

ODDELENIE MANAŽMENTU CHEMICKÝCH A POTRAVINÁRSKYCH TECHNOLOGIÍ
DEPARTMENT OF MANAGEMENT OF CHEMICAL AND FOOD TECHNOLOGIES
ÚSTAV MANAŽMENTU SLOVENSKEJ TECHNICKEJ UNIVERZITY V BRATISLAVE
INSTITUTE OF MANAGEMENT OF SLOVAK UNIVERSITY OF TECHNOLOGY IN BRATISLAVA



01/2015
ROČNÍK VII

MANažment a EKOnomika podniku

JOURNAL OF CORPORATE MANAGEMENT AND ECONOMICS

Redakčná rada

Predseda: Doc. Ing. Irina Bondareva, CSc., ÚM STU, Bratislava

Podpredseda: Doc. Ing. František Lipták, DrSc., FaME UTB Zlín, ext. člen

Členovia:

SR

Prof. Ing. Július Alexy, CSc., EU Bratislava

Doc. Ing. Daniela Špírková, PhD., ÚM STU, Bratislava

Doc. Ing. Monika Zatrochová, PhD., ÚM STU, Bratislava

Zahraničie

Prof. Ing. Valerij Afanasjev, DrSc., MGUDT, Moskva, RF

Prof. Ing. Irina Družinina, CSc., MGUDT, Moskva, RF

Prof. Ing. Ivan Gros, CSc., VŠCHT, Praha, ČR

Doc. Ing. Stanislava Grosová, CSc., VŠCHT, Praha, ČR

Doc. Ing. Aleš Hes, Ph.D., ČZU Praha, ČR

Doc. Ing. Alena Kocmanová, Ph.D., VUT Brno, ČR

Assoc. Prof. Dr. Jogaila Mačerinskas, Vilniuská univerzita, Vilnius, Litva

Doc. Ing. Renáta Myšková, Ph.D., Univerzita Pardubice, ČR

Prof. Ing. Petr Němeček, Ph.D., VUT Brno, ČR

Prof. Ing. Hana Lošťáková, Ph.D., Univerzita Pardubice, ČR

Prof. Elena Shibanova-Roenko, Ph.D., UK Academy of Education, London, UK

Vedecká rada

Predseda: Doc. Ing. Elena Šúbertová, PhD., EU Bratislava

Členovia:

Prof. Ing. Edita Hekelová, PhD., SjF STU, Bratislava

Doc. PhDr. Iveta Šimberová, Ph.D., VUT Brno, ČR

Doc. Ing. Jana Kajanová, PhD., FM UK, Bratislava

Zodpovedný redaktor: Ing. Jana Plchová, PhD.

Grafická a redakčná úprava: Ing. Jakub Rečičár, PhD., Ing. Róbert Tomčík

Správca webovej stránky časopisu: Ing. Juraj Tomlain, PhD.

Číslo 1/2015 bolo redakčne spracované v mesiacoch apríl – jún 2015

Adresa redakcie: OMCHaPT ÚM STU
Vazovova 5
812 43 Bratislava
e-mail: jana.plchova@stuba.sk



Časopis MANEKO vychádza v spolupráci so Slovenskou spoločnosťou priemyselnej chémie FCHPT STU v Bratislave pri ZSVTS (Zväz slovenských vedecko-technických spoločností)

OBSAH

Наталья Чистякова – Владислав Спицын – Татьяна Громова ВЛИЯНИЕ ИНВЕСТИЦИЙ В ОСНОВНЫЕ ФОНДЫ НА РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ: АНАЛИЗ МЕЗОУРОВНЯ.....	5
Jana Kajanová VÝVOJ PRIAMÝCH DANÍ NA SLOVENSKU.....	17
Юрий Костин – Константин Ущановский – Надежда Дубровина ПЕРСПЕКТИВЫ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ КРУПНЫХ ЭНЕРГЕТИЧЕСКИХ КОМПАНИЙ НА РЫНКЕ ЭЛЕКТРОЭНЕРГИИ В УКРАИНЕ.....	27
Alžbeta Kucharčíková – Renáta Babišová – Katarína Bačinská – Ivana Grivalská – Jana Krištanová – Tomáš Vadovič EFEKTÍVNOSŤ INVESTÍCIÍ DO ĽUDSKÉHO KAPITÁLU.....	43
Alica Lišková COST MANAGEMENT IN TERMS OF INCREASING BUSINESS EFFICIENCY.....	56
Татьяна Максимова КОМПЛЕМЕНТАЦИЯ ФОРМАЛЬНЫХ И НЕФОРМАЛЬНЫХ ИНСТИТУТОВ В ПРОЦЕССЕ ТРАНСФОРМАЦИИ АГРАРНОЙ СФЕРЫ ЭКОНОМИКИ РОССИИ.....	68
Marta Markovičová KOMPARÁCIA SAMOSTATNEJ ZÁROBKOVEJ ČINNOSTI (SAMOZAMEST- NANIA) A ZAMESTNANIA.....	80
Jana Plchová – Ľuboš Polakovič ŠPIRÁLOVÝ MANAŽMENT – NOVÝ POHĽAD NA RIADENIE ORGANIZÁCIE....	89
Сергей Раевский РОЛЬ ИНВЕСТИЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ В ЭКОНОМИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ РЕСПУБЛИКИ САХА (ЯКУТИЯ, РОССИЯ) НА ПЕРИОД ДО 2020 ГОДА.....	103
Елена Шибанова-Роенко – Андрей Блинов РАЗВИТИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ: СОВРЕМЕННЫЕ ПОЛЯ АКТИВНОГО ДЕЙСТВИЯ. АНТИКРИЗИСНЫЕ ВАРИАНТЫ И СФЕРЫ.....	112
Elena Šubertová DYNAMIKA A ODVETVOVÁ ŠTRUKTÚRA SZČO A SPOLOČNOSTÍ S RUČENÍM OBMEDZENÝM V SLOVENSKEJ REPUBLIKE.....	122
Irina Bondareva Recenzia: PODVOJNÉ ÚČTOVNÍCTVO. ZBIERKA ÚLOH A PRÍKLADOV.....	132
Jana Kajanová Recenzia: PODNIKATEĽSKÉ PROSTREDIE V EURÓPSKEJ ÚNII.....	133

ВЛИЯНИЕ ИНВЕСТИЦИЙ В ОСНОВНЫЕ ФОНДЫ НА РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ: АНАЛИЗ МЕЗОУРОВНЯ

INFLUENCE OF INVESTMENTS INTO FIXED ASSETS ON DEVELOPMENT OF THE ENTERPRISES: ANALYSIS OF MESOLEVEL

Наталья Чистякова – Владислав Спицын – Татьяна Громова

Abstract In recent years, many researchers have put forward various scientific hypotheses concerning the analysis of the preconditions for economic growth, including in the innovation economy.

The authors consider important to analyze the impact of such a variable as an investment in fixed assets (machinery and equipment), and their effect on the increase in turnover of the enterprise in manufacturing industries. The objectives of this work are to make the comparative analysis of the ratio of investment in machinery and equipment and the production value in industries. Is it necessary to verify correlation and regression dependence between investment in equipment and the production value in industries. It is crucial to make analysis of differences in the sectoral structure of the manufacturing industry in Russia and abroad on production value and investment in machinery and equipment.

Purpose of the article is revealing the important factors that influence economic (manufacturing industries) growth.

Methodology/methods Comparative analysis, statistical analysis, regression analysis.

Scientific aim is a confirmation of a scientific hypothesis that increased investment in fixed assets for individual sections of the manufacturing industry could lead to an increase in the production, i.e. increase the growth of these industries, which could be an essential stimulus for economic development

Findings The ratio of investment in machinery and equipment and production value in Russia and leading European countries are on a comparable level. Regression revealed a strong direct relationship between such indicators as "investment in machinery and equipment" and "production value" in the case of Russia. However, one cannot establish a linear relationship between the growth rates of these indicators. The share of investment and the production volume of studied industries in manufacturing Russia lags far behind the leading European countries. A serious problem is the lag in the share of investment in terms of sanctions and external financing constraints will pose serious problems for the development of some industry in Russia

Conclusions Russia is currently not having any financial opportunity (investment potential) for the advanced development of high-tech industries (DL and DM). Moreover, considering both economic sanctions and reduction of external financing one should expect decreasing the investment in these sectors. Strongly recommended active government regulation to overcome these challenges and resource supporting for these industries.

Keywords: statistical analysis, manufacturing industry, capital investment, production value

JEL Classification: C12, E22, O11

ВВЕДЕНИЕ

Активно сформировавшись в конце XX века, интерес научного сообщества к инновационной экономике в аспектах проблем экономического роста не снижает оборотов: это связано со значительным информационным полем гипотез, предпосылок и поиском новых подходов. В частности, анализ эффективности ряда факторов сосредоточен на влиянии социальных и экономических институтов [Шаститко А.Е., 1997, Вольчик В.В., 2005, Клейнер Г.Б., 2005], росте затрат предприятий на R&D [Adelegan O. J., 2008], развитии социального капитала [Rupasingha A., Goetz S.J., and Freshwater D., 2000]. Несложно увидеть, что указанные исследования объединяет прямой либо опосредованный интерес к инвестиционной политике как самих хозяйствующих субъектов, так и в отношении их популяций.

При этом повсеместно отмечается тот факт, что постиндустриальная эпоха коренным образом изменила структуру вложений: интерес инвесторов при инвестиционном планировании или при формировании корпоративной инвестиционной политики все более смещается в сторону человеческого капитала и нематериальных активов. Однако учет российскими компаниями и предприятиями указанных современных тенденций крайне осложнен активным выбытием основных фондов и масштабами их устаревания, а в ряде отраслей промышленности РФ (станкостроение, лесная промышленность, текстильная промышленность) кризисным состоянием по целому ряду показателей.

Здесь подчеркнем: капитальные вложения не являются синонимом инвестиций, и первое есть одна из форм инвестиций в основные средства. Тут важно понимать, что в широкой трактовке термин «инвестиции» и сама философия инвестирования выражают вложение капитала с целью его дальнейшего возрастания. Нелишним будет напомнить, что прирост капитала, полученный в результате инвестирования, должен быть оптимальным и достаточным для возмещения инвестору его отказа от использования в текущем периоде своих временно свободных средств, а также вознаграждения за риск и компенсации инфляционных потерь в будущем периоде.

Таким образом, инвестиции отражают все виды имущественных и интеллектуальных ценностей в рамках национальной экономики (макроуровень) и расходы предпринимателя в рамках объекта своей деятельности (микроуровень), совокупно направленные на приобретение и накопление средств производства и прирост материальных запасов. Речь может идти о создании новых основных фондов, реконструкции, техническом перевооружении, модернизации, т.е. о реальных (прямых) инвестициях. Отраслевой срез (мезоуровень экономики) в указанном контексте представляется авторам статьи необходимым связующим звеном в общей инвестиционной проблематике. В связи с наличием структурного кризиса в российской экономике тщательный анализ требуется не только в процессах создания инвестиционных проектов и обоснования вложения инвестиций, но и в позициях формирования инвестиционной политики: необходимо четкое и научно-обоснованное представление о последствиях и влиянии структуры реальных инвестиций на возможности оптимального и оптимистического развития отраслей экономики РФ, особенно инновационно-активного сегмента.

С этой целью авторами разработана и представлена в данной статье методика исследования структуры инвестиций в разрезе мезоуровня экономики.

Результаты предыдущих исследований авторов [Спицын, Монастырский, 2011] выявили бóльшую зависимость обрабатывающих отраслей в инновационном развитии экономики в сравнении с добывающими отраслями. Это позволило авторам выдвинуть

рабочую гипотезу о наличии связи между увеличением объема инвестиций в основные фонды по отдельным отраслям обрабатывающей промышленности и увеличением объема отгруженной продукции. Тем самым – при подтверждении гипотезы – увеличение товарооборота и, далее, рост обрабатывающего комплекса явится существенным стимулом для экономического развития в целом.

1 ОБЗОР СУЩЕСТВУЮЩИХ ПОДХОДОВ К ОТРАСЛЕВОМУ ИНВЕСТИЦИОННОМУ АНАЛИЗУ

Большинство исследований посвящено выявлению корреляции между инвестициями и различными факторами. Для формирования новых и малоизученных направлений инвестиционного анализа основного капитала предпримем ретроспективный обзор посвященных этой проблематике работ российских и прочих иностранных исследователей.

Исследования последних можно условно разделить на три группы.

I. Деление инвестиций по источникам их финансирования в соотношении с основным капиталом.

Здесь преимущественным является отнесение прямых инвестиций к внутренним (domestic) и зарубежным (foreign direct investment). Результаты исследований немецких ученых [Arndt, etc, 2007; UNSTAD 2006; Baker & Muendler, 2006] говорят о наличии возможного позитивного влияния на увеличение стоимости основного капитала (fixed assets) в результате прямых иностранных инвестиций, причем зависимость подтвердилась лишь для долгосрочного периода. Моделирование с применением различных переменных, включая увеличение товарооборота германских предприятий, не выявило непосредственной зависимости при небольшом временном лаге.

II. Отдельная группа исследований связана с выявлением зависимости инвестиций в основной капитал и показателями эффективности и результативности деятельности. Так, на примере нигерийского сектора пищевой промышленности [Okwo, 2012] изучалась связь между инвестициями в основной капитал (investment in fixed asset) и валовой прибылью предприятий (operating profit), которая в конечном итоге не была подтверждена. В то же время объемная выборка из 8074 компаний в 6 странах ЕС [Svetlana & Aaro, 2012] и проведенный регрессионный анализ взаимосвязи между интенсивностью инвестиций (investment intensity) и нормой прибыли (rate of return on assets) позволили сделать вывод об отсутствии сильной связи между этими параметрами (негативной или положительной), чем, по сути, опровергли выводы целого ряда исследований о наличии сильной обратной зависимости между интенсивностью инвестиций и доходностью (profitability) предприятий [Abarbanell & Bushee, 1997; Levy and Henessy, 2002; Fairfield, etc, 2003].

III. Третья группа работ связана с исследованием влияния инвестиций в основной капитал (capital investment) непосредственно на изменение индекса отгруженной продукции (output index). Здесь нельзя не отметить посвященное этому многоплановое исследование Deutsche Bank по всем отраслям промышленности. Несмотря на то, что графический массив корреляций был представлен каждой отраслью промышленности, авторы не выявили сильной значимой зависимости между параметрами в виду большого разброса данных: в частности, в машиностроении и транспорте эта зависимость прослеживается, однако в пищевой и текстильной отраслях зависимость отсутствует. Добавим, что анализ российских данных сможет уточнить или опровергнуть данные исследований ученых Германии.

Российские ученые внесли значительный вклад в освещение инвестиционной проблематики по заявленному направлению.

Так, Иванченко И.С. [Иванченко, 2003] на базе российских данных установил более 20 параметров для исследования их взаимовлияния и инвестиций в основной капитал. Дальнейшее моделирование с использованием регрессионного анализа позволило выделить 6 переменных, при которых β -коэффициенты значимо отличались от нуля: объем ВВП, прибыль, рентабельность капитала и др. При сопоставлении динамики приращений инвестиций и других факторов были сделаны выводы о том, что наиболее значимыми факторами являются норма дохода от капитальных благ и объем розничного товарооборота. Также важны выводы о факторах, не влияющих на российский инвестиционный рынок: состояние финансового рынка, доходы и сбережения домохозяйств (этим РФ существенно отличается от западных стран, где подобные факторы оказывают решающее воздействие).

Мицек С.А. и Мицек Е.Б. [2009] провели анализ инвестиций с построением регрессионной модели в разрезе регионального сопоставления, где в качестве зависимой переменной рассматривались инвестиции в основной капитал не в чистом виде, а приведенные к объему основного капитала. Это позволило ученым снизить влияние на исследуемые экономические показатели инфляции, масштаба и гетероскедастичности. В результате был сформирован кортеж выводов: на инвестиции в основной капитал значительно сказывается доля строительства в ВРП; не подтвердилась гипотеза о влиянии технологических факторов на инвестиционную составляющую; социальные региональные переменные слабо влияют на современный российский уровень прямых инвестиций.

Исследование Изрядновой О. [2013] соотносится с периодом после кризиса 2008-2009г.г. и направлено на изучение изменений структуры инвестиций в основной капитал по ряду признаков: видам собственности, отраслям промышленности, типам основных фондов. Срез инвестиционной деятельности на определенный момент времени фиксирует ключевых участников рынка и источники их инвестиций, что позволяло исследователю вплотную приблизиться к ответу о влиянии на экономику в целом. Однако в работе не ставились задачи выявления методом статистического анализа корреляций между инвестициями и прочими факторами.

2 КРАТКОЕ ОПИСАНИЕ АВТОРСКОЙ МЕТОДИКИ ИССЛЕДОВАНИЯ СТРУКТУРЫ ИНВЕСТИЦИЙ МЕЗОУРОВНЯ ЭКОНОМИКИ

Информационная база: статистические базы данных ЕМИСС, Евростат, данные специальных запросов в Росстат.

Базовым инструментом является статистический анализ данных отчетности РФ и ряда развитых стран – Германии, Испании, Италии, Великобритании.

Объектами исследования являются такие отрасли обрабатывающей промышленности, как производство электронного и оптического оборудования, а также производство транспортных средств и оборудования – в связи с отнесением их к наиболее инновационно-активным отраслям в мировом хозяйстве и к локомотивам развития для экономики России.

Дополнительная информация по объектам исследования: обрабатывающая промышленность обозначается как сектор D – согласно кодам ОКВЭД в статистической отчетности РФ, и как сектор C – согласно данным NACE Rev. 2 (Евростат); производство электронного и оптического оборудования относится к

подразделу DL (C26+C27), производство транспортных средств и оборудования – к подразделу DM (C29+C30).

Методология авторского подхода совокупно отражена в табл.1.

Таблица 1: Направления и подходы к сравнительному анализу инвестиционных процессов в отраслях DL и DM России и зарубежных стран

Направления анализа	Подходы и показатели
Сравнительный анализ соотношения инвестиций в машины и оборудование и объема отгруженной продукции в разрезе стран и отраслей промышленности	1. Расчет соотношения объема инвестиций и оборудования в разрезе стран и отраслей DL и DM. 2. Сравнительный анализ между странами в разрезе отраслей. 3. Анализ динамики показателя в разрезе стран и отраслей в кризисный и посткризисный период (2009-2012 гг.)
Проверка регрессионной зависимости инвестиций в оборудование и объема отгруженной продукции в разрезе отраслей (РФ)	1. Исследование корреляционной зависимости между инвестициями в оборудование и объемами производства. 2. Построение уравнения линейной регрессии.
Оценка зависимости темпов роста объемов отгруженной продукции и инвестиций в оборудование в разрезе отраслей (на примере РФ)	1. Рассчитываются темпы роста объемов отгруженной продукции в разрезе стран и отраслей DL и DM. 2. Проводится исследование зависимости между темпами роста объемов отгруженной продукции и инвестиций в оборудование в разрезе отраслей.
Анализ различий в отраслевой структуре обрабатывающей промышленности РФ и развитых стран по отгруженной продукции и инвестициям в машины и оборудование	1. Расчет показателей в разрезе стран и отраслей: - доля отгруженной продукции отрасли в отгруженной продукции обрабатывающей промышленности; - доля инвестиций в машины и оборудование отрасли в аналогичные инвестиции в целом обрабатывающей промышленности. 2. Сравнительный анализ соотношения данных показателей. 3. Анализ динамики этих показателей и их соотношения в кризисный и посткризисный период (2009-2012 гг.).

Применение методики направлено на реализацию следующих задач в разрезе стран и отраслей промышленности: а) сравнительный анализ соотношения инвестиций в машины и оборудование и объема отгруженной продукции; б) проверка корреляции и регрессионной зависимости между инвестициями в оборудование и объемом отгруженной продукции; в) исследование зависимости между темпами роста объемов отгруженной продукции и темпами роста инвестиций в машины и оборудование с учетом временного лага; г) анализ различий в отраслевой структуре обрабатывающей промышленности России и ряда развитых стран по отгруженной продукции и инвестициям в машины и оборудование.

Особо отметим, что акцент сделан именно на последнем; анализ же инвестиций в здания и сооружения планируется реализовать в дальнейшем.

Принципиальными отличиями представленной методики от указанных выше научных работ являются: а) аналитический срез по инновационно-активным отраслям

DL и DM; б) сравнительный анализ российских позиций с рядом развитых стран для выявления инвестиционных диспропорций экономики России; в) анализ инвестиций в активную часть основных фондов, занятую непосредственно производством продукции; г) сочетание анализа структурных пропорций инвестиционной деятельности на определенный момент времени и динамического анализа темпов роста показателей; д) временной период инвестирования, а именно: соответствующий фазе кризиса делового цикла и фазе стагнации.

3 АПРОБАЦИЯ И ФОРМАЛЬНАЯ РЕАЛИЗАЦИЯ АВТОРСКОЙ МЕТОДИКИ

Основной период исследования: 2009 – 2012 гг.

Соотношение инвестиций в машины и оборудование и объема отгруженной продукции в разрезе стран и отраслей промышленности DL и DM представлено на рис. 1 и 2.

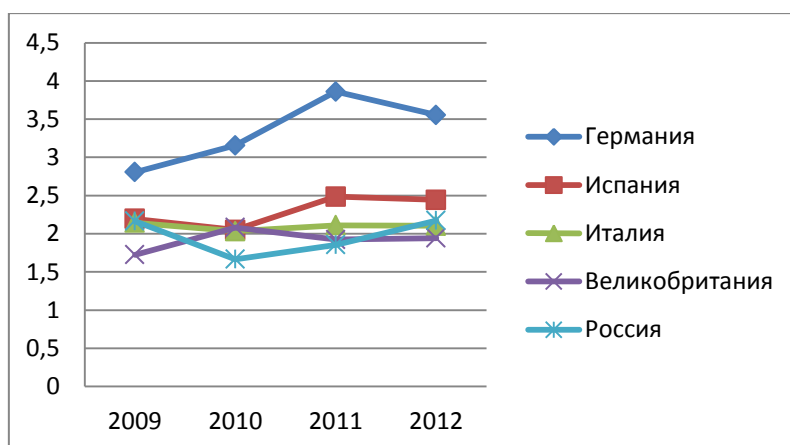


Рис. 1: Соотношение инвестиций в машины, оборудование и транспортные средства по DL к отгруженной продукции по странам

Источник: рассчитано авторами по данным Евростата и Росстата

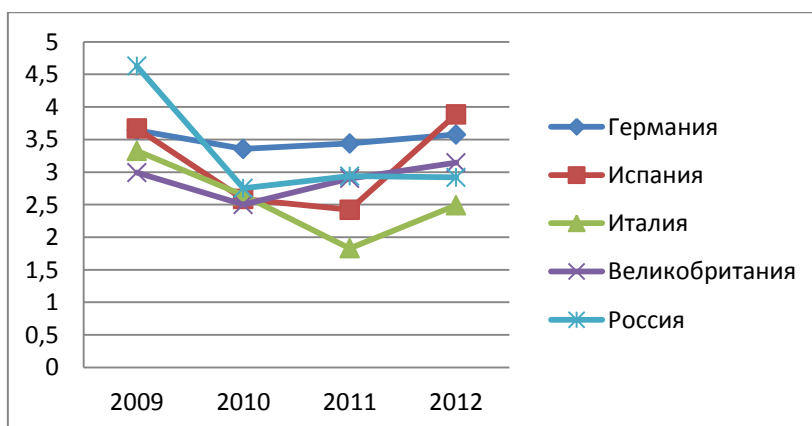


Рис. 2: Соотношение инвестиций в машины, оборудование и транспортные средства по DM к отгруженной продукции по странам

Источник: рассчитано авторами по данным Евростата и Росстата

Полученные результаты показывают, что в кризисный и ранний посткризисный период соответствующие показатели ведущих европейских стран и России по подразделам DL и DM изменялись не более, чем в пределах 2 - 4%. Это позволяет сделать вывод о наличии сопоставимого уровня соотношения «инвестиции/продукция отгруженная» между Россией и исследуемым рядом развитых стран. Также налицо существенный отрыв показателей Германии по DL от общей группы представленных стран.

Дальнейший ход исследования указывает на достаточно стабильные объемы инвестиций в оборудование в разрезе стран и отраслей по годам за период 2006-2012 гг., что дает возможность гипотетического предположения регрессионной зависимости между этими показателями.

Проверка реальной зависимости между инвестициями в оборудование и объемом отгруженной продукции была проведена в разрезе отраслей на уровне России за указанный период.

Для подразделов DL и DM выявлена сильная прямая зависимость ($R^2 = 0,82$ и $R^2 = 0,82$), которая описывается уравнениями и представлена на рис. 3 и 4.:

$$DL: O = 48,99 * I - 19879947 \quad (1)$$

$$DM: O = 31,74 * I + 53388807 \quad (2)$$

где O – Объем отгруженной продукции, млрд. руб.

I – инвестиции в машины и оборудование, млрд. руб.

Причем в обоих уравнениях свободный член не является значимым; основное значение имеют коэффициенты, отражающие линейную связь между инвестициями в машины и оборудование и объемом отгруженной продукции.



Рис. 3: Отгруженная продукция DL по России: фактические и предсказанные значения, млрд. руб

Источник: рассчитано авторами по данным Евростата и Росстата



Рис. 4: Отгруженная продукция DM по России: фактические и предсказанные значения, млрд. руб.

Таким образом, регрессионная зависимость между показателями указывает на наличие зависимостей между ежегодными темпами роста показателей.

Следующим, не менее важным, этапом апробации методики является исследование зависимости между темпами роста объемов отгруженной продукции и темпами роста инвестиций в оборудование. Данные по подразделам DL и DM России сведены в рис. 5 и 6.

Выводы: несмотря на определенное графическое сходство поведения показателей по подразделу DL, линейное уравнение регрессии не позволяет выявить значимую взаимосвязь между ними ($R^2 = 0,23$); по подразделу DM – вероятно наличие временного лага.



Рис. 5: Темп роста показателей подразделов DL, Россия, %

Источник: рассчитано авторами по данным Евростата и Росстата



Рис. 6: Темп роста показателей подразделов DM, Россия, %

Итак, апробация и формальная реализация авторской методики еще раз – после ретроспективного обзора научных трудов зарубежных ученых – демонстрирует неоднозначность складывающихся тенденций и подтверждает сложность выявления и противоречивость зависимостей между изменениями показателей. Требуется дальнейшее продолжение и расширение исследований по заявленному в теме статьи направлению.

4 КОМПАРАТИВНЫЙ ИНВЕСТИЦИОННЫЙ АНАЛИЗ ОТРАСЛЕВОЙ СТРУКТУРЫ ОБРАБАТЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РЯДА СТРАН

В этой цели по выбранному ряду стран были рассчитаны доли отгруженной продукции и инвестиций в машины и оборудование подразделов DL и DM по отношению к аналогичным показателям обрабатывающей промышленности (D/C) в целом. Результаты представлены на рис. 7-11.

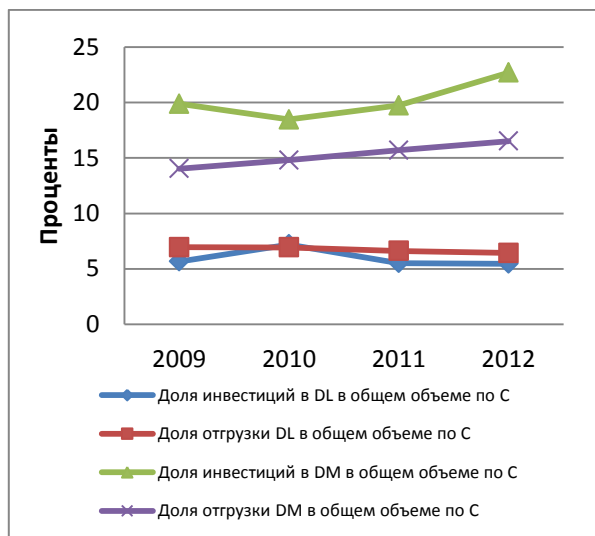


Рис. 7: Изменение показателей по разделу С, Великобритания, %

Источник: рассчитано авторами по данным Евростата и Росстата

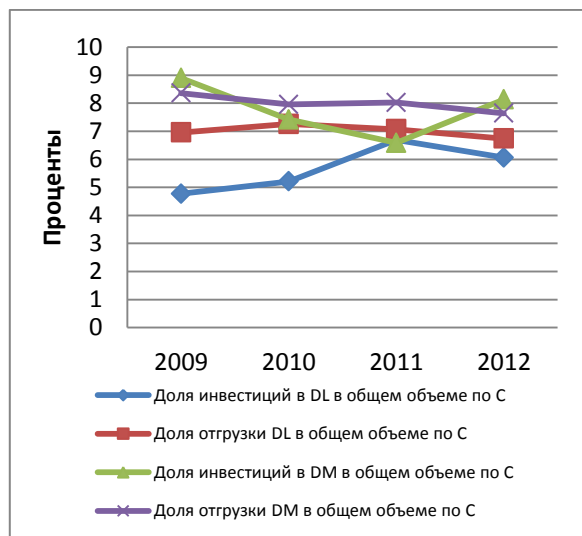


Рис. 8: Изменение показателей по разделу С, Италия, %

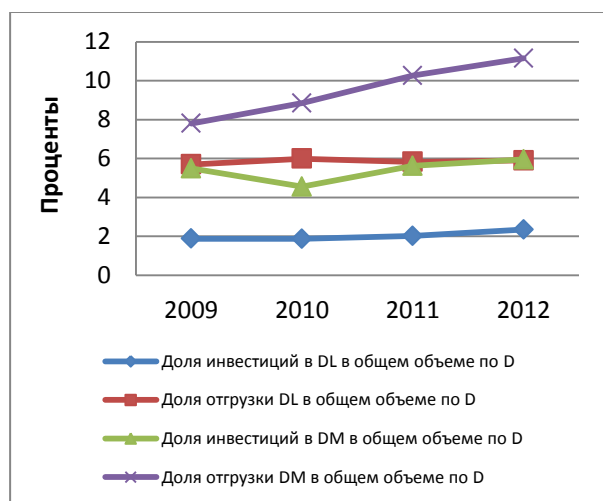


Рис. 9: Изменение показателей по разделу D, Россия, %

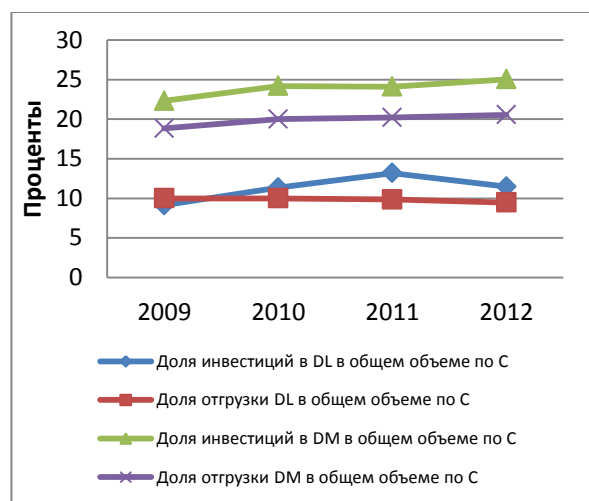


Рис. 10: Изменение показателей по разделу С, Германия, %

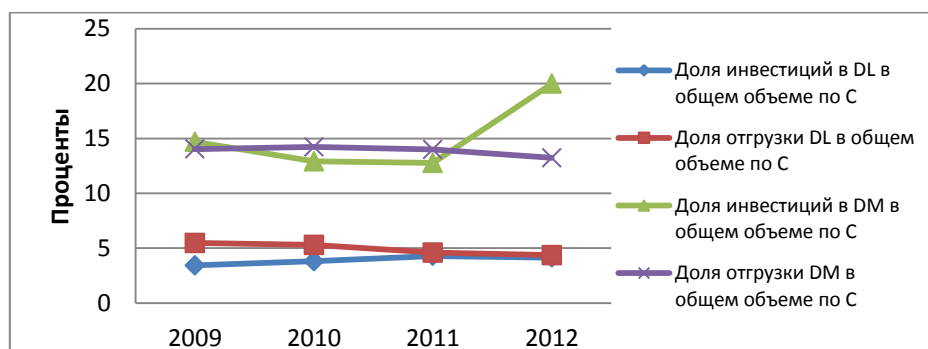


Рис. 11: Изменение показателей по разделу С, Испания, %

Источник: рассчитано авторами по данным Евростата и Росстата

По данным анализа и с целью установления различий выявлен следующий ранжир: по доле отгруженной продукции в DL и DM Россия занимает предпоследнее место из 5 представленных стран; по инвестициям – последнее.

Доля отгруженной продукции в России значимо и существенно превышает долю инвестиций (по DL – в 3 раза, по DM – почти в 2 раза); для сравнения – в Германии картина обратная, т.е. доля инвестиций превышает долю отгруженной продукции.

Выводы: для обрабатывающих отраслей Российской Федерации очевидны серьезные диспропорции. С учетом современной ситуации экономических санкций, когда внешние каналы финансирования инвестиций в России существенно ограничены, следует ожидать дефицита и даже оттока фиксированного объема внутренних ресурсов из отраслей по производству электронного и оптического оборудования (DL), а также отраслей по производству транспортных средств (DM) в другие отрасли обрабатывающего комплекса, а также перераспределения инвестиционных потоков в целом по экономике. В данных условиях неблагоприятного инвестиционного прогноза создание предпосылок опережающего инновационно-инвестиционного развития подраздела DL крайне затруднено и требует особого мониторинга и контроля за сохранением инвестиционных ресурсов.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

По доле инвестиций к доле объема отгруженной продукции инновационно-активных отраслей обрабатывающей промышленности Россия существенно отстает от развитых европейских стран – Германии, Великобритании, Италии, Испании. Сложность сегодняшней политической и экономической ситуации вокруг Российской Федерации указывает на отсутствие полноценного инвестиционного потенциала для опережающего развития высокотехнологичных отраслей; более того – следует ожидать сокращения инвестиционных ресурсов с соответствующими последствиями для их поддержки и развития.

Российские банки в связи с распространенной практикой коротких пассивов не в состоянии обеспечить финансирование долгосрочных проектов обрабатывающих отраслей, особенно нацеленных на перевооружение и модернизацию существующего производства, и в основном выдают краткосрочные кредиты для пополнения оборотных средств. В то же время на международном банковском (финансовом) рынке активно используются нетрадиционные для России формы долгосрочного кредитования, например, проектное финансирование под конкретные промышленные проекты, что сближает такой новый подход с прямыми инвестициями и является перспективным опытом.

К тому же распространенная в РФ система бухгалтерского учета и неэффективный Налоговый Кодекс не позволяют хозяйствующим субъектам задействовать в оптимальном объеме собственные финансовые ресурсы. Для формирования эффективной структуры инвестиций в складывающихся условиях необходимо провести аудит и последующее ранжирование проектов и инвестиций по их важности и последовательности реализации, исходя из имеющихся ресурсов и с учетом изменений по традиционным внешним источникам.

ЛИТЕРАТУРА

Abarbanell, J.S., and Bushee, B.J. (1997). Fundamental Analysis, Future Earnings, and Stock Prices. *Journal of Accounting Research*, Vol. 35, No.1, 1-24.

- Adelegan, O. J (2008) Tax, Investment and Q: Evidence from firm and Industry level data in Nigeria. International Research Journal of Finance and Economics Issue 16. Euro Journals Publishing Inc. - <http://www.eurojournals.com/finance.htm>
- Arndt, Bush, Schnitzer, (2007) FDI and Domestic Investment: An Industry-Level View. Governance and the Efficiency of Economic System, July 2007.
- Becker, S.O., and M.-A. Muendler (2006). The Effects of FDI on Worker Displacement. University of Munich and UC San Diego. Mimeo.
- Eurostat. European statistic database service. - http://ec.europa.eu/eurostat/en/web/products-datasets/-/HLTH_DE060
- Fairfield, Patricia M., J. Scott Whisenant, and Teri Lombard i Yohn, 2003, Accrued earnings and growth: Implications for future profitability and market mispricing, The Accounting Review 78 (1), 353–371
- Levy A. and Hennessy C. (2007) Why does capital structure choice vary with macroeconomic conditions? Journal of Monetary Economics 54, 1545–1564.
- Okwo I.M., Ugwunta D.O., Nweze A.U. (2012) Investment in Fixed Assets and Firm Profitability: Evidence from the Nigerian Brewery Industry. European Journal of Business and Management Vol. 4, No.20, 10-17
- Rupasingha, A., Goetz, S.J., Freshwater, D. (2000). Social capital and economic growth: a county-level analysis. Journal of Agricultural and Applied Economics 32, 565–572
- Svetlana and Aaro (2012) Does Investment Intensity Impact Company Profitability? A Cross-Country Empirical Study. 2nd International Conference on Economics, Trade and Development IPEDR vol.36 IACSIT Press, Singapore
- United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD) (2006). World Investment Report 2006: FDI from Developing and Transition Economies: Implications for development. New York and Geneva.
- Вольчик В.В. Проблема отбора: рынки и институты в экономической теории // TERRA ECONOMICUS, 2005. – Т. 3. – № 4. – С. 47-54.
- Иванченко И.С. Регрессионный анализ динамики инвестиций в основной капитал российской промышленности / Финансовые исследования. – №7. – 2003. – С. 54-58
- Клейнер Г.Б. Эволюция экономических систем/ Г.Б. Клейнер; ЦЭМИ РАН. – Москва: Наука, 2004. – 240с. - (Экономическая наука современной России)
- Мицек С.А., Мицек Е.Б. Региональный анализ инвестиций в основной капитал в России. – Региональная экономика: теория и практика. – 4 (97). – 2009. – С.19-23
- Озряднова О. Инвестиции в основной капитал / Экономическое развитие России. – №9. – 2013. – С.24-28
- Росстат. Сайт Федеральной службы государственной статистики. - <http://www.gks.ru/>
- Спицын В.В., Монастырный Е.А. Сравнительный анализ инновационного развития добывающей и обрабатывающей промышленности Томской области // Инновации. - 2011. - № 12. - С. 94-100
- Шаститко А.Е. Условия и результаты формирования институтов / Вопросы экономики. - №3. – 1997. – С. 67-81

ПРИЛОЖЕНИЕ 1. Расчет регрессионной зависимости

Регрессионная статистика	
Множественный R	0,4845286
R-квадрат	0,234768
Нормированный R-квадрат	0,04346
Стандартная ошибка	18,254917
Наблюдения	6

Дисперсионный анализ

	df	SS	MS	F	Значимость F
Регрессия	1	408,9455	408,9455306	1,227172909	0,330083
Остаток	4	1332,968	333,2419804		
Итого	5	1741,913			

	Коэффициенты	Стандартная ошибка	t-статистика	P-Значение	Нижние 95%	Верхние 95%
У-пересечение	61,097181	51,48364	1,186730078	0,300999315	-81,84431	204,0387
Переменная X 1	0,4890097	0,441433	1,107778366	0,330082959	-0,736604	1,714624

Authors:

Ph.d. in Economic, Natalia Chistyakova

The National Research Tomsk Polytechnic University, Tomsk, Russia, docent;
Tel.: +7(382) 2563789 (Tomsk, Russia); chistyakovano@tpu.ru

Ph.d. in Economic, Vladislav Spitsin

The National Research Tomsk Polytechnic University, Tomsk, Russia, docent;
Tel.: +7(382) 2563789 (Tomsk, Russia); spitsin_vv@mail.ru

Gromova Tatiana

The National Research Tomsk Polytechnic University, Tomsk, Russia, senior lecturer;
Tel.: +7(382) 2563789 (Tomsk, Russia); tv_grom@tpu.ru

Reviewers:

prof. Elena Šibanova-Roenko, PhD.
prof. Irina Družinina, CSc.

VÝVOJ PRIAMÝCH DANÍ NA SLOVENSKU

DIRECT TAXES DEVELOPMENT IN SLOVAKIA

Jana Kajanová

Abstract

Purpose of the article The contribution deals with the direct taxes development in the Slovak Republic and their tendencies for the future. It is focused on current situation in the field of tax policy in Slovak Republic.

Methodology/methods During preparation of the submitted contribution were used basic qualitative and quantitative scientific methods, e.g. analysis, synthesis, deduction and, comparison.

Scientific aim Taxes and the tax system are a long-term objects of interest of the professional, scientific and non-professional community. Their position and significance within the economic and political environment creating the macro-environment of business subjects intervene in various spheres: political stability, economic growth, business environment quality, buying ability of citizens, state budget, and ensuring the fulfillment of basic functions of the state.

Findings Direct taxes are an important part of the tax system. Their tendencies and the development are relatively conservative. We do not expect unification of tax rates, namely tax on income of individuals and corporate income tax. We assume more efficient tax collection and tax compliance will have a positive impact on new changes in tax laws.

Conclusions Based on an analysis of historical development, current status and assumptions we indicated development issues of direct taxes in Slovakia. The tax system is relatively stable. The forecast provided by the Ministry of Finance was described as realistic. The present development of direct taxes will be dependent on the potential change in 2016, after the parliamentary elections.

Keywords: tax policy, tax system, direct taxes, prognosis

JEL Classification: H29

ÚVOD

Dane a daňový systém sú dlhodobým objektom záujmu odbornej, vedeckej aj laickej komunity. Ich postavenie a význam v rámci ekonomického a politického prostredia, ktoré vytvárajú makroprostredie podnikateľských subjektov, zasahujú do rôznych sfér: politická stabilita, hospodársky rast, kvalita podnikateľského prostredia, kúpyschopnosť obyvateľstva, štátny rozpočet, zabezpečenie plnenia základných funkcií a úloh štátu.

Právomoc vyberať dane patrí k základným prvkom zvrchovanosti členských štátov, ktoré v tejto oblasti preniesli na Európsku úniu len obmedzené právomoci. Na úrovni Európskej únie je daňová politika zameraná na hladké fungovanie jednotného trhu (Šúbertová, 2014, s. 102).

Oživenie hospodárskeho rastu, udržanie deficitu štátneho rozpočtu na požadovanej úrovni, neprimerané zadlžovanie, nedostatok investícií či znižovanie nezamestnanosti predstavujú len časti problémov, ktoré nútia vlády, aby uvažovali nad novými prístupmi k riadeniu verejných financií, k zodpovednému a hospodárnemu využívaniu finančných prostriedkov, ktoré majú k dispozícii. Do daňovej sústavy sa čiastočne premietajú aj environmentálne kritériá s cieľom finančne stimulovať znečisťovateľov k ekologickému správaniu sa. (Plchová, 2012)

Úzke prepojenie medzi politickým a ekonomickým prostredím dokumentujú aj zmeny v daňovej legislatíve, ktoré sa takmer pravidelne objavujú vo vládných programoch a vyhláseniach a následne sú prijímané vo forme zákonov. Zabezpečenie a alokácia prostriedkov je kľúčovou úlohou pri riadení štátu, jednotlivých rezortov, pri uplatňovaní sociálnej a dôchodkovej politiky štátu. Vzájomnými vzťahmi medzi ekonomickým, politickým a legislatívnym prostredím je poznačený aj prístup k daniam, daňovému systému a celkovo k daňovej politike štátu (Kajanová, 2014).

V podmienkach Slovenskej republiky sú daňové zákony (konkrétne zákon o dani z príjmov) najčastejšie menené a upravované. Hlavnou príčinou je riešenie problému nedostatočných príjmov štátneho rozpočtu, príliš vysoké výdavky štátu, snaha o zlepšenie prílivu zahraničného kapitálu, deficitu štátneho rozpočtu, získavanie prostriedkov na štátne bankové záruky a podobne.

V prípade témy daní a daňových systémov je potrebné pracovať s najaktuálnejšími údajmi, zachytiť všeobecný a komplexný pohľad na problematiku daní a samotný harmonizačný proces, akceptovať aktuálny vývoj v Európskej únii po prijatí Lisabonskej zmluvy (Široký, J., 2010, Suhányiová, A. – Petrišová, M., 2011).

Dane sú v dnešnej dobe vnímané viac negatívne ako pozitívne a je potrebné tento pohľad ľudí zmeniť. Daňový systém by mal predovšetkým motivovať ľudí k práci, podnecovať podnikateľov na investície a podnikanie a tiež prispievať na tvorbu nových pracovných miest. V súčasnosti je však daňový systém nastavený inak. Zabraňuje podnikateľom, aby vykonávali svoju činnosť a ľudí odrádza od práce. Ak nedôjde k reforme daňového systému, môže dôjsť k poklesu ekonomiky a aj k zníženiu životnej úrovne obyvateľstva (Kočner – Bulla, 2011, s. 7).

Práve z týchto dôvodov sa dane stávajú politickým nástrojom, nakoľko zvyšovanie daní, pohľad na negatívne sa vyvíjajúce podnikateľské prostredie na Slovensku sú častým argumentom politikov pri posilňovaní svojich preferencií pred voľbami.

1 CIEĽ A METODIKA

Cieľom tohto príspevku je poukázať na vývojové tendencie daňového systému Slovenskej republiky a prezentovať možný vývoj priamych daní na Slovensku. Vzhľadom na neustále sa

meniace legislatívne prostredie a proces ozdravovania verejných financií je kľúčovou úlohou prognózovať, ovplyvňovať a optimalizovať výber daní.

Pre naplnenie hlavného cieľa príspevku sme identifikovali parciálne ciele:

- stručne charakterizovať historický vývin daní od vzniku Slovenskej republiky,
- prezentovať smerovanie vývoja daňového systému SR,
- prognózovať vývoj priamych daní,
- sumarizovať aktuálne tendencie a zmeny v daňovej politike.

V rámci spracovania uvedeného príspevku sme využili bežne dostupné vedecké metódy, napr. analýzu, syntézu, komparáciu, indukciu, dedukciu, historickú metódu a iné. Štruktúra príspevku je vytvorená v súlade s požiadavkami na vedecké príspevky (úvod, cieľ, metodika, výsledky, diskusia a záver).

V súlade so stanovenými cieľmi sme sa zamerali na zdroje, ktoré dokumentujú predmetnú problematiku. Analyzovali sme vývoj daňového systému, porovnávali sme situáciu v jednotlivých štádiách, identifikovali sme hlavné faktory ovplyvňujúce daňový systém, oblasti ich pôsobenia a sledovali sme vývoj a zmeny prevažne v oblasti priamych daní.

2 VÝSLEDKY A DISKUSIA

Priame dane sú dôležitou súčasťou daňového systému Slovenskej republiky. Ich výška a možnosti výberu majú priamy vplyv na prerozdeľovanie prostriedkov štátneho rozpočtu, deficit štátneho rozpočtu, posudzovanie „zdravia“ verejných financií, kúpyschopnosť obyvateľstva, výber právnej formy podnikania a podobne.

2.1 PRIAME DANE AKO SÚČASŤ DAŇOVÉHO SYSTÉMU

Daňový systém Slovenskej republiky sa postupne upravoval od vzniku Slovenskej republiky 1. 1. 1993. Jeho vývoj bol prirodzeným dôsledkom zmien a udalostí, ktorými Slovenská republika prechádzala. Plnenie jednotlivých funkcií štátu, zabezpečovanie vhodného podnikateľského a konkurenčného prostredia, korekcie v zmysle udržania dôležitých makroekonomických ukazovateľov boli len spúšťačím mechanizmom novelizácií zmien a úprav daňových zákonov, ktoré sú súčasťou daňového systému Slovenskej republiky.

Daňový systém je vo všeobecnosti tvorený daňovou sústavou, systémom inštitúcií zabezpečujúcich správu daní a systémom nástrojov, metód a pracovných postupov, ktoré sú uplatňované vo vzťahu k daňovým subjektom.

Daňová sústava Slovenskej republiky je relatívne jednoduchá. Rozlišuje dane priame a nepriame. Medzi priame dane zaraďujeme daň z príjmov fyzických osôb, daň z príjmov právnických osôb a miestne dane. K miestnym daniam zaraďujeme napr. daň z nehnuteľností, daň z motorových vozidiel, daň za psa, daň za ubytovanie a podobne. Medzi nepriame dane patrí daň z pridanej hodnoty a spotrebné dane (z alkoholických nápojov, tabakových výrobkov, minerálneho oleja, z elektriny, uhlia a zemného plynu). Spotrebná daň podobne ako daň z pridanej hodnoty je majetkovo neúčinná, platiteľ spotrebnej dane ju zaúčtuje vo faktúre odberateľovi a uhrádza ju finančnému orgánu (Šostroneková, M., - Kajanová, J. 2009, s.199). Daňová sústava Slovenskej republiky je zobrazená v tabuľke 1.

Daňový systém SR získal súčasnú podobu reformou v roku 2004. K hlavným zásadám tejto reformy patrí predovšetkým:

- presun daňového bremena z priamych daní na nepriame dane, t.j. presun od zdaňovania výroby k zdaňovaniu spotreby,

- zavedenie nízkych daňových sadzieb a eliminácia všetkých výnimiek, oslobodení od dane a špeciálnych režimov,
- zrušenie progresívneho zdaňovania príjmov zavedením rovnej dane,
- odstránenie deformujúcich prvkov daňovej politiky,
- odstránenie dvojitého zdanenia v maximálnej možnej miere.

Tabuľka 1: Daňová sústava Slovenskej republiky

PRIAME DANE	NEPRIAME DANE
1. Príjmové dane (dôchodkové) a) daň z príjmov fyzickej osoby b) daň z príjmov právnickej osoby (od 1.1.2011 sa zaviedla daň z emisných kvót) 2. Majetkové dane (miestne) a) daň z nehnuteľností b) daň za psa c) daň za užívanie verejného priestranstva d) daň za ubytovanie e) daň za predajné automaty f) daň za nevýherné hracie prístroje g) daň za vjazd a zotrvanie motorového vozidla v historickej časti mesta h) daň za jadrové zariadenie i) daň z motorových vozidiel j) poplatok za komunálne odpady a drobné stavebné odpady	1. Daň z pridanej hodnoty 2. Spotrebné dane z: - alkoholických nápojov - tabakových výrobkov - minerálneho oleja - elektriny, uhlia a zemného plynu

Zdroj: Schultzová, A. a kol.: *Daňovníctvo. Daňová teória a politika I*, Iura Edition, 2011

Zmeny v oblasti priamych daní sú veľmi nepopulárnym opatrením, nakoľko priamo zasahujú plošne všetkých obyvateľov. V rámci daní z príjmov Slovenská republika zaviedla tzv. „rovnú daň“ pre fyzické a právnické osoby (sadzba 19%). Do tohto obdobia fyzické osoby boli zdaňované progresívne kľavou sadzbou dane (progresívnou), a to v piatich pásmach od 10% do 38%. Právnické osoby boli zdaňované lineárnou sadzbou 25%. Bolo zrušených množstvo výnimiek a špeciálnych sadzieb.

Rovná daň je považovaná v rámci Európskej únie za pozitívny výsledok daňovej reformy. Má motivačný charakter, nakoľko právnické osoby sú nižšie zdaňované a v prípade fyzických osôb došlo k pozitívnemu vývoju u väčšej časti populácie.

Miernu stagnáciu a pokles vo výbere daní (2009, 2010) spôsobila hospodárska kríza nastupujúca v rokoch 2008 a 2009. Súčasne sa zvýšila miera nezamestnanosti, znížil sa hospodársky rast, naopak v roku 2009 došlo k poklesu HDP. V roku 2012 došlo k ďalším úpravám v daňových zákonoch. Ide o zrušenie tzv. „rovnej dane“, pričom zvýšenie dane sa má dotknúť len populácie s vyššími príjmami. Vyššiu daň budú platiť aj lepšie zarábajúci zamestnanci či živnostníci. Ak zamestnanec zarobí viac ako 3311 eur mesačne, jeho príjem nad túto hranicu sa zdaní sadzbou 25 %.

Pozitívny a výraznejší vývoj možno sledovať v prípade zmeny sadzby dane z príjmov pre právnické osoby. Vývoj sadzieb dane z príjmov pre právnické osoby sú zachytené v tabuľke 2.

Tabuľka 2: Vývoj sadzieb dane z príjmov pre právnické osoby

	Sadzba dane pre právnické osoby	Znížená sadzba dane
1993	45 %	-
1994 – 1999	40 %	20 %
2000 – 2001	29 %	15 %, 18 %
2002 – 2003	25 %	15 %, 18 %
2004 – 2012	19 %	-
2013	23 %	
2014	22 %	

Zdroj: Kajanová, J. 2014. *Analýzy vývoja daňového systému Slovenskej republiky po vstupe do Európskej únie. In: Slovenská republika – členský štát EÚ. Plzeň: Aleš Čeněk, 2014, s. 64 – 78.*

Pri analýze požiadaviek na optimálny daňový systém sme využili formuláciu R. A. Musgrava, ktorý definoval požiadavky na dobrý daňový systém nasledovne: výnos by mal byť dostatočný, rozdelenie daňového bremena by malo byť rovnomerné, pričom každý občan by mal platiť spravodlivý podiel, mal by byť riešený problém daňovej incidencie, pretože dôležitým je nielen miesto uloženia dane, ale aj jej konečné miesto, dane by mali byť vyberané tak, aby minimalizovali zásahy do ekonomických rozhodnutí na efektívnych trhoch, daňový systém by mal uľahčovať využívanie stabilizačnej a prírastkovej fiškálnej politiky, mal by umožniť lacnú a jednotnú daňovú správu, pre daňovníka by mal byť zrozumiteľný, administratívne a ďalšie náklady by mali byť čo najnižšie, daňový systém by mal byť zostavený tak, aby uspokojil požiadavky na spravodlivé rozloženie daňového bremena, na efektívnosť využitia zdrojov, na ciele makroekonomickej politiky a na nenáročnú administratívu (Musgrave, 1994).

Podľa Babčáka moderný a funkčný daňový systém musí implementovať princíp daňovej spravodlivosti, princíp vylúčenia dvojitého zdanenia, princíp neutrality zdaňovania, princíp jednoduchosti a jednoznačnosti zdaňovania, princíp účinnosti a efektívnosti zdaňovania (Babčák, 2010).

Zo systémového hľadiska vieme presne vymedziť daňový systém, jeho podsystémy a identifikovať jednotlivé prvky, ktoré sa v ňom nachádzajú ako aj vzájomné väzby medzi nimi. Štruktúra daňového systému je zobrazená v tabuľke 3.

Tabuľka 3: Štruktúra daňového systému

	Podsystémy	Prvky	Príklady väzieb
Daňový systém	daňová teória	daňové princípy	princíp – subjekt
	daňová politika	nástroje, opatrenia	nástroj – nástroj
	daňová legislatíva	zákony, vyhlášky, smernice a pod.	zákon – daňový subjekt
	daňová sústava	dane	dane – daňové subjekty
	daňová správa a kontrola	účastníci daňového konania, správcovia dane, daňové úrady	daňový úrad – daňový subjekt

Zdroj: Lénártová, G., Ďurinová, I., Vavrová, K. *Dane podnikateľských subjektov so zameraním na zmeny v daňovej legislatíve SR od 1. 1. 2013. Bratislava : Ekonóm, 2013. str. 11*

Všeobecné požiadavky na daňové systémy, ktoré sa vyskytujú u viacerých autorov, možno prezentovať nasledovne: ide predovšetkým o spravodlivosť, ekonomickú efektívnosť, prehľadnosť, právnu perfektnosť a precíznosť, flexibilitu, pozitívny vplyv na daňové subjekty, daňovú istotu.

Implementácia týchto požiadaviek do daňových systémov jednotlivých štátov zabezpečí možnosť vybudovať optimálny daňový systém, ktorý bude spĺňať požiadavky štátu a súčasne bude aj v súlade s možnosťami daňových subjektov. Nastavenie nástrojov, metód a pracovných postupov, ktoré umožnia zodpovedným inštitúciám zabezpečiť správu daní v intenciách požiadaviek oboch strán, je potrebným a nutným krokom k vytvoreniu vhodného daňového systému. Naďalej je nutné posilňovať kontrolu a výber daní, kde daňové systémy vyhodnocujú najväčšie rezervy a nedostatky (Kajanová, 2014).

2.2 PERSPEKTÍVY VÝVOJA PRIAMYCH DANÍ

Prognózovaniu budúceho stavu daňového systému SR sa venujú špecialisti, odborníci, akademickí a vedeckí pracovníci, rôzne prognostické tímy. V spolupráci s Ministerstvom financií SR vytvárajú aktuálne prognózy vývoja a smerovania verejných financií. Ministerstvo financií pravidelne organizuje zasadnutia, na ktorých sú prerokovávané dôležité informácie súvisiace s problematikou daní, verejných financií a rozpočtu. Tieto stretnutia výboru pre daňové prognózy prebiehajú minimálne raz ročne, spravidla 3x ročne. V mimoriadnych prípadoch, môže dôjsť aj k mimoriadnemu zasadnutiu.

Ministerstvo financií SR sa v spolupráci so Štatistickým úradom SR a Inštitútom finančnej politiky orientuje na strednodobé prognózy. Hlavnou oblasťou záujmu sú teda očakávané daňové príjmy a odvody do sociálnej a zdravotnej poisťovne. Ministerstvo financií a Inštitút finančnej politiky sa nesústredujú priamo na predpovedanie vývoja daňových sadzieb, zaoberajú sa výškou príjmov, ktoré plynú prostredníctvom daní do rozpočtu. Zmenu sadzieb však môžeme predpokladať v závislosti od uvedenej prognózy. Spoločne vytvárajú strednodobé prognózy zamerané na makroekonomický vývoj a dane, ktoré predstavujú východisko pre tvorbu samotného rozpočtu verejných financií. Tieto prognózy sú zamerané na aktuálny rok a 3 roky bezprostredne po ňom nasledujúce.

Samotná metodika zostavenia prognóz pozostáva z viacerých fáz. Na úplnom začiatku je potrebné odhadnúť makroekonomické ukazovatele a indikátory ako hrubý domáci produkt (HDP) v bežných a stálych cenách, jeho štruktúru a použitie, ďalej zahraničný obchod, platobná bilancia, očakávaná miera inflácie a podobne. Tieto dôležité makroekonomické prognózy sú základom daňových prognóz na odhad príjmov verejnej správy (Ministerstvo financií SR, 2015). Vzorce na hodnotenie prognózy (optimistická, konzervatívna alebo realistická) sú nasledovné (Ministerstvo financií SR, 2015):

$$Q_t = \frac{P(I)_t - P(MF)_t}{P(MF)_t} \cdot 100 \quad (1)$$

$$Q_{WAVG} = \frac{\sum_{t=1}^4 w_t \cdot Q_t}{\sum_{t=1}^4 w_t} \quad (2)$$

kde:

O_todchýlka v roku t,

$P(I)_t$prognóza inštitúcie v roku t

$P(MF)_t$prognóza MF SR v roku t

O_{WAVG}priemerná vážená odchýlka prognózy inštitúcie od prognózy MF SR

w_tváha prislúchajúca roku t

t.....1 predstavuje bežný rok, t = 1,2,3,4

Prognóza je považovaná za konzervatívnu ak je O_{WAVG} (výsledná priemerná vážená odchýlka) väčšia ako 1, optimistická ak O_{WAVG} menšia ako -1 a v prípade, že sa O_{WAVG} nachádza v intervale $< -1, 1 >$, ide o realistickú prognózu. Prognóza vývoja daňových príjmov a odvodov verejnej správy na hotovostnom princípe je zachytená v tabuľke 4.

Tabuľka 4: Prognóza vývoja daňových príjmov a odvodov verejnej správy na hotovostnom princípe (v tis. EUR)

Ukazovateľ	Skutočnosť	Odhad	Prognóza			
	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Dane z príjmov, ziskov a kapitál. majetku	4 022 321	4 051 058	4 538 866	4 907 046	5 078 879	5 443 902
Daň z príjmov fyzických osôb	1 846 812	1 964 716	2 097 214	2 242 473	2 378 413	2 549 100
DPFO zo závislej činnosti	1 767 100	1 882 044	1 999 371	2 134 595	2 264 202	2 429 276
DPFO z podnikania	79 712	82 671	97 843	107 878	114 211	119 824
do štátneho rozpočtu	212 967	238 392	38 515	65 057	53 380	62 763
- do obcí	1 223 984	1 301 088	1 444 881	1 525 839	1 630 141	1 743 235
- do VÚC	409 861	425 236	613 818	651 577	694 892	743 102
Daň z príjmov právnických osôb	1 997 725	1 911 281	2 282 780	2 495 726	2 522 657	2 707 525
Daň z príjmov vyberaná zrážkou	177 784	175 062	158 872	168 847	177 809	187 277
Dane na tovary a služby	6 699 520	6 912 223	7 199 656	7 456 375	7 714 592	8 034 573
Dane z medzinárodného obchodu a transakcií	27 553	31 584	31 303	26 410	28 034	29 743
Miestne dane	634 600	654 924	681 524	689 387	714 248	742 608
Daň z nehnuteľností	316 790	324 295	328 916	336 806	346 507	358 945
Dane za špecifické služby	177 710	178 750	183 954	193 355	203 927	215 515
Daň z motorových vozidiel	140 100	151 879	168 654	159 226	163 814	168 148
- do VÚC	140 100	151 879	13 593			
- do ŠR	0		155 061	159 226	163 814	168 148
Ostatné dane	375 957	383 984	280 007	279 831	107 491	130 309
Fondy soc. a zdrav. poistenia (FSZP)	8 301 557	8 518 859	8 965 528	9 029 247	9 469 889	9 988 749
Sociálna poisťovňa	5 690 442	5 748 913	6 257 885	6 212 780	6 494 076	6 835 816
Zdravotné poisťovne	2 611 115	2 769 946	2 707 643	2 816 467	2 975 813	3 152 933
Daňové príjmy VS spolu	11 759 952	12 033 772	12 731 357	13 359 049	13 643 244	14 381 134
Daňové príjmy ŠR	9 115 747	9 268 838	9 866 299	10 371 758	10 660 410	11 190 159
Štátne finančné aktíva	303 126	311 273	209 091	209 186	37 093	60 254
Daňové príjmy obcí	1 718 960	1 804 578	1 958 197	2 056 470	2 181 069	2 318 217
Daňové príjmy VÚC	549 961	577 114	627 411	651 577	694 892	743 102
Daňové príjmy STV	0	0	0	0	0	0
Daňové príjmy SRO	0	0	0	0	0	0
Daňové príjmy RTVS	71 322	71 110	69 474	69 129	68 800	68 367
Environmentálny fond	836	859	884	929	980	1 036
FSZP spolu	8 301 557	8 518 859	8 965 528	9 029 247	9 469 889	9 988 749
Daňové príjmy a príjmy FSZP spolu	20 061 509	20 552 631	21 696 885	22 388 296	23 113 133	24 369 883

Zdroj: Ministerstvo financií SR. 2015. 36.zasadnutie výboru pre daňové prognózy. In: *finance.gov.sk*. [online] dostupné na internete: <https://www.finance.gov.sk/Default.aspx?CatID=10096>

Inštitút finančnej politiky zverejňuje prognózu v štandardnom formáte podľa európskej metodiky ESA2010, ktorá predstavuje jednotný, medzinárodne porovnateľný rámec pre tvorbu národných účtov a pre podrobný opis ekonomiky. Je platný od septembra 2014. Údaje z tohto európskeho systému sú následne uložené aj do databázy EUROSTAT, kde sa vyhodnocujú a porovnávajú s ostatnými členskými štátmi EÚ (Štatistický úrad SR, 2015).

Celkovú výšku priamych daní ovplyvňujú aj také faktory, ako napr. pozitívne reakcie zníženej sadzby dane z príjmov fyzických osôb, skutočnosť, že príjmy z daní z motorových vozidiel plynú od 1.1.2015 do štátneho rozpočtu namiesto rozpočtu vyšších územných celkov, výška koncesionárskych poplatkov, otvorenie druhého piliera a iné.

V porovnaní s rokom 2013 daňové príjmy vo svojej celkovej hodnote vzrástli v roku 2014 o 2,45%. V ďalších rokoch sa tiež predpokladá mierny nárast príjmov, v rozmedzí troch až piatich percent.

Dane z príjmu fyzických osôb vykazujú mierne rastúcu tendenciu. Rovnako pri sledovaní percentuálnych zmien zloženia celkových daňových príjmov, môžeme pozorovať rastúcu tendenciu pre oba typy príjmových daní. Ich podiel vzhľadom k celkovému množstvu daňových príjmov verejnej správy sa zväčšuje.

Keďže prognóza daňových príjmov má podľa Ministerstva financií SR rastúcu tendenciu, môžeme predpokladať, že zvýšené množstvo daňových príjmov bude výsledkom úprav a vyššieho výberu v oblasti daní z príjmov fyzických a právnických osôb. V prípade dane z príjmov sa zrejme bude jednať o príjmy zo závislej činnosti a podnikania. Dodatočné navýšenie daňových príjmov bude potrebné zabezpečiť aj z iných oblastí, nakoľko nemožno predpokladať v súčasných podmienkach zvýšenie počtu podnikateľských subjektov - živnostníkov, a tým ani zvýšený objem prostriedkov z dane z príjmov fyzických osôb.

Otvorenou možnosťou sa stále javí nedostatočný výber dane z príjmov právnických osôb. Zvýšené množstvo daňových kontrol, vyššia vymožiteľnosť nezaplatených daní a kontrola úniku prostriedkov do tzv. „daňových rajov“ je tiež niekoľko možností, ako zabezpečiť vyšší výber tejto dane.

Otázka zvyšovania daní je však veľmi nepopulárnym opatrením, takže možno predpokladať, že rok pred voľbami na Slovensku sa vláda Slovenskej republiky nebude zaoberať zvyšovaním daní. Naopak je už v súčasnosti zrejme z vystúpení opozičných partnerov, že téma daní bude využitá ako populistický nástroj na manipuláciu s voličmi. Nemožno totiž považovať ohlasované a sľubované zníženie daní pre fyzické aj právnické osoby na jednotnú úroveň, a to 15% za reálne.

2.3 ZHRNUTIE VÝSLEDKOV

Prezentovaný vývoj priamych daní bude závislý od potenciálnej zmeny v roku 2016, po parlamentných voľbách, po vytvorení novej vlády. Existujú minimálne dva scenáre, ktoré uvažujú buď s nezmenenou vládou, pričom zmeny v daňovej oblasti nebudú výrazné, budú sledovať úroveň štátneho deficitu v súlade s prognózami, ktoré uvádzajú v roku 2017 zostaviť vyrovnaný štátny rozpočet. Druhý scenár, ktorý uvažuje o zmene vlády a následne radikálnejšími zmenami v daňovom systéme, ktoré však nemusia byť až takého rozsahu ako dnes uvádzajú médiá.

Súčasný stav daňového systému možno považovať za relatívne stabilný, s nižšou mierou vnímania spravodlivosti. Tendencie v znižovaní daní pre fyzické aj právnické osoby sú dané výberom daní, ich pomerom k výdavkom štátu a množstvom sociálnych opatrení, ktoré budú protipólom znižovania daňovej povinnosti.

Prognóza poskytnutá Ministerstvom financií SR bola označená ako realistická všetkými inštitúciami, ktoré sú členmi výboru pre daňové prognózy, s výnimkou

INFOSTATu, podľa ktorého a jedná o mierne optimistickú prognózu. Inštitút finančnej politiky sa samozrejme do diskusie zapájal a odpovedal na otázky týkajúce sa tejto problematiky. Otázky jednotlivých inštitúcií sa tiež týkali prerozdelenia dane z príjmov fyzických osôb (ktorej časti plynú do štátneho rozpočtu, rozpočtu obcí a vyšších územných celkov), dôvodom ktorého bola zmena v legislatíve SR (Ministerstvo financií SR, 2015).

ZÁVER

Napriek skutočnosti, že daňové prostredie na Slovensku môžeme považovať za relatívne nestabilné, isté tendencie a vývoj možno predikovať. Na základe analýzy historického vývoja, súčasného stavu a predpokladov sme naznačili vývoj problematiky priamych daní na Slovensku.

Očakávané zmeny sú však výrazne závislé od parlamentných volieb v roku 2016, ktoré „zakonzervuje“ priestor pre daňové zmeny alebo naopak otvorí mechanizmus reakcií na uskutočňované zmeny v daňovom systéme súčasnou vládou SR. Môžeme skonštatovať, že daňový systém je relatívne stabilný, nepredpokladáme vznik nových daní, skôr korekcie v súčasne platnej legislatíve.

LITERATÚRA

- Babčák, V. 2010. *Daňové právo Slovenskej republiky*. Bratislava: Epos, 2010. 640 s.
- Kajanová, J. 2014. Analýzy vývoja daňového systému Slovenskej republiky po vstupe do Európskej únie. In: *Slovenská republika – členský štát EÚ*. Plzeň: Aleš Čeněk, 2014, s. 64 – 78.
- Kočner, M. – Bulla, P. 2011. *Daňové systémy*. 1. vydanie. Nitra: ER-PRINT, a.s., 2011.
- Lénártová, G. – Ďurinová, I. – Vavrová, K. 2013. *Dane podnikateľských subjektov so zameraním na zmeny v daňovej legislatíve SR od 1. 1. 2013*. prvé vydanie. Bratislava: Ekonóm, 2013.
- Ministerstvo financií SR 2015. *Daňové prognózy*. In *finance.gov.sk*. [online] [citované 2015-05-25]. Dostupné na internete:
<<https://www.finance.gov.sk/Default.aspx?CatID=10096>>
- Ministerstvo financií SR. 2015. *36. zasadnutie výboru pre daňové prognózy*. In *finance.gov.sk*. [online] [citované 2015-05-25]. Dostupné na internete:
<<https://www.finance.gov.sk/Default.aspx?CatID=10096>>
- Musgrave, R. A. – Musgraveová, P. B. 1994. *Veřejné finance v teorii a praxi*. Praha: Management press, 1994. 581 s.
- Plchová, J. 2012. Environmental protection in the Slovak Republic - economic aspects. In: *Business and Management 2012 : The 7th International Scientific Conference. - Vilnius, Lithuania, 10-11 May, 2012. Conference proceedings*. Vilnius: Vilnius Gediminas Technical University, 2012, s. 459--464.
- Schultzová, A. a kol. 2011. *Daňovníctvo. Daňová teória a politika I*. Bratislava: IURA Edition 2011. 260 s.
- Suhányiová, A. - Petrišová, M. 2011. Daňová sústava Slovenskej republiky, s dôrazom na daň z pridanej hodnoty. In: *Zborník vedeckých prác katedry ekonómie a ekonomiky ANNO 2011. Prešovská univerzita, Fakulta manažmentu*. Prešov: Prešovská univerzita, 2011. str. 220-234.
- Široký, J. 2010. *Daně v Evropské unii*. Praha: Linde, 2010. s. 352.
- Šostroneková, M. - Kajanová, J. 2009. *Podvojně účtovníctvo podnikateľa po prechode na euro*. Bratislava: Epos, 2009. 448 s.

Štatistický úrad SR. 2015. *Nová metodika pre národné účty - ESA2010*. In
7.statistics.sk/wps/portal/ext/metadata/esa2010/. [online] [citované 2015-05-17].
Dostupné na internete: <<http://www7.statistics.sk/wps/portal/ext/metadata/esa2010/>>
Šúbertová, E. 2014. *Podnikateľské prostredie v Európskej únii*. Bratislava: Kartprint, 2014.
128 s.

Autor:

doc. Ing. Jana Kajanová, PhD.

Univerzita Komenského v Bratislave
Fakulta managementu
Odbojárov 10
820 05 Bratislava 25
Tel.: 00421 907 279 213
e-mail: jana.kajanova@fm.uniba.sk

Recenzenti:

doc. Ing. Monika Zatrochová, PhD.
doc. Ing. Jozef Chajdiak, CSc.

ПЕРСПЕКТИВЫ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ КРУПНЫХ ЭНЕРГЕТИЧЕСКИХ КОМПАНИЙ НА РЫНКЕ ЭЛЕКТРОЭНЕРГИИ В УКРАИНЕ

PROSPECTS AND PROBLEMS OF THE UKRAINIAN ELECTRICITY MARKET MAJOR ENERGY COMPANIES DEVELOPMENT

Юрий Костин – Константин Ушаповский – Надежда Дубровина

Abstract

Purpose of the article Energy industry in Ukraine is one of the basic sectors of the economy, with the primary development priorities. Due to the sharp deterioration of the current economic situation in Ukraine, it is very important to analyze the challenges for energy companies, for energy power companies, in particular, to explore the prospects and problems of development in the next few years.

Methodology/methods Economic and financial analysis methods, regression models construction and analysis methods, cluster and discriminant analysis were used in this paper.

Scientific aim Scientific aim of this paper is to analyze basic economic indicators for large energy power companies of Ukraine for the past few years; to conduct grouping of energy companies in homogeneous groups – clusters – for qualitative assessment of different states of energy companies for a number of indicators; construct discriminant models to predict the possible states of energy companies in the next few years in view of possible scenarios.

Findings The large energy power companies distribution into clusters were carried; there are clusters on the level of net income and net profit, and clusters according to current liabilities and liquidity ratio change indicators values was made for financial performance analysis of these companies. There was built a regression model, reflecting the dependence of electric power companies liquidity values from indicators characterizing changes in their net income and current liabilities. Discriminant models were built to predict changes in the ranking of electric power companies and their distribution in clusters with the potential challenges.

Conclusions (limits, implications etc.) Ukraine has started transition to a new electricity market organization model. Models used in this paper has shown that proposed changes in key financial and economic indicators of major energy power companies in connection with the new challenges will have a significant impact on the position of these enterprises and their place in the Ukrainian electricity market.

Keywords: electrical energy industry, large-scale enterprises, cluster, regression model, discriminant analysis, forecast

JEL Classification: L52, L94

ВВЕДЕНИЕ

Энергетическая отрасль в Украине является одной из базовых отраслей экономики, имеющих первостепенные приоритеты развития. После распада СССР и в тяжелый период трансформации экономико-технологический потенциал отрасли был значительно ослаблен в связи с глубоким экономическим кризисом в середине 90-х годов, старением материально-технической базы, сокращением персонала и т.д.

Многие энергетические предприятия были на грани банкротства, имели значительный объем задолженности из-за кризиса взаимоплатежей и использования во взаиморасчетах бартерных и вексельных схем. Важным этапом реформирования энергетики стало принятие в 1997 году Закона Украины "Об электроэнергетике". В соответствии с этим Законом вся вырабатываемая электростанциями, входящими в состав Объединенной энергетической системы (ОЭС) Украины, электроэнергия подлежит продаже оптовому рынку, где формируется усредненная оптовая цена на электроэнергию для всех энергоснабжающих компаний Украины. Важным этапом в разработке долгосрочной энергетической политики и стратегии развития энергетики Украины стало распоряжение Президента Украины от 27 февраля 2001 года № 42/2001-рп "О разработке Энергетической стратегии Украины на период до 2030 года и дальнейшую перспективу". Данная Энергетическая стратегия Украины до 2030 г. была принята в марте 2006 г. Целью Энергетической стратегии было определение условий и путей безопасного и эффективного развития энергетической отрасли страны, необходимого для повышения конкурентоспособности экономики и улучшения качества жизни населения.

С начала 2000-х годов в экономике Украины началось оживление и до 2007-2008 гг. наблюдались устойчивые высокие темпы экономического роста. Поскольку в тот период экономика страны набирала обороты за счет экспорта продукции металлургической отрасли, химической отрасли и сельского хозяйства, то указанные энергозатратные отрасли стимулировали и наращивание объемов в энергетической отрасли, прежде всего произведенной электроэнергии. Также следует отметить, что многие энергетические компании были реструктуризированы или приватизированы, некоторые из них оказались под контролем мощных финансово-промышленных групп, что дало возможность за счет привлеченных капитальных ресурсов обновить часть старой материально-технической базы и восполнить в некоторой мере кадровый потенциал отрасли.

В тоже время в связи с глобальным экономическим кризисом 2008-2009 гг., а также внутренним политическим кризисом в Украине, объемы производства экспортоориентированной продукции и продукции для внутреннего рынка значительно упали в Украине, резко возрасла цена на газ, начались проблемы во взаимоотношениях с Россией, куда Украина поставляла значительную часть продукции и закупала энергоресурсы, прежде всего газ, по более низким ценам. В 2011-2012 гг. негативное влияние кризиса в экономике Украины удалось в некоторой мере стабилизировать, и объемы производства, в т.ч. и электроэнергии начали опять постепенно возрастать. Однако уже в 2013 г. начался спад производства в энергетическом секторе, и в сфере электроэнергетики соответственно. В 2013 г. производство электроэнергии в стране уменьшилось на 2,3%, а потребление – на 2,5%. По прогнозам аналитиков потребление электроэнергии в 2014 г. сократилось еще более, чем на 3%, по сравнению с 2013 г. Тяжелая экономическая и политическая ситуация в Украине в течение последних двух лет, резкое ухудшение взаимоотношений с Россией, может привести к очередному кризису в энергетической отрасли: из-за значительного снижения объемов

производства, с одной стороны, и резкого повышения тарифов для населения и промышленной сферы, с другой стороны, будут сокращаться доходы энергетических компаний и возрастать объем неплатежей, как это было в 90-х годах, что скажется на финансовом состоянии энергетических компаний. В связи с резким ухудшением экономической ситуации в Украине крайне важно провести анализ вызовов для компаний энергетической отрасли, в частности для предприятий электроэнергетики, исследовать перспективы и проблемы их развития в течение нескольких ближайших лет.

1 ЦЕЛЬ И МЕТОДЫ

В данной работе была поставлена цель – провести анализ основных экономических показателей для крупных предприятий электроэнергетики Украины за последние несколько лет; для качественной оценки различных состояний энергетических предприятий по ряду показателей провести группировку энергетических предприятий в однородные группы – кластеры; построить дискриминантные модели для прогнозирования возможных состояний энергопредприятий в ближайшие несколько лет с учетом возможных сценариев.

2 РЕЗУЛЬТАТЫ И ДИСКУССИЯ

Учитывая важность проблем энергетической отрасли Украины, различные аспекты функционирования предприятий электроэнергетики, топливно-энергетического комплекса, газодобывающих и газотранспортных предприятий рассматривались в работах ведущих украинских ученых: О. Амоши, Б. Стогния, А. Праховника (2012), Т. Процюк (2014), Т. Коваленко (2013), О. Завгородней и др. Тем не менее ряд вопросов остался не изученным либо дискуссионным. В частности, одной из таких проблем является оценка перспектив возможного состояния ряда крупных предприятий электроэнергетики в условиях наметившихся кризисных вызовов.

Для объяснения ситуации в электроэнергетической отрасли в течение ряда последних лет приведем краткую характеристику основных ее показателей.

Объединенная энергетическая система (ОЭС) Украины является одной из наибольших энергообъединений Европы. В составе ОЭС Украины действуют 183 лицензиата по производству электрической энергии, из которых семь мощных энергогенерирующих компаний обеспечивают более 90% производства; восемь региональных электроэнергетических систем и 45 лицензиатов на передачу электроэнергии местным (локальным) электрическим сетям.

По состоянию на 2013 г. установленная мощность электростанций ОЭС Украины составляет 53777,6 МВт, в т.ч.: ТЭС ГК – 27408 МВт, АЭС – 13835 МВт, ГЭС – 4544,6 МВт, ГАЭС – 861,5 МВт, ТЭЦ – 4399,8 МВт, ВЭС – 262,8 МВт, СЭС – 317,8 МВт, биомасса – 5,1 МВт, блок станции, другие источники, в т.ч. локальные ГЭС – 2142,9 МВт.

Пять энергогенерирующих компаний ПАО «ДТЭК Днепроэнерго», ПАО «Донбассэнерго», ПАО «Центрэнерго», ПАО «ДТЭК Западэнерго», а также ПАО «ДТЭК Востокэнерго» объединяют 14 мощных ТЭС с блоками единичной мощности 150, 200, 300 и 800 МВт. Общее количество энергоблоков на ТЭС и ТЭЦ Украины составляет 102 единицы, в том числе мощностью 150 МВт – 6 единиц, 200 МВт – 42 единицы, 250 МВт – 5 единиц, 300 МВт – 42 единицы и 800 МВт – 7 единиц.

ПАО «Укргидроэнерго» в своем составе имеет каскады гидроэлектростанций на реках Днепр и Днестр. Общее число гидроагрегатов – 101.

В НАЭК «Энергоатом» на четырех атомных электростанциях пребывает в эксплуатации 15 энергоблоков, из них 13 с реакторами мощностью по 1000 МВт и два реактора с мощностями 415 и 420 МВт.

В состав ОАЭ Украины входят магистральные электросети (МЭМ) напряжением 220-750 кВ, которые находятся в государственной собственности и эксплуатируются ГП «НЭК «Укрэнерго», а также распределительные электросети напряжением 0,4 – 150 кВ, эксплуатационное обслуживание которых осуществляется 45 лицензиатами на передачу электроэнергии местными (локальными) электрическими сетями.

ОЭС Украины граничит с электроэнергетическими объединениями Белоруссии, России, Молдавии и стран ENTSO-E. Электрические связи между ОЭС Украины и смежными энергосистемами осуществляются в сетях 110-750 кВ.

На рис.1 представлена динамика производства и потребления электрической энергии в Украине за период 2002-2012 гг.

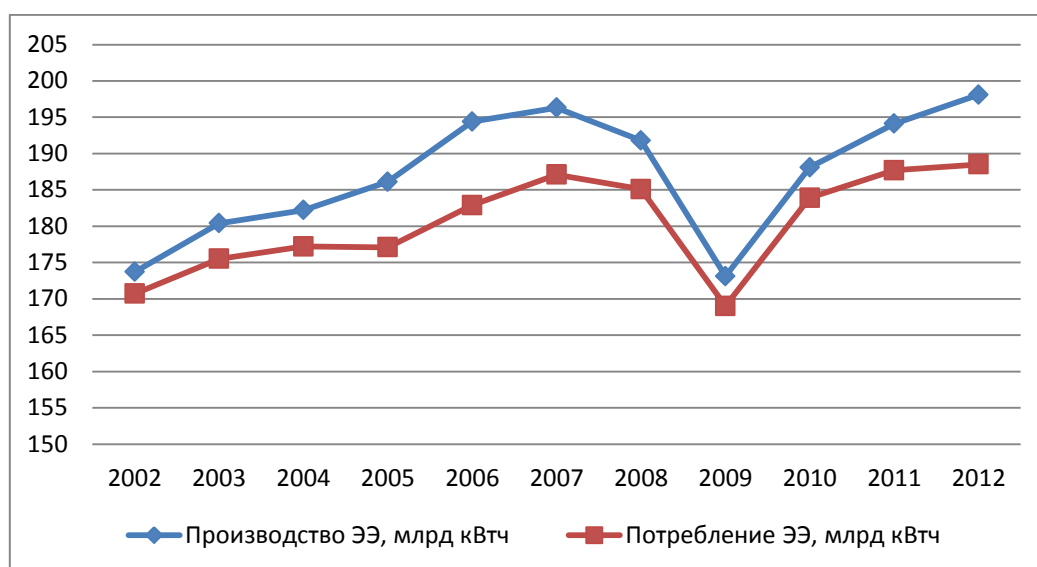


Рисунок 1: Динамика производства и потребления электрической энергии в Украине за период 2002-2012 гг.

Источник: график построен на основе данных НАК «Укрэнерго»

Как видно из данных, представленных на графике (рис.1), с 2002 г. по 2007 г. происходило значительное увеличение объемов производства и потребления электроэнергии в Украине, в 2008 г. эти показатели несколько снизились, а 2009 г. характеризовался резким снижением данных показателей, до уровня 2002 г. Начиная с 2010 г. объемы производства и потребления электроэнергии начали выходить на прежний, докризисный уровень, и в 2012 г. даже превысили соответствующие показатели 2007 г. Так, в 2012 г. для удовлетворения потребностей потребителей в электроэнергии и обеспечения экспорта электроэнергии на электростанциях Объединенной Энергетической Системы (ОЭС) Украины было произведено 198119 млн.кВт·ч, что на 4015 млн.кВт·ч или на 2,1% больше уровня 2011 г.

На рис. 2 представлена структура производства электрической энергии в Украине за период 2002-2012 гг.

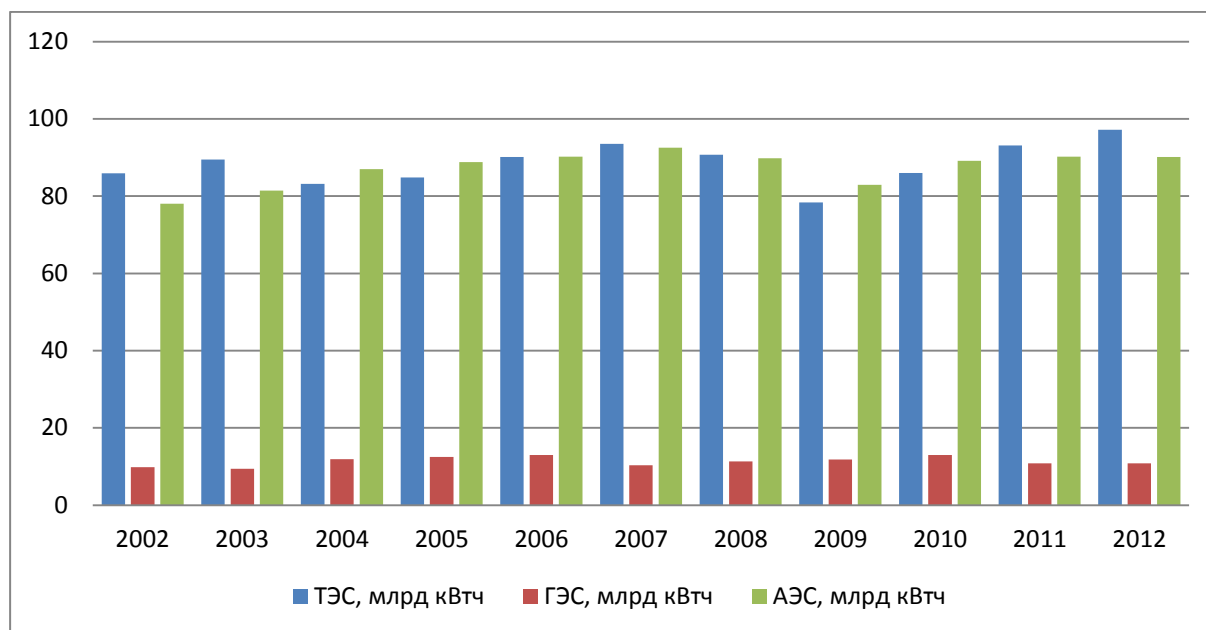


Рисунок 2: Структура производства электроэнергии в Украине за период 2002-2012 гг.

Источник: график построен на основе данных НАК «Укрэнерго»

Как видно из данных, представленных на рис. 2, структура производства электроэнергии в Украине за указанный период была достаточно стабильной, в основном электроэнергия производится ТЭС и АЭС, доля ГЭС является незначительной.

В таблице 1 представлена структура производства электроэнергии на электростанциях ОЭС Украины в 2011 и 2012 гг..

Таблица 1: Производство электроэнергии по структуре генерации в 2012 г.

Показатели	2011	2012	По сравнению с прошлым годом		Удельный вес, %	
	млн.кВт·ч	млн.кВт·ч	млн.кВт·ч	%	2011	2012
Производство, всего	194104	198119	+4015	+2,1	100	100
Тепловые электростанции Генкомпаний (ТЭС ГК)	73710	78907	+5197	+7,1	38,0	39,8
Теплоэлектроцентрали (ТЭЦ)	11065	9650	-1415	-12,8	5,7	4,9
Гидроэлектростанции (ГЭС)	10312	10318	+6	+0,1	5,3	5,2
Гидроаккумулирующие электростанции (ГАЭС)	461	515	+54	+11,7	0,2	0,3
Атомные электростанции (АЭС)	90248	90137	-111	-0,1	46,5	45,5
Блокстанции и другие источники	8179	7953	-226	-2,8	4,2	4,0
Альтернативные источники энергии, в т.ч.	129	639	+510	+395,3	0,1	0,3
Ветряные электростанции (ВЭС)	90	284	+194	+315,5	0,05	0,14
Солнечные электростанции (СЭС)	30	334	+304	+1113	0,02	0,17

Источник: на основе данных НАК «Укрэнерго»

Из данных таблицы 1 следует, что производство электроэнергии ТЭЦ ГК в 2012 г. составляло 78907 млн.кВт·ч, что на 5197 млн.кВт·ч или 7,1% выше по сравнению с 2011 г. Часть ТЭЦ ГК в общем объеме производства увеличилась на 1,8% по сравнению с предыдущим годом и составила 39,8%. Производство электроэнергии теплоэлектроцентралями в 2012 г. составило 9650 млн.кВт·ч и данный показатель уменьшился на 1415 млн.кВт·ч, или на 12,8% по сравнению с предыдущим годом. Производство электроэнергии ГЭС в 2012 г. составило 10318 млн.кВт·ч, т.е. практически на уровне предыдущего года. Производство электроэнергии ГАЭС в 2012 г. составило 515 млн.кВт·ч, а в 2011 г. этот показатель был 461 млн.кВт·ч. Производство электроэнергии АЭС в 2012 г. составило 90137 млн.кВт·ч, а в предыдущем году этот показатель составлял 90248 млн.кВт·ч. Часть АЭС в общем объеме производства составляла 45,5%.

Электропотребление брутто ОЭС Украины составило 187689 млн.кВт·ч, что по сравнению с 2011 г. было выше на 706 млн.кВт·ч, или на 0,4% по сравнению с 2011 г.

Общий экспорт электроэнергии ОЭС Украины в 2012 г. составлял 9752 млн.кВт·ч, в то время как в 2011 г. этот показатель был 6450 млн.кВт·ч.

Структура экспорта электроэнергии в 2012 г. была следующей:

- в Беларусь – 4051 млн.кВт·ч, в то время как в 2011 г. этот показатель составлял 2562 млн.кВт·ч;
- в Россию экспорт не осуществлялся, в то время как в 2011 г. этот показатель составлял 55 млн.кВт·ч;
- в Молдавию – 846 млн.кВт·ч, в то время как в 2011г. этот показатель составлял 662 млн.кВт·ч;
- в Польшу – 1005 млн.кВт·ч, в то время как в 2011 г. этот показатель составлял 59 млн.кВт·ч;
- в страны Восточной Европы (экспорт «Бурштинского острова») – 3850 млн.кВт·ч, в то время как в 2011 г. этот показатель составлял 3112 млн.кВт·ч.

Структура потребления электрической энергии в разрезе основных отраслей промышленности и групп потребителей в 2011 и в 2012 гг. представлена в таблице 2.

Как следует из данных таблицы 2, в 2012 г. потребителями электроэнергии Украины было использовано 150721,0 млн.кВтч, что почти было на уровне объема электропотребления в 2011 г., когда данный показатель составил 150768,3 млн.кВтч.

Таблица 2: Основные потребители электрической энергии в Украине

Основные отрасли промышленности и группы потребителей	Потребление электроэнергии (млн.кВт·ч)		Темп прироста, %	Удельный вес, %	
	2011 г.	2012 г.		2011 г.	2012 г.
Потребление электроэнергии всего (нетто), в т.ч.	150768,3	150721,0	0,0	100,0	100,0
1. Промышленность	73001,3	70761,4	-3,1	48,4	46,9
1.1 топливная	9519,8	8935,5	-6,1	6,3	5,9
1.2 металлургическая	37733,7	3636,0	-2,1	25,0	24,5
1.3 химическая и нефтехимическая	6248,5	5993,0	-4,1	4,1	4,0
1.4 машиностроительная	6399,7	5833,6	-8,8	4,3	3,9
1.5 строительные материалы	2705,5	2530,4	-6,5	1,8	1,7
1.6 пищевая и перерабатывающая	4648,6	4713,8	1,4	3,1	3,1
1.7 другая	5745,5	5819,1	1,3	3,8	3,8

2. Потребители в сфере сельского хозяйства	3547,8	3830,9	8,0	2,3	2,5
3. Транспорт	9887,1	9279,1	-6,1	6,6	6,2
4. Строительство	954,7	1013,4	6,1	0,6	0,7
5. Коммунально-бытовая сфера	18334,9	18508,1	0,9	12,2	12,3
6. Другие непромышленные потребители	6583,0	7061,4	7,3	4,4	4,7
7. Население	38459,5	40266,7	4,7	25,5	26,7

Источник: на основе данных НАК «Укрэнерго»

В 2012 г. наибольшее снижение объемов электропотребления было зафиксировано в группе «Промышленность» - на уровне 2239,9 млн.кВтч. или 3,1% по сравнению с 2011 г. Среди отраслей промышленности были следующие показатели снижения объемов потребления электроэнергии: в металлургической – на 797,7 млн.кВтч или на 2,1%; в топливной – на 584,3 млн.кВтч или на 6,1%; в машиностроительной – на 566,1 млн.кВтч или на 8,8%; в химической и нефтехимической - на 255,5 млн.кВтч или на 4,1%. Также снижение электропотребления произошло по группе «Транспорт» - на 608 млн.кВтч или на 6,1%, в основном за счет снижения объема электропотребления электротягой железнодорожного транспорта – на 315,4 млн.кВтч или на 20,1%. При этом значительно увеличилось энергопотребление в группе «Население» - на 1807,2 млн.кВтч или на 4,7%, «Другие непромышленные потребители» на 478,4 млн.кВтч или на 7,3% и «Потребители в сфере сельского хозяйства» - на 283,1 млн.кВтч или на 8%.

Также увеличение электропотребления произошло в группе «Коммунально-бытовая сфера» - на 173,2 млн.кВтч или на 0,9% и «Строительство» - на 58,7 млн.кВтч или на 6,1%.

При неизменном объеме потребления электрической энергии в целом по Украине в 2012 г. по сравнению с 2011 г., среди регионов Украины существенно уменьшилось электропотребление в Ивано-Франковской области – на 5,8%; Луганской области – на 4,6%; Донецкой области – на 4,3%; Запорожской области – на 3,3%; за счет значительного уменьшения объемов электропотребления предприятиями металлургической, топливной, химической и нефтехимической отраслей промышленности и магистрального трубопроводного транспорта, удельный вес электропотребления которых являлся существенным в энергопотреблении этих областей. Существенное увеличение электропотребления произошло в Кировоградской области на 10,8% по сравнению с 2011 г., что объяснялось увеличением объемов потребления электроэнергии металлургической промышленностью.

В целом структура потребления электрической энергии в 2012 г. и в 2011 г. не существенно отличалась. Наибольший удельный вес в общем объеме электропотребления принадлежит группе «Промышленность» (46,9%) и группе «Население» (26,7%).

Как было отмечено ранее, 2013 г. был достаточно тяжелым для предприятий электроэнергетики, многие крупные предприятия этой сферы существенно снизили показатели чистого дохода в 2013 г. по сравнению с 2012 г., некоторые предприятия закончили 2013 г. с значительными убытками.

В таблице 3 представлены данные об основных экономических показателях крупных электроэнергетических предприятий Украины за 2012-2013 гг.

Как следует из данных таблицы 3, на таких предприятиях, как Центрэнерго, Запорожьеоблэнерго чистый доход снизился в 2013 г. более, чем на 10%, а на предприятиях Белоцерковская ТЭЦ и Луганское энергетическое объединение эти

показатели снизились на 28% и 35% соответственно. Лишь немногие из энергетических предприятий, такие как: Донбассэнерго, Укргидроэнерго, Суммыоблэнерго и Кировоградоблэнерго, смогли увеличить чистый доход в 2013 г. более, чем на 10%.

Таблица 3: Основные экономические показатели крупных энергетических компаний Украины

Энергетические предприятия	Чистый доход, млн. грн.		Изменение чистого дохода за 2012-2013 гг.	Чистая прибыль, млн. грн.		Персонал, чел.		Изменение численности персонала за 2012-2013 гг.
	2013	2012	%	2013	2012	2013	2012	%
Энергоатом	17236	18381	-6,23	-4076	-3106	34746	35029	-0,81
Центрэнерго	7454	9063	-17,75	487	234	8044	8204	-1,95
Донбассэнерго	5680	4648	22,22	532	31	6106	6317	-3,34
Укргидроэнерго	2722	2116	28,66	1313	801	2901	2844	2
Харьковская ТЭЦ-5	1634	1562	4,63	249	-11	832	825	0,85
Крымтеплоэлект-роцентраль	1224	1324	-7,5	118	198	845	845	0
Белоцерковская ТЭЦ	1008	1402	-28,09	49	52	398	400	-0,5
Запорожьеоблэнерго	4747	5444	-12,8	25	30	5802	5762	0,69
Харьковоблэнерго	3656	3397	7,63	29	29	7475	7468	0,09
АЭС Киевооблэнерго	3333	3155	5,65	1	168	3424	3207	6,77
Укрэнерго	3325	3416	-2,65	788	1039	15905	16000	-0,59
Одессаоблэнерго	3316	3141	5,57	1	23	5882	5457	7,79
Луганское энергетическое объединение	2599	4014	-35,25	50	188	6115	6100	0,25
Львовоблэнерго	2221	2073	7,16	-136	104	4859	416	-1,16
Херсоноблэнерго	1461	1372	6,43	1	25	2983	3113	-4,18
Житомироблэнерго	1389	1289	7,75	53	25	3783	3694	2,41
Николаевоблэнерго	1379	1326	3,99	17	32	4018	3979	0,98
Черкасыоблэнерго	1326	1360	-2,52	4	4	3874	3814	1,57
Винницаоблэнерго	1236	1169	5,67	62	33	4716	4750	-0,72
Суммыоблэнерго	1172	1062	10,33	87	89	3337	3349	-0,36
Кировоградоблэнерго	1055	904	16,71	15	3	3134	3140	-0,19
Черниговоблэнерго	1037	980	5,88	84	73	3611	3609	0,06
Прикарпатьеоблэнерго	1027	965	6,41	80	59	3328	3276	1,59
Хмельницкоблэнерго	1001	933	7,26	49	31	3517	3494	0,66
Закарпатьеоблэнерго	934	850	9,82	82	50	2869	2821	1,7

Источник: на основе данных ТОП-100 лучших предприятий Украины (Ремажеская, 2014а; Ремажеская, 2013б)

Ряд предприятий, таких как Энергоатом и Львовоблэнерго закончили 2013 г. с убытками. На ряде электроэнергетических предприятий произошло сокращение

персонала, наиболее выражено это наблюдалось на таких предприятиях, как: Центрэнерго (1,95%), Донбассэнерго (3,34%), Херсоноблэнерго (4,18%). Однако, на других предприятиях, таких как: АЭС Киевоблэнерго и Одессаоблэнерго численность персонала за период 2012-2013 гг. увеличилась на 6,77% и 7,79% соответственно.

Для группировки электроэнергетических предприятий в однородные кластеры – группы был использован такой метод кластерного анализа, как k средних.

В таблице 4 представлены результаты разбиения электроэнергетических предприятий Украины на кластеры. На основании построения дендрограммы и проведенного вариационного анализа было выделено 5 кластеров, как наиболее приемлемый по сравнению с другими вариантами разбиения.

Таблица 4: Результаты разбиения электроэнергетических предприятий на кластеры по показателям чистого дохода и чистой прибыли

Номер кластера	Чистый доход (X1), млн.грн.		Чистая прибыль (X2), млн.грн.	
	Среднее	Среднее квадр. отклонение	Среднее	Среднее квадр. отклонение
Кластер 1	6910,25	1692,47	320,75	234,04
Кластер 2	17808,5	809,64	-3591	685,89
Кластер 3	3497,62	641,38	283,46	451,82
Кластер 4	1567,5	322,4	99,5	222,07
Кластер 5	1049,76	126,65	58,18	30,54

Источник: результаты расчетов авторов

Как видно из данных таблицы 4, первый кластер объединяет предприятия с довольно высокими показателями чистого дохода и чистой прибыли. Второй кластер объединяет предприятия с достаточно высокими показателями чистого дохода, но и значительными чистыми убытками. Третий кластер содержит данные предприятий с относительно высокими показателями чистого дохода и чистой прибыли. В четвертый и пятый кластеры вошли предприятия, у которых показатели чистой прибыли и чистого дохода гораздо меньше, и в ряде случаев у некоторых из этих предприятий отмечались незначительные убытки.

В табл. 5 представлена группировка электроэнергетических предприятий в кластеры.

Таблица 5: Группировка электроэнергетических предприятий в кластеры по уровням чистого дохода и чистой прибыли за период 2012-2013 гг.

Кластеры	Энергетические предприятия
Кластер 1	Центрэнерго (2012, 2013), Донбассэнерго (2013), Запорожьеоблэнерго (2012)
Кластер 2	Энергоатом (2012, 2013)
Кластер 3	Укрэнерго (2013), Запорожьеоблэнерго (2013), Харьковоблэнерго (2012, 2013), АЭС Киевоблэнерго (2012, 2013), Укрэнерго (2012, 2013), Одессаоблэнерго (2012, 2013), Луганское энергетическое объединение (2012, 2013)
Кластер 4	Харьковская ТЭЦ-5 (2012, 2013), Львовоблэнерго (2012, 2013), Херсоноблэнерго (2012, 2013), Житомироблэнерго (2013), Николаевооблэнерго (2012, 2013), Черкасыоблэнерго (2012, 2013), Укрэнерго (2012), Крымтеплоэлектроцентраль (2012), Белоцерковская ТЭЦ (2012)
Кластер 5	Крымтеплоэлектроцентраль (2013), Белоцерковская ТЭЦ (2013), Винницаоблэнерго (2012, 2013), Суммыоблэнерго (2012, 2013), Кировоградоблэнерго (2012, 2013), Черниговоблэнерго (2012, 2013), Прикарпатьеоблэнерго (2012, 2013), Хмельницкоблэнерго (2012, 2013), Закарпатьеоблэнерго (2012, 2013), Житомироблэнерго (2012)

Источник: на основе результатов расчетов авторов

На основе полученного априорного распределения предприятий электроэнергетики на кластеры был использован дискриминантный анализ и построены линейные дискриминантные функции. Полученное при расчетах значение λ Уилкса было близко к 0, что свидетельствует о достаточно хорошем свойстве разделения для полученных дискриминантных функций.

В таблице 6 представлены оценки параметров дискриминантных функций для полученных кластеров.

Таблица 6: Результаты построения дискриминантных функций для разбиения предприятий по показателям чистого дохода и чистой прибыли

Кластеры	Кластер 1	Кластер 2	Кластер 3	Кластер 4	Кластер 5
Вероятность распределения случаев по кластерам	$p=,08000$	$p=,04000$	$p=,26000$	$p=,28000$	$p=,34000$
Чистый доход (млн.грн.)	0,019756	0,050204	0,010019	0,004486	0,003003
Чистая прибыль (млн.грн.)	0,004971	-0,04037	0,003974	0,00145	0,000869
Константа	-71,582	-522,735	-19,4314	-4,86072	-2,68016

Источник: результаты расчетов авторов

Построенная на основе априорного распределения на кластеры дискриминантная модель может быть использована для прогнозирования изменения позиций отдельных предприятий электроэнергетики в связи с новыми значениями показателей чистого дохода и чистой прибыли в 2014 г. или предполагаемыми их значениями в ближайшей перспективе.

Не менее важным является вопрос, как отразится на кадровой политике, прежде всего на численности персонала, изменения в показателях чистого дохода на крупных предприятиях электроэнергетики.

На рисунке 3 представлена взаимосвязь между показателями изменения чистого дохода и численности персонала за период 2012-2013 гг.

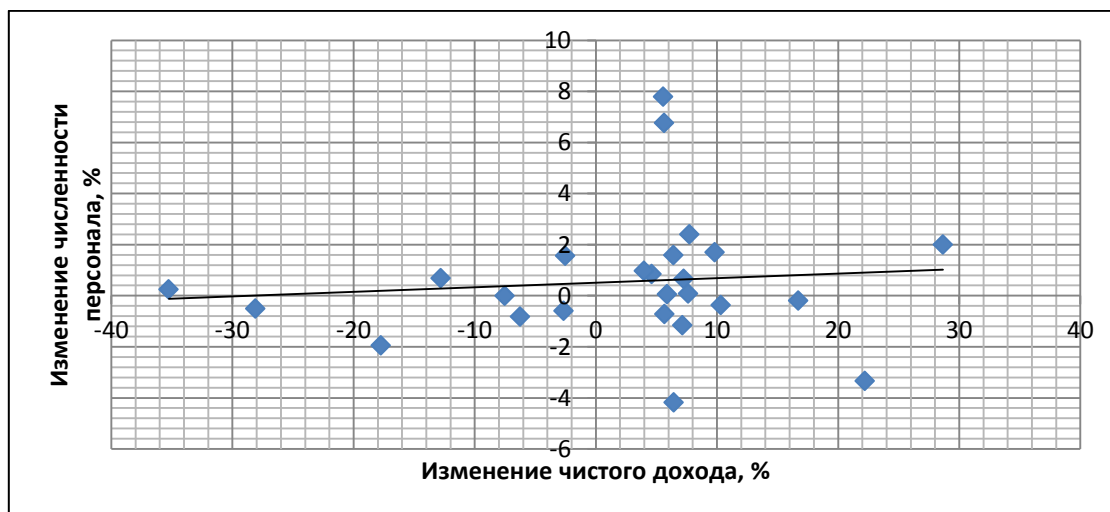


Рисунок 3: Показатели изменения чистого дохода и численности персонала энергетических предприятий за 2012-2013 гг.

Источник: график построен авторами

Как видно из графика, представленного на рисунке 4, взаимосвязь между этими показателями слабая, коэффициент корреляции составляет 0,09. Такая низкая степень корреляционной связи обусловлена статистическими «выбросами», т.е. точками наблюдений существенно отклоняющимися от остальных, имеющихся в выборке. Полученный график позволяет утверждать, что электроэнергетические предприятия использовали разные кадровые стратегии, касающиеся численности персонала. Одни, видя значительное сокращение чистого дохода в связи с уменьшающимися объемами производства электроэнергии, сокращали часть персонала, другие этого не делали, либо сокращали часть персонала даже при увеличении объемов чистого дохода.

Изменение чистого дохода электроэнергетических предприятий отразилось и на их финансовых стратегиях. Многие электроэнергетические предприятия вынуждены были реструктуризировать свои обязательства, прежде всего текущие обязательства.

В таблице 7 представлены данные об изменениях чистого дохода и текущих обязательств за 2011-2012 гг. для крупных предприятий электроэнергетики, а также данные о значениях коэффициентов ликвидности.

Как следует из данных таблицы 7, для ряда предприятий электроэнергетики (Харьковская ТЭЦ-5, Крымтеплоэлектроцентраль, Укрэнерго, Луганское энергетическое объединение) наблюдалось существенное сокращение текущих обязательств, на 30% и более. Другие предприятия, среди которых, Укргидроэнерго, Белоцерковская ТЭЦ, Львовоблэнерго, Николаевоблэнерго, Черкасыоблэнерго, наоборот, за указанный период увеличили текущие обязательства более, чем на 50%. Изменение объема текущих обязательств оказало влияние на показатели ликвидности. Так, крайне низкие значения показателей ликвидности наблюдаются для таких предприятий, как: АЭС Киевооблэнерго, Львовоблэнерго, Николаевоблэнерго.

Таблица 7: Изменения чистого дохода, текущих обязательств и показатели ликвидности крупных предприятий электроэнергетики Украины

Энергетические предприятия	Изменение чистого дохода за 2011-2012 гг., %	Изменение текущих обязательств за 2011-2012 гг., %	Коэффициент ликвидности, 2012 г.
Энергоатом	13,34	5,27	2,25
Центрэнерго	26,22	6,96	1,11
Донбассэнерго	16,88	-13,08	0,65
Укргидроэнерго	61,67	56,59	1,41
Харьковская ТЭЦ-5	46,41	-64,99	7,73
Крымтеплоэлектроцентраль	33,32	-39,15	1,42
Белоцерковская ТЭЦ	-9,71	59,51	0,74
Запорожьеоблэнерго	7,8	-58,48	2,5
Харьковоблэнерго	20,94	15,22	1,1
АЭС Киевооблэнерго	9,2	17,59	0,37
Укрэнерго	16,41	-33,36	1,24
Одессаоблэнерго	20,94	15,22	1,1
Луганское энергетическое объединение	-5,41	-34,99	1,87
Львовоблэнерго	15,03	88,93	0,41

Херсоноблэнерго	12,6	-3,1	0,56
Житомироблэнерго	2,54	11,62	0,58
Николаевоблэнерго	15,12	60,76	0,44
Черкасыоблэнерго	-5,28	70,08	0,78
Винницаоблэнерго	14,32	7,22	0,58
Суммыоблэнерго	15	-10,78	2,03
Кировоградоблэнерго	6,02	24,81	1,06
Черниговоблэнерго	14,87	-9,07	1,74
Прикарпатьеоблэнерго	12,15	31,13	0,7
Хмельницкоблэнерго	17,52	0,86	0,64
Закарпатьеоблэнерго	13,25	14,17	1,3

Источник: на основе данных ТОП-100 лучших предприятий Украины (Ремажеская, 2014а; Ремажеская, 2013б)

Для группировки предприятий электроэнергетики по уровню изменения текущих обязательств и значению коэффициента ликвидности был использован кластерный анализ, в частности метод k средних. На основании анализа дендрограммы было сделано предположение о том, что наиболее приемлемым вариантом является использование трех кластеров для группировки предприятий в однородные группы по уровням изменения текущих обязательств и коэффициентам ликвидности.

В таблице 8 представлены результаты разбиения предприятий электроэнергетики на кластеры по указанным показателям.

Таблица 8: Результаты разбиения электроэнергетических предприятий на кластеры по показателям изменения текущих обязательств и коэффициента ликвидности

Номер кластера	Изменение текущих обязательств за 2011-2012 гг., % (Z)		Коэффициент ликвидности за 2012 г. (L)	
	Среднее	Среднее квадр. отклонение	Среднее	Среднее квадр. отклонение
Кластер 1	7,6	12,91	1,05	0,57
Кластер 2	1,05	0,57	0,76	0,4
Кластер 3	-46,19	14,53	2,95	2,71

Источник: результаты расчетов авторов

Как видно из данных таблицы 8, в первый кластер вошли предприятия с относительно высокими значениями приростов текущих обязательств и невысокими значениями показателей ликвидности. Второй кластер образуют предприятия, где объемы текущих обязательств мало изменялись за указанный период, а показатели ликвидности были низкими. В третий кластер вошли предприятия, где наблюдалось значительное сокращение текущих обязательств и довольно высокие показатели ликвидности.

В таблице 9 представлена группировка крупных предприятий электроэнергетики с учетом изменения текущих обязательств и показателей ликвидности.

Таблица 9: Группировка электроэнергетических предприятий в кластеры по уровням изменения текущих обязательств за период 2011-2012 гг. и коэффициента ликвидности

Кластеры	Энергетические предприятия
Кластер 1	Энергоатом, Центрэнерго, Донбассэнерго, Харьковоблэнерго, АЭС Киевооблэнерго, Одессаоблэнерго, Херсоноблэнерго, Житомироблэнерго, Винницаоблэнерго, Суммыоблэнерго, Кировоградоблэнерго, Прикарпатьеоблэнерго, Хмельницкоблэнерго, Закарпатьеоблэнерго
Кластер 2	Укрэнерго, Белоцерковская ТЭЦ, Львовоблэнерго, Киевооблэнерго, Черкасыоблэнерго
Кластер 3	Харьковская ТЭЦ-5, Крымтеплоэлектроцентраль, Запорожьеоблэнерго, Укрэнерго, Луганское энергетическое объединение

Источник: на основе результатов расчетов авторов

Для определения влияния изменения чистого дохода (D_X) и текущих обязательств (Z) на показатели ликвидности (L) предприятий электроэнергетики была построена линейная регрессионная модель. Данная модель отображает зависимость значений показателей ликвидности предприятий электроэнергетики от показателей изменения чистого дохода и текущих обязательств.

В таблице 10 представлены результаты построения регрессионной модели. На основе проведенных расчетов видно, что оценки параметров модели являются статистически при уровне значимости $p < 0,05$ по критерию Стьюдента и Фишера. Следует также заметить, что получены корректные по смыслу знаки при оцениваемых параметрах. Так увеличение чистого дохода способствует возрастанию коэффициента ликвидности, в то время как прирост текущих обязательств уменьшают показатель ликвидности. Значение коэффициента множественной корреляции для данной модели составляет 0,66, что свидетельствует об удовлетворительном качестве модели и возможности ее использования для целей краткосрочного прогнозирования.

Таблица 10: Результаты построения регрессионной модели, отражающей зависимость показателей ликвидности (L) от изменения чистого дохода (D_X) и текущих обязательств (Z)

Regression Summary for Dependent Variable: L R= ,66550307 R _c = ,44289434 F(2,22)=8,7449 p<,00160 Std.Error of estimate: 1,1319						
		St. Err.		St. Err.		
	BETA	of BETA	B	of B	t(22)	p-level
Intercept			1,038562	0,34269	3,030613	0,006142
D_X	0,335523	0,161513	0,032245	0,015522	2,077377	0,049647
Z	-0,52019	0,161513	-0,01949	0,00605	-3,22075	0,003935

Источник: результаты расчетов авторов

Для того, чтобы отразить возможные изменения позиций предприятий электроэнергетики с точки зрения их финансового состояния, были построены дискриминантные функции (таблица 11), позволяющие определять к какому из имеющихся кластеров будет принадлежать предприятие при заданных или прогнозируемых изменениях значений текущих обязательств и значениях показателя ликвидности.

Таблица 11: Результаты построения дискриминантных функций для разбиения предприятий по показателям изменения текущих обязательств и показателей ликвидности

Кластеры	Кластер 1	Кластер 2	Кластер 3
Вероятность распределения случаев по кластерам	$p=,60000$	$p=,20000$	$p=,20000$
Изменение текущих обязательств, % (Z)	0,093201	0,51612	-0,22987
Значение показателя ликвидности (L)	1,128342	3,034069	0,735388
Константа	-1,45825	-20,0912	-8,00409

Источник: результаты расчетов авторов

Представленные в данной работе подходы с использованием методов количественного анализа позволяют провести сценарное моделирование изменений основных финансово-экономических показателей крупных предприятий электроэнергетики и спрогнозировать изменение позиций тех или иных предприятий по ряду отдельных показателей.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

С 1 января 2014. в Украине начат переход к новой модели организации рынка электрической энергии [9], которая заработает в пилотном режиме с 1 января 2016, а с 1 июля 2017 окончательно заменит существующую на рынке модель единого покупателя. Ключевой институциональной инновацией новой модели является выделение в структуре рынка отдельных сегментов, таких как:

- рынок двусторонних договоров, где производители продают отпущенную ими электрическую энергию, а электропоставщики, электропередающие предприятия, электрораспределительные предприятия, а также квалифицированные потребители покупают ее на основании заключенных двусторонних договоров;
- рынок «на сутки вперед», где производители, электропоставщики, электропередающие предприятия, электрораспределительные предприятия и гарантированный покупатель покупают / продают электрическую энергию в ходе организованных торгов «на сутки вперед» путем заключения по их результатам соответствующих договоров с оператором рынка;
- балансирующий рынок, на котором системный оператор осуществляет куплю-продажу электрической энергии по результатам отбора представленных на балансирующий рынок предложений (заявок) по продаже/покупке электрической энергии участников балансировки;
- рынок вспомогательных услуг;
- розничный рынок электрической энергии, где потребители электрической энергии покупают электрическую энергию у электропоставщиков (независимых или гарантированных).

Таким образом обострится конкурентная борьба между отдельными крупными игроками рынка электроэнергии, особенно компаниями, представляющими государственный сектор и компаниями, контролируемые мощными финансово-промышленными группами. Как показывают используемые в данной работе модели, предполагаемые изменения в основных финансово-экономических показателях

крупных электроэнергетических предприятий в связи с новыми вызовами существенно повлияют на позиции этих предприятий и их место на рынке электроэнергетики Украины.

ЛИТЕРАТУРА

- Енергетична стратегія України на період до 2030 року [Електронний ресурс]. – Режим доступа : www.rada.gov.ua.
- Закон України «Про засади функціонування ринку електричної енергії України» [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступа : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/663-18>
- Звіт про результати діяльності НКРЕ у 2013 р. [Електронний ресурс] / НКРЕ. – Режим доступа : <http://www.nerc.gov.ua/index.php?id=11231>.
- Коваленко Т. А. - Волков А.В., 2013 Энергетический потенциал региона и его количественная оценка// Экономика региона. № 3, с. 161-170.
- Паливно-енергетичний комплекс України: готовність до євро інтеграції. [Аналітична доповідь Центру Разумкова] // Національна безпека і оборона. –2002. – № 9. – с. 2-27.
- Праховник А.В. - Попов В.А. - Ярмолюк Е.С. - Кокорина М.Т., 2012. Перспективы и пути развития распределенной генерации в Украине //Енергетика: економіка, технологія, екологія. № 2, с.7-14.
- Процюк Т.Б., 2014. Реформирование рынка электрической энергии Украины с учетом опыта зарубежных стран // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія Економічні науки. Випуск 5, Ч.1, с. 245-248.
- Ремажевская Л., 2014а. В свободном падении // Топ-100 Рейтинг лучших компаний Украины. № 2, 2014 г. – с.100-102.
- Ремажевская, Л., 2013b. Затишье перед бурей //Топ-100 Рейтинг лучших компаний Украины. № 2, 2013 г. – с.62-65.
- Фінансово-господарська діяльність з передачі електроенергії ДП «НЕК «Укренерго» [Електронний ресурс] / ДП «НЕК «Укренерго». – Режим доступа : http://www.ukrenergo.energy.gov.ua/ukrenergo/control/uk/publish/article?art_id=170380&cat_id=35062

Авторы:

Professor, Dr.Sc. Yurii Kostin

Department of Economic Cybernetics, Laboratory 'Modeling of Economics in Power Engineering and Transportation Industry',
14 Lenin ave., Kharkov, 61166 Ukraine
Tel: +38057 702 14 90
E-mail: nsipatova@gmail.com

Dr. Kostyantyn Ushchapovsky, CSc.

State Enterprise NEK 'Ukrenergo'
Petlyura 25, Kyiv, 0132, Ukraine
Tel: +38057 702 14 90
E-mail: nsipatova@gmail.com

Dr. Nadiya Dubrovina, CSc.,

National Economy Department, University of Economics,
Dolnozemska cesta 1, 852 35 Bratislava, Slovakia

Tel.: +421 908 22 87 98

E-mail: nadija@mail.ru

Reviewers:

doc. Ing. Alexej Antonov, CSc.

doc. Ing. Irina Bondareva, CSc.

EFEKTÍVNOSŤ INVESTÍCIÍ DO ĽUDSKÉHO KAPITÁLU

EFFICIENCY OF INVESTMENT IN HUMAN CAPITAL

Alžbeta Kucharčíková – Renáta Babišová – Katarína Bačinská –
Ivana Grivalská – Jana Krištanová – Tomáš Vadovič

Abstract

Purpose of the article Human capital is one from the company inputs. Investment in human capital in the form of education is a factor of increasing quality, efficiency and productivity. For the efficient functioning enterprises is necessary to ensure that investments in human capital have been effective. For this purpose, it is possible to use known methods evaluating the efficiency of investment in physical capital. Due to the specific nature of human capital are scattered in the literature, various specific methods of investment efficiency, which relate only to human capital. The aim of the article is to identify, describe and classify the various methods for assessing the effectiveness of investment in physical and subsequently in human capital, so that these methods could be used in business practice.

Methodology/methods To achieve the aim of article was used the procedure from general to the specific. We first characterized by known methods for assessing the effectiveness of investment projects, we investigated the possibility of their application in human capital. Finally, we identify and compare the published metrics to evaluate the effectiveness of investment in human capital in the company practice.

Scientific aim Contribute to the development of the theory of human capital and theory of human capital management in assessing the efficiency of investment in human capital.

Findings In assessing the effectiveness of investment in human capital is in certain cases possible to use known methods relating to investment in physical capital. Due to the special nature of human capital and increase its value, it is necessary to use specific methods and adapt them to the specific conditions of enterprises.

Conclusions (limits, implications etc.) We identified and summarized some specific methods of assessing the efficiency of investment in human capital, which can be modified and adapted for using in companies in the framework of further research.

Keywords: human capital, efficiency of investment in human capital, methods, metrics

JEL Classification: M12, J24

ÚVOD

Identifikácia a zavedenie pojmu ľudský kapitál (ĽK) súvisí s rozvojom ekonomickej vedy. V minulosti mali ekonómovia pri určovaní výrobných faktorov záujem upriamiť pozornosť okrem práce a fyzického kapitálu aj také schopnosti ľudí, ktorými sa tvoria a uvádzajú do činnosti nové stroje, zariadenia a technológie. Práve tieto schopnosti sú osobité a špecifické len pre človeka a v záujme dosahovania pokroku ich treba pestovať a rozvíjať.

Po porovnaní rôznych názorov na vymedzenie a chápanie úlohy ľudského kapitálu v súčasnosti môžeme konštatovať, že v zásade ide o prístup mikroekonomický a makroekonomický. Pri mikroekonomickom pohľade možno hovoriť o dvoch základných prístupoch. Z hľadiska podnikovej ekonomiky sa považuje ľudský kapitál za podnikový výrobný faktor, resp. vstup a z hľadiska manažérskeho zasa za podnikové zdroje alebo aktívum, ktoré tvorí súčasť trhovej hodnoty podniku. Makroekonomický prístup chápe ľudský kapitál ako jeden z výrobných faktorov, resp. zdrojov ekonomického rastu (Kucharčíková, 2013).

Všetky činnosti, vďaka ktorým sa hodnota ľudského kapitálu zvyšuje, teda činnosti, pomocou ktorých sa zväčšujú a zlepšujú vedomosti, schopnosti a postoje každého človeka alebo predlžuje fungovanie ľudského kapitálu, sa nazývajú **investície**. Tieto činnosti, ktoré sa vykonávajú najmä dlhodobo, majú za úlohu zvyšovať výnosy plynúce z ľudského kapitálu v budúcich obdobiach (Becker, 2009).

Pre subjekty, ktoré vynakladajú finančné prostriedky na zvyšovanie kvality a rozsahu ľudského kapitálu, teda investujú, je dôležité poznať, za akých podmienok je investícia efektívna a naopak, kedy sa náklady na investíciu nevrátia.

1 CIEĽ A METODIKA

Metódy posudzovania efektívnosti investícií do fyzického kapitálu, resp. investičných projektov predstavujú bežnú súčasť odbornej literatúry z oblasti investičného rozhodovania, investícií, podnikových financií alebo manažérskej ekonomiky. Metódy na hodnotenie efektívnosti investícií do ľudského kapitálu však v literatúre nie sú sústredené na jednom mieste a je potrebné preštudovať veľké množstvo odborných a vedeckých zdrojov, aby bolo možné zosystemizovať dostupné poznatky.

Cieľom príspevku je charakterizovať investície do ľudského kapitálu, poukázať na ich špecifiká, identifikovať a porovnať rôzne prístupy a metriky posudzovania efektívnosti investícií do ľudského kapitálu. Pre dosiahnutie cieľa bol uplatnený postup od všeobecného ku konkrétnemu. Najskôr sme charakterizovali známe metódy posudzovania efektívnosti investičných projektov, zisťovali sme možnosti ich uplatnenia pri ľudskom kapitáli. Nakoniec sme identifikovali, komparovali a zosystemizovali publikované metriky pre hodnotenie efektívnosti investícií do ľudského kapitálu v podnikovej praxi.

2 VÝSLEDKY A DISKUSIA

2.1 PODSTATA A ZVLÁŠTNOSTI INVESTÍCIÍ DO ĽUDSKÉHO KAPITÁLU

Zvláštnosťou investícií do ĽK je fakt, že náklady vynaložené na investovanie v súčasnosti, budú prinášať výnosy až v budúcnosti. Pri investovaní do ĽK sa každý ekonomický subjekt rozhoduje racionálne, teda tak isto, ako aj pri investovaní do kapitálu fyzického charakteru. Rozdielom medzi investovaním do kapitálu fyzického a kapitálu ľudského je ten, že investície do ĽK sú špecifické z dôvodu ich veľmi komplikovaného merania z hľadiska vynaložených

nákladov, ale predovšetkým z hľadiska očakávaných a dosiahnutých výnosov. Komplikovanú merateľnosť nákladov a výnosov ĽK ovplyvňujú rôzne subjektívne faktory. Výnosy dosiahnuté investíciami do ĽK a efektívnosť investícií do ĽK sa nedajú merať v súčasnosti, po uskutočnení investície, ale až po uplynutí dlhšieho obdobia (Becker, 2009).

2.2 FORMY INVESTÍCIÍ DO ĽUDSKÉHO KAPITÁLU

Zvyšovanie hodnoty ĽK prebieha práve uskutočňovaním rôznych foriem investícií do ĽK. Investície do ĽK podľa foriem sa delia na:

- výdavky na vzdelávanie,
- výdavky na zdravotnú starostlivosť,
- výdavky na bezpečnosť pri práci.

Podniky môžu do zdravia a bezpečnosti svojich zamestnancov investovať prostredníctvom lekárskeho vyšetrenia, obedov alebo vyhýbania sa aktivitám s vysokou mierou pravdepodobnosti vzniku nehody alebo úmrtia. Samozrejme, väčšina investícií do zdravia sa vykonáva mimo pracovísk firiem, v domácnostiach, nemocniciach a lekárskeho úradov. Medzi náklady na investície do bezpečnosti patria výdavky na bezpečnostné školenia zamestnancov, ochranné pomôcky pri práci a podobne (Becker, 2009).

Každý podnik, ktorý chce zostať konkurencieschopný, musí mať kvalifikovaných zamestnancov, ktorí sú schopní pružne sa prispôbovať vznikajúcim zmenám. Mať takýchto zamestnancov si vyžaduje zabezpečiť ich neustále vzdelávanie a rozvoj, čo zvyšuje kvalitu ich schopností a zručností. Vzdelávanie a profesionálny rozvoj sú preto veľmi dôležité v každom podniku, ktorý kladie dôraz na pokrok. Investovaním do ľudského kapitálu podniky prispievajú k celkovému naplneniu stratégie a zlepšovaniu hospodárskych výsledkov (Jarina, 2014).

Najdôležitejšia forma investícií do ĽK sú **investície do vzdelávania**. Rozhodovanie akéhokoľvek ekonomického subjektu o tejto investícii je v zmysle teórie ĽK závislé na porovnaní nákladov a výnosov, pričom výnosy z tejto investície by mali byť vyššie ako celkový súčet vynaložených nákladov. V príspevku sa venuje pozornosť práve hodnoteniu efektívnosti týchto investícií. V ďalšom texte teda pod investíciami do ľudského kapitálu budeme považovať len náklady vynaložené do oblasti vzdelávania.

2.3 SUBJEKTY FINANCOVANIA INVESTÍCIÍ DO ĽUDSKÉHO KAPITÁLU

Podniky, ktoré financujú investície do ľudského kapitálu, nevedia odhadnúť návratnosť investícií (efektívnosť, merateľnosť efektu), čo predstavuje závažný problém pri ochote vydávať finančné prostriedky na vzdelávacie programy. Domácnosti a štát musia čeliť rovnakému problému. Členenie hospodárskych subjektov financovania investícií do ĽK je nakoniec postavené na princípe plynutia budúcich úžitkov z investícií. Podľa toho, komu budú v budúcnosti plynúť úžitky z investícií, subjektom financovania týchto investícií môžu byť:

- jednotlivci, ktorí očakávajú zvýšenie mzdy a sociálneho postavenia,
- podniky, ktoré očakávajú rast produktivity práce, zvýšenie kvality produkcie, resp. služieb, zvýšenie konkurencieschopnosti a podobne,
- štát, resp. spoločnosť, očakávajúca zvýšenie životnej a kultúrnej úrovne.

2.4 NÁKLADY A PRÍNOSY INVESTÍCIÍ DO ĽUDSKÉHO KAPITÁLU

Náklady investícií do vzdelávania sa členia na priame a nepriame. Medzi priame náklady zaraďujeme náklady na školné, učebnice, skriptá, študijné pomôcky a podobne. Od nepriamych nákladov sa odlišujú v tom, že sa dajú objektívne merať. Medzi nepriame náklady, inak povedané náklady obetovaných príležitostí, patrí hlavne ušlá mzda. Tá tvorí za čas strávený štúdiom najvyššiu časť nákladov z investícií do vzdelávania vo forme nákladov obetovaných príležitostí (Vidová, 2013).

Prínosy investícií do ĽK sa členia na:

- ekonomické – sú udávané na základe kvantitatívnych ukazovateľov,
- mimoekonomické – nie sú kvantifikované, ale súvisia s celkovou spoločenskou úrovňou ľudí,
- priame – napr. človek s vyšším vzdelaním zarába vyššiu mzdu,
- nepriame – prejavujú sa napr. ako pozitívne vplyvy na okolie (Kucharčíková, Tokarčíková, 2010).

3 EFEKTÍVNOSŤ INVESTÍCIÍ

Pre správne pochopenie podstaty investovania je potrebné najskôr zamerať pozornosť na všeobecne prijaté poznatky z oblasti posudzovania efektívnosti investičných projektov. Až následne budeme investície špecifikovať pre oblasť rozvoja ľudského kapitálu formou vzdelávania.

Investovanie je viazanie finančných prostriedkov s cieľom získať v budúcom období kompenzáciu vo forme platieb pre investora za čas, ktorý viazal svoje finančné prostriedky, očakávanú mieru inflácie a neistotu platieb v budúcnosti (Glova, 2012). Za **investície** v oblasti ľudského kapitálu sa považujú všetky náklady spojené so zväčšovaním rozsahu, kvality, zvýšením efektívnosti a predĺžením jeho fungovania.

Na začiatku uskutočnenia investičného projektu je potrebné urobiť dôkladnú prípravu pozostávajúcu z presne stanovenej štruktúry. Táto štruktúra pozostáva z 3 základných **fáz**. Je to predinvestičná, investičná a prevádzková fáza. V predinvestičnej fáze sa identifikuje projekt, uskutoční sa predbežný výber (čomu je potrebné sa venovať viac) a nakoniec štúdia uskutočniteľnosti (poskytuje informácie potrebné k rozhodnutiu). V investičnej fáze sa uskutočňujú rozhodnutia a následne sa vyberie najvýhodnejší variant investičného projektu a začne realizácia projektu. Prevádzkovú fázu je možné charakterizovať z dvoch hľadísk, a to z krátkodobého (uviedenie projektu s možným výskytom problémov) a dlhodobého (vychádza zo stanovených predpokladov pri technicko-ekonomickej štúdii) (Kislingerová a kol., 2004).

3.1 HODNOTENIE EFEKTÍVNOSTI INVESTÍCIÍ DO INVESTIČNÝCH PROJEKTOV

Hodnotenie je najdôležitejšia časť jednotlivých fáz projektu. Na základe tohto hodnotenia sa uskutočňujú rozhodnutia o tom, či sa projekt oplatí prijať alebo nie. Rozlišujú sa dve rozhodnutia:

- *investičné*: vecná náplň projektu, do akých aktív sa bude investovať,
- *finančné*: vymedzenie veľkosti a štruktúry finančných zdrojov, základom pre rozhodovanie je peňažný tok (cash flow).

Základom pre rozhodnutie o realizácii projektu je najmä vypočítanie ukazovateľov ekonomickej efektívnosti, ktoré poukazujú na výnosnosť zdrojov použitých na realizáciu projektu. Na definovanie týchto ukazovateľov sa využívajú statické a dynamické metódy.

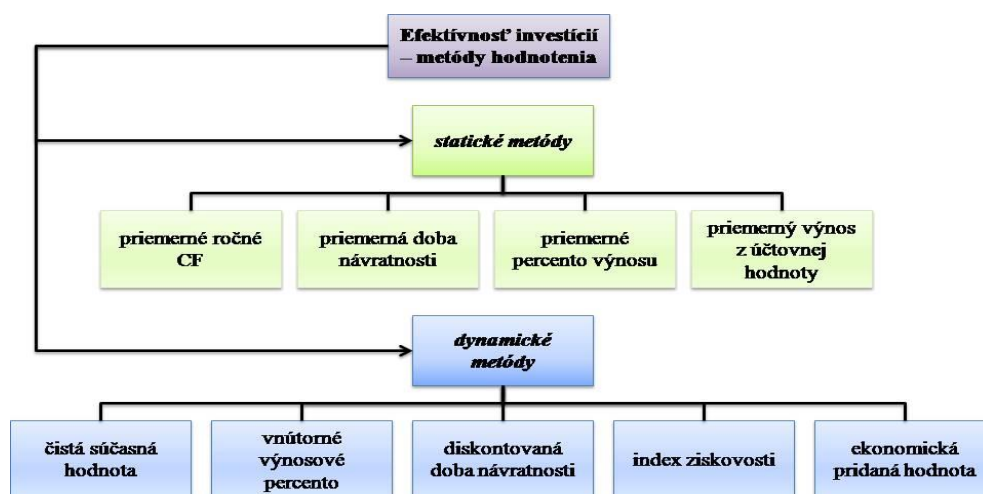
Statické metódy neberú do úvahy faktor času ani riziko. Tieto metódy sa uplatňujú v rámci projektov, ktoré majú krátku životnosť, nízky stupeň rizika, alebo sú menej významné ako iné. Patrí tu:

- *priemerný ročný cash flow* (súčet všetkých peňažných tokov investície/počet rokov životnosti investície = priemerná výška peňažného toku investície za obdobie jej životnosti),
- *priemerná doba návratnosti* (podiel investičných nákladov a priemerného ročného výnosu = doba splatenia investície),
- *priemerné percento výnosu* (podiel priemerného ročného výnosu a investičných nákladov = ročný návrat investovaného kapitálu v percentách),
- *priemerný výnos z účtovnej metódy* (pomer priemerných prognózovaných ziskov a priemernej čistej hodnoty investície).

Pre **dynamické metódy** sú charakteristické aktuálne peňažné toky podľa dátumu, najčastejšie v súčasnej dobe. Na rozdiel od statických metód, tieto zohľadňujú faktor času aj riziko. Patrí sem:

- *čistá súčasná hodnota NPV* - porovnanie diskontovaných peňažných tokov v budúcnosti a investičných výdajov na začiatku,
- *vnútorné výnosové percento IRR* - diskontná sadzba, pri ktorej hodnota peňažných tokov v súčasnosti sa rovná vstupným investičným výdajom,
- *diskontovaná doba návratnosti PP* - peňažné toky sú vyjadrené iba cez súčasnú hodnotu,
- *index ziskovosti PI* - pomer prínosu investícií a vstupných kapitálových výdajov,
- *ekonomická pridaná hodnota EVA* - založená na ekonomickom zisku, tento zisk rešpektuje všetky náklady na vynaložený kapitál (Šoltés, Sabol, 2002).

Z týchto všetkých metód sa za najčastejšie používané považuje: rentabilita kapitálu (vlastného - ROE, celkového - ROA a dlhodobu investovaného kapitálu - ROI), doba návratnosti/úhrady, metódy s kritériami diskontovania (čistá súčasná hodnota, ekonomická pridaná hodnota, index rentability, vnútorné výnosové percento) (Kislingerová, 2004).



Obrázok 1: Metódy hodnotenia efektívnosti investícií

Zdroj: vlastné spracovanie podľa Kislingerová, 2001

Uvádzané metódy posudzovania efektívnosti investícií do fyzického kapitálu, resp. investičných projektov, sú bežnou súčasťou odbornej literatúry z oblasti investičného rozhodovania, investícií, podnikových financií alebo manažérskej ekonomiky. Metódy na posudzovanie efektívnosti investícií do ľudského kapitálu však v literatúre nie sú sústredené, je potrebné preštudovať veľké množstvo odbornej, predovšetkým zahraničnej literatúry, aby bolo možné zosystemizovať dostupné poznatky. Pokiaľ ide o použitie vyššie uvedených metód, je potrebné dôsledne zvážiť možnosti a náročnosť ich uplatnenia pri investíciách do ľudského kapitálu.

3.2 EFEKTÍVNOSŤ INVESTÍCIÍ DO ĽUDSKÉHO KAPITÁLU

Kvalita a rozsah ľudského kapitálu sú ovplyvňované mnohými faktormi, napr. vzdelanostnou úrovňou, poznatkami, skúsenosťami a schopnosťou ich efektívneho využitia. Všetky náklady na činnosti, vďaka ktorým sa hodnota ĽK zvyšuje, teda na činnosti, pomocou ktorých sa zväčšujú a zlepšujú vedomosti, schopnosti a postoje každého človeka alebo predlžuje fungovanie ĽK, sa nazývajú investície do ĽK. Tieto činnosti, ktoré sa vykonávajú najmä dlhodobo, majú za úlohu zvyšovať výnosy plynúce z ĽK v budúcich obdobiach (Becker, 2009).

Za základné typy investícií do ľudského kapitálu sa považuje vzdelávanie a odborná príprava. Prostredníctvom získaných vedomostí sa vedia ľudia lepšie uplatniť na trhu práce, dokážu účinnejšie ovplyvňovať vlastnú ekonomickú situáciu i jej vývoj v krajine a prispievať k zvyšovaniu kvality života spoločnosti.

Investovanie do ľudského kapitálu je proces, ktorý podniky používajú k rozvoju zamestnancov. Podniky investujú do vzdelávania zamestnancov s cieľom zlepšiť podnikateľské činnosti, čo predstavuje znižovanie počtu nekvalifikovaných pracovníkov a zvyšovanie celkovej efektívnosti zamestnancov. Úspešnými sa stávajú práve také podniky, ktoré pracujú s ľuďmi a investujú do ich ľudského kapitálu v dlhodobom časovom horizonte. Investície sa vrátia prostredníctvom nízkej fluktuácie, zvýšenej miery lojality, vo zvýšenej kvalite poskytovaných služieb a dosiahnutej výkonnosti. Mankiw, Romer a Weil (1992) uvádzajú, že pri zvýšení investícií do ľudského kapitálu o 1% sa zvýši výstup na pracovníka o 0,6%.

3.2.1 UKAZOVATELE MERANIA EFEKTÍVNOSTI INVESTÍCIÍ DO ĽUDSKÉHO KAPITÁLU – MAKROEKONOMICKÝ ASPEKT

Ukazovatele merania efektívnosti investícií do ľudského kapitálu sú metriky, ktoré slúžia na hodnotenie toho, či sa oplatí investovať do ĽK alebo nie. Efektívnosť investície do ĽK nie je posudzovaná len z pohľadu podnikov, ale aj z pohľadu jednotlivcov a štátu.

Ekonom Th. Schultz tvrdil, že investície do výchovy a vzdelávania vo veľkej miere prispievajú k tvorbe zásoby ľudského kapitálu, pričom je dôležité, aby investície do ĽK priniesli dlhodobú návratnosť a boli prínosom nielen pre podniky, ale aj pre celé národné hospodárstvo (OECD, 2007).

OCED prostredníctvom svojich indikátorov poskytuje pohľad na vzdelávacie systémy jednotlivých krajín a ich vplyv na výkonnosť ekonomiky. OCED poskytuje informácie, napr. o vplyve dosiahnutého vzdelania na nezamestnanosť, o ľudských a finančných zdrojoch investovaných do vzdelávania, porovnáva mieru návratnosti nákladov investovaných do vzdelania cez zamestnanosť a výhody, ktoré plynú z vyššej úrovne príjmu (OECD, 2013).

Vo všeobecnosti platí, že jednotlivci s vyšším stupňom vzdelania dosahujú vyššiu úroveň príjmu. Avšak okrem prínosov, ktoré súvisia s dosiahnutím určitého stupňa vzdelania,

sú so vzdelávaním spojené aj náklady, ktoré je nevyhnutné vynaložiť. V roku 2011 Inštitút finančnej politiky Ministerstva financií v SR použil metodiku OECD a na jej základe vypočítal čistú súčasnú hodnotu investícií do vzdelávania nielen z pohľadu jednotlivca, ale aj štátu.

Na základe výsledkov inštitútu bolo zistené, že ak sa muž so stredoškolským vzdelaním rozhodne pokračovať v štúdiu, jeho čistý výnos z vysokoškolského vzdelania bude predstavovať 125 tisíc eur, kým v prípade žien bola táto hodnota na úrovni 68 tisíc eur.

V prípade štátu bola návratnosť investície do vzdelávania jednotlivcov vysoká. Ľudia s vysokoškolským vzdelaním za svoju prácu získajú vyššiu mzdu, tým pádom platia vyššie dane, odvody, prispievajú k nižšej miere nezamestnanosti, keďže jednotlivec s vyšším vzdelaním má vyššie percento zamestnanosti ako človek s nižším vzdelaním. Na základe posúdenia všetkých výnosov a nákladov, ktoré sú spojené s investíciou do vzdelania, je možné zistiť, či je vzdelanie pre jednotlivcov, ale aj štát dobrou investíciou.

Pre tento účel je možné použiť metódu na **výpočet čistej súčasnej hodnoty**, ktorá umožňuje zistiť efektívnosť investície, z pohľadu jednotlivca, ale aj štátu. Pri výpočte vychádzame zo súkromných nákladov (napr. ušlá mzda počas štúdia) a výnosov (napr. vyššia mzda v dôsledku vyššieho vzdelania) jednotlivcov a verejných nákladov (napr. verejné výdavky na vzdelávanie) a výnosov (napr. vyššej dane z príjmov, nižšie transfery) štátu (IFP, 2011). Metóda **čistej súčasnej hodnoty** slúži na hodnotenie efektívnosti investičných projektov. Predstavuje rozdiel medzi súčasnou hodnotou budúcich peňažných príjmov z investície a kapitálovými výdavkami. Na jej výpočet použijeme vzorec:

$$\text{Čistá súčasná hodnota} = \sum_{t=1}^n \frac{P_t}{(1+i)^t} - \sum_{t=0}^n \frac{K_t}{(1+i)^t} \quad (1)$$

kde:

P_t – peňažné príjmy z investície v jednotlivých rokoch,

K_t – kapitálové výdavky,

i – úroková miera,

t – jednotlivé roky životnosti.

Ak je ČSH kladná, tzn. že diskontované peňažné príjmy sú vyššie ako kapitálové výdavky, investícia je prijateľná a investičný projekt je možné zrealizovať. Ak ČSH je záporná, nie je vhodné projekt uskutočniť, pretože by to viedlo k zníženiu trhovej hodnoty podniku. Metódu čistej súčasnej hodnoty je vhodné použiť hlavne z dôvodu toho, že dodržiava zlaté pravidlo investovania, tzn. že očakávaný prínos realizácie projektu je vyšší, než objem investovaných prostriedkov.

Ďalšou metódou, ktorú je možné okrem ČSH použiť na posudzovanie efektívnosti investícií, je **metóda vnútornej miery výnosnosti** (vnútorné výnosové percento). Pomocou tejto metódy zisťujeme maximálnu mieru výnosu, akú môže hodnotená investícia mať. Vnútna miera výnosnosti predstavuje takú úrokovú mieru, pri ktorej sa súčasná hodnota príjmov z investície rovná vynaloženým výdavkom (Ďurišová, Jacková, 2007, s. 79).

$$\text{Vnútna miera výnosnosti} = i_n + \frac{\check{C}SH_n}{\check{C}SH_n - \check{C}SH_v} - (i_v - i_n) \quad (2)$$

kde:

$\check{C}SH_n$ – čistá súčasná hodnota pri nižšej úrokovej miere,

$\check{C}SH_v$ – čistá súčasná hodnota pri vyššej úrokovej miere,
 i_v – vyššia úroková miera,
 i_n – nižšia úroková miera.

Obe spomínané metódy, teda čistá súčasná hodnota aj vnútorné výnosové percento predstavujú metódy posudzovania investícií, ktoré zohľadňujú časové hľadisko aj riziko. Faktor času vystupuje v investičnom rozhodovaní ako samostatná premenná. Čas je jednou z dimenzií, v ktorej sa realizuje ekonomický proces a v určitom kontexte predstavuje osobitný rizikový faktor ovplyvňujúci pozitívne alebo negatívne ekonomické veličiny a ich vzájomné vzťahy (Bartošová, Chodasová, 2012).

Uplatnenie oboch metód pri ľudskom kapitáli vyžaduje odhad očakávaných prínosov z investície, čo je pomerne náročná záležitosť. Aby kvantifikácia prínosov bola menej náročná, odporúčame, aby sa tieto metódy používali v podnikovej praxi skôr pri realizácii jednorazových alebo krátkodobých vzdelávacích programov. Z tých istých dôvodov odporúčame používať v podnikoch aj ukazovateľ priemernej doby návratnosti.

3.2.2 UKAZOVATELE MERANIA EFEKTÍVNOSTI INVESTÍCIÍ DO ĽUDSKÉHO KAPITÁLU – MIKROEKONOMICKÝ ASPEKT

Investičné rozhodovanie v podnikoch sa netýkajú len oblasti investícií do fyzického kapitálu, ale aj investícií do ľudského kapitálu. Pre podniky je dôležité si uvedomiť, že investície do vzdelávania vedú k zvyšovaniu jeho úrovne, čo má následne vplyv na zvyšovanie individuálnej i celkovej podnikovej výkonnosti.

Bežným ukazovateľom merania efektívnosti investícií je ukazovateľ **miery návratnosti investícií do kapitálu ROIC (Return of Invested Capital)**. Rentabilitu, teda, mieru návratnosti investovaného kapitálu vypočítame ako podiel čistého prevádzkového zisku po zdanení a priemerného investovaného kapitálu (investovaný kapitál na začiatku roka a investovaný kapitál na konci roka / 2). Ukazovateľ vyjadruje pomer získaných prípadne stratených investícií k hodnote investovaných prostriedkov.

$$\text{ROIC} = \frac{\text{Čistý prevádzkový zisk po zdanení}}{\text{Priemerný investovaný kapitál}} \quad (3)$$

Kľúčovým ukazovateľom pri investíciách do ľudského kapitálu, ktorý je odvodený od ROIC, môže byť **miara návratnosti investície do ľudského kapitálu HC ROI (Human Capital Return of Investment)**, ktorý ukazuje vzájomné prepojenie medzi výnosom podniku a jeho investíciami do ĽK.

$$\text{HC ROI} = \frac{\text{Čistý výnos z investície}}{\text{Celkové náklady na investíciu}} \cdot 100 \quad (4)$$

Ak je hodnota HC ROI > 100 %, investícia generuje zisk, v opačnom prípade stratu. Je dôležité si uvedomiť, že návratnosť investícií do ĽK je spravidla dlhodobá a výsledky sa prejavujú s časovým oneskorením. Pri rozhodovaní o investíciách je potrebné brať do úvahy okrem výšky investície a očakávaného výnosu aj riziko, ktoré vyplýva z investovania do ĽK. (Mankiw, Romer, Weil, 1992)

Na princípe ROIC je založený aj ďalší ukazovateľ **rentability**, resp. **návratnosti investícií do ľudského kapitálu (RHCI - Return of Human Capital Investment)**. Vyjadruje, akú časť z celkovej hodnoty zisku podnik investoval do ľudského kapitálu svojich zamestnancov.

$$\text{RHCI} = \frac{\text{Celkový prevádzkový zisk}}{\text{Celkové náklady na zamestnancov}} \quad (5)$$

Ďalším upraveným ukazovateľom efektívnosti investícií do ľudského kapitálu je návratnosť investícií do ľudského kapitálu **HC ROI (Human capital return of Investment)**, ktorú navrhol Fitz-enz (2009) a ktorá slúži na výpočet pridanej hodnoty, ktorá pripadá na jednu peňažnú jednotku mzdových nákladov. Ukazovateľ HC ROI od Fitz-enza obsahuje hlavné prvky, ktoré ak podnik zlepší, v konečnom dôsledku to môže viesť k celkovému zvýšeniu jej zisku. To znamená, že ukazovateľ rastie iba v prípade nárastu zisku v kombinácii s riadením investícií do ľudí. Na základe tohto ukazovateľa je teda možné zistiť, ako sa investície do zamestnancov odrazia na celkovom výkone organizácie.

$$\text{HC ROI} = \frac{\text{Výnosy} - (\text{celkové náklady} - \text{náklady na odmeňovanie})}{\text{Náklady na odmeňovanie}} \quad (6)$$

HC ROI je všestranným ukazovateľom. Na základe jeho výsledkov môže podnik porovnať svoje merania s meraniami iných subjektov, ktoré na trhu pôsobia. Rôzne poradenské spoločnosti alebo podniky uvedený ukazovateľ v praxi používajú v rôznych obmenách. Napríklad spoločnosť The Wynford Group upravila ROI pre ľudský kapitál a metriku označuje ako ROI on Human Capital takto:

$$\text{ROI on HC} = \frac{\text{Príjmy} - (\text{prevádzkové náklady} - \text{náklady na ĽK})}{\text{Celkové náklady na ĽK}} \quad (7)$$

Najdôležitejšie investície do ľudského kapitálu sú investície do vzdelávania. Preto ďalší ukazovateľ je zameraný na meranie **hodnoty investícií do vzdelávania (TIV - Training Investment Value)**. Táto metrika umožňuje podniku posúdiť hodnotu a návratnosť investícií do ľudského kapitálu, posúdiť efektívnosť a prínosy interných procesov a aktivít, identifikovať príležitosti na zlepšenie, napr. lepšiu organizáciu ľudského kapitálu v podniku (Evans, 2007).

$$\text{TIV} = \frac{\text{Celkové investície do vzdelávania}}{\text{Počet zamestnancov}} \quad (8)$$

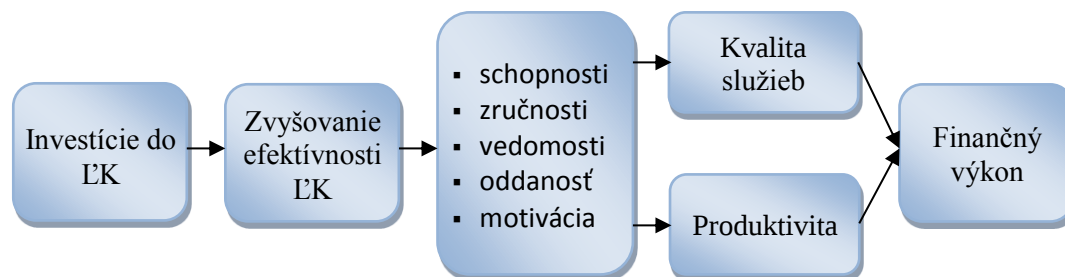
Existujú viaceré štúdie od rôznych autorov, ktoré sa zaoberajú kvantifikáciou ukazovateľa **miery návratnosti investícií do ľudského kapitálu**. Pre podniky ich možno považovať za určité orientačné odporúčania o tom, aké hodnoty miery návratnosti by mali alebo môžu investície do vzdelávania dosahovať. Stručne sú zhrnuté v tabuľke č. 1.

Tabuľka 1: Miera návratnosti investícií do ĽK podľa vybraných autorov

AUTOR	MIERA NÁVRATNOSTI INVESTÍCIÍ DO ĽK
Heckman, 1998	- na základe svojej štúdie dospel k záveru, že priemerná miera ROI do ĽK je 10 %
Griliches	- vo svojom výskume dospel k záveru, že zvyšovanie vzdelávania zamestnancov sledované v USA za posledných 50 rokov sa podieľalo na tretine rastu produktivity v USA (Bundell a kol., 1999)
Jenkins	- na základe výskumu uskutočneného v UK za obdobie 1971-1992 uvádza, že pri zvýšení podielu pracovníkov s vyššou kvalifikáciou o 1 % dochádza k zvýšeniu ročnej produkcie približne o 0,42 – 0,63 %. (Bundell a kol., 1999)
Mankiw, Romer a Weil, 1992	- došli k záveru, že pri zvýšení investícií do ĽK o 1 % dochádza k zvýšeniu výstupu na jedného zamestnanca o 0,6 %
Kendrick, 1976	- uvádza priemernú mieru ROI do ĽK od 11,7 % do 12,6 %
Čaplánová, 1999	- skúma priemernú mieru ROI do ĽK cez výnosy zo vzdelávania, ktoré sa podľa nej pohybujú na úrovni od 5 % do 15 %

Zdroj: Kováčová, 2013

Medzi faktory, ktoré ovplyvňujú návratnosť investícií do ľudského kapitálu, patria technológie, úroveň organizácie práce, úroveň inovácií, motivácia zamestnancov, úroveň vzdelávania, politické prostredie atď. Všetky štúdie sa zhodujú v tom, že investície do ľudského kapitálu prispievajú k zvyšovaniu výstupu či už na makroekonomickej alebo podnikovej úrovni. Konkrétne podniku, ktorý by sa chcel oprieť o výsledky týchto štúdií však mnohé z nich neposkytujú žiadny konkrétny návod na výpočet efektívnosti investícií do ĽK. Zameriavajú sa skôr na dokazovanie kauzality medzi určitou formou investícií do ĽK a ňou vyvolaným zvýšením výstupu na základe štatistického porovnávania. Prínosom týchto štúdií je skôr číselne podporiť skutočnosť o dôležitosti a návratnosti investícií do ĽK a presvedčiť, že investície do ĽK naozaj dokážu vyvolať pozitívne efekty (Kováčová, 2013).



Obrázok 2. Väzba medzi investíciami podniku do ĽK a výkonom

Zdroj: Kováčová, 2013

Investície do vzdelávania majú priaznivý účinok pre podniky. Prispievajú k zvyšovaniu efektívnosti ľudského kapitálu a v konečnom dôsledku vedú k zvyšovaniu celkovej výkonnosti podniku. Prokopenko a Kubr (1996) uvádzajú, že rozvíjanie ľudského kapitálu a potenciálu o 10 % vedie k zvýšeniu celkovej produktivity o 8,6 %, pričom zvýšenie hodnoty stroja o 10 % zvýši celkovú produktivitu iba o 2,3 %. Z tejto analýzy vyplynulo, že investovanie do ľudí je približne 3-krát výhodnejšie ako investovanie do strojov.

Ľudský kapitál nie je možné hodnotiť len na základe vyčíslenej návratnosti investovaného kapitálu, ale treba vziať do úvahy aj nehmotné hodnoty zamestnancov. Patria medzi nich rôzne nadobudnuté znalosti z predošlých skúseností, vzťahy s okolím, jeho

uznanie a iné prídavné hodnoty, ktoré špecifikujú jednotlivých zamestnancov. Podľa Bryana „Kreatívny a inovatívny talent v ľuďoch, nie kapitál, je tým, čo dnes tvorí hodnotu, a preto si zaslúži, aby bol precíznejšie meraný strategicky mysliacimi manažérmi.“ (Vágner, 2004).

Jedným z nových nástrojov na meranie efektívnosti investícií do ľudského kapitálu, je ukazovateľ **miery návratnosti talentu ROT (Return on Talent)**. Odzrkadľuje to, či manažéri dokážu ľudský kapitál efektívne využívať a investovať do neho tak, aby dosiahli obchodný úspech. Vypočíta sa takým spôsobom, že získané vedomosti vydelíme investíciami do talentu pracovníkov. Podniky by si mali uvedomovať talentovanosť svojich ľudí, aby mohli podporovať rozvoj ich vedomostí a využiť to, čo im talent ich zamestnancov môže poskytnúť. Inak spoločnosť môže stratiť veľmi veľa. Práve talent je to, čo vytvára nové, inovatívne vedomosti. Prostredníctvom kreativity a inovácií sa zároveň zvyšuje hodnota celého podniku. V prípade, ak je zamestnanec schopný vytvárať veľa zaujímavých návrhov a pritom sa z nich nerealizuje žiaden, návratnosť investícií je pre podnik nulová. Preto by sa manažéri mali snažiť, aby vedomosti, ktoré zamestnanci vďaka podniku dosahujú, mali možnosť aj realizovať. Hodnota poznatkov zamestnancov sa zvyšuje iba v tom prípade, ak je aj správne využívaná. Práve vedomosti, ktoré sú využívané efektívne, zvyšujú hodnotu ukazovateľa ROT. Ak manažment chce dosiahnuť efektívne investovanie do ľudského kapitálu, musí neustále merať ROT a na základe toho upravovať svoju politiku riadenia ľudského kapitálu v oblasti investícií (Chowdhury, 2008).

$$\text{ROT} = \frac{\text{Získané vedomosti}}{\text{Investície do talentu pracovníkov}} \quad (9)$$

Viacerí autori očakávajú, že meranie výkonnosti podniku a návratnosť aktív budú v budúcnosti potlačené do úzadia a do popredia sa dostane výpočet merania miery návratnosti investícií do talentu (ROT), ktorú považujú za významný ukazovateľ úspešnosti.

Zo všetkých metrík posudzovania efektívnosti investícií do ľudského kapitálu, resp. vzdelávania na podnikovej úrovni je potrebné vybrať takú, ktorá najlepšie odzrkadľuje podstatu a účel investície, prípadne konkrétne podmienky podnikania daného podniku. Pre vzdelaných, skúsených a zručných manažérov po oboznámení sa s identifikovanými metrikami nebude problém upraviť ich na podmienky vlastného podniku, respektíve navrhnúť nové.

ZÁVER

Investovanie predstavuje bežnú činnosť, ktorú realizujú subjekty, ktoré očakávajú konkrétne budúce výnosy z investovania. V literatúre sú zvyčajne veľmi dobre rozpracované metódy posudzovania efektívnosti investícií do fyzického kapitálu. V článku sme charakterizovali niektoré z ich. Neplatí to však v prípade investícií do ľudského kapitálu, resp. do vzdelávania ako najdôležitejšej formy týchto investícií. Poznatky sú v literatúre rozptýlené v množstve odborných a vedeckých publikácií. Ambíciou autorov článku bolo identifikovať, komparovať a zosystemizovať niektoré, v domácej a zahraničnej literatúre dostupné poznatky z tejto oblasti tak, aby ich bolo možné použiť v podnikovej praxi.

Príspevok je súčasťou riešenia grantovej výskumnej úlohy MŠ VVaŠ: VEGA 1/0421/13 Atribút efektívnosti a ľudský kapitál.

LITERATÚRA

- Bartošová, V. – Chodasová, Z. 2012. Manažment rizika podnikania v čase finančnej krízy v podnikoch na Slov. *MANažment a EKOnomika* 1/2012, STU Bratislava, s. 3-15
- Blundell, R. a kolektív. 1999. *Human capital investment: The returns from education and training to the individual, the firm and the economy*. London: Institute for Fiscal studies. 1999. 23 s. ISSN 0143-5671.
- Čaplánová, A. 1999. *Ekonomia vzdelávania a tvorba ľudských zdrojov*. Bratislava: Iura Edition. 1999. 131 s. ISBN 80-88715-22-9.
- Ďurišová, M. – Jacková, A. 2007. *Podnikové financie*, Žilinská univerzita, 2007 Žilina, 178 s.
- Evans, G. 2007. *ROI: Measuring the Contribution of Human Capital*. Network, Spring 2007, pp. 33-35, dostupné na: http://www.wynfordgroup.com/whats_new/Measuring_the_Contribution_of_Human_Capital.pdf
- Fitz-Enz, J. 2009. *The ROI of Humancapital: Measuring the economic value of employee performance*, United States of America, 2009, ISBN: 978-0-8144-1332-6, s. 301
- Glova, J. 2012. Základné atribúty finančných investícií. Dostupné na: http://people.tuke.sk/jozef.glova/MPCP/MPCP_1.pdf
- Heckman, J. 1998. *What should be our human capital investment policy?* London: Institute for Fiscal Studies. 1998. 17 s. ISSN Print 0143-5671.
- Chowdhury, S. 2008. Return on Talent. *QFinance*, pp. 1-4. Dostupné na: <http://www.financepractitioner.com/contentFiles/QF02/g1xtn5q6/12/0/return-on-talent.pdf>
- Inštitút finančnej politiky. 2011. *Investovať do vzdelávania sa oplatí*. Komentár 2/2011. Dostupné na: http://itretisektor.sk/subory/IFP_komentar_vzdelavanie_.pdf
- Jarina, L. 2014. Vzdelávanie a rozvoj ako súčasť riadenia výkonnosti. *MANažment a EKOnomika*, 1/2014, STU Bratislava, ISSN 1337-9488, s. 71-80
- Kendrick, W. J. 1976. *The Formation and Stocks of Total Capital*. New York: NBER. 1976. 111-125 s. ISBN 0-87014-271-2.
- Kislingerová, E. 2001. *Oceňovaní podniku*. 2. dopl. vyd. Praha; C.H.Beck, 2001. 367 s.
- Kislingerová, E. a kol. 2004. *Manažérske finance*. 3. Vydanie, Praha, C H Beck, 2004
- Kováčová, L. 2013. *Zvyšovanie efektívnosti ľudského kapitálu vo vybranom podniku*. Diplomová práca. FRI Žilinská univerzita v Žiline, 2013
- Kucharčíková A. – Tokarčíková, E. 2010. *Základy ekonomickej teórie*, EDIS, Žilina, 2010, ISBN 978-80-554-0179-9 s. 236
- Kucharčíková, A. 2013. Komparácia a klasifikácia prístupov k vymedzeniu postavenia ľudského kapitálu v podniku a ekonomike. In: Medzinárodná vedecká konferencia *Globalizácia a jej sociálno-ekonomické dôsledky* 2013. FPEDAS ŽU v Žiline, Rajecké Teplice 9.-10.10.2013, s. 333-343, ISSN 1336-5878
- Mankiw, N. G - Romer, D. - Weil, D. N. 1992. *A contribution to the empirics of economic growth*. In: Quarterly Journal of Economics. 1992.
- OECD Insights. 2007. *Human capital: How what you know shapes your life*. ISBN 92-64-029005. Dostupné na: <http://www.oecd.org/insights/38435897.pdf>
- OECD. 2013. *Education at the Glance 2013*, OECD Indicators. Dostupné na: [http://www.oecd.org/edu/eag2013%20\(eng\)--FINAL%2020%20June%202013.pdf](http://www.oecd.org/edu/eag2013%20(eng)--FINAL%2020%20June%202013.pdf)
- Prokopenko, J. – Kubr, M. a kolektív. *Vzdělávání a rozvoj manažérů*. Grada, Praha, 1996
- Šoltés, M. – Sabol, T. 2002. *Investovanie : študijný materiál pre dištančné vzdelávanie*. 1. vyd - Košice : TU-EkF, - 2002. - 121 s. - ISBN 80-7099-888-1.
- Vágner, I. *Management z pohľadu všeobecného a celostného*. 3. prep. vyd. Brno, 2004, s. 607

Vidová, J. 2013. Investície do ľudského kapitálu – predpoklad zvyšovania miery zamestnanosti. *Finančné trhy*, apríl 2013, s. 1-8, ISSN 1336-5711

Autori:

Doc. Ing. Alžbeta Kucharčíková, PhD.

Bc. Renáta Babišová, Bc. Katarína Bačínská,

Bc. Ivana Grivalská, Bc. Jana Krištanová,

Bc. Tomáš Vadovič

Katedra makro a mikroekonomiky

FRI, Žilinská univerzita v Žiline

Univerzitná 8215/1, 010 26 Žilina

Tel.: +421 41 513 44 22

e-mail: Alzbeta.Kucharcikova@fri.uniza.sk

Recenzenti:

doc. Ing. Zuzana Chodasová, PhD.

doc. Ing. Monika Zatrochová, PhD.

COST MANAGEMENT IN TERMS OF INCREASING BUSINESS EFFICIENCY

Alica Lišková

Abstract

Purpose of the article The article points out the significance of cost management in the current high-competitive business environment influenced by the impacts of the economic and financial crisis. The purpose of the article is to highlight the importance and substance of the modern cost management methods as means of the business efficiency increase and identify a level of usage and knowledge of the chosen cost management methods in the Slovak business environment.

Methodology/methods The article is based on the usage of the following scientific and research methods: data collection, questionnaire, mathematical and statistical methods, analysis, synthesis, induction and comparison.

Scientific aim From the scientific point of view the article focuses on the interpretation of the results of author's research on the real level of usage and knowledge of Traditional Costing method and more modern and complex cost management methods (Target Costing, Life Cycle Costing, Activity Based Costing) in Slovak business subjects.

Findings According to the results of the survey 84% of companies use cost management, however, most of them are just at the average level. The most used cost management method in the Slovak business subjects is Traditional Costing method which requires the lowest investment in its implementation. On the other hand the least familiar methods include Target Costing and Life Cycle Costing. As the main reasons of managing cost were identified aspects cost reduction, improvement of efficiency and increase of profitability.

Conclusions (limits, implications etc.) Slovak business environment in the field of cost management and its methods lags behind the more developed countries of the European Union. However, an existence of the globalization influence and harmonization of legislation of the European Union member countries continually increase requirements for the level of cost management and consequently the necessity and interest in the actual cost management methods application grows also in the Slovak business subjects.

Keywords: business efficiency, cost, management, Activity Based Costing, Target Costing, Life-cycle Costing

JEL Classification: D24

INTRODUCTION

Cost as a factor influencing an income represents one of the main elements of a comprehensive success of a business subject in the market. With regard to the constantly growing competitive pressure and dynamics in the current business environment, cost becomes the increasingly important aspect in the field of management and efficiency of business activities.

The efficiency deals with the embedded resources and utility which is brought by these resources and at the same time it records the ratio of output to input of a certain activity or process. From the economic point of view the efficiency is defined as the ratio of an amount of consumed resources – cost to an amount and quality of the final goods or services. The actual business environment is increasingly focused on the business efficiency increase which is based on the balance between minimisation and optimisation of cost and simultaneous maximization of utility. The efficiency of business activities represents a strong competitive advantage and a key to the long-term success of a business subject in the contemporary turbulent high-competitive business environment (Drury, 2009).

A need for the business efficiency increase gets stronger together with a deepening of the globalization influence which on one hand creates the advantages in the form of new business opportunities, expansion into the foreign markets, international projects, heightened external capital investments, development of the modern technology and innovations but on the other hand globalization is closely associated with the negative effects such as grow of the high-competitive environment intensity, disappearing of the middle class of population or pressure on the local producers which leads to the increasing number of bankruptcies (Bondareva, 2012). Globalization as the phenomenon of the last thirty years is one of the most discussed topics which through the increasing requirements for the efficiency causes a growth of the need for cost management in the business subjects (Mrázik, 2012).

A management of the business subjects faces the pressure not only from the side of customers who are more experienced, know the competitive offers and their requirements for the quality and properties of goods and services continually increase but simultaneously from the side of stakeholders who contrarily require a growth of the value of business, maximization of the most significant economic figure – profit and implementation of the approaches and methods which reduce cost and thanks to this they have a positive influence on the comprehensive profitability of a business subject (Kajanová, 2005). The effective cost management is the proper way how to fulfil the essential requirement of stakeholders that is an increase of the business subject value and at the same time it is the way how to offer a higher value of own goods and services, to acquire loyalty of customers and thanks to this to defeat the competition and to achieve defined financial goals (Bondareva – Zatrochová, 2011).

To the reasons of the increasing significance of effective management and emphasis on the business efficiency belongs also the current unfavourable economic situation associated with uncertainty, high rate of unemployment, stagnation of the demand, reduced private consumption, restrictive government arrangements or stricter criteria of the bank loan approval (Kajanová, 2013).

The methods and approaches of cost management have developed and changed through the years and the contemporary modern methods reflect the current business environment changes and higher requirements for effective management and competitiveness. The cost management methods represent positive trends in the development which enable to fulfil defined goals and to maximize the market value of a business subject (Kajanová, 2011). However, usage of the modern cost management methods just slowly penetrates into the

Slovak business environment and most of the business subjects still prefer Traditional Costing methods which do not require high investments in the implementation.

In consequence of the difficult economic situation and the unstable business environment, the topic of an increase of the business efficiency through cost management belongs to the highly actual ones which the business subjects of today have to focus on if they want to maintain their positions in the market. Therefore, the effective cost management with regard to usage of the modern methods becomes the necessity conditioning the business success.

1 IMPORTANCE OF BUSINESS EFFICIENCY

The orientation on the business efficiency and quality of the whole management of a business subject is particularly caused by the difficult conditions of the economy characterized by decrease and stagnation of the demand. The business subjects are under the huge pressure of the external environment which lays a great emphasis on the effective consumption of available resources, cost reduction, output and performance increase and competitiveness improvement by means of the focus on quantity and low cost, orientation on quality, differentiation and innovations or concentration just on the focus group of customers. Without regard to the selected strategy the exact determining factor is just the efficiency of serving customers. Therefore, the topic of the efficiency increase belongs to the most actual business issues not only in Slovakia but also in other countries of the European Union.

The current economic situation connected with a reviving of the economy and an application of the anti-crisis measures after an outbreak of the economic crisis depresses the chance of survival and prosperity of the business subjects and consequently the significance of effective management increasingly grows. The business subjects have already understood that their limited resources have to be consumed in the most effective and efficient way and simultaneously they have to take the quality and quantity of the production into consideration. In these days the focus on the efficiency in management does not represent a choice but the only irreplaceable way how to survive and to be successful.

1.1 IMPORTANCE AND NECESSITY OF BUSINESS EFFICIENCY INCREASE

The efficiency does not constitute only a rash effort of the business subjects to reduce cost, contrarily, it is joined to an application of the approaches and methods which enable to use the present resources more effectively and thanks to that to improve quality and quantity of the production. Despite the fact that the business subjects concentrate on different ways of the efficiency and productivity increase on purpose to defeat and outpace the competition in the market and to acquire most of customers, this is not the only reason why the significance and need for the efficiency improvement increasingly intensify in the current business environment.

The Slovak business environment as well as the environment of other countries of the European Union is significantly influenced by a process of slow recovery from the impacts of the economic crisis (Glosíková, 2013). Although this situation is associated with the prognosis of a modest growth of the Slovak economy between 2% and 3% in next years, the economy is still characterized by high unemployment rate, uncertainty and restrictive government measures with the aim to reduce a deficit of the state budget which has a negative impact on the demand and private consumption. As a consequence of these unfavourable conditions the necessity of the efficiency in business processes and activities permanently heightens.

The growth of the efficiency increase importance is caused also by a decline of quality of the Slovak business environment which is described by many negative features such as law enforcement and functionality of justice and simultaneously is characterized by low efficiency of the Slovak economy and effort to consolidate the public finance through burdening the Slovak business subjects and citizens (Zatrochová, 2013). These factors together with a higher de-motivating corporate tax and cancellation of the commitment to decrease Value Added Tax to the former 19% leads to the necessity of the business subjects to manage their resources the most economical, efficient and effective way (Ölvecká, 2013).

The next reason why the business subjects have to focus on and improve their business efficiency is the impact of the financial crisis on banks' decisions in the business loan approval process where the criteria have been tightened up. The banks perform more thorough analysis of a business subject which applies for a loan, evaluate its ability to pay it off – its rating more strictly, require higher quality of an assurance of a loan, higher profitability of a loan and a business subject and at the same time they demand a higher ratio of business subject's equity (Kostura, 2012). The changes in an accessibility of finance, interest rates or instable currency are next factors influencing the possibilities of financing the business activities (Kajanová, 2013). All mentioned aspects lay an emphasis on the improvement of the internal business activities, minimisation of cost and maximisation of the efficiency.

The efficiency does not have to be related just to managing of input as cost and output as goods and services. The current business subjects deal also with the information efficiency which provides an accurate amount and quality of information at the right time, considers cost of this information and concurrently enables to react flexibly to the customers' requirements and market changes. The way how to achieve an effective information support is the combination of information and communications technology with innovations (Jemala – Sorokač, 2013).

To the sources of a higher interest in the business efficiency belongs also the globalization process and its characteristic features such as internationalisation of the markets, production resources, competition, financial systems, technologies and innovations. With regard to the fact that according to the globalization index of the Swiss economic institute KOF (Konjunkturforschungsstelle) Slovakia belongs to the 20 most globalized countries, the Slovak business subjects have to face also the globalization's negative influences and therefore the efficiency improvement becomes the exact means of survival in the actual difficult global business environment.

1.2 POSSIBILITIES OF BUSINESS EFFICIENCY INCREASE

The current business environment requires focusing on the business efficiency increase because it is the only possible way how to survive, to make a profit and to be successful. The higher business efficiency enables to retain the same amount of sales with a lower consumption of cost. However, the cost reduction process has to be performed very carefully to prevent a decrease of the value and quality of output from the customers' point of view. Otherwise the cost reduction could have more negative impacts.

A characteristic of the actual business environment provides several following possibilities – sources of cost reduction and business efficiency increase (Herzka – Kajanová, 2010):

- reduction of material cost – a key resource of profit connected with the quality of business processes;
- better usage and increase of production capacity – this brings a higher volume of production, decrease of fixed cost and growth of sales and overall profit;

- better usage of current assets and acceleration of asset turnover – through a shorter production cycle, the lowest possible level of stock and reliable logistic;
- increase of quality of materials, energy and output – causes early detection and lower level of rejects;
- setting an optimal production volume – enables an effective usage of production capacity and optimal structure of production which have a positive influence on consumed cost;
- improvement of production management – eliminates downtime and wastage and thanks to this reduces cost.

Serina involves to these sources of cost reduction and business efficiency increase also (Serina, 2006):

- application of the cost management methods (Traditional Costing method, Activity Based Costing, strategic costing methods – Target Costing, Life Cycle Costing);
- usage of outsourcing, offshoring and insourcing;
- usage of Just In Time method;
- application of the cost module SAP R3;
- implementation of ISO standards;
- usage of Facility management.

The business subjects have to consider their internal strengths and weaknesses and accordingly to choose the most suitable possibilities of the business efficiency increase which can bring the most significant benefits. The important aspect of increasing of the business efficiency is concurrently a selection of the available means which enable to improve the efficiency such as using of modern technologies, orientation on qualified human resources (training and development), optimal labour productivity or research and development, know-how and innovations.

2 PURPOSE AND METHODOLOGY

The purpose of the article is to highlight the importance and substance of cost management and its methods as means of the business efficiency increase and to point out the significance and necessity of the business efficiency in the current business environment full of uncertainty, competitive wars and negative economic influences. The next purpose is to present results of the survey associated with a level of managing cost, knowledge and usage of the modern cost management methods in the Slovak business subjects.

The article is created by means of the several scientific and research methods which enable to collect and select fundamental information connected with the business efficiency, cost management and its current significance in the Slovak business environment.

The article is based on the usage of the following scientific and research methods.

- Data collection – is a basic used method associated with gathering relevant information about the research topic – cost management and business efficiency from the available inland Slovak and foreign literature.
- Questionnaire – as a research instrument of the survey in online form consisted of 17 closed-ended (multiple choice) questions and the survey sample included 75 respondents in a productive age with the highest completed secondary education or university degree. The questionnaire was focused on the survey of knowledge and usage of the modern cost management methods in the Slovak business subjects.

- Mathematical and statistical methods – used in an evaluation of responses and results of the survey.
- Analysis – as an important research method enables to analyse data and knowledge, to define the importance of cost management and its methods and concurrently to analyse results of the survey.
- Synthesis – a research method which is linked to the analysis connects and integrates partial information and knowledge to coherence and more complex subjects representing a position of cost management from a perspective of the business efficiency.
- Induction – was applied with the aim to define possibilities of the business efficiency increase and to formulate conclusions of the performed survey.
- Comparison – a method which enables to compare the cost management methods and results of the survey by size and type of the researched business subjects.

3 RESULTS

Section Results is divided into two subsections. First subsection deals with the position and importance of cost management and its methods in the current business environment full of uncertainty and changing economic, legislative and political factors. Second subsection presents the results of author's research on knowledge and utilization of chosen cost management methods in the Slovak business subjects.

3.1 POSITION OF COST MANAGEMENT

In the classic theory cost represents an expression of the value of money of consumed factors and other expenditure on the business activities. The cost definitions of many recognized authors connect cost particularly with internal activities of the business subjects and at the same time with a consumption of resources necessary to ensure planned business performance. Cost constitutes an important part of the economic objective which tries to achieve a required level of profit to bring a financial stability of a business subject (Ölvecká, 2010).

The economic factors in terms of trends of inflation and income policy affect an amount of resources which can be used to create consumption. Substitution and income effects influence consumers' perception of the value of goods and services and thanks to this indirectly influence demand in the economy. The competitive environment and pricing have impact on a level of cost of the business subjects which are forced to monitor and manage their cost in terms of the highest possible efficiency and maintenance of their market positions.

In the field of the legislative factors the business subjects face the constant amendments and changes associated with taxes, labour cost, minimum wages, fund contributions, interest rates and bank charges or regulated energy prices which significantly influence a level of cost and cost management of the business subjects.

The political environment is connected with the legislative conditions and affects cost of capital, stability and quality of the business environment which determine availability and cost of input, support of certain industries, infrastructure or possibilities of export and import. These factors cause a high pressure on cost and require reliable and effective cost management in the current business subjects to ensure the business efficiency.

At the end of 20th century have appeared the new management methods which enable to manage this important factor – cost:

- Traditional Costing method – is a basic costing method based on an expression of cost, price or profit per a cost object (product, service, department) which enables to monitor and influence cost of a business subject and to support its financial control;
- Target Costing – is a strategic approach focused on cost management in pre – production phases of the life cycle, based on the customers' requirements and market prices which are determined and accepted by the market and its attributes: purchasing power, demand and competition's prices;
- Life Cycle Costing – is a strategic cost management method with the aim to optimise comprehensive cost of the whole life cycle which considers also cost of research and development, pre – production phase, post sale service and additional cost connected with an abandonment of production cycle (Serina – Tóth, 2009);
- Activity Based Costing – is a costing method oriented on an allocation of overhead cost to cost objects by means of a two – stage allocation process which consists of an assigning of consumed resources to the partial activities, an aggregation of the partial activities to the comprehensive activities and consequently an assignment of these activities to cost objects.

The first cost management method – Traditional Costing method belongs to the traditional classic ones and the rest of them can be specified as more actual and complex methods. The all mentioned cost management methods were the subject of the realized survey and its results are presented in the following section.

3.2 RESULTS OF THE SURVEY

There were 75 respondents involved in the survey. The structure of these respondents is stated in Table 1.

Table 1: Structure of respondents of the survey

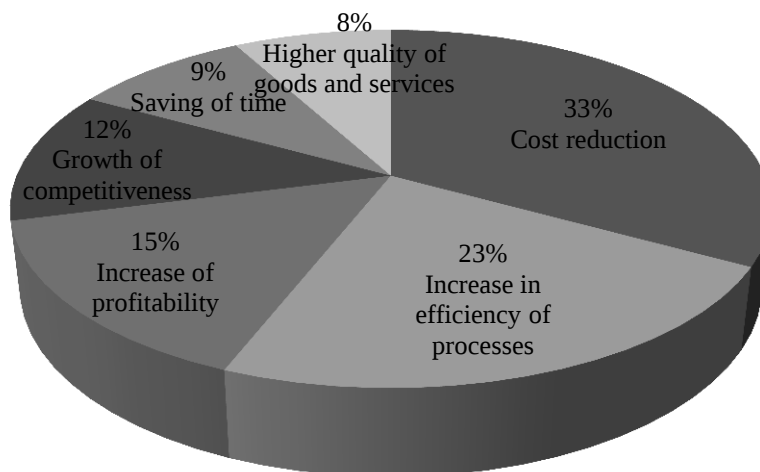
Characteristics	Structure of respondents
Gender	• 64% female • 36% male
Age	• 24% between 18 – 24 years • 48% between 25 – 34 years • 12% between 35 – 50 years • 16% more than 50 years
The highest completed education level	• 28% secondary education • 72% university degree
Work in (size of company)	• 20% micro-companies • 32% small companies • 16% medium companies • 32% large companies
Work in (type of company)	• 16% manufacturing companies • 12% merchandising companies • 72% service companies

Source: author's research

From the point of view of the participants:

- 84% of companies deal with cost management,
- 16% of companies do not manage their cost.

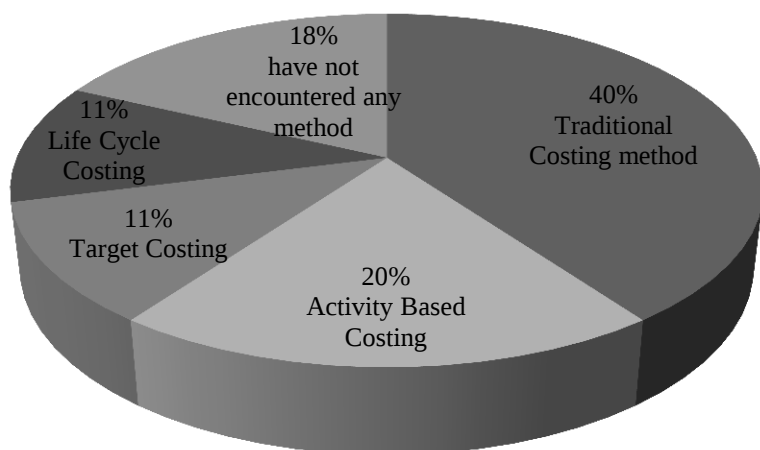
The results of the survey show that the most often reasons of managing of cost in the Slovak business subjects are cost reduction and increase in efficiency of processes which are followed by increase of profitability and growth of competitiveness. The least preferred factors are saving of time and higher quality of goods and services. The allocation of percentages is presented in Graph 1.



Graph 1: Purpose of cost management usage

Source: author's research

Graph 2 illustrates knowledge of the cost management methods in the Slovak business environment and distribution of percentages among these methods.



Graph 2: Knowledge of the cost management methods

Source: author's research

According to the survey's responses presented in the previous graph 84% of the respondents have already encountered at least one of the surveyed cost management methods

and approximately a half of them have encountered Traditional Costing method and a next half stated one of the modern methods. From the point of view of knowledge of the cost management methods among the survey participants the winner is Traditional Costing method with reached 40%, followed by Activity Based Costing with 20%. To the least known methods belong Life Cycle Costing and Target Costing.

As the most problematic cost fields which would need a significant change of managing were selected by the respondents:

- in 33% of cases services,
- in 28% material and energy consumption,
- in 23% labour cost,
- in 6% damages,
- in 6% finance cost such as interest expenses and exchange rate losses,
- in 4% other.

In case of implementation of one of the surveyed cost management methods almost a half of the respondents would be willing to invest in this process between 2 000 € and 5 000€. However, a willingness to invest is dependent on the size of companies where the respondents work in and the structure of responses is:

- 33% less than 2 000 €,
- 43% between 2 000 € - 5 000 €,
- 8% between 5 000 € - 7 000 €,
- 16% more than 7 000 €.

41% of the participants of the survey would consider an implementation of Activity Based Costing and least of them (15%) would consider Traditional Costing method. In the middle came out Target Costing with 23% and Life Cycle Costing with 17%. The main motive for implementation one of the cost management methods would be cost reduction, increase of efficiency in processes and increase of profitability.

The summary of the important results of the survey divided to groups by the size of companies is presented in Table 2.

Table 2: Summary of the results by the size of companies

	Micro-companies	Small companies	Medium companies	Large companies
Manage cost	50% Yes, 50% No	88% Yes	Yes	Yes
Level of cost management	Below-average / Average	Average / Above-average	Average / Above-average	Above-average
Usage	Traditional Costing method	Traditional Costing method	ABC, Target Costing, Life Cycle Costing	All methods (mainly ABC)
Required cost reduction and turnover increase	10 - 20%	20 - 30%	20 - 30%	20%
Would consider implementation	ABC	ABC, Target Costing, Life Cycle Costing	ABC	All methods
Willing to invest	Less than 2 000€	2 000 - 5 000€	2 000 - 5 000€	5 000 - 7 000 €
Implementation type	Internal	Internal	Internal	Internal / External

Source: author's research

The summary of the responses by the type of companies is represented in Table 3.

Table 3: Summary of the results by the type of companies

	Manufacturing companies	Merchandising companies	Service companies
Manage cost	2/3 Yes	Yes	81% Yes
Level of cost management	Average / Above-average	Average	Average / Above-average
Usage	Traditional Costing method, ABC	Traditional Costing method / no method	All methods (mainly Traditional Costing method, ABC)
Required cost reduction and turnover increase	20%	10 - 20%	20 - 30%
Would consider implementation	ABC, Target Costing	All methods	ABC, Target Costing, Life Cycle Costing
Willing to invest	In dependence on the size	In dependence on the size	In dependence on the size
Implementation	Internal	Internal / External	Internal

Source: author's research

In consideration of the presented graphs and tables it is apparent that in the Slovak business conditions the most used and known cost management method is still Traditional Costing method and contrarily the least familiar methods include Target Costing and Life Cycle Costing. The most advanced in a sphere of cost management and application of its methods are medium and large companies (in the point of view of the size) and according to the type there are service companies which are characteristic by the above-average level of cost managing. To the companies with the above-average level of cost management concurrently belong manufacturing companies and contrarily merchandising companies are ranked among average ones.

The surveyed companies manage their cost on purpose to cost reduction, improvement of efficiency and increase of profitability but despite of that almost a half of the participants of the survey consider managing of cost in the companies they work in, just average. According to the respondents the most problematic fields of cost management are services and consumption of energy and material. In case of an implementation one of the cost management methods almost a half of the participants would be persuaded by decrease of cost by 20% and increase of company's turnover by 20%. 82% of the respondents would prefer an internal implementation of a new method – through the training of own employees and purchase of cost management software. The most popular method for a possible implementation is Activity Based Costing and most of the participants of the survey would be willing to invest in its implementation from 2 000 € to 5 000 €.

CONCLUSION

In these days the importance of cost management in terms of the business efficiency significantly increases which is caused particularly by uncertainty of the business environment, increased competitive pressure, globalization influence and demanding stakeholders and customers enhanced by the difficult economic situation associated with the impacts of the financial and economic crisis.

The main objective of the current business subjects is an ability to survive and to make a profit as the basic economic parameter which is influenced by revenues and cost – expenses.

The business subjects have two possibilities how to achieve this. The first option is to make a profit by an increase of output and revenues, however, this is suitable particularly for the new business subjects which try to gain the biggest possible market share and it requires additional investments. On the other hand there is a possibility to increase a profit by means of an implementation of the cost management methods which enable to improve the business efficiency and ability to maintain the same output at a lower cost. The orientation on the business efficiency increase through cost management represents a key to the long-term business success in the contemporary turbulent business environment.

The results of the survey show that the most used cost management method in the Slovak business subjects is Traditional Costing method which requires the lowest investment in its implementation and concurrently it is the least time-consuming method. The modern cost management methods are applied mainly in medium and large companies providing services. From the point of view of the participants of the survey 84% of companies use cost management, however, most of them are able to manage cost only at the average level. The motivation why the Slovak companies manage their cost is particularly the necessity of cost reduction and increase in efficiency of processes. The most problematic cost fields in the Slovak conditions are considered services, consumption of material and energy and labour cost. The most favourite cost management method which the Slovak companies would be willing to implement is Activity Based Costing and the majority of the respondents would require decrease of cost by 20% and increase of company's turnover by 20%. To the least known and used cost management methods belong Life Cycle Costing and Target Costing.

Despite the fact that the Slovak business environment in the field of cost management and its methods lags behind the more developed countries of the European Union, an existence of the international business groups, globalization and harmonization of legislation of the European Union member countries continually increase requirements associated with the level of cost management and necessity of the actual cost management methods usage also in the Slovak business subjects.

REFERENCES

- Bondareva, I. 2012. Prognózovanie platobnej schopnosti malých a stredných podnikov. In: *Manažment a ekonomika podniku, 2012, roč. 4, č. 1.* p. 16-25.
- Bondareva, I. – Zatrochová, M. 2011. *Podnikové financie. Teória a praktické aplikácie.* Bratislava: Statistika, 2011.
- Drury, C. 2009. *Management accounting for business, 4th Edition.* Hampshire: Cengage Learning, 2009.
- Glosíková, K. 2013. Svet biznisu. In *Finančný manažment. 2013, roč. 6, č. 12.* p. 6-10.
- Herzka, P. – Kajanová, J. 2010. *Ekonomika a manažment podniku.* Bratislava: Nakladateľstvo STU, 2010.
- Jemala, L. – Sorokač, A. 2013. An innovative approach to increase the efficiency of production planning process. In *Slovak Scientific Journal, Management: Science and Education 2.* p. 75-78.
- Kajanová, J. 2005. *Náklady a ceny.* Bratislava: Iris, 2005.
- Kajanová, J. 2011. The Competitive Advantage in the Global Labour Market. In *Business, Management and Education 9.* p. 157-170.
- Kajanová, J. 2013. Barriers to financing the business activity in Slovakia. In: *3rd International Scientific Conference "Practice and Research in Private and Public Sector – 2013" Proceedings.* Vilnius: Mykolas Romeris University, Faculty of Economics and Finance Management, 2013, p. 65-72.

- Kajanová, J. 2013. Podnikanie ako výzva pre moderné vzdelávanie. In: *Podnikanie - pedagogické aspekty jeho uplatnenia v praxi*. Bratislava: Ekonóm, 2013, p. 62-69.
- Kostura, N. 2012. Užitočné rady: Ako získať firemný úver počas finančnej krízy. In: *Finančný manažment* 5. p. 15-20.
- Mrázik, P. 2012. Globalizácia ako produkt transnacionálnych korporácií. In: *International interdisciplinary scientific colloquium "Business Environment Horizons" Proceedings*. Bratislava: FMUK, 2012, p. 127-134.
- Ölvecká, V. 2010. *Náklady vo finančnom riadení*. Bratislava: Kartprint, 2010.
- Ölvecká, V. 2013. The entrepreneurial environment in Slovakia. In: *3rd International Scientific Conference "Practice and Research in Private and Public Sector – 2013" Proceedings*. Vilnius: Mykolas Romeris University, Faculty of Economics and Finance Management, 2013, p. 125-132.
- Serina, P. 2006. *Manažérske náklady vo firme*. Bratislava: Ekonóm, 2006.
- Serina, P. – Tóth, M. 2009. *Strategické riadenie nákladov – vybrané problémy*. Bratislava: Ekonóm, 2009.
- Zatrochová, M. 2013. Vplyv manažérskeho rozhodovania na konkurencieschopnosť podniku. In: *International Scientific Conference "Business Environment Horizons II" Proceedings*. Bratislava: FMUK, 2013, p. 290-296.

Author:

Mgr. Alica Lišková

Univerzita Komenského v Bratislave
Fakulta Managementu - Katedra ekonómie a financií
Odbojárov 10,
820 05 Bratislava
Tel.: +421905126036
e-mail: alica.liskova@fm.uniba.sk

Reviewers:

doc. Ing. Monika Zatrochová, PhD.
doc. Ing. Irina Bondareva, CSc.

КОМПЛЕМЕНТАЦИЯ ФОРМАЛЬНЫХ И НЕФОРМАЛЬНЫХ ИНСТИТУТОВ В ПРОЦЕССЕ ТРАНСФОРМАЦИИ АГРАРНОЙ СФЕРЫ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

THE COMPLEMENTATION BETWEEN THE FORMAL AND INFORMAL INSTITUTIONS IN THE TRANSFORMATION OF THE AGRARIAN ECONOMY RUSSIA

Татьяна Максимова

Abstract The article substantiates the need for institutional methodology in the study of the transformation of agrarian relations in the Russian economy, the main directions of the institutional methodology in modern conditions. Special attention is paid to the use of the content of theoretical studies D. Norton to explain the features of the evolution of agrarian relations in the national economy. Special attention is paid to the role and importance of informal institutions in the agricultural sector of the economy; emphasis on togetherc complements and contradictions of the new established informal and formal institutions, including their features in the system of agrarian relations of the Russian economy.

Purpose of the article consists in the justify of the need to use of institutional theories in the explanation nature of the transformation and the author's position of the dominant informal institutions in the system of agrarian

Methodology/methods In research methodology institutional theory and methods of the comparative analysis, deduction, and also abstract logic and analogy are used.

Scientific aim is represented the author through a prism of scientific understanding of importance of the of mutual ties formal and informal institutions when explaining transformation of the agrarian economy of Russia because these issues are currently being are investigated insufficiently

Findings Firstly, the proof value of the potential theory of formal and informal institutions D.Norta. Second, is shown the inconsistency of private ownership of land. In the third author allocates the special role of informal institutions in the transformation of agrarian relations in the Russian economy

Conclusions The scientific research of the dialectic of mutual relations in the formal and informal rules of conduct, as well as features of the influence of informal rules conduct and of their stability over the long term help to explain: firstly, why the concept of market fundamentalism hasn't become the basis of mental solutions of economic agents in the agricultural sector at the micro level. Second, to understand the cause of the existing contradictions in the agrarian sector of the economy at the present time. Third, substantiates the importance of a systematic approach in further transformation of the agrarian economy of Russia.

Keywords: institutions, institutional methodology, agrarian relations, the institution of private property in land, the transformation of the agrarian sector, formal and informal institutes

JEL classification: A11, B41, Q15

***Благодарность:** Публикация подготовлена в рамках поддержанного РГНФ научного проекта №15-02-00560.*

ВВЕДЕНИЕ

Исследование особенностей трансформации аграрных отношений в России исторически относится, к одному из наиболее сложных и обсуждаемых направлений. Несмотря на то, что истоки научного экономического анализа, начиная с физиократов, осуществлялись именно на эмпирической базе аграрной экономики, и, соответственно, по теории аграрных отношений существует весьма внушительная общая исследовательская база, тем не менее вопросы трансформации аграрных отношений в России находятся в стадии развития. *В частности*, продолжают оставаться актуальными *общие методологические вопросы* о том, каким образом достичь: во-первых, баланса теории и практики в экономическом анализе: между абстрактной формализацией и исследованием эмпирического материала современных процессов трансформации аграрной сферы экономики РФ; во-вторых, гармоничного сочетания различных исследовательских парадигм и методов, существующих в экономической науке при исследовании аграрных отношений, и поиск из них тех, которые смогут объяснить особенности современных процессов трансформации.

Уместно в данном случае вспомнить высказывание Альфреда Маршалла, который писал: «Политэконом никогда не должен упускать из виду возможность практического применения результатов экономических исследований, но его особая задача заключается в том, чтобы изучать и истолковывать факты, устанавливать следствия, к которым приводят различные причины, действующие по отдельности и в различном сочетании друг с другом» [Маршалл, 1993]. Важность данного подхода в части сохранения баланса интересов теории и практики в ходе научного исследования можно встретить, спустя столетие после утверждений А. Маршалла, в высказываниях других известных ученых. Так, нобелевский лауреат по экономике Э. Остром считала, что «без теории невозможно понять базовые принципы, лежащие в основе множества разных черт, наблюдаемые в разных ситуациях» [Остром, 2010]. С другой стороны, совершенно очевидно значение использования эмпирического материала, как основы для развития отдельных устоявшихся положений в экономической науке. «Когда предсказания теории и эмпирические наблюдения вступают в противоречия, необходимо корректировать теорию. Если же теорию вовремя не укоротить, направив ее на решение эмпирических загадок, то теоретическая работа может начать двигаться по инерции, все меньше и меньше отражая мир эмпирического». - указывала Э. Остром [Остром, 2010]. Исходя из обозначенных выше принципов научного исследования, в последнее время наблюдается смещение акцентов в сторону использования методологии институциональных теорий, в частности, при обосновании процессов преобразований в конкретных отраслях экономики. Отдельный научно-познавательный интерес имеют теоретические выводы и утверждения одного из самых цитируемых исследователей по институциональной экономике Д. Норта в области формальных и неформальных институтов по отношению к аграрному сектору экономики РФ, процессы трансформации которого в течение последних двух десятилетий отличаются сложностью и воспроизводящими противоречиями. Эффективные практики хозяйствования в аграрной сфере западных экономик свидетельствуют о том, что гарантом стабильности развития данного сектора экономики является создание адекватной институциональной системы. Поэтому, при исследовании особенностей трансформации аграрной сферы экономики РФ важно учитывать накопленный

теоретический потенциал институциональных теорий и их адаптацию к существующим реалиям.

1 ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ МЕТОДОЛОГИЯ ФОРМАЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ: СПЕЦИФИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ АГРАРНОЙ СФЕРЫ

Анализ институциональной методологии системы формальных и неформальных институтов позволяет выделить, прежде всего, актуальность вопросов по уточнению экономической категории «институт», «формальные институты», «неформальные институты», а также определение сущностных характеристик, особенностей характера их взаимосвязи как в целом, так и в конкретных отраслях экономики.

Логический аспект такой расстановки автором акцентов при исследовании особенностей трансформации аграрной экономики обусловлен тем, что актуальность теоретического уточнения выделенных экономических категорий сохраняется и в современных реалиях. Добавим: прикладной фон также требует минимизации рисков оппортунистического поведения, базирующегося на двойственности и разнообразии научно-теоретического толкования. Так, в настоящее время продолжает отсутствовать единая точка зрения по определению базовых экономических категорий институциональной теории. По мнению одних исследователей, «всякое непосредственное исходное определение понятия «институт» является лишь субъективным мнением его автора» [Дементьев, 2009]. Точка зрения других основан на том, что многие «авторы недавно появившихся важных исследований экономических институтов либо воздерживаются от их определения, либо принимают какое-то одно из них, жертвуя всеми остальными. Считать разные определения институтов взаимоисключающими непродуктивно, поскольку такой подход препятствует развитию институционального анализа» [Грейф, 2013].

Нельзя не отметить повышенный интерес в российской научной среде к подходу Дугласа Норта, определяющего институты как «правила игры» или правила поведения в обществе, структура взаимодействия, которая управляет и ограничивает отношения индивидов [Норт, 1997]. В широком смысле под «правилом» понимают любую информацию нормативного характера (диспозицию), которая предшествует поведению или социальному взаимодействию. «Правило – это отражение регулярности и повторяемости, которые присутствуют в объективной реальности, правила – это действующий порядок взаимодействий, которому подчиняются люди по факту» [Дементьев, 2014]. Принуждающим субъектом являются все участники данного порядка. В качестве инфорсmenta выступает отсутствие возможности совершать транзакции, максимизирующие выгоду данного агента. Развитие вышеуказанных положений вышло на позиции того, что «институты включают формальные правила, писанные законы, формальные социальные соглашения, неформальные нормы поведения, а также разделяемые убеждения о мире и средства принуждения к исполнению этих правил и норм» [Норт Д., et. al., 2011]. Таким образом, совокупность рассматриваемых правил и механизмы, которые обеспечивают их осуществление, по сути, структурируют взаимоотношения между индивидами в экономической системе.

Сегодня в фундаментальной экономической науке устойчиво выделяют две основные группы институтов: формальные и неформальные. К первым относятся правила поведения, которые закреплены законом и за выполнением которых следит государство; к неформальным – правила поведения, которые существуют в виде традиций или привычек и воспроизводятся без вмешательства третьей силы

Автор полностью согласен с мыслью, что институты «представляют собой содержание социальной жизни», поскольку «любой институт связан с социальным взаимодействием» [Ходжсон, 2007]. Не менее важно в свете заявленной проблематики статьи и то, что изучение неформальной стороны институционализации общества следует отнести к наиболее значимым в институциональной экономической теории в сравнении с иными подходами – неоклассическим и кейнсианским. Напомним: еще К. Маркс указывал на то, что «индивиды подчинены общественному производству, существующему вне их наподобие некоего рока, а не общественное производство подчинено индивиду» [Маркс, 1980]. Немецкий исследователь Ванберг В. четко разделял формальные и неформальные правила в качестве структурных элементов социальных правил поведения в обществе [Vanberg, 1994]. Учитывая, что человек постоянно находится в социуме, социальные правила оказывают непосредственное воздействие, так как они регулируют общественные и экономические взаимоотношения. Eggertsson Т. соотносит институты с социальными ограничениями, которые, «соединяются со знакомыми ограничениями дохода и технологии в стандартной экономической теории и оказывают влияние на человеческие мотивы и оформляют их выбор» [Eggertsson, 1997]. А с другой стороны, продолжая идеи основателей институционального направления, утверждает, что «по отношению к человеческой воле институт есть нечто внешнее, навязанное законом и обычаем и устанавливающее, что можно делать, а чего нельзя».

Развивая указанные выше положения, автор статьи считает возможным рассмотрение термина «формальные институты» идентично понятию «*прописанные правила*» поведения экономических субъектов (законодательно закрепленные правила), а «неформальные институты» идентично понятию «*непрописанные правила*», которые являются составляющими элементами устойчивых ментальных конструкций хозяйствующих субъектов при принятии ими экономических решений.

Недостаточное внимание общим институциональным аспектам в теории аграрных отношений нашло свое непосредственное отражение на практике – в механизме и способах осуществления рыночной трансформации аграрной сферы российской экономики. Лишь спустя два десятилетия с начала рыночных реформ и трансформаций аграрной сферы появились первые признаки, свидетельствующие об официальном признании в РФ важности использования «накопленного капитала» институциональных теорий: была принята Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008-2012 гг., в которой впервые выделены в отдельный раздел вопросы, посвященные институциональным преобразованиям, и подчеркивается их важность.

В научной среде также отмечается оживление интереса к вопросам формирования системы институтов. Об этом свидетельствуют эмпирические наблюдения автора за научными дискуссиями в ходе ежегодных международных научно-практических конференций по аграрным проблемам. Например, авторитетный российский исследователь аграрной сферы Крылатых Э.Н. неоднократно указывала на то, что «в аграрной политике *существенную роль* (курсив автора) играет институциональная функция, призванная воздействовать на реализацию пяти функций АПС (агропродовольственной сферы) – экономической, социальной, экологической, инновационной и информационной – через механизмы их правового и организационного обеспечения» [Крылатых, 2012]. Институциональным особенностям оборота сельскохозяйственных земель посвящены работы Шагайды Н.И. [Шагайда, 2010].

Однако, несмотря на позитивные тенденции в научной среде и практике хозяйствования относительно осознания важности роли и значения институтов при трансформации аграрной сферы экономики и эволюции аграрных отношений, все же пока рано говорить о полноценном, системном использовании теоретического аппарата институциональной методологии.

Помимо логического аспекта уточнения категориального аппарата важное место в современной институциональной методологии принадлежит исследованию теоретических конструкций по описанию общественных и экономических институтов с использованием математического инструментария и математического моделирования, которые наиболее активно используются в западной экономической теории. Очевидность указанного вектора исследований объясняется тем, что основные рыночные институты в западных экономиках имеют достаточно солидный стаж существования, а рыночные механизмы апробированы и скорректированы в соответствии с национальными, культурными и историческими особенностями. Растет внимание к данному направлению и среди российских исследователей [Коновалов, Попов, 2012]. Однако к настоящему времени устойчивой следует признать позицию о границах и барьерах в применении математического инструментария к исследованию институтов. «Институты невозможно увидеть, почувствовать, прощупать и даже измерить. Институты – это конструкции, созданные человеческим сознанием» [Норт, 1997].

Для аграрной экономики России последний тезис имеет особое значение.

Математическое моделирование происходящих процессов трансформации в аграрной сфере затруднено тем, что до сих пор отсутствует системный, последовательный характер осуществляемых преобразований. Это приводит к новым противоречиям в аграрных отношениях. Достаточно привести пример с противоречиями реализации права собственности «де-факто» земельных пайщиков: в течение двадцати лет около половины земельных паев в России остается незарегистрированными в качестве объектов собственности; при этом официальная статистика по реальным земельным собственникам противоречива и не всегда соответствует реалиям. Противоречива информация и по отношению к различным формам хозяйствования, которые являются основными субъектами производства в аграрной сфере экономики. В частности, различаются данные, используемые Федеральной службой статистики РФ и Министерством сельского хозяйства РФ по количеству крестьянских (фермерских) хозяйств. Не располагает официальная статистика и информацией о внутреннем содержании форм хозяйствования: различиях в мотивации, характере деятельности (с использованием наемного труда или нет), уровне образования фермеров и т.д.

В то же время результаты авторского исследования показывают, что современное аграрное хозяйство в России весьма многолико. Например, в разных регионах РФ выявлено немало хозяйствующих субъектов, зарегистрированных в качестве крестьянских (фермерских) хозяйств (КФХ), которые не планируют заниматься сельскохозяйственной деятельностью в долгосрочной перспективе. Результаты выборочных опросов, проведенных в Оренбургской и Московской областях Российской Федерации, стали базой структуризации мотивов и стимулов респондентов при организации ими КФХ. 24% зарегистрировались в качестве КФХ благодаря внедрению Государственной программы «Помощь начинающему фермеру». Однако особенностью данной группы является то, что ее участники «туманно» представляют перспективы хозяйственной деятельности в долгосрочном периоде. 17% опрошенных, имея собственный стартовый капитал, решили применить его именно в аграрной сфере.

При этом, как правило, такие лица сами на земле не работают, относясь к фермерам по формальному признаку, и их деятельность заключается в управленческих и юридических функциях организации хозяйства, которое полностью основано на наемном труде сторонних работников. 9% ставят задачу получить максимально возможную прибыль, используя любые возможные для этого средства и способы, но их деятельность ориентирована на максимизацию дохода в краткосрочном периоде. У значительной группы респондентов, представляющей 29%, основная задача – выжить и прокормить семью, причем КФХ есть единственная доступная для них сфера деятельности. И последнее: лишь 21% не ставят цели максимизации прибыли и являются носителями сельского уклада жизни и традиций хозяйствования на земле.

Совершенно очевидно, что результаты исследования не обладают критерием абсолютной истинности, и возможна подвижка результатов под влиянием постоянно изменяющихся эндогенных и экзогенных факторов. Так, например, высокие ставки кредитования до 25% при среднем уровне рентабельности по аграрной отрасли в 7-8% могут привести к изменению структуры форм хозяйствования в долгосрочной перспективе. С другой стороны, внешнеэкономическая политика РФ противостояния санкциям может дать дополнительный толчок для развития КФХ.

Каким образом просчитать тенденции устойчивости различных форм хозяйствования при выявленном мотивационном разнообразии и общей экономической нестабильности? На этот вопрос нет однозначного ответа. К тому же, если отталкиваться от известного принципа, который гласит: «Теория должна быть отражением происходящей действительности» [Остром, 2010], то приложение институциональной экономической теории к сфере аграрных отношений непременно должно соотноситься с происходящими изменениями и учитывать национальные особенности экономики.

2 ТРАНСФОРМАЦИЯ ИНСТИТУТА СОБСТВЕННОСТИ НА ЗЕМЛЮ КАК БАЗОВОГО ФОРМАЛЬНОГО ИНСТИТУТА АГРАРНОЙ СФЕРЫ

Существующая концепция институтов и институциональной динамики, опирается на такие базовые положения, как теории прав собственности, транзакционных издержек, контрактных отношений и групповых интересов и претендует на объяснение самых общих закономерностей развития человеческого общества. Для аграрного сектора экономики РФ особое значение имеет формирование формального института частной собственности на землю как ключевого в определении общего вектора трансформации аграрной экономики.

На начальном этапе аграрных преобразований в России, действительно, был сделан акцент на установление частной собственности на землю в то время, как другие формы собственности или игнорировались, или рассматривались как разновидности частной собственности. Однако собственность представляет собой сложнейшую систему производственных отношений по поводу производства, распределения, обмена и потребления материальных благ, в которой представлены различные стороны, слои, свойства, качества и формы. Это сложный системообразующий экономический институт, которому соответствует определенная институциональная структура [Морозова, et. al., 2009]. Кроме того, отношения собственности находятся в состоянии постоянной динамики, т.е. они эволюционируют вместе с трансформацией всей экономики и общества в целом. Предполагалось, что введение частной собственности на землю через механизм земельных паев автоматически даст толчок «снизу» к массовой трансформации основных форм хозяйствования советской экономики:

колхозов и совхозов в сторону создания КФХ предпринимательского характера по типу организации форм хозяйствования в западных экономиках. Вместе с тем будут трансформированы внутривладельческие отношения в соответствии с основными принципами рациональности, что в конечном итоге будет способствовать повышению эффективности в данном секторе экономики. Положение крестьянина-собственника, действительно, имеет ряд весьма привлекательных черт: об этом в свое время указывал еще А. Маршалл. «Он (*крестьянин*) свободен делать все, что ему угодно, и ему нечего опасаться вмешательства землевладельца и того, что кто-нибудь другой воспользуется плодами его работы и самоограничения. Осознание им себя как владельца дает ему самоуважение и стабильность характера... вся его любовь обращена к земле» [Маршалл, 1993]. Следует заметить, что здесь речь идет о поступательном эволюционном развитии отношений собственности.

На практике становление института частной собственности носило скачкообразный, бессистемный характер: не было принято во внимание, что формировался совершенно новый по характеру и механизмам реализации институт собственности через механизм земельных паев (или земельных долей). За годы преобразований в счет земельной доли выделено (сформировано земельных участков) и зарегистрировано в частной, государственной или муниципальной собственности 20,5 млн. га земель. Количество собственников земельных долей сократилось на 2,9 млн.га: с 11,8 (1998) до 8,9 млн.га (2012). Однако, до сих пор в отдельных регионах доля зарегистрированных земельных долей составляет не более 50%. Это свидетельствует о наглядном «расщеплении» «де-юре» и «де-факто» собственности на землю: когда земля зафиксирована в собственности законодательно, но физически продолжает оставаться «виртуальным» правом собственности. В конечном итоге, по данным на 01 января 2013г., значительная часть земель сельскохозяйственного назначения продолжает находиться в государственной и муниципальной собственности – 257,8 млн. га, или 66,8% земель категории. Оставшаяся третья часть земель распределилась следующим образом между гражданами и юридическими лицами: 114,3 млн.га (29,6% площади категории) и 14,0 млн.га (3,6%) соответственно. Из всех земель России, находящихся в частной собственности, на долю земель сельскохозяйственного назначения на 01 января 2013 г. приходилось 96,5% (128,3 млн.га), из них 74,0% (94,9 млн.га) составили земельные доли граждан в общей собственности на землю.

Кроме того, анализируя результаты преобразований отношений собственности на трансформацию основных организационных форм хозяйствования, следует обратить внимание на то, что КФХ работают не всегда и не только на землях, находящихся у них в собственности. Доля собственности составляет 29,7%; доля арендованных земель государственной и муниципальной собственности – 33%; находящихся в пожизненном наследуемом владении – 4,3 %. Также КФХ используют земли иных организаций и граждан в объеме 30,5% от площади всех используемых хозяйствами земель [Росс. центр гос. мониторинга, etc., 2011]. При анализе деятельности сельхозорганизаций наблюдается аналогичная ситуация: в их собственности находится всего лишь около 0,6% земельных угодий, а более 80% земли арендуется. Отдельно следует отметить, что в Докладе Министерства сельского хозяйства РФ за 2013 г. было акцентировано внимание на то, что повсеместно отмечался добровольный отказ сельскохозяйственных предприятий, крестьянских (фермерских) хозяйств и других производителей сельскохозяйственной продукции от предоставленных им ранее земель, связанный с их неудовлетворительным экономическим состоянием. Одновременно наблюдался процесс ликвидации сельскохозяйственных организаций и КФХ. По данным статистических наблюдений, общая площадь земельных участков, ликвидированных в

результате банкротства сельскохозяйственных организаций (принадлежащих по данным государственного кадастра недвижимости таким организациям), по состоянию на 1 января 2013 г. составила 16,6 млн.га. В целом, общая площадь сельскохозяйственных земель сократилась с 402,3 млн.га в 2009 г. до 386,1 млн.га в 2013 г.¹ Любопытно отметить, что при ликвидации ранее функционирующих форм хозяйствования вопрос дальнейшей судьбы земельных участков часто остается нерешенным. Вследствие этого в государственном кадастре недвижимости сведения о таких земельных участках продолжают учитываться как земли сельскохозяйственного назначения, используемые теми или иными юридическими и физическими лицами для сельскохозяйственного производства. Общими тенденциями в структуре частной собственности на землю в последние годы по России наблюдается сокращение площади земель, находившихся в собственности граждан, при одновременном увеличении собственности юридических лиц. Более 87% земель, принадлежащих юридическим лицам, являлось собственностью сельскохозяйственных предприятий и организаций; 12% – собственностью крестьянских (фермерских) хозяйств, не прошедших перерегистрацию в качестве индивидуальных предпринимателей.

Противоречия при функционировании института частной собственности на землю появляются и ввиду появления отдельных нормативных документов, которые способствуют воспроизводству существующих противоречий. Например, в ст.7 Федерального закона от 21 декабря 2004 г. №172-ФЗ «О переводе земель или земельных участков из одной категории в другую» установлены условия и ограничения перевода земель сельскохозяйственного назначения для указанных целей. Вместе с тем, исходя из положений указанной статьи, земли сельскохозяйственного назначения, используемые для сельскохозяйственного производства, а также особо ценные продуктивные сельскохозяйственные угодья фактически не защищены от перевода в земли населенных пунктов для целей, не связанных с ведением сельского хозяйства, и перевода в земли промышленности и иного специального назначения для целей строительства объектов транспорта и связи. То есть, тем самым создаются дополнительные условия для сокращения общей площади сельскохозяйственных земель, которые можно было бы использовать для производства продовольственных товаров. Возможно, что в процессе принятия последней редакции Земельного кодекса РФ (№171-ФЗ от 23 июня 2014 г.), эта ситуация изменится и появится дополнительная возможность у КФХ для приобретения земли в частную собственность.

3 РОЛЬ И ВЛИЯНИЕ НЕФОРМАЛЬНЫХ ИНСТИТУТОВ ПРИ ТРАНСФОРМАЦИИ АГРАРНОЙ ЭКОНОМИКИ

Отдельного внимания заслуживают вопросы, касающиеся взаимосвязей формальных и неформальных институтов, а также степени их влияния на динамику преобразований и эволюцию аграрных отношений. В концепции Д. Норта расстановка ролей формальных и неформальных институтов выстраивается таким образом, что «даже в самых развитых экономиках формальные правила составляют небольшую (хотя и очень

¹ Земли сельскохозяйственного назначения согласно официальным данным Министерства сельского хозяйства РФ составляют 22,6% от общего земельного фонда РФ по состоянию на 1 января 2013 г. землями сельскохозяйственного назначения признаются земли за границами населенных пунктов, предоставленные для нужд сельского хозяйства или предназначенные для этих целей. Земли данной категории выступают как основное средство производства в сельском хозяйстве, имеют особый правовой режим и подлежат особой охране, направленной на сохранение их площади, предотвращение развития негативных почвенных процессов и повышение плодородия почв.

важную) часть той совокупности ограничений, которые формируют стоящие перед нами ситуации выбора; несложно увидеть, что неформальные правила пронизывают всю нашу жизнь» [Норт, 1997]. Следует отметить, что еще Т. Веблен, которого считают основателем нового направления в экономической теории, содержательным «ядром» экономической категории «институт» считал «обычай». В соответствии с данным подходом, он определял институты, как «установившиеся обычаи мышления, общие для данной общности людей» [Ходжсон, 1997]. Тем самым можно признать приоритетность неформальных правил поведения в системе формальных и неформальных институтов, уже исходя из первоначального периода формирования институтов вообще. Однако неформальные правила поведения сложнее исследовать с использованием строгих научных методов анализа экономической теории: «содержание неформальных правил не поддается точному описанию» [Норт, 1997].

Неформальные институты в том изложении, которое было сформулировано Д. Нортом, прочно пронизывают всю систему производственно-экономических отношений на микроуровне в аграрной сфере национальной экономики, становясь частью ментального сознания жителей села. Формирование неформальных отношений и неформальных институтов на уровне отдельных сельских поселений незримыми нитями паутины приводит к созданию и воспроизводству на макроуровне ядра национальной культуры и национальных традиций, традиций хозяйствования. Особенности формирования неформальных институтов, в свою очередь, частично объясняют устойчивость к «революционным» изменениям, происходящим в ходе трансформационных процессов. Исторический опыт показывает: когда становление новых формальных институтов не противоречит сложившимся устоявшимся традициям, трансформация экономических отношений происходит в соответствии с определяемыми целеполаганиями. Наиболее наглядным примером в мировой практике является трансформация экономики Японии после второй мировой войны, которая максимально использовала потенциал сформированных неформальных институтов внутри национальной экономической системы.

Понимание сущности, значения неформальных институтов в аграрной сфере национальной экономики помогает также объяснить, почему рыночная мотивация максимизации прибыли в аграрной сфере с введением частной собственности на землю не стала преобладающей, и почему внедрение рыночных механизмов в аграрной сфере экономике происходит достаточно трудно. В России исторически между сельскими домохозяйствами культивировались и воспроизводились принципы взаимопомощи и взаимовыручки, становясь частью сознания сельских жителей. Это было связано, в первую очередь, с особенностями и существующими рисками хозяйствования на земле: с фактором сезонности, зависимостью от естественных условий плодородия земли, доминантой климатического фактора и др. На практике указанные принципы передавались из поколения в поколение в виде традиций взаимоотношений на уровне микроуровне отдельных поселений, становясь частью жизненного уклада в сельской местности.

«Откуда берутся неформальные ограничения? – задавал вопрос Д. Норт, и сам же отвечал на него. – Они возникают из информации, передаваемых посредством социальных механизмов, и являются частью того наследия, которое мы называем культурой» [Норт, 1997]. Передача от одного поколения к другому знаний, ценностей и других факторов, влияющих на поведение также является весомой составляющей неформальных институтов. Выборочные интервью, например, с коренными сельскими жителями в сельских поселениях Оренбургской области показывают, что до сих пор сохраняются среди старшего поколения «отголоски» такого явления и понятия на селе,

как «помощь». Взаимопомощь, взаимовыручка или просто помощь, как называют это явление старожилы, являются особенным неформальным институтом на селе и одной из структурных составляющих российского сельского уклада жизни. Сущность данных неформальных правил поведения заключалась в том, что между отдельными домохозяйствами существовали прочные, непрописанные правила взаимопомощи по уборке, например, картофеля с личного подсобного хозяйства, заготовка корма на зиму (сенокос), выпас скота, постройка дома. Причем данная взаимопомощь осуществлялась исключительно на бесплатной основе, на сформированных внутренних принципах. Например, существовала определяемая самими домохозяйствами на основе устной договоренности очередность заготовки сена на корм скоту на зиму для каждого отдельного домохозяйства. Во время уборки урожая старались помогать и пенсионеры, и подростки. При этом на первом плане был общий результат: своевременный и без потерь сбор урожая. Причем, по воспоминаниям очевидцев, для большинства жителей села, сбор урожая был не просто частью производственного процесса. Это было некое общее действие, которое объединяло всех трудоспособных жителей, опосредованно наделяя каждого особым торжественным смыслом, внутренним чувством национальной гордости. Особым авторитетом пользовались трудовые династии, приветствовалось трудолюбие, честное отношение к выполняемому виду деятельности. Вопросы личной материальной выгоды и максимизации дохода отступали на второй план.

Можно сказать, что сложившиеся производственные отношения в аграрной сфере экономики и ментальные конструкции принятия решений отдельных домохозяйств были «цементированы» неформальными институтами коллективного хозяйствования, общими интересами на единый результат, принципами взаимопомощи, бережного уважительного отношения к земле как кормилице, как общему национальному достоянию. Как показала практика, сложившиеся неформальные институты имеют обратную силу противодействия на вводимые новые прописанные правила рыночных взаимоотношений. Рассмотренные особенности неформальных институтов в аграрной сфере национальной экономики позволяют более глубинно понять сущность утверждения Д. Норта о том, что «одни и те же формальные правила в разных обществах имеют разные проявления».

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Подводя итоги исследования характера взаимосвязей формальных и неформальных институтов в аграрной сфере экономики России и их влиянию на процессы дальнейшей трансформации, можно сделать ряд выводов.

Во-первых, в современных условиях совершенно очевидна актуальность использование аппарата институциональной методологии для обоснования особенностей трансформации аграрной сферы российской экономики и определения ее дальнейшей траектории. При этом существующие в ходе практических преобразований противоречия, включая вопросы получения объективной и полной информации об объектах преобразований, затрудняют использование теоретического потенциала математических моделей исследования.

Во-вторых, сохраняется актуальность совершенствования формальных институтов в аграрной сфере экономики РФ. Наиболее наглядным подтверждением является становление института частной собственности на землю через механизм земельных паев. Отсутствие системного подхода при становлении института частной собственности на землю с четко прописанным регламентом реализации прав собственности привело к тому, что около половины земельных долей (паев)

продолжают оставаться незарегистрированными. Вместе с тем, наблюдаются процессы концентрации земли в руках крупных собственников и трансформации форм хозяйствования в сторону укрупнения.

В-третьих, при преобразованиях в аграрном секторе национальной экономики не учитываются базовые положения институциональной теории в области исследования взаимосвязей формальных и неформальных институтов. В то же время, по мнению автора, изучение роли и значения неформальных институтов применительно к аграрной сфере экономики РФ помогает объяснить, почему концепция рыночного фундаментализма так и не стала основной составляющей ментальных конструкций хозяйствующих субъектов в аграрной сфере на микроуровне. При внимательном рассмотрении общих тенденций исследования системы формальных и неформальных институтов (на примере аграрной сферы экономики) отчетливо прослеживается сфокусированный подход на выделении доминанты неформальных институтов в историческом аспекте. Учитывая, что исторически аграрная сфера экономики сохраняет черты традиционной экономики, является фундаментом национальной культуры, логична устойчивость ядра неформальных институтов в данной сфере экономики. Поэтому игнорирование вопросов о роли, значении и устойчивости сложившихся неформальных институтов в аграрной сфере экономики РФ приводит к воспроизводству противоречий в процессе принятия решений экономическими акторами о дальнейших способах реформирования.

ЛИТЕРАТУРА

- Eggertsson T. Neoinstitutional Economics / The New Palgrave Dictionary of Economic and Law. – V.2. – The Macmillan Press Limited: London, 1997. – P.665.
- Vanberg, V. Rules and Choice in Economics / V. Vanberg. – L., 1994.
- Грейф А. Институты и путь к современной экономике. Уроки средневековой торговли. - М.: Изд. Дом Высшей школы экономики, 2013. - 532 с.
- Дементьев В.В. Политическая экономия институтов: проблема определения предмета исследования // JOURNAL OF INSTITUTIONAL STUDIES (Журнал институциональных исследований). 2014. том 6. №3. С. 96-121.
- Дементьев В.В. Что мы исследуем, когда исследуем институты? // Terra Economicus (Экономический Вестник Ростовского государственного университета). 2009. том 7. №1. С.13-30.
- Доклады о состоянии и использовании земель сельскохозяйственного назначения за 2011г. и 2013г. / Российский центр государственного мониторинга сельскохозяйственных земель [официальный сайт]. - URL: <http://rosagroland.ru/monitoring/analitics/311>
- Коновалов А.А., Попов Е.В. Экономические институты: возникновение и эволюция. - Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2012. - 71с.
- Крылатых Э.Н. Многофункциональность агропродовольственной сферы: методология исследований для разработки стратегии развития. – М.: Изд. Энциклопедия Российских деревень, 2012. - 260 с.
- Максимова Т.П. Институциональные детерминанты форм хозяйствования в системе аграрных отношений экономики РФ. - М.: МЭСИ, 2013. - 319 с.
- Максимова Т.П. Противоречивый характер влияния институтов на трансформационные процессы в аграрной сфере национальной экономики // Вопросы экономики и права. 2012. №8 (50). С. 121-127.

- Маркс К. Экономические рукописи 1857-1861 гг. (Первоначальный вариант «Капитала»). - М.: Политиздат, 1980. С.564; С. 104.
- Морозова Т.В., Козырева Г.Б., Кулакова Л.М. Институциональные основы и социальные практики сельского предпринимательства. - М.: Московский общественный научный фонд, 2009. - 176с.
- Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Пер. с англ. А.Н. Нестеренко. – М.: Фонд экономической книги «Начало» , 1997. – 180 с.
- Норт Д., Уоллис Д., Вайнгаст Б. Насилие и социальные порядки. - М.: Инст-т Гайдара, 2011. 480с.
- Остром Э. Управляя общим: эволюция институтов коллективной деятельности / Элино́р Остро́м; пер. с англ. – М.: ИРИСЭН; Мысль, 2010. - 447с.
- Ходжсон Дж. М. Жизнеспособность институциональной экономики / Дж. М. Ходжсон // Эволюционная экономика на пороге XXI века.: Докл. и выступления участников междунар. симп., г. Пушино, 23-25 сент. 1996 г. - М.: Япония сегодня, 1997. С.29-74.
- Шагайда Н.И. Оборот сельскохозяйственных земель в России. - М.: Ин-т Гайдара, 2010. 332с.

Author:

Ph.d. in Economic, Tatiana Maximova
PLEKHANOV Russian University of Economics, Moscow, Russia, docent
Tel.: +7(985) 2749543 (Moscow, Russia)
tpmaksimova@mail.ru

Reviewers:

prof. Elena Šibanova-Roenko, PhD.
prof. Irina Družinina, CSc.

KOMPARÁCIA SAMOSTATNEJ ZÁROBKOVEJ ČINNOSTI (SAMOZAMESTNANIA) A ZAMESTNANIA

COMPARISON OF SELF-EMPLOYMENT AND EMPLOYMENT

Marta Markovičová

Abstract

Purpose of the article According to Statistical Office of SR the most common form of active Small and Medium Enterprises (state 31st of December 2013) in Slovakia were natural persons (67,8 %) whereby 352 709 of them were trade licenses (92,3%). During the last 5 years the number of trade licensees has decreased year-to-year. The aim of this article is to compare the advantages and disadvantages of trade license and employment based on labour contract and to find out which one of them is more preferable.

Methodology/methods comparison, abstraction, analysis and synthesis, induction and deduction

Scientific aim The aim of this article is to compare the advantages and disadvantages of trade license and employment based on labour contract and to find out which one is more preferable.

Findings In order to achieve our goal we theoretically described the trade license, found out its pros and cons, we compared them to corporations and employment. We found out the trade license has several advantages and disadvantages compared to labour relationship of an employee.

Conclusions (limits, implication, etc.) We conclude this article with a statement that trade license has several disadvantages compared to employment however there are advantages as well. It is up to everyone to choose between being employed or running own business based on trade license.

Keywords: business, trade license, advantages and disadvantages of trade license, employee, employment, labour contract, advantages and disadvantages of work based on labour contract

JEL Classification: M29, P51

ÚVOD

Malé a stredné podniky (MSP) tvoria významnú časť hospodárstva všetkých vyspelých štátov. Ako uvádzajú autori Tomčík, R. a Bondareva, I (2013) „Malé a stredné podniky sú v podnikateľskej činnosti na Slovensku zastúpené už dlhodobo v najväčšej miere. Spolu s mikropodnikmi tvoria malé a stredné podniky vyše 99% zastúpenie podnikateľských jednotiek v krajine“. Ich nezastupiteľná úloha je hlavne vo vytváraní nových a udržiavaní existujúcich pracovných miest, sú úzko späté s regiónmi a zabezpečujú ich rozvoj. Na ich význam poukazujú aj ekonomické výsledky, ktoré dosahujú. „Malé a stredné podniky sú v Slovenskej republike významnou hnacou silou nášho hospodárstva, lebo sa podieľajú v súčasnosti:

- na zamestnanosti 71,7 %
- na pridanej hodnote 54,5 %
- na zisku pred zdanením 57,5 %
- na tržbách 53,5 %
- na exporte 27,0 %
- na importe 41,2%“ (Šúbertová, Kinčáková, 2014)

Základným kvantitatívnym ukazovateľom, ktorý zároveň odzrkadľuje aj celkovú kvalitu podmienok na podnikanie, je početnosť malých a stredných podnikov. V SR bolo k 31.12.2013 celkom 564 127 podnikov, z toho 563 501 MSP a 624 veľkých podnikov. MSP tvoria na celkovom počte 99,9% a veľké podniky 0,1 % .Z celkového počtu aktívnych 563 501 MSP predstavujú 382 211 (67,8%) fyzické osoby, pričom 352 709 sú živnostníci (92,3%), 21 925 (5,7 %) osoby podnikajúce v slobodných povolaniach a 7.579 (2,0%) samostatne hospodáriaci roľníci. Právnické osoby v počte 181 290 MSP predstavujú 32,2 % (SBA, 2014)

Z vyššie uvedených čísiel vyplýva, že najpočetnejšiu skupinu z MSP tvoria práve živnostníci – samostatne zárobkovo činné osoby (SZČO). SZČO sú občania SR, ktorí sa „samozamestnávajú“, čiže sú „zamestnanci“ svojej živnosti. Zároveň sa v Správe SBA konštatuje, že počet živnostníkov od roku 2009 medziročne klesá. V tomto príspevku sa zameriame na porovnanie výhod a nevýhod „samozamestnania SZČO a „zamestnanca“ zamestnaného u zamestnávateľa na pracovný pomer – pracovnú zmluvu uzavretú podľa Zákonníka práce. Na základe porovnania zistíme, čo je pre človeka výhodnejšie, či pracovať ako SZČO alebo pracovať ako zamestnanec.

1 CIEĽ A METODIKA

Cieľom tohto príspevku je teoreticky vymedziť živnostenské podnikanie, charakterizovať jeho výhody a nevýhody, porovnať „samozamestnanie sa“ živnostníka so zamestnaneckým pomerom zamestnanca na základe pracovnej zmluvy a zistiť, či je pre človeka výhodnejšie „samozamestnanie“ alebo „pracovný pomer zamestnanca“ na pracovnú zmluvu.

2 VÝSLEDKY A DISKUSIA

2.1 TEORETICKÉ VYMEDZENIE PODNIKANIA A ŽIVNOSTI

Pojem „**podnikanie**“ je frekventovaným pojmom v ekonomickej teórii ako aj v podnikateľskom prostredí. Pojem podnikanie v SR definuje § 2 odst. 1 Zákona č. 513/1991

Zb. Obchodný zákonník ako sústavnú činnosť, ktorú podnikateľ vykonáva samostatne, vo vlastnom mene a na vlastnú zodpovednosť. Účelom podnikania je dosahovanie zisku.

Podnikanie v SR definuje aj Zákon č. 455/1991 Zb. o živnostenskom podnikaní (živnostenský zákon). V zmysle §2 živnostenského zákona „živnosťou je sústavná činnosť prevádzkovaná samostatne, vo vlastnom mene, na vlastnú zodpovednosť, za účelom dosiahnutia zisku a za podmienok ustanovených týmto zákonom.“ (Zákon č. 455/1991 Zb. o živnostenskom podnikaní (živnostenský zákon) v znení platných zákonov).

E. Šúbertová vo svojej práci definuje podnikanie nasledovne: „**Podnikanie** (entrepreneurial activity, entrepreneurship) je **činnosť**, opakovaná aktivita. Podnikanie je uskutočnenie, realizácia podnikavosti v praktickom živote.“ (Šúbertová a kol., 2009)

A. Chodasová a D. Bujnová uvádzajú podstatu podnikania nasledovne: „Podstatou podnikania je samostatné rozhodovanie o odbore podnikania (čo vyrábať, aké služby poskytovať), o právnej forme podnikania, rozhodnutie o umiestnení podniku, jeho organizácii, miere použitia cudzieho kapitálu, o rozdelení hospodárskeho výsledku, rozdelení rizika a pod. Účelom podnikania je zväčšiť majetok, čo sa dosahuje rôznymi spôsobmi. Najčastejší je ten, že sú uspokojované potreby cudzích osôb výrobou úžitkových hodnôt (tovaru), prípadne poskytovaním rôznych služieb“ (Chodasová, Bujnová, 2008).

Vladimír Němec uvádza, že „Samotný pojem „živnosť“ snád' najlepšie vystihol jeden starý kupec, keď povedal: „Živnosť mám preto, aby som žil. Ale aby som dobre žil, nesmiem okrádať zákazníkov. To by ku mne nechodili a ja by som živoril.“ (Němec, 1998) (vlastný preklad autora)

Z vyššie uvedených definícií podnikania a živnosti vymedzených jednotlivými autormi ako aj v Obchodnom zákonníku a Živnostenskom zákone konštatujeme, že sa uvedené pojmy v základných znakoch kryjú.

Obchodný zákonník a Živnostenský zákon upravujú základné právne podmienky pre podnikanie fyzických a právnických osôb na území SR. Tieto podmienky sú rovnaké pre všetky podnikateľské subjekty bez ohľadu na to, či ide o osoby slovenskej alebo inej štátnej príslušnosti.

2.2 VÝHODY A NEVÝHODY ŽIVNOSTENSKÉHO PODNIKANIA

Medzi tradičné formy podnikania v SR patria (podnik živnostníka, obchodné spoločnosti a družstvá). Tieto právne formy podnikania majú právnu subjektivitu. Podnikatelia využívajú okrem týchto tradičných foriem aj ostatné uvedené formy podnikania a to formy bez právnej subjektivity. Najčastejšou a najobľúbenejšou formou podnikania MSP v SR je podnik živnostníka a spoločnosť s ručením obmedzeným. V tomto príspevku sa budeme venovať živnostenskému podnikaniu.

Živnostenské podnikanie je vykonávanie podnikateľskej činnosti na základe živnostenského oprávnenia, je to podnikanie podľa Živnostenského zákona. Posledná novela tohto zákona v znení Zákona č. 399/2014 Z.z. je účinná od 1. 1. 2015. Živnostenský zákon upravuje podmienky len živnostenského podnikania. Určuje všeobecné a osobitné podmienky prevádzkovania živnosti, rozdelenie živností, rozsah živnostenského oprávnenia., dodržiavanie ustanovení tohto zákona podnikateľmi ako aj sankcie pri ich nedodržiavaní.

Živnosť podľa tohto zákona môže prevádzkovať fyzická osoba (živnostník) alebo právnická osoba, ak splní podmienky ním ustanovené. Je potrebné splniť vždy **všeobecné podmienky prevádzkovania živnosti** podľa § 6 a v niektorých prípadoch **osobitné podmienky prevádzkovania živnosti** podľa § 7 Živnostenského zákona. Živnostenský zákon uvádza v § 19 **remeselné, viazané a voľné živnosti**. Sú uvedené v Prílohách č. 1 a 2 zákona. Z hľadiska predmetu podnikania sú **živnosti obchodné, výrobné a poskytujúce služby**:

Preukazom živnostenského oprávnenia je „osvedčenie o živnostenskom podnikaní“ (a do vydania osvedčenia rovnopis ohlásenia s preukázaným doručením) a výpis zo živnostenského registra. Živnostenské oprávnenie možno vykonávať na celom území SR. Nemožno ho preniesť na inú osobu. Živnostenské oprávnenie zaniká smrťou fyzickej osoby alebo zánikom právnickej osoby ako aj z iných v zákone uvedených dôvodov.

Podnikanie jednotlivca (fyzickej osoby) – živnostníka má určité výhody oproti podnikaniu obchodných spoločností a družstiev.

V nasledujúcej tabuľke uvádzame výhody a nevýhody živnostenského podnikania v porovnaní s obchodnými spoločnosťami a družstvami.

Tabuľka 1: Výhody a nevýhody podniku jednotlivca oproti obchodným spoločnostiam a družstvám

Výhody	Nevýhody
- časovo rýchle, finančne nenáročné a administratívne jednoduché založenie (od r. 2007 takmer všetko vybaví živnostník na jednotnom kontaktnom mieste (JKM)) - pružné rozhodovanie - podnikateľ môže úplne utajiť svoje podnikateľské zámery - zodpovednosť za výsledky podnikania iba sám sebe - možnosť otestovať svoje schopnosti v zložitom podnikateľskom svete - administratívne nenáročné a finančne menej nákladné zrušenie podniku - možnosť uplatnenia nezdaniteľnej čiastky základu dane ročne na seba a manželku, daňový bonus na nezaopatrované dieťa, od 2014 nová nezdaniteľná čiastka 180 Eur na príspevky na doplnkové dôchodkové sporenie - možnosť paušálnych výdavkov 40 % z príjmov - max. do 420 Eur mesačne - vedenie jednoduchého účtovníctva u SZČO nezapísanej do OR (cena je nižšia ako u podvojného účtovníctva) - daň z príjmu 19 % p.a. do výšky príjmu 35 022,31 Eur pre rok 2015 (nad uvedený príjem 25% p.a.) - možnosť získania finančného príspevku na začatie podnikania z úradu práce - využitie zákonných a neformálnych výhod rodinného podnikania.	- neobmedzené ručenie za záväzky podnikateľa - často finančné problémy - vysoké odvodové zaťaženie do sociálnej a zdravotnej poisťovne - odvody do poisťovní musí platiť bez ohľadu na to, či dosahuje príjmy z podnikania alebo nie - obmedzené kapacitné možnosti - nízka úroveň manažérskeho vzdelania - horší imidž ako obchodné spoločnosti (pôsobí menej profesionálne) - pri verejných zákazkách sú častokrát uprednostňované práve obchodné spoločnosti - pohľadávka veriteľa podnikateľa môže byť pri výkone rozhodnutia súdu uspokojená i z majetku patriaceho do bezpodielového spoluvlastníctva manželov (ak vznikla za trvania manželstva) - v prípade smrti živnostníka nie je možné pokračovať v živnosti na jeho živnostenské oprávnenie.

Zdroj: vlastné spracovanie

2.3 POROVNANIE „SAMOZAMESTNANIA“ A „PRACOVNÉHO POMERU“

V tejto časti príspevku poukážeme na negatíva a pozitíva živnostenského podnikania v porovnaní so zamestnancom, ktorý vykonáva závislú prácu pre svojho zamestnávateľa. Základný rozdiel medzi živnostníkom a zamestnancom je v charaktere práce, ktorú vykonávajú a z toho vyplývajú všetky výhody a nevýhody. Ako sme už vyššie uviedli, **živnosť** je sústavná činnosť, ktorú prevádzkuje živnostník samostatne, vo vlastnom mene, na vlastnú zodpovednosť, za účelom dosiahnutia zisku. Môžeme povedať, že živnostník je sám sebe zamestnancom aj zamestnávateľom zároveň. Zamestnanec vykonáva pre svojho zamestnávateľa závislú prácu. Táto práca je vykonávaná vo vzťahu nadriadenosti zamestnávateľa a podriadenosti zamestnanca. Zamestnanec vykonáva túto prácu pre zamestnávateľa osobne, podľa jeho pokynov, v jeho mene, jeho pracovnými prostriedkami a v pracovnom čase na to určenom. Závislá práca je vykonávaná v pracovnom pomere (na základe pracovnej zmluvy) a pracovno-právne vzťahy medzi zamestnancom a zamestnávateľom sa riadia Zákoníkom práce. Zamestnanec nevykonáva prácu za účelom dosiahnutia zisku, dostáva za ňu mzdu.

Š. Majtán a kolektív uviedli vo svojej práci: „*Pre úspešnú podnikateľskú činnosť musia byť vytvorené objektívne, právne a subjektívne predpoklady.*“ (Majtán a kol., 2012) Podľa vyššie uvedených autorov subjektívne predpoklady podnikania tvorí osobnostná charakteristika podnikateľa (napr. odvaha nieť podnikateľské riziko, potreba realizácie, strategické myslenie, pozitívne myslenie, schopnosť viesť a motivovať ľudí, schopnosť realizovať vytýčené ciele, kreativita atď.)

Na podnikanie sa kladnú vysoké nároky. Nie každý človek má subjektívne predpoklady byť podnikateľom. Podnikanie, v porovnaní s prácou zamestnanca pracujúceho v pracovnom pomere pre svojho zamestnávateľa, má svoje pozitívne aj negatívne stránky.

Za základe vlastných skúseností a preštudovanej literatúry medzi **pozitívne stránky živnostenského podnikania** patria:

- samostatné rozhodovanie o podnikateľskej činnosti (rozhoduje o predmete a mieste podnikania, o právnej forme podnikania, je sám sebe pánom, zodpovedá za úspechy, neúspechy, sám nesie podnikateľské riziko)
- realizácia svojho podnikateľského sna (robí to čo ho baví)
- podnikateľ –živnostník robí sám na seba (môže dosiahnuť vyšší príjem ako v zamestnaní a rozhoduje sám o požití zisku z podnikania)
- podnikateľ rozhoduje sám o svojich zamestnancoch (sám ich vyberá)
- podnikateľ rozhoduje sám o svojich obchodných partneroch

To čo je výhodou živnostenského podnikania môžeme vnímať ako nevýhodu pracovného pomeru – práce na pracovnú zmluvu.

Na druhej strane **živnostenské podnikanie** má aj svoje **negatívne stránky**.

J. Borovský a L. Dobrucká vo svojej publikácii poukazujú aj na nevýhody podnikania oproti zamestnaniu:

- Nepravidelnosť príjmov, profit nie je zaručený.
- Nestabilita, riziko neúspechu je vysoké, až 60 % novozaložených podnikov neprežije 3 roky, ďalšie skrachujú v priebehu 2 rokov.
- Podnikanie je náročné na kapitál (v prípade neúspechu môže prísť podnikateľ o celoživotné úspory)
- Podnikanie je náročné na čas podnikateľa (pracovná doba sa prakticky nikdy nekončí),
- Náročnosť na osobnú angažovanosť podnikateľa, vytrvalosť a ochotu stále niečo

riešiť a stále niečo začínať.

- Vysoké psychické zaťaženie, stres.
- Zodpovednosť a ručenie za svoje činy celým svojim osobným majetkom.
- Nižšie sociálne istoty, vyššia zodpovednosť. Určitá sociálna izolácia, človek prestáva byť kolegom a stáva sa zamestnávateľom a šéfom. Malí podnikatelia sú tradične individualisti, ktorí veľmi často odmietajú najrozličnejšie formy spolupráce či poradenstva práve z obavy o svoju nezávislosť.
- Nepriateľsky naladené sociálne prostredie a negatívne zmýšľanie ľudí na Slovensku ako aj v iných postkomunistických krajinách, o podnikateľoch. (Borovský, Dobrucká, 2005)

Na základe vlastných skúseností a skúseností našich klientov by sme ešte doplnili niektoré „negatíva“ živnostenského podnikania (SZČO) v porovnaní so zamestnaním zamestnanca v pracovnoprávnom vzťahu na základe pracovnej zmluvy:

- podnikateľ nemá „istú budúcnosť“, napríklad pri zmene politickej situácie, zmene zákonov a iných okolnostiach môže prísť bez vlastného pričinenia o svoje zákazky
- v prípade takejto situácie (straty zákaziek) z objektívnych príčin, čo môže viesť a častokrát vedie až k skončeniu podnikania) nedostane mzdu počas výpovednej doby, nedostane ani odstupné ako zamestnanec „chránený“ Zákonníkom práce
- podnikateľ nemá žiadnu zo „zákona“ platenú dovolenku
- nedostáva mzdu za dni pracovného voľna počas štátnych sviatkov
- za prácu v dňoch pracovného pokoja (nedele), v poobedných a nočných zmenách nedostáva mzdové príplatky
- nedostáva od svojho zamestnávateľa príspevok na stravovanie v hodnote 55 % zo sumy stravného lístka
- nemá žiadne úrazové poistenie (zákon o sociálnom poistení mu to jednoducho neumožňuje)
- v prípade choroby a dočasnej pracovnej neschopnosti počas prvých 10 dní nemá nárok na „maródku“ (pretože nemá zamestnávateľa, aj keď odvody do sociálnej a zdravotnej poisťovne musí platiť aj za zamestnanca aj za zamestnávateľa – ako samozamestnávateľ - SZČO)
- žiaden zamestnávateľ mu neprispieva príspevky do III. piliera dôchodkového zabezpečenia (ak by chcel toto sporenie využiť žiaden zákon v SR mu to tiež neumožňuje)
- v prípade nízkeho príjmu (na úrovni minimálnej mzdy) nemá žiaden nárok zo zákona na tzv. „zamestnaneckú prémie“
- nedostáva žiaden trinásty, štrnásty plat, odmeny, osobné ohodnotenie
- živnostník nemá zákonom umožnené tvoriť sociálny fond, nakoľko nepoberá mzdu a tým prichádza o zamestnanecké výhody poskytované zamestnávateľom zo sociálneho fondu
- aj v prípade, že nemá zákazky (resp. sa dostane do druhej platobnej neschopnosti) následkom čoho dosiahne veľmi nízke príjmy, resp. nedostane žiadne príjmy, musí platiť odvody do zdravotnej poisťovne a za určitých zákonom stanovených podmienok aj do sociálnej poisťovne v nasledovnej výške (v roku 2015 do sociálnej poisťovne v sume 136,57 Eur a do zdravotnej poisťovne v min. sume 57,68 Eur mesačne)
- podnikatelia - SZČO, ktorí si platia minimálne odvody nemajú žiadnu záruku, že

dostanú aspoň minimálny dôchodok

- odvodové zaťaženie živnostníka je veľmi vysoké (Paliderová, 2015)
- odvodové zaťaženie živnostníka a zamestnanca je neporovnateľné. Živnostník na odvodoch mesačne zaplatí štvornásobne viac ako zamestnanec. Toto porovnanie bolo vyčíslené pri výške mesačnej minimálnej mzdy 352,00 Eur u zamestnanca aj živnostníka, za predpokladu, že ich manželka má svoj príjem, zamestnanec si neplatí príspevky na dôchodok do II. piliera a obaja poberajú daňový bonus na 1 dieťa. Podobne vychádzajú prepočty odvodov aj pri porovnaní živnostníka a zamestnanca pri maximálnom mesačnom vymeriavacom základe 4 120,00 Eur, kde odvodové zaťaženie živnostníka oproti zamestnancovi je 3,5 – násobne vyššie.
- Okrem skutočnosti, že SZČO platia veľmi vysoké odvody v porovnaní so zamestnancami sú znevýhodnení ešte ako aj „samozamestnávateľia“ v porovnaní s klasickými zamestnávateľmi. Zatiaľ, čo zamestnávateľ podľa Zákonníka § 129 musí zaplatiť mzdu zamestnanca za predchádzajúci mesiac do konca nasledujúceho kalendárneho mesiaca po uplynutí mesiaca a tiež aj odvody prislúchajúce k tejto mzde. SZČO musí zaplatiť odvody za daný kalendárny mesiac najneskôr nasledujúci kalendárny mesiac do 8. dňa. Ak sa tak nestane, je tvrdo postihovaný sankciami a žiadne objektívne dôvody nie sú Sociálnou poisťovňou akceptované (maximálna ústretovosť je možnosť splátkového plánu).
- nevyplatenie mzdy zamestnancovi v zmysle Zákonníka práce je trestný čin, nezaplatenie zákazky živnostníkovi v rámci dodávateľsko-odberateľských vzťahov trestným činom nie je
- zamestnanec nezodpovedá za škodu, ktorá vyplýva z podnikateľského rizika. SZČO ako „zamestnanec v rámci „samozamestnania sa“ zodpovedá za škodu z podnikateľského rizika celým svojim majetkom
- živnostník nemá nárok na zamestnaneckú prémieu
- živnostník nemá nárok na zníženie zdravotných odvodov od 1.1.2015

Nevýhody živnostenského podnikania chápeme ako výhody zamestnania zamestnanca v pracovnom pomere na základe uzatvorenej pracovnej zmluvy so zamestnávateľom v zmysle Zákonníka práce.

ZÁVER

V súčasnosti je najobľúbenejšou a najčastejšie využívanou formou podnikania práve živnostenské podnikanie. V príspevku sme uviedli výhody a nevýhody živnostenského podnikania v porovnaní so zamestnancom pracujúcim na pracovnú zmluvu uzavretú so zamestnávateľom. Je potrebné spomenúť, že mnoho podnikateľov v SR začalo svoju podnikateľskú činnosť „z donútenia“. Príčinou bola strata zamestnania a nemožnosť si nájsť nové adekvátne zamestnanie, najmä v kategórii občanov hlavne „po cca 50 roku života“, prípadne aj z dôvodu, že mnoho zamestnávateľov ponúka prácu iba na živnosť a nie na pracovný pomer. S týmto fenoménom sa stretávame hlavne pri službách a remeslách, najviac sa to prejavuje už dlhodobo najmä v stavebníctve.

Popri vyššie uvedených viacerých nevýhodách živnostenského podnikania oproti zamestnaniu zamestnanca v pracovnom pomere sme presvedčení, že toto podnikanie má aj svoje výhody, ktoré nevýhody tohto podnikania v porovnaní so zamestnaním zmierňujú. Podnikateľ SZČO je sám sebe pánom a zodpovedá si sám pred sebou za úspech ako aj neúspech svojho podnikania, vyberá si sám svojich obchodných partnerov, spolupracovníkov ako aj zamestnancov, rozhoduje o rozdelení zisku.

Rozhodnutie, či podnikat' alebo nepodnikať ako SZČO alebo byť zamestnancom „závislým“ od svojho zamestnávateľa nie je ľahké urobiť a v konečnom dôsledku ho musí urobiť po dôkladnom zvážení každý človek sám.

Aj keď dôvody na začatia podnikanie u rôznych podnikateľov boli a sú rôzne, nesporným faktom je, že v národnom hospodárstve SR tvoria malé a stredné podniky (a z nich živnostníci) zo všetkých podnikov najpočetnejšiu skupinu a zároveň tvoria sektor s najvyšším potenciálom rastu. „Ďalší rozvoj malých a stredných podnikov je podmienený zabezpečením vhodného podnikateľského prostredia, čo predpokladá zjednodušenie podmienok podnikateľskej činnosti a vytvorenie vhodných ekonomických nástrojov predovšetkým v čase hospodárskej krízy.“ (Šubertová a kol., 2009)

Problémy, ktoré boli analyzované v príspevku zostanú aktuálne pre Slovensko ešte dlhšiu dobu. Predovšetkým kvalita právnych noriem v oblasti podnikania je považovaná za základný a rozhodujúci predpoklad pre skvalitňovanie podnikateľského prostredia SR.

LITERATÚRA

- Borovský, J. - Dobrucká, L. 2005. Príručka podnikania pre malých a stredných podnikateľov. Bratislava : EUROUNION spol. s r.o., 2005. 96 s. ISBN 80-88984-83-1.
- Chodasová, A. – Bujnová, D. 2008. Podnikanie v malých a stredných podnikoch. Bratislava : Vydavateľstvo EKONÓM, 2008. s. 10. ISBN 978-80-225-2554-1.
- Ježková, R. – Ježek, J. 2011. Podnikanie a jeho komunálna a regionálna podpora. Bratislava : EUKÓDEX, s.r.o., 2011. 248 s. ISBN 978-80-89447-47-3.
- Majtán, Š. a kol. 2012. Podnikové hospodárstvo. 2. vyd. Bratislava : SPRINT 2 s.r.o. Edícia Economics, 2012. 323 s. ISBN 978-80-89393-63-3.
- Němec, V. 1998. Řízení a ekonomika firmy. 1998. Praha : Grada Publishing spol. s r.o., 1998. s. 61. ISBN 80-7169-613-7.
- Paliderová, M. Porovnanie daňovo-odvodového zaťaženia zamestnanec – živnostník. In personálny a mzdový poradca podnikateľa (časopis) ISSN 1335-1508, 20. roč. č. 2-3/2015, s. 70-77.
- PAS. Negatívny vývoj podnikateľského prostredia pokračuje. 12. marec 2015. Výsledky IPP za 4. štvrtrok 2014. [online]. [cit. 2015-03-15.] Dostupné na internete: http://alianciapas.sk/category/pravidelne_aktivity/index_podnikatelskeho_prostredia/
- SBA. Správa o stave malého a stredného podnikania v Slovenskej republike v roku 2013 z augusta 2014. [online]. [cit. 2015-04-10] Dostupné na internete: www.mhsr.sk/sprava-o-stave-msp-v-sr-v-roku-2013/144385s
- Šubertová, E. . – Kinčáková, M. 2014. Podpora podnikania pre malé a stredné podniky. Bratislava : Vydavateľstvo EKONÓM, 2014. 160 s. ISBN 978-80-225-3967-8.
- Šubertová, E. a kol. Podnikanie v malých a stredných podnikoch pre manažérov. Bratislava: Vydavateľstvo EKONÓM, 2009. 155 s. ISBN 978-80-225-2869-6.
- Šubertová, E. a kol. 2009. Zhodnotenie zmien v podmienkach podnikania a v hospodárení malých a stredných podnikov v dôsledku integrácie II. Bratislava : Vydavateľstvo EKONÓM, 2009. 107 str. ISBN 978-80-225-2885-6.
- Tomčík, R. - Bondareva, I.: Problémy malých a stredných podnikov v podnikateľskom prostredí Slovenskej republiky. In: Horizonty podnikateľského prostredia II. Zborník príspevkov z medzinárodnej vedeckej konferencie. Fakulta manažmentu Univerzity Komenského v Bratislave. 8.11.2013, s. 270 - 278, ISBN 978-80-223-3498-3 Zákon č. 455/1991 Zb. o živnostenskom podnikaní (živnostenský zákon) v znení platných zákonov
- Zákon č. 311/2001 Z.z. Zákonník práce v znení platných zákonov

Zákon č. 46/2003 Z.z. o sociálnom poistení v znení platných zákonov
Zákon č. 513/1991 Zb. Obchodný zákonník v znení platných zákonov
Zákon č. 580/2004 Z.z. o zdravotnom poistení v znení platných zákonov

Autor:

Ing. Marta Markovičová

Sekule 698

908 80 Sekule

e-mail: uctomarta@gmail.com

+421 907 436 500

Recenzenti:

doc. Ing. Monika Zatrochová, PhD.

doc. Ing. Irina Bondareva, CSc.

ŠPIRÁLOVÝ MANAŽMENT – NOVÝ POHĽAD NA RIADENIE ORGANIZÁCIE

SPIRAL MANAGEMENT – NEW VIEW ON THE MANAGEMENT OF THE ORGANIZATION

Jana Plchová – Ľuboš Polakovič

Abstract

Purpose of the article The objective of the present article is to direct the attention of scientific and expert public towards the existence of new, interesting and successfully implemented approach to the management of firms. The paper is based on the long-term work of the Czech manager and management theorist A. Kopčaj who named his unique opinion on the management of firms the Spiral management. This approach to the management is regarding a firm as a system consisting of the so-called technical and social subsystem, for which are valid different natural laws.

Methodology/methods We start from the postulate that to manage the system i.e. get it to the desired state requires to identify its initial state at the beginning, clearly define the target state and be able to use clearly defined tools with which the system can be managed from the initial identified state towards the desired state. All the measurements necessary for diagnostic of companies, are in practice carried out on a representatively selected sample of about 25-30 company employees. The group consists of top managers, middle managers and workers. The subjective sensational benchmarking comparative questionnaire is used as a method.

Scientific aim we would like to show a practical example using the principles of spiral management based on data collected in a particular organization in the period of 2014-2015.

We want to point out that the entropy of the system is a parameter by management of which the company can be controlled as a whole.

Findings Measured data show that entropy is a parameter by which it is possible to measure and manage technical and social potential of the company.

Conclusions (limits, implications etc.) Spiral management uses the management and utilization of the potential of the organization while it allows successful management of not only manufacturing companies but also of organizations not based primarily on the principle of profit taking. The implementation of Prigogine's laws to management that can be considered very unique approach to management, which certainly deserves attention.

Keywords: spiral management, Prigogine laws, social entropy, technical entropy

JEL Classification: M52

ÚVOD

Hľadanie nových účinnejších metód riadenia je problém, ktorým sa teória aj prax manažmentu už niekoľko rokov intenzívne zaoberá. Najmä súčasné obdobie, ktoré je charakterizované ekonomickou krízou a nebývalou turbulentnosťou kladie na firmy zvýšené nároky prispôbovať sa meniacim podmienkam nielen na lokálnych ale aj medzinárodných trhoch. (Šubertová, 2014).

Schopnosť manažérov využiť potenciál svojich zamestnancov je v súčasnosti rozhodujúcim faktorom ovplyvňujúcim úspešnosť a konkurencieschopnosť každej firmy. (Dědková, J., Folprecht, M., 2013). Napriek dôležitosti tejto oblasti manažmentu možno konštatovať, že teoretické prístupy k riadeniu ľudí málokedy pomôžu reálnym manažérom riešiť ich praktické problémy. Mnohé z nových metód boli v praxi viacerých firiem aj úspešne aplikované, ale rovnako je množstvo firiem, ktoré v snahe zmodernizovať svoj systém riadenia už vyskúšali aj niekoľko nových metód, vynaložili na to často nemalé finančné prostriedky ako aj nemalú energiu svojich zamestnancov – a predsa im tieto metódy sľubovaný úspech nepriniesli. (Zatrochová, Herzka, 2011). Pri implementácii nových manažérskych systémov do podnikovej praxe je dôležitá najmä schopnosť a ochota zamestnancov pracovať iniciatívne a kreatívne v snahe dosiahnuť čo najlepší podnikový výsledok. (Šagátová, 2013)

Zaujímavý a netradičný pohľad na túto problematiku prináša nový pôvodný manažérsky prístup, ktorý jeho autor, Andrej Kopčaj, nazval špirálový manažment. Špirálový manažment, podobne ako viacero nových prístupov k manažmentu vychádza z filozofie chápania firmy ako živého organizmu. Špirálový manažment je však v niečom jedinečný a určite hodný pozornosti nielen v slovenskom a českom podnikateľskom priestore. Umožňuje totiž kvantifikovať výsledky firmy nielen pre oblasť znalostí a technológií vo firme, ale aj pre doteraz nekvantifikovateľnú oblasť riadenia ľudského kapitálu.

1 ZÁKLADNÁ OTÁZKA MANAŽMENTU

Manažment ako vedná disciplína sa zaoberá hľadaním metód, ktoré by firme v danom prostredí umožnili dosiahnuť dlhodobú úspešnú existenciu. Ak základnú otázku manažmentu „Čo je potrebné robiť, aby sme sa mali v budúcnosti lepšie?“ transformujeme do podoby: „Pre aké čiastkové ciele má zmysel investovať životnú energiu a čas v záujme dosiahnutia úspechu?“ odpoveďou bude:

- istota existencie = ekonomická úspešnosť, resp. ziskovosť
- konkurencieschopnosť = kvalita existencie t.j. potenciál úspešnosti
- dlhodobosť existencie = časová úspešnosť.

V ďalšom texte budeme vychádzať z predpokladu, že podnik je v danom prostredí úspešný, ak dokáže optimálne dosahovať tieto tri základné ciele.

Klasické manažérské prístupy riešia základnú otázku manažmentu pomocou ekonomických metód, teda riešia ziskovosť a ekonomickú stabilitu firmy optimalizáciou súboru finančných kritérií.

Špirálový manažment prináša na riešenie základnej otázky manažmentu úplne iný, netradičný pohľad. Vychádza z predpokladu, že podnik sa skladá z dvoch systémov – systému technického - neživého a systému sociálneho -živého. Každý z týchto systémov podlieha iným prírodným zákonom a to je potrebné rešpektovať aj pri ich riadení. Pri riadení technického systému sa využívajú známe termodynamické zákony. Pri riadení sociálneho systému sa vychádza z dynamiky systémov interagujúcich s okolím, teda z nerovnovážnej

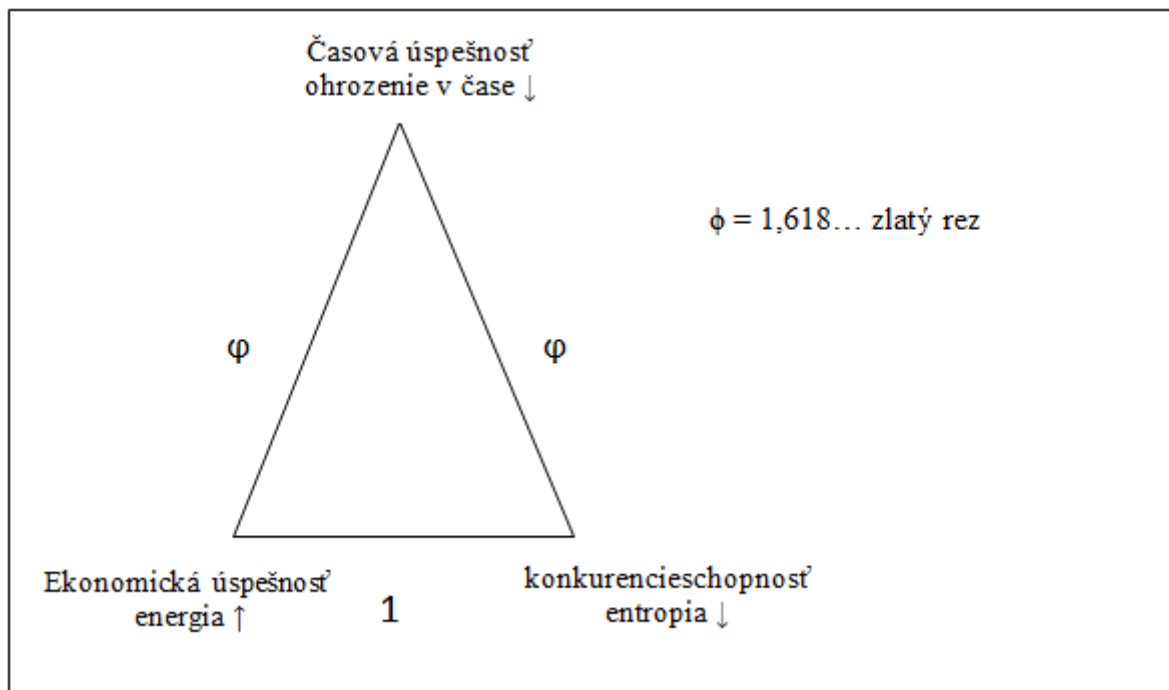
termodynamiky. (Kopčaj, 1997). Zákonitosti platné pre živé, otvorené systémy definoval belgický fyzik a chemik ruského pôvodu Ilya Prigogine, ktorý získal v roku 1977 Nobelovu cenu za chémiu práve za rozpracovanie termodynamiky nerovnovážnych, nezvratných systémov. Podľa I. Prigogina podmienkou existencie živého, otvoreného systému je jeho schopnosť:

1. získavať energiu z vonkajšieho prostredia,
2. vypudzovať entropiu do vonkajšieho prostredia,
3. pri kritickom náraste entropie zvyšovať svoj stupeň komplexity – teda vyvíjať sa.

Na základe týchto poznatkov je potom možné zadefinovať úlohy, ktoré musí podnik v záujme svojej dlhodobej úspešnej existencie na trhu plniť. V prepojení na tri základné ciele manažmentu ide o tieto úlohy: (Kopčaj, 2007)

1. získavanie energie (hmoty, informácií) z vonkajšieho prostredia – ekonomická úspešnosť,
2. vypudzovanie entropie z vnútorného a následne blízkeho vonkajšieho prostredia do externého prostredia – kvalita existencie
3. zvyšovanie komplexity systému pre zrýchľovanie cyklov zmien a predlžovanie dĺžky jeho existencie – dlhodobosť existencie.

Tieto tri základné ciele možno graficky znázorniť do podoby trojuholníka, v ktorého každom rohu sa nachádza jeden z uvedených cieľov. Podľa jeho autora je označovaný ako Kopčajov manažérsky trojuholník. Je to rovnoramenný trojuholník, s pomerom dĺžky ramien k základni v pomere zlatého rezu (t.j. 1,618), ktorý vytvára optimálne parametre pre špirálovú dynamiku rastu bohatstva (odtiaľ názov špirálový manažment).

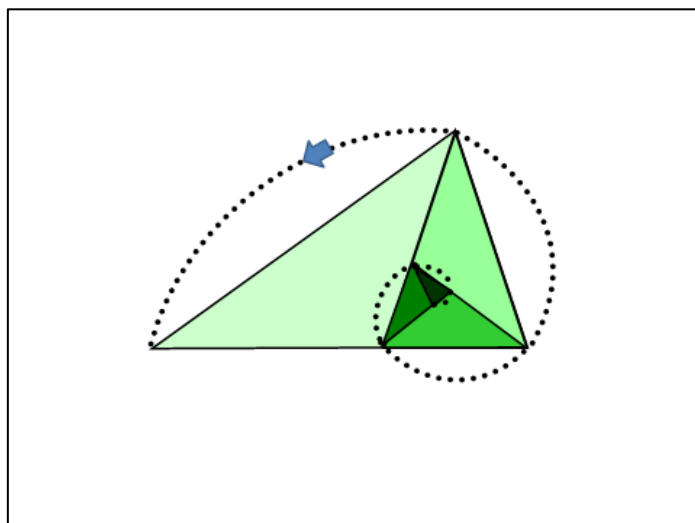


Obrázok 1: Kopčajov manažérsky trojuholník

Zdroj: (Kopčaj, 2007) vlastné spracovanie

„Rozhýbať“ manažérsky trojuholník tak, aby sa vytvorila dynamika špirálového rastu bohatstva vyžaduje poznať zákonitosti troch rohov a troch spojnic trojuholníka a využívať ich

pri riadení firmy. Dá sa dokázať (Kopčaj, 2007), že hnacím motorom štartu špirálového rastu bohatstva je vždy lokálne zníženie entropie v systéme.



Obrázok 2: Rotácia a rast manažérskeho trojuholníka

Zdroj: (Kopčaj, 2007) vlastné spracovanie

Manažovať firmu teda znamená pracovať s energiou a entropiou v danom systéme. Princípom špirálového manažmentu je riadenie firmy pomocou identifikácie a znižovania množstva entropie v systéme, čím sa zabezpečí nielen jej konkurencieschopnosť ale súčasne aj dlhodobá a finančne úspešná existencia. (Kopčaj, 2007)

Z manažérskeho pohľadu chápeme potenciál firmy ako voľnú (dostupnú) energiu v systéme. Entropiu zadefinujeme ako nevyužitelnú časť energie. Platí:

$$p = 1 - e \quad (1)$$

p - potenciál, e – entropia

Tak ako sa z dvoch subsystémov skladá firma, aj jej celkový potenciál firmy sa skladá z časti technickej a časti sociálnej. Možno odvodiť, že celkový potenciál firmy sa dá vyčísliť ako súčin potenciálov v sociálnom a technickom systéme (Kopčaj, 2007).

$$p_c = 1 - e_c$$

$$p_c = p_t \times p_s$$

$$(1 - e_c) = (1 - e_t) \times (1 - e_s); \text{ z toho:}$$

$$e_c = e_t + e_s - e_t e_s \quad (2)$$

pričom:

p_c potenciál celkový

p_t potenciál technického systému

p_s potenciál sociálneho systému

e_c entropia celková

e_t entropia technického systému

e_s entropia sociálneho systému

2 ENTROPIA V MANAŽMENTE

Možnosť merať a riadiť entropiu v danom systéme je základným princípom, na ktorom je vystavaný prístup špirálového manažmentu. Aj keď pojem entropia sa už dávno nepoužíva len vo fyzikálnej chémii, matematike a biológii, jeho využitie v manažmente je stále ešte pomerne neznáma a málo využívané.

V termodynamike pojem entropia označuje mieru neusporiadanosti fyzikálnej sústavy. Podľa druhej vety termodynamickej entropia fyzikálneho systému v čase len rastie. Entropia je súčasne mierou schopnosti systémov s energiou konať prácu. V uzavretom systéme vzrast entropie je sprevádzaný poklesom množstva energie schopnej konať prácu. Čím je v systéme vyššia entropia, tým menej je tento systém schopný konať prácu. (Kopčaj, 2007).

Hodnota entropie daného systému vyjadruje koľko prijatej energie dokáže systém spotrebovať efektívne. Napríklad, ak miera entropie v systéme je 0,7 firma vie naplno využiť len 30 percent prijatej energie a zvyšných 70 percent stráca.

Riadenie podľa princípov špirálového manažmentu od seba striktne odlišuje technický systém (technológie a znalosti vo firme) a sociálny systém (ľudia vo firme). Preto je meranie a riadenie entropie každého z týchto subsystémov realizované iným spôsobom.

2.1 TECHNICKÝ SYSTÉM FIRMY A MERANIE JEHO ENTROPIE

Technickým systémom firmy rozumieme tú jej časť, ktorá pozostáva zo všetkých zhmotnených a nezhmotnených znalostí a procesov v podniku. Technický systém firmy (uzavretý, neživý systém) podlieha termodynamickým zákonom. Podľa nich pre každý uzavretý systém platí:

- I. energia jeho vnútorného prostredia je konštantná,
- II. entropia jeho vnútorného prostredia iba rastie,
- III. limita stavu je pravdepodobnosť entropickej 1 (nefunkčnosť systému).

Zo všeobecne platných termodynamických zákonov teda vyplýva, že každá zložka technického systému (stroje, technológie, know-how, vedomosti...) starne či už vplyvom fyzického opotrebenia, alebo vplyvom zmien v podnikateľskom prostredí. Starnutie v čase sa prejavuje zvyšovaním entropie systému. Limitným stavom pre všetky zložky technického systému je podľa tretieho termodynamického zákona stav nefunkčnosti, resp. úplného fyzického alebo morálneho opotrebenia, kedy entropia systému je rovná 1. (Kopčaj, 1999)

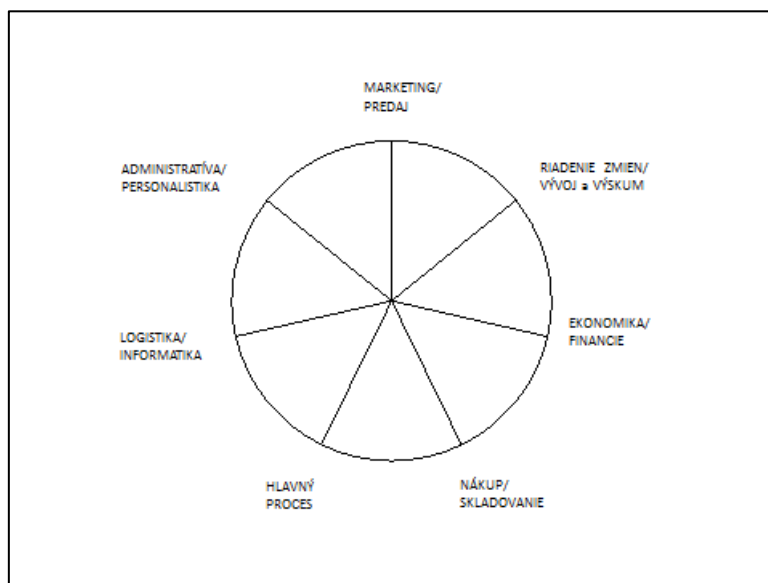
V každej firme je možné identifikovať jej základné makroprocesy, ktoré musí zvládnuť bez ohľadu na to, v akom odbore podniká. Podľa Kopčaja ide o týchto 7 makroprocesov:

1. -výskum a vývoj,
2. -ekonomika a financie,
3. -nákup a skladovanie,
4. -výroba a údržba,
5. -logistika a informatika,
6. -administratíva a personalistika,
7. -marketing a predaj produkcie.

Každý proces svojou funkčnosťou umožňuje súčasne aj fungovanie všetkých ostatných procesov.

Ukázalo sa, že v praxi je efektívne posudzovať úroveň funkčnosti jednotlivých makroprocesov pomocou stupňa ich nefunkčnosti, teda podľa množstva entropie v systéme.

V špirálovom manažmente sa táto veličina nazýva technická entropia e_t . V praxi sú výsledky merania nefunkčnosti, resp. zaentropizovanosti procesov zaznamenávané na grafe.



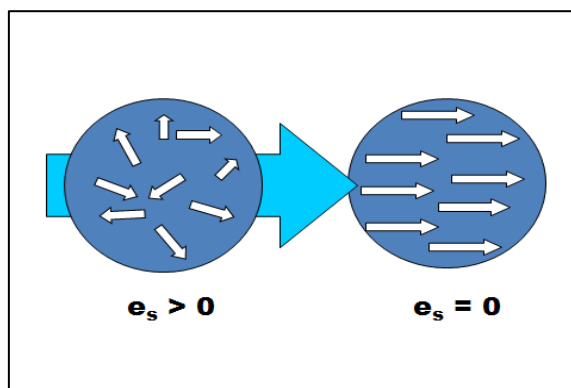
Obrázok 3: Technický systém a meranie miery nefunkčnosti jeho procesov

Zdroj: (Kopčaj, 2007) vlastné spracovanie

2.2 SOCIÁLNY SYSTÉM FIRMY A MERANIE JEHO ENTROPIE

Sociálnym systémom nazývame tú časť firmy, ktorú tvoria jej zamestnanci. Tento systém prináša do procesov prebiehajúcich vo firme energiu ľudí. Využitie ľudského potenciálu vo firme, pozitívne zapojenie jeho zamestnancov, ktoré im dáva príležitosť rozvíjať ich vlastné schopnosti a spoluzúčastňovať sa na plnení cieľa, s ktorým sa stotožňujú sa stáva v moderne riadených firmách ich najdôležitejšou konkurenčnou výhodou. (Kuperová, 2005).

Sociálny systém je živý, otvorený systém, pre ktorý neplatia termodynamické zákony, ale zákony Prigoginove, ktoré boli zadefinované v kap.1. Stupeň zaentropizovanosti sociálneho systému vyjadruje potom stupeň neusporiadanosti sociálnej energie, mapuje do akej miery je energia ľudí v systéme orientovaná v smere splnenia cieľov organizácie ako celku.



Obrázok 4: Priebeh kultivácie sociálneho systému

Zdroj: (Kopčaj, 2007) vlastné spracovanie

Špirálový manažment umožňuje merať usporiadanosť a orientáciu energie ľudí a na základe toho určiť stupeň zaentropizovanosti sociálneho systému. Vychádza sa pritom z poznatku, že živý, otvorený systém sa môže nachádzať v jednom z piatich energetických stavov (Krempaský, 2010).

Týchto päť energetických stavov je možno pre podnik charakterizovať nasledovne:

- I. Spolupodnikateľ – je najvyššia možná úroveň angažovanosti zamestnanca s plným vnútorným a motivačným prevzatím zodpovednosti za úspech firmy. V tomto energetickom stave si zamestnanec sám stanovuje najnáročnejšiu úroveň príkazov a zákazov, tvorivo využíva príležitosti v prospech firmy a čo je najpodstatnejšie – riziká premieňa na príležitosti.
- II. Zlepšovateľ nielen plní príkazy a zákazy, ale aj tvorivo využíva príležitosti v prospech firmy a minimalizuje problémy a riziká.
- III. Plnič príkazov – plní jednoznačné príkazy a zákazy. Od nadriadeného však vyžaduje, aby mu zložitejšie problémy pomohol prekonať.
- IV. Poloplnič príkazov – vynútené a pod tlakom plní jednoznačné príkazy a zákazy, pričom prípadné vznikajúce príležitosti strháva na seba a riziká prenáša na organizáciu.
- V. Egocentrik vedome porušuje aj jednoznačné inštrukcie, príkazy a zákazy s cieľom maximalizovať vlastný prospech na úkor organizácie. Pre organizáciu je tento energetický stav zamestnanca najškodlivejší, organizácia si platí svojho ničiteľa.

PÄŤ STAVOV ENERGETIZÁCIE A STABILITY					
STAV ENERGETIZÁCIE	I SPOLUPODNIKATEĽ	II ZLEPŠOVATEĽ	III PLNIČ	IV POLOPLNIČ	V EGOCENTRIK
					
MIERA STABILITY	 stabilný uzol	 stabilné ohnisko	 nestabilné ohnisko	 nestabilný uzol	
jednoznačnosť	ZÁKAZY	+ určuje si sám	+ dodržiava ako minimum	+ dodržiava ako maximum	+ vynútené dodržiava - nedodržiava
	PRÍKAZY	+ určuje si sám	+ plní	+ vynútené plní	- neplní
mnohoznačnosť	RIZIKÁ	+ mení na príležitosti	minimalizuje	- prenáša na podnik	- prenáša na podnik
	PRÍLEŽITOSTI	+ využíva pre podnik	+ využíva pre podnik	- využíva pre seba	- strháva pre seba

Obrázok 5: Stavy energetizácie a stability v sociálnom systéme

Zdroj: (Kopčaj, 2007) vlastné spracovanie

Pomocou zmerania podielu zamestnancov firmy v jednotlivých energetických stavoch je možné určiť množstvo entropie v sociálnom systéme podniku – teda tzv. vnútornú, sociálnu entropiu e_s . (Kopčaj, 2007).

2.3 ENERGETIZAČNÉ STRATÉGIE RIADENIA ĽUDSKÉHO POTENCIÁLU

Zatiaľ čo technický subsystém sa vždy správa ako systém mechanický, sociálny subsystém sa môže správať, v závislosti od energetizácie ľudí v ňom, ako mechanický alebo ako biologický systém. Špirálový manažment na určenie kvality sociálneho systému používa parameter HRR -skratka z Human Resources Ratio (Kopčaj, 2007). Vypočítame ho na základe zistených energetizačných stavov ľudí vo firme ako podiel súčtu stavov, ktoré organizáciu posúvajú dopredu (stavy I. a II.) a tých, ktoré organizáciu brzdia (stavy IV. a V.).

$$HRR = (I+II) / (IV+V) \quad (3)$$

Pričom:

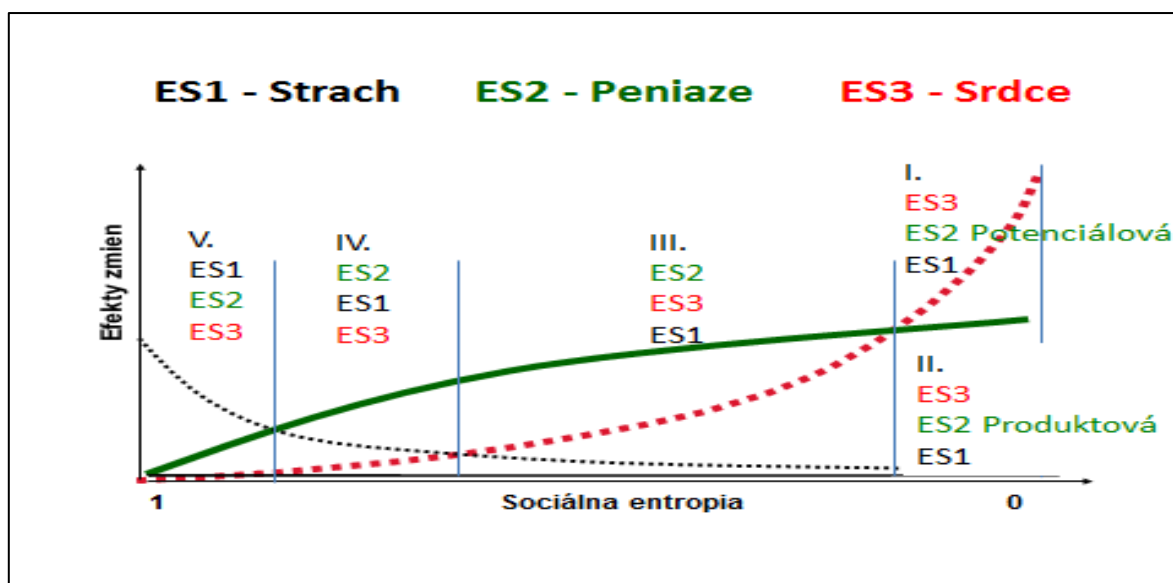
- pre $HRR < 1$ sa sociálny systém správa ako mechanický
- pre $HRR > 1$ sa sociálny systém správa ako biologický

Pri riadení ľudí v systéme je možné využívať tri základné typy energetizačných stratégií ES. ES1 – negatívna stimuláciu strachom pred porušením zákazov a neplnením príkazov. Priebeh a účinnosť tejto stratégie zobrazuje krivka ES1.

ES2 – pozitívna stimuláciu odmenou - peniazmi za žiaduce správanie resp. požadované výsledky. Priebeh a účinnosť tejto stratégie zobrazuje krivka ES2.

ES3 – vnútorná motivácia zamestnancov predpokladajúca vytvorenie prostredia, pri ktorom sa riadené subjekty stotožňujú s cieľmi organizácie pre ktorú pracujú a sú schopní využívať aj príležitosti resp. odvracať hrozby z okolia. Priebeh a účinnosť stratégie zobrazuje krivka ES3.

Priebeh a využitie týchto stratégií v závislosti od hodnoty sociálnej entropie vo firme je prehľadne zobrazené na obrázku č. 6.



Obrázok 6: Energetizačné stratégie na riadenie sociálneho subsystému

Zdroj: (Kopčaj, 2007) vlastné spracovanie

Pre úspešné riadenie sociálneho systému, ktorý sa správa ako mechanický ($HRR < 1$) je nutné nastaviť vo firme jednoznačný systém príkazov a zákazov a vynucovať ich dodržiavanie a to buď negatívnou alebo pozitívnou stimuláciou (stratégie ES1 a ES2). Pri riadení sociálneho systému s biologickými vlastnosťami ($HRR > 1$) je okrem efektívneho využitia predchádzajúcich nástrojov dôležité správne využívať aj stratégiu ES3 (vnútorná motivácia zamestnancov). V praxi to pre manažerov vo firme znamená potrebu vytvorenia podporujúceho prostredia, ktoré bude motivovať zamestnancov k využívaniu príležitostí a eliminácii rizík z okolia v záujme dosahovanie cieľov firmy.

Jednoznačná identifikácia kvality sociálneho subsystému umožňujú manažmentu firiem optimálne využívať také energetizačné stratégie riadenie ľudí, ktoré rešpektujú východiskový stav a zodpovedajú danej úrovni sociálneho systému firmy. Nesprávne použité manažérske nástroje neodpovedajúce reálnej kvalite sociálneho systému nikdy neprinášajú v praxi požadované efekty. (Kopčaj, 2007).

3 PRAKTICKÉ VYUŽITIE PRINCÍPOV ŠPIRÁLOVÉHO MANAŽMENTU PRI RIADENÍ ORGANIZÁCIE

3.1 CIEĽ PRÍSPEVKU

V nasledujúcom texte by sme chceli poukázať na využitie princípov špirálového manažmentu na príklade údajov nameraných v konkrétnej organizácii v období rokov 2014-2015. V našom príklade použijeme údaje namerané v slovenskom zdravotníckom zariadení v súkromnom vlastníctve. Princípy riadenia ostávajú rovnaké bez ohľadu na to, či je riadený veľký výrobný podnik alebo nezisková organizácia.

Chceme poukázať na to, že entropia systému je parameter, riadením ktorého je možné uradiť systém ako celok. Vychádzame z postulátu, že riadiť systém vyžaduje:

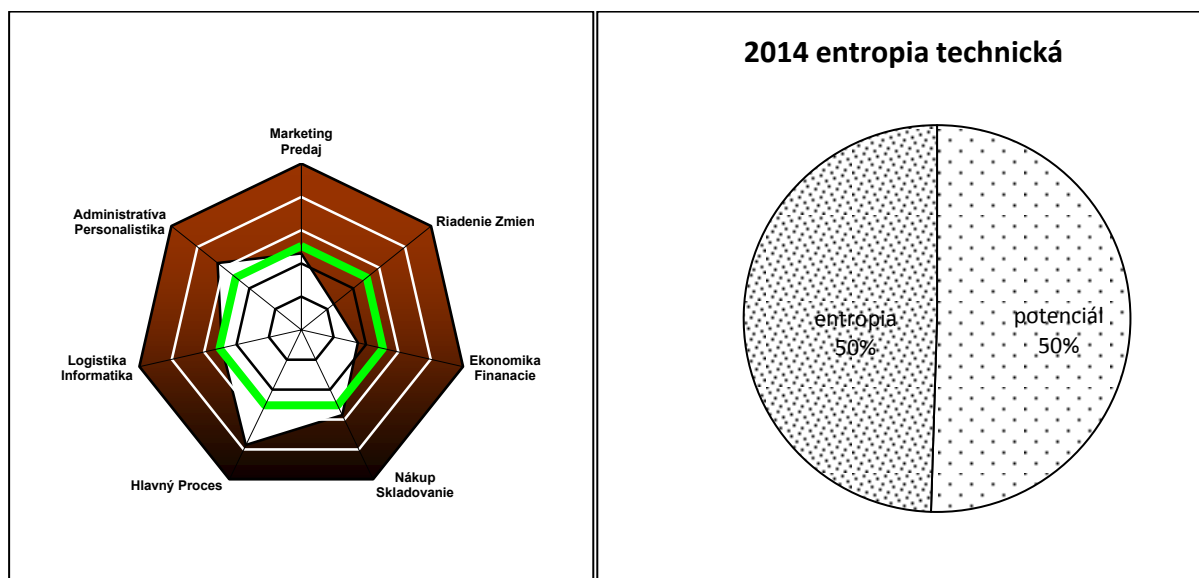
1. identifikovať jeho počiatočný stav,
2. jasne zdefinovať požadovaný cieľový stav
3. schopnosť využiť jednoznačne definované nástroje, pomocou ktorých možno systém z počiatočného stavu riadiť smerom k dosahovaniu cieľového stavu.

Tento základný princíp riadenia je všeobecne akceptovaný pri riadení technických systémov. Doterajšia prax v manažmente však neumožňovala uplatniť ho aj pri riadení sociálnych systémov, pretože neexistovala jednoznačná merateľná veličina, pomocou ktorej by bolo možné kvantifikovať stav tohto systému. Prístup špirálového manažmentu prináša kvantifikáciu aj do riadenia ľudských zdrojov vo firme.

3.2 METODIKA A VÝSLEDKY MERANÍ

Všetky merania potrebné na diagnostiku firmy sa v praxi realizujú na reprezentatívne vybratej vzorke cca 25-30 zamestnancov firmy. Skupina pozostáva z vrcholových manažerov, z manažerov stredného stupňa aj robotníkov. Ako metóda sa používa subjektívny pocitový benchmarkingový porovnávací dotazník. Prvé meranie je realizované poradenskou organizáciou a trvá niekoľko dní, z ktorých podstatnú časť sa účastníci merania zjednocujú v slovníku, vo vnímaní a chápaní jednotlivých pojmov a parametrov. Následné merania pri využití tej istej vzorky zamestnancov trvajú podstatne kratšie a dokáže ich zrealizovať a vyhodnotiť aj samotný manažment. Namerané výsledky sú spracované metódami štatistického zhodnotenie výsledkov. Výsledky meraní sú opakovateľné a dostatočne presné ako východisko pre diagnostiku stavu a následné riadenie firmy.

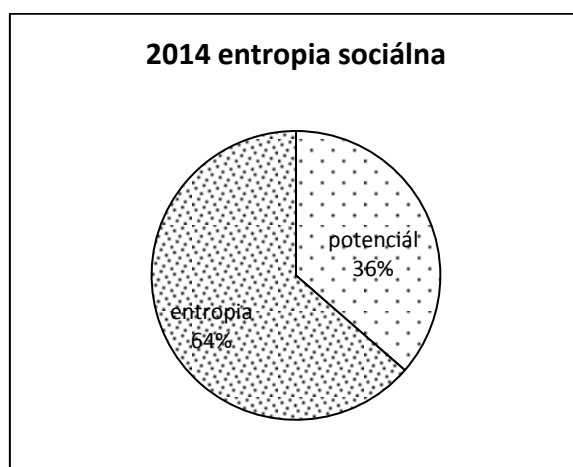
Na obrázku č. 7 sú zobrazené namerané hodnoty technickej entropie v organizácii na začiatku sledovaného obdobia. Z nameraných údajov možno vidieť, že procesy vo firme na začiatku sledovaného obdobia fungovali iba na 50 %, pričom najmenej funkčné boli procesy ekonomika/ financie (entropia 0,65) a riadenie zmien (entropia 0,75). Tieto výsledky majú významnú vypovedaciu schopnosť o zlej práci manažmentu v organizácii, ktorá sa odrazila v celkových nepriaznivých výsledkoch organizácie.



Obrázok 7: Namerané hodnoty technickej entropie pre sledované procesy a využiteľný technický potenciál na začiatku obdobia

Zdroj: vlastné spracovanie

Hodnoty entropie namerané v sociálnom systéme na začiatku obdobia boli ešte nepriaznivejšie ako v technickom systéme. Entropia sociálneho systému v organizácii na začiatku obdobia bola 0,64 čo znamenalo iba 36 % využitie energie zamestnancov v prospech organizácie a aj to hlavne v režime pasívnej poslušnosti.



Obr. 8: Sociálna entropia a využiteľný sociálny potenciál firmy na začiatku obdobia

Zdroj: vlastné spracovanie

Na začiatku sledovaného obdobia v roku 2014 bola nemocnica v zlom ekonomickom stave a mala aj výrazné problémy s kvalitou poskytovania svojich služieb. Z nameraných hodnôt sociálnej a technickej entropie bola dopočítaná hodnota celkovej entropie na začiatku obdobia 0,82, čo znamená, že organizácia bola schopná využiť iba 18 % svojho celkového potenciálu. (2)

3.3 DISKUSIA – MANAŽÉRSKE VYUŽITIE V PRAXI

Z merania hodnôt potenciálu oboch podnikových subsystémov na začiatku obdobia vyplynuli optimálne metódy riadenia, ktoré začal manažment uplatňovať v záujme zlepšenia riadených parametrov. Z princípov špirálového manažmentu v tomto prípade vyplynula priorita dominantne sa venovať rozvoju sociálneho systému a dvom najviac nefunkčným technickým procesom v ekonomike a manažmente organizácie.

Entropia procesov sa po roku nového riadenia v roku 2015 znížila až na hodnotu 0,39. Kľúčový riadený proces ekonomika/ financie sa zlepšil z úrovne nefunkčnosti 0,65 na hodnotu 0,33.

Tabuľka 1: Hodnoty technickej entropie pre jednotlivé procesy

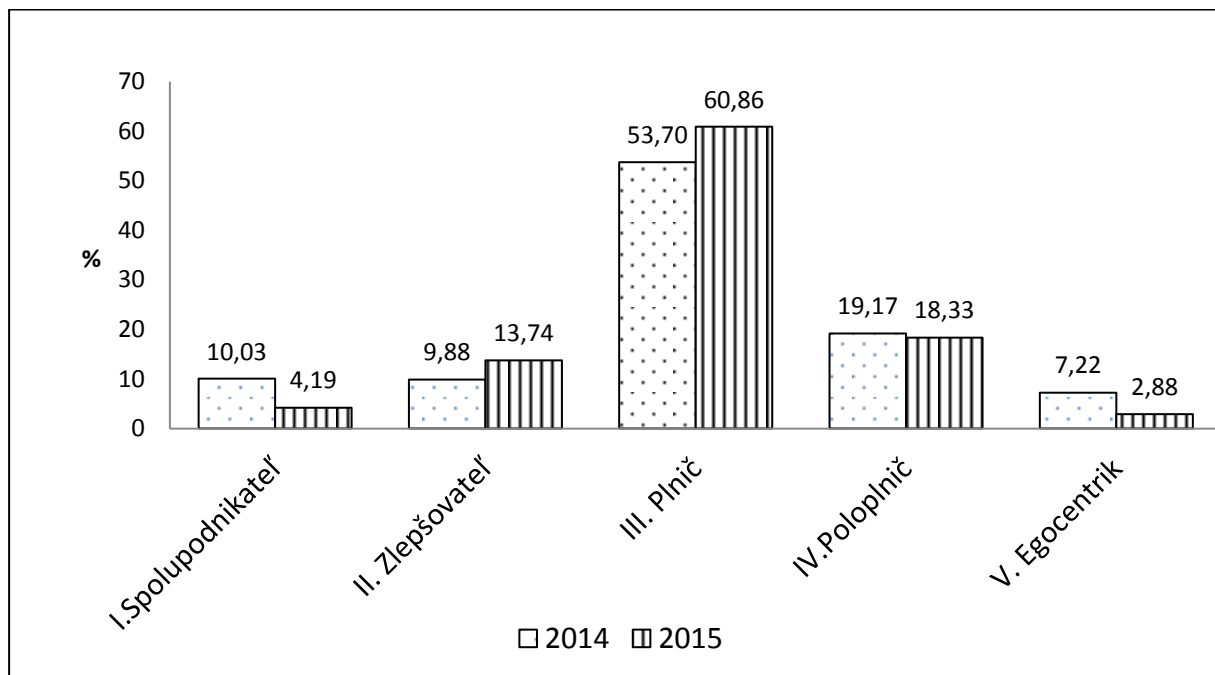
Proces	2014	2015
	entropia	entropia
M / P Marketing / Predaj	0,54	0,49
RZ Riadenie zmien	0,75	0,67
E / F Ekonomika / Financie	0,65	0,33
N / S Nákup / Skladovanie	0,43	0,29
H P Hlavný proces	0,23	0,24
L / I Logistika / Informatika	0,51	0,31
A / P Administratíva / Personalistika	0,36	0,41
entropia technická (e_t)	0,50	0,39

Zdroj: vlastné spracovanie

Pri riadení sociálneho subsystému boli využité energetizačné stratégie zodpovedajúce nameranej hodnote HRR (3). Na začiatku obdobia bola hodnota HRR na úrovni 0,75 čo zodpovedá mechanickému správaniu sa systému. Tomuto stavu zodpovedali aj zvolené manažérske nástroje, keď okrem vytesňovania energeticky najnebezpečnejšieho stavu (V – egocentrik), bola snaha manažmentu zameraná na správne nastavenie energetizačnej stratégie ES2 – stimulácia. V praxi to znamenalo prestavenie vnútropodnikovej kultúry organizácie a nastavenie nového systému zásluhovostného odmeňovania. Tieto energetizačné nástroje postupne spôsobili preskupenie energie zamestnancov v prospech energeticky vyšších stavov.

Po roku riadenia na princípoch špirálového manažmentu sa entropia sociálneho systému v organizácii znížila na hodnotu 0,4 a hodnota HRR sa zvýšila na hodnotu 0,84. Tento stav znamená zlepšenie pôvodného stavu, aj keď sa firme ešte stále nachádza v mechanickom móde. Disciplína, t.j. plnenie príkazov a rešpektovanie zákazov v organizácii sa výrazne zlepšila. Stavby poškodzujúce nemocnicu (V) poklesli a spokojnosť zamestnancov sa zvýšila. Zavedením zásluhovostného odmeňovania za pozitívne zmeny možno očakávať postupný presun časti stavu III do žiaduceho stavu II. Takto je možné presunúť až 14% stavu III.

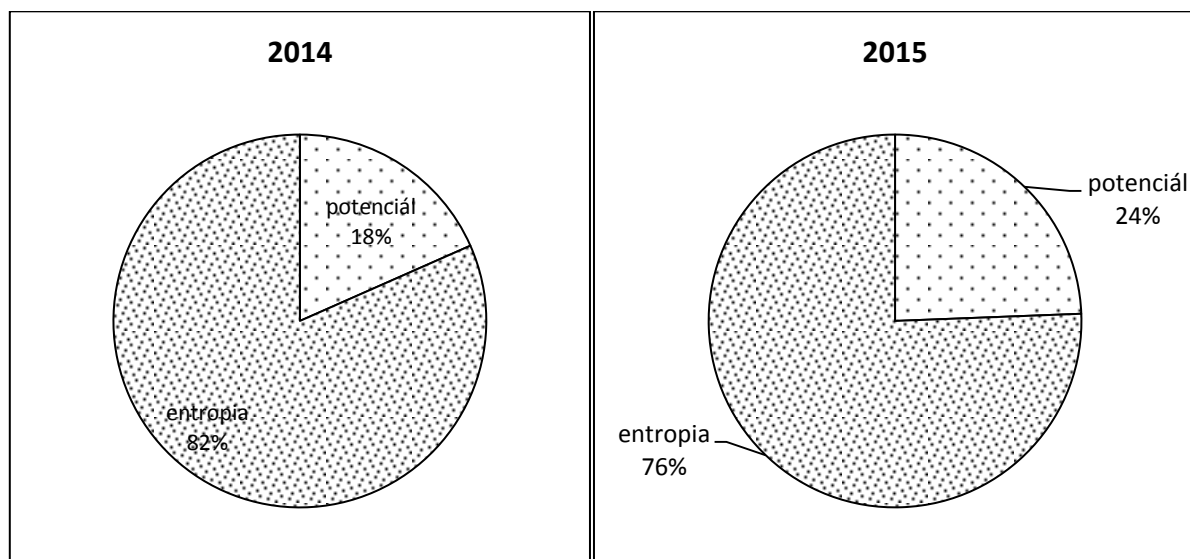
Priebeh zmien v oblasti sociálneho kapitálu možno sledovať na grafe č. 9.



Obrázok 9: Zmeny energetizácie zamestnancov v sledovanom období.

Zdroj: vlastné spracovanie

V dôsledku zníženia technickej aj sociálnej zaentropizovanosti je organizácia schopná využívať svoj celkový potenciál na 24%, oproti pôvodným 18%.



Obrázok 10: Celkový potenciál organizácie

Zdroj: vlastné spracovanie

Dôsledkom riadenia potenciálu na princípoch špirálového manažmentu v organizácii bolo, že sa ekonomické ale aj špecifické medicínske ukazovatele organizácie sa v priebehu sledovaného obdobia výrazne zlepšili.

ZÁVER

Nové náročné turbulentné prostredie kladie pred manažment nové úlohy, na zvládnutie ktorých je možné efektívne využívať nové prístupy. Cieľom predloženého príspevku je upozorniť vedeckú a odbornú verejnosť na existenciu nového v praxi úspešne uplatňovaného prístupu k riadeniu firiem. Špirálový manažment je v našich podmienkach diametrálne nový prístup k manažmentu, ktorý vychádza z rešpektovania prírodných zákonitostí sprevádzajúcich spontánny rast živých aj neživých systémov. Umožňuje úspešne riadiť aj nie čisto ekonomické subjekty a to aj v turbulentnom prostredí. Namerané údaje dokazujú, že entropia je parameter, pomocou ktorého je možné merať s riadiť technický aj sociálny potenciál firmy a tým aj kvalitu jej výstupov.

LITERATÚRA

- Dědková, J., Folprecht, M. 2013. The Competitiveness and Competitive Strategies of Companies in the Czech Part of Euroregion Nisa. In: *Proceedings of the 11th International Conference Liberec Economic Forum 2013*. 1. vyd. Liberec: Technická univerzita v Liberci, 2013. S. 114 – 124. ISBN 978-80-7372-953-0.
- Kopčaj, A., 1999. *Řízení proudu změn. Všedním způsobem nevšední rozvoj firmy, zákonitosti a metody řízení proudu změn*. Ostrava: Silma '90, 1999.
- Kopčaj, A., 2007. *Spirálový management*. Praha: Alfa Publishing, 2007. ISBN 8086851710
- Kopčaj, A., 2010. 7 kroků k výjimečnosti. In: *Management a komplexita*. Ostrava: TU Ostrava -CPIT, 2010.
- Krempaský, J., 2010. Samovývoj a manažment. In: *Management a komplexita*. Ostrava: TU Ostrava -CPIT, 2010.
- Kuperová, M. 2005. *Relationship between Logistics and Total Quality Management*. In: CO-MAT-TECH 2005. Proceeding of the 13th International Scientific Conference. STU Bratislava, The Faculty of Materials Science and Technology in Trnava. ISBN 80-227-2286-3.
- Šagátová, S., 2013. Uplatňovanie beyond budgetingu v riadení výkonnosti podnikov. In: *Business performance (Výkonnosť podnikov)*. Vedecký časopis VUSEM ročník III, číslo 2/2013, s. 25-34. ISSN 1338-435X.
- Šubertová, E., 2014. Activities of cooperatives in Slovakia during economic crisis. In: *MANEKO Manažment a ekonomika podniku* : Journal of Corporate Management and Economics 1/2014, p. 114--120. ISSN 1337-9488.
- Zatrochová, M., Herzka, P. 2011. Factors influencing the satisfaction of employees on managing the decision-making process in the company. In: *Toyotarity: Elements of the organization's mission*, Dnipropetrovsk 2011, ISBN 966150770-8.

Príspevok je čiastkovým výstupom v rámci výskumného projektu VEGA č. 1/0055/13 „Systemizácia vplyvu faktorov a podmienok znalostného manažmentu v kontexte tvorby podnikateľskej stratégie na pracovnú motiváciu a jej odraz v raste efektivity, resp. udržateľnosti úrovne podnikateľskej činnosti“ riešeného na oddelení manažmentu chemických a potravinárskych technológií ÚM STU v Bratislave.

Autori:

Ing. Jana Plchová, PhD.

Ústav manažmentu STU

Oddelenie manažmentu chemických a potravinárskych technológií

Vazovova 5, 812 37 Bratislava.

e-mail: jana.plchova@stuba.sk

Ing. Ľuboš Polakovič, PhD.

LOTES Centrum

Inštitút Špirálového Manažmentu

Studenohorská 42, 841 03 Bratislava

e-mail: lubos.polakovic@lotescentrum.com

Recenzenti:

doc. Ing. Elena Šúbertová, PhD.

doc. Ing. Jozef Chajdiak, CSc.

РОЛЬ ИНВЕСТИЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ В ЭКОНОМИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ РЕСПУБЛИКИ САХА (ЯКУТИЯ, РОССИЯ) НА ПЕРИОД ДО 2020 ГОДА

ROLE OF INVESTMENT STRATEGY IN ECONOMIC DEVELOPMENT OF REPUBLIC SAKHA (YAKUTIA, RUSSIA) FOR THE PERIOD TILL 2020

Сергей Раевский

Abstract Long-term development of economy Republics Sakha (Yakutia, Russia) is defined by its place in uniform economic system of Russia, in developed inter-regional and foreign economic relations, and also probable scenarios which cause different variants of modernization of economy and a diversification of its economic structure. It is important to consider and requirements of the global markets at realization of problems of social and economic development of Republic Sakha (Yakutia).

Purpose of the article consists in the analysis of social and economic development of Republic Sakha (Yakutia) in the look-ahead period taking into account realization of perspective investment projects.

Methodology/methods In research methods of the comparative analysis, deduction, and also receptions of the retrospective review and abstract analogy are used.

Scientific aim consists in the analysis of additional economic benefits which can be received as a result of realization of regional investment projects.

Findings Realization of investment projects in russian Republic Sakha (Yakutia) sets as the purpose to provide high rates of attraction of investment means in republican economy. As a result there is possible an advancing growth of volumes of investments into fixed capital that will allow to remove infrastructural restrictions of economic development and to diversify economy (deep degree of processing of raw materials, innovative manufacture, expansion of sphere of services).

Conclusions Successful realization of the planned investment projects will impulse for acceleration of social and economic development of Republic Sakha (Yakutia, Russia), first of all, at the expense of attraction of off-budget financing, activation of investment processes and the optimum government investment sphere.

Keywords: the investment project, strategic priorities, special economic zone, cluster, investment strategy

JEL classification: L52, R11, R58

ВВЕДЕНИЕ

Республика Саха (Якутия) входит в первую десятку регионов России по абсолютным значениям валового регионального продукта (ВРП) и промышленного производства на душу населения. По итогам 2013 г. рост ВРП Республики Саха (Якутия) к уровню 2012 г. составил 105,1%, или 569,1 млрд. рублей. Ключевыми видами деятельности, на долю которых приходится 74,5% произведенного ВРП (2013 г.), являются: добыча полезных ископаемых (45,9% к общему объему), строительство (10%), транспорт и связь (8,8%), торговля (7%), сельское хозяйство (2,4%).

Главной целью социально-экономического развития Республики Саха (Якутия) на период до 2020 г. является совершенствование отраслевой структуры экономики и ее пространственной организации, что в перспективе позволит добиться существенного роста эффективности производства и повышения качества жизни населения на основе устойчивого развития региональных экосистем [Постановление №411, etc., 2006].

Реализация в республике крупных инвестиционных проектов (прежде всего, в сфере транспортной инфраструктуры и в топливно-энергетическом комплексе) позволили сохранить высокий уровень инвестиционной активности, направленной на углубление диверсификации республиканской экономики и улучшение ее конкурентных позиций. Инвестиции в основной капитал за 2014 г. составили 202,2 млрд. руб. (102,4% к уровню 2013 г.).

Несмотря на то, что многие эксперты прогнозируют снижение инвестиционной активности в российских регионах, руководство республики твердо намерено сохранить прежние темпы, а по уровню привлечения инвестиций в основной капитал обеспечить опережающий рост.

В этой связи основные задачи экономического и социального развития Республики Саха (Якутия) на период до 2020 г. заключаются в следующем:

- создание энергетической, транспортной и информационной инфраструктуры, которая обеспечит эффективное развитие базовых производственных отраслей и улучшение условий проживания населения;
- масштабная диверсификация структуры экономики региона на основе динамичного развития топливно-энергетического комплекса, лесного хозяйства, черной и цветной металлургии, малого бизнеса и туризма;
- развитие новых информационных технологий для формирования единого республиканского информационного пространства, предоставление качественных современных услуг связи жителям отдаленных поселков (дистанционное образование, телемедицина);
- развитие материально-технической базы строительной отрасли для ускорения жилищного строительства и осуществления масштабных инвестиционных программ;
- совершенствование пространственной организации экономики, включая устранение резких контрастов в социально-экономическом развитии между отдельными районами республики, формирование приоритетных «точек роста», региональных и межрегиональных кластеров;
- улучшение предоставления населению качественных социальных услуг особенно в сельских поселениях и отдаленных улусах;
- поддержка реализации республиканских проектов в области здравоохранения, образования, строительства жилья, включая ликвидацию ветхого и аварийного фонда;
- увеличение реальных денежных доходов населения; улучшение

- демографической ситуации; повышение занятости; улучшение товарного обеспечения товарного рынка;
- переход от федеральных финансовых дотаций к совместному масштабному инвестированию в перспективные проекты, которые призваны способствовать устойчивому социально-экономическому развитию республики и повышению бюджетной обеспеченности региона.

1 ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ

Суровые климатические условия в Республике Саха (Якутия) и слабое развитие действующих в любое время года наземных видов транспорта вызывают резко выраженную сезонность функционирования региональной транспортной системы, что приводит к длительным срокам доставки и значительным дополнительным расходам на сезонное хранение грузов. Для 85% территории республики использование водного и наземных видов транспорта крайне ограничено и доступно только в определенный период времени: в среднем завозимые в республику грузы находятся в движении 270-280 дней (с учетом времени на хранение для доставки в самые отдаленные районы период увеличивается до 400-700 дней). В результате удельный вес транспортных затрат в стоимости конечной продукции очень велик (достигает 40-70%, что значительно превышает средний уровень по РФ).

Указанная региональная специфика предопределяет условия развития экономики с точки зрения конкурентоспособности в основном тех производств, которые выпускают уникальную продукцию, не имеющую аналогов в других регионах и странах.

Важнейшим направлением в региональной стратегии является, наряду с развитием нефтегазодобычи, угольной промышленности, электроэнергетики, всемерное совершенствование транспортного комплекса. Необходимо создать транспортную круглогодичную наземную сеть с опорой на железную дорогу до Якутска. В последующем ее следует продолжить как в восточном направлении (Магадан, Чукотка, Северная Америка – через Берингов пролив), так и через развивающуюся западную часть республики в соответствии с проектом Севсиба. Это напрямую связано со следующим стратегическим приоритетом – охраной окружающей среды, предполагающей рациональное использование природных ресурсов и сохранение уникальной природы республики.

Конечно, долгосрочное развитие республиканской экономики определяется ее местом в единой народнохозяйственной системе России, в сложившихся межрегиональных и внешнеэкономических связях, а также вероятными сценариями, которые обуславливают разные варианты модернизации экономики и диверсификации ее хозяйственной структуры. Важно учитывать и требования глобальных рынков при реализации задач социально-экономического развития Республики Саха (Якутия).

Сегодня густота наземной транспортной сети Республики Саха (Якутия) на 10 тыс. кв. км территории составляет (2013 г.): железных дорог общего пользования – 1,7 км против 13 и 50 км по Дальневосточному федеральному округу и по Российской Федерации соответственно; автомобильных дорог общего пользования с твердым покрытием на 1 тыс. кв. км – 2,6 км против 5,4 и 32 км. Такая позиция соотносится с 80 местом среди субъектов РФ.

Ясно, что создание круглогодичной надежно и эффективно функционирующей системы наземных видов транспорта – железных и автомобильных дорог – играет

важнейшую роль для Республики Саха (Якутия) и является главным условием ее устойчивого социально-экономического развития в ближайшем будущем. Строительство сети железных дорог должно сопровождаться появлением крупных транспортно-логистических узлов с использованием прочих видов транспорта, в том числе автодорог с твердым покрытием до центров всех улусов.

В период навигации большое значение имеет развитие воднотранспортной сети, обеспечивающей, наряду с внутренними, и транзитные (международные) перевозки между Транссибом и Северным Морским Путем.

Также исключительно важную роль в экономике республики играет трубопроводный транспорт. В основе вектора его развития лежат приоритеты национальной экономики и перспективы международных контактов.

Проблемы и вызовы, связанные с реализацией амбициозных планов, осознаются всеми заинтересованными агентами в достаточной мере, и в условиях экономических и политических санкций в отношении РФ руководство республикой демонстрирует уверенную координацию своих управленческих и регуляторных функций. 11 сентября 2014 г. временно исполняющим обязанности Главы Республики Саха (Якутия) утверждена Инвестиционная стратегия республики на период до 2016 г. и основные направления до 2030 г. [Указ № 2864, etc., 2014].

Стратегия ставит своей целью обеспечить высокие темпы привлечения инвестиционных средств в республиканскую экономику. Результатом ее реализации явится опережающий рост объемов инвестиций в основной капитал, что позволит снять инфраструктурные ограничения экономического развития и диверсифицировать экономику (глубокая степень переработки сырья, инновационное производство, расширение сферы услуг). В соответствии с целями стратегии соотношение внебюджетных инвестиций к бюджетным должно быть доведено до уровня не ниже 4:1. Отношение объема инвестиций к ВРП должно достигнуть 71%; общий объем инвестиций должен составить 424 тыс. руб. в расчете на одного жителя; планируется, что только в 2015 г. объем инвестиций составит около 333 млрд. руб. Указанные показатели ориентированы на крупные проекты, которые будут реализованы на территории Якутии, в том числе и начало реализации Восточной газовой программы.

Главные задачи стратегии – сформировать конкурентоспособную систему государственной поддержки инвестиционной деятельности, развивать инвестиционный потенциал, снижать инвестиционные риски, создавать позитивный инвестиционный имидж, активно привлекать инвестиции в экономику республики. При этом в условиях высокой конкуренции за инвестиционные ресурсы предстоит активизировать поиск и привлечение прямых инвестиций, в том числе зарубежных, для организации новых производств на территории Якутии.

В основе реализации стратегии лежит формирование инвестиционной инфраструктуры, представляющей собой взаимосвязанную систему участников инвестиционного процесса, призванных создавать условия и обеспечивать эффективную инвестиционную деятельность.

2 МЕХАНИЗМ РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ РЕСПУБЛИКИ

Автор статьи убежден, что эффективным механизмом может стать создание территориально локализованных зон инвестиционной активности на основе кластерного подхода [Винокурова, Раевский, 2007]. В целом, очевидно, что концентрация инвестиций в результате пространственной близости позволяет

создаваемым предприятиям и аффилированным организациям получать разнообразные синергические экономические эффекты. Их дополнительные разновидности дает формат территориального кластера в результате комплексного формирования и реализации инвестиционных проектов, а именно:

- эффект от совместного использования региональной инфраструктуры в результате формирования территориального комплекса из большого числа различных субъектов хозяйствования, участвующих в комплексном освоении природных ресурсов региона;
- эффект, заключающийся в снижении транспортных затрат при оптимизации логистических схем доставки различных грузов;
- эффект от снижения трансакционных издержек в результате формирования на территории взаимосвязанного сочетания производственных и непроизводственных предприятий и организаций;
- эффект от повышения конечных результатов хозяйственной деятельности в результате улучшения экологической ситуации.

Из опыта территориального планирования известно, что экономия затрат при условии компактного и взаимосвязанного размещения предприятий на конкретной территории может достигать 10-15% от общего объема инвестиций. Таким образом, при первоначальной стоимости реализации инвестиционного проекта «Комплексное развитие Южной Якутии», составляющей 413602 млн. руб., дополнительной экономической эффект может составить около 40 млрд. рублей [Постановление №411, etc., 2006].

Для запуска и поддержания механизма в эффективном режиме в 2013 г. в республике создан Центр кластерного развития¹. Его основными задачами являются: участие в формировании инвестиционной и инновационной инфраструктуры Республики Саха (Якутия); привлечение инвестиций в экономику республики; повышение конкурентоспособности и деловой активности субъектов малого и среднего предпринимательства.

В современных условиях дефицита инвестиционных ресурсов и угрозы схлопывания инвестиционного потенциала усиление регуляционного воздействия обеспечивается созданным также в 2013 г. Агентством инвестиционного развития Республики Саха (Якутия). Данный государственный орган осуществляет функции сопровождения инвестиционных проектов по принципу «одного окна». Утвержден соответствующий регламент, нацеленный на унификацию порядка взаимодействия инвесторов с республиканскими органами государственной власти, органами местного самоуправления, оказание содействия инвесторам при осуществлении инвестиционной деятельности на территории республики.

В качестве информационного «окна» для инвесторов запущен в пилотном режиме интернет-портал «Инвестиционный климат Республики Саха (Якутия)», который призван содействовать поиску и реализации инвестиционных возможностей Якутии за счет продвижения перспективных инвестиционных проектов, предоставления оперативной актуальной информации, содействия в поиске инвестиционных ресурсов, всесторонней поддержки осуществления взаимовыгодных сделок. Данный IT-ресурс представлен на русском, английском и корейском языках и

¹ Приказ Министерства по делам предпринимательства и развития туризма Республики Саха (Якутия) и Министерства имущественных и земельных отношений Республики Саха (Якутия) от 14.03.2013 г. № П-042/П-01-18.

адаптирован в версиях Android и iOS; в недалеком будущем планируется запуск в японском и китайском изложении.

Для обеспечения открытого диалога и согласованных действий органов власти, бизнеса, общественности, экспертных и научных сообществ создан Совет по инвестиционной политике при Президенте Республики Саха (Якутия). Для реализации единой государственной политики государственно-частного партнерства функционирует соответствующий Координационный совет.

Для развития наиболее перспективного инновационного и наукоемкого сегмента инвестиционной деятельности в 2012 г. создана ОАО Венчурная компания «Якутия», которая прорабатывает проекты в области агропромышленного комплекса, инновационной энергетики, биотехнологий, фармацевтики, медицины, IT-технологий, газовой нефтехимической, горнодобывающей и лесной промышленности. Среди институтов развития инвестиционной деятельности в республике функционирует ОАО «Республиканская инвестиционная компания» с функциями Фонда прямых инвестиций, направленного на реализацию инвестиционных проектов частного бизнеса, действующих предприятий, Залогового фонда. В целях финансирования инфраструктурных проектов на основе механизма государственно-частного партнерства планируется создание Регионального инвестиционного фонда.

3 КЛАСТЕРНЫЙ ПОДХОД В РЕАЛИЗАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

Уже упоминаемые сложные объективные проблемы функционирования региональной транспортной системы предполагается значительно снизить посредством строительства единого транспортного коридора, в частности: железных дорог Беркажит – Томмот - Якутск с совмещенным железнодорожно-автомобильным мостом на реке Лена у г. Якутска, а также Лена – Непа - Ленск; участков автодороги «Виллюй», строящейся от автотрассы М-53 «Байкал» через Братск, Усть-Кут, Мирный до г. Якутска; автомобильной дороги «Колыма» (Якутск - Магадан), автомобильной дороги «Лена» (Большой Невер - Якутск). Также планируется строительство автодорог «Амга», «Алдан», Анабар», «Яна», «Умнас».

Уникальность Республики Саха (Якутия) известна во всем мире: это добыча золота и алмазов. Для активного поддержания и устойчивости использования уникального территориального ресурса предусмотрено освоение Яно-Колымской золоторудной провинции и создание особой экономической зоны промышленно-производственного типа по выпуску ювелирных изделий в г. Якутске.

В первом проекте перспективы и возможности налицо, ведь только в Магаданской области планируется разработка целого ряда золоторудных месторождений (в частности, Наталкинское, Верхний Хакчан, Олбот, Дегдекан, Токичан, Павлик, Игуменско-Родионовское, Осадочное, Чумыш). Второй проект направлен на повышение промышленного и экспортного потенциала региона, поскольку алмазогранильное и ювелирное производства являются одними из основных экспортно-ориентированных отраслей в мире. Основными задачами в ходе реализации обоих проектов являются снятие законодательных и административных ограничений развития и строительство полномасштабной производственной инфраструктуры для размещения полного цикла производств. Вне сомнения, строительство и ввод указанных объектов в эксплуатацию будет способствовать появлению новых рабочих мест, увеличению налоговых поступлений в бюджеты всех уровней, диверсификации экономической системы региона. Кроме этого, появление особой экономической зоны

в Якутске поможет увеличить объемы ювелирного производства в 23,6 раза и в 10 раз объемы переработки алмазного сырья, а также укрепить место России на международном ювелирном рынке (по оценкам экспертов – более 10% в мировом производстве бриллиантов и до 5% в мировом производстве изделий).

Но основным в обеспечении перспективного динамичного развития экономики региона республики Саха (Якутия) в настоящее время стал кластерный подход, по методологии которого реализуется ряд крупных инвестиционных проектов развития территорий.

Важнейшим, в том числе имеющим общегосударственное значение, является проект «Комплексное развитие Южной Якутии». Целью его реализации выступает создание в Республике Саха (Якутия) крупного промышленного района (на базе гидроэнергетики) и промышленных кластеров (гарантированных потребителей электроэнергии), связанных преимущественно с глубокой переработкой имеющихся на территории полезных ископаемых. В основе организационно-правовых форм – государственно-частное партнерство.

Комплексное развитие данного региона предполагает проектирование и строительство:

- Канкунской гидроэлектростанции;
- Эльконского горно-металлургического комбината;
- Южно-Якутского горно-металлургического объединения;
- Селигдарского горно-химического комплекса;
- Инаглинского угольного комплекса;
- Якутского центра газодобычи;
- железных дорог по маршруту: станция Томмот – Эльконский ГМК, станция Косаревский – Селигдарский ГХК, станция Таежная – Таежный ГОК, станция Чульбасс – Инаглинский УК, станция Икабьекан – Тарыннахский ГОК;
- автомобильных дорог по направлениям: Томмот – Эльконский ГМК, Малый Нимыр – Канкунская ГЭС;
- электросетевой инфраструктуры (высоковольтная линия «Канкунская ГЭС – Нерюнгри» и подстанция «Нерюнгри», высоковольтная линия «Канкунская ГЭС – Алдан» и подстанция «Алдан», электроснабжение Эльконского ГМК, Тарыннахского и Таежного горно-обогатительных комбинатов, Селигдарского ГХК, Инаглинского УК).

На сегодняшний день завершена разработка проектной документации по объектам транспортной инфраструктуры; получены положительные заключения государственной экспертизы по проектной документации на Инаглинский УК и следующие дороги: автомобильные «Томмот – Эльконский ГМК» и «Малый Нимыр – створ Канкунской ГЭС»; железные «Чульбасс – Инаглинский УК»; «станция Томмот – Эльконский ГМК»; «станция Икабьекан – Тарыннахский ГМК»; «станция Таежная – Таежный ГОК».

Продолжено проектирование следующих объектов промышленности: Эльконский ГМК; Таежный и Тарыннахский ГОК; Канкунская ГЭС; схема выдачи мощности Канкунской ГЭС, электросетевая инфраструктура.

Уполномоченным институтом развития – государственной корпорацией «Внешэкономбанк» – подготовлены предложения в части обязательств государства по дальнейшей реализации Проекта, которые содержат новые подходы к финансированию строительства инфраструктурно-промышленных комплексов Южной Якутии.

Следующим важным проектом является «Комплексное развитие Западной Якутии»: предусматривается создание на основе частно-государственного партнерства предпосылок для формирования в западной части Республики Саха (Якутия) кластера промышленных производств, преимущественно связанных с добычей, транспортировкой и переработкой имеющихся на территории полезных ископаемых (нефти, природного газа, золота, калийных солей и других).

Комплексное развитие региона предполагает в период 2014-2022 гг. реализацию масштабных инвестиционных программ, в частности:

- разработка Талаканского и Чаяндынского нефтегазоконденсатных месторождений;
- добыча алмазов в подземных рудниках;
- строительство Ленского нефтеперерабатывающего завода и лесопромышленного комплекса;
- строительство Мирнинского цементного завода;
- расширение инфраструктуры электросетей в западной части Якутии;
- строительство участка Верхнемарково – Ленск на автомобильной дороге «Якутск - Иркутск».

В республике разработана инвестиционная программа «Комплексное развитие Томпонского горнопромышленного района». Ее главная цель – формирование предпосылок для создания нового промышленного района, опирающегося на богатый природно-ресурсный потенциал и развитую транспортно-энергетическую инфраструктуру.

На первом этапе реализации инвестиционной программы предусмотрено:

- разработка Верхне-Менкеченского серебряно-полиметаллического и Нежданинского золоторудного месторождений;
- введение в строй угольной электростанции (Джебарики-Хаинская);
- строительство электролинии «Хандыга – Теплый Ключ – Развилка – Нежданинское».

На втором этапе осуществления программы планируется разработка Агылкинского медно-вольфрамового и Джалканского медного месторождений, строительство единого ГОК; в Усть-Янском районе намечается возобновить добычу оловянного концентрата.

С целью формирования технических площадок, парков, полигонов для стартапов создан ГАУ «Технопарк «Якутия», в деятельности которого участвуют научные учреждения, крупные компании и общественные организации республики.

И, наконец, создание туристско-рекреационного кластера позволит сконцентрировать финансовые, природные, культурные, интеллектуальные и другие ресурсы для развития внутреннего и въездного туризма. Якутия, безусловно, выступает перспективным туристическим центром на Дальнем Востоке, который обладает благоприятными природными, социально-культурными, культурно-историческими и другими условиями, способными удовлетворить потребности туристов.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Представленный материал позволяет судить об организации процесса формирования инвестиционного компонента в экономическом развитии Республики Саха (Якутия, Россия). Особо следует выделить концептуальную проработанность в республиканском

разреze методологии кластерного подхода, основанном на концентрации больших объемов инвестиций в границах определенной территории.

Адекватная мобилизация инвестиционных ресурсов, растущий валовой региональный продукт, современная инфраструктура и регуляционная защита коммерческих рисков со стороны государства – это основные мотивы для пересмотра позиций, которыми руководствуются иностранные инвесторы в любой точке мирового экономического пространства. Республика Саха (Якутия, Россия) демонстрирует и условия для позитивных сдвигов в своей экономике, и равномерность заполнения регуляционного пространства со стороны государства. Успешное осуществление инвестиционной стратегии, в свою очередь, даст толчок для ускорения социально-экономического развития Республики Саха (Якутия), прежде всего, за счет привлечения внебюджетного (как внутреннего, так и зарубежного) финансирования, активизации инвестиционных процессов и оптимального государственного управления инвестиционной сферой.

ЛИТЕРАТУРА

- Винокурова Ю.В., Раевский С.В. Кластерная концепция организации структуры экономики регионов // Региональная экономика: теория и практика. – 2007. - № 5 (44). – С. 27-30.
- Схема комплексного развития производительных сил, транспорта и энергетики Республики Саха (Якутия) до 2020 года: Утверждена Постановлением Правительства Республики Саха (Якутия) № 411 от 06.09.2006 г. – Якутск, 2006.
- Указ временно исполняющего обязанности Главы Республики Саха (Якутия) от 11.09.2014 г. № 2864 «Об Инвестиционной стратегии Республики Саха (Якутия) на период до 2016 года и основные направления до 2030 года».

Author:

Ph.D. in Economic, Sergei Vasilyevich Raevskii

The Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration, IBS-Institute of Business Studies, Moscow, Russia, professor;
Tel.: +7(916)9118808 (Moscow, Russia)
svraevsky@gmail.com.

Reviewers:

prof. Elena Šibanova-Roenko, PhD.
doc. Ing. Alexej Antonov, CSc.

РАЗВИТИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ: СОВРЕМЕННЫЕ ПОЛЯ АКТИВНОГО ДЕЙСТВИЯ. АНТИКРИЗИСНЫЕ ВАРИАНТЫ И СФЕРЫ

DEVELOPMENT OF SOCIAL AND ECONOMIC SYSTEMS: MODERN FIELDS OF ACTIVE ACTION. ANTI-RECESSIONARY OPTIONS AND SPHERES

Елена Шибанова-Роечко – Андрей Блинов

Abstract The modern economic world continuously and promptly changes. Practice has to be reconstructed constantly in relation to new conditions and calls of time. Despite considerable achievements of fundamental economic science in questions of studying of economic development, it is possible to call interest of researchers in this perspective constant and continued. The solution of ambitious problems of reindustrialization of economy of Russia for authors is obviously important the moment of audit of numerous scientific sources and their philosophical reflection.

Purpose of the article The emphasis on crisis - the focused aspects of the present stage of development of social and economic systems allows to see in a new way the problems which became already habitual, routine – realization of an innovative way of development, a role of the state in management of transformation of economic entities, the analysis of evolutionary changes on micro and macrolevel, etc. The special attention is paid to systematization of the principles of activation of activity.

Methodology/methods In research methods of the system analysis, comparative analysis, a method of statement of problems, receptions of an elementary reflection (the I-st order) are used.

Scientific aim is in the critical review of basic provisions of theories of development and judgment of new requirements of reindustrial development of the Russian economy.

Findings Focusing on the positive moments of economic development led to its sinonimization with economic growth. However the concept of economic development means high-quality change. For critical judgment the position of scientists-evolutionists based that development can be stable only on condition of building of resources and opportunities of economic system is perspective.

Conclusions The solution of modern problems from the point of view of future functioning and development and recognition of that progress as a basis of development is much more important, than the survival is simple, are basic, general reference points of transformation of corporate strategy in the conditions of the increased economic instability, uncertainty and alternativeness.

Keywords: economic development, theoretical concepts, Russia, reindustrialization, crisis as barrier

JEL Classification: B52, G38, H12

ВВЕДЕНИЕ

Вряд ли кто-то оспорит, что решение непростой задачи перевода экономики России на инновационный путь развития должно быть комплексным и повсеместным, затрагивающим все функциональные уровни управления. Реализация потребует оценки инновационно-технологического потенциала российской экономики, а также настойчивого внедрения современных подходов к диагностике реального состояния промышленных предприятий. Итогом должно быть определение ключевых технологических индикаторов уровня экономического развития России в контексте развитых стран мира.

Объективная макроэкономическая характеристика российской промышленности говорит о том, что данный сектор экономики Российской Федерации был и остается основой ее дальнейшего развития по устойчивому сценарию. Здесь нельзя обойти стороной и предать забвению последствия и отчасти продолжающееся воздействие глубокого экономического кризиса 90-х гг. XX века. По мнению известного специалиста в области конкурсного управления Ребгуна Э.К., «российская промышленность осуществила стремительный переход от стагнации к кризису. По существу, сам переход заключался в изменении правил хозяйственной деятельности, которые сопровождалась падением промышленного производства, сворачиванием воспроизводственных процессов и снижением конкурентоспособности в мировом сообществе» [Ребгун, 2004]. Таким образом, надо посмотреть правде в глаза: тогда произошла деиндустриализация экономики, выразившаяся не только в падении удельного веса промышленности, но и в повышении изношенности физического капитала промышленных предприятий и его моральном устаревании, высокой доле производства низко-технологичной и ресурсоемкой продукции, резком снижении инноваций и масштабных потерях человеческого капитала.

Поэтому, говоря сегодня о стратегических задачах реиндустриализации России, мы подразумеваем и стабильный рост промышленного производства, и повышение конкурентоспособности российской продукции на мировом рынке, и обеспечение экономической безопасности государства. Тактические задачи по реализации указанных устремлений должны быть представлены новой экономической политикой, реальной технологической модернизацией, содействием повышению производительности труда и снижению затрат в наиболее проблемных отраслях. Оперативный уровень – это контроль государства за оборотом стратегических природных, материальных и финансовых ресурсов, наличие которых является гарантией независимости страны и предоставляет возможность лидерства в технологиях грядущего нового технологического уклада.

В совокупности все уровни такой стратегии, миссия ее целеполагания могут быть определены как упреждающее адаптивное управление. Побуждение к адаптации в современном мире сложных экономических реалий, планируемые преобразования, сценарный подход к управлению изменениями в деятельности – без этого активизирующего комплекса решить амбициозные задачи реиндустриализации среднестатистическому российскому хозяйствующему субъекту будет не под силу. «Природные ресурсы и внутренний потенциал российской промышленности, желание работников восстановить производительность, становление рыночных отношений позволяют преодолеть трансформационный кризис и вступить в фазу эволюционного развития» [Ребгун].

Фокусирование лишь на позитивных моментах экономического развития невольно привело к его синонимизации с экономическим ростом. Здесь надо четко

понимать, что в принципах «физической» экономики с ее причинно-следственными детерминантами отделить развитие от роста можно и легко, и категорически одновременно. Однако ко второй половине XX века экономическая жизнь общества, цивилизационные преобразования приобрели наивысший уровень неоднозначности, многофакторности в совокупности со стремительным и глубоким характером. Тем самым «широко открылись двери» для идей эволюционизма в экономической науке и рассмотрении ею в дифференциальном единстве категорий развития, прогресса и эволюции.

1 ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ И ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ: К ВОПРОСУ О СООТНОШЕНИИ ПОНЯТИЙ

Несмотря на то, что до сих пор отсутствует стройная, полноценная и адекватная теория развития экономики, в том числе как совокупность теоретических обобщений о проблемах хозяйственного развития, интерес исследователей к этим вопросам можно назвать постоянным и неустанным.

Разнообразные концепции экономического развития, как правило, построены на описании и объяснении исторической изменчивости экономических систем и явлений, их процессуально-процедурных алгоритмов, а также на вопросах развития методологии и методов экономического анализа (т.е. экономического инструментария). Среди ярких российских исследователей проблематики развития как экономической категории отметим Короткова Э., Бузгалина А., Колганова А., Мамедова О., Ядгарова Я., Блауга М., Худокормова А., Нуреева Р.

Проф. Залозная Г.М. (ОГАУ, Россия) подчеркивает: «Развитие представляет необратимое, направленное, закономерное изменение материальных и идеальных объектов. Только одновременное наличие этих свойств выделяет процессы развития среди других изменений: обратимость изменения характеризует процессы функционирования; отсутствие закономерности характерно для случайных процессов; при отсутствии направленности изменения не могут накапливаться» [Залозная, 2004].

Именно поэтому в результате указанного триумвирата изменений возникает новое качественное состояние системы. Таким образом, понятие «экономическое развитие» означает качественное изменение структуры промышленного предприятия, которое рассматривается как экономическая система. Здесь имеет место следующая дихотомия: с одной стороны, происходит качественное структурное усложнение системы, связанное с переходом на новый этап развития; с другой стороны, возможен количественный скачок, обусловленный использованием имманентных для этой системы механизмов взаимодействия, с последующим выходом на качественные горизонты (например, т.н. фирмы-газели или управленческие решения с очень высоким риском). Тем самым предполагается, что будущее состояние экономической системы имеет бо́льшую ценность, чем ее текущее состояние.

«Экономический рост», в узком смысле понимаемый как изменение количественных показателей экономической системы, имеет более ограниченные рамки, чем «развитие». Хотя в реальной практике управления, когда речь идет о долгосрочной перспективе в контексте стратегического управления, эти понятия тесно взаимосвязаны. Долгосрочная устойчивость экономического роста может быть обеспечена только в том случае, если происходит развитие экономической системы в целом.

Такое представление наиболее популярно среди экономистов-эволюционистов и составляет суть эволюционной парадигмы экономики (по мнению Р. Нельсона и С.

Уинтера). Более того, сторонники позитивного подхода в экономической теории подчеркивают, что вышеуказанный результат «далеко не всегда оптимален, что связано как со сложившимися в обществе институтами, так и с иррациональностью отдельных действий хозяйствующих субъектов» [Нуреев, 2005].

С точки зрения авторов статьи, перспективной для критического осмысления является позиция ученых-эволюционистов, основанная на том, что развитие может быть стабильным только при условии наращивания ресурсов и возможностей экономической системы (акцент на количественные параметры). Это полностью соотносится с нормативным аверсом характера экономической науки, которая в своем стремлении найти наилучшие формы организации производства создает «своего рода идеальную модель человеческой деятельности в сфере экономики» [Нуреев, 2005]. Причем в ресурсном видении экономического развития мнения довольно резко разделились: ряд ученых (Маевский В., Mathews J.) отмечают, что неоклассический подход стоит в стороне от овеществленных ресурсов, и что «ресурсную экономику лучше всего изучать с позиций динамической и эволюционной точек зрения» [Маевский, 2003; Mathews J., 2002]; другие исследователи считают, что «по причине крайней односторонности и отрыва от реальной действительности нормативный подход в мировой экономической науке не получил всеобщего признания» [Николаева И.П., et.al., 2012]. Добавим, что изучение любых – кейнсианских, неоклассических, институциональных – моделей выявило наличие и взаимосвязь факторов, выступающих барьерами на пути органичного экономического развития. Ограничения тех или иных подходов и взглядов не помогали больше всего изучению *проблем* роста, но *эффективное* использование ресурсов и технологий развитым обществом находило в научных школах объемное и разностороннее освещение и детализацию.

К тому же, как оказалось, неоклассическим и кейнсианским воззрениям присущ серьезный недостаток, окончательно «обнаруживший себя» с распадом советской экономики и экономик стран социалистического лагеря, а именно: проекция исторического опыта экономического развития передовых стран Европы слабо применима в непереработанном виде к странам, переходящим к рыночной экономике (либо вообще органически невозможна). Известный российский экономтеоретик проф. Нуреев Р.М. в дискуссии о внешних факторах генезиса рыночной экономики добавляет: «Институционалисты пошли дальше. Их исследования показали, что развитие включает в себя не только экономическую подсистему, но и широкий спектр неэкономических переменных, включая формальные и неформальные институты, культуру и всю систему ценностей, без которой полноценное развитие невозможно» [Нуреев, 2006].

Но даже с таким расширенным пониманием экономической эволюции и особенно составляющих благоприятной рыночной (*market-friendly*) стратегии развития вопросов меньше не стало.

В этой связи взоры ученых-экономистов в начале XXI века вновь обратились к развитию конкурентных внутренних рынков и человеческого капитала как основы их формирования и – далее – к ограничению иерархии активного воздействия микроуровнем и пессимизмом по поводу адекватности анализа эволюционных изменений на макроуровне. Случайно ли, но почти одновременно, с конца XX века, в целом ряде наук, связанных с развитием общества, переживают ренессанс идеи эволюционизма: благодаря сотням публикаций и книг популяризация подхода значительно продвинулась вперед; к тому же появился значительный ряд новаций, в том числе и в российской экономической науке. Введены и развиваются понятия «эволюционный кризис», «цивилизационный кризис», «терминальный кризис»,

«преобразующая адаптация», «комплексный адаптивно-энтропийный эффект» и ряд других, существенно обогативших понятийный аппарат научного знания о кризисных и паракризисных проблемах развития. Приверженцы экономической эволюции считают, что экономическое развитие – это вынужденный процесс адаптации; рост же количества и качества потребляемых благ (и заметим – соответственно, ресурсов) объявляется не желанной целью, как у неоклассиков, а как успешный совокупный результат вынужденных преобразований.

В свете проблематики, заявленной в теме статьи и ее введении, необходимость преобразований в промышленном секторе российской экономики для авторов очевидна. Вопрос: Вынужденно? – Ответ: В тучные годы в российском промышленном и корпоративном топ-менеджменте сформировалось поколение, которое привыкло управлять ростом благосостояния в тепличных условиях. Это не характерно ни для российского менталитета, ни для умения сосредоточенной борьбы с проблемами, негативами, санкциями.

2 ПРИНЦИПЫ АУДИТА ИННОВАЦИОННО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА – СТАРТОВОЕ УСЛОВИЕ АКТИВИЗАЦИИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Без проведения аудита инновационно-технологического потенциала активизация в решении амбициозных задач реиндустриализации экономики России представляется невозможной. По сути, стартом преобразований и одновременно их антиципативным условием становится осознание важности и стойкой последовательности учета принципов такого аудита.

Первый принцип – сравнительный, сущность которого состоит в том, что сегодня необходимо соотносить развитие любой отдельно взятой национальной экономики с ее внешним миром.

Второй принцип – устранительный, который инструментально ранжирует количественную и качественную оценки существующего разрыва экономического развития России и стран-лидеров по шкале «много/мало». Однако банальная констатация перепада в различных технологических характеристиках национальных бизнес-моделей уже не актуальна; по мнению авторов статьи, Министерству экономического развития РФ уже сегодня необходим альбом балльно-рейтинговых кортежей (по типу компаративных Radar-диаграмм) в разрезе отраслей промышленности, отдельных административных территорий и развитых стран.

Третий принцип – временной; он связан с переводом существующего отставания в экономическом развитии России от стран-лидеров во временную плоскость. Иными словами необходимо не только зафиксировать технологический разрыв и дать ему оценку, но и определить экономическое время, в течение которого страна сможет (и сможет ли эффективно) преодолеть свой догоняющий статус.

Четвертый принцип – комплексный, заключается в том, чтобы совместить анализ технологической и институциональной составляющей экономики России и экономики стран-лидеров. Это связано с тем, что сегодня любая страна-лидер сочетает в себе превосходство одновременно по двум направлениям: технологическому и институциональному. Высокоэффективная институциональная среда, как правило, инициирует технологические инновации, а высокотехнологичная экономика требует прогрессивных институциональных изменений. Учет связи между этими показателями национальной экономики позволит выявить кризисные точки как барьеры в процессе

развития и определить первоочередные направления приложения основных усилий государства по их преодолению и устранению.

3 ТОЧКИ ЗРЕНИЯ НА КРИЗИС КАК БАРЬЕР РАЗВИТИЯ

Учеными высказывается мнение, что кризис предприятия, в том числе системный, представляет собой ограниченный во времени процесс. Но стоит ли пассивно ждать его естественного окончания?! О возможности предприятия как системы активно воздействовать на кризисный процесс и даже противостоять ему существует несколько точек зрения. Укрупненно их можно агрегировать в следующие варианты: во-первых, кризис может быть управляем или, как минимум, удерживаем в определенных границах; во-вторых, кризисов вообще можно избежать.

Первая группа, так называемая «немецкая теория», которая сформировалась после Второй мировой войны и включает в себя весь опыт национальной катастрофы, гласит: кризисы есть у любого бизнеса, но существуют четкие и строгие юридические, учетные и тому подобные технологии и техники моделирования внутренней среды, позволяющие выйти из кризиса и значительно смягчить его последствия вплоть до положительных эффектов и опыта. В России, а также в США и некоторых европейских странах среди специалистов в области антикризисного управления значительно шире распространено мнение, что кризисов, в том числе системных, можно избежать (преимущественно благодаря превентивным мерам). Наконец, существует принципиально иная точка зрения, основанная на том, что если системы живут долго (по десять-двадцать лет) «совершенно не означает, что они здоровы», т.е. в системах протекает латентный кризис, причем не как стадия кризиса, а именно как состояние [Кочеткова, 2006]. Обоснование авторской позиции по аспектам управляемости кризисными сигналами или событиями выходит за рамки данного материала.

Долгоживущие компании обладают встроенной с рождения способностью использовать кризисы, распознавая их заблаговременно как новые возможности, альтернативные пути для роста компании [Гиус, 2004]. Это означает, что система управления в подобных компаниях обладает способностью предупреждать и даже предвосхищать кризисы, несущие угрозу разрушения стратегического потенциала будущего развития. С этих позиций общая стратегия современного промышленного предприятия как системы непременно предполагает развитие ее способности к антикризисному управлению. Воистину – выигрывает не тот, кто обладает неограниченными ресурсами, а тот, кто учится быстрее и лучше, чем конкуренты.

Опросы свидетельствуют, что большинство компаний не готовятся к кризисной ситуации, когда дела идут хорошо, но при этом тратят значительные материальные и временные ресурсы для победы в конкурентной борьбе. Здесь подчеркнем: для сознательного освоения созидательного разрушения не выделяется тех же объемов. О полном спектре долгосрочной перспективы, включая антиципативное и превентивное антикризисное управление, как обязательном условии рыночной эффективности у руководителей компаний также имеются весьма туманные представления. Еще Й. Шумпетер заметил, что в условиях капитализма обычно пристальное внимание обращают на механизм управления существующими структурами, тогда как на самом деле проблема кроется в механизме их создания и разрушения.

В долгосрочной перспективе развитие промышленного предприятия может быть стабильным при условии, что темпы его роста выше темпов развития рынка. Для этого необходимо, чтобы общая структура предприятия находилась в состоянии постоянной адаптации к изменениям во внешней среде. Конечно, кризисы – не единственный

способ «обучения» и, например, неспособность решить новые задачи также может привести к крупному провалу. Но в любом случае снижение стратегического потенциала предприятия влечет более жесткие управленческие решения, затем в свою очередь снижаются возможности и преимущества, и в конечном итоге предприятие втягивается в реальный преодолимый или непреодолимый кризис.

При таком положении вещей ведущую роль в управлении трансформацией популяций хозяйствующих субъектов и экономикой в целом принимает на себя государство. По сей день распространено мнение о том, что рынок может быть свободным, когда он становится зрелым. При этом «не замечается» значительная поддержка рынков во всех развитых странах государством, причем «конструкция» поддержки, отнюдь не хлипкая, состоит из стратегии экономического развития государства как территории и интересов государства как собственника и кредитора. Уже отсюда прямо истекает, что государственные структуры должны обеспечивать и обеспечивают (систематически, спорадически или хаотически) регуляцию в вопросах формирования и последующего роста рынков, а в целом государственная политика должна быть направлена на поддержку рынков в направлении качественных изменений.

Со временем происходит чередование периодов устойчивого состояния и периодов трансформации предприятий, и этот процесс может принимать разные формы: структурных сдвигов или регулярности процесса адаптации, периодического усиления волатильности, или бифуркации, включая количественные скачки и обрывы жизненного цикла. Но всегда в основе такого развития лежит процесс своевременного и адекватного наращивания стратегического потенциала предприятия [Минцберг, 2000] либо его иллюзия.

Для нивелирования эскалации кризисных угроз среди показателей экономической безопасности должны быть индикаторы оценки результатов деятельности предприятия и состояния его систем в сравнении со среднерыночным уровнем и его динамикой. В случае превышения отраслевых показателей мы можем говорить об устойчивости конкурентных преимуществ, обоснованности предположений, достаточности ресурсов и гибкости стратегии. Тем не менее в российской бизнес-среде нет масштабного распространения и привитой культуры экономического (финансового) анализа состояния и результатов деятельности предприятия, например, рутинной оценки устойчивости состояния с помощью коэффициентов финансово-хозяйственной деятельности и сравнении их с принятыми нормативами.

4 ОСОБЕННОСТИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ В УСЛОВИЯХ ПОВЫШЕННОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ, НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ И АЛЬТЕРНАТИВНОСТИ РАЗВИТИЯ

Вспомним: теория переходной экономики четко обозначает неопределенность и альтернативность дальнейшего развития как доминирующие в экономике той или иной страны, определяющие ее функционирование, подчиняющие себе воспроизводственный процесс. Логическим продолжением теоретического осмысления процессов трансформации и ее вариативных составляющих – модификации, модернизации становится выработка алгоритма необходимых действий, реформаторских концепций развития страны, региона, отрасли, хозяйствующего субъекта. Особенности трансформации стратегий хозяйствующих субъектов (корпоративных стратегий) проявляются как в расширении и углублении их

производственно-технических связей, совместном использовании ресурсов, объединении капиталов, так и в создании друг другу благоприятных (в прямом и переносном смысле) условий осуществления экономической деятельности, снятии (или постановке) взаимных барьеров.

Вполне естественно, что перечисленные процессы сопровождаются различными сложными как внутри- и межкорпоративными ситуациями, так и регионально-территориальными коллизиями, требующими разрешения. Явные кризисы рельефнее оттеняют низкую эффективность текущей деятельности и рыночной стратегии отдельных субъектов хозяйствования. Массовость таких проявлений и угроза их социальных последствий, в свою очередь, ставит вопрос перед национальным топ-менеджментом не только о необходимости трансформации системы хозяйствования в целом, но и реформирования путей и способов осуществления экономической политики. Данное положение должно взаимнообразно, по круговороту транслироваться на внутри- и межкорпоративный уровень, но и в полной мере там же осознаваться. Ведь не наличие уникального товара, его оптимальной цены, отложенного сбыта и продвижения должно побуждать субъект хозяйствования к модификации своего стратегического планирования, а как раз отсутствие перечисленного плюс предельное, пороговое использование производственных возможностей, поиск технологических прорывов, выявление рыночных нововведений и угроз.

С одной стороны, на начальном этапе взаимопроникновение стратегических и тактических целей деятельности заинтересованных экономических субъектов при использовании обычных корпоративных инструментов вызывает большие издержки. Например, в ходе организационной реструктуризации (реорганизации) «мешает» сильная защита прав кредиторов, а процесс вытеснения мелких акционеров кропотлив, трудно контролируем и малоэффективен. С другой стороны, относительная легкость инициирования процедур банкротства в подавляющем большинстве развитых стран, естественно, порождает интерес различных сторон к процедурам банкротства как инструменту практического решения в сфере корпоративной стратегической трансформации. К тому же в реальной арбитражной практике немало субъективных моментов, интересных крупному либо динамично растущему среднему частному бизнесу, как-то: «непрозрачность» продажи имущества, отсутствие подлинной конкурсности в торгах, оценка арбитражным управляющим стоимости имущества. Крупный капитал не перестает активно искать пути овладения «нужным» имущественным комплексом или бизнесом в целом, предполагающие низкие и легальные издержки спецификации прав собственности, как-то: непродуманный документооборот, недооформленность имущественных прав на нематериальные активы, неквалифицированная бухгалтерия, квазисемейные связи и т. п.

Важнее, по мнению авторов статьи, другой срез проблемы необходимости и особенностей трансформации корпоративных стратегий, в том числе в российских условиях «тройного перекрестного огня», т.е. повышенной нестабильности, сверхнеопределенности и сверхальтернативности дальнейшего развития экономической ситуации. Явная склонность к легкости инициирования ликвидационных процедур хозяйствующими субъектами в противовес внесудебным мероприятиям по реорганизации и санации позволяют проявить обеспокоенность в соблюдении интересов государства. Новые институциональные условия реиндустриального развития российской экономики требуют и новых подходов в вопросах регулирования. Государство как институциональная система, изменяя набор собственных регулирующих инструментов, должно сообразно учитывать и степень, и возможность, и нужность вмешательства их рыночных «собратьев».

Управление в условиях стратегических неожиданностей исходит из того, что решения нужно готовить тогда, когда появляются слабые сигналы, под которыми понимаются ранние и неточные признаки наступления важных событий [Ансофф, 1999]. Это означает, что наблюдение за внешней средой и ее анализ должны быть чувствительны к слабым предупреждающим сигналам. Вместо бесплодных ожиданий на предприятии следует разработать программы (планы) по принятию мер при различных сценариях развития событий, создающих угрозы и возможности. Такие сценарии как инструменты планирования представляют собой своеобразные фильтры «сигнал / шум», с помощью которых слабые угрожающие сигналы могут быть уловлены и совокупно изучены для более выразительного кризис-ориентированного профиля.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Смена стратегических ориентиров и тем более формирование новой стратегической парадигмы требует соответствующих ей нравственных норм. Так происходило всегда. Но на благополучных территориях в благополучные годы вырастает поколение политиков и топ-менеджеров, которые привыкли управлять ростом благосостояния в тепличных условиях – когда наблюдается рост рынков, когда любые инвестиции приносят хороший доход, когда публичные массы удовлетворены публичной политикой либо даже не интересуются ею. Такое состояние с позиций национальной экономики не имеет заряда и умений нелегкой борьбы с проблемами и негативами.

Сказанное относится к паритету влияния и аналитическим различиям государственных и рыночных инструментов. Конечно, это не означает, что авторы данной статьи выступают в защиту дирижистской модели государственного участия в экономике. Тем не менее, активизация и более полная реализация государственной компетенции в российской хозяйственной практике имеет под собой достаточное основание (например, там, где действующие законы все еще имеют пробелы, или их буквальное толкование приводит к несправедливости). К тому же один из основных принципов стратегического менеджмента – принцип открытости – вторит идее государственного и рыночного компромисса в вопросах трансформации и ситуационной модификации корпоративных стратегий, а именно: восприятие мира как общего для всех места снабжения, производства и торговли; признание эффективности непосредственных неформализованных контактов; осознание, что взаимное доверие дает лучший результат, чем любые организационные системы.

Никто не будет возражать, что в любом деле конечным пунктом изменений и поиска новых свойств является разрешение проблемы, а не только выполнение тех или иных функций. Но, глядя правде в глаза, нельзя и отрицать, что в основе современной корпоративной парадигмы лежит поиск всевозможных путей максимизации прибыли, а не признание того, что для развития организации столь же важно развитие людей, сколько и достижение их экономических успехов. Ограничение подхода к содержательности трансформационных состояний только борьбой старого и нового, а также отрыв анализа непосредственно переходного процесса от синтеза его предпосылок и результатов не способствуют формированию полноценной картины будущего как российской экономики в целом, так и ее отдельных хозяйствующих субъектов.

Решение современных проблем с точки зрения будущего функционирования и развития и признание того, что прогресс как основа развития гораздо более важен, чем просто выживание, являются базовыми, генеральными ориентирами трансформации

корпоративных стратегий в условиях повышенной экономической нестабильности, сверхнеопределенности и сверхальтернативности. На этом фоне ориентация не в сторону обеспечения доминирования или защиты занимаемых позиций экономических агентов, а на их совместную деятельность вселяет надежду позиционирования России в числе мировых политических и экономических центров силы.

ЛИТЕРАТУРА

- Mathews. J. F Resource-based View of Schumpeterian Economic Dynamics // Journal of Evolutionary Economics. 2002. vol.12.
- Ансофф И. Новая корпоративная стратегия / И. Ансофф. Пер. с англ. – СПб: Питер Ком, 1999. – 416 с.
- Гиус А. Живая компания. Рост, научение и долгожительство в деловой среде. – СПб: Стокгольмская школа экономики, 2004. – 221 с.
- Залозная Г.М. Национально-государственные экономические системы: сущность и источники развития. – Оренбург: Издательский центр ОГАУ, 2004. – 208с.
- Кочеткова А. Управляя кризисом // Бизнес-журнал для малого и среднего бизнеса. 2006. №24 (декабрь). С.48.
- Маевский В. О взаимодействии эволюционной теории и ортодоксии (концептуальный анализ) // Вопросы экономики. 2003. №11.
- Минцберг Г. Школы стратегий / Г. Минцберг, Б. Альстрэнд, Дж. Лэмпел; пер. с англ. – СПб.: Питер, 2000. – 336 с.
- Нуреев Р.М. Курс микроэкономики: Учебник для вузов. – 2-е изд., изм. – М.: Норма, 2005. – 576с.
- Нуреев Р.М. Экономика возможного. – М.: НИ ВШУ, 2006. – 82с.
- Ребгун Э.К. Системная несостоятельность в промышленности: Монография / Э.К. Ребгун. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004. – 200с.
- Экономическая теория: учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям / под ред. И.П. Николаевой. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 527с.

Authors:

Ph.d. in Economic, Elena Shibanova-Roenko

The Peoples' Friendship University of Russia, Moscow, Russia, docent;
UK Academy of Education (London, UK; Tver, Russia), prof.
Tel.: +7(495)4332029 (Moscow, Russia); +7(4822)444177 (Tver, Russia)
roenfo@mail.ru

Ph.D., Andrey Blinov

The Financial University under the Government of the Russian Federation, professor
Tel.: +7(495)4421811 (Moscow, Russia)
aoblinov@mail.ru

Reviewers:

prof. Irina Družinina, CSc.
doc. Sergej Rad'ko, DrSc.

DYNAMIKA A ODVETVOVÁ ŠTRUKTÚRA SZČO A SPOLOČNOSTÍ S RUČENÍM OBMEDZENÝM V SLOVENSKEJ REPUBLIKE

DYNAMICS AND BRANCH STRUCTURE OF SELF – EMPLOYED PERSONS AND LIMITED COMPANIES IN THE SLOVAK REPUBLIC

Elena Šúbertová

Abstract

Purpose of article The purpose of the article is to compare the dynamics and structure of Slovak small and medium sized enterprises after the economic crisis. The paper discusses branch different trends in Slovak entrepreneurial structure generally, but especially for self – employed persons and for limited companies.

Methodology/methods We used the standard methods of research work, such as comparison, analysis and synthesis, and standard statistics methods. After our analyses, we are using generalization.

We mainly used the database of the Statistical Office of the Slovak Republic and data of Slovak Business Agency. The database contains the data from 100 per cent small and medium sized enterprises in the SR.

Scientific aim The main goal of this paper is to show economic activities of the Slovak SMEs, analyze their strengths and weaknesses in the period last 3 years (2011 to 2014) and to suggest such solutions for future which should lead to market competitiveness.

Findings It is important to analyze factors influencing decline of sole proprietorship type of companies and if new emerging capital micro-companies are more successful due to their type of business. The economic activities of Slovak small and medium sized enterprises are of a great benefit to economic and social development of both regions and national economy of the country.

Conclusions (limits, implication) The paper also shows factors positively influencing competitiveness of small and medium companies in Slovakia. During unfavourable external conditions – especially in changing legislative, Slovak small and medium sized enterprises achieved comparable results with some European Union countries.

It will be important to return to a higher quality in education - especially on secondary school and to utilize existing human potential, Slovak and international knowledge, experiences and skills.

Keywords: trend, development, small and medium sized enterprises, comparison, branch structure, differences

JEL Classification: M13, M21, O10

ÚVOD

Úspešné podnikanie je kľúčová aktivita, ktorá prispieva k rozvoju hospodárstva každej krajiny. Preto Európska únia deklaruje aj podporu zakladania a rastu predovšetkým malých a stredných podnikov (ďalej MSP). V materiáloch Európskej komisie je deklarované, že pre zlepšenie hospodárskej výkonnosti jednotlivých regiónov je nevyhnutné vytvoriť systémovú podporu podnikateľov, pritiahnuť investície a zlepšiť výrobnú kapacitu podnikov. To pomôže aj v prípade regiónov, ktoré ešte stále zaostávajú. Ako uvádzajú autori Tomčík, R. a Bondareva, I. (2013) „Súčasne MSP Slovenska sa v praxi stretávajú s veľkými ťažkosťami, ktoré negatívne vplyvajú na ich činnosť a obmedzujú ich udržateľný rozvoj“.

1 CIEĽ A METODIKA

Cieľom predloženého článku je charakterizovať dynamiku a štruktúru ekonomických subjektov v Slovenskej republike všeobecne a odvetvovú štruktúru podnikov jednotlivcov: živnostníkov a spoločností s ručením obmedzeným osobitne za roky 2011 až 2014.

Podkladové údaje a dáta sme čerpali predovšetkým zo Štatistického úradu SR, ako aj ďalšie dostupné materiály najmä z Eurostatu. Všetky materiály a dáta sme postupne analyzovali a vyhodnotili. Pri spracovaní sme využili všeobecné metódy vedeckej práce ako je analýza, syntéza, indukcia, dedukcia, ako aj štandardné štatistické metódy.

2 VÝSLEDKY A DISKUSIA

Na Slovensku je postavenie malých a stredných podnikov (ďalej MSP) veľmi významné. Rozhodujúcou mierou, až 71,7 % sa podieľajú na zamestnanosti obyvateľstva, na ostatných významných makroekonomických ukazovateľoch – okrem exportu a importu, sú zastúpené viac ako 50 %.

2.1 POČET EKONOMICKÝCH SUBJEKTOV A ICH VEĽKOSŤ PODĽA POČTU ZAMESTNANCOV V SR V ROKU 2014

Významný podiel majú podniky živnostníkov, ktorých absolútny počet aj relatívny podiel je dominantný a tvoril v SR v roku 2014 až 53,64 % ekonomických subjektov. Bližšie údaje sú v tabuľke 1 na nasledujúcej strane.

Vstup Slovenska do Európskej únie a potom hospodárska kríza priniesli pre našich podnikateľov – aj živnostníkov, tvrdšie podnikateľské prostredie, čo znamenalo napríklad vyššie požiadavky na informačné technológie, inovácie, prudký nárast obchodných centier a pokles spotrebiteľského dopytu v malých domácich predajniach až o osem percent. Čiže veľké obchodné reťazce zo zahraničia s vybudovanými logistickými centrami „vygenerovali“ nových nezamestnaných práve z radov živnostníkov – obchodníkov, ktorí nedokázali znížiť ceny i náklady na úroveň sofistikovaných veľkých obchodných spoločností s prepracovanými marketingovými aktivitami.

Podľa dostupných údajov Štatistického úradu SR chýbajú finančné zdroje na vysokú technologickú úroveň high-tech hlavne v kategórii živnostníkov. Menej ako 1 % - a to 0,8 % má vysokú technologickú úroveň priemyselnej výroby, len 5,2 % živnostníkov má stredne vysokú technologickú úroveň výroby. Až viac ako polovica živnostníkov, a to 56,7 % má stredne nízku technologickú úroveň výroby v priemysle a dokonca ako tretina živnostníkov 37,3 % v SR má nízku technologickú úroveň výroby.

V Slovenskej republike je vývoj založený najmä na efektívnosti výroby a služieb zo strany podnikov. Práve investície do rozvoja vedy a techniky sú v SR na veľmi nízkej úrovni všeobecne a vo vzťahu k rozvoju v malých a stredných podnikov ich možno chápať ako bariéru dynamiky podnikania.

Podľa prameňov Eurostatu je SR v poslednej štvrtine krajín Európskej únie v počte inovácií. Najviac malých a stredných podnikov sa podieľalo na inováciách v Nemecku, a to v roku 2010 až 78,55 % podnikov. Najmenej zase v Bulharsku, len 25,78 %. SR sa nachádza na 21. mieste a v SR investuje do inovácií iba jedna tretina MSP.

Sme toho názoru, že negatívny trend vývoja vo financovaní rozvoja vedy a techniky možno zmeniť len v strednodobom či dlhodobom časovom horizonte systémovými zmenami, napríklad v hospodárskej politike štátu a v prehľadnej politike podpory malých a stredných podnikov, vrátane kontroly efektívnosti využitia finančných zdrojov.

Dôležitú úlohu s 28,18 % podielom na počte ekonomických subjektov v roku 2014 a na rozvoji podnikania majú aj spoločnosti s ručením obmedzeným. V súčasnosti spoločnosti s ručením obmedzeným prevažujú na Slovensku vo všetkých veľkostných formách, okrem mikropodnikov.

Tabuľka 1: Počet ekonomických subjektov na Slovensku za roky 2011 až 2014 podľa právnych foriem a počtu zamestnancov

Právna forma	2014							
	Ekonomické subjekty s počtom zamestnancov:							
	0 - 9	10 - 49	50 - 249	250 - 499	500 - 999	1 000 a viac	Spolu počet	Spolu %
Živnostníci	215 091	1 565	66	-	-	-	337 182	53,64
Spoločnosti s ručením obmedzeným	132 626	10 614	1 861	177	79	44	177 110	28,18
Ostatné právne formy	46 776	1 224	181	32	20	27	66 095	10,51
Slobodné povolania	19 208	71	1	-	-	-	24 483	3,90
Samostatne hospodáriaci roľníci	5 162	23	-	-	-	-	7 849	1,25
Rozpočtové organizácie	1 835	3 499	1 053	55	13	5	6 478	1,03
Akciové spoločnosti	3 417	945	567	130	75	49	5 849	0,93
Družstvá	795	461	147	10	11	1	1 542	0,25
Ostatné obchodné spoločnosti	947	64	19	1	-	3	1 299	0,21
Príspevkové organizácie	135	297	205	10	5	-	659	0,10
Štátne podniky	3	3	12	2	-	3	23	0,00
Spolu subjekty podľa právnej formy	425 995	18 766	4 112	417	203	132	628 569	100,00

Zdroj: <http://statdat.statistics.sk/cognosext/>, 15.04.2015 vlastné prepočty

Podobná situácia ako v kategórii živnostníkov je aj u právnických osôb, kde viac ako štyri desatiny podnikov má stredne nízku technologickú úroveň a viac ako jedna tretina podnikov – právnických osôb má dokonca len nízku technologickú úroveň. Nedostatok finančných zdrojov na inovácie je vážnou bariérou pri podnikaní v malých a stredných podnikoch v SR.

Je logické, že pôvodné členské krajiny Európskej únie majú vyšší podiel na inováciách vzhľadom na vyššiu východiskovú základňu, ale je diskutabilné, prečo sú pred nami aj ďalšie

krajiny, napríklad Malta. Možno konštatovať, že boli v poslednom období vykonané určité rozhodnutia zo strany vlády SR vo vzťahu k investíciám do vedy a techniky. Teraz je na rozhodnutí mladých ľudí, najmä absolventoch a potenciálnych podnikateľoch, aby začali zakladať nové inovatívne start-upy.

Ďalším problémom, ktorý trápi majiteľov firiem – či už fyzických alebo právnických osôb - sú časté zmeny legislatívy, ktoré nemôžu ovplyvniť. Každá zmena legislatívy môže znamenať zmeny v podnikateľskom prostredí, ktoré nemusia byť vždy pozitívne a ani predvídateľné. Rekordný počet noviel zaznamenal Živnostenský zákon, ktorý sa od svojho schválenia v roku 1991 menil doteraz viac ako stokrát. To je naozaj veľmi vysoký počet zmien, ktorý nemusí každý živnostník vždy zachytiť včas a reagovať v súlade s prepismi, pričom neznalosť zákona nikoho, ani živnostníka či podnikateľa - neospravedlňuje.

Veľkým problémom malých a stredných podnikov - je export slovenských produktov do zahraničia. Nároky na podnikateľov sú veľké, aj keď vlastní a riadia väčšinou mikropodniky. Okrem inovácie sortimentu, spracovania konkurencieschopných produktov, ovládania cudzích jazykov, orientácie na jednotnom európskom či na globalizovanom svetovom trhu a znalosti slovenskej legislatívy - je potrebné pri exporte rešpektovať aj zahraničnú legislatívu. Pre uľahčenie orientácie v spleti zákonov je vhodné využívať v krajinách Európskej únie systém Eurlex, čo je online databáza komunitárneho práva. Systém obsahuje v súčasnosti viac ako štyristotisíc dokumentov, čo je pre mikropodniky často problematické z hľadiska času, financií i podnikateľského rizika.

2.2 DYNAMIKA A ŠTRUKTÚRA VYBRANÝCH FORIEM PODNIKANIA V SR ZA ROKY 2011 AŽ 2014

Od roku 2009 začal na Slovensku klesajúci trend vývoja počtu podnikov fyzických osôb – SZČO. Pokles počtu podnikov živnostníkov za posledné 4 roky o 38 540 podnikov znamená ich zníženie na 89,7 %.

V kategórii živnostníkov nastal pozitívny rozvoj počtu firiem najmä v činnostiach, kde si neplní spoločnosť dostatočne funkcie, napríklad na starostlivosť o zdravie a na vzdelávanie. Jedná sa o rôzne služby – či už zdravotnícke, doučovanie cudzích jazykov, alebo zvyšovanie kvalifikácie pracovníkov.

V oblasti zdravotníctva a sociálnej pomoci bola dynamika rastu za štyri roky veľmi vysoká, bolo založených až 472 nových podnikov jednotlivcov, čo je nárast na 152,33 % v roku 2014 oproti roku 2011.

Relatívne bol najvyšší index rastu v oblasti ťažby a dobývania, ale je potrebné dodať, že uvedený index bol spôsobený predovšetkým nízkou východiskovou základňou a výrazne sa nepodieľal na zvýšení zamestnanosti, resp. na poklese počtu nezamestnaných.

Vysoký absolútny nárast je zaznamenaný v administratívnych a podporných službách, napríklad vedenie účtovníctva, kde bol registrovaných až 730 nových podnikateľských subjektov.

Najvyšší počet nezamestnaných spôsobili veľkoobchodné a maloobchodné prevádzky, ktoré nedokázali konkurovať zahraničným obchodným reťazcom. V rokoch 2011 až 2014 ukončilo svoju činnosť v uvedenej oblasti až 14 662 podnikateľov.

Svoju činnosť v uvedenom období ukončilo aj 5 877 SZČO z oblasti priemyselnej výroby, aj keď priemyselná výroba ako celok tvorí naďalej 16 % - ný podiel v štruktúre odvetví jednotlivcov. Súčasne bola zlikvidovaná až tretina neefektívnych malých firiem zameraných na dopravu a skladovanie. To znamená ukončenie činnosti 5 259 podnikov jednotlivcov v oblasti logistiky, ktoré boli nahradené spravidla novými centrami.

Tabuľka 2: Počet SZČO na Slovensku za roky 2011 až 2014 podľa odvetví

Odvetvová štruktúra podľa SK NACE	Rok 2011	Rok 2012	Rok 2013	Rok 2014	Index rastu 2014/2011
Poľnohospodárstvo, lesníctvo a rybolov (A)	12 961	12 561	13 081	13 157	101,51
Ťažba a dobývanie (B)	26	31	40	49	188,46
Priemyselná výroba (C)	60 481	57 368	55 657	54 604	90,28
Dodávka elektriny, plynu, pary a studeného vzduchu (D)	21	21	16	14	66,67
Dodávka vody; čistenie a odvod odpad. vôd (E)	582	538	524	531	91,24
Stavebníctvo (F)	86 384	81 270	79 891	76 797	88,90
Veľkoobchod a maloobchod; oprava motorových vozidiel a motocyklov (G)	101 502	95 753	92 286	86 840	85,55
Doprava a skladovanie (H)	14 702	14 565	13 882	9 443	64,23
Ubytovacie a stravovacie služby (I)	14 495	13 857	13 390	13 137	90,63
Informácie a komunikácia (J)	10 224	10 231	10 247	10 073	98,52
Finančné a poisťovacie činnosti (K)	3 624	3 584	3 606	3 531	97,43
Činnosti v oblasti nehnuteľností (L)	2 131	2 108	2 163	2 103	98,69
Odborné, vedecké a technické činnosti (M)	34 429	33 807	33 364	32 257	93,69
Administratívne a podporné služby (N)	10 486	10 424	10 971	11 216	106,96
Verejná správa a obrana, povinné sociálne zabezp. (O)	0	0	0	0	0
Vzdelávanie (P)	4 278	4 281	4 437	4 398	102,80
Zdravotníctvo a sociálna pomoc (Q)	902	992	1 143	1 374	152,33
Umenie, zábava a rekreácia (R)	2 380	2 308	2 235	2 145	90,13
Ostatné činnosti (S)	16 114	15 876	15 776	15 513	96,27
SZČO spolu	375 722	359 575	352 709	337 182	89,74

Zdroj: <http://statdat.statistics.sk/cognosext/>, 15.04.2015 vlastné prepočty

V s.r.o. nastal veľký rozvoj firiem za roky 2011-2014 prakticky aj v tých oblastiach, kde sa živnostníkom nedarí, napríklad veľkoobchod, maloobchod – nárast až o 8 419 podnikov, odborné, vedecké a technické činnosti – zvýšenie o 7 492 podnikov s.r.o., doprava a zásobovanie – nárast až 2 121 s.r.o., stavebníctvo zvýšenie počtu s.r.o. o 3133, atď.

Tabuľka 3: Počet spoločností s ručením obmedzeným na Slovensku za roky 2011 až 2014 podľa odvetví

Odvetvová štruktúra podľa SK NACE	Rok 2011	Rok 2012	Rok 2013	Rok 2014	Index rastu 2014/2011
Poľnohospodárstvo, lesníctvo a rybolov (A)	2 431	2 563	2 833	3 048	125,38
Ťažba a dobývanie (B)	140	145	143	151	107,86
Priemyselná výroba (C)	12 132	12 518	13 264	14 006	115,45
Dodávka elektriny, plynu, pary a studeného vzduchu (D)	332	361	404	417	125,60
Dodávka vody; čistenie a odvod odpad. vôd (E)	575	611	687	763	132,69
Stavebníctvo (F)	11 368	12 202	13 365	14 501	127,56
Veľkoobchod a maloobchod; oprava motor. vozidiel a motocyklov (G)	42 845	45 131	48 858	51 264	119,65
Doprava a skladovanie (H)	5 291	5 749	6 706	7 412	140,09
Ubytovacie a stravovacie služby (I)	5 118	5 472	6 270	6 859	134,02
Informácie a komunikácia (J)	6 659	7 346	8 359	9 069	136,19
Finančné a poisťovacie činnosti (K)	625	646	734	710	113,60
Činnosti v oblasti nehnuteľností (L)	8 430	8 993	9 811	10 460	124,08
Odborné, vedecké a technické činnosti (M)	23 045	25 504	28 361	30 537	132,51
Administratívne a podporné služby (N)	10 387	11 867	14 124	15 934	153,37
Verejná správa a obrana; povinné sociálne zabezp. (O)	1	1	5	4	400,00
Vzdelávanie (P)	1 408	1 573	1 846	2 033	144,39
Zdravotníctvo a sociálna pomoc (Q)	4 775	5 133	5 551	5 887	123,29
Umenie, zábava a rekreácia (R)	1 553	1 711	1 947	2 124	136,77
Ostatné činnosti (S)	1 280	1 395	1 702	1 931	150,86
s.r.o. spolu	138 395	148 921	164 910	177 110	127,97

Zdroj: <http://statdat.statistics.sk/cognosext/>, 15.04.2015 vlastné prepočty

Spolu bolo založených za roky 2011 až 2014 v SR až 38 915 spoločností s ručením obmedzeným. Všetky odvetvia činnosti zaznamenali pozitívny rast. Z dôvodu nízkej východiskovej základne pôsobí ako extrém v s.r.o. odvetvie verejnej správy.

Ak porovnáme podniky SZČO a s.r.o. z hľadiska ich podielu na celkom počte podnikov za roky 2011 a 2014, situácia je na prvých štyroch priečkach nasledovná:

Tabuľka 4: Podiel SZČO a spoločností s ručením obmedzeným na Slovensku za roky 2011 až 2014 podľa odvetví

Rok 2011 poradie	Ťažiskové odvetvia SZČO	% podiel SZČO	Rok 2011 poradie	Ťažiskové odvetvia s.r.o.	% podiel s.r.o.
1.	Veľkoobchod a maloobchod (G)	27,01	1.	Veľkoobchod a maloobchod (G)	30,96
2.	Stavebníctvo (F)	22,99	2.	Odborné, vedecké a technické činnosti (M)	16,65
3.	Priemyselná výroba (C)	16,10	3.	Priemyselná výroba (C)	8,77
4.	Odborné, vedecké a technické činnosti (M)	9,16	4.	Stavebníctvo (F)	8,21
Rok 2014 poradie	Ťažiskové odvetvia SZČO	% podiel SZČO	Rok 2014 poradie	Ťažiskové odvetvia s.r.o.	% podiel s.r.o.
1.	Veľkoobchod a maloobchod (G)	25,75	1.	Veľkoobchod a maloobchod (G)	28,94
2.	Stavebníctvo (F)	22,78	2.	Odborné, vedecké a technické činnosti (M)	17,24
3.	Priemyselná výroba (C)	16,19	3.	Administratívne a podporné služby (N)	9,00
4.	Odborné, vedecké a technické činnosti (M)	9,57	4.	Stavebníctvo (F)	8,19

Zdroj: vlastné prepočty

I keď počet fyzických osôb - SZČO klesol o viac ako jednu desatinu, poradie ťažiskových odvetví v štruktúre hlavných odvetví ostalo nezmenené:

- veľkoobchod a maloobchod a stavebníctvo znížilo svoj podiel na celkovom počte, ale ostali hlavnými odvetviami realizácie produktov pre SZČO
- priemyselná výroba zvýšila svoj podiel a čo je potešiteľné - pozitívnym smerom sa vyvíjala dynamika v oblasti obchodných služieb, najmä odborné, vedecké a technické činnosti.

Naopak, v štruktúre právnických osôb – s.r.o. pokračoval každým rokom pozitívny trend vývoja, v priemere sa zvyšoval počet ekonomických subjektov o takmer 7 %, pričom: poradie ťažiskových odvetví v štruktúre hlavných odvetví na prvých štyroch miestach ostalo nezmenené:

- veľkoobchod a maloobchod, a odborné, vedecké a technické činnosti ostali hlavnými odvetviami a zvýšili svoj podiel na celkovom počte,
- administratívne a podporné služby (N) nastúpili rastúci trend vývoja a ich podiel sa zvýšil zo 7,51 % v roku 2011 na 9,00 % v roku 2014
- počet stavebných podnikov stúpol rovnakým tempom ako počet s.r.o. a ich podiel ostal takmer rovnaký na úrovni 8 %
- priemyselná výroba klesla z 8,77 % v roku 2011 na 7,91 % v roku 2014 a obsadila až piate miesto v poradí.

Treba dodať, že aj keď hospodárska kríza spôsobila vyššiu nezamestnanosť ako v období pred ňou, stále pretrvávajú v SR voľné pracovné miesta. Voľné pracovné miesta sa nachádzajú najmä v Bratislavskom kraji – až jedna polovica, ale väčšinou sa jedná o miesta buď úzko špecializované, napríklad špecialista na informačné technológie. Pre rôzne obchodné služby a najmä služby v oblasti IT/IS sa zakladajú hlavne malé s.r.o.

Problémom je, že nie každý nezamestnaný je vhodný ako potenciálny podnikateľ, či aspoň uplatniteľný ako zamestnanec. Na Slovensku máme veľa škôl, ktoré sú zamerané do oblastí teórie spoločenských vied a poznatky nie sú aplikovateľné v hospodárskej praxi. Máme málo stredných odborných škôl technického zamerania. Nahromadené nedostatky v školstve, ktoré sa roky systematicky neriešili, možno ťažko napraviť rýchlymi jednorazovými opatreniami. Aj v dôsledku toho je až tretina mužov od 25 – 34 rokov ani nie je zamestnaných a ani nevie podnikat'.

ZÁVER

Podnikateľská činnosť fyzických osôb v SR zaznamenala svoje maximum v roku 2008. Od roku 2009 klesá na Slovensku každým rokom počet živnostníkov. Zmena ekonomickej a sociálnej situácie už prinútila mnohých podnikateľov – najmä živnostníkov, ukončiť svoju činnosť. Napriek tomu, Slovensko patrí trvale ku krajinám s nadpriemernou podnikateľskou aktivitou, kde pôsobí viac ako pol milióna malých a stredných podnikov. Podnikanie sa často realizuje z nedostatku iných pracovných príležitostí, bez potrebného kapitálu, ale aj znalostí a zručností.

Kľúčovým problémom je nedostatok finančných zdrojov na inovácie do výroby a služieb, stále sa meniaci legislatíva. Pritom každý podnikateľ by mal uživiť okrem seba a členov svojej rodiny aj účtovníka, zarobiť na mzdy a odvody zamestnancov, zabezpečiť platby priamych aj nepriamych daní, zákonmi stanovené odvody do poisťovní za seba, zaplatiť nájomné, elektrickú energiu a ďalšie poplatky, napríklad za údržbu techniky, o inovačnej aktivite nehovoriac. Podľa našich posledných prieskumov finančné zdroje na podporu rozvoja podnikania neplynuli v dostatočnej miere do inovácií a do informačných technológií. Tretina absolventov ako potenciálnych podnikateľov ani nepodniká a ani nepracuje. Preto je potrebné oceniť súčasné trendy v podpore inovácií a finančnú pomoc pri zakladaní start-upov mladými podnikateľmi. Pozitívne možno hodnotiť postupné snahy o zmeny vo vzdelávaní, hlavne na stredných odborných školách tak, aby bolo podnikanie atraktívne.

Kladne hodnotíme skutočnosť, že rastie počet s.r.o., najmä v oblasti služieb a tieto právnické osoby dokážu zamestnať absolventov technických univerzít a stredných odborných škôl. V tomto nastúpenom trende zakladania nových moderných podnikov je potrebné pokračovať na Slovensku aj naďalej. Je jasné, že všetky nové podniky nebudú hneď ziskové, ale v súčasnosti je dôležité vytvoriť pre mladých aktívnych absolventov také podmienky pre podnikanie a/alebo zamestnanie, aby našli primerané uplatnenie na trhu pracovných síl a mali zabezpečené ekonomické i sociálne istoty. A ak budú mladí absolventi úspešne podnikat' alebo pracovať, bude to prínosom pre rozvoj regiónov.

LITERATÚRA

Bondareva, I.A. (2013) *Tools to support the sustainable development of small and medium-sized enterprises of the Slovak republic*. In Science, technology and higher education : materials of the III international research and practice conference, Vol. I, Westwood,

- October 16, 2013. Westwood - Canada : Accent graphic communications, 2013. ISBN 978-1-77192-012-4. P. 42-48.
- Herzka, P.-Zatrochová, M.: (2010) *Vybrané faktory efektívnosti podnikateľských činností vo výrobnom podniku*. In: Šúbertová, E. a kol.: *Zmeny podnikateľských štruktúr a ich vplyv na výsledky malých a stredných podnikov, osobitne družstiev*. EKONÓM, Bratislava 2010. ISBN 978-80-225-3086-6, s. 46-54
- Kajanová, J.-Ölvecká, V.-Saxunová, D. (2015): *Podvojný účtovníctvo*. Wolters Kluwer, 2015. ISBN: 978-80-81681-72-1
- Kinčáková, M. (2013): *Teoretické aspekty podnikateľského prostredia a ich praktická aplikácia na Slovensku*. In *Aktuálne problémy podnikovej sféry 2013 : [recenzovaný] zborník vedeckých prác*. - Bratislava : Vydavateľstvo EKONÓM, 2013. ISBN 978-80-225-3636-3, s. 234-240
- Markovičová, M. (2010). Podpora samozamestnávania v SR počas hospodárskej krízy. In *Podnikanie a konkurencieschopnosť firiem 2010 : zborník z medzinárodnej vedeckej konferencie Ekonomickej univerzity v Bratislave*. Bratislava : Vydavateľstvo EKONÓM, 2010. ISBN 978-80-225-2978-5
- Plchová, J. (2012). Measurement of the human potential by means of the internal entropy in the firm. In: *Problems of management of 21 st Century*, N° 5/2012, Scientific Methodical Centre "Scientia Educologica" Siauliai, Lithuania 2012, ISSN 2029-6932
- Šúbertová, E.: (2013) *Zdokonaľovanie legislatívy a jej vplyv na výsledky podnikov na Slovensku*. In *Insolvenca 2013 - koniec jednej etapy, začátek ďalší ? : sborník z mezinárodní vědecké konference*. Praha, duben 2013 [elektronický Zdroj]. - Praha : Vysoká škola ekonomická v Praze, Nakladatelství Oeconomica, 2013. ISBN 978-80-245-1927-2, s. 121-127.
- Šúbertová, E. (2014). *Podnikateľské prostredie v Európskej únii*. Bratislava. Vydavateľstvo KARTPRINT 2014. 128 s. ISBN 978-80-89553-24-2.
- Tomčík, R. - Bondareva, I.: Problémy malých a stredných podnikov v podnikateľskom prostredí Slovenskej republiky. In: *Horizonty podnikateľského prostredia II. Zborník príspevkov z medzinárodnej vedeckej konferencie*. Fakulta manažmentu Univerzity Komenského v Bratislave. 8.11.2013, s. 270 - 278, ISBN 978-80-223-3498-3
- Tóth, M.: *Hodnotenie vývoja poľnohospodárskej produkcie v Slovenskej republike podľa krajov v rokoch 2007 až 2012*. In *Stratégia rozvoja agropotravinárstva a konkurenčná schopnosť agropotravinárskych podnikov III. : [recenzovaný zborník vedeckých prác]*. - Bratislava : Vydavateľstvo EKONÓM, 2014. ISBN 978-80-225-3859-6, s. 116-126.
- Tóth, M. (2014) *Základné ekonomické ukazovatele v poľnohospodárstve Slovenskej republiky*. In *Ekonomika, financie a manažment podniku VIII. : zborník vedeckých statí pri príležitosti Týždňa vedy a techniky [elektronický zdroj]*. - Bratislava : Vydavateľstvo EKONÓM, 2014. ISBN 978-80-225-3941-8
- Tóthová, A.: *Výsledky manažovania slovenských podnikov*. In *Stratégia rozvoja agropotravinárstva a konkurenčná schopnosť agropotravinárskych podnikov IV. : [recenzovaný zborník vedeckých prác]*. - Bratislava : Vydavateľstvo EKONÓM, 2014. ISBN 978-80-225-3958-6, s. 104-111
- <http://ec.europa.eu/eurostat>
<http://statdat.statistics.sk/cognosext/>

Tento príspevok je súčasťou riešenia úlohy: VEGA č. 1/0709/15, „Zhodnotenie efektívnosti financovania projektov na podporu rozvoja podnikania novozaložených i etablovaných aktívnych malých a stredných podnikov v SR“, zodpovedný riešiteľ doc. Ing. Elena Šúbertová, PhD., v rozsahu: 100 %.

Autor:

Elena Šúbertová, doc. Ing. PhD.

Ekonomická univerzita v Bratislave

Fakulta podnikového manažmentu

Katedra podnikovohospodárska,

Dolnozemska 1/b

852 35 Bratislava

e-mail: elena.subertova@euba.sk, subertova@gmail.com

Recenzenti:

doc. Ing. Irina Bondareva, CSc.

doc. Ing. Monika Zatrochová, PhD.

RECENZIA

Jana Kajanová – Viera Ölvecká – Darina Saxunová
„PODVOJNÉ ÚČTOVNÍCTVO. Zbierka úloh a príkladov“

Wolters Kluwer, Bratislava, 2015,
ISBN 978-80-8168-172-1

Publikácia *„Podvojné účtovníctvo. Zbierka úloh a príkladov“* zahŕňa najčastejšie sa vyskytujúce účtovné prípady z bežnej podnikateľskej praxe a je určená študentom univerzít a vysokých škôl. Publikácia dodržiava požiadavky, ktoré sú nevyhnutné pri realizácii študijných program pre študentov ekonomického, manažérskeho a technicko-ekonomického zamerania.

Obsah publikácie *„Podvojné účtovníctvo. Zbierka úloh a príkladov“* je založený na platných zákonoch a predpisoch SR, a odráža aktuálne potreby moderného účtovníctva v podnikoch všetkých právnych foriem a foriem vlastníctva. Zbierka je dobre koncipovaná a učebný materiál je podaný v dostupnej a prehľadnej forme. Za prínos považujem aj snahu autoriek položiť náležitý akcent na účtovné prípady, ktoré sa v praxi vyskytujú najčastejšie.

Obsahová štruktúra publikácie je logická a napojená na rámcovú účtovnú osnovu pre podnikateľov. Zbierka je zostavená z desiatich kapitol. Prvá kapitola je venovaná základným pojmom účtovníctva. Druhá až deviata kapitola je venovaná príslušným účtovným triedam. V každej kapitole je uvedený cieľ kapitoly, úlohy a príklady, ktoré dovoľujú študentovi pochopiť logiku podvojného účtovania v konkrétnych účtovných triedach. Desiata kapitola obsahuje komplexný príklad, ktorá dovoľuje upevniť si návyky a systém účtovania vo všetkých účtovných triedach a taktiež overiť si schopnosť samostatne riešiť komplexné účtovné úlohy podnikateľských subjektov.

Publikácia je vysoko odborná a vzhľadom na náročnosť problematiky logicky a zrozumiteľne napísaná, s ohľadom na cieľovú skupinu publikácie. Vysokoškolská učebnica *„Podvojné účtovníctvo. Zbierka úloh a príkladov“* prináša aktuálne poznatky, ktoré sú potrebné pre študentov univerzít a vysokých škôl, ako budúcich manažérov a podnikateľov. Publikácia je využiteľná aj pre širšiu odbornú verejnosť.

Recenzent:

doc. Ing. Irina Bondareva, CSc.

Oddelenie manažmentu chemických a potravinárskych technológií,
Ústav manažmentu Slovenskej technickej univerzity v Bratislave,
e-mail: irina.bondareva@stuba.sk

RECENZIA

doc. Ing. Elena Šúbertová, PhD.
„PODNIKATELSKÉ PROSTREDIE V EURÓPSKEJ ÚNII“

KARTPRINT, Bratislava, 2014,
ISBN 978-80-89553-24-2

Dynamika podnikateľského prostredia je často diskutovanou témou medzi odborníkmi, vedeckými pracovníkmi, vládou aj bežnými občanmi. Aktuálne informácie, prezentované vzťahy a súvislosti uľahčujú všetkým čitateľom vyjadriť svoj názor alebo postoj zodpovednejšie, erudovanejšie, v kontexte odborného rámca.

Slovensko si pripomenulo prvého mája 2014 desiate výročie vstupu Slovenskej republiky do najväčšieho integračného zoskupenia štátov Európy. Vysokoškolská učebnica „Podnikateľské prostredie v Európskej únii“ je spracovaná na 128 stranách a obsahuje úvod a literatúry trinásť samostatných kapitol. Kapitoly sú systematicky rozdelené do viacerých podkapitol, čím sa zvýši prehľadnosť pre študentov a pre podnikateľov i manažérov, ktorí chcú pôsobiť nielen na Slovensku, ale aj na jednotnom európskom trhu.

Hlavné ciele pre fungovanie Európskej únie sú v súčasnosti najmä:

- zvýšenie hospodárskeho rastu a životnej úrovne obyvateľstva,
- zabezpečenie konkurencieschopnej ekonomiky,
- príslušnosť k spoločným hodnotám, zlepšenie kvality životného prostredia,
- umožnenie mobility a slobody občanov.

V prvej kapitole je uvedené formulovanie cieľov Európskej únie, všetky jej členské a kandidátske krajiny, ako aj základné zmluvy jednak o založení Európskeho Spoločenstva a jednak o založení EÚ.

V druhej kapitole sú spracované právne základy Európskej únie, ako aj systém Eurolexu.

V tretej kapitole sú charakterizované inštitúcie a orgány Európskej únie, ako aj ich funkcie.

Štvrtá kapitola uvádza základné poznatky o Európskej menovej únii, informácie o Eurozóne, činnosť inštitúcií menovej únie, ako ja stupne hospodárskej integrácie, Pakt Euro Plus a Európsky semester.

Piata kapitola „Jednotný vnútorný trh EÚ“ analyzuje dôležité informácie nielen o trhu EÚ, ale aj Stratégiu Európa 2020.

Šiesta kapitola charakterizuje hospodársku a sociálnu súdržnosť v EÚ, vymedzené je financovanie politiky súdržnosti z eurofondov od roku 2014 do roku 2020.

Siedma kapitola konkretizuje vybrané spoločné politiky Európskej únie, a to energetickú politiku, dopravnú politiku, spoločnú poľnohospodársku politiku. V ôsmej kapitole je uvedený popis fungovania cestovného ruchu, priemyselnej politiky a služieb v Európskej únii.

Deviata kapitola informuje o životnom prostredí, jeho ochrane a o environmentálnom programe EÚ do roku 2020.

Desiata kapitola sa zaoberá hlavnými prioritami daňovej politiky, zdaňovaním a opatreniami proti daňovým únikom.

Jedenásta kapitola charakterizuje rozpočet Európskej únie všeobecne a na rok 2014 osobitne. Tiež uvádza zdroje financovania rozpočtu EÚ.

Dvanásta kapitola konkretizuje spoločnú zahraničnú a bezpečnostnú politiku Európskej únie vo väzbe na jej nástroje.

Trinásta kapitola charakterizuje problematiku vzdelávania v Európskej únii, a to na strane jednej odborného vzdelávania a na strane druhej vysokoškolského vzdelávania, osobitne v oblasti medzinárodnej spolupráce.

Uvedených trinásť kapitol naznačuje šírku kontextu vnímania skutočností a vzťahov, do ktorých sa Slovenský republika po vstupe do Európskej únie dostala. Podnikateľské prostredie v Európskej únii je veľmi rozmanité, ale čím skôr pochopíme na strane jednej spoločné znaky a na strane druhej špecifiká jednotlivých politík a členských krajín, tým skôr bude každý z nás pripravený podnikateľ na jednotnom vnútornom trhu alebo bude aspoň využívať finančné zdroje z prostriedkov Európskej únie.

Cieľom uvedenej vysokoškolskej učebnice je poukázať na podnikateľské prostredie v Európskej únii všeobecne, ale aj na rôznorodosť podmienok podnikania v priestore jednotného vnútorného trhu.

Vysokoškolská učebnica doc. Ing. Eleny Šubertovej, PhD. „Podnikateľské prostredie v Európskej únii“ prináša množstvo aktuálnych poznatkov, ktoré sú potrebné pre vysokoškolských študentov, súčasných aj budúcich podnikateľov, manažérov aj odborníkov. Jednotlivé kapitoly učebnice sú písané zrozumiteľne, zaujímavo, s ohľadom na cieľovú skupinu publikácie.

Recenzent:

doc. Ing. Jana Kajanová, PhD.

Univerzita Komenského v Bratislave

Fakulta managementu

Odbojárov 10

820 05 Bratislava 25

Tel.: 00421 907 279 213

e-mail: jana.kajanova@fm.uniba.sk

POKYNY PRE AUTOROV

1. Články predložené k publikovaniu musia byť zamerané na ekonomickú a manažérsku problematiku.
2. Príspevky sa uverejňujú v slovenskom, českom, ruskom a anglickom jazyku.
3. Podmienkou uverejnenia príspevku je jeho originálnosť (pôvodnosť). Odovzdaním príspevku autor prehlasuje, že príspevok nebol doteraz publikovaný alebo ponúknutý k publikácii inému vydavateľovi.
4. **Príspevky sa predkladajú na posúdenie dvom recenzentom.** Každý autor pri zaslaní príspevku navrhne redakcii časopisu dvoch nezávislých recenzentov na svoj príspevok (profesori, docenti, resp. významní odborníci z praxe v danej oblasti, ktorí pôsobia na inom pracovisku, ako je pracovisko autora príspevku).
5. Vedecká rada a Redakčná rada časopisu rozhodujú o prijatí príspevku na uverejnenie na základe recenzných posudkov. Vydavateľ si vyhradzuje právo príspevok odmietnuť.
6. Príspevky nie sú honorované. Redakcia si vyhradzuje právo požadovať od autora, po rozhodnutí o prijatí jeho príspevku na uverejnenie, participáciu na nákladoch spojených s realizáciou tlačenej formy časopisu v sume 35,- €.
7. **Autori posielajú príspevky upravené po formálnej stránke podľa „Konceptu príspevku do časopisu“.** Za jazykovú úpravu príspevkov zodpovedajú autori. Tlač časopisu je čiernobiela. Autori uvádzajú v príspevku obrázky, grafy, diagramy v čierno-bielom prevedení.
8. Poznámky, ktoré patria pod čiaru sa čísloujú podľa poradia v texte. Tabuľky a ilustrácie (obrázky, schémy, grafy, diagramy) sa čísloujú samostatnými číselnými radmi podľa poradia v texte. Pod každou tabuľkou alebo ilustráciou je potrebné uviesť zdroj, z ktorého autor čerpal údaje. Na tabuľky a ilustrácie musia byť odkazy v texte príspevku.
9. Citácie literatúry sa uvádzajú podľa Metódy prvého údaja a dátumu (ISO 690) v nasledovnom formáte:
Jeden zdroj, jeden autor: (Autor, 2000)
Jeden zdroj, viac autorov: (Autor a kol., 2005)
Viac zdrojov: (Autor1, 2009; Autor2, 2010)
10. V zozname literatúry na konci príspevku sa jednotlivé položky uvádzajú v abecednom poradí (nečísľujú sa). Pre on-line dokumenty je povinný dátum citovania a dostupnosť.
11. Maximálny rozsah príspevku je 15 strán, vrátane príloh a zoznamu literatúry. Formát stránky A4 (210 x 297 mm), okraje: pravý 2,5 cm, ľavý 2,5 cm, horný 3 cm, dolný 2,5 cm. Riadkovanie je jednoduché. Stránky sa nečísľujú.
12. Štruktúra príspevku je uvedená v tabuľke č. 1

Tabuľka 1: Štruktúra príspevku

Štruktúra	Písmo
NÁZOV PRÍSPEVKU V PÔVODNOM A ANGLICKOM JAZYKU	Times New Roman, veľ. 16 Zarovnanie na stred
Meno a priezvisko autora (ov) – bez titulov	Times New Roman, veľ. 12 Zarovnanie na stred
<i>Abstrakt v anglickom jazyku</i>	Text - Times New Roman, veľ. 10, Italic
<i>Kľúčové slová v anglickom jazyku (5-6 slov)</i>	Times New Roman, veľ. 10, Italic
JEL Classification	Times New Roman, veľ. 10, zarovnanie doľava, Italic. Vid' napr.: https://www.aeaweb.org/econlit/jelCodes.php?view=econlit
ÚVOD CIEĽ A METODIKA VÝSLEDKY A DISKUSIA ZÁVER	Times New Roman, veľ. 14, Bold, všetky písmená veľké Kapitoly číslovať arabskými číslicami
Text príspevku	Times New Roman, veľ. 12 Odsadenie prvého riadku v odseku tabulátorom 1,25 cm
Tabuľka 1: Názov tabuľky Graf 1: Názov grafu Obrázok 1: Názov obrázku	Times New Roman, veľ. 12, Bold Umiesť nadpis nad tabuľkou, zarovnať vľavo Umiesť nadpis pod graf, centrovat' Umiesť nadpis pod obrázok, centrovat' Zdroj umiesť pod tabuľku, zarovnať vľavo Zdroj umiesť pod graf, obrázok, centrovat' (Times New Roman, veľ. 10, Italic)
LITERATÚRA	Times New Roman, veľ. 14, Bold, všetky písmená veľké Radiť v abecednom poradí, nečíslovať
Autor: Titul, meno a priezvisko Názov pracoviska Adresa pracoviska Tel.: 000000000000 e-mail: some@who.com	Times New Roman, veľ. 12 Zarovnať doľava

Autori posielajú príspevky upravené po formálnej stránke podľa „Konceptu príspevku do časopisu“ uverejnenom na internetovej stránke časopisu www.maneko.sk.

Príspevky do čísla 2/2015 prijíma redakcia časopisu do 15. októbra 2015

MANEKO

časopis o ekonomike a manažmente priemyselných podnikov

MANEKO prináša vedecké články, diskusné príspevky a recenzie odborných prác zaoberajúce sa problematikou ekonomiky a manažmentu priemyselných podnikov z oblastí všeobecného manažmentu, finančného manažmentu, manažmentu kvality, environmentálneho manažmentu, manažmentu ľudských zdrojov, manažmentu malých a stredných podnikov, marketingu, controllingu, logistiky, strategického manažmentu podnikov a podobne. Umožňuje publikovanie vedeckých a odborných prác pre cieľovú skupinu vysokoškolských pedagógov a vedeckých pracovníkov, ale zároveň dáva príležitosť pre publikovanie príspevkov aj doktorandom a odborným pracovníkom z podnikovej praxe, verejnej správy a pod.

Vedecký časopis MANEKO (Manažment a ekonomika podniku) vydáva Oddelenie manažmentu chemických a potravinárskych technológií Ústavu manažmentu STU v Bratislave v Nakladateľstve STU Bratislava

Vychádza dvakrát do roka, ročník 7, 2015, č.1

Tlač: Nakladateľstvo STU Bratislava, IČO 00 397 687

Adresa redakcie: Oddelenie manažmentu chemických a potravinárskych technológií

ÚM STU, Vazovova 5, 812 43 Bratislava

Za jazykovú úpravu príspevkov zodpovedajú autori

Registračné číslo MK SR EV 2908/09

Dátum vydania periodickej tlače: jún 2015

© Oddelenie manažmentu chemických a potravinárskych technológií Ústavu manažmentu
STU v Bratislave, Bratislava 2015

ISSN 1337-9488 (tlačené vydanie)
ISSN 1338-5127 (elektronické vydanie)