¹⁴⁸.

Mimoriadne problémy sa môžu vyskytnúť v prípade, ak v niektorom členskom štáte ručia partneri v osobných kapitálových spoločnostiach za daň z príjmu ostatných partnerov. Nariadenie o EZZH túto možnosť nespomína, a tak je potrebné použiť národné daňové právo¹⁴⁹. Na národné daňové právo pri rozdelení zisku a iných daňových záležitostiach sa odvoláva odkaz v dôvode č. 14 Preambuly Nariadenia o EZZH¹⁵⁰

K daňovému právu EZZH existuje množstvo odbornej literatúry, táto téma si však vyžaduje oveľa viac priestoru, ako môže poskytnúť táto práca.

Zamestnanci

Zoskupenie nesmie zamestnávať viac ako 500 zamestnancov. Toto ustanovenie si vyžiadali nemeckí delegáti v EÚ, pretože sa obávali, že by zoskupenie mohlo byť využívané na obchádzanie predpisov o zamestnaneckých odboroch a tým zneužitá moc pri spolurozhodovaní nad podnikom. Ustanovenie sa týka výlučne počtu zamestnancov, ktorých zamestnáva priamo samotné zoskupenie, v žiadnom prípade nie zamestnancov jednotlivých členov. Toto ustanovenie nie je na prvý pohľad logické, možno ho považovať za politické¹⁵¹.

Založenie dcérskych spoločností mimo priestoru EÚ

Založenie dcérskych spoločností mimo priestoru EÚ je možné. Ak však zoskupenie založí dcérsku spoločnosť v krajine mimo územia EÚ, podlieha táto dcérska spoločnosť regionálnemu právnemu poriadku¹⁵².

Kontaktný výbor

Komisia sa v Nariadení o EZZH zaviazala vytvoriť kontaktný výbor pre poradenstvo, ktorý sa bude skladať zo zástupcov členských štátov a zástupcov komisie s cieľom diskutovať o praktických problémoch, ktoré vznikajú

¹⁴⁷ HAUSMANINGER, CH. - FEYL, P., 1995: Europäische wirtschaftliche Interessenvereinigung (EWIV), s. 49.

¹⁴⁸ HARTARD, M., 1991: Die Europäische wirtschaftliche Interessenvereinigung im deutschen, englischen und französischen Recht, s. 103ff.

¹⁴⁹ SELBHERR, P. - MANZ, G., 1995: Kommentar zur EWIV, s. 215.

¹⁵⁰ SELBHERR, P. - MANZ, G., 1995: Kommentar zur EWIV, s. 214.

¹⁵¹ VON DER HEYDT, K. - RECHENBERG, W., 1991: Die europäische wirtschaftliche Interessensvereinigung unter besonderer Berücksichtigung gesellschafts-, steuer- und kartellrechtlicher Aspekte, s. 22f.

¹⁵² VON DER HEYDT, K. - RECHENBERG, W., 1991: Die europäische wirtschaftliche Interessensvereinigung unter besonderer Berücksichtigung gesellschafts-, steuer- und kartellrechtlicher Aspekte, s. 84.

v súvislosti s uplatňovaním legislatívy o EZHZ¹⁵³. Tento výbor bol založený v roku 1985 a zástupcovia komisie boli zodpovední za koordinovanie a správy o národných predpisoch týkajúcich sa EZHZ, ako aj za výskum a osvetu ohľadne využívania (v tom čase) novej formy podnikania¹⁵⁴.

Európska únia založila aj zoskupenie pod názvom REGIE - Réseau européen des GEIE, ktoré má za úlohu umožniť výmenu informácií pri plánovaní založenia EZHZ a organizovať konferencie na tému EZHZ. Zároveň eviduje všetky zoskupenia v európskej databáze.

2.3.3 Národná legislatíva – Zákon 177/2004 Z.z. o EZHZ

Subsidiárne sa podľa Nariadenia o EZHZ má použiť právo toho štátu, v ktorom má EZHZ sídlo. Pri vstupe do EÚ boli členské štáty povinné prijať svoje vlastné zákony. Štáty, ktoré boli členmi EÚ už skôr, ustanovili potrebnú legislatívu ešte v 90-tych rokoch. Slovensko prijalo po svojom vstupe do EÚ v roku 2004 **Zákon 177/2004 Z. z. o Európskom zoskupení hospodárskych záujmov, ktorým sa mení a dopĺňa zákon č. 595/2003 Z. z. o dani z príjmov**, ktorý sa vzťahuje na právne pomery EZHZ so sídlom v Slovenskej republike.

Poradie postupnosti právnych predpisov na Slovensku tvorí Nariadenie o EZHZ, Zákon o EZHZ, Obchodný zákonník a čiastočne aj iné zákony.

Predmetom Zákona o EZHZ sú založenie a registrácia EZHZ v príslušnom obchodnom registri. Zároveň sa na EZHZ vzťahujú aj niektoré ustanovenia Obchodného zákonníka, a to hlavne všeobecné ustanovenia o obchodných spoločnostiach (vzťah s ustanovením § 1 ods. 2 Zákona o EZHZ) a ustanovenia o obchodných vzázkových vzťahoch (s.r.o., v.o.s.) týkajúce sa právnych vzťahov medzi zakladateľmi, členmi zoskupenia a zoskupením, ale aj vzájomne medzi členmi zoskupenia.

Postavenie a zodpovednosť konateľov a postup pri rozdelení likvidačného zostatku ustanovuje Obchodný zákonník. Okrajovo sa používa aj Zákon č. 580/2004 Z. z. o zdravotnom poistení, Zákon č. 105/1990 Zb. o súkromnom podnikaní občanov, Zákon č. 461/2003 Z. z. o sociálnom poistení, Zákon č. 231/1991 Zb. o štátnej pomoci, Zákon č. 455/1991 Zb. o živnostenskom podnikaní.

¹⁵³ Čl. 42 Nariadenia o EZHZ.

Základné ustanovenia

Nariadenie umožňuje členským štátom individuálne rozhodnúť o právnej subjektivite zoskupenia podľa národného práva. Podľa slovenského právneho poriadku je zoskupenie právnickou osobou, pričom sa povinne zapisuje do príslušného obchodného registra. Týmto sa stáva podnikateľom definovaným v Obchodnom zákonníku. EZHZ má podľa ustanovenia § 56 ods. 2 Obchodného zákonníka podobné postavenie ako obchodné spoločnosti. Podľa slovenskej definície podnikateľa v ustanovení § 2 Zákona č. 513/1991 Zb. je podnikateľ osoba zapísaná v obchodnom registri, živnostník, alebo iná osoba, ktorá podniká na základe osobitných predpisov a fyzická osoba, ktorá vykonáva poľnohospodársku výrobu.

EZHZ so sídlom na Slovensku musí mať v obchodnom mene označenie „Európske zoskupenie obchodných záujmov“ alebo skratku EZHZ¹⁵⁵.

Slovenská republika nevyužila možnosť obmedziť počet členov zoskupenia na 20, maximálny počet členov nie je v zákone o EZHZ ustanovený.

Nariadenie o EZHZ nechalo členským štátom voľnú ruku pri doplňujúcej definícii obsahu zakladateľskej zmluvy. Ustanovenie § 3 a 4 Zákona o EZHZ uvádza, že zakladateľská zmluva musí okrem údajov podľa Nariadenia o EZHZ obsahovať aj mená, priezviská, bydliská, dátumy narodenia a rodné čísla prvých konateľov zoskupenia a spôsob, akým konajú v mene zoskupenia; pri zahraničnej fyzickej osobe sa uvádza dátum narodenia, ak rodné číslo nebolo pridelené.

Práva a povinnosti členov

Členovia EZHZ majú *právo na podiel zo zisku*¹⁵⁶, *právo na vysporiadanie*¹⁵⁷, *právo na podiel na likvidačnom zostatku*¹⁵⁸, *nemajetkové práva*, *konzultatívne právo* (povinnosť konateľa konzultovať prijatie určitých rozhodnutí), *právo na poskytnutie informácií* od konateľa, *právo na kontrolu účtovných*

¹⁵⁴ SELBHERR, P. - MANZ, G., 1995: Kommentar zur EWIV, s. 221f.

¹⁵⁵ Ustanovenie § 2 Zákona o EZHZ potvrdzuje, že zoskupenie je právnickou osobou, ktorá sa zapisuje do obchodného registra. Taktiež sa v súlade s Nariadením o EZHZ uvádza, že obchodné meno zoskupenia musí obsahovať označenie „Európske zoskupenie hospodárskych záujmov“ alebo skratku „EZHZ“.

¹⁵⁶ EZHZ nie je zakladané za účelom dosahovania zisku pre vlastné potreby, preto čl. 21 ods.1 Nariadenia o EZHZ ustanovuje, že zisky, ktoré vyplývajú z činnosti EZHZ, sa považujú za zisky ich členov.

¹⁵⁷ Čl. 33 Nariadenia o EZHZ.

¹⁵⁸ Podľa čl. 35 ods. 2 sa likvidácia riadi vnútroštátnymi predpismi, ustanovenie § 8 ods. 2 Zákona o EZHZ odkazuje na ustanovenie § 92 Obchz.

kníh a obchodných záznamov, *právo zúčastňovať sa na rozhodovaní, právo disponovať so svojím členstvom*¹⁵⁹.

Pri otázke neobmedzeného ručenia členov (znak osobnej spoločnosti) a externého riadenia treťou osobou (znak kapitálovej spoločnosti) pozdvihli slovenskí zákonodarcovia ustanovenia v prospech členov zoskupenia. V ustanovení § 6 uvádzajú priamy nárok voči konateľom EZHZ, opierajúc sa o ustanovenie § 122 Obchodného zákonníka (ako pri s.r.o.).

Vznik a zánik členstva a zoskupenia

EZHZ vzniká v deň zápisu do obchodného registra, čo je identické so slovenským obchodným právom. Okrem údajov o zakladajúcich členoch v ustanovení § 4 sa do príslušného obchodného registra musia zapísať doplnenia o údajoch pri presťahovaní sídla, prevode členstva alebo iných zmenách.

Ustanovenia týkajúce sa vzniku členstva a vylúčenia či zániku zoskupenia sú definované v Nariadení o EZHZ. Vznik členstva prebieha originárnym spôsobom pri založení EZHZ, pri pristúpení k EZHZ¹⁶⁰, postúpením členstva¹⁶¹ a prechodom. Zánik členstva môže prebehnúť výpoveďou v súlade s podmienkami ustanovenými v zakladateľskej zmluve alebo, ak takéto podmienky neexistujú, s jednomyselným súhlasom ostatných členov. Ktorýkoľvek člen zoskupenia môže z dôležitých dôvodov vypovedať členstvo.

Vylúčenie člena zoskupenia je prípustné v závislosti od definície v zakladateľskej zmluve alebo ak člen závažným spôsobom poruší svoje povinnosti. Účasť v zoskupení zaniká, ak člen prestal spĺňať podmienky stanovené nariadením alebo smrťou člena fyzickej osoby, zánikom člena právnickej osoby.

Podľa slovenskej právnej úpravy spôsobuje zánik účasti aj vyhlásenie konkurzu na majetok člena EZHZ a zamietnutie návrhu na vyhlásenie konkurzu na majetok člena EZHZ pre nedostatok majetku. Po zániku účasti člena v zoskupení je konateľ povinný o tejto skutočnosti informovať ostatných členov.

Zánikom účasti člena v zoskupení sa existencia EZHZ nezruší, ale ďalej pokračuje v súlade s ustanoveniami zakladateľskej zmluvy alebo v súlade s jednomyselne prijatými rozhodnutiami.

¹⁵⁹ Čl. 22 Nariadenia o EZHZ umožňuje postúpenie členstva a použitie členstva ako zábezpeky.

¹⁶⁰ Čl. 26 ods. 1 Nariadenia o EZHZ.

¹⁶¹ Čl. 22 Nariadenia o EZHZ.

Dôvody neplatnosti EZHZ sa riadia vnútroštátnym právom, neplatnosť musí byť určená alebo vyslovená súdnym rozhodnutím. EZHZ sa likviduje v tom okamžiku, ako sa rozhodnutie o EZHZ stane právoplatným. Pri likvidácii sa postupuje primerane podľa ustanovenia § 92 Obchodného zákonníka, ktorý reguluje úpravu del'by likvidačného zostatku vo verejnej obchodnej spoločnosti.

EZHZ môže byť zrušené rozhodnutím svojich členov. Toto rozhodnutie musí byť prijaté jednomyseľne¹⁶², alebo o zrušení rozhodne súd¹⁶³. Zrušením vstupuje EZHZ do likvidácie, ktorá sa riadi vnútroštátnym právnym poriadkom. Zánik EZHZ nastáva ku dňu výmazu z príslušného obchodného registra.

Oznamovacia povinnosť

Nariadenie o EZHZ v čl. 11 ukladá členským štátom povinnosť vymenovať úrad, ktorý by bol zodpovedný za oznamy o založení alebo likvidácii EZHZ v príslušnom obchodnom registri, respektíve za odovzdanie informácií Úradu pre úradné publikácie Európskych spoločností. Ustanovenie § 9 Zákona o EZHZ menuje ako zodpovednú inštitúciu Ministerstvo spravodlivosti Slovenskej republiky, ktoré má oznamovaciu povinnosť do jedného mesiaca od zverejnenia v Obchodnom vestníku.

Oznámenie o založení alebo likvidácii zoskupenia musí byť uverejnené v Úradnom vestníku Európskych spoločností¹⁶⁴.

Daňové právo

Príjem členov EZHZ so sídlom na území Slovenska sa bude považovať za príjem zdaniteľný na území Slovenskej republiky. Zodpovedá to Nariadeniu o EZHZ, ktoré v článku 40 uvádza, že EZHZ sa nebude považovať za daňovoprávny subjekt a základ pre výpočet dane sa bude určovať iba na úrovni jeho členov.

Rozdiely medzi národnými inštitútmi na Slovensku a EZHZ

Forma podnikania v EZHZ vo väčšine európskych štátov najviac pripomína verejnú obchodnú spoločnosť. Ako uvádza dôvodová správa k Zákonu o EZHZ, predkladateľ návrhu zákona namiesto paušálneho odkazu na verejnú obchodnú spoločnosť reguluje v zákone len špecifické otázky a pri ostatných častiach odkazuje na Obchodný zákonník.

¹⁶² Čl. 31 Nariadenia o EZHZ.

¹⁶³ Čl. 32 Nariadenia o EZHZ.

Samotná dôvodová správa k Zákonom o EZHZ naznačuje, že ustanovenia o orgánoch v Nariadení o EZHZ zodpovedajú právnemu poriadku spoločnosti s ručením obmedzeným. Jedinou odlišnosťou od slovenskej legislatívy je ustanovenie § 133 ods. 3 Obchodného zákonníka, ktoré ponúka možnosť obmedzenia konateľ a spoločenskou zmluvou alebo valným zhromaždením, aj keď bez účinnosti voči tretím osobám. V Nariadení o EZHZ sa uvádza, že obmedzenie konateľského oprávnenia možno obmedziť zakladateľskou zmluvou alebo rozhodnutím členov EZHZ, ale voči tretím stranám možno namietat spôsob konania v mene EZHZ, ak bol tento zverejnený.

Ako sa uvádza v dôvodovej správe k Zákonom o EZHZ, právo Slovenskej republiky pozná podobné inštitúty ako je EZHZ, avšak tieto nie sú medzinárodne orientované a neriešia medzinárodnú spoluprácu spôsobom kompatibilným s európskym právom. *Združenie podľa ustanovenia § 829 Občianskeho zákonníka 40/1964 Zb.* je neformálnym združením, pôsobnosť ktorého je širšia ako pôsobnosť EZHZ, pretože nemá obmedzenia týkajúce sa účelu. Nie je právnickou osobou, ak sa nezapíše do obchodného registra. Ustanovenie § 18 ods. 2 písm. a) spomína združenia fyzických alebo právnických osôb a ustanovenie § 20 záujmové združenia právnických osôb. *Zákon č. 213/1997 Z. z. o neziskových organizáciách* poskytujúcich všeobecne prospešné služby a *Zákon č. 83/1990 Zb. o združovaní občanov* dopĺňajú alternatívy národnej legislatívy k EZHZ.

2.3.4 Rozdiely medzinárodných a subsidiárnych ustanovení

Z uvedeného vyplýva, že jadro inštitútu EZHZ tvoria nemenné definície, ktoré určila Európska únia v Nariadení o EZHZ. Najdôležitejšie údaje pre založenie a registráciu EZHZ, ako sú názov, sídlo, účel a podmienky pre členstvo v EZHZ sú veľmi podrobne definované v rámcovej štruktúre Nariadenia o EZHZ. Národná legislatíva a zakladateľská zmluva majú svoj priestor iba na flexibilné ustanovenia. Predkladateľ zákona mohol len takto vyriešiť skutočnosť, že ide o formu podnikania, ktorá musí byť právne istá a v praxi prijateľná vo všetkých štátoch EÚ, bez ohľadu na národnú legislatívu.

Rozdiely medzi Nariadením Rady EHS č. 2137/85 a národnou legislatívou sú zhrnuté v Tabuľke č.1.

¹⁶⁴ Čl. 11 Nariadenia o EZHZ.

Zmluvné ustanovenia	Nariadenie Rady o EZHZ	Národná legislatíva a zakladateľská zmluva
Právny subjekt	Čl. 1 ods. 2 udeľuje spôsobnosť nadobúdať vo vlastnom mene práva a povinnosti všetkých druhov, uzatvárať zmluvy alebo uskutočňovať iné právne úkony.	Ustanovenia o právnej subjektivite sú v legislatíve možné. Na Slovensku právna subjektivita umožnená.
Vznik a registrácia	Čl. 5 ustanovuje, že zmluva musí obsahovať meno zoskupenia a dodatok EZHZ v jazyku štátu, kde má zoskupenie sídlo, sídlo zoskupenia, účel / predmet činnosti.	Národná legislatíva a členovia zoskupenia môžu doplniť požiadavky na registráciu a obsah zakladateľskej zmluvy. Národná legislatíva menuje zodpovednú inštitúciu s ohlasovacou povinnosťou registrácie do Úradného vestníka EÚ.
Štruktúra členov	Čl. 4 presne vymedzuje, kto sa môže stať členom.	Ustanovenia o obmedzení účasti určitých druhov fyzických alebo právnických osôb v zoskupeniach sú v legislatíve možné (napr. banky, poisťovne).
Štruktúra zoskupenia / orgány	Čl. 16 určuje konateľa / konateľov a spoločne konajúcich členov ako dva základné orgány, pričom v Čl. 17 – 19 určuje podmienky a prikladá väčší význam na rozhodnutia spoločne konajúcich členov.	Ustanovenia o iných orgánoch (napr. dozorná rada) sú v zakladateľskej zmluve možné, tieto orgány majú iba doplňujúci charakter.
Členovia zoskupenia	Čl. 4 ods. 1 písm. a) a 2 definuje, že členovia musia mať registrované sídlo na území spoločenstva a byť založené v súlade s právom členského štátu, počet členov nie je obmedzený.	Možnosť ustanovenia počtu členov na max. 20 v národnej legislatíve.
Hlasovanie	Čl. 17 určuje každému členovi jeden hlas, hlas nie je prenosný a ustanovuje podmienky, kedy je jednomyseľné rozhodnutie členov potrebné	Zakladateľská zmluva môže prideliť viac ako jeden hlas za predpokladu, že žiadny člen nebude mať väčšinu hlasov. Taktiež môže určiť rozhodnutia a formu hlasovania, ak tieto nie sú predmetom Čl. 17 Nariadenia, a teda nezmeniteľné.
Zisk	Čl. 21 ods. 1 ustanovuje rozdelenie zisku členom podľa zakladateľskej zmluvy alebo rovným dielom.	Možnosť určenia podielu rozdeľovania zisku v zakladateľskej zmluve.
Ručenie	Čl. 24 ustanovuje ručenie neobmedzené, nerozdielne a spoločné.	Čl. 26: V zakladateľskej zmluve je možné ručenie členov obmedziť (nový člen) resp. zmeniť záväzok člena, toto ustanovenie však nie je platné navonok voči tretím stranám.
Ukončenie členstva	Čl. 27 ods. 1 obsahuje ustanovenia o výpovedi člena, Čl. 27 ods. 2 vylúčenie člena, Čl. 28 úmrtie člena alebo zánik podmienok nutných pre členstvo	Podmienky výpovede, vylúčenia či zániku členstva dopĺňa zakladateľská zmluva.
Konateľ	Čl. 19 definuje, že konateľom môže byť fyzická alebo právnická osoba, podľa Čl. 20 zoskupenie zastupuje jeden alebo viaceri konateľov spolu.	Zastupovanie konateľa, podmienky menovania, odvolávania a úloh sú určené zakladateľskou zmluvou. Taktiež počet konateľov je možné doplniť v zakladateľskej zmluve.
Základné imanie	Nie je pre založenie a podnikanie v EZHZ povinné.	Možnosť voľby financovania v zakladateľskej zmluve.
Zdaňovanie	Čl. 40 a ods. 14 preambuly ustanovuje, že zisky alebo straty z činnosti zoskupenia sú zdaniteľné len prostredníctvom jeho členov a inak platí vnútroštátne právo.	Na zdanenie ziskov na úrovni členov sa používa vnútroštátne právo.

Tabuľka 1 Porovnanie nadnárodnej a národnej legislatívy o EZHZ
(Zdroj: vlastný výskum)

2.3.5 EZHZ na rozhraní medzi osobnou a kapitálovou spoločnosťou

Obchodné spoločnosti sa rozdeľujú na kapitálové a osobné – pričom ich najväčší rozdiel spočíva v osobných vzťahoch, ktoré vznikajú zmluvou. Zakladateľská zmluva EZHZ vytvára obchodno-právne puto medzi spoločnosťou a spoločníkmi a aj medzi spoločníkmi navzájom – toto zaraďuje zoskupenie medzi osobné spoločnosti¹⁶⁵.

Pri EZHZ je osobný vzťah medzi členmi jednou z najvýznamnejších charakteristík tejto formy podnikania. Zoskupenie vyžaduje úzke prepojenie a zaviazanosť členov, pretože dosiahnutie cieľa zoskupenia je závislé od konania členov¹⁶⁶. Osobné jednomyselné hlasovacie právo prezrádza pevnosť osobného zviazania členov so zoskupením. Podiely na zoskupení nie sú prenosné, v prípade smrti člena nemôže nikto nastúpiť na jeho miesto a nahradiť ho¹⁶⁷.

Ďalšou črtou osobného previazania je, že členovia sú svojou povinnosťou hlasovať o cieľoch EZHZ osobne zodpovední za vedenie zoskupenia, zatiaľ čo kapitálové spoločnosti od týchto činností svojich členov oslobodzujú.

Na rozdiel od verejnej obchodnej spoločnosti nie je ručenie pri záväzkoch zoskupenia priame, ale je definované ako ručenie za výpadok¹⁶⁸. Verejná obchodná spoločnosť zodpovedá za svoje záväzky celým svojím majetkom a spoločníci ručia spoločne a nerozdielne za všetky záväzky spoločnosti svojím majetkom. Veriteľ má právo zo zákona domáhať sa splnenia záväzku priamo od spoločníkov. Pri EZHZ má veriteľ v prvom rade nárok vymáhať splnenie záväzku od zoskupenia a až potom od členov.

Forma organizačnej štruktúry EZHZ predstavuje charakteristickú črtu obchodných kapitálových spoločností v legislatíve o EZHZ. Organizačná štruktúra formuje zoskupenie navonok (vo vzťahu k tretím osobám), ale aj vnútorne (vo vzťahu medzi členmi navzájom). Aj skutočnosť, že konateľom EZHZ môže byť tretia osoba, naznačuje charakter kapitálových spoločností.

Jednotlivý člen vôbec nemá vplyv na fungovanie zoskupenia, takže osobné prepojenie medzi spoločníkom osobnej obchodnej spoločnosti, ktorý

¹⁶⁵ LENTNER, A. J, 1994: Das Gesellschaftsrecht der Europäischen wirtschaftlichen Interessenvereinigung, s. 45.

¹⁶⁶ Čl. 3 ods. 1 Nariadenia o EZHZ.

¹⁶⁷ Čl. 28 ods. 2 Nariadenia o EZHZ.

¹⁶⁸ Čl. 24 ods. 2 Nariadenia o EZHZ

môže konať v mene spoločnosti, neexistuje. Osobné obchodné spoločnosti nepoznajú voľenie orgánov, iba spoločníkov, ktorí automaticky zastupujú spoločnosť.

Podobnosť s kapitálovými spoločnosťami môžeme nájsť aj pri presných ustanoveniach a formálnych predpisoch ohľadne oznámenia o vzniku EZHZ a zápisu do príslušného obchodného registra. Právnická osoba vzniká až zapísaním do obchodného registra¹⁶⁹ a tak isto tomu je aj pri EZHZ.

EZHZ môžeme teda viac-menej stručne charakterizovať ako **verejnú obchodnú spoločnosť s prvkami spoločnosti s ručením obmedzeným**. Najdôležitejšími rozdielmi oproti národným formám podnikania sú **medzinárodná, celoeurópska úroveň a výlučne neziskový charakter pôsobenia zoskupenia**.

2.3.6 Ostatné formy spolupráce podľa Európskeho práva

Európska komisia sa niekoľkokrát snažila z dôvodov očakávaných nadnárodných fúzií a zlučovaní firiem vytvoriť právny model, ktorý by dokázal preklenúť nedostatočné jednotné právne podmienky a ekonomickú nutnosť zlučovania podnikov v rámci EÚ.

Záväzná legislatíva o vytvorení predchodcu Európskej spoločnosti, „Európskej obchodnej spoločnosti“ bola v Európskej rade navrhnutá už v roku 1959¹⁷⁰. V roku 1967 boli snahy zintenzívnené a až po niekoľkých desaťročiach vyústili (v roku 2001) do prijatia **Nariadenia Rady EHS č. 2157 z 8. októbra 2001 o Európskej (akciovej) spoločnosti (Societas Europaea, SE)** a smernice č. 86 z 8. októbra 2001, ktorou sa dopĺňajú stanovky európskej spoločnosti. Nariadenie o SE je od októbra 2004 priamo záväzné aj na Slovensku. V tom istom roku bol v národnej legislatíve prijatý Zákon 562/2004 Z. z. o Európskej spoločnosti.

Táto európska obdoba akciovej spoločnosti je právnickou osobou a jej imanie je rozdelené na akcie, pričom základné imanie musí dosiahnuť najmenej 120000 EUR. Jej členovia neručia osobne, ale len do výšky svojich vkladov, na rozdiel od členov EZHZ. Táto právna forma je určená nielen pre medzinárodné kooperácie, ale aj pre spoločnosti, ktoré chcú vyvíjať multinárodné aktivity

¹⁶⁹ LENTNER, A. J., 1994: Das Gesellschaftsrecht der Europäischen wirtschaftlichen Interessenvereinigung, s.48.

¹⁷⁰ DÖRING, R., 1993: Grenzüberschreitende wirtschaftliche Zusammenarbeit in Europa, s. 26.

v Európe. SE umožňuje emisiou akcií na všetkých európskych burzách navýšenie kapitálu.

Pri SE musela komisia prijať aj ustanovenia regulujúce zdaňovanie zisku a vzťahy so zamestnancami (v týchto oblastiach sú najväčšie rozdiely medzi národným právnymi ustanoveniami). Nariadenie o EZHZ sa týmto témam nemuselo venovať vzhľadom na veľkosť zoskupenia, zároveň v snahe zachovať nezávislosť členov a platné národné daňové predpisy.

Cieľom SE bolo zlepšiť konkurencieschopnosť podnikov na národnej, európskej a medzinárodnej úrovni bez ohľadu na veľkosť podnikov. Nariadenie o SE umožňuje vytvoriť buď novú verejnú európsku spoločnosť s ručením obmedzeným a akciovým kapitálom alebo zlúčením¹⁷¹ alebo založením¹⁷² vytvoriť holdingovú spoločnosť¹⁷³. V Nariadení o SE sa spomína aj možnosť vytvorenia dcérskej spoločnosti¹⁷⁴. Súčasne platia aj ustanovenia Smernice Rady 2001/86/ES, ktorou sa dopĺňajú stanovy európskej spoločnosti.

SE nepodlieha žiadnym reguláciám vzhľadom na účel spoločnosti alebo jej veľkosť. Partneri SE si vyberú krajinu s najliberálnejším obchodným právom, keďže jednotlivé zákony o SE sú v každom štáte iné. Medzinárodné pôsobenie vo forme SE predstavuje výhody skôr pre väčšie podniky. Zaujímavosťou SE je jej plná mobilita v rámci územia EÚ. Po premiestnení sídla do iného štátu sa zmenia iba stanovy spoločnosti podľa národných zákonov. Podľa informácií na stránkach Európskej komisie je momentálne v EÚ evidovaných približne 150 SE.

Podnikanie vo forme **Európskeho družstva (European Cooperative Society, SCE)** vzniklo s cieľom podporiť niektoré hospodárske a sociálne aktivity svojich členov, ktorými môžu byť podniky, ale aj jednotlivci¹⁷⁵. Založenie družstva musí byť iniciované minimálne dvomi v rôznych členských štátoch existujúcimi združeniami a musí mať minimálne 21 súkromných osôb pochádzajúcich z minimálne dvoch členských štátov. Hlavná činnosť SCE sa musí orientovať na rozvoj a zabezpečovanie potrieb a aktivít členov¹⁷⁶. Výnos

¹⁷¹ Čl. 17-31 Nariadenia o SE.

¹⁷² Čl. 32-34 Nariadenia o SE.

¹⁷³ MECKL, R., 1993: Unternehmenskooperationen im EG-Binnenmarkt, s. 140.

¹⁷⁴ Čl. 35 a 36 Nariadenia o SE.

¹⁷⁵ DÖRING, R., 1993: Grenzüberschreitende wirtschaftliche Zusammenarbeit in Europa, s. 100f.

¹⁷⁶ DÖRING, R., 1993: Grenzüberschreitende wirtschaftliche Zusammenarbeit in Europa, s. 98.

z činnosti Európskeho združenia sa musí v plnej výške venovať na účely zoskupenia a nesmie byť rozdelený medzi členov.

Nariadenie Rady (ES) č. 1435/2003 z 22. júla 2003 o stanovách európskeho družstva (SCE) nadobudlo účinnosť 18. augusta 2006¹⁷⁷. Nariadenie dopĺňa Smernica č. 2003/73/ES, ktorá sa venuje stanovám európskeho družstva v súvislosti s účasťou zamestnancov na riadení. Vykonávajúci a doplňujúci právny predpis predstavuje na Slovensku **Zákon č. 91/2007 Z. z. o európskom družstve zo 6. februára 2007**. Družstvo môže pôsobiť v celej EÚ ako jedna právnická osoba, minimálne základné imanie je 30 000 EUR a členovia ručia, pokiaľ v stanovách nie je určené inak, iba do výšky svojho členského vkladu.

Štvrtou možnosťou spolupráce podľa európskeho práva (aj keď nie v oblasti obchodného práva) je **Európske zoskupenie územnej spolupráce**¹⁷⁸. EZÚS je právnickou osobou zloženou z členov zoskupenia na báze dobrovoľnosti a má za cieľ uľahčovať a podporovať cezhraničnú, nadnárodnú a medziregionálnu spoluprácu. Členmi EZÚS môžu byť členské štáty, regionálne alebo miestne samosprávy, združenia a akýkoľvek iný subjekt regulovaný verejným právom. Cieľom Európskej územnej spolupráce je dosiahnutie vyrovnanej integrácie rôznych území EÚ s pomocou podpory spolupráce regiónov. Súvis s Nariadením o Európskom zoskupení územnej spolupráce má Nariadenia EP a Rady (ES) č. 1080/2006 z 5. júla 2006 o Európskom fonde regionálneho rozvoja. Na Slovensku je platný Zákon č. 90/2008 Z. z. o európskom zoskupení územnej spolupráce a o doplnení zákona č. 540/2001 Z. z. o štátnej štatistike v znení neskorších predpisov.

V súčasnosti sú v štádiu diskusií **Európska súkromná spoločnosť (European private company, SPE)**, ktorá svojou štruktúrou pripomína spoločnosť s ručením obmedzeným a jej cieľovou skupinou sú skôr malé a stredné podniky a **Európska vzájomná spoločnosť (ME)** ako združenie za účelom činnosti v oblasti poisťovníctva alebo zdravotníctva. Diskutuje sa i o **Európskom zoskupení (AE)**, ktoré má za cieľovú skupinu nadácie a združenia.

¹⁷⁷ Nariadenie Rady (ES) č. 1435/2003 z 22. júla 2003 o stanovách Európskeho družstva (SCE).

¹⁷⁸ Nariadenie Európskeho parlamentu a rady (ES) č. 1082/2006 z 5. júla 2006 o Európskom zoskupení územnej spolupráce (EZÚS).

2.3.7 Medzinárodné označenia EZHZ

Zaujímavosťou EZHZ je, že ako jediná zo spoločností podľa Európskeho obchodného práva nemá medzinárodné označenie v obchodnom mene. Členské štáty si podľa ustanovenia v Nariadení o EZHZ musia pridať do obchodného mena firmy aj označenie Európske zoskupenie hospodárskych záujmov alebo skratku EZHZ vo svojom jazyku.

Keďže práve pri medzinárodnej spolupráci môže byť rozdielne pomenovanie zoskupení neprehľadné, je potrebné (a zaujímavé) uviesť krátky prehľad názvov zoskupení v štátoch Európskej únie, vrátane ich skratiek.

Anglicko	European Economic Interest Grouping	EEIG
Belgicko	Groupement Européen d'intérêt économique	GEIE
Bulharsko	Европейско обединение по икономически интереси	ЕОИИ
Cyprus	Ευρωπαϊκός Όμιλος Οικονομικού Σκοπού	ΕΟΟΣ
Česká republika	Evropské hospodářské zájmové sdružení	EHZS
Dánsko	Europæisk økonomisk firmagrube	EØFG
Estónsko	Euroopa majandushuvigrupp	EMHG
Fínsko	Eurooppalainen taloudellinen etuyhtymä	ETEY
Francúzsko	Groupement européen d'intérêt économique	GEIE
Grécko	Ευρωπαϊκός Όμιλος Οικονομικού Σκοπού	ΕΟΟΣ
Holandsko	Europese economische samenwerkingsverband	EESV
Írsko	European Economic Interest Grouping	EEIG
Írsko	Grúpail Eoropach um Leas Eacnamaíoch	GELE
Litva	Europos ekonominių interesų grupė	EEIG
Lotyšsko	Eiropas Ekonomisko interešu grupa	EEIG
Luxemburg	Groupement Européen d'intérêt économique	GEIE
Maďarsko	Európai Gazdasági Egyesülés	EGE
Malta	Grupp Ewropew ta' Interess Ekonomiku	GEIE
Nemecko	Europäische wirtschaftliche Interessenvereinigung	EWIV
Poľsko	Europejskie zgrupowanie interesów gospodarczych	EZIG
Portugalsko	Agrupamento europeu de interesse económico	AEIE
Rakúsko	Europäische wirtschaftliche Interessenvereinigung	EWIV
Rumunsko	Grup European de Interes Economic	GEIE
Slovensko	Európske zoskupenie hospodárskych záujmov	EZHZ
Slovinsko	Evropsko gospodarsko interesno združenje	EGIZ
Španielsko	Agrupación europea de interés económico	AEIE
Švédsko	Europeisk ekonomisk intressegruppering	EEIG
Taliansko	Gruppo europeo di interesse economico	GEIE

Tabuľka 2 Zoznam skratiek EZHZ v rôznych jazykoch Európskej únie
(Zdroj: Zahorka H.-J., 2010: EWIV, s. 3.)

3 Cieľ a metódy práce

Hlavným cieľom dizertačnej práce je preskúmať využívanie európskej formy podnikania v rozsahu Európskeho združenia hospodárskych záujmov (EZHZ) v praxi a zistiť jej prínos pre podnikateľskú sféru s poukázaním na rozdielny prístup k tejto forme podnikania v Európe a na Slovensku.

Predmetom skúmania práce je európska právna forma EZHZ ako základný medzinárodný nástroj uskutočňovania vzájomnej spolupráce podnikov. K naplneniu predmetného cieľa bolo potrebné vymedziť základné pojmy medzinárodného podnikania a charakterizovať ekonomické a právne aspekty medzinárodnej spolupráce. K tomuto účelu bola použitá výskumná metóda analýzy a syntézy.

Analýza teoretických východísk sa zaoberá ekonomickými podmienkami, ktoré predstavujú výhody plynúce zo spolupráce podnikov v rámci EÚ. V rámci **analýzy ekonomických podmienok** boli súčasne preskúmané aj impulzy, ktoré motivujú malé a stredné podniky k spolupráci a vstupu na medzinárodné trhy. Analýza dostupných výskumov trhu na jednej strane poukázala, že motivácia podnikov k spolupráci na medzinárodných trhoch je determinovaná z veľkej časti záujmom o zvýšenie trhového podielu, ale zároveň na druhej strane vedie k prehľbovaniu obáv zo straty nezávislosti a jazykových bariér. Pri **právnych aspektoch** sú spomenuté medzinárodné (Nariadenie Rady o EZHZ) a regionálne ustanovenia (Zákon o EZHZ, Obchodný zákonník na Slovensku).

Z predmetnej skutočnosti je vidieť, že hlavný cieľ dizertačnej práce determinoval jej štruktúru a obsah. Z tohto dôvodu je práca rozdelená na dve nosné časti a to teoretickú a praktickú. **Teoretická časť obsahuje analýzu a teoretické informácie o EZHZ a tvorí druhú kapitolu tejto práce. Praktická časť vo štvrtej kapitole opisuje a v piatej kapitole následne hodnotí výsledky a prínos anketového prieskumu a výskumu.**

Anketový prieskum je klasifikovaný do jednotlivých oblastí nasledovne:

- Výskyt EZHZ v EÚ a na Slovensku
- Výskyt EZHZ podľa odvetvia
- Výskyt EZHZ podľa účelu

- Prezentácia vybraných EZHZ z Nemecka (anketový prieskum)
- Prezentácia vybraných EZHZ z Rakúska (anketový prieskum)
- Prezentácia vybraných EZHZ na Slovensku (anketový prieskum)
- Zhrnutie prieskumu
- Rozdiely medzi EZHZ a inými formami kooperácie v praxi
- Podpora informovanosti o EZHZ

Už začiatok výskumu naznačoval veľký nepomer medzi počtom zoskupení na Slovensku a v EÚ. Z databázy EÚ je vidieť, že jednotlivé štáty vykazujú **veľké rozdiely**, nielen v celkovom **počte zoskupení**, ale aj v **odvetvových štruktúrach**, v ktorých zoskupenia pôsobia.

Pri výskume bolo dôležité zohľadniť aj **časový faktor**, keďže slovenskí podnikatelia majú prístup k tejto forme podnikania až od roku 2004. K zviditeľneniu rozdielov medzi Slovenskom (novým členom EÚ), Nemeckom a Rakúskom (dlhoročnými členmi EÚ) prispelo aj ich vzájomné porovnanie, ktoré tvorí obsah štvrtej kapitoly práce.

Prieskum poukázal nielen na **výhody**, ale aj **problémy** tejto formy podnikania, ktoré môžu vznikáť z rôznorodosti národných alebo podnikových kultúr, z nedostatočnej komunikácie alebo z jazykových bariér.

Stratégia dosiahnutia hlavného cieľa predpokladá použitie **metódy anketového prieskumu** s predstaviteľmi niekoľkých zoskupení na Slovensku a v zahraničí. Pre účely vhodnej komparácie boli zvolené dlhoročne pôsobiace zoskupenia v Nemecku a v Rakúsku. Pokusy o získanie informácií v Českej republike boli neúspešné. Výsledky výskumnej metódy anketového prieskumu sú spracované formou prípadových štúdií, pretože k riešenej problematike absencia odbornej literatúra a informácie nebolo možné získať inou metódou výskumu.

Komparácia výhod a nevýhod EZHZ a anketový prieskum ukázali, že jednou z najpravdepodobnejších príčin malého zastúpenia EZHZ na Slovensku je **nedostatočná informovanosť**.

Dôkazom nedostatočnej informovanosti na Slovensku boli údaje sprístupnené v obchodnom registri. Niektoré zoskupenia na Slovensku neboli registrované v predpísanej forme, čím nebolo umožnené kontaktovať všetkých predstaviteľov. Neinformovanosť a neochota spolupracovať sa potvrdila pri anketovom prieskume. Mnohí respondenti odmietli podpísať žiadosť o spracovanie

ich dát pre účely tejto práce. Niektorí predstavitelia (napríklad aj v Českej republike) mali pri uzatváraní zmluvy o EZHZ iné očakávania, ktoré vyjadrili sklamaním nad relatívnou a subjektívne vnímanou nefunkčnosťou zoskupenia. Ale aj v Nemecku a Rakúsku sa niektorí podnikatelia zdráhali odovzdať informácie, pravdepodobne z dôvodu neistoty ohľadne legálnosti využívania daňových výhod pri tejto forme podnikania

Problém s dostupnosťou informácií a neochotou spolupracovať naznačuje aj porovnanie údajov Národnej agentúry pre rozvoj malého a stredného podnikania. Približne 5000 zahraničných podnikov prejavilo v roku 2009 záujem o spoluprácu so slovenskými podnikmi, kým zo slovenskej strany prejavilo záujem o túto spoluprácu iba 481 podnikov.

Medzinárodné hospodárske prostredie zasiahnuté krízou vytvára neistotu na trhu. Obzvlášť je neobmedzené ručenie vnímané ako nevýhoda tejto formy podnikania. Ako nepriehľadné ustanovenia sú vnímané i zdaňovanie na úrovni členov a zákaz činnosti zameranej na vytváranie zisku, s prihliadnutím na skutočnosť, že zoskupenie má v názve označenie „zoskupenie hospodárskych záujmov“. **Jazyková bariéra** pri podnikaní v zahraničí, podčiarknutá skutočnosťou, že zoskupenie má v každom štáte iný názov, podriaďujúci sa úradnému jazyku štátu, je tiež chápaná ako prekážka.

Anketový prieskum ukázal, že zoskupenia si zvolia buď jeden komunikačný jazyk a názov zoskupenia (EEIG Thermotechnika Crown Cool EWIV) alebo sa snažia dosiahnuť úplnú viacjazyčnosť pri všetkých formálnych a neformálnych dokumentoch a komunikácii (IGOB Interessensgemeinschaft Eisenbahn Berlin-Gorzów EWIV). Prvý aj druhý spôsob odstránenia jazykových bariér navonok a vo vnútri zoskupenia je spojený so značnými administratívnymi nákladmi.

Teoretické a praktické prínosy dizertačnej práce tvoria piatu kapitolu tejto práce a v rámci diskusie sa vyhodnocujú výhody a potenciály, ktoré EZHZ so sebou prináša. Zaujímavosťou je komparačný náhľad do zastúpenia EZHZ podľa odvetví, kde je na Slovensku vyvíjaná činnosť iba v troch odvetviach (výroba, obchod a stavebníctvo). Trend v zahraničí je v súčasnosti orientovaný aj do oblasti výskumu, ktorý je intenzívne podporovaný finančnými subvenciami Európskej únie.

Záver práce obsahuje konštatovanie, že EZHZ ponúka práve malým podnikateľom vynikajúcu možnosť, ako flexibilne a bez kapitálu pôsobiť na medzinárodnom trhu. Táto možnosť je zatiaľ na Slovensku, pravdepodobne z vyššie uvedených dôvodov, dostatočne nevyužívaná.

V záujme dosiahnutia hlavného cieľa boli súbežne pri metóde anketového prieskumu použité viaceré **metódy vedeckého skúmania**. Práca sa vyvíjala od počiatočného procesu **metódy pozorovania**, cez **formulovanie hypotéz**, ich čiastočné **verifikovanie** a **interpretáciu** v praktickej časti a **syntézu** spojenú s **indukciou**.

Po formulácii cieľa, ktorým bolo preskúmanie európskej formy podnikania EZHZ v praxi na Slovensku a v zahraničí, bolo definované EZHZ ako predmet skúmania.

Zhodnotenie dostupných zdrojov štúdiom odbornej literatúry a kontakty s predstaviteľmi zoskupení v prípravnej fáze doplnil proces pozorovania, formovanie hypotéz, analýza a syntéza z ekonomického hľadiska, ako aj vysvetlenie teoretických východísk z právneho hľadiska a metóda komparácie.

Dostupnú literatúru v tejto práci predstavovali predovšetkým odborná literatúra a publikácie v anglickom a nemeckom jazyku. Pre túto prácu najdôležitejšie legislatívne podklady ako Zákon o EZHZ s dôvodovou správou a Nariadenie Rady o EZHZ je možné nájsť v Prílohe č. 1 a 2 tejto práce. Zoznam bibliografických zdrojov dopĺňa dizertačnú prácu.

Pozorovanie javov z hľadiska vývoja EZHZ bolo spracované v druhej kapitole. Na dosiahnutie cieľa boli použité metódy **historická a výkladová**, ktoré opisovali vznik myšlienky zoskupenia a vývoj právnych aspektov až po súčasnosť. Metódou analýzy boli zistené javy o motivácii podnikov k medzinárodnej spolupráci ako aj o prínosoch spolupráce. Následne boli získané informácie roztriedené do súvislostí, z ktorých bola vytvorená teória. Komparácia národnej a medzinárodnej legislatívy a označenia zoskupenia v rôznych jazykoch uzatvára teoretickú časť, ktorá obsahuje celkový súčasný stav problematiky na Slovensku a v zahraničí.

V tretej kapitole sú formulované hlavné a vedľajšie ciele v podobe hypotéz. **Prvá hypotéza definuje EZHZ ako úspešný nástroj spolupráce na medzinárodnej úrovni, ktorý sa už roky teší obľube na medzinárodnom trhu.**

Táto hypotéza vznikla na základe analýzy právnych a ekonomických aspektov. Mimoriadnym impulzom bolo spracovanie informácií o motívoch vedúcich k spolupráci a pozorovaní údajov, podľa ktorých Európska únia prijatím tohto nástroja sledovala podporu malého a stredného podnikania a posilnenie ich pozície na trhu. Nakoľko sa strata nezávislosti ukázala aj po rokoch od prijatia zoskupenia ako najväčšia bariéra pri medzinárodnom podnikaní, predstavuje zoskupenie so svojou rámcovou štruktúrou ideálny nástroj aj v kríze zasiahnutom prostredí.

Druhá hypotéza vychádza z pozorovania a analýzy ekonomických a právnych aspektov o EZHZ. Bola sformulovaná na základe štúdia literatúry, ktoré odhalilo nedostatok príslušných odborných publikácií na Slovensku. Analýza štatistík a legislatívnych podkladov ukázala, že Slovensko vykazuje veľké rozdiely vo výskyte, ale aj v sektorovom rozložení či konfigurácii členov EZHZ. Táto hypotéza bola verifikovaná v druhej kapitole, kde boli výkladovo predstavené právne podklady, ale aj vo štvrtej kapitole formou analýzy štatistík a metódou syntézy pri anketovom prieskume.

Tretia hypotéza rozpracováva príčinu nedostatočného využitia tohto nástroja na Slovensku, ktorou je slabá informovanosť vo všetkých oblastiach (na trhu dostupné informácie, právne poradenstvo podnikov, zápis do obchodného registra). Táto hypotéza sa črtala už pri počiatočnom prieskume dostupných informácií a bola overená aj v praktickej časti štvrtej kapitoly.

Pre získanie všeobecného prehľadu o podnikateľskej štruktúre v praxi boli kontaktované obchodné registre a štatistické úrady na Slovensku, v Rakúsku, v Nemecku a v Českej republike. Nedostupnosť spoľahlivého celoeurópskeho centrálného registra EZHZ viedla ku kontaktom jednotlivých obchodných registrov, pretože napriek ohlasovacej povinnosti počet národne evidovaných EZHZ nebol identický s počtom EZHZ nahlásených v Európskom registri.

Výsledky spracovania údajov a aktuálnych štatistík o počte evidovaných osobných a kapitálových spoločností ako aj EZHZ na Slovensku, v Českej republike, v Nemecku a Rakúsku sú zaradené do štvrtej kapitoly.

Z dôvodu veľkých rozdielov medzi slovenským a zahraničným trhom boli kontaktované všetky zoskupenia na Slovensku, ale len niektoré v zahraničí metódou anketového prieskumu formou dotazníka. Na základe celoeurópskeho

prehľadu EZHZ bol vytvorený zoznam vybraných predstaviteľov jednotlivých spoločností. Výberové zisťovanie obsiahlo okrem Slovenska aj EZHZ v Rakúsku, Nemecku a v Českej republike. Predstaviteľom EZHZ bol doručený dotazník s otázkami zameraných predovšetkým na ich hlavnú činnosť, motiváciu, ako aj na mieru spokojnosti so sledovanou formou podnikania. U niektorých spoločností bol so súhlasom ich predstaviteľov dotazník vyplňovaný formou osobného štruktúrovaného rozhovoru (Thermotechnika Crown Cool EZHZ, NETCON EZHZ, IGOB EWIV).

S podrobným spracovaním informácií súhlasili predstavitelia dvoch zoskupení na Slovensku (z celkovo štyroch kontaktovaných a existujúcich), dvoch zoskupení v Rakúsku (z piatich kontaktovaných) a jedno zoskupenie v Nemecku (z troch kontaktovaných). V Českej republike na mnohé pokusy o kontakt odpovedal predstaviteľ jedného zoskupenia, pričom boli kontaktovaní predstavitelia všetkých troch zoskupení (dve nové zoskupenia vznikli v čase dokončovania tejto práce). Predstaviteľ českého zoskupenia vyjadril nespokojnosť s touto formou podnikania a z dôvodu nedostatku informácií nebolo možné pokračovať v spracovaní skúseností z Českej republiky.

Dotazník, ktorý bol pri osobných alebo písomných kontaktoch predložený predstaviteľom zoskupení, prehľad zoskupení v celej EÚ a informácie zo slovenského obchodného registra o slovenských zoskupeniach tvoria Prílohy č. 3, 4 a 5 tejto práce. Testovacia fáza ukázala ekonomickú realitu a vedeckými metódami ekonomickej analýzy a syntézy javov potvrdila v praxi všetky tri hypotézy.

Informácie získané v anketovom prieskume sú zoradené v štvrtej kapitole podľa jednotnej štruktúry, vyplývajúcej z rozhovorov a otázok v dotazníku. Po získaní všeobecných informácií ako štruktúra zoskupenia, členovia a motivácia k založeniu nasledujú dôvody výberu sídla a predmetu činnosti v súvislosti s dosiahnutím cieľa zoskupenia. Informácie o zamestnancoch a spôsobe financovania zoskupenia sú doplnené individuálnym opisom skúseností predstaviteľov s touto formou podnikania.

Okrajovo sa pri výskume v rámci tejto práce používala aj **metóda komparácie**. Zoskupenia v zahraničí boli na trhu veľmi úspešné vo svojej činnosti a ich predstavitelia potvrdili prínos tejto formy podnikania. Zoskupenia na Slo-

vensku vykazovali v porovnaní so zahraničím malé zastúpenie a boli aktívne iba v troch hospodárskych odvetviach. Na trhu prevládala nedostatočná informovanosť, ktorá bola zosilnená neistotou podmienenou jazykovou bariérou.

Záver práce bol spracovaný **metódou indukcie**. Veľkým prínosom pre rozvoj spoločného trhu je, ak štát a Európska únia kladú veľký dôraz na zlepšovanie právno-ekonomického prostredia pre podnikanie. Aktuálna celosvetová hospodárska kríza vedie momentálne skôr k zamrznutiu podnikateľského prostredia, národne a aj medzinárodne. Podnikatelia nechcú podstupovať riziká spojené s medzinárodnou činnosťou.

V rámci celého výskumu boli okrem literatúry a anketového prieskumu s predstaviteľmi zoskupení na Slovensku, v Nemecku a Rakúsku zdrojom informácií telefonické a osobné rozhovory s Hans-Jürgen Zahorkom, ktorý je vo svojej funkcii ako riaditeľ európskeho inštitútu LIBERTAS EEIG Information Center zodpovedný za poradenstvo pri zakladaní zoskupení v celej Európskej únii. Inštitút zároveň organizuje pravidelné konferencie a workshopy na túto tému. Účasť na podujatí s názvom „3. LIBERTAS Workshop zu europäischem Recht und Wirtschaft: Die Europäische Wirtschaftliche Interessenvereinigung (EWIV), Workshop zu Rechts-, Gründungs- und Steuerfragen, ktoré sa konalo 18. marca 2011 vo Frankfurte nad Mohanom, tvorila súčasť výskumu v rámci tejto práce.

V súvislosti s použitou literatúrou je dôležité uviesť, že na tému Európskych hospodárskych zoskupení na Slovensku neexistuje takmer žiadna odborná literatúra. Na medzinárodných konferenciách na túto tému Slovensko zastupoval JUDr. Peter Čavojský, ktorý potvrdil nedostupnosť príslušnej literatúry. Z tohto dôvodu bolo potrebné čerpať údaje a informácie prevažne zo zahraničnej literatúry a mnohé dôležité informácie preložiť z nemeckého a anglického jazyka.

Nariadenie o EZHZ je v štátoch EÚ platné už od roku 1985. Táto téma bola aktuálna ihneď po prijatí nariadenia a túto skutočnosť sprevádzali aj odborné publikácie. Na Slovensku nadobudla téma aktuálnosť až v máji 2004. Nakoľko neboli v súvislosti s legislatívou o zoskupení za posledné roky prijaté žiadne nové doplnenia na medzinárodnej úrovni, zdroje informácií a bibliografické odkazy uvádzané v tejto práci sú aj naďalej aktuálne.

4 Výsledky a diskusia

V zmysle definície Nariadenia o EZHZ je zoskupenie právny subjekt založený za účelom medzinárodnej spolupráce dvoch alebo viacerých podnikov (členov EZHZ), ktoré sa nachádzajú na území najmenej dvoch rozličných členských štátov Európskej únie. Cieľom spolupráce je uľahčiť alebo zvýšiť úroveň rozvoja hospodárskych aktivít členov EZHZ.

Keďže koncentrácia medzinárodných podnikov neustále stúpa, umožňuje táto forma kooperácie práve malým a stredným podnikom zachovanie svojej konkurencieschopnosti.

Obzvlášť malé podniky a menšie krajiny by mali skôr ako ostatné krajiny zistiť potrebu spolupráce a vykazovať tendenciu vyššieho výskytu EZHZ¹⁷⁹. Napriek jednotnej legislatíve o EZHZ nachádzame značné rozdiely medzi výskytom EZHZ v jednotlivých štátoch, pri ich koncentrácii v odvetviach a účeloch využitia.

4.1 Analýza výskytu, sektoru a účelu EZHZ

Od vzniku EZHZ (1. júl 1989) po súčasnosť (18. júl 2011) bolo v celej Európskej únii založených 2110 EZHZ, z toho bolo 318 zoskupení zrušených¹⁸⁰. To znamená, že aktuálne je celkovo aktívnych 1792 zoskupení.

4.1.1 Výskyt EZHZ v EÚ

Najviac zoskupení bolo založených v Belgicku (460), Nemecku (340), Francúzsku (290), Veľkej Británii (216) a Holandsku (196). Najviac na trhu aktívnych zoskupení sa nachádza v Belgicku (356), Nemecku (279), Francúzsku (265), vo Veľkej Británii (215), v Španielsku (176), Taliansku (163) a v Holandsku (130).

Kľúčovú úlohu a prvé miesto vo výskyte EZHZ v rámci Európskej únie patrí Belgicku. Toto prvenstvo vyplýva zo skutočnosti, že v Bruseli, „hlavnom meste Európskej únie“, majú svoje sídlo viaceré orgány EÚ. Ak sa chce zoskupenie venovať lobingu alebo šíriť informácie o Európe, často si firmy logicky zvolia ako centrálu práve sídlo identické s inštitúciami EÚ.

¹⁷⁹ ZAHORKA, H.-J., 2005: Economic Interest Groups, s. 105.

¹⁸⁰ Tabuľka č. 3 v Prílohe č. 4. Zdroj: Európsky inštitút Libertas, 18. júla 2011.

Výhodné postavenie malo a má Francúzsko, pretože už pred vydaním Nariadenia o EZHZ malo skúsenosti s veľmi podobnou formou podnikania („Groupement d'Intérêt Économique“). Veľká Británia, Nemecko, Holandsko, Španielsko a Taliansko sú „staré členské štáty“, majú výhodné geografické podmienky umožňujúce významný podiel na medzinárodnom dovoze a vývoze a sú predstaviteľmi tradičnej obchodnej krajiny¹⁸¹.

Ostatné štáty sa do predmetnej štatistiky zaraďujú so značným odstupom. Ako príklad možno uviesť výskyt EZHZ v štátoch, ktoré vstúpili do Európskej únie v roku 2004 a neskôr.

V Obchodnom registri Slovenskej republiky možno nájsť registráciu šiestich zoskupení¹⁸², v Českej republike je zaevidovaných 5 zoskupení¹⁸³.

V Estónsku sa v obchodnom registri uvádzajú dve registrácie, Lotyšská republika a Malta eviduje tri zoskupenia a v Poľsku, Rumunsku a Litve je aktívne jedno zoskupenie. Maďarská republika má zaregistrované štyri zoskupenia. Slovinsko, Bulharsko, a Cyprus ani jedno.

Zaujímavosťou v európskej evidencii zoskupení je výskyt EZHZ v dvoch krajinách s výhodnými daňovými podmienkami: Lichtenštajnsko a Luxemburg. V Lichtenštajnsku bolo založené iba jedno zoskupenie, ktoré bolo ihneď zrušené. V Luxemburgu je zo 17 založených zoskupení v súčasnosti aktívnych osem. Tento jav je pravdepodobne výsledkom zvýšenej kontrolnej činnosti finančných úradov s cieľom odstrániť daňový únik v rámci EÚ. V rozhovore s Hans-Jürgen Zahorkom, riaditeľom európskeho inštitútu LIBERTAS, bolo zistené, že sa v praxi zakladanie zoskupení v týchto krajinách neodporúča. Samotná legislatíva EZHZ poskytuje dostatočný priestor na výhodné daňové štruktúry a kombinácie. Založenie zoskupení v týchto daňovo zvýhodnených krajinách vzbudzuje podozrenie a nedôveru zodpovedných finančných úradov¹⁸⁴.

Všetky EZHZ v Európskej únii majú spolu približne 14000 členov. Ich členovia sú podniky verejnoprávných inštitúcií, živnostníci, príslušníci slobodných povolání a iných organizácií. V posledných rokoch sa výrazne zvyšuje počet členov v jednotlivých zoskupeniach¹⁸⁵.

¹⁸¹ DÖRING, R., 1993: Grenzüberschreitende wirtschaftliche Zusammenarbeit in Europa, s. 112.

¹⁸² Zdroj: Výpis z Obchodného registra Slovenskej republiky v Prílohe č. 5.

¹⁸³ Tabuľka č. 3 v Prílohe č. 4. Zdroj: Európsky inštitút Libertas, 18. júla 2011.

¹⁸⁴ Zdroj: Hans-Jürgen Zahorka, rozhovor a konferencia EWIW Workshop, 18. marca 2011, Frankfurt nad Mohanom.

¹⁸⁵ Zdroj: Hans-Jürgen Zahorka, rozhovor a konferencia EWIW Workshop, 18. marca 2011, Frankfurt nad Mohanom.

Štatistiku o výskyte EZHZ v Európskej únii je možné nájsť v Tabuľke č. 3 v Prílohe č. 4 tejto práce.

4.1.2 Výskyt EZHZ na Slovensku (komparácia)

Nerovnomerné rozdelenie výskytu EZHZ medzi členskými štátmi je už na prvý pohľad zaujímavé, či už porovnávame počet obyvateľov štátu a výskyt zoskupení alebo štatistiky o iných právnych formách podnikania. Pohľad do obchodných registrov Českej republiky, Slovenskej republiky, Nemecka a Rakúska naznačuje, že najčastejšia a najobľúbenejšia forma podnikania je buď individuálny podnikateľ, živnostník alebo obchodná spoločnosť s ručením obmedzeným. EZHZ zastáva v zápisoch obchodných registrov v spomínaných štyroch štátoch veľmi skromné miesto.

Česká republika mala k 30. júnu 2010 desať a pol milióna obyvateľov. V septembri 2010 činil počet kapitálových a osobných spoločností (vrátane živnostníkov) 1 237 071. V Obchodnom registri Českej republiky je zapísaných päť EZHZ.

Slovenská republika má pri viac ako piatich miliónoch obyvateľstva registrovaných 593 219 aktívnych právnych subjektov. Z toho je 5358 akciových spoločností, 112 997 spoločností s ručením obmedzeným a 387 876 živnostníkov. Na Slovensku bolo založených šesť EZHZ.

V Nemecku s takmer 82 miliónmi obyvateľov bolo zaregistrovaných 340 zoskupení, pričom je na trhu aktívnych celkovo viac ako tri milióny podnikateľských subjektov. Rakúsko registruje pri 8 miliónoch obyvateľov 407 228 podnikateľských subjektov, z čoho bolo iba 33 založených v právnej forme Európskych zoskupení hospodárskych záujmov.

Slovensko je rozlohou i počtom obyvateľov menší štát ako Česká republika, a pri relatívnom zohľadnení počtu obyvateľov a podnikateľov vykazuje vyšší výskyt založených zoskupení ako Česká republika. Aj pri relatívnom porovnaní s celkovým počtom obchodných subjektov vykazuje Slovenská republika vyššiu aktivitu pri zakladaní zoskupení ako Česká republika.

V relatívnom porovnaní s počtom obyvateľstva má Rakúsko, ktoré je rozlohou a počtom obyvateľov menšie ako Nemecko, zaregistrovaných len o niečo menej EZHZ ako Nemecko. Aj v relatívnom porovnaní založených zoskupení

s celkovým počtom právnych subjektov vykazuje Rakúsko podobný výskyt ako Nemecko.

	Slovenská republika	Rakúsko	Česká republika	Nemecko
Obyvateľstvo	5 429 7632 ¹⁸⁶	8 281 2953 ¹⁸⁷	10 515 818 ¹⁸⁸	81 802 000 ¹⁸⁹
Počet podnikateľských subjektov	593 219 ¹⁹⁰	407 228 ¹⁹¹	1 237 071 ¹⁹²	3 346 032 ¹⁹³
Kapitálové spoločnosti	118 355	81 324	173 751	599 326
Osobné spoločnosti a živnostníci	474 864	325 904	1 063 320	2 746 706
Založené EZHZ	6 (2 zlikvidované)	33 (1 zlikvidované)	5	340 (61 zlikvidovaných)
Podiel EZHZ na os. spoločnostiach (v %)	0,00126352	0,01012568	0,00047023	0,01237846
Podiel EZHZ na počte obyvateľstva (v %)	0,00011050	0,00039849	0,00004755	0,00041564

Tabuľka 4 Porovnanie foriem podnikania s EZHZ v Slovenskej republike, Rakúsku, Českej republike a Nemecku
(Zdroj: vlastný výskum)

Už spomínaná teória¹⁹⁴, podľa ktorej sú práve malé štáty (s menším počtom obyvateľov, v tomto konkrétnom prípade Rakúsko a Slovensko) aktívnejšie pri budovaní medzinárodnej spolupráce, sa pri tomto výskume výskytu EZHZ a porovnaní s počtom obyvateľstva a ostatných podnikateľských subjektov čiastočne potvrdila. Malé štáty si uvedomujú, že sú prinútené viac kooperovať než veľké, sebestačné štáty. Najzreteľnejším potvrdením tejto teórie v praxi je významný výskyt zoskupení v Belgicku.

Zároveň je potrebné zdôrazniť, že podnikatelia v Rakúsku a Nemecku poznajú EZHZ dlhšie ako na Slovensku alebo v Českej republike. Výsledky po-

¹⁸⁶ Údaj k 30. 06. 2010. Zdroj: Štatistický úrad Slovenskej republiky.

¹⁸⁷ Údaj k 31. 10. 2006. Zdroj: Štatistický úrad Rakúskej republiky.

¹⁸⁸ Údaj k 30. 06. 2010. Zdroj: Štatistický úrad Českej republiky.

¹⁸⁹ Údaj k 31. 12. 2009. Zdroj: Štatistický úrad Nemeckej republiky.

¹⁹⁰ Údaj k 31. 12. 2009. Zdroj: Štatistický úrad Slovenskej republiky. Príloha č. 6.

¹⁹¹ Údaj k 31. 12. 2009. Zdroj: Hospodárska komora Rakúskej republiky. Tabuľka č. 6 v Prílohe č. 7.

¹⁹² Údaj k septembru 2010. Zdroj: Štatistický úrad Českej republiky. Údaj obsahuje akciové spoločnosti, spoločnosti s ručením obmedzeným, fyzické osoby zapísané a nezapísané v obchodnom registri a osobné obchodné spoločnosti (komanditnú spoločnosť, v.o.s.). Tabuľka č. 7 v Prílohe č. 8.

¹⁹³ Údaj z roku 2007. Zdroj: Štatistický úrad Nemeckej republiky, Obchodný register Nemeckej republiky.

Tabuľka č. 8 v Prílohe č. 9.

¹⁹⁴ ZAHORKA, H.-J., 2005: Economic Interest Groups, s. 105.

rovnania v Tabuľke č. 4 naznačujú, že kvantitatívne porovnanie podnikateľskej formy EZHZ s počtom obyvateľov alebo s počtom podnikateľských subjektov v žiadnom prípade nemôže byť smerodajným indikátorom výskytu medzinárodnej kooperácie podnikov vo forme EZHZ.

4.1.3 EZHZ a odvetvie

V štúdii z roku 1993 Európska komisia uvádza, že 90 % členov EZHZ pochádza zo súkromného sektoru a približne 7 % z verejného alebo čiastočne verejného sektoru¹⁹⁵. Zo správy vyplýva, že formu podnikania EZHZ využívajú skôr podniky strednej veľkosti a členovia EZHZ sú prevažne z odvetvia priemyslu, obchodu, služieb či poľnohospodárstva. Zo spomínaných sektorov jednoznačne dominuje sektor služieb, najčastejším zámerom je poskytovanie rôznych služieb členom zoskupenia.

Európska komisia vydala 9. septembra 1997 správu o účasti EZHZ na verejnom obstarávaní a na verejne financovaných programoch¹⁹⁶. V správe komisia hodnotí účasť EZHZ na verejnom obstarávaní Európskej únie v súvislosti s porovnaním s ostatnými právnymi formami ako nevyužitý. V správe bolo zistené, že okrem služieb je ďalším častým zámerom obchodná činnosť, po ktorej nasleduje veda a výskum.

Tento trend je veľmi dôležitý, lebo trvá aj naďalej. Európska komisia podporuje budovanie spolupráce a zoskupení predovšetkým medzi organizáciami, ktoré sa zúčastňujú na vzdelávacích, výskumných a technologických programoch¹⁹⁷.

Prieskum EZHZ na Slovensku ukázal, že členovia pozostávajú predovšetkým zo stredných podnikov. Táto skutočnosť je v súlade s medzinárodným trendom, ktorý zistila Európska komisia už v roku 1993¹⁹⁸. Na Slovensku pôsobia EZHZ vo výrobnotechnologickej oblasti, v obchode alebo v stavebno-projektovom odvetví. EZHZ vo výskumno-vedeckej oblasti zatiaľ ešte nebolo založené.

¹⁹⁵ Europäische Kommission, 1993: Das Entstehen einer neuen Kooperation: Bilanz einer 3-jährigen Erfahrung, s. 29.

¹⁹⁶ Europäische Kommission, 1997: Mitteilung vom 9. September 1997 über die „Beteiligung von Europäischen wirtschaftlichen Interessenvereinigungen (EWIV) an öffentlichen Aufträgen und öffentlich finanzierten Programmen“.

¹⁹⁷ Europäische Kommission, 1993: Das Entstehen einer neuen Kooperation: Bilanz einer 3-jährigen Erfahrung, s. 10ff.

¹⁹⁸ Europäische Kommission, 1993: Das Entstehen einer neuen Kooperation: Bilanz einer 3-jährigen Erfahrung, s. 29.

4.1.4 EZHZ a účel

Pôsobenie v EZHZ je mnohostranné a neobmedzené, zámer zoskupenia ale musí podporovať medzinárodnú spoluprácu a musí mať priamo súvislosť s hlavnou činnosťou jej členov¹⁹⁹. Ak spolupráca viacerých podnikov spočíva iba v čiastočnej funkcii z ich celkovej činnosti (napríklad marketing, nákup alebo výroba), používa sa v odbornej literatúre pojem „funkčné spoločenstvá“²⁰⁰.

V počiatočnej fáze prijatia Nariadenia o EZHZ boli právnici a advokáti medzi prvými, ktorí sa formovali do zoskupení²⁰¹. Dôvodom častého výskytu zoskupení medzi advokátmi je okrem lepšieho prístupu k informáciám určite aj skutočnosť, že malé advokátske kancelárie pociťovali potrebu reagovať na zvyšujúcu sa konkurenciu zo strany veľkých (väčšinou amerických) advokátskych kancelárií²⁰². Obzvlášť v Nemecku je výskyt zoskupení medzi advokátskymi kancelármi veľmi vysoký, čo je podmienené nemeckým právom pre slobodné povolania, ktoré advokátov vylučuje z účasti na osobných obchodných spoločnostiach²⁰³.

Ďalšou zastúpenou skupinou sú **poradenské spoločnosti**, ktorých účel (výmena informácií s cieľom zlepšovania výsledkov) je v súlade s charakterom spolupráce v zoskupení. Aj vo vzdelávaní alebo spoločnom využívaní prístupu k databázam je veľmi výhodné spoločné partnerstvo v rámci zoskupenia²⁰⁴.

Jedno zoskupenie môže spájať aj viaceré kooperácie venujúce sa zastupovaniu slobodných povolaní, či už advokátov (napríklad CONSULEGIS EEIG) alebo podnikových poradcov (napríklad Unitas Management Consulting Group EWIV, GROWTH INTERNATIONAL EEIG).

Spolupráca v rámci zoskupenia umožňuje centralizovaný **nákup a predaj výrobkov** pre členov, využívanie licencií pre nové technológie, **získavanie a prevod informácií, koordináciu výroby a dodávateľstva** členov zoskupenia, vybudovanie **marketingovej stratégie**, účasť na **verejných súťažiach** a poskytovanie rôznych iných služieb.

¹⁹⁹ MEYER-LANDRUT, A., 1986: Die Europäische wirtschaftliche Interessensvereinigung, s. 108; GLEICHMANN, K., 1988: Überblick über neue Kooperationsformen und über Entwicklungen im Gesellschaftsrecht der EWG, s. 165.

²⁰⁰ DÖRING, R., 1993: Grenzüberschreitende wirtschaftliche Zusammenarbeit in Europa (EWIV), s. 76.

²⁰¹ Zdroj: Hans-Jürgen Zahorka, rozhovor a konferencia EWIW Workshop, 18. marca 2011, Frankfurt nad Mohanom.

²⁰² DÖRING, R., 1993: Grenzüberschreitende wirtschaftliche Zusammenarbeit in Europa, s. 114.

²⁰³ LENTNER, A. J., 1994: Das Gesellschaftsrecht der EWIV, s. 32f.

²⁰⁴ KAUFMANN, F. - KOKALJ, L. - MAY-STROBL, E., 1990: EG-Binnenmarkt: die grenzüberschreitende Kooperation mittelständischer Unternehmen, s. 23.

Malé a stredné podniky sa mnohokrát nemôžu zúčastniť veľkej súťaže vo verejnom obstarávaní a je vôbec otázne, či by dokázali kapacitne takúto zákazku úspešne dokončiť. S EZHZ je účasť MSP na verejných súťažiach možná a zrealizovateľná. O zákazku sa uchádza zoskupenie a nie množstvo malých či stredných podnikov, ktoré sú jeho členmi.

EZHZ zakladajú aj spoločnosti s cieľom *outsourcingu služieb zákazníkom* (opravný servis), *internetové obchodné spoločnosti* (v rámci zoskupenia môžu členovia vydávať spoločné marketingové materiály a zdieľať spoločný softvér) a spoločnosti, ktoré *zdieľajú jednu značku* (napríklad certifikát o kvalite výrobku alebo služby)²⁰⁵.

Ako už bolo spomenuté, *veda a výskum* má aj v rámci celoeurópskeho trendu výskytu EZHZ v praxi stále stúpajúci význam²⁰⁶. Z dôvodu rýchleho rozvoja technológií a skracujúcimi sa výrobnými cyklami sa stalo významným znižovanie nákladov na výskum a vývoj, a to nielen z časového hľadiska. Prax potvrdzuje výhody rozdelenia nielen investícií, ale aj rizík na viacero (zahraničných) partnerov.

Vedu a výskum v rámci EZHZ nemôžeme zaradiť pod označenie „hospodárska činnosť“. Z tohto dôvodu komisia vo svojom komentári k návrhu Nariadenia o EZHZ výslovne uviedla, že pojem „hospodárska činnosť“ nemusí priamo súvisieť s činnosťou orientovanou na zisk. Podmienka, že EZHZ musí mať hospodársky charakter, je vnímaná v širšom slova zmysle, ktorý zahŕňa aj výskum a vývoj – samozrejme len v prípade, ak ide o pomocnú činnosť k hlavnej činnosti členov. Tým umožnila pôsobenie vo forme EZHZ aj vedeckým programom, ktorých činnosť nie je priamo orientovaná na zisk²⁰⁷.

Zoskupenie je ideálne na vytvorenie legálnej štruktúry určenej na koordináciu výskumu členov zoskupenia alebo na vytvorenie spoločnej siete, databázy alebo výskumného centra. V tomto prípade by sa výskum nekonal v laboratóriu u jednotlivých členov, ale v spoločnom výskumnom centre. EZHZ je právnická osoba a spĺňa aj kritérium viacnárodnej účasti a medzinárodnosti, takže sa môže zúčastniť na rôznych výskumných programoch EÚ.

²⁰⁵ BRINDLMAYER, M., 1989: EWIV, s. 5

²⁰⁶ Zdroj: Hans-Jürgen Zahorka, rozhovor a konferencia EWIW Workshop, 18. marca 2011, Frankfurt nad Mohanom.

²⁰⁷ Europäische Kommission, 1973: Vorschlag einer Verordnung (EWG) des Rates über die Europäische Kooperationsvereinigung (EKV) KOM/73/2046, s. 35.

Príkladov, ako v súčasnosti v praxi úspešne funguje EZHZ, je nespočetné množstvo. Napríklad zoskupenie Asociácia komerčných televízií EZHZ (Association of Commercial Television in Europe EEIG) spojilo päť európskych televíznych staníc²⁰⁸, francúzske mesto v Savojsku a taliansky výrobca lyžiarskych vlekov majú za cieľ prostredníctvom spolupráce v EZHZ povzbudiť medzinárodný lyžiarsky turizmus²⁰⁹, britské a francúzske univerzity spolupracujú v priestoroch nového výskumného centra v Caen. Zaujímavá je spolupráca samotných orgánov Európskej únie na Európskom konzorciu pre výskum surovín EZHZ (European Material Research Consortium EEIG)²¹⁰.

Využitie EZHZ je asi také rôznorodé ako fantázia jej členov. Jediné ohraničenia predstavujú Čl. 3 ods. 2 a Čl. 23 Nariadenia o EZHZ.

Nasledujúca časť kapitoly ponúka prehľad príkladov z praxe na základe zámeru, sektoru a výskytu v rámci EÚ.

Spoločná výroba v rámci EZHZ môže znamenať buď samotnú výrobu alebo montáž polotovarov, pričom rozdelenie a zníženie výrobných nákladov je dobrý argument na spoluprácu vo forme EZHZ.

Jedno z najznámejších EZHZ bolo založené v roku 1990 v Bruseli pod anglickým názvom „Vision 1250 EEIG“. Zoznam členov zdobia zvučné mená ako Philips, Thomson, Bosch, Nokia, France Telecom, British Satellite Broadcasting a talianska televízna spoločnosť RAI²¹¹. Cieľom tohto zoskupenia bolo vyvinúť nový štandard v televíznom vysielaní HDTV („High Definition Television“) a uviesť tento výrobok na trh. Európske zoskupenie hospodárskych záujmov vytvorilo sieť zo všetkých členov, ktorí sa môžu podieľať na výrobku (od výrobcov HDTV príslušenstva, až po výrobcov programov)²¹².

Po pilotnej fáze, ktorou bol napríklad priamy prenos majstrovstiev sveta vo futbale 1990 v Taliansku, Olympijské hry v 1992 v Barcelone a Albertville a svetová výstava v Seville, sa od začiatku 90-tych rokov tento nový televízny štandard zaviedol v celej Európe. Zoskupenie Vision 1250 EEIG prevzalo zodpovednosť aj za technický servis a údržbu príslušenstva²¹³.

²⁰⁸ KELLY, P., 1990: European economic interest groupings: commercial, legal and tax considerations, s. 19.

²⁰⁹ Europäische Kommission, 1993: Das Entstehen einer neuen Kooperation: Bilanz einer 3-jährigen Erfahrung, s. 30.

²¹⁰ Europäische Kommission, 1993: Das Entstehen einer neuen Kooperation: Bilanz einer 3-jährigen Erfahrung, s. 27.

²¹¹ KELLY, P., 1990: European economic interest groupings: commercial, legal and tax considerations, s. 18.

²¹² Europäische Kommission, 1993: Das Entstehen einer neuen Kooperation: Bilanz einer 3-jährigen Erfahrung, s. 13.

²¹³ KELLY, P., 1990: European economic interest groupings: commercial, legal and tax considerations, s. 17.

Spolupráca v EZHZ v oblasti obstarávania materiálu ponúka zúčastneným možnosť kompenzácie nevýhod malých podnikov, pretože veľké podniky so silnou trhovou prezenciou zvyčajne získavajú výhodnejšie nákupné podmienky. Takto by sa mohlo aj malým a stredným podnikom pri spoločnom nákupe podariť získať zľavy a lepšie kondície.

Z tohto dôvodu štyria európski výrobcovia automobilových lakov založili EZHZ so zámerom spoločného obstarávania vstupných surovín. Reakcia dodávateľov bola pozitívna, členovia EZHZ dosiahli pri nákupe v zoskupení 30 % zníženie nákupnej ceny oproti cenám, aké dodávateľom uhrádzali ako samostatné spoločnosti²¹⁴. Je potrebné poznamenať, že v odvetví výroby automobilových lakov tvoria náklady na suroviny približne 70 % predajnej ceny. Toto zníženie sa výrazne premietlo priamo do hospodárskeho výsledku výrobcov.

Okrem zníženia nákupnej ceny sa samozrejme môže zoskupenie dohodnúť na **rozdelení prepravných nákladov** alebo na výhodnejších platobných podmienkach. **Spoločné spravovanie skladových priestorov** je jedným z príkladov kooperácie podnikov. Napríklad v slovenskom zoskupení Thermo-technika EZHZ²¹⁵ tvorí práve centrálna koordinácia obstarávania materiálu a výroby jedným z najdôležitejších pilierov zoskupenia.

Namiesto jednotlivého využitia služieb špeditérov môžu podniky založiť EZHZ, ktoré prevezme **komplexnú logistiku**. Okrem samotnej dopravy a prepravy do tejto logistickej kategórie zaradíme aj vybavovanie colných formalít, daňové záležitosti a balenie tovaru alebo jeho poistenie²¹⁶.

V oblasti odbytu podniky môžu využiť **spoločné distribučné kanály**. Spoločná logistika je výhodná predovšetkým pre tie zoskupenia, kde sa výrobky jednotlivých partnerov navzájom dopĺňajú. Pre jednotlivý malý alebo stredne veľký podnik môže byť predaj a odbyt výrobkov na celý európsky trh komplikovaný proces spojený s množstvom rizík. V rámci koordinovanej spolupráce v EZHZ sa zvyšujú u každého člena zoskupenia možnosti zníženia distribučných nákladov.

²¹⁴ Instituto de Estudios Superiores de la Empresa, 1990: Chemical Labor Grouping European Economic Interest Grouping (Case Study), s. 8.

²¹⁵ Zdroj: vlastný výskum a anketový prieskum s predstaviteľmi zoskupenia Thermotechnika EZHZ.

²¹⁶ KELLY, P., 1990: European economic interest groupings: commercial, legal and tax considerations, s. 21f.

Príkladom je španielsky partner vyššie spomínaného EZHZ založeného európskymi výrobcami automobilových lakov, ktorý bol v európskom zozname dodávateľov autolakov na 50. mieste (zoznam bol zoradený podľa veľkosti podnikov). Vďaka spolupráci v zoskupení sa štyria členovia spolu ako jedna organizácia umiestnili na štvrtom mieste na európskom trhu²¹⁷. Tým sa im podarilo zbaviť imidžu malého podniku bez významného trhového podielu. Tento krok bol veľmi dôležitý, pretože automobilový priemysel je charakteristický veľkými zákazkami.

Spoluprácu v EZHZ za účelom **spoločného predaja** neváhali využiť trapistickí mníši v Belgicku, ktorí vyrábajú svetoznáme pivo Westvleteren spolu s francúzskymi mníchmi, ktorí vyrábajú syr. Zoskupenie funguje úspešne už niekoľko rokov aj napriek tomu, že výmena informácií medzi členmi zoskupenia s cieľom naplniť účel zoskupenia (ktorým je spoločný predaj výrobkov), je pravdepodobne možná len v tom prípade, ak sú mníši zbavení svojho obligátneho sľubu mlčanlivosti²¹⁸.

Príkladom pre **spoločné poskytovanie zákazníckeho servisu** ako pokračovanie spoločne koordinovanej distribúcie v rámci zoskupenia je Thermotechnika EZHZ²¹⁹.

V oblasti **spoločnej výroby reklamných materiálov, ich distribúcií k zákazníkom a marketingu** sa dajú nájsť mnohé výhody spolupráce vo forme EZHZ. Spoločná reklama na jednej strane znižuje náklady každého partnera, na druhej strane je veľká medzinárodná reklamná kampaň účinnejšia²²⁰. Reklama samozrejme môže byť spojená aj s inými aktivitami, ako napríklad s prieskumom trhu alebo spoločnou účasťou na výstavnom podujatí. Prínosom spoločnej reklamy je možnosť predstaviť sa aktuálnym alebo budúcim partnerom ako veľký podnik európskeho formátu.

Ako už bolo vyššie spomenuté, mnohé EZHZ založené za účelom lobingu si zvolili Brusel ako sídlo centrály zoskupenia, pretože tam sídli väčšina orgánov EÚ. Toto je však len jedna z možností využitia zoskupenia pri výmene informácií. Trhy v iných krajinách sú pre jednotlivých partnerov ťažko dostupné.

²¹⁷ Instituto de Estudios Superiores de la Empresa, 1990: Chemical Labor Grouping European Economic Interest Grouping (Case Study), s. 10.

²¹⁸ ZAHORKA, H.-J., 2010: EWIV, s. 16.

²¹⁹ Zdroj: vlastný výskum a anketový prieskum s predstaviteľmi zoskupenia Thermotechnika EZHZ.

²²⁰ Europäische Kommission, 1992: Praktische Anleitung für grenzüberschreitende Kooperationen, s. 25.

Úloha zoskupenia v tomto prípade spočíva vo **výmene informácií, názorov a výsledkov prieskumu trhu**. Výmena informácií medzi členmi EZHZ nie je finančne náročná, nakoľko sú členovia zoskupenia osobne zastúpení na jednotlivých regionálnych trhoch.

V praxi môžeme nájsť zoskupenie so zámerom vzájomnej výmeny informácií a skúseností pod názvom European Federation for Classical Osteopathy EEIG, ktoré založili britskí a belgickí osteopati. Ďalším príkladom je aj European Research Consortium for Informatics and Mathematics EEIG so sídlom vo Francúzsku. Zoskupenie má za cieľ zvýšiť spoluprácu nielen medzi výskumnými inštitúciami navzájom, ale udržiava kontakty aj s priemyselnými spoločnosťami v Európskej únii. Členmi zoskupenia sú výskumné inštitúcie z devätnástich krajín.

Spoločné využívanie manažérskeho a technického know-how nadobudlo dôležité miesto ako konkurenčný faktor v európskom a svetovom medzinárodnom obchode²²¹. Ktorý podnik ako prvý predstaví na trhu nový výrobok, ten sa ľahšie etabluje na strategicky dôležitej trhovej pozícii ešte skôr, než zareaguje konkurencia. Z tohto dôvodu sa dá očakávať, že v budúcnosti celkovo záujem o spoluprácu vo forme EZHZ stúpne.

Založenie zoskupenia ako **stratégia využitia trhovej medzery** umožňuje viacerým podnikom ako členom EZHZ široké pôsobenie. Trhová medzera (nika) je tá časť trhu, ktorá zvyčajne nie je v pozornosti veľkých firiem v odvetví. Zmestí sa do nej iba jedna firma. Pri stratégii trhovej medzery sa na niku aplikuje jeden alebo viacero výrazne homogénnych segmentov malého rozsahu²²². Každý člen sa môže zamerať len na svoj domáci trh a v rámci zoskupenia koordinovaná výroba sa potom môže v každom štáte predávať či distribuovať prostredníctvom EZHZ, zároveň pôsobia jednotliví členovia ako regionálni zástupcovia. Zoskupenie sa môže špecializovať na určitú ohraničenú oblasť výrobkov alebo služieb, ktoré partneri ponúkajú na celom európskom trhu.

Zámerom takéhoto zoskupenia je rozšírenie ponuky vďaka spoločnej koordinácii a kombinácii výrobkov a služieb, ktoré sa navzájom dopĺňajú. Všetci členovia sa v rámci zoskupenia dohodnú na ponuke a predaji sortimentu výrob-

²²¹ RATH, H., 1992: Grenzüberschreitende Kooperationen – Chancen auf dem EG-Binnenmarkt, s. 35.

²²² HÜNERBERG, R., 1993: Marktstrategien in Europa, s. 212.

kov všetkých partnerov. Celková ponuka partnerov a zároveň celého zoskupenia sa pre odberateľa stáva komplexnejšou a atraktívnejšou. Môžeme povedať, že takéto zoskupenie pretransformovalo konkurenčné podniky do jedného partnerstva s cieľom vybudovať si stratégiu pre trhové medzery a vyplniť ich²²³.

EZH je ideálnou formou spolupráce na medzinárodnej úrovni aj pre exportujúce podniky, ktoré nechcú svoje výrobky vyvážať do Európskej únie, ale do ostatných štátov. Rozdelenie nákladov vďaka spoločnému postupu a možnosť výmeny skúseností predurčujú zoskupenie na podnikanie v tretích krajinách. Zoskupenie môže ako právnická osoba zakladať **aj vlastné dcérske spoločnosti alebo joint ventures spolu s lokálnymi podnikmi v tretích krajinách**.

V praxi veľmi úspešne pôsobí zoskupenie pozostávajúce zo šiestich francúzskych a belgických priemyselných a obchodných komôr. Ciele zoskupenia sú presadenie spoločných záujmov hospodárskych metropol a zlepšenie regionálnej výmeny informácií²²⁴. Takáto interregionálna spolupráca pod vlajkou EÚ predstavuje na trhu mimoriadny a významný charakter spolupráce.

Azda jedným z najrenomovanejších príkladov niekoľko rokov fungujúceho Európskeho zoskupenia hospodárskych záujmov je televízny kanál ARTE. Vznikol v októbri 1990 podpisom medzištátnej dohody medzi Francúzskom a Nemeckom. Tvoria ho dvaja akcionári a editori programov: ARTE France a ARTE Deutschland.

Belgické a francúzske obchodné komory mnohokrát vyvíjajú medzinárodnú spoluprácu v rámci zoskupenia. Komiksoví grafici a ilustrátori animovaných filmov z ôsmich európskych krajín spolupracujú tiež pod strechou zoskupenia. Spoločnosť EURO-POOL System, ktorá vyrába návratné obaly na transport ovocia a zeleniny, založila svoje vlastné EZH s členmi z Holandska, Belgicka a Nemecka.

Taliansko-francúzska časť železničného spojenia TGV medzi francúzskym Lyonom a talianskym Turínom je prevádzkovaná EZH. Stavba tunelu na diaľnici pri rakúskych Alpách v Tirolsku (Brenner-Basistunnel-Autobahn) bola realizovaná zoskupením, ktoré založili členovia z Talianska, Rakúska

²²³ HÜNERBERG, R., 1993: Nischenstrategien im Europäischen Marketing, s. 680.

²²⁴ Europäische Kommission, 1993: Das Entstehen einer neuen Kooperation: Bilanz einer 3-jährigen Erfahrung, s. 40f.

a Nemecka. Vďaka medzinárodnej spolupráci prostredníctvom EZHZ bol vybudovaný aj svetoznámy tunel pod francúzsko-talianskym Mont Blancom.

Zoskupenie „Rural Market Place EWIV“ z rakúskej spolkovej republiky Vorarlberg má za cieľ „posilniť pozíciu výrobcov z vidieku na celom trhu“. Zoskupenie „Beckstein Mortiz & Weiß Europa EWIV“ uvádza v obchodnom registri účel „spoločné vystupovanie členov v oblasti daňového poradenstva“ a „zvýšenie odbornej kompetencie členov prostredníctvom vzájomnej odbornej pomoci“. Členmi tohto zoskupenia sú rakúska daňová poradkyňa a dvaja nemeckí daňoví poradcovia.

Veľmi zaujímavé zoskupenie je Central European Cultural Cooperation EWIV, ktoré má svoje sídlo v Rakúsku. Jeho hlavným projektom je cezhraničná kultúrna iniciatíva ACCC – Austrian Czech Cultural Cooperation. V rámci INTERREG IIIA bol vytvorený prototyp kultúrneho projektu medzi Rakúskom a Českou republikou. Toto EZHZ je financované Európskym fondom pre regionálny rozvoj, krajskou správou rakúskeho spolkového štátu Horné Rakúsko (Oberösterreich) a krajskou správou južných Čiech.

Prostredníctvom projektu „Cross Border Schule“ zoskupenie organizuje výmenné pobyty žiakov škôl v Rakúsku a južných Čechách za účelom spoznávania regionálnej kultúry. Žiakom sa v rámci projektu ponúka široká škála seminárov, napríklad praktické vyučovanie fotografovania alebo návšteva ateliérov v Českom Krumlove, s cieľom poznávať prostredníctvom fotografií dejiny.

Úspešná medzinárodná spolupráca v EZHZ je viditeľná pri kooperácii štátov

- Francúzsko a Nemecko (napríklad Euroinštitút Kehl, ktorý organizuje školenia regionálnych úradníkov zamerané na cezhraničnú spoluprácu),
- Francúzsko a Taliansko (Sud Mont-Blanc – podpora lyžiarskeho regiónu: rôzne akcie na zlepšenie kvality služieb, podpora turistickej návštevnosti v každom ročnom období, ochrana životného prostredia),
- Francúzsko a Španielsko (súmestie Bayonne – San Sebastian vytvorilo napríklad mestské observatórium a cezhraničná agentúra

založená týmito mestami koordinuje verejné a súkromné iniciatívy na rozvoj činnosti a investícií v regióne).

Multinacionálny projekt očkovania v Afrike s cieľom umierniť rozšírenie chorôb chudoby ako tuberkulóza či malária je vedený zoskupením EDCTP EEIG so sídlom v Holandsku. Z tohto zoskupenia sa vytvorila vedeckovýskumná platforma, ku ktorej pristúpilo aj Švajčiarsko ako výnimočný člen.

V Holandsku sa napríklad nachádza European Harley Davidson Club Federation vo forme EZHZ.

Samotná Európska únia je členom vedeckovýskumného zoskupenia European Material Research Consortium EZHZ.

V praxi sa pri spolupráci v EZHZ mnohokrát spoja jednotliví členovia v pohraničných územiach navzájom susediacich štátov, kde zoskupenie pomáha riešiť rôzne regionálne otázky neziskového charakteru (napr. IGOB EWIV).

4.2 Výsledky anketového prieskumu EZHZ

Táto kapitola obsahuje výsledky anketového prieskumu s predstaviteľmi zoskupení v Nemecku, Rakúsku a na Slovensku.

Anketový prieskum pozostával z osobných rozhovorov a písomných kontaktov s predstaviteľmi nasledujúcich zoskupení:

- NETCON EZHZ, Slovensko, osobný rozhovor s Ing. Stanislavom Polívkom 8. decembra 2010;
- EEIG Crown Cool Thermotechnika EZHZ, Slovensko, osobný rozhovor s Ing. Kristínou Labaiovou a Bélom Vendéghom 26. októbra 2010;
- IGOB EWIV, Nemecko, osobný rozhovor s Karl Heinz Bossanom 18. októbra 2010;
- CESAR EWIV, Rakúsko, písomný kontakt s Mgr. Luciou Bláhovou 28. októbra 2010;
- SANICADEMIA EWIV, Rakúsko, písomný kontakt MMag. Kathrin Bruggerovou 29. októbra 2010.

4.2.1 Prieskum vybraných EZHZ v Nemecku

V Nemecku bolo k 18. 7. 2011 založených 340 zoskupení, z toho bolo 61 zlikvidovaných. Prieskum v Nemecku bolo možné uskutočniť v jednom zoskupení, IGOB EWIV so sídlom v Berlíne.

Anketový prieskum IGOB Interessengemeinschaft Eisenbahn Berlin-Gorzów EWIV

Informácie o zoskupení Interessengemeinschaft Eisenbahn Berlin-Gorzów EWIV²²⁵ sú čerpané z rozhovoru s konateľom pánom Karl-Heinz Bossanom z 18. októbra 2010. Rozhovor bol doplnený informačnými materiálmi a výpisom z obchodného registra.

Stratégia zoskupenia IGOB EWIV vychádza z histórie kráľovsko-pruskej východnej železničnej trate medzi Berlínom a ruským Kaliningradom z roku 1857, ktorá bola vybudovaná ako železnica so štátnou investíciou²²⁶. Táto forma investície bola v tom období potrebná, pretože trať viedla cez málo obývané, poľnohospodársky využívané časti krajiny, ktoré vôbec nevzbudzovali záujem a dôveru investorov.

Uvedenie železničného spojenia do prevádzky prinieslo už v minulosti obyvateľom regiónu veľké zmeny a výhody. Táto trať umožnila rýchlejšie a lacnejšie distribuovať poľnohospodárske produkty z poľského a nemeckého vidieckeho regiónu na berlínske trhy. Zároveň sa zlepšila mobilita pracovných síl. Napriek dlhoročnej úspešnej prevádzke železnice viedli dve svetové vojny a štyridsať rokov rozdelenia Európy k zmareniu tohto prepojenia.

Pomocou zoskupenia vyvíjajú členovia snahy o opätovné vybudovanie tejto spolupráce a regionálneho prepojenia, aby umožnili všetkým zúčastneným subjektom zvýšenie kvality života prostredníctvom zlepšenia infraštruktúry²²⁷.

Všeobecné informácie

Napriek tomu, že prvé rozhovory o potrebe dopravného prepojenia, ktoré by bolo „zdrojom bohatstva regiónu“ začali už v roku 2000, IGOB Interessengemeinschaft Eisenbahn Berlin-Gorzów EWIV²²⁸ bola založená 6. júna 2006.

²²⁵ Preklad z nemeckého do slovenského jazyka: Záujmové združenie železníc Berlin-Gorzów EZHZ.

²²⁶ KUJATH, H. J. – MUSEKAMP, J. – BOSSAN, K.-H., 2011: Weitere Entwicklung der Ostbahn-Berlin-Gorzów Wl-kp.-Pila-als europäische Modellkorridorregion, s. 167.

²²⁷ KUJATH, H. J. – MUSEKAMP, J. – BOSSAN, K.-H., 2011: Weitere Entwicklung der Ostbahn-Berlin-Gorzów Wl-kp.-Pila-als europäische Modellkorridorregion, s. 168.

²²⁸ Ďalej už len IGOB EWIV.

IGOB EWIV založilo päť nemeckých a päť poľských členov. Okrem pána Karl-Heinz Bossana je na nemeckej strane členom Dorothée Menzner, profesor Dr. Schippel a stavebná spoločnosť PLK Städtebau GbR v Berlíne, ktorú reprezentujú dvaja konatelia, pani Bettina Albani a pán Thorsten Wilhelm.

Na poľskej strane je členom poľská nadácia Lubuska Stiftung Westliches Wirtschaftszentrum Gorzów, pán Grzegorz Władysław Zaloga z mestského zastupiteľstva Gorzów, obchodná a priemyselná komora Westliche Industrie- und Handelskammer Gorzów a spolok pre rozvoj hospodárstva a turizmu Verein zur Entwicklung der Wirtschaft und des Tourismus Gorzów.

Osem kooperujúcich členov a dvanásť tzv. „sympatizantov“ podporuje činnosť zoskupenia. O členstvo v zoskupení sa uchádzajú aj ďalšie poľské komúny. Za riaditeľa zoskupenia bol zvolený pán Bossan, ktorý sa už štyri roky pred vznikom spoločnosti usiloval o zlepšenie infraštruktúry v nemeckom regióne v rámci „Medzinárodných východobrandenburských dopravných rozhovorov“. Prokurista je pán Jacek Jeremicz z poľského členského podniku zoskupenia.

Výber sídla

Sídlo spoločnosti je vo Frankfurte nad Odrou a výber bol ovplyvnený demografickými podmienkami Nemecka. Pán Bossan ako iniciátor zoskupenia v rozhovore uviedol výhody založenia sídla zoskupenia vo svojom „domacom“, teda nemeckom prostredí. Zdôraznil, že predovšetkým v počiatočnej fáze projektu je najdôležitejší lobing a komunikácia s úradmi štátu, kde bude sídlo zoskupenia. Zo svojej vlastnej skúsenosti môže potvrdiť, že ako zakladateľ a riaditeľ zoskupenia má dobré skúsenosti s domácim prostredím, pretože mu bolo umožnené uskutočniť ciele zoskupenia s pomocou a podporou dlhoročných kontaktov so zástupcami bánk, daňovými poradcami alebo politickými zástupcami regiónu. Dôležitú úlohu v komunikácii zohral práve rodný jazyk, nemčina.

Predmet činnosti a cieľ zoskupenia

Cieľom zoskupenia bolo zjednotiť záujmy svojich členov a za účelom kvalitnej prepravy osôb alebo tovarov vybudovať železničné spojenie. Zároveň bolo cieľom členov spoločne plánovať a vykazovať marketingové a propagačné aktivity. Z rozhovoru vyplynula možnosť spolupráce s rôznymi turistickými združeniami a komúnami pozdĺž celej železničnej trasy.

Obchodný register uvádza ako predmet činnosti iniciatívu a organizáciu spolupráce v záujme vybudovania a rozvoja modernej hospodárskej infraštruktúry vo východnom Brandenburgu a hraničného regiónu v západnom Poľsku, ktoré sú spojené železničnou trasou Berlin-Gorzów. Reklamná a propagačná činnosť je účelom zoskupenia predovšetkým z dôvodu získania podpory pri budovaní železničného prepojenia na trase Berlin-Gorzów. Zároveň je účelom zoskupenia vytvorenie vhodného investičného prostredia na rozvoj celkovej infraštruktúry v tejto oblasti²²⁹.

Železničné spojenie má za úlohu uskutočniť prepravu osôb a tovarov v oblasti pozdĺž železničného spojenia. S tým je spojené oživenie hospodárskeho rozvoja a zlepšenie turistickej ponuky. Zoskupenie má podnecovať rozhovory o dopravných a logistických riešeniach šetrných k životnému prostrediu a pri tejto úlohe je podporované špecialistami na logistiku. Predovšetkým sú účelom zoskupenia iniciatíva, propagácia a návrhy moderných hospodársko-sociálnych riešení na území pozdĺž železničnej trasy Berlin – Gorzów ako európskeho modelu pre vysoko rozvinutú spoluprácu hraničných oblastí, ktoré spájajú okrem trasy aj spoločné hospodárske záujmy.

Obchodný register a informácie v dotazníku uvádzajú ako ďalší účel zoskupenia získanie peňažných prostriedkov a nepeňažných vkladov na financovanie hore uvedených úloh a realizáciu projektu s pomocou podnikov a organizácií v tomto regióne. Zoznam cieľov obsahuje aj podporu praktického využitia poznatkov z vedy a výskumu, poradenstvo a podporu príslušných úradov a inštitúcií v oboch krajinách, podporu spolupráce nemeckých a poľských výskumno-vedeckých zariadení a podnikov, systematickú výmenu skúseností v rámci európskych krajín, organizáciu a uskutočňovanie konferencií, predovšetkým odborných prednášok v regióne a aktívnu podporu a vydávanie publikačných materiálov ako aj ich distribúcia v akejkoľvek forme.

Toto EZHZ môže zakladať dcérske podniky, ktoré nesmú byť orientované na ziskovú činnosť.

Pán Bossan v rozhovore formuloval víziu a stratégiu zoskupenia do roku 2016. Má ňou byť pravidelná prevádzka vlakov v hodinových intervaloch medzi nemeckým Berlínom a poľským mestom Gorzów. Pokračovanie železničného

²²⁹ Zdroj: Výpis z Obchodného registra Nemeckej spolkovej republiky, 16. februára 2010.

spojenia a prepravy osôb a tovarov má byť vybudované až po Kaliningrad. Celý región sa rozprestiera na 7000 km², cez toto územie vedie 241 km železničnej trate z Berlína (Nemecko) do Pily (Poľsko). Zoskupenie chce pri svojej činnosti i naďalej klásť mimoriadny dôraz na dlhodobý rozvoj infraštruktúry regiónu.

Pre konkrétne komúny a regióny má východná trať endogénny potenciál, ktorý otvára nové možnosti pre rozvoj turistického priemyslu, pre hospodárske centrá a obytné sídla. Zlepšenie podmienok pre vzdelávanie a výskum so sebou prináša sociálno-ekonomické prínosy ako zvyšovanie zamestnanosti, zlepšenie životnej úrovne obyvateľstva, migráciu a kúpyschopnosť obyvateľstva, zlepšovanie zdravotníckej starostlivosti.

Pán Bossan uviedol v rozhovore, že hlavným cieľom zoskupenia je analýza celého spektra možností, ktoré prináša železničná trať a zároveň realizácia projektov na uskutočnenie a využitie týchto možností.

Zoskupenie sa na pravidelnom valnom zhromaždení členov dohodne na konkrétnych krokoch. Ako príklad môže slúžiť stratégia v lobingu, pri ktorej si členovia presne definujú postupy, rozdelia úlohy a zodpovednosti za lobing v nemeckom sneme poslancov, lobing v Európskom parlamente v Bruseli, lobing v poslaneckom sneme zodpovednom pre región Lubuskie a Gorzów v Poľsku atď.. Pracovné skupiny pozostávajúce z členov zoskupenia si pri tvorbe marketingovej stratégie rozdelia úlohy zamerané na marketing obchodných zákazníkov pozdĺž železničnej trate, na cyklistov alebo na telesne postihnuté osoby. V rámci výskumu potenciálu regiónu čerpajú poznatky aj z diplomových a doktorandských prác. Iné pracovné skupiny sa zaoberajú napríklad aj koncepciou a realizáciou internetovej prezentácie, zabezpečením informačných systémov pre cestujúcich, jednotným a zrozumiteľným označením vlakových staníc a cestovných poriadkov. Zaujímavou vedecko-výskumnou úlohou členov v zoskupení bolo zistiť efektívnosť vlakového spojenia alebo efektívnosť mostových prepojení pri riekach pozdĺž trate. Táto analýza prispela k optimalizácii cestovného poriadku (skrátene intervalov z hodiny na 30 minút).

Zamestnanci

Zoskupenie nemá žiadnych vlastných zamestnancov.

Financovanie

Financovanie zoskupenia je uskutočňované prostredníctvom mesačných príspevkov jej členov. V závislosti od charakteru projektu môže zoskupenie získať finančnú podporu z Európskej únie. Okrem toho sa aj 42 kooperatívnych členov zoskupenia usiluje o finančnú podporu a získanie sponzorov. Získané finančné prostriedky sa vynakladajú napríklad na náklady spojené s prenájmom kancelárskych priestorov, platy riaditeľa, prokuristu a advokátov.

Komunikácia a skúsenosti

Pán Bossan zdôraznil, že pri hľadaní partnera je medzi všetkými partnermi najdôležitejšia komunikácia založená na princípe rovnosti, doslovne preložené „komunikácia na úrovni očí“²³⁰, keďže ide o projekt, ktorý chcú všetci členovia uskutočniť podľa spoločne vytýčeného cieľa.

Pri výbere kooperačného partnera zohráva významnú úlohu osobnosť člena a osobná sympatia, pretože ide o výsostne osobný druh spolupráce. Zoskupenie a vzájomná spolupráca členov v ňom je veľmi osobná záležitosť, preto vzájomná dôvera a komunikácia všetkých zúčastnených členov tvorí najdôležitejší faktor spolupráce.

Zdôraznil, že rozdielna kultúra členov z rôznych štátov sa dá preklenúť iba vtedy, ak neexistujú komunikačné bariéry. Jazykovú bariéru sa snažia zúčastnené strany riešiť tak, že všetky doklady a materiály sú vedené v nemeckom a poľskom jazyku.

Pán Bossan vyslovil názor, že zoskupenie môže byť úspešné iba vtedy, ak sa všetci zúčastnení jednoznačne stotožnia s cieľmi projektu, čo v praxi znamená, že „všetci musia chcieť naplniť ciele zoskupenia“.

Riaditeľ zoskupenia IGOB EWIV je z Nemecka a prokurista je z Poľska – obidvaja si navzájom musia rozumieť, pretože predstavujú hybnú silu zoskupenia. Vzájomné porozumenie je dôležité nielen pri identifikácii cieľov, ale aj v komunikácii, pri spoločných predstavách a predovšetkým musí byť vytvorená vzájomná sympatia.

K úspešnosti spolupráce prispieva veľmi pozitívne aj to, ak si členovia a partneri už v minulosti vyskúšali spoluprácu formou projektov. Podobne je to aj v prípade zoskupenia IGOB EWIV.

²³⁰ Doslovný preklad citátu pána Bossana „Kommunikation auf Augenhöhe“, zdroj rozhovor s pánom Bossanom.

V rozhovore pán Bossan zdôraznil, že celkovú úlohu zoskupenia je možné vyriešiť len so zapojením sociálno-ekonomických a regionálnohospodárskych faktorov. Zoskupenie v realizácii svojich cieľov úspešne pokročilo. Prvým krokom bolo vybudovanie infraštruktúry a okolia železničných staníc.

V októbri 2010 predložili členovia zoskupenia prognózu vývoja zoskupenia do roku 2025. Od roku 2010 plánuje toto Európske zoskupenie hospodárskych záujmov založiť novú formu medzinárodnej spolupráce – Európske zoskupenie územnej spolupráce. Účelom Európskeho zoskupenia územnej spolupráce Ostbahn-Korridor-Modellregion EVTZ²³¹ by malo byť vybudovanie európskeho modelu regiónu, obsahom ktorého je zjednodušenie medzinárodnej dopravy, hospodárske aktivity členov, investorov a ďalší rozvoj železničnej trate. Európske zoskupenie územnej spolupráce zakladajú 13 nemeckí a poľskí členovia, z toho sú tri krajské správy miest, štyri mestá, dva úrady a šesť obcí.

4.2.2 Prieskum vybraných EZHZ v Rakúsku

V Rakúsku bolo k 18. 7. 2011 založených 33 zoskupení, z toho bolo jedno zoskupenie zlikvidované. Anketový prieskum bolo možné uskutočniť v dvoch zoskupeniach, CESAR EWIV so sídlom vo Viedni a SANICADEMIA EWIV so sídlom vo Villachu.

Anketový prieskum CESAR EWIV

Informácie o zoskupení CESAR Central European Society for Anticancer Drug EWIV sú čerpané z písomného kontaktu a dotazníka vyplneného pani Mgr. Luciou Bláhovou, Clinical Study Coordinator a Executive Assistant zoskupenia CESAR 28. októbra 2010 vo Viedni.

Všeobecné informácie

Zoskupenie CESAR Central European Society for Anticancer Drug EWIV bolo založené 19. júla 2002 a má svoje sídlo v Rakúsku.

CESAR EWIV prevzal úlohu stredoeurópskej platformy pre výskum a vývoj nových liekov v onkológii v rámci celoeurópskej siete „Early Drug Development Network“. CESAR EWIV pracuje s viacerými výskumnými jednotkami (vývoj účinných látok, farmakokinetika, klinické štúdie) a tak isto s farmaceutickým priemyslom a jednotlivými onkologickými inštitúciami. Cen-

trálnu jednotku a sídlo zoskupenia pri plánovaní, implementácii a projektovom manažmente tvorí CESAR EWIV Central Office v Rakúsku, vo Viedni, druhý člen CESAR Biometrie je v Nemecku, v Heidelbergu.

CESAR EWIV je založené dvoma neziskovými organizáciami CESAR Rakúsko a CESAR Nemecko. Právna forma podnikania členov je charakterizovaná ako súkromné osoby, spolky a združenia.

Zoskupenie bolo založené na dobu neurčitú.

Výber sídla

Sídlo zoskupenia je vo Viedni, v Rakúsku. Dôvodom boli organizačné štruktúry a skutočnosť, že vo Viedni má centrálu viacero farmaceutických spoločností. Zavážili aj významné výskumné aktivity, ktoré sa realizujú na Univerzitnej klinike Všeobecnej nemocnice (AKH) vo Viedni. V praxi sa táto voľba ukázala ako správna.

Predmet činnosti a cieľ zoskupenia

Účelom zoskupenia je výskum a vývoj nových liekov a terapií v onkologickej oblasti. Zoskupenie tvoria vedci pracujúci v základnom výskume a v klinickej onkológii z Rakúska, Nemecka a Švajčiarska. V súlade so zakladateľskou zmluvou je účel zoskupenia koordinácia a hospodárska alebo vedecká podpora výskumu s cieľom vývoja protinádorových chemických agentov, terapií a terapeutických stratégií na základe vedeckej expertízy v oblastiach onkologická biológia, molekulárna biológia, chémia, farmakológia, toxikológia, klinická farmakológia a klinická onkológia.

Zoskupenie prostredníctvom svojich členov publikuje v pravidelných intervaloch výsledky štúdií a zúčastňuje sa na rôznych odborných kongresoch. Organizuje aj vzdelávacie podujatia. Členovia zoskupenia sa niekoľkokrát do roka stretávajú a diskutujú o aktuálnych a plánovaných projektoch.

Členovia z Nemecka a Rakúska sa pred založením zoskupenia poznali z vedeckých kongresov a zistili, že majú rovnaké záujmy a ciele. Na tomto základe sa rozhodli založiť vlastnú platformu na podnikanie. Počet členov sa od založenia nezmenil, ale zoskupenie môže kedykoľvek prijať nových členov.

²³¹ Preklad z nemeckého do slovenského jazyka: Východná trať-koridor-modelový región Európske zoskupenie územnej spolupráce.

Podľa odpovede pani Mgr. Bláhovej sa zoskupenie CESAR EWIV zatiaľ neskontovalo s inými EZHZ vo vede a výskume.

V roku 2010 spočívala riadna a mimoriadna činnosť zoskupenia vo vývoji, výskume a poskytovaní služieb pri organizácii kongresov či vzdelávacích programov, v publikovaní štúdií a výsledkov výskumu.

Zamestnanci

Zoskupenie zamestnáva osem zamestnancov, samotní členovia zoskupenia nemajú zamestnancov. Zoskupenie získalo zamestnancov náborom z členských podnikov.

Financovanie

Financovanie zoskupenia je riešené prostredníctvom pravidelných ročných členských príspevkov a príspevkov viazaných na projekty. Pani Mgr. Bláhová uviedla, že akvizíciu projektov vykonávajú členovia zoskupenia.

Komunikácia a skúsenosti na trhu

Zoskupenie CESAR EWIV nebolo v kontakte so žiadnymi informačnými centrami v rámci Európskej únie pre malé a stredné podniky, ani špeciálne pre EZHZ.

Pani Mgr. Bláhová neuviedla žiadne problémy s touto formou podnikania v rámci svojej činnosti. Naopak, zdôraznila, že forma EZHZ je jednoznačne veľkým prínosom, čo potvrdili aj prezentácie a vystúpenia na verejnosti. Koope-
rácia so zahraničným členom vo forme EZHZ priniesla všetkým členom zoskupenia výhody v podobe finančnej podpory (subvencie na výskum) zo strany EÚ.

Všeobecná spokojnosť s touto formou podnikania je čiastočne obmedzená skutočnosťou, že existuje zatiaľ veľmi málo právnych podkladov o tejto forme podnikania.

Anketový prieskum SANICADEMIA Internationale Fortbildungsakademie für Gesundheitsberufe EWIV

Informácie o zoskupení SANICADEMIA Internationale Fortbildungsakademie für Gesundheitsberufe EWIV boli poskytnuté pani MMag. Kathrin Brugger 29. októbra 2010 formou písomného kontaktu a vyplneného dotazníka.

Všeobecné informácie

Zoskupenie SANICADEMIA, Internationale Fortbildungsakademie für Gesundheitsberufe EWIV²³² založili traja členovia z troch európskych regiónov: regiónu severného Talianska Friuli-Venezia Giulia (hlavné mesto Triest), regiónu Veneto (hlavné mesto Benátky) a rakúskeho Korutánska (hlavné mesto Villach).

V talianskom Trieste je členom zoskupenia spoločnosť „SANICADEMIA Accademia Internazionale per la Formazione dei Professionisti della Salute GEIE“, v Benátkach „Accademia Internazionale per i Professionisti in Sanità GEIE“ a v rakúskom Villach „SANICADEMIA, Internationale Fortbildungsakademie für Gesundheitsberufe EWIV“. Zoskupenie reprezentuje prostredníctvom svojich troch členov tri krajiny: Rakúsko, Taliansko a Slovinsko. Hlavné sídlo zoskupenia SANICADEMIA EWIV je v meste Villach, Rakúsko.

Členmi zoskupenia sú malé a stredné podniky a verejnoprávne výskumno-vzdelávacie zariadenia. Celkovo je v Rakúsku, v krajine hlavného sídla, založený a aktívne činný iba jeden členský podnik zoskupenia, pričom v ostatných krajinách sa nachádza celkovo 5 podnikov. Štruktúra zoskupenia od svojho založenia nebola zmenená, ale zakladateľská zmluva tieto zmeny umožňuje.

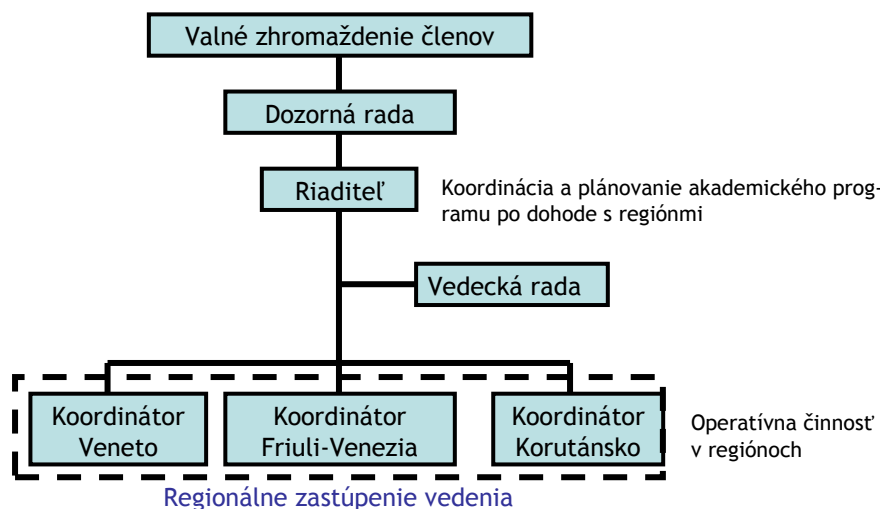
Zoskupenie bolo založené v roku 2006 na dobu neurčitú.

Zoskupenie SANICADEMIA využilo možnosť ustanovenú v Nariadení o EZHZ a prispôsobilo vnútornú organizačnú štruktúru svojim potrebám. Valné zhromaždenie je centrálny orgán zoskupenia, v ktorom sú zastúpené všetky regióny. Valnému zhromaždeniu a riaditeľovi (ktorý je zvolený valným zhromaždením členov) slúži vedecká rada ako poradný orgán. Dozorná rada je zložená z expertov zo zdravotníctva zo všetkých troch regiónov.

Na čele výkonného orgánu je funkcia riaditeľa, ktorý okrem operatívneho vedenia akadémie zároveň aj plánuje a koordinuje akademický program. Riaditeľ predkladá valnému zhromaždeniu strategické plány na schválenie. Zoskupenie má jedného koordinátora z každého regiónu. Koordinátori sa zaobe-

²³² Preklad z nemeckého do slovenského jazyka: „Medzinárodná vzdelávacia akadémia pre zdravotnícke povolania EZHZ“.

rajú zisťovaním dopytu po vzdelávaní v jednotlivých členských regiónoch zoskupenia a inými operatívnymi činnosťami.



Obrázok 3 Organizačná štruktúra SANICADEMIA EWIV
(Zdroj: Internetová stránka SANICADEMIA EWIV, www.sanicademia.eu)

Zoskupenie môže prijať nových členov alebo zriadiť nové sídla v iných krajinách či regiónoch. Rozhodnutia sa prijímajú jednodhlasne a jednomyseľne na valnom zhromaždení členov zo všetkých zúčastnených regiónov (celkovo 21 osôb z troch regiónov). Na hlasovanie je potrebná kvalifikovaná väčšina.

Výber sídla

Zoskupenie má sídlo v rakúskom Villachu. Pri výbere sídla padla voľba na Rakúsko z daňových, ekonomicko-trhových a politických dôvodov. Zároveň presvedčili organizačné a infraštruktúrne podmienky Rakúska. Pracovný trh a právny systém potvrdili toto rozhodnutie.

Dôvody, ktoré viedli k tejto voľbe, sa v praxi za posledné roky fungovania zoskupenia skutočne ukázali ako oprávnené.

Predmet činnosti a cieľ zoskupenia

Účelom zoskupenia je koordinácia, vzdelávanie, projektový a kongresový manažment pre osoby pracujúce v zdravotníctve. Zoskupenie si v zakladateľskej zmluve dalo za cieľ vybudovať medzinárodné interdisciplinárne centrum pre vzdelávanie, ktoré by dlhodobo zabezpečovalo vyššiu kvalitu v zdravotníckej starostlivosti.

Jedným z cieľov je aj založenie ďalších zastúpení v rámci EÚ, ale aj mimo nej s pomocou nových členov v iných krajinách. Tento krok by mal okrem rozšírenia medzinárodného pôsobenia priniesť lepšiu výmenu informácií a umožniť ďalšie medzinárodné projekty.

V roku 2010 bolo zoskupenie aktívne činné pri poskytovaní vzdelávacích služieb, účasti na výberových konaniach, reklame a marketingových aktivitách a distribúcii služieb ako aj pri projektových a kongresových podujatiach. V priebehu štvorročnej činnosti zoskupenia nenastala žiadna zmena, ktorá sa týka cieľov a predmetu činnosti.

Zamestnanci

Zoskupenie zamestnáva bezprostredne štyroch zamestnancov, jednotlivé členské podniky nemajú zamestnancov. Zamestnanci zoskupenia boli pri založení zoskupenia získaní z členských podnikov.

Financovanie

Zoskupenie má v zakladateľskej zmluve zakotvený vlastný kapitál, ale zároveň disponuje aj ročnými členskými príspevkami a príspevkami určenými na konkrétne projekty. Členovia financujú zoskupenie z nerozdeleného zisku, z vytvorených rezerv, ako aj kapitálovými príspevkami.

Komunikácia a skúsenosti

Členovia sa navzájom poznali už pred založením zoskupenia a udržiavajú dlhoročné medzinárodné kontakty v rámci rôznych projektov. V roku 2006 sa rozhodli založili zmluvnú spoluprácu na základe EZHZ.

Zoskupenie SANICADEMIA EWIV si zatiaľ nevytvorilo kontakty s inými zoskupeniami s podobným cieľom v tomto odvetví. Zároveň neudáva ani iné kontakty s organizáciami Európskej únie, ktoré poskytujú podporu a zlepšujú informovanosť o tejto forme podnikania.

Kooperačným partnerom zoskupenia je medzinárodná agentúra „Executive Agency for Health and Consumer“²³³. Druhým partnerom je „Joint Commission International“, ktorá je súkromnou neziskovou organizáciou a špecializuje sa na kontrolu bezpečnosti a kvality zdravotníckej starostlivosti prostredníctvom certifikácie a evaluácie poskytovaných služieb

²³³ Executive Agency for Health and Consumer, <http://ec.europa.eu/eahc/>.

v zdravotníctve²³⁴. Zoskupenie za tretieho kooperačného partnera uvádza aj Krajskú nemocnicu (Landeskrankenhaus Villach).

Predstaviiteľka zoskupenia udáva ako problematickú oblasť daňové právo. Napriek tomu našli členovia pri vzniku zoskupenia dostatočné množstvo finančných a právnych aspektov, vďaka ktorým sa táto voľba formy podnikania ukázala ako správna. Členovia zoskupenia profitovali z lepšej infraštruktúry a výmeny vedomostí, vďaka čomu zoskupenie mohlo zrealizovať niekoľko významných medzinárodných projektov.

Zoskupenie zatiaľ nemalo kontakt s iným zoskupením podobného zamerania na európskom trhu. Nadnárodné a hranice prekračujúce vzdelávanie v zdravotníctve umožňuje zoskupeniu výhodnú pozíciu. Inovatívny a interdisciplinárny prístup k projektom v oblasti vzdelávania vytvára v rámci zoskupenia medzinárodnú informačnú sieť. Členovia a partneri zoskupenia hodnotia túto formu podnikania veľmi pozitívne.

4.2.3 Prieskum vybraných EZHZ na Slovensku

Na Slovensku je k 18. 7. 2011 evidovaných 6 spoločností založených vo forme Európskeho zoskupenia hospodárskych záujmov.

Ako prvá zo šiestich spoločností bola v roku 2006 založená spoločnosť **NETCON EZHZ** so sídlom v Bratislave. Jej cieľom je poskytovať služby autorizovaných architektov, civilných technikov a stavebných inžinierov spolu s rakúskym a nemeckým partnerom.

V roku 2007 bolo založené **RPA Energo EZHZ** so sídlom v Bratislave. Za štatutárny orgán uvádza obchodný register slovenského a talianskeho konateľa. Cieľom zoskupenia je poskytovanie služieb v oblasti marketingu, prieskumu trhu, reklamy a obchodno-ekonomickej oblasti. Predmetom jeho podnikania je organizovanie kurzov, školení a poradenská činnosť v oblasti energetiky a životného prostredia.

V roku 2007 bola založená spoločnosť **European Economic Interest Grouping Thermotechnika Crown Cool**, Európske zoskupenie hospodárskych záujmov so sídlom v Dvoroch nad Žitavou. Cieľom zoskupenia je podnikateľské poradenstvo, sprostredkovanie obchodu a reklamná a propagačná

²³⁴ Joint Commission International, <http://jointcommissioninternational.org/>.

činnosť. Zoskupenie registruje partnerov z Maďarska, z Rumunska, Českej republiky a zo Slovenska.

NAVAL Consortium EZHZ bolo evidované v obchodnom registri v roku 2008. Za svoj predmet činnosti si zvolilo prenájom strojov, prístrojov a zariadení, prenájom dopravných prostriedkov, maloobchodný a veľkoobchodný predaj, montáž a servis vzduchotechnických a klimatizačných zariadení a vodoinštalatérsvo. V obchodnom registri je uvedený iba konateľ zo Slovenska, pravdepodobne talianskej národnosti, čo nezodpovedá Nariadeniu o EZHZ o registrácii zoskupenia.

V roku 2010 boli registrované dve EZHZ: D1 Motorway Construction EZHZ a BYCN Section 4 D1 Motorway Construction EZHZ. Obidve zoskupenia udávajú ako predmet činnosti prípravné práce k realizácii stavieb a údržbu dopravného značenia.

Zoskupenie **BYCN Section 4 D1 Motorway Construction EZHZ** má v obchodnom registri uvedené dva štatutárne orgány, dvoch francúzskych štátnych občanov s francúzskou adresou, čo opätovne nezodpovedá požiadavkám registrácie podľa Nariadenia o EZHZ, pretože obchodný register neuvádza všetkých členov zoskupenia z minimálne dvoch štátov. Predovšetkým chýba slovenský partner aj napriek tomu, že v registri je uvedená slovenská adresa sídla. Zoskupenie sa nachádza od januára 2011 v likvidácii.

V obchodnom registri sú pri zoskupení **D1 Motorway Construction EZHZ** uvedení štatutárni zástupcovia zo Slovenska, Portugalska a Veľkej Británie. Od 21. októbra 2010 je D1 Motorway Construction EZHZ v likvidácii.

Po zániku dvoch zoskupení sú v súčasnosti na slovenskom trhu aktívne 4 spoločností v právnej forme EZHZ. Pre predmetný výskum boli prístupné a dostupné len dve zoskupenia. Obsah a výsledky anketového prieskumu s predstaviteľmi EZHZ sú nasledovné:

Anketový prieskum European Economic Interest Grouping Thermotechnika Crown Cool, EZHZ

Informácie o zoskupení European Economic Interest Grouping Thermotechnika Crown Cool EZHZ²³⁵ boli poskytnuté v rámci osobného rozhovoru s riaditeľkou spoločnosti Thermotechnika EZHZ, pani Ing. Kristínou Labaiovou

²³⁵ Ďalej už len Thermotechnika EZHZ.

a s koordinátorom medzinárodných projektov tejto spoločnosti, pánom Bélom Vendeghom. Rozhovor sa uskutočnil 26. októbra 2010 v centrále spoločnosti v Dvoroch nad Žitavou, okres Nové Zámky.

Všeobecné informácie

Thermotechnika EZHZ má na Slovensku registrované sídlo vo Dvoroch nad Žitavou, kde má sídlo aj jeden jeho slovenský člen. Spoločnosť THERMOTECHNIKA CROWN COOL, s.r.o. sa v máji roku 2007 stala členom medzinárodného zoskupenia European Economic Interest Grouping Thermotechnika Crown Cool.

Toto zoskupenie pozostáva z členov zo šiestich európskych štátov: THERMOTECHNIKA Bohemia s.r.o. (Česká republika), Crown Cool d.o.o., Termotechnika d.o.o. (Chorvátsko), Thermotechnika Kereskedelmi Kft., Thermotechnika Korlátot Felelőségű Társaság, Crown Cool Hűtestechnika szolgáltató (Maďarsko), CROWN COOL SRL (Rumunsko), Thermotechnika Crown Cool, s.r.o., DITL METAL, s.r.o. (Slovensko) a obchodné zastúpenie Crown Cool d.o.o. (Srbsko).

Zoskupenie bolo zriadené na dobu neurčitú.

Členovia zoskupenia sa rozhodli podnikáť pod spoločným obchodným názvom a v rámci zoskupenia spolupracovať a ponúkať svoje výrobky v rovnakej kvalite. Spoločný obchodný názov zoskupenia znie European Economic Interest Grouping Thermotechnika Crown Cool EZHZ.

Jeden z prvých bodov zakladateľskej zmluvy sa týka jednotného obchodného názvu zoskupenia, pretože Thermotechnika EZHZ pôsobí veľmi aktívne vo viacerých krajinách. Z tohto dôvodu sa zakladajúci členovia rozhodli uviesť v obchodnom názve spoločnosti označenie zoskupenia dvakrát: prvýkrát na začiatku obchodného mena v anglickom jazyku (European Economic Interest Grouping) a druhýkrát po názve Thermotechnika Crown Cool, v slovenskom jazyku (Európske zoskupenie hospodárskych záujmov).

Anglický názov EEIG na začiatku obchodného názvu zoskupenia bol zvolený s cieľom obísť nedorozumenia na medzinárodnej úrovni, ktoré vyplývajú z rozdielneho označenia EZHZ v jednotlivých jazykoch.

Zoskupenie bolo založené 29. júna 2007 na čas neurčitý. Spoločnosť Thermotechnika EZHZ vznikla na podnet majiteľov niekoľkých malých a stred-

ných spoločností na Slovensku a v Maďarsku. Po dlhšej neformálnej spolupráci troch majiteľov spoločností z dvoch štátov (ktorí nadviazali osobné kontakty počas štúdia na vysokej škole) bolo oficiálne založené zoskupenie za účelom medzinárodnej spolupráce.

Podnetom k vzniku zoskupenia bola medzinárodná zákazka pre jeden z najväčších koncernov v oblasti pivovarníctva. Tento koncern mal už dodávateľský vzťah s členským podnikom zoskupenia, ale len v Maďarsku. Pivovarnícky koncern požadoval zabezpečenie dodávok chladiacich zariadení aj do iných štátov Európy. Avšak na tento druh zákazky samostatný podnik v Maďarsku nemal vytvorenú dostatočnú kapacitu a podmienky.

Preto vznikla nevyhnutnosť spolupráce s inými podnikmi. Na tomto princípe začala spolupracovať spočiatku iba slovenská a maďarská spoločnosť - na Slovensku sa vyrábali chladiace zariadenia a Maďarsko poskytovalo centralizovaný predaj a servis.

V prvej fáze spolupráce si členské podniky navzájom odovzdávali skúsenosti, zostavovali spoločne servisný tím, vzájomne si zaškoľovali zamestnancov. Jednotlivé časti podnikov pozostávali z výroby, servisu, logistiky. Táto štruktúra sa postupne menila, čo umožňovalo využívanie synergických efektov. Za centrálu si členovia zvolili Slovensko, kde členský podnik zodpovedá za nákup a výrobu zariadení. Sídlo na Slovensku bolo zvolené i napriek tomu, že materská spoločnosť s výskumom, vývojom a servisom sa nachádza v Maďarsku.

Členské podniky sa vždy spoločne ako zoskupenie zúčastňujú na tentoch, výstavách, stretnutiach so zákazníkmi a prezentáciách. To im zabezpečuje významnejšie postavenie na medzinárodnom trhu a možnosť uchádzať sa ako medzinárodná spoločnosť o finančné subvencie v jednotlivých krajinách.

V zmysle zakladateľskej zmluvy sú členovia povinní dodržiavať účel zoskupenia a prispievať finančným príspevkom, ktorého výška sa každý rok určuje v závislosti od ročného rozpočtu zoskupenia. Členovia sú povinní poskytovať si všetky informácie potrebné k splneniu účelu, zdieľať navzájom znalosti a know how. Jedinou výnimkou sú patentové licencie. Členovia sú povinní podniknúť všetky kroky na dosiahnutie koordinácie a maximálnej harmonizácie prostriedkov na splnenie prijatých noriem.

Výber sídla

Ako uviedla riaditeľka zoskupenia, k založeniu sídla na Slovensku v Dvoroch nad Žitavou viedli na jednej strane výrobné dôvody (fungujúca výrobná hala a prevádzka v dvoch výrobných spoločnostiach) a na druhej strane daňové a finančné výhody slovenského ekonomického prostredia. S výberom sú všetci členovia veľmi spokojní.

Predmet činnosti a cieľ zoskupenia

Členovia zoskupenia sa zaoberajú výrobou, predajom a distribúciou veľkokapacitných chladiacich a gastronomických zariadení. Do sortimentu patria aj izolačné panely. Okrem toho poskytujú záručný a pozáručný servis pre všetky chladiace a výčapné zariadenia. Zákazníkmi sú okrem pivovarov aj krvné banky, pretože chladiace prístroje zabezpečujú chladenie krvi.

Zoskupenie Thermotechnika EZHZ má dva hlavné ciele – chrániť hodnoty a kvalitu služieb a výrobkov, ktoré poskytujú členovia EZHZ svojim zákazníkom. Zároveň koordinuje výrobu, servis a zásobovaciu logistiku, ako aj celý centrálny systém spolupráce členských podnikov s cieľom poskytnúť všetkým zákazníkom služby na rovnakej úrovni bez ohľadu na to, v akej krajine sa nachádzajú.

Účelom zoskupenia je rozvíjať a uľahčovať hospodársku činnosť zmluvných strán, zlepšovať alebo zvyšovať hospodárske výsledky činnosti. Marketing a servis dopĺňajú celý sortiment ponuky služieb jednotlivých členov.

Účelom zoskupenia Thermotechnika EZHZ nie je dosiahnutie zisku pre vlastnú potrebu. Hospodárska činnosť zoskupenia má nadväzovať na činnosť členov zoskupenia a má doplnujúcu povahu (sprostredkovanie obchodu, podnikateľské poradenstvo, reklamná a propagačná činnosť, prieskum trhu a verejnej mienky). Jednotlivé ciele zoskupenia sa menia spolu s dynamikou rozvoja hospodárstva.

Zamestnanci

Zoskupenie v súčasnosti zamestnáva iba jedného zamestnanca, pred rokom zamestnávalo dvoch zamestnancov. Jediným zamestnancom je medzinárodný koordinátor projektov, pán Vendég. Bývalou zamestnankyňou je pani Labaiová, ktorá je riaditeľkou a konateľkou Thermotechniky EZHZ a je od roku 2010 zamestnaná u jedného z jeho členov.

Financovanie

Thermotechnika EZHZ je financovaná ročnými príspevkami členov. Každý štvrtrok sa členovia stretávajú a rozhodujú o výške príspevku, hlasujú o finančných záležitostiach.

Komunikácia a skúsenosti na trhu

Členovia zoskupenia Thermotechnika EZHZ považujú spoluprácu za veľmi úspešnú, majú veľký záujem o nových členov a rozšírenie spolupráce do iných krajín Európy. Vďaka medzinárodnej spolupráci zaujalo zoskupenie dominantné miesto na trhu.

Konateľka zoskupenia v rozhovore označila za výhodu spolupráce v zoskupení daňové a trhové aspekty, výmenu technológií, informácií, know how a úsporu nákladov. Na konci účtovného obdobia, ktorým je kalendárny rok, sa medzi jednotlivými členmi vzájomne vyfakturujú celkové náklady. Pri pravidelnom štvrtročnom stretnutí členov sa prerokujú a schvália finančné plány na budúce obdobie. Komunikačným jazykom zoskupenia je slovenčina a angličtina. V týchto jazykoch je vyhotovená aj zakladateľská zmluva. Komunikácia v zoskupení prebieha v oboch jazykoch.

Všetci členovia využívajú jeden spoločný softvér, majú rovnaké prezentačné materiály a webovú stránku, vystupujú ako jeden celok na výstavách, na kongresoch, pri tendroch a veľkých projektoch, pri bankových pohovoroch týkajúcich sa kreditov.

Pri rozhovore bolo tiež zdôraznené, že zoskupenie poskytuje zamestnancom možnosť kariérneho postupu, ktorý sa uskutočňuje vzájomnou výmenou a vzdelávaním. Mnoho Slovákov žijúcich na hraniciach s Maďarskom pracuje v zoskupení v Budapešti a naopak. Zamestnanci z Maďarska a z Českej republiky sa zúčastňujú školení na Slovensku.

Problematická oblasť, s ktorou sa zoskupenie pri svojej činnosti stretlo, boli rozdiely v medzinárodnej komunikácii. Nakoľko bol hneď prvý medzinárodný projekt iniciovaný z Maďarska, kde boli podpísané rámcové zmluvy pre celú EÚ, pocítovali členovia zoskupenia v ostatných krajinách bariéru pri komunikácii s lokálnym manažmentom zákazníka. Napokon lokálny manažment koncernu aj v iných krajinách uznal, že rovnaký dodávateľ a rovnaký systém poskytovania služieb umožnia rovnakú úroveň kvality služieb.

Pán Vendégh zdôraznil, že „zoskupenie je ako jedna rodina, vzťahy medzi jednotlivými firmami sú veľmi priateľské a intenzívne“. Obidvaja predstavitelia zoskupenia sa vyjadrili, že plánujú svoje aktivity rozšíriť aj do iných krajín a táto forma spolupráce má veľkú budúcnosť.

Anketový prieskum NETCON EZHZ

Informácie pre túto časť práce sú čerpané z osobného rozhovoru s pánom Ing. Stanislavom Polívkom, konateľom zoskupenia NETCON EZHZ. Rozhovor sa uskutočnil 8. decembra 2010 v sídle spoločnosti v Bratislave.

Všeobecné informácie

Spoločnosť NETCON EZHZ bola založená 22. apríla 2005 a zapísaná do obchodného registra 26. mája 2006 ako prvé EZHZ na Slovensku. Slovenská spoločnosť pod obchodným názvom Polivka & Hörmann spoločnosť s ručením obmedzeným, nemecká spoločnosť CHP GmbH a rakúska spoločnosť BRAND & Partner Ziviltechniker GmbH sa zjednotili do spoločného obchodného názvu NETCON EZHZ so sídlom v Bratislave. Členské podniky sa vo svojich domáciach krajinách zaoberajú projektovou a stavebnou činnosťou.

Na Slovensku sú so spoločnosťou NETCON EZHZ prepojené dva členské podniky: Polivka, Hörmann & Partners s.r.o. a PBFerrflex s.r.o., obidve spoločnosti so sídlom v Bratislave²³⁶.

Jednotliví členovia pochádzajú zo Slovenska, Rakúska, Nemecka a Francúzska. Členmi zoskupenia sú malé a stredne veľké podniky, ktoré nie sú členmi žiadnych iných sietí alebo zoskupení. Počet ani štruktúra členov a partnerov sa od založenia zoskupenia nezmenila.

Zakladateľská zmluva umožňuje kedykoľvek rozšíriť počet členov, ak sa všetci členovia rozhodnú jednohlasne. Zmeny ohľadne účelu zoskupenia, podmienok pre prijímanie rozhodnutí, zakladateľskej zmluvy a sídla zoskupenia si vyžadujú jednomyselné hlasovanie. Ostatné rozhodnutia prijíma valné zhromaždenie nadpolovičnou väčšinou prítomných členov.

Zoskupenie bolo zriadené na dobu neurčitú.

Výber sídla

Spoločnosť NETCON EZHZ sa rozhodla pre založenie sídla na Slovensku po zohľadnení daňových výhod, podmienok na trhu (vrátane pracovného

trhu), infraštruktúry a organizačných výhod. Pán Polívka v rozhovore uviedol, že v praxi sa táto kombinácia neukázala ani výhodnou, ani nevýhodnou, pretože bez ohľadu na to, kde je zoskupenie zaregistrované, nemôže tvoriť zisk.

Predmet činnosti a cieľ zoskupenia

Predmetom činnosti uvedeným v zakladateľskej zmluve je poskytovanie služieb autorizovaných architektov, stavebných inžinierov, civilných technikov a odborných plánovačov v oblasti stavebníctva v súlade s ich oprávnením, zároveň aj voľná živnosť - predaj softvéru a hotových programov na základe autorského zákona. V oblasti predmetu činnosti prevažujú architektonické a inžinierske služby, vrátane projektovania.

Účelom zoskupenia je uľahčiť alebo rozvíjať hospodársku činnosť svojich členov a zlepšovať výsledky tejto činnosti. Zakladatelia EZHZ zo Slovenska, Nemecka a Rakúska mali spoločný cieľ – rozšíriť svoje možnosti pôsobenia aj na verejné zákazky na medzinárodnej úrovni.

V roku 2010 vykazovalo zoskupenie NETCON lobingové a marketingové aktivity.

Zamestnanci

Zoskupenie nemá na Slovensku ani v iných štátoch zamestnancov. Zriedkavo sa uskutočňuje výmena zamestnancov členských spoločností z jednotlivých krajín v priebehu projektov formou služobnej cesty alebo krátkodobého pobytu s cieľom umožniť výmenu poznatkov a skúseností.

Financovanie

Spoločnosť NETCON EZHZ nemá vlastný kapitál. Financovanie prebieha cez jednotlivé spoločnosti na Slovensku, v Rakúsku a Nemecku formou členských príspevkov.

Komunikácia a skúsenosti na trhu

Slovenskí členovia NETCON EZHZ spolupracovali s partnermi v zahraničí už pred vznikom zoskupenia. Vzájomné kontakty vznikli prostredníctvom internetu. Po úspešnej spolupráci na projektoch sa rozhodli pokračovať v spolupráci a založili zoskupenie.

V súčasnosti nie je známe, či zoskupenie má priamu konkurenciu v tomto odvetví na Slovensku alebo v zahraničí.

²³⁶ Zdroj: Výpis zo Obchodného registra Slovenskej republiky zo 4. januára 2010, Príloha č. 5.

Predstavitel' zoskupenia v rozhovore neuviedol žiadne problémy, s ktorými by sa stretol v priebehu činnosti zoskupenia. Zdôraznil, že výhody zoskupenia spočívajú v nových trhových strategických možnostiach a spolupráca s ostatnými členmi zoskupenia zároveň priniesla aj výmenu technológií, informácií a know how. Obzvlášť zaujímavá je možnosť účasti na veľkých medzinárodných projektoch a výhody finančnej podpory zo strany EÚ.

Pán Polívka v rozhovore zdôraznil, že v rámci zoskupenia boli zrealizované marketingové a prípravné práce potrebné pre prezentácie na medzinárodnej úrovni. Všetci členovia vyjadrili spokojnosť s touto formou podnikania.

4.3 Zhrnutie prieskumu

Anketový prieskum na Slovensku a v zahraničí zdôraznil teoretické východisko tejto práce, že EZHZ je flexibilná a nebyrokratická právna forma, v ktorej môžu členovia úspešne pôsobiť v rôznych odvetviach trhu.

Na Slovensku bolo pôsobenie v preskúmaných EZHZ zastúpené medzinárodnou výrobou a obchodom (Thermotechnika Crown Cool EZHZ) ako aj projektovou činnosťou (NETCON EZHZ), v Rakúsku a Nemecku to boli oblasti vzdelávania (SANICADEMIA EWIV), výskumu (CESAR EWIV) a regionálneho rozvoja prostredníctvom dopravného prepojenia dvoch regiónov (IGOB EWIV).

Predmet podnikania skúmaných zoskupení vykazoval značné rozdiely v každej EZHZ a v každom štáte. Veda a výskum bol účelom zoskupenia skoro u všetkých zahraničných zoskupení, či už ako hlavný cieľ (CESAR EWIV) alebo ako čiastočný cieľ, sprevádzajúci hlavný zámer zoskupenia (IGOB EWIV, SANICADEMIA EWIV). Na Slovensku mali obidve zoskupenia ciele orientované na obchod, výrobu a poskytovanie služieb (Thermotechnika EZHZ) alebo projektovú činnosť (NETCON EZHZ).

Pri niektorých zoskupeniach na Slovensku neboli údaje o členoch v obchodnom registri úplné a možnosť kontaktovať členov alebo konateľov bola minimálna. Pri prieskume zahraničných zoskupení boli informácie na trhu dostupnejšie a transparentnejšie. Dostupné informácie o založených EZHZ neboli na Slovensku mediálne prezentované v takej rozsiahlej forme ako v zahraničí. Jedinou výnimkou zo všetkých štyroch aktívnych (alebo šiestich založených) zo-

skupení tvorí Thermotechnika EZHZ, ktoré má rozsiahlu internetovú prezentáciu s rovnakým logom, vlastný videofilm a informačné materiály v anglickom jazyku, zdôrazňujúc myšlienku jednotnej spoločnosti na medzinárodnom trhu v Európe. Zoskupenia v zahraničí prezentovali svoju činnosť a zrealizované projekty v oveľa intenzívnejšej forme ako zoskupenia na Slovensku.

Je potrebné poznamenať, že na základe znenia obchodného názvu dvoch pre prieskum nedostupných zoskupení na Slovensku, ktoré pri registrácii neposkytli obchodnému registru všetky údaje (D1 Motorway Construction EZHZ a BYCN Section 4 D1 Motorway Construction EZHZ) je možné vysloviť domnienku, že boli založené za účelom účasti na verejnom obstarávaní. Neúspešný výsledok výberového konania viedol pravdepodobne k zániku obidvoch zoskupení len pár mesiacov po ich založení.

Z prieskumu zároveň vyplynulo, že sa členovia EZHZ v mnohých prípadoch poznali už aj pred založením EZHZ a spolupracovali na základe ústnej dohody. Nové kontakty a kooperácie v zoskupení vznikli aj prostredníctvom kontaktov cez internet.

Anketový prieskum ukázal, že členovia zoskupení v Nemecku a Rakúsku mali dobrý prístup k informáciám o tejto možnosti podnikania, napríklad aj prostredníctvom právnych poradcov. Na Slovensku poskytovali slovenským členom návrhy na založenie EZHZ zahraniční partneri (NETCON EZHZ) alebo zahraničný právny poradca (Thermotechnika EZHZ).

Preskúmané zoskupenia so sídlom v zahraničí vykazujú rozvinutejšiu organizačnú štruktúru, viac orgánov, vyšší počet členov a rozmanitejší katalóg činností ako kontaktované zoskupenia na Slovensku.

Voľba sídla bola v anketovom prieskume takmer u všetkých skúmaných zoskupení odôvodňovaná daňovými výhodami a možnosťami získania finančných prostriedkov. Zároveň predstavitelia zoskupení predstavili ako dôvod tejto voľby infraštruktúrne výhody v mieste sídla zoskupenia ako napríklad rozvinutá vedecká činnosť (CESAR EWIV), osobné kontakty (IGOB EWIV), funkčné regionálne a komunikačné prepojenia (SANICADEMIA EWIV), pracovný trh a organizačné výhody (NETCON EZHZ) a dôvody spojené s procesom výroby (Thermotechnika EZHZ).

Skúmané zoskupenia zamestnávali skôr málo vlastných zamestnancov. V zahraničí vykazovali zoskupenia vyšší počet zamestnancov ako členské podniky, zamestnancov prevzali priamo z členských podnikov. Na Slovensku vykazovali členské podniky vyšší počet zamestnancov a iba jedno zoskupenie z dvoch skúmaných vykazovalo vlastného zamestnanca, ktorého získalo prostredníctvom členského podniku. Na druhej strane sa všetky zoskupenia intenzívne usilovali o výmenné pobyty zamestnancov v rámci vzdelávania a školenia na medzinárodnej úrovni.

Financovanie zoskupení prebiehalo rôznorodo v závislosti od zámeru EZHZ. Zoskupenia mali v zakladateľskej zmluve zakotvený základný kapitál (SANICADEMIA EWIV), čerpali finančné prostriedky na zabezpečenie svojej činnosti formou členských príspevkov alebo projektovými dotáciami (CESAR EWIV, IGOB EWIV, NETCON EZHZ, Thermotechnika EZHZ), hľadaním sponzorov (IGOB EWIV) alebo sa usilovali o dotácie z Európskej únie (CESAR EWIV).

Všetky zoskupenia pozostávali z členov susedných štátov. Jazykové bariéry v komunikácii a označení zoskupenia, ktoré sú v každom štáte iné, boli preklenuté rozhodnutím používať buď jeden spoločný jazyk (väčšinou anglický) alebo neustálym prekladom textov a tlmočením do viacerých jazykov. Členovia jedného zoskupenia zo Slovenska (Thermotechnika EZHZ) si hneď na začiatku pôsobenia zvolili anglické označenie zoskupenia s cieľom vyhnúť sa nedorozumeniam na medzinárodných trhoch.

Predstavitelia všetkých zoskupení v anketovom prieskume považujú podnikanie v tejto forme podnikania za veľmi pozitívne. V každom rozhovore v rámci prieskumu bola mimoriadne zdôrazňovaná komunikácia, vzájomné porozumenie, dôvera a osobný kontakt s jednotlivými členmi. Členovia zoskupení plánujú v budúcnosti rozšíriť kooperáciu s novými členmi s cieľom posilniť svoju pozíciu na európskom trhu.

4.4 Rozdiely medzi EZHZ a inými formami kooperácie

Na národnej alebo medzinárodnej úrovni existujú okrem EZHZ aj iné formy podnikania. Každá z právnych foriem ponúka rozličné pohľady na účel alebo ciele spolupráce a zároveň ponúka podnikateľom širšie možnosti pôsobe-

nia. S cieľom presnejšieho vymedzenia pozície EZHZ na trhu je zaujímavé porovnať túto formu s najpoužívanějšími formami medzinárodnej spolupráce.

V praxi a v literatúre môžeme nájsť rôzne formy kooperácie, či už v priemysle, napríklad automobilovom (dodávateľsko-odberateľské a logistické vzťahy) alebo v informačných technológiách prostredníctvom „virtuálnej“ spolupráce. Medzi dvoma podnikmi, ktoré sú právne samostatné a ekonomicky navzájom nezávislé, môže prebiehať spolupráca **formálna** alebo **neformálna**. Kooperácie majú **horizontálny** alebo **vertikálny** charakter. Intenzita kooperácie závisí od časového ohraničenia - **krátkodobého** alebo **dlhodobého** cieľa, respektíve **cieľa bez časového horizontu**.

Kooperácie sa z právnického hľadiska dajú rozdeliť na **kooperácie bez zmluvy**, na **zmluvné vzťahy** a na **inštitucionalizovanú spoluprácu** (spoločné založenie firmy, joint ventures). Dosah spolupráce závisí od množstva funkčných oblastí a aktivít zachytených kooperáciou²³⁷.

Variabilnou položkou sú aj vstupné zdroje, či už informačné, materiálne, personálne alebo finančné. Významným indikátorom zohráva obdobie, na ktoré je spolupráca plánovaná: krátkodobá, strednodobá alebo dlhodobá kooperácia²³⁸.

Ďalšie kritériá spolupráce sa týkajú priamo osôb účastníkov spolupráce a ich pôsobenia na národných, regionálnych alebo medzinárodných trhoch. Kooperčné partnerstvá sa rozdeľujú na otvorené a uzavreté, laterálne (rozdielne sektory a výrobné stupne), vertikálne (odberateľsko-dodávateľské vzťahy), horizontálne (spolupráca medzi podnikmi toho istého stupňa) a pod.²³⁹.

Najjednoduchšou a zároveň na prvý pohľad finančne najmenej náročnou formou podnikania je **neformálna kooperácia**. Jej výhodou je veľká flexibilita v možnosti okamžitého rozšírenia na nové obchodné oblasti. Ukončenie tejto spolupráce prebieha neformálne. Táto voľná forma spolupráce je preto vhodná pre obchodné transakcie, ktoré nepredstavujú žiadne riziká a ktoré nie sú náročné na čas a činnosť.

V medzinárodnom obchode však majú riziká skôr stúpajúcu tendenciu, čím sa dá predpokladať, že záujem partnerov podľahne zmenám a náladám na trhu. Voľná kooperácia je spojená s neistotou (nielen právnou) a prakticky nee-

²³⁷ LUTZ, V., 1993: Horizontale strategische Allianzen, s. 54f.

²³⁸ LUTZ, V., 1993: Horizontale strategische Allianzen, s. 60.

xistujúcimi postupmi a pravidlami, takže jednotlivé ciele obidvoch obchodných partnerov sú mnohokrát nezrealizovateľné²⁴⁰.

Rozdiel medzi neformálnou kooperáciou a EZHZ spočíva v tom, že zatiaľ, čo táto býva uzatvorená ústne, EZHZ je regulované primárnym Nariadením o EZHZ, subsidiárnym zákonom členského štátu alebo zakladateľskou zmluvou. Vystupovanie a pôsobenie EZHZ na trhu má rozhodne viac výhod ako neformálna kooperácia. Vyššia vzájomná súdržnosť členov, ktorí tvoria zoskupenie, vyúsťuje do vyššej účinnosti metód používaných pri dosahovaní spoločného cieľa.

Ak sa cieľ a predmet voľnej kooperácie uvedie v zmluve, podporí sa tým právna istota. **Záväzné obchodné zmluvy**, obzvlášť pri medzinárodných kooperáciách, uľahčujú vybudovanie dôvery medzi spoločnosťami²⁴¹. Týmto spôsobom je možné už pri začiatkových rokovaniach odstrániť prípadné rozdiely a nejasnosti. Na druhej strane je flexibilita takejto spolupráce znížená, pretože zmluva obsahuje podrobné informácie zakotvené v ustanoveniach. Zároveň vznikajú náklady spojené s vytvorením zmluvy a je potrebné zohľadniť čas na vyhotovenie konečnej platnej verzie zmluvy.

Zmluvné spolupráce v tejto forme nachádzame väčšinou pri patentových alebo know-how licenciách, napríklad keď majiteľ patentu povolí (za poplatok) použiť súkromnej alebo právnickej osobe svoj patent. **Licencie** sa väčšinou udeľujú na obdobie časovo ohraničené a umožňujú rýchly a ľahký vstup na zahraničný trh. Môže sa stať, že ak si poskytovateľ touto formou bez veľkých nákladov vytvára dobré meno v zahraničí, jeho imidž sa zhorší, ak nadobúdateľ licencie nedodrží dohodnutú kvalitu služieb alebo tovarov²⁴². Riziko pre poskytovateľa predstavuje možnosť, že by sa nadobúdateľ licencie mohol stať novým konkurentom²⁴³.

Ďalšou možnosťou medzinárodnej zmluvnej spolupráce je **Franchise-systém**, ktorý nepodlieha obmedzeniam hospodárskej súťaže²⁴⁴. Základom franchise-systému je akýsi balík firemnej identity, ktorý majiteľ systému odovzdá

²³⁹ ZENTES, J., 2003: Kooperationen, Allianzen und Netzwerke, s. 22.

²⁴⁰ MECKL, R., 1993: Unternehmenskooperationen im EG-Binnenmarkt, s. 145.

²⁴¹ MECKL, R., 1993: Unternehmenskooperationen im EG-Binnenmarkt, s. 128.

²⁴² FERENČÍKOVÁ, S., 1995: Medzinárodný marketing, s. 273.

²⁴³ ŠÍBL, D. – ŠAKOVÁ, B.: 2002, Svetová ekonomika, s. 268.

²⁴⁴ DÖRING, R., 1993: Grenzüberschreitende wirtschaftliche Zusammenarbeit in Europa (EWIV), s. 92.

partnerom. Zvyčajne ide o poskytnutie užívacích práv, ako sú napríklad značka, firemné označenie, logo a patenty. Podmienkou účasti vo franchise-systéme je podriadenie sa tejto firemnej kultúre, čo je výhodné, pretože tento systém je vďaka imidžu už dlhšiu dobu známy na trhu.

Franchise-systém sa od licencie odlišuje v jednom bode - odberateľ či partner sa podieľajú aj na organizačnom, technickom a ekonomickom know-how poskytovateľa franchise. Franchise systém sa uplatňuje pri požičovní áut, hotelových sietí a priemyslu rýchleho občerstvenia.

Ďalším príkladom spolupráce sú **medzinárodné manažérske zmluvy**, ktoré zabezpečia získanie know-how²⁴⁵. V prípade kontraktového manažmentu vyšle spoločnosť (samozrejme za primeranú peňažnú sumu) svoj manažment do zahraničného podniku, ktorý má nedostatok kvalifikovaných síl. Týmto spôsobom môžu spoločnosti spolupracovať a vymieňať si navzájom informácie o cudzom trhu²⁴⁶.

Charakterizované formy kooperácie majú medzinárodný charakter. Ich nevýhodou je, že jeden partner sa vždy musí prispôbiť právnomu systému druhého. Zároveň je potrebné podotknúť, že všetky spomenuté formy spolupráce nemajú vlastný právny rámec, ktorý by im ako samostatnému právnomu subjektu vymedzil nielen práva, ale aj povinnosti.

Všeobecne platí pri majetkových úastiach v medzinárodnej spolupráci pravidlo, že čím užšie je previazanie dvoch podnikov a vyššia investícia kapitálu, tým väčší dôraz je potrebné klásť na výber správneho partnera s cieľom dosiahnuť čo najlepší výsledok kooperácie²⁴⁷.

Kapitálové navýšenie alebo zlúčenie dvoch podnikov síce zvyšujú finančnú dôveryhodnosť nového podniku, ale zároveň je tento krok spojený s otázkou, akou formou a intenzitou sa uskutoční prepojenie právnej a finančnej samostatnosti podnikov²⁴⁸. Otázky ohľadne právnych ustanovení týkajúcich sa rovnováhy vo vzťahu medzi podnikmi sú zvyčajne predmetom nekonečných diskusií. Taktiež je potrebné definovať typ aliancie, ktorá môže mať horizontálny, vertikálny alebo heterogénny charakter. Zároveň je náročnou

²⁴⁵ ŠÍBL, D. – ŠÁKOVÁ, B.: 2002, Svetová ekonomika, s. 268f.

²⁴⁶ SPRINGER, R., 2003: Internationales Marketing : Aufgaben und Methoden im Außenhandelsmanagement, s. 53.

²⁴⁷ DÖRING, R., 1993: Grenzüberschreitende wirtschaftliche Zusammenarbeit in Europa (EWIV), s. 102.

²⁴⁸ DÖRING, R., 1993: Grenzüberschreitende wirtschaftliche Zusammenarbeit in Europa (EWIV), s. 85f.

úlohou nájsť riešenia, ktoré sú v súlade so zákonmi jednotlivých štátov zúčastnených členov.

Pri **kapitálovom vklade do zahraničného podniku** je dôležité porozmýšľať o rovnomernom rozložení štruktúry kapitálu v cudzom prostredí a účinnosti vlozenej investície s prihliadnutím na kultúru v cudzej krajine. Pre MSP nie je vždy výhodné založiť si dcérsku spoločnosť v inom štáte, ak v ňom nemá ešte skúsenosti z trhu²⁴⁹.

Ak sa dvaja alebo viacerí obchodní partneri rozhodnú zabezpečiť si svoju spoluprácu kapitálovým vkladom do nového spoločného podniku, hovoríme o spolupráci na základe **joint ventures**. Subjekty si majetkovým podielom zabezpečia určitý stupeň kontroly v podniku²⁵⁰.

Odborná literatúra uvádza niekoľko stratégií pre vznik joint ventures. Patria k nim spolupráca s cieľom obísť reštriktívne a protektívne predpisy (podiel na joint ventures môže mať aj subjekt verejného sektora alebo vláda²⁵¹), spolupráca z finančných dôvodov alebo spolupráca ako nástroj prepojenia partnerov (napríklad pri dlhodobých dodávateľských vzťahoch)²⁵².

Významnými prednosťami sú prístup k novým technológiám, spoločné využívanie zdrojov a s tým spojené úspory nákladov, prístup k novým zdrojom kapitálu a transfer trhového know-how. Pomocou joint ventures sa uvádzajú na trh nové produkty bez toho, aby utrpel imidž etablovaných produktov pochádzajúcich z materských firiem (partnerov a zakladateľov joint ventures).

Podniky v EÚ si túto formu podnikania často zvolia pre vstup na mimoeurópske trhy²⁵³. Investíciou prevezmú zodpovednosť za vedenie podniku, ale aj za jeho finančné riziká. Novovzniknutá podnikateľská jednotka, s cieľom splniť zámer kooperácie, vystupuje a koná ako samostatná právnická osoba. Joint Ventures je v niektorých krajinách z dôvodu protekcionistickej politiky jediný vhodný spôsob pôsobenia na trhu, pričom ďalšie riziko predstavuje predovšetkým rozdielny prístup domácich a zahraničných manažérov²⁵⁴.

²⁴⁹ DÖRING, R., 1993: Grenzüberschreitende wirtschaftliche Zusammenarbeit in Europa (EWIV), s. 102

²⁵⁰ ŠÍBL, D. – ŠAKOVÁ, B.: 2002, Svetová ekonomika, s. 262f.

²⁵¹ ŠÍBL, D. – ŠAKOVÁ, B.: 2002, Svetová ekonomika, s. 264f.

²⁵² BURKHALTER, P., 1998: Die EWIV und ihre konzernrechtliche Beziehungen, s. 194.

²⁵³ DÖRING, R., 1993: Grenzüberschreitende wirtschaftliche Zusammenarbeit in Europa (EWIV), s. 91.

²⁵⁴ FERENČIKOVÁ, S., 1995: Medzinárodný marketing, s. 274.

Štatistiky dokazujú, že v prípade medzinárodných joint ventures je počet neúspechov značne vysoký. Konflikty vznikajú najmä pri strategických cieľoch a podnikovej politike. Toto zvyšuje potrebu efektívneho plánovania a dôležitosť správneho výberu manažmentu joint ventures²⁵⁵.

Pri EZHZ existujú na úrovni manažmentu približne rovnaké problémy ako pri joint ventures. Rozdiely v kultúre a v organizačných štruktúrach sa musia pre potreby efektívnej a dlhodobej spolupráce vzájomne zosúladiť. Založenie EZHZ nepredpokladá viazanosť minimálneho kapitálu, zatiaľ čo je založenie joint ventures spojené s veľkým finančným záväzkom a povinnosťami. Na jednej strane nemá EZHZ rovnaké možnosti získať kapitál ako je tomu pri joint ventures, ale na druhej strane je pri joint ventures ručenie podieľajúcich sa partnerov obmedzené²⁵⁶. Je však potrebné poznamenať, že seriózne podniky sa určite nebudú podieľať na konkurzom ohrozenom podniku a z tohto hľadiska je neobmedzené ručenie EZHZ relatívnou výhodou.

Klasické **medzinárodné dohody o karteloch** umožňujú podnikom získať dominantné postavenie na trhu²⁵⁷. Dohody sa uzatvárajú písomne alebo ústne a zároveň existujú prípady „cenového vodcovstva“. Kartel je vhodnou formou spolupráce vtedy, ak v odvetví existuje malý počet firiem, ktoré produkujú výrobok toho istého druhu. Vo väčšine štátov sú kartely obmedzované národnou legislatívou, pretože zabraňujú transparentnosti trhu a hospodárskej súťaži. Kartely sa vyznačujú nestabilitou, ak niektoré zúčastnené podniky sledujú vlastné ciele a prestanú dodržiavať dohody. Najznámejší a najdlhšie existujúci kartel je OPEC.

Pod ekonomickým pojmom **strategické aliancie** môžeme na trhu nájsť spoluprácu medzi spoločnosťami na medzinárodnom a globálnom trhu²⁵⁸. Významne sa odlišujú od podnikateľských aliancií, pretože nie každá podnikateľská aliancia je strategickou alianciou²⁵⁹. Cieľom strategickkej aliancie je obojsmerné spájanie rôznych aspektov podnikových politík, ktoré dlhodobo zlepšujú konkurencieschopnosť podnikov. Kooperujúci partneri zvyčajne pochádzajú z vyspelých priemyselných krajín a zastávajú významné postavenie na trhu.

²⁵⁵ YOUNG S., 1989: International Market Entry and Development, s. 207.

²⁵⁶ BURKHALTER, P., 1998: Die EWIV und ihre konzernrechtliche Beziehungen, s. 198f.

²⁵⁷ ŠÍBL, D., 1995: Transnacionálne korporácie, s. 426.

²⁵⁸ BURKHALTER, P., 1998: Die EWIV und ihre konzernrechtliche Beziehungen, s. 203.

²⁵⁹ ŠÍBL, D. – ŠAKOVÁ, B.: 2002, Svetová ekonomika, s. 276f.

Individuálne strategické pohnútky partnerov v alianciách môžu byť veľmi rozdielne a ciele partnerov nemusia byť vždy zhodné s cieľmi aliancie²⁶⁰. Stáva sa, že súčasne vzniknú viaceré rozdielne ciele, napríklad prístup k trhom a novým technológiám, zníženie nákladov a rizík, transfer vedomostí, úspora času a využitie synergií.

Odborná literatúra uvádza, že neexistuje všeobecná teória o strategických alianciách, ktorá by obsahovala všetky informácie²⁶¹. Strategické aliancie nie sú statické, ale ich skôr sa dajú opísať ako neustále prebiehajúci proces dohôd medzi zúčastnenými partnermi²⁶² alebo ako evolučný konštrukt, ktorý pozostáva z priebežného neustáleho vzájomného prispôsobovania sa a vzdelávania²⁶³.

V ekonomickej teórii rozlišujeme horizontálne a vertikálne aliancie. Pri horizontálnych alianciách spolupracujú podniky z jedného odvetvia, ktoré si môžu navzájom medzi sebou konkurovať²⁶⁴. Vertikálne aliancie spočívajú na dodávateľsko-odberateľských vzťahoch. Pri diagonálnej spolupráci sa podniky z rôznych odvetví snažia vybudovať nový systém a novú kompetenciu²⁶⁵.

V prípade, že strategické aliancie nemajú jednoznačný zmluvný základ, označujú sa pojmom „Gentleman's agreement“ alebo „Texas handshake“²⁶⁶. Typické pre tieto podniky je, že si v určitej oblasti navzájom konkurujú (výrobky, región), ale súčasne navzájom kooperujú v iných oblastiach. Takýto druh medzinárodnej spolupráce sa označuje ako „kolaborácia konkurentov“. Jej výhodou je, že umožňuje lepší prístup na trh, v niektorých prípadoch znižuje fixné náklady a umožňuje lepšie využitie zdrojov. Najčastejšie takto spolupracujú podniky v oblasti distribúcie a transfere technológií²⁶⁷.

Dôkladná príprava tejto spolupráce je mimoriadne dôležitá, pretože strategické aliancie majú dlhodobý charakter. V praxi mnohokrát nachádzame aliancie amerických alebo japonských firiem spolupracujúce s európskymi firmami. Významným znakom strategických aliancií je, že väčšinou nemajú detailne vypracované vlastné pravidlá podnikania, pretože v priebehu výkonu spolupráce môžu vzniknúť rôzne druhy a rozsah takejto spolupráce.

²⁶⁰ LUTZ, V., 1993: Horizontale strategische Allianzen, s. 19f.

²⁶¹ ŠÍBL, D. – ŠAKOVÁ, B.: 2002, Svetová ekonomika, s. 278f.

²⁶² BLEICHER, K., 1992: Der Strategie-, Struktur- und Kulturfit Strategischer Allianzen als Erfolgsfaktor, s. 286.

²⁶³ BRONDER, CH. - PRITZL, R., 1992: Wegweiser für strategische Allianzen, s. 15ff.

²⁶⁴ LUTZ, V., 1993: Horizontale strategische Allianzen, s. 50ff.

²⁶⁵ BRONDER, CH. - PRITZL, R., 1992: Wegweiser für strategische Allianzen, s. 32.

²⁶⁶ BURKHALTER, P., 1998: Die EWIV und ihre konzernrechtliche Beziehungen, s. 203f.

Rozdiel medzi EZHZ a strategickou alianciou nespočíva len v tom, že zmluva o EZHZ môže byť uzavretá len medzi členmi minimálne dvoch alebo viacerých štátov Európskej únie (pričom pri strategických alianciách toto regionálne obmedzenie neexistuje), ale aj v osobných vzťahoch, ktoré umožňujú rýchlu vzájomnú komunikáciu pri rozhodovaní členov zoskupenia, ktorí za činnosť zoskupenia a svoje rozhodnutia ručia neobmedzene.

Dôležité je poukázať na najväčší rozdiel medzi alianciami a zoskupením, ktorým je dimenzia spolupráce. V strategických alianciách prebieha spolupráca v hlavných obchodných oblastiach s jednoznačným zámerom vytvoriť zisk a získať podiel na zisku, zvýšenie obratu všetkých zúčastnených a dlhodobé strategické postavenia na trhu. Činnosť zoskupenia je obmedzená na pomocné sprievodné činnosti a nesmie priniesť zisk. Neobmedzené ručenie členov pri EZHZ podnecuje k intenzívnejšiemu záujmu o činnosť a spolupráci členov²⁶⁸.

EZHZ je veľmi flexibilná forma európskej spolupráce. Ponúka atraktívnu alternatívu medzi rigidnou formou, akou je „spoločnosť“, ktorá je založená s úmyslom dosahovania zisku, a uvoľnenejšou formou „združenie“, ktorá nie je právnym subjektom a ani trhovým nástrojom²⁶⁹.

EZHZ zároveň prekračuje rámec zmluvnej alebo neformálnej spolupráce medzi podnikmi. Neobmedzené spoločné ručenie spoločníkov pripomína legislatívu verejnej obchodnej spoločnosti. Súčasne však ručenie a voľba zastupiteľských orgánov pripomína právnu definíciu obchodnej spoločnosti s ručením obmedzeným.

Pri EZHZ je dôležité vyzdvihnúť výlučne európsku dimenziu spolupráce, ktorou sa odlišuje od ostatných menovaných foriem spolupráce. Všetky tieto druhy spolupráce prebiehajú na národnej ako aj medzinárodnej (a neeurópskej) úrovni, pričom strategické aliance majú významné dlhodobé globálne dôsledky.

Vďaka svojmu označeniu a legislatívne ustanovenému transnacionálnemu pôsobeniu má EZHZ „euro-internacionálny imidž“, ktorý často predstavuje dôvod k založeniu zoskupenia²⁷⁰.

²⁶⁷ JEANNET J.P. - HENNESY H.D., 1988: International Marketing Management, s. 291ff.

²⁶⁸ BURKHALTER, P., 1998: Die EWIV und ihre konzernrechtliche Beziehungen, s. 207f.

²⁶⁹ DÖRING, R., 1993: Grenzüberschreitende wirtschaftliche Zusammenarbeit in Europa (EWIV), s. 28.

²⁷⁰ BURKHALTER, P., 1998: Die EWIV und ihre konzernrechtliche Beziehungen, s. 206.

4.5 Podpora informovanosti

V roku 1993 bola uverejnená štúdia Európskej komisie, podľa ktorej mali členovia zoskupení už pred založením EZHZ intenzívne vzájomné obchodné vzťahy²⁷¹. Podľa údajov komisie vo viac ako 50 % prípadoch spolupracovali členovia EZHZ navzájom už aj pred vznikom zoskupenia v rámci neformálnej spolupráce. Predmetný výskum v rámci tejto práce dokázal, že všetci predstavitelia zoskupení svojich partnerov poznali z niekoľkoročnej neformálnej spolupráce. Časť predstaviteľov uviedla, že svojich partnerov spočiatku našla s pomocou informácií na internete. Niektorí predstavitelia EZHZ v anketovom prieskume prejavili záujem rozšíriť svoje pôsobenie na trhu a oboznámiť sa s inštitúciami EÚ určenými na sprostredkovanie kooperačných partnerov v zahraničí.

Z tohto dôvodu sa nasledujúca kapitola venuje prehľadu inštitúcií, ktoré boli založené s cieľom podporiť činnosť MSP a EZHZ na trhu a informovanosť podnikateľov. Niektoré z nich sú už roky úspešné, niektoré z nich poskytujú poradenstvo o EZHZ iba okrajovo.

Enterprise Europe Network / Business Cooperation Network (BC-Net) pozostáva zo siete asi 600 poradcov v súkromných, obchodno-právnych a zmiešaných spoločnostiach prevažne z členských štátov EÚ. Na tento systém nadnárodnej spolupráce malých a stredných podnikov nadväzujú poradenské inštitúcie, ktoré patria pod túto sieť²⁷². Proces poradenstva začína tým, že poradcovia založia v centrálnom systéme v Bruseli želaný profil kooperačného partnera a získané údaje sa následne porovnávajú a vyhodnocujú. Prostredníctvom poradcu sa po súhlase obidvoch strán získané údaje a kontakty navzájom vymenia medzi obidvoma zahraničnými partnermi²⁷³. Všetky editované údaje v databáze podliehajú utajeniu.

Na Slovensku je v rámci siete Business and Innovation Support Services Slovakia založená organizácia BIC Bratislava s.r.o. (Podnikateľské inovačné centrum) a Regionálne a poradenské informačné centrum Prešov (RPIC Prešov). Partnerom informačných centier je aj Slovenská obchodná a priemyselná komora.

²⁷¹ Europäische Kommission, 1993: Das Entstehen einer neuen Kooperation: Bilanz einer 3-jährigen Erfahrung, s. 28.

²⁷² Europäische Kommission, 1992: Praktische Anleitung für grenzüberschreitende Kooperationen, s. 5.

Služby kancelárie pre kontakty podnikov (Bureau de Rapprochement des Entreprises BRE) ponúka poradenstvo a sprostredkovanie partnerov formou inzerátov zverejnených v odborných časopisoch. Odpovede na inzerát kancelária odovzdá zákazníkovi. Údaje firmy pri tomto spôsobe nie sú spracované anonymne²⁷⁴.

Sieť kancelárií pre vedu a technológiu (Innovation Relay Centres, IRC)²⁷⁵ má za úlohu podporiť partnerstvá v oblasti vývoja a transferu technológií.

Europartenariat je najväčšia kooperačná burza, ktorá bola založená v roku 1988. Jej úlohou je vybudovať kontakty medzi podnikmi v menej rozvinutých regiónoch a podnikmi všetkých členských a aj nečlenských štátoch EÚ²⁷⁶.

Európske Infocentrá (Euro-Info-Centres, EIC)²⁷⁷ slúžia v prvom rade na poskytovanie poradenstva a informácií všetkým záujemcom, ktorí si chcú prehĺbiť vedomosti o rôznych oblastiach EÚ. Aj publikácie o EÚ sa dajú vyžiadať práve na tomto mieste. Európske infocentrá pracujú nezávisle a sú prepojené centrálnou sieťou nielen navzájom medzi sebou, ale súčasne aj s komisiou, čo umožňuje rýchlu výmenu informácií. EIC sú súčasťou Enterprise European Network / BC-Net. Centrála EIC pôsobí pri generálnej direktúre XXIII komisie v Bruseli, ktorá je okrem iného zodpovedná aj za podporu malých a stredných podnikoch v EÚ.

Úlohou programu **SPRINT (Strategic Programme for Innovation and Technology Transfer)** je zlepšenie transferu technológií medzi malými a strednými podnikmi. Program má intenzívnu podporu zo strany odborných poradcov špecializovaných na inovácie a technológiu. Zaujímavým doplnkom programu je systém **EUROMANAGEMENT**, ktorý ponúka malým a stredným podnikom ohodnotenie ich kooperačného potenciálu²⁷⁸.

Podnikové inovačné centrá (BIC)²⁷⁹ sú organizované v rámci siete **European Business Network (EBN)** a ich úlohou je podporovať založenie nových podnikov v oblasti informačných technológií. Európska databáza

²⁷³ Europäische Kommission, 1992: Praktische Anleitung für grenzüberschreitende Kooperationen, s. 35, s. 73.

²⁷⁴ TADINA, M., 1992: Export-Import in der Praxis, s. 546.

²⁷⁵ <http://cordis.europa.eu/irc/src/whoswho/whowho.htm>.

²⁷⁶ <http://ec.europa.eu/enterprise/entrepreneurship/partnership/europartenariat.htm>.

²⁷⁷ <http://ec.europa.eu/enterprise/networks/eic/eic.html>.

²⁷⁸ RATH, H., 1992: Grenzüberschreitende Kooperationen – Chancen auf dem EG-Binnenmarkt, s. 71.

²⁷⁹ <http://www.ebn.be>.

EUROCONTACT zahŕňa ponuky na spoluprácu rôznych firiem pri technologických projektoch²⁸⁰. Informácie o týchto výskumných programoch poskytujú záujemcom lokálne európske Infocentrá.

Malé a stredné podniky podporuje aj **SME Help-Desk**, ktorý je založený Európskou komisiou²⁸¹.

Cieľom **Rámcového programu pre konkurencieschopnosť a inovácie (The Competitiveness and Innovation Framework Programme, CIP)** je naplniť strategické úlohy obnovennej lisabonskej stratégie so zameraním na rast hospodárstva a zamestnanosť na trhu. Tento program prebieha v časovom rámci 2007-2013 a jeho rozpočet predstavuje približne 3,6 mld. EUR.

Úlohou **Programu pre podnikanie a inováciu (Entrepreneurship and Innovation Programme, EIP)** je zlepšiť podmienky podnikov pre vznik inovácií, napríklad podporou vzájomnej výmeny osvedčených postupov podnikov z jednotlivých členských štátov a podporu pri presadzovaní inovácií v podnikoch. EIP sa pri svojej činnosti cielene venuje rozvoju sektorovej inovácie, zoskupeniam EZHZ a verejno-súkromným partnerstvám.

EUREKA²⁸² je celoeurópska sieť pre trhovo orientované organizácie, ktoré uskutočňujú výskum, vedu a vývoj. EUREKA podporuje konkurencieschopnosť európskych spoločností vytváraním kooperačných sietí a prepojením podnikov v oblasti výskumu 36 krajinách. EUREKA uľahčuje podnikom prístup k vnútroštátnym a súkromným programom financovania výskumu, vedy a vývoja.

Program **CORDIS Seventh Framework Programme (FP7)**²⁸³ je koordinovaný Európskou komisiou s cieľom podporiť výskumné aktivity rôznych inštitúcií na medzinárodnej úrovni. Umožňuje náhľad do zoznamu kooperujúcich partnerov, ale aj interaktívnu možnosť vyhľadávania a kontaktovania možných partnerov.

Vláda SR sa v rámci podpory podnikania a konkurencieschopnosti ekonomiky zaviazala podporiť transformáciu od kvantitatívneho ku kvalitatívnemu rozvoja malého a stredného podnikania, a zároveň zlepšiť koordináciu podpor-

²⁸⁰ RATH, H., 1992: Grenzüberschreitende Kooperationen – Chancen auf dem EG-Binnenmarkt, s. 70ff.

²⁸¹ SME Help-Desk: Europäische Kommission, Generaldirektion Forschung, Rue de la Loi 200, B-1049 Bruxelles / Brusel, Belgien

²⁸² <http://www.eureka.be>.

²⁸³ http://cordis.europa.eu/fp7/cooperation/home_en.html.

ných programov a inštitúcií²⁸⁴. Jedným z hlavných inštitucionálnych nástrojov tejto podpory na Slovensku je Národná agentúra pre rozvoj malého a stredného podnikania, ktorá je členom Europe Enterprise Network.

Poradenské a informačné centrá majú okrem svojej poradenskej úlohy aj funkciu spätnej väzby medzi trhom a Európskej komisii. Informačné centrá poskytujú napríklad informácie o verejnom obstarávaní, financovaní, obchodnej spolupráci či európskej legislatíve, poskytujú poradenstvo pri prihlasovaní sa do projektov v rámci EÚ a administratívnych formalitách. Európska komisia má svoju vlastnú agentúru **Výkonná agentúra pre konkurencieschopnosť a inovácie v Bruseli**, ktorá podporuje všetky informačné agentúry pri riešení zložitých otázok.

Služby týchto inštitúcií, agentúr a programov sú poskytované aj prostredníctvom činností zameraných na zvyšovanie informovanosti, ako je napríklad účasť na veľtrhoch alebo organizovanie odborných seminárov. Enterprise Europe Network ako najväčšia z vymenovaných inštitúcií umožňuje podnikom využiť obchodné príležitosti a dokáže ich pomocou partnerov predstaviť na európskych a medzinárodných trhoch v 40 krajinách a aj prostredníctvom svojich viac ako 500 kancelárií v Európe a tretích krajinách.

Európske zoskupenie hospodárskych záujmov má svoje vlastné informačné centrum **European EEIG Information Centre** pôsobiace v rámci Libertas Europäisches Institut GmbH. Informačné centrum bolo založené v roku 1991 a ponúka poradenstvo záujemcom o podnikanie vo forme EZHZ, pričom svoje skúsenosti čerpá z dvadsaťročnej praxe, počas ktorej sprevádzalo väčšinu zoskupení v EÚ pri založení a počiatočnej fáze ich pôsobenia na trhu. Centrum vydáva aj publikácie a organizuje konferencie na tému EZHZ.

Stránka Európskej komisie ponúka množstvo ďalších kontaktov na organizácie, ktoré podporujú podnikanie v rámci EÚ.

²⁸⁴ NARMSP, 2003: Konkurencieschopnosť malých podnikov, s. 3.

5 Teoretické a praktické prínosy dizertačnej práce

Stúpajúca tendencia dynamických prepojení podnikov na svetovom trhu, rýchly rast technológií, globalizácia ekonomík a prienik nadnárodných koncernov na svetové trhy zužujú priestor pre malé a stredné podniky. Akvizície, fúzie a odpredaje malých spoločností veľkými korporáciami sú na dennom poriadku hospodárskeho života.

Malé a stredné podniky tvoria 99,8 % všetkých európskych podnikov a ich podiel na zamestnanosti predstavuje 67 % všetkých pracovných miest v súkromnom sektore. Vplyvom aktuálneho stavu svetového hospodárstva a zvyšujúcej sa konkurencie musia malí a strední podnikatelia neustále rozširovať svoje aktivity. Podniky musia prijať rozhodnutia, ktoré zlepšia ich pozíciu na vlastných trhoch voči konkurencii z EÚ a zároveň zintenzívniť svoje aktivity na iných svetových trhoch.

Spolupráca prekračujúca národné hranice sa ukazuje ako vhodná stratégia pre firmy, ktoré čelia nespočetným výzvam vnútorného trhu Európskej únie. V rámci procesu globalizácie si malé a stredné podniky kladú otázku, akým spôsobom majú vstúpiť na zahraničné trhy. V súvislosti s touto otázkou zvažujú, či spoločnosť vstúpi na nový, cudzí trh sama alebo či sa spojí s partnerom. Vstup na nové trhy s partnerom, ktorý pozná lokálne podmienky, významne zvyšuje úspech a individuálnu kompetenciu podniku²⁸⁵.

Úspech pôsobenia MSP na trhu sa zvyčajne meria a posudzuje jednodimenzionálne. V klasických ekonomických teóriách je signifikantným výsledkom pôsobenia podniku na trhu zisk alebo strata, čo však nie je postačujúca veličina merania dlhodobého úspechu medzinárodnej spolupráce MSP. Dva podniky môžu svojou spoluprácou sledovať **monetárne**, ale aj **nemonetárne ciele**, ktoré **presahujú definíciu zisku ako úspechu**. Úspech kooperácie je preto komplexný a viacdimenzionálny fenomén²⁸⁶.

Kvalitatívne kritériá hodnotenia úspechu MSP sa sústreďujú na podnik ako celok a zohľadňujú faktory charakteristické pre MSP ako napríklad autonómiu v právnom a hospodárskom slova zmysle, ohraničené finančné a personálne

²⁸⁵ KRUSE, P., 2009: Internationalisierung der Absatzmärkte für kleine und mittelständische Unternehmen, s. 25.

²⁸⁶ KRUSE, P., 2009: Internationalisierung der Absatzmärkte für kleine und mittelständische Unternehmen, s. 49.

zdroje a podiel na trhu, sťažený prístup ku kapitálovým trhom, úzku a málo diverzifikovanú škálu produktov.

Medzi **pozitívne charakteristiky MSP** patria *funkčná, neformálna organizačná štruktúra a flexibilné informačné prepojenia* vo vnútri podniku. Najvýznamnejšia výhoda MSP je *osobný kontakt s relevantnými skupinami* ako sú zákazníci, dodávatelia apod.²⁸⁷ Osobná, priama komunikácia s trhom umožňuje spätnú väzbu ovplyvňujúcu kvalitu služieb a produktov, čo spätne vedie k flexibilným inováciám. Pri pôsobení na trhu majú MSP vďaka svojej flexibilita možnosť zamerať sa na trhové medzery prostredníctvom *vysokého stupňa špecializácie*.

Osobnosť manažmentu a ľudské zdroje predstavujú faktory, ktoré vplývajú na jedinečný charakter každého MSP. Zároveň MSP zápasia s obmedzenými kapacitami v tejto oblasti. Popasovať sa s týmto problémom je dôležité, pretože kompetencie a schopnosti manažmentu determinujú vo veľkej miere aj iné schopnosti podniku ako napríklad inovačný potenciál, strategické ciele a flexibilitu. Následne tieto faktory ovplyvňujú medzinárodné pôsobenie podniku na trhu²⁸⁸.

Veľkou výzvou pre MSP sú *globalizácia, transformácia zo sektoru výroby do sektoru služieb a dynamika kratších životných cyklov produktov* vďaka novým technologickým postupom na globalizovanom trhu. Hospodárskou krízou zmenené finančné podmienky (napr. Basel) ovplyvňujú v značnej miere hospodársku súťaž na trhu. MSP majú sťažený prístup k finančným prostriedkom, s čím je úzko prepojený aj ich obmedzený vplyv na trhu.

Vstup MSP na medzinárodný trh pozitívne motivujú *ekonomické stimuly, technické ciele* (napr. spoločná účasť na vedeckovýskumných programoch), *komerčné ciele* (napr. využívanie spoločného marketingového portfólia), alebo *dlhodobé ciele* (ako napr. zlepšenie zákazníckeho servisu, posilnenie pozície na trhu). Na druhej strane vznikajú pri zvažovaní medzinárodnej spolupráce obavy zo straty nezávislosti členov zoskupenia.

EÚ už roky podporuje malé a stredné podniky prostredníctvom rôznych integrovaných programov, ktorými vytvára priaznivé podmienky na trhu. Predo-

²⁸⁷ MUGLER, J., 1998: Betriebswirtschaftslehre der Klein- und Mittelbetriebe I., s. 16ff.

²⁸⁸ KRUSE, P., 2009: Internationalisierung der Absatzmärkte für kleine und mittelständische Unternehmen, s. 29.

všetkým potrebné sú stimuly pre spoluprácu, harmonizácia a zjednodušenie práva a daní. **Európske zoskupenie hospodárskych záujmov ako nástroj jednotného európskeho práva** umožňuje rozvíjať a uľahčovať vzájomnú spoluprácu medzi podnikmi na medzinárodnej úrovni bez straty nezávislosti jednotlivých členov zoskupenia. Samozrejme že spĺňa aj oveľa viac funkcií.

Legislatíva o EZHZ predstavuje veľkú výhodu, pretože **základné pravidlá spolupráce sú určené Nariadením o EZHZ** a žiaden z členov jedného štátu nemôže byť uprednostnený alebo ukrátený. EZHZ ponúka výhody **rovnakých podmienok a rovnakej štruktúry v rámci celej EÚ**. Výhodou pri EZHZ je **stručná zakladateľská zmluva ktorá ponúka rôznym inštitúciám rôzne možnosti** v závislosti od ich podnikateľského zámeru. Členovia zoskupenia si ponechávajú svoju právnu samostatnosť ohľadne svojej pôvodnej činnosti, podľa dohody v zakladateľskej zmluve prenesú do zoskupenia len niektoré činnosti a vďaka EZHZ získajú novú, spoločnú identitu²⁸⁹. Napriek tomu môže zoskupenie vystupovať nezávisle voči tretím osobám ako samostatná právna forma a zároveň uzatvárať zmluvy²⁹⁰.

EZHZ môže pozostávať z členov **najrozličnejších právnych foriem**. Veľmi pozitívne možno hodnotiť tú skutočnosť, že model EZHZ vytvára úplne nové možnosti pre **slobodné povolania a živnostníkov**. Zoskupenie spája výhody veľkých podnikov, čo je **sieť spolupracujúcich partnerov a členov**, a zároveň výhody malých podnikov, čo je **rýchle rozhodovanie a flexibilita**.

EZHZ odstraňuje zábrany zo spolupráce z dôvodu nedostatku kapitálových prostriedkov, pretože **založenie EZHZ nevyžaduje kapitál**. Nezanedbateľnou výhodou je, že EZHZ ponúka spoluprácu, ktorej výsledky sú **nezávisle merateľné od výsledkov členov**, preto môže byť táto forma spolupráce vedená ako samostatné „profit center“²⁹¹.

Flexibilita EZHZ je daná vo vonkajšom a aj vnútornom vzťahu. Vo vonkajšom vzťahu je to flexibilita pri zmluvnom prepojení, zároveň si vo vnútri zoskupenia členovia sami určujú náklady na vstup, činnosť, časový faktor a financovanie. V prípade potreby môže byť **sídlo zoskupenia** kedykoľvek **pre-**

²⁸⁹ Zdroj: Hans-Jürgen Zahorka, rozhovor a konferencia EWIW Workshop, 18. marca 2011, Frankfurt nad Mohanom.

²⁹⁰ LENTNER, A. J., 1994: Das Gesellschaftsrecht der Europäischen wirtschaftlichen Interessenvereinigung, s. 32.

²⁹¹ Zdroj: Hans-Jürgen Zahorka, rozhovor a konferencia EWIW Workshop, 18. marca 2011, Frankfurt nad Mohanom.

ložené do inej krajiny. Iné formy podnikania túto flexibilitu neumožňujú, musia byť najskôr zlikvidované a v inom štáte nanovo založené.

Spolupráca v rámci EZHZ ponúka hneď niekoľko ďalších pozitív. Každý z členov má individuálne **skúsenosti a znalosti o „svojom“ trhu**, pretože jeho firma na tomto území už istý čas pôsobí. Obidvaja partneri majú spolu v rámci zoskupenia rovnaký **prístup k informáciám a skúsenostiam**, ktoré sa nedajú získať ani prostredníctvom finančne náročných investícií.

EZHZ poskytuje členom vďaka svojmu medzinárodnému charakteru ideálnu možnosť spoznať zahraničných partnerov a trhy bez veľkej investície a rizika. Teórie medzinárodného podnikania opisujú pomalý proces vstupu podniku na trh ako záruku úspechu („Stage-Model“²⁹²). Členský podnik v EZHZ vkladá svoje zdroje do medzinárodnej činnosti postupne, čím **minimalizuje riziko straty v neznámom prostredí**. EZHZ predstavuje vhodný model aj pre **krátkodobé formy podnikania**, či už z dôvodov nepostačujúcich finančných prostriedkov alebo globálnej hospodárskej krízy.

Ak sa spolupráca osvedčí, môžu podniky kedykoľvek prejsť do inej formy kooperácie, obsah zmluvy a činnosti zoskupenia je možné kedykoľvek pozmeniť²⁹³. Zoskupenie umožňuje nielen relatívne **bezpečný vstup na trh, ale aj výstup z trhu**. Členovia majú vždy možnosť vzdať sa spolupráce v EZHZ bez veľkých finančných strát.

Neobmedzené ručenie členov je síce považované za nevýhodu, ale vďaka tejto forme ručenia rastie dôveryhodnosť EZHZ na medzinárodnej úrovni. V prípade potreby môže uzatvorenie poisťovacej zmluvy (napr. pre architektov) zmierniť dopad ručenia. V praxi sa zatiaľ nevyskytli problémy s ručením členov EZHZ, pretože sa všetky dôležité rozhodnutia prijímajú jedhlasne a jednomyselne²⁹⁴. Ako potvrdil výskum v tejto práci, najdôležitejším predpokladom pre funkčnosť EZHZ je dôvera a dôveryhodnosť.

Neobmedzené ručenie členov je kompenzované spôsobom hlasovania. Vzhľadom na **rozloženie hlasov** je pri rozhodovaní zaručená rovnosť a rovnoprávnosť. Získanie majoritného podielu je pri hlasovaní o činnosti zoskupenia vylúčené.

²⁹² KRUSE, P., 2009: Internationalisierung der Absatzmärkte für kleine und mittelständische Unternehmen, s. 25.

²⁹³ Zdroj: Hans-Jürgen Zahorka, rozhovor a konferencia EWIW Workshop, 18. marca 2011, Frankfurt nad Mohanom.

Činnosť v EZHZ **nepodlieha daňovému právu**, ale na konci roka sa zisk musí previesť na členov zoskupenia a zdaňiť podľa národných daňových predpisov. Problémovou oblasťou EZHZ je počiatočná neistota v daňovom práve a s ňou spojená otázka rozdeľovania ziskov a strát medzi členmi. Náročná je aj **vnútorná komunikácia** a **náklady** s ňou spojené. Obligatórnym problémom pri medzinárodných projektoch sú **kultúrne a jazykové rozdiely**. Anketový prieskum ukázal, že v praxi bolo možné preklenúť komunikačné, kultúrne a jazykové bariéry určením jednotného komunikačného jazyka alebo investíciou do prekladov do viacerých jazykov.

Komisia v Nariadení o EZHZ neuviedla konkrétne aktivity, ktoré považuje za vhodné pre podnikanie v tejto právnej forme. Dôležitým dokumentom je už spomínaná Správa komisie o spolupráci²⁹⁵ z roku 1968, v ktorej sa uvádzajú príklady želanej a v praxi možnej spolupráce medzi malými a strednými podnikmi Európskej únie.

EZHZ ponúka vhodný rámec pre **globalizáciu služieb súvisiacich s ponúkanými výrobkami**²⁹⁶. **Servisné služby a údržba** znamenajú pre podniky časovo a finančne náročné položky. Spolupráca v rámci zoskupenia umožňuje v tejto oblasti na jednej strane znižovanie nákladov a na druhej strane rovnakú kvalitu poskytovania služieb na medzinárodnej úrovni.

Spolupráca pri **spoločnom nákupe tovarov alebo služieb** umožňuje z ekonomického hľadiska znižovať náklady pre samostatný podnik. Spoločný nákup umožňuje využiť jazykové schopnosti, kontakty a znalosti každého člena z každej krajiny. Spoločný prieskum trhov v tomto prípade zlepšuje prístup k informáciám a schopnosti rozhodovania jednotlivých členov.

Spolupráca pri výrobe pozitívne vplýva na špecializáciu jednotlivých podnikov a na využívanie spoločnej výrobnéj linky. Spoločná koordinácia vedie zoskupenie k vyššej kvalite produkcie a k znižovaniu nákladov vplyvom lepšieho využitia kapacít.

Analýza aktívnych zoskupení v rámci EÚ ukázala, že viacero zoskupení vykazovalo svoju činnosť v stavebnej oblasti. Vzhľadom k tomu, že zoskupenie

²⁹⁴ Zdroj: Hans-Jürgen Zahorka, rozhovor a konferencia EWIW Workshop, 18. marca 2011, Frankfurt nad Mohanom.

²⁹⁵ European Commission, 1968: Notice concerning agreements, decisions and concerted practices in the field of cooperation between enterprises.

²⁹⁶ KRUSE, P., 2009: Internationalisierung der Absatzmärkte für kleine und mittelständische Unternehmen, s.2f.

je možné založiť na dobu určitú a doba trvania stavebných projektov je zväčša časovo ohraničená, je EZHZ ideálnou formou na podnikanie v stavebníctve s cieľom účasti na **medzinárodných projektoch vo verejnom obstarávaní**. Vďaka zmluvnej flexibilitě zoskupenia môže byť založené sídlo v tej krajine, v ktorej sa o verejnú zákazku uchádza. Po skončení výberového konania môže zoskupenie uzavrieť zmluvu o diele (ktorú by samostatní členovia nezískali) a slúžiť ako koordinátor projektu.

Spoločný predaj umožňuje členom zoskupenia vstup na nové trhy bez rizík a prekážok, ktoré sú spojené s nedostatkom informácií o neznámom trhu. Podmienkou zoskupenia je spájať takých členov, ktorí si navzájom nie sú konkurenti, čím sa dosiahne širšia ponuka tovarov na trhoch. Rozširovanie odbytových aktivít za hranice spoločenstva je pri EZHZ možné.

V súvislosti s odbytom môže byť úlohou zoskupenia aj **distribúcia tovarov a služieb**. Distribúcia predstavuje jeden z príkladov spoločného využívania odbytových kanálov, ale zoskupenie sa môže rozhodnúť aj pre spoločnú **reklamnú činnosť** alebo spoločnú účasť na výstavách či kongresoch. Mimoriadny význam má spolupráca v EZHZ pri **medzinárodnom marketingu**, kde je dôležité zohľadnenie regionálnych, sociálno-kultúrnych a jazykových podmienok potenciálnej cieľovej skupiny. Medzinárodný marketing má svoje špecifiká, pretože získavanie informácií je na zahraničných trhoch náročnejšie ako na domácich a organizácia marketingových procesov je oveľa náročnejšia, rizikovejšia a kladie oveľa vyššie požiadavky na manažment firiem a ich globálne myslenie²⁹⁷.

V období nových technológií a rýchlo sa meniacich trhových podmienkach zohráva **spolupráca pri vzdelávaní** veľmi významnú úlohu. Zoskupenie môže prepojiť know-how jedného člena s ostatnými nezávisle od jeho regionálnej veľkosti (napr. spoločná príprava školiacich materiálov alebo využívanie informačných systémov či priestorov). EZHZ zamerané na **vedu a výskum** môže byť založené na dobu určitú, s cieľom realizácie výskumného projektu (napr. vyvinutie spoločného počítačového programu pre všetkých členov). Členské príspevky jednotlivých členov môžu okrem finančných príspevkov spočívať v odovzdávaní vedomostí alebo technológií.

Všetky vymenované podmienky a výhody spolupráce v rámci EZHZ potvrdzujú **prvú hypotézu tejto práce**, že **EZHZ predstavuje ideálny právny nástroj na podnikanie pre MSP**, ktorý zohľadňuje všetky charakteristické znaky MSP, ich motiváciu k spolupráci a vyrovnáva šance v hospodárskej súťaži na medzinárodnej úrovni.

Druhá hypotéza sa zaoberala domnienkou, že **EZHZ doteraz nezaznamenalo na Slovensku veľký úspech**. Pohľad do obchodného registra a prieskum trhu ukázal, že po siedmych rokoch od vstupu Slovenska do EÚ bolo v obchodnom registri zaregistrovaných iba šesť zoskupení, z toho boli dve zoskupenia krátko po založení zlikvidované. Štyri zoskupenia zo šiestich vykazujú neúplnú štruktúru, neúplne údaje v obchodnom registri a neprístupnosť kontaktom s tretími osobami. Štyri zoskupenia zo šiestich vykazujú minimálnu konfiguráciu, keďže pozostávajú iba z dvoch členov. Päť zoskupení zo šiestich majú svoje sídla v Bratislave. Zoskupenia vyvíjajú činnosť iba v odvetviach výroby, stavebníctva a obchodu.

V susednej Českej republike sa zoskupenie tiež neteší veľkej popularite, na rozdiel od Nemecka alebo Rakúska. Na základe predmetného výskumu sa možno domnievať, že nevyužitý potenciál tejto formy spolupráce majú štáty, ktoré sa stali členmi EÚ neskôr.

Tretia hypotéza tejto práce rozpracovala myšlienku, že dôvodom slabého ohlasu na EZHZ zo strany slovenského trhu je **nedostatočná informovanosť**, predovšetkým u právnych poradcov, ktorí sú prítomní pri zakladaní nových spoločností.

Túto hypotézu podporuje informácia Národnej agentúry pre rozvoj malého a stredného podnikania, ktorá vo svojej publikácii²⁹⁷ uvádza, že v roku 2009 bolo zverejnených približne 5000 ponúk na spoluprácu od zahraničných spoločností, ktoré mali záujem o kontakt so slovenskými podnikateľmi. Naopak prejavilo iba 481 slovenských podnikateľov aktívny záujem o kontakty na zahraničných partnerov s cieľom medzinárodnej spolupráce.

Keďže EZHZ sa registruje v krajine, kde má sídlo, nebolo možné zistiť údaje o počte a štruktúre slovenských členov v zahraničných zoskupeniach. Pri

²⁹⁷ FERENČÍKOVÁ, S., 1995: Medzinárodný marketing, s. 259.

²⁹⁸ NARMSP 2009. Správa o stave malého a stredného podnikania v Slovenskej republike v roku 2009s. 75

porovnaní hore uvedených čísel je možné pripustiť domnienku, že na Slovensku existuje oveľa viac členov podieľajúcich sa na zoskupeniach evidovaných v iných štátoch, ako je tomu naopak. Pri prehľadávaní internetových zdrojov v rôznych jazykoch bolo možné nájsť prezentácie medzinárodných zoskupení v oblasti marketingu a služieb, ktoré informovali aj o slovenských (a českých) členoch.

Jednoznačný kvantitatívny výskum v rámci EÚ nie je dostupný, ale podľa údajov inštitútu Libertas existuje momentálne 1792 EZHZ v celej EÚ, ktoré majú spolu 14000 členov. Je pozoruhodné, že aj keď vstup nových členov do EÚ za posledné roky nepriniesol výrazný nárast počtu zoskupení, súčasne stúpol počet členov zoskupení (predtým v priemere 3 – 4, teraz 6 – 7 členov v jednom zoskupení)²⁹⁹. Je možné sa domnievať, že medzi novými členmi zoskupení sú aj slovenskí podnikatelia.

Z anketového prieskumu vyplynulo, že zahraniční partneri preukázali viac poznatkov o možnostiach EZHZ ako slovenskí členovia. Ciele zahraničných zoskupení boli rozmanitejšie ako na Slovensku. Zároveň bola prezentácia voľne dostupných informácií o EZHZ v iných štátoch kvalitnejšia ako o slovenských zoskupeniach. Predstavitelia zahraničných zoskupení boli prístupnejší ku kontaktom s tretími osobami.

V krajinách, ktoré sú už dlhší čas členskými štátmi EÚ, môžeme nájsť nespočetné množstvo publikácií na tému EZHZ, zatiaľ čo na Slovensku neexistuje príslušná odborná literatúra. Podniky, ktoré by radi spolupracou so zahraničným partnerom buď zlepšili svoju pozíciu na trhu, alebo využili iné výhody, nepoznajú túto formu podnikania. Európske právo patrí k okrajovým oblastiam záujmu právnikov a finančných poradcov, čo pravdepodobne ešte viac obmedzuje dostupnosť informácií na trhu. Úlohou advokátov a právnych poradcov je predstaviť svojim zákazníkom aj túto možnosť.

Okrem **zlepšenia dostupnosti informácií** pre verejnosť a podnikateľov je rozhodne dôležité **odstrániť bariéry pri hľadaní nových partnerov**. Hoci väčšina zoskupení v anketovom prieskume uviedla, že poznala svojich partnerov v zahraničí už pred založením zoskupenia, viedla by verejnosti sprístupnená databanka určite k lepším výsledkom.

Za **významné negatívum pre medzinárodnú spoluprácu** môžeme spomenúť podstatnú časť legislatívy o EZHZ, ktorá je ponechaná na pleciach národného práva, a to je **označenie zoskupenia**. Na prvý pohľad je nejednotný názov zoskupenia v rôznych jazykoch veľkou nevýhodou, pretože vedie k nedorozumeniam pri pôsobení na medzinárodných trhoch. Prax ukázala, že tento pokus o „priblíženie sa“ k národnému jazyku členských štátov neviedol k lepšiemu vnímaniu, pochopeniu alebo prijatiu tejto formy podnikania. Skôr sa stretávame s neistotou prameniaca z veľkého počtu označení v každom európskom jazyku. V súlade so supranacionálnym charakterom tejto spoločnosti by sa táto skutočnosť mohla prehodnotiť a následne by mohlo byť prijaté ustanovenie o jednotnom označení zoskupenia pre všetky štáty EÚ.

EZHZ je začiatok supranacionálneho obchodného práva a zaujímavá predovšetkým z politických dôvodov, pretože podporuje **európsku myšlienku spoločenstva v ekonomike**. „Kto podniká pod hlavičkou EZHZ, nemusí dodatočne dokazovať svoju európsku kompetenciu“³⁰⁰.

²⁹⁹ Zdroj: Hans-Jürgen Zahorka, rozhovor a konferencia EWIW Workshop, 18. marca 2011, Frankfurt nad Mohanom.

³⁰⁰ Zdroj: Hans-Jürgen Zahorka, rozhovor a konferencia EWIW Workshop, 18. marca 2011, Frankfurt nad Mohanom.

6 Záver

Záverom môžeme konštatovať, že MSP sú dôležitým subjektom na európskom trhu. Majú veľmi výrazný profil a jasne ohraničené silné stránky a potenciály, ktoré im umožňujú úspešné pôsobenie na trhu. MSP majú však často aj nedostatky, ktoré spočívajú v ich finančnom, štruktúrno-politickom alebo personálnom charaktere. Dynamika trhu kladie v súčasnosti neustále nové výzvy a strategické požiadavky, na ktoré musia MSP reagovať.

V roku 1988 bola publikovaná štúdia o vnútornom trhu spoločenstva, ktorú iniciovala Európska komisia. Táto ex ante štúdia ekonóma Paola Cecchiniho, známa pod názvom „Cecchini Report“, porovnávala náklady vznikajúce členským štátom pri medzinárodnom obchode a bola hnacou silou budovania spoločného vnútorného trhu³⁰¹. Štúdia vyzdvihuje pozitívny vplyv spoločného vnútorného trhu Európskej únie s mimoriadnym prihliadnutím na MSP, pretože fyzické, právne, technické a daňové hranice spôsobujú MSP vyššie náklady a nevýhody v hospodárskej súťaži.

Snahy o podporu pozície MSP vo forme Nariadenia o EZHZ môžeme jednoznačne označiť ako prínos pre MSP a medzinárodnú spoluprácu. Spolupráca partnerov v EZHZ zjednotí ich silné stránky do jedného celku, čo umožní nielen obhájenie, ale aj zlepšenie pozície na trhu. Deficit politicky strategického vplyvu MSP na trhu sa môže vyrovnať možnosťou lobingu v rámci pôsobenia v EZHZ. Riziká, či už informačné alebo záujmové, sú vyvážené tým, že zoskupenie každému členovi umožňuje spoznať prostredníctvom iného člena nový, cudzí trh.

EZHZ nie je taký neznámy pojem, ako sa na prvý pohľad do slovenského obchodného registra môže zdať. Využitie tejto formy podnikania na Slovensku je jednoznačne nedostatočné, zoskupenia pôsobia iba vo veľmi tradičných odvetviach. Súčasný trendy v EÚ poukazujú na výrazné využívanie EZHZ v oblasti vzdelávania, vedy a výskumu, ktoré sú dlhodobou hybnou silou trhového pokroku. Vďaka nim sa môžu podniky, ale hlavne aj ostatné inštitúcie spolu veľmi úspešne orientovať na medzinárodnom trhu a získať strategicky dôležitú pozíciu.

³⁰¹ CECCHINI, P., 1988: Europa '92, die Vorteile des Binnenmarktes.

Slovenské MSP by tento fakt nemali obchádzať, pretože získanie nových vedomostí a investície do výskumu dlhodobo zaručujú úspech na trhu.

Momentálne predstavujú zaužívané formy kooperácie konkurenciu k EZHZ. Bolo zistené, že dôvodom nevyužitia tejto formy spolupráce na Slovensku je nedostatočná informovanosť a nedostupnosť odbornej literatúry. Text Nariadenia o EZHZ nie je samovysvetľujúci, je potrebné ho doplniť národným právom. Problematická je skutočnosť, že oblasť európskeho práva je okrajovou oblasťou záujmu právnych poradcov. Jazykové bariéry a nejednotné označenie zoskupenia v rámci EÚ neprispievajú k zvýšeniu transparentnosti na trhu. Jedno z riešení, aby sa táto forma viac zviditeľnila na trhu, by mohlo byť zjednotenie označenia zoskupenia a zlepšenie prístupu k informáciám o EZHZ pre slovenských podnikateľov a verejnosť.

V Správe o stave malého a stredného podnikania v Slovenskej republike z roku 2009³⁰² sa uvádzajú problematické oblasti slovenského podnikateľského prostredia. Sú nimi vymožitelnosť práva, často sa meniaci legislatíva alebo vysoká administratívna náročnosť podnikania. Správa ďalej uvádza, že riešenie týchto nedostatkov nenapreduje, dokonca stagnuje. V budúcnosti by bolo vhodné zvýšiť dôveru a odstrániť neistoty na trhu, čo by zároveň pozitívne ovplyvnilo motiváciu podnikateľov k spolupráci.

Model spolupráce EZHZ zatiaľ skrýva pre Slovensko nevyužitý potenciál. Hoci je slovenské podnikateľské prostredie zatiaľ veľmi mladé (v porovnaní s dlhoročnými členskými štátmi EÚ), slovenskí podnikatelia by sa práve za pomoci EZHZ mohli plnohodnotne bez ohľadu na finančné, jazykové alebo iné bariéry zúčastňovať na spolupráci s podnikateľmi, ktorí v zahraničí už majú skúsenosti s takouto formou podnikania. Výsledky tejto práce naznačujú, že by podnikatelia mali odvážnejšie siahnuť po tomto európskom modeli podnikania. EZHZ má ako forma medzinárodnej spolupráce význam predovšetkým pod vplyvom hospodárskej krízy, ktorá priniesla so sebou potrebu hľadania nových riešení a opatrení k zlepšeniu pozície firmy na trhu.

³⁰² NARMSP, 2009: Správa o stave malého a stredného podnikania v Slovenskej republike v roku 2009.

7 Zoznam bibliografických odkazov

1. Knihy / Monografie

- BALÁŽ, P. 1995. *Medzinárodné podnikanie*. Bratislava : Sprint, 1995. 486 s. ISBN 80-767122-6-8.
- BRINDLMAYER, M.: 1989. *EWIV, die Europäische wirtschaftliche Interessenvereinigung*. Bonn : Economica Verlag, 1989. 79 s. ISBN 3-926831-24-3.
- BRONDER, CH. - PRITZL, R. 1992. *Wegweiser für strategische Allianzen : Meilen- und Stolpersteine bei Kooperationen*. Frankfurt am Main : Frankfurter Allgemeine Zeitung, 1992. 456 s. ISBN 3-409-13946-X.
- BURKHALTER, P. 1998. *Die Europäische wirtschaftliche Interessenvereinigung (EWIV) und ihre konzernrechtliche Beziehungen*. Zürich : Schulthess polygraphischer Verlag, 1998. 295 s. ISBN 3-7255-3705-4.
- CECCHINI, P. 1988. *Europa '92 : der Vorteil des Binnenmarktes*. Baden-Baden : Nomos Verlagsgesellschaft, 1988, 151 s. ISBN 3-7890-1601-2.
- DÖRING, R. 1993. *Grenzüberschreitende wirtschaftliche Zusammenarbeit in Europa (EWIV): Ein Leitfaden für die Praxis*. Bonn : Parerga Verlag, 1993. 168 s. ISBN 3-9803042-3-X.
- HARTARD, M. 1991. *Die Europäische wirtschaftliche Interessenvereinigung im deutschen, englischen und französischen Recht*. Berlin : de Gruyter, 1991. 237 s. ISBN 3-11-012784-9.
- HAUSMANINGER, CH. - FEYL, P. 1995. *Europäische wirtschaftliche Interessenvereinigung (EWIV)*. Wien : Manz, Sonderausgabe Nr. 86, 1995. 93 s. ISBN 3-214-04124-X.
- JEANNET J. P. - HENNESY H. D. 1988. *International Marketing Management*. Boston : Mifflin, 1988. 873 s. ISBN 0-395-35675-X.
- KAUFMANN, F. - KOKALJ, L. - MAY-STROBL, E. 1990. *EG-Binnenmarkt: die grenzüberschreitende Kooperation mittelständischer Unternehmen ; empirische Analyse von Möglichkeiten, Voraussetzungen und Erfahrungen*. Stuttgart : Pöschl, 1990. 180 s. ISBN 3-7910-5034-6.
- KELLY, P. 1990. *European economic interest groupings: commercial, legal and tax considerations*. London : Jordans, 1990. 211 s. ISBN 0-85308-154-9
- Kommission der Europäischen Gemeinschaften, 1992. *Praktische Anleitung für grenzüberschreitende Kooperationen*. Luxemburg : Amt für amtliche Veröffentlichungen der Europäischen Gemeinschaften, 1992, 96 s. ISBN 92-826-3144-3.
- Kommission der Europäischen Gemeinschaften, 1993. *Das Entstehen einer neuen Kooperation: Bilanz einer 3-jährigen Erfahrung*. Luxemburg : Amt für amtliche Veröffentlichungen der Europäischen Gemeinschaften, 1993, 74 s. ISBN 92-826-5184-3.
- KRUSE, P. 2009. *Internationalisierung der Absatzmärkte für kleine und mittelständische Unternehmen*. Wiesbaden : Gabler, 2009. 234 s. ISBN 978-3-8349-1860-4.
- LENTNER, A. J. 1994. *Das Gesellschaftsrecht der Europäischen wirtschaftlichen Interessenvereinigung (EWIV)*. Baden-Baden : Nomos Verl.-Ges., 1994. 192 s. ISBN 3-7890-3400-2.

- LUTZ, V. 1993. *Horizontale strategische Allianzen: Ansatzpunkte zu ihrer Institutionalisierung*. Hamburg : S + W Steuer- und Wirtschaftsverl., 1993. 284 s. ISBN 3-89161-855-7.
- MECKL, R. 1993. *Unternehmenskooperationen im EG-Binnenmarkt*. Wiesbaden : Deutsches Universitätsverlag, 1993. 273 s. ISBN 3-8244-0177-0.
- MEYER-LANDRUT, A. 1988. *Die Europäische wirtschaftliche Interessenvereinigung: Gruendungsvertrag und innere Verfassung einer EWIV mit Sitz in der Bundesrepublik Deutschland*. Stuttgart : Fachverl. für Wirtschaft u. Steuern, Schäffer, 1988. 190 s. ISBN 3-8202-0487-3.
- MUGLER, J. 1998. *Betriebswirtschaftslehre der Klein- und Mittelbetriebe I*. 3. vydanie. Wien : Springer, 1998. 292 s. ISBN 3-211-83198-3.
- RINZE, J. 1996. *Die Europäische wirtschaftliche Interessenvereinigung (EWIV) im Unternehmensverbund*. Göttingen : Vandenhoeck & Ruprecht, 1995. 272 s. ISBN 3-525-86059-5.
- SCRIBA, M.O. 1988. *Die Europäische wirtschaftliche Interessenvereinigung*. Heidelberg : Verl. Recht und Wirtschaft. 1988. 223 s. ISBN 3-8005-1001-4.
- SELBHERR, P. - MANZ, G. 1995. *Kommetar zur Eurpäischen wirtschaftlichen Interessenvereinigung (EWIV)*. Baden-Baden : Verlag Nomos, 1995. 699 s. ISBN 3-7890-3596-3.
- ŠÍBL, D. – ŠAKOVÁ, B. 2002. *Svetová ekonomika*. Bratislava : Sprint, 2002. 418 s. ISBN 80-767122-6-8.
- TADINA, M. 1992. *Export-Import in der Praxis : Arbeitsbuch*. 7. vydanie. Wien : Bundeskammer der Gewerblichen Wirtschaft, 1992. 565 s. ISBN 3-85212-068-3.
- VON DER HEYDT, K. - RECHENBERG, W. 1991. *Die europäische wirtschaftliche Interessensvereinigung unter besonderer Berücksichtigung gesellschafts-, steuer- und kartellrechtlicher Aspekte*. Stuttgart : Pöschel Verlag, 1991. 398 s. ISBN 3-7910-0529-4.
- WOLF, J. - PAUL, H. - ZIPSE, T. 2009. *Erfolg im Mittelstand: Tipps für die Praxis*. Wiesbaden : Verlag Gabler, 2009. 176 s. ISBN 978-3-8349-1352-4.
- WORTMANN, M. 2008. *Komplex und global – Strategien und Strukturen multinationaler Unternehmen*. Wiesbaden : VS Verlag fuer Sozialwissenschaften, GWV Fachverlage GmbH, 2008. 206 s. ISBN 978-3-531-16315-4.
- YOUNG, S. 1989. *International Market Entry and Development: Strategies and Management*. Harvester Wheatsheaf : Hemel Hempstead, 1989. 305 s. ISBN 0-13-471517-9.
- ZENTES, J. 2003. *Kooperationen, Allianzen und Netzwerke : Grundlagen, Ansätze, Perspektiven*. Wiesbaden : Gabler, 2003, 1301 s. ISBN 3-409-11985-X.
- ZINKEN, H. 1991. *Zukunftssicherung durch Strategische Unternehmensführung*. Düsseldorf : Droge & Comp., 1991. 580 s. ISBN:3-923520-08-5.

2. **Článok v časopise**

- GLEICHMANN, K. 1988. Überblick über neue Kooperationsformen und über Entwicklungen im Gesellschaftsrecht der EWG. In: *Die Aktiengesellschaft: Zeitschrift für das gesamte Aktienwesen, für deutsches, europäisches*

und internationales Unternehmens- und Kapitalmarktrecht. ISSN 0002-3752, 1988, č. 6, s. 159-166.

HÜNERBERG, R. 1993. Marktstrategien in Europa – Herausforderungen durch veränderte Rahmenbedingungen in West und Ost. In: *Der Markt : Zeitschrift für Absatzwirtschaft und Marketing* / Österreichische Gesellschaft für Absatzwirtschaft. ISSN 0025-3863, 1993/4, roč. 32, č. 127, s. 205-219.

HÜNERBERG, R. 1993: Nischenstrategien im Europäischen Marketing – eine aktuelle Neubewertung eines klassischen Konzepts. In: *Betriebswirtschaftliche Forschung und Praxis*. ISSN 0340-5370, 1993, roč. 45, č. 6, s. 666-684.

MEYER-LANDRUT, A. 1986: Europäische wirtschaftliche Interessensvereinigung (EWIV). In: *Recht der internationalen Wirtschaft*. ISSN 0340-7926, 1986, č. 2, s. 107-111.

3. Článok zo zborníka a monografie

BLEICHER, K. 1992. Der Strategie-, Struktur- und Kulturfitt Strategischer Allianzen als Erfolgsfaktor. In *Wegweiser für strategische Allianzen : Meilen- und Stolpersteine bei Kooperationen*. Frankfurt am Main : Frankfurter Allgemeine Zeitung. 1992. ISBN 3-409-13946-X, s. 267-292.

FERENČÍKOVÁ, S. 1995. Medzinárodný marketing. In *Medzinárodné podnikanie*. Bratislava : Sprint, 1995. ISBN 80-767122-6-8, s. 258-280.

FILIP, J. 1995. Teória medzinárodného podnikania a ekonomický rozvoj. In *Medzinárodné podnikanie*. Bratislava : Sprint, 1995. ISBN 80-767122-6-8, s. 21-56.

KUJATH, H. J. - MUSEKAMP, J. – BOSSAN, K.-H. 2011. Weiterentwicklung der Ostbahn „Berlin Gorzow“ als europäische Modellkorridorregion. In *Wirtschaftliche Zusammenarbeit in Grenzregionen. Erwartungen – Bedingungen – Erfahrungen*. Berlin: Berliner Wissenschafts-Verlag, 2011. ISBN 978-3-8305-1867-9, s. 167-174.

SPÄTH, L. 1991. Strukturpolitik als Voraussetzung strategischen Handelns mittelständischer Unternehmen. In *Zukunftssicherung durch Strategische Unternehmensführung, Zukunftssicherung durch strategische Unternehmensführung*. Düsseldorf : Edition Wirtschaftswoche, 1991. ISBN 3-923520-08-5, s. 140-149.

ŠÍBL, D. 1995. Transnacionálne korporácie a teória medzinárodného podnikania a ekonomický rozvoj. In *Medzinárodné podnikanie*. Bratislava : Sprint, 1995. ISBN 80-767122-6-8, s. 420-439.

4. Elektronické dokumenty - monografie

Europäische Kommission, 2003. *Beobachtungsnetz der europäischen KMU : KMU und Kooperation in Europa*. [online]. Luxemburg: Amt für amtliche Veröffentlichungen der Europäischen Gemeinschaften, 2003. 104 s. [cit. 2011.07.24.]. Dostupné na internete:

<http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/files/analysis/doc/smes_observatory_2003_report7_de.pdf> . ISBN 92-894-5995-6.

Európska komisia, 2008. *Malé a stredné podniky na prvom mieste*. [online]. Európska komisia, 2008. 29 s. [cit. 2011.07.24.]. Dostupné na internete: <http://ec.europa.eu/enterprise/newsroom/cf/_getdocument.cfm?doc_id=4569> . ISBN 978-92-79-11444-1.

VERHEUGEN, G. 2006. *Nová definícia malých a stredných podnikov*. Uživatelská príručka a modelové vyhlásenie. [online]. Európska komisia, 2006. 50 p. [cit. 2011.07.24.]. Dostupné na internete: <http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/files/sme_definition/sme_user_guide_sk.pdf> . ISBN 92-894-7924-8.

ZAHORKA, H.J. 2010. *Gründung und Betrieb einer Europäischen Interessenvereinigung (EWIV)*. [online]. Europäisches EWIV Informationszentrum, 2010. [cit. 2011.07.24.]. Dostupné na internete: <<http://www.libertas-institut.com/de/PDF/BasicScript.pdf>> .

5. Články v elektronických časopisoch a iné príspevky

European Commission, 1968. *Notice concerning agreements, decisions and concerted practices in the field of cooperation between enterprises*. [online]. Official Journal C 075, 29/07/1968 P. 0003 – 0006. [cit. 2011.07.24.]. Dostupné na internete: <<http://eur-lex.europa.eu/Notice.do?val=11989:cs&lang=en&list=11989:cs,&pos=1&page=1&nbl=1&pgs=10&hwords=>>> .

Eurostat, 2005. *Enterprises by size class - overview of SMEs in the EU, Key indicators for enterprises in the non-financial business economy*. [online]. Catalogue number: KS-SF-08-031-EN-N. [cit. 2011.07.24.]. Dostupné na internete: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_OFFPUB/KS-SF-08-031/EN/KS-SF-08-031-EN.PDF> . ISSN 1977-0316.

Instituto de Estudios Superiores de la Empresa, 1990: *Chemical Labor Grouping European Economic Interest Grouping (Case Study)*. [online]. Barcelona-Madrid, 1990. <<http://doi.contentdirections.com/mr/hbsp.jsp?doi=10.1225/IES030>> .

Národná agentúra pre rozvoj malého a stredného podnikania, 2003: *Konkurencieschopnosť malých podnikov*. [online]. Bratislava, 2003. [cit. 2011.07.24.]. Dostupné na internete: <<http://www.iminerva.sk/dokumenty/studie/konkurencieschopnost.pdf>> .

Národná agentúra pre rozvoj malého a stredného podnikania, 2009: *Správa o stave malého a stredného podnikania v Slovenskej republike v roku 2009*. [online]. Bratislava, 2009. [cit. 2011.07.24.]. Dostupné na internete: <http://www.nadsme.sk/files/Stav_MSP_2009_1.pdf> .

RATH, H. 1992. *Grenzüberschreitende Kooperationen – Chancen auf dem EG-Binnenmarkt*. 2. vydanie. Wiesbaden : Deutsches Genossenschafts-Verlag, 1992. 100 s. Genossenschaftliche EG-Beratungs- und Informationsgesellschaft GEBI mbH, Bonn; Bundesverband der Deutschen Volksbanken und Raiffeisenbanken, Bonn.

SPRINGER, R. 2003. *Internationales Marketing : Aufgaben und Methoden im Außenhandelsmanagement*. Wien : Facultas Verlags- und BuchhandelsAG, 2003. 136 s.

ZAHORKA, H.J. 2005. Economic Interest groups in Macedonia – A step towards European Economic Interest groupings and business cooperation in

Europe. In *Access to European Union – Drafting Economic Legislation* [online]. 2005. [cit. 2011.07.24.]. Dostupné na internete: <http://www.libertas-institut.com/de/PDF/EIG_MacedoniaHJZ.pdf> .

6. Legislatíva a dokumenty Európskej únie

Mitteilung der Kommission vom 9. September 1997 über die „Beteiligung von Europäischen wirtschaftlichen Interessenvereinigungen (EWIV) an öffentlichen Aufträgen und öffentlich finanzierten Programmen“ [KOM(97) 434 endg., Amtsblatt C 285, 20/09/1997]. [online]. [cit. 2011.07.24.]. Dostupné na internete:

<<http://www.europarl.europa.eu/sides/getDoc.do?pubRef=-//EP//TEXT+REPORT+A4-1998-0196+0+DOC+XML+V0//DE#Contentd759232e329>> .

Nariadenie Európskeho parlamentu a rady (ES) č. 1082/2006 z 5. júla 2006 o Európskom zoskupení územnej spolupráce (EZÚS). Úradný vestník Európskych spoločenstiev L 210/19, 31/07/2006. [online]. [cit. 2011.07.24.]. Dostupné na internete: <<http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2006:210:0019:0024:SK:PDF>> .

Nariadenie Rady (EHS) č. 2137/85 z 25. júla 1985 o Európskom zoskupení hospodárskych záujmov (EZHZ), Úradný vestník L 199, 31/07/1985. [online]. [cit. 2011.07.24.]. Dostupné na internete: <<http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:31985R2137:sk:HTML>> .

Nariadenie Rady (ES) č. 1435/2003 z 22. júla 2003 o stanovách Európskeho družstva (SCE). Úradný vestník Európskych spoločenstiev L 207/1, 18/08/2003. Mimoriadne slovenské vydanie Ú. v. EÚ 17/zv.01-2004. [online]. [cit. 2011.07.24.]. Dostupné na internete: <<http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=DD:17:01:32003R1435:SK:PDF>> .

Nariadenie Rady (ES) č. 2157/2001 z 8. októbra 2001 o stanovách európskej spoločnosti (SE), Úradný vestník Európskych spoločenstiev L 294, 31/10/2001. [online]. [cit. 2011.07.24.]. Dostupné na internete: <<http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CONSLEG:2001R2157:20070101:sk:PDF>> .

Vorschlag einer Verordnung (EWG) des Rates über die Europäische Kooperationsvereinigung (EKV) KOM/73/2046 endg. ABl. C 14 15/07/1974. [online]. [cit. 2011.07.24.]. Dostupné na internete: <<http://eur-lex.europa.eu/Notice.do?val=11989:cs&lang=en&list=11989:cs,&pos=1&page=1&nbl=1&pgs=10&hwords=>>> .

Zmluva o Európskej únii podpísaná v Maastrichte z roku 1992 [online]. [cit. 2011.07.24.]. Dostupné na internete: <<http://eur-lex.europa.eu/sk/treaties/index.htm>> .

Zmluva o založení Európskeho hospodárskeho spoločenstva z roku 1957. [online]. [cit. 2011.07.24.]. Dostupné na internete: <<http://eur-lex.europa.eu/sk/treaties/index.htm>> .

7. Internetové stránky

Európska únia
<http://europa.eu/>

Štatistický úrad Českej republiky
<http://www.czso.cz/csu/redakce.nsf/i/home>

Štatistický úrad Slovenskej republiky
<http://portal.statistics.sk/showdoc.do?docid=4>

Štatistický úrad Rakúskej republiky
<http://www.statistik.at/>

Štatistický úrad Nemeckej republiky
<http://www.destatis.de/jetspeed/portal/cms/>

Obchodný register Slovenskej republiky
<http://www.orsr.sk/>

Obchodný register Českej republiky
<http://www.justice.cz/or/>

8. Osobné rozhovory a anketový prieskum

Rozhovory s riaditeľom inštitútu LIBERTAS Hans-Jürgen Zahorkom, konferencia EWIV Workshop, 18. marca 2011, Frankfurt nad Mohanom.
Rozhovor s predstaviteľom zoskupenia NETCON EZHZ Ing. Stanislavom Polívkom 8. decembra 2010.

Rozhovor s predstaviteľmi zoskupenia EEIG Crown Cool Thermotechnika EZHZ Ing. Kristínou Labaiovou a Bélom Vendéghom 26. októbra 2010.

Rozhovor s predstaviteľom zoskupenia IGOB EWIV Karl Heinz Bossanom 18. októbra 2010.

Písomný kontakt s predstaviteľkou zoskupenia CESAR EWIV Mgr. Luciou Bláhovou 28. októbra 2010.

Písomný kontakt s predstaviteľkou zoskupenia SANICADEMIA EWIV MMag. Kathrin Bruggerovou 29. októbra 2010.