

Zmeny v správaní podnikovej sféry v priebehu transformácie ekonomiky Slovenskej republiky

Vilma JURÍČKOVÁ – Jaroslav VOKOUN – Mária KAČÍRKOVÁ*

Changes in Behaviour of the Enterprise Sphere in the Course of Economic Transformation in the Slovak Republic

Abstract

This paper is devoted to the problems of the transformation of the enterprise sphere in the SR. It concentrates on the three fundamental problems which are: the course of the transformational process of the enterprise in the SR, competitiveness of the Slovak enterprises and the transformation in the sectors of the national economy. The transformational process of the enterprise sphere is unprecedented and spontaneous succession of the procedures resulting in the change of the enterprise behaviour of the market subject. The aim of this process is the increase of the competitiveness. Very important role in the transformation of the enterprises has the business environment.

Keywords: *transformational process, enterprise sphere, competitiveness, business environment*

JEL Classification: D01, D21, M13, O12

Úvod

Centrálne riadenú ekonomiku pred rokom 1990 charakterizovala predovšetkým monopolná štruktúra a absencia súkromného sektora. Politické prostredie, centrálne plánovanie, bariéry zahraničného obchodu a dôraz na koordináciu ekonomík krajín RVHP minimalizovali konkurenčnosť prostredia a znižovali konkurenčnú schopnosť podnikov. Podniky a inštitúcie plnili významnejšie úlohy skôr v sociálnej než v ekonomickej oblasti. Preto potreba zmeny podnikov, ich transformácia a adaptácia na trhové podmienky bola akútna. Vzhľadom na málo funkčný inštitucionálny rámec bola však mimoriadne zložitá a značne neefektívna.

* PhDr. Vilma JURÍČKOVÁ, CSc. – Ing. Jaroslav VOKOUN – Ing. Mária KAČÍRKOVÁ, Ústav slovenskej a svetovej ekonomiky SAV, Šancová 56, 811 05 Bratislava 1; e-mail: <jaroslav.vokoun@savba.sk> ; <maria.kacirkova@savba.sk>

V tomto príspevku budeme transformáciu podnikovej sféry analyzovať v troch oblastiach. Pôjde predovšetkým o vlastnícko-organizačnú rovinu, o vývoj konkurencieschopnosti podnikov a zmeny v podnikateľskom prostredí.

1. Priebeh transformačného procesu v podnikovej sfére Slovenskej republiky

Transformáciou rozumieme zásadnú zmenu tak individuálneho podniku, ako aj podnikovej sféry ako celku. V najvšeobecnejšom zmysle ide o zmenu socialistického, resp. štátneho podniku na trhovú subjekt. Pre transformujúci sa podnik to znamená zmenu vlastníckej, organizačnej, motivačnej, riadiacej štruktúry a celkovej podnikovej kultúry.

Komplexná teória o tejto zásadnej premene podniku vo svetovej ekonomickej vede doteraz absentuje, a preto sa môžeme opierať len o parciálne premisy jednotlivých teórií, resp. o parciálne analýzy transformačného procesu. Pokiaľ ide o tradičné mikroekonomické teórie, o ich cieľavedomom praktickom využívaní v transformačnom procese podnikovej sféry sotva možno hovoriť. Napriek tomu však určité analógie, resp. prieniky teórie do hospodárskej praxe predsa len badať. Určitú poznatkovú bázu na analýzu transformačného procesu podnikovej sféry by mohli poskytnúť najmä také teórie, ako napríklad teória firmy a na ňu nadväzujúca teória agentov (*Agency Theory*), teória transakčných nákladov, teória vlastníckych vzťahov (*Property Rights Theory*), inštitucionálne teórie.

Tak ako tradičné mikroekonomické teórie, ani teórie rodia sa a rozvíjajúce s priebehom transformačného procesu neposkytnú de facto nijaký kompaktný systém východísk a kritérií na retrospektívne zhodnotenie transformačného procesu podnikovej sféry. Ten sa uberal svojou vlastnou nepredvídateľnou a neopakovateľnou cestou. Už od samotného začiatku je výsledkom pôsobenia rôznorodých, náhle sa vynoriacich faktorov, súvisiacich s naštartovaním prechodu na trhové hospodárstvo, ako cenová liberalizácia, liberalizácia zahraničného obchodu, vnútorná konvertibilita meny a pod. Nezanedbateľný je vplyv rôznych záujmových skupín.

Východiskovou pozíciou transformačného procesu bola nepripravenosť podnikovej sféry a manažmentu na pôsobenie v trhovom prostredí. Do nových podmienok vstupovala slovenská ekonomika bez skúseností so súkromným podnikaním. Dôležitým atribútom počiatkovej fázy transformačného procesu bola spontánnosť, až živelnosť. Absentoval totiž nový právny a inštitucionálny systém, ktorý fakticky ešte nemal čas sa sformovať. Okrem inštitucionálneho provizória to bola aj absencia podnikateľského prostredia, ktorá ponárala podnikovú sféru do stále hlbšej krízy. A tak pokračovanie reformy si vyžadovalo demontáž

starých inštitúcií a vytváranie nových, zmeny zákonov, pravidiel a noriem správania všetkých zúčastnených subjektov. Tie sa, pochopiteľne, správali primerane svojmu postaveniu a prostrediu, v ktorom sa nachádzali. Toto obdobie bolo dominantne poznamenané začiatkom rozsiahleho privatizačného procesu. Charakteristická bola preň tzv. malá privatizácia, upravená zákonom č. 427/1990 Zb., zahrnujúca predovšetkým oblasť obchodu a služieb, ktorá sa uskutočnila v rokoch 1991 – 1993. Jedinou metódou „malej privatizácie“ bola verejná dražba. Na ňu nadviazala prvá vlna veľkej privatizácie (kupónovou metódou), od ktorej sa očakával zásadný zvrät v podnikovej sfére. Celková finančná situácia podnikov sa zhoršovala, a súčasne s tým pokračoval diferenciačný proces v podnikovej sfére na extrémne stratovú a ziskovú skupinu podnikov. Veľká privatizácia, zahrnujúca časť priemyselných podnikov a finančného sektora, sa začala uskutočňovať v zmysle zákona č. 92 z roku 1991 o podmienkach prevodu majetku štátu na iné osoby formou kupónovej privatizácie v celej ČSFR. Predkladalo sa, že kupónová privatizácia bude transparentný a rýchly spôsob prevodu majetku štátnych podnikov obyvateľstvu. V skutočnosti sa však prejavili skôr jej negatívne stránky, ako veľká rozdrobenosť majetku, veľké množstvo rozptýlených akcionárov, neadresnosť majetku, zneužívanie postavenia investičných fondov. Stratové podniky tak vďaka daným podmienkam prežívali.

Moment rozdelenia ČSFR priniesol podnikovej sfére nové komplikácie (skomplikovanie dodávateľsko-odberateľských vzťahov pre kooperujúce podniky a pod.). Ťažiskové miesto vo vývoji podnikovej sféry v roku 1993 však mali dlhodobšie problémy, ktoré sa dovtedy v transformačnom procese nedarilo riešiť, a ktoré sa v kumulácii s novými negatívnymi vplyvmi začali výraznejšie prejavovať. Ide najmä o konverziu zbrojárskeho priemyslu, o problémy spojené s privatizáciou a s ňou súvisiacou zmenou vlastníckych vzťahov a pod. K uvedeným problémom pristúpila 1. januára 1993 ešte reforma daňového systému.

V septembri 1993 vláda SR prijala dokument *Konkretizácia ďalšieho postupu procesu privatizácie v SR*, ktorý naznačuje, že privatizačná politika vlády smeruje k zmene privatizačných metód. Oproti prvej vlne tzv. veľkej privatizácie bola druhá vlna, realizovaná už v samostatnej SR, poznamenaná niekoľkými zmenami. Hlavnou z nich bol prechod výlučne na priame predaje.

Turbulentná politická situácia v roku 1994 mala vplyv aj na vývoj podnikovej sféry (výrazne neštandardný priebeh zmien vo vlastníckych vzťahoch). Počas roka sa dvakrát menila koncepcia privatizácie. Druhá vlna sa začala už v septembri 1993 a podľa deklarovaného zámeru mala byť ukončená v roku 1996. V roku 1994 sa realizovala jej prvá fáza. Rozhodujúci význam pre postup transformácie mala novela zákona o veľkej privatizácii. V nej sa jednoznačnejšie vymedzili práva a povinnosti exekutívy a Fondu národného majetku SR v procese privatizácie.

Najmä zmeny v postavení FNM SR, ako samostatnej, od vlády oddelenej právnickej osoby, ktorej úlohou je transformovať majetok štátu, umožnili Fondu uplatňovať novú stratégiu. Stal sa akýmsi krycím subjektom pre vládu.

Dôležitou skutočnosťou je aj to, že uvedenou novelou boli z druhej vlny privatizácie vylúčené investičné spoločnosti a fondy a posilnila sa rozhodovacia moc podnikových manažmentov. Významnú úlohu v procese transformácie podnikovej sféry zohral i zákon o zabezpečení záujmov štátu pri privatizácii strategických podnikov.¹

Obidve tzv. privatizačné vlny, ako aj použité metódy sa ukázali ako nevhodná voľba, a to z niekoľkých príčin: a) niekoľko investičných fondov uchopilo zdroje a potenciálne možnosti reštrukturalizácie podnikov; b) málo sa urobilo pre zavedenie adekvátneho regulačného rámca podnikov a investičných fondov, pre kapitálový trh, ale najmä na ochranu minoritných vlastníkov. To všetko vytváralo živnú pôdu pre tunelovanie a iné neférové praktiky. Najmä absencia inštitucionálnej politiky (hoci práve privatizácia mala byť akcelerátorom inštitucionálnych zmien), disciplíny a nedostatok kontroly urobili z privatizácie prameň neistoty, nespravodlivosti, splodili korupciu a privatizácia zostala bez viditeľnej transparentnosti a mikroekonomickej efektívnosti. Výsledok druhej privatizačnej vlny nebol priaznivejší. S odstupom času vo vlastníckych zmenách začali naberať váhu predaje zahraničným akcionárom, ktorí spravidla prinášajú do sprivatizovaného podniku dodatočný kapitál, modernú technológiu, *know-how* v riadení a prístup na nové trhy.

Posilnenie makroekonomickej stability a oživenie ekonomického rastu v období 1994 – 1995 sa iba v malej miere premietlo do mikrosféry. Určité priaznivé výsledky, ktoré sa dosiahli vo výrobe, sa len minimálne premietli do zlepšenia finančnej situácie podnikov.

Tak ako narastala makroekonomická nerovnováha v období 1996 – 1998 (v období plného rozvinutia tzv. slovenskej cesty transformácie), narastali aj prejavy nerovnováhy na mikroekonomickej úrovni. Pôsobenie novokonštituovanej vlastníckej štruktúry a expanzia súkromného sektora neznížili nerovnováhu v podnikovej sfére a s ňou súvisiaci problém platobnej neschopnosti. Najmä narastajúci podiel stratových podnikov (až 46 %) svedčí o tom, že veľká časť podnikov sa ani po zásadnej zmene vlastníctva nedokázala adaptovať na zmenené podmienky.

Okrem toho zabrzdenie vývoja podnikovej sféry bolo spôsobené aj zaostávaním konkurencieschopnosti; neadekvátnou hospodárskou politikou nepodporujúcou podnikateľské prostredie. Ak k tomu prirátame ešte aj ďalšie sekundárne nepriaznivé vplyvy, akými bolo nedostatočné investovanie do modernizácie

¹ V septembri 1995 zákonom o strategických podnikoch boli vybrané štátne podniky strategického významu vyňaté z privatizačného programu.

technicko-technologickej základne, nedocenenie inovačnej aktivity, iný výsledok ani nebolo možné očakávať. A tým sa predpoklad, že len samotná zmena vlastníctva postačí a ostatné už pôjde „samoregulačne“, ukázal ako nesprávny.

V závere spomínaného obdobia, v roku 1998, došlo k spomaleniu tempa ekonomického rastu, aj k prehĺbeniu makroekonomickej a mikroekonomickej nerovnováhy. Ak k celkovo sa oslabujúcej ekonomickej stabilite prirátame ešte pretrvávajúce vysoké úrokové sadzby, dopad na podnikovú sféru je evidentný. Aj keď sa v roku 1998 uskutočnili niektoré pokusy o riešenie problému finančnej nespôsobilosti podnikov, neboli úspešné. Kontroverznou naďalej zostáva aj problematika privatizácie, ktorá vyústila až do neúspešného referenda o zákaze privatizácie strategických podnikov.

Po zmene hospodárskej politiky od roku 1999 sa zmenil aj prístup k privatizácii a k tvorbe podnikateľského prostredia. Časť zväčša veľkých podnikov sa nachádzala v úverovej záťaž, ktorá zostala viazaná na tieto podniky aj po ich transformácii. Rástli problémy komerčných bánk, spôsobené nárastom klasifikovaných úverov. To si vynútilo naliehavú potrebu hľadať koncepčné východiská na ozdravenie bánk.

Nový prístup k transformácii a k hospodárskej politike po roku 2000 bol spojený s posilnením reformných aktivít vlády SR, zameraných na premenu slovenského hospodárstva na funkčnú trhovú ekonomiku. Pôsobenie prereformnej hospodárskej politiky prispelo k miernemu zlepšeniu finančnej situácie podnikov.

Permanentný deficit zdrojov sa často uvádza ako hlavná príčina deformácií v podnikateľskom prostredí. To, samozrejme, nemožno jednostranne pripisovať iba na účet vonkajších podmienok, ale aj na vrub samotných podnikov. Zdroje, ktoré pôvodne mali k dispozícii, sa často využívali neefektívne, bez toho, aby sa permanentne obnovovali. Postupne sa tak priblížili k hranici úplného vyčerpania. Spotreba zdrojov jednoducho prevýšila ich vlastnú tvorbu, a tak jediným východiskom, ako bolo možné donútiť podniky zmobilizovať svoje vlastné sily – alebo padnúť, bolo tvrdé rozpočtové obmedzenie. Akciové spoločnosti nevyužili možnosť získať finančné zdroje na kapitálovom trhu.

To opäť korešponduje s predchádzajúcim konštatovaním, že samotné súkromné vlastníctvo nevytvára samo osebe motiváciu na správanie vlastníkov porovnateľne so správaním vlastníkov v rozvinutých ekonomikách.

2. Konkurenčná schopnosť podnikov

Zvládnutie konkurenčných tlakov na spoločnom vnútornom trhu je jednou z podmienok členstva v Európskej únii. V 90. rokoch konkurencieschopnosť podnikov podporovali vonkajšie faktory v podobe podhodnoteného kurzu slovenskej

koruny, regulované nízke ceny energie, nízka mzdová hladina a pod. Po deregulácii cien energie zostane z týchto faktorov len nízka cena práce. Po liberalizácii cien energie sa významne znižuje konkurenčná schopnosť energeticky náročnej produkcie. Podniky buď musia podstupovať náročnú reštrukturalizáciu, alebo ukončiť neefektívne prevádzky. Odkladanie zásadných riešení v mnohých podnikoch umožnili rôzne formy pomoci zo strany vlády a tolerancia veriteľov. Formovanie vlastníckych štruktúr často oddŕaľovalo vykonanie takých zásadných krokov, ktoré by viedli k výraznému presadeniu sa na trhoch. Obdobie transformácie je sprevádzané vysokým stupňom neplnenia si záväzkov medzi podnikmi navzájom. To vyúsťuje do nerovnováh vo finančných zdrojoch, čo následne ovplyvňuje činnosť podnikov a znižuje ich konkurencieschopnosť.

Konkurenčná schopnosť podniku sa prejavuje v presadzovaní sa na trhoch. Na začiatku 90. rokov mnohé podniky vyrábajúce na export stratili tradičné trhy v krajinách RVHP. Bolo úspechom, keď sa na túto vonkajšiu zmenu väčšina podnikov dokázala adaptovať a získala zákazníkov na trhoch ekonomicky vyspelých krajín. Transformačným šokom boli vystavené aj podniky s orientáciou na domáci trh. Rast ponuky zo zahraničia vytváral tlak na konkurencieschopnú produkciu a služby.

Na začiatku 90. rokov sa nepresadila skupina názorov, ktorá odporúčala predaj podnikov kapitálovo silným investorom, čo prakticky znamenalo predaj zahraničným investorom. Záujmové skupiny presadili ilúziu zvládnutia potrebných zmien v podnikoch domácimi manažérmi – vlastníkmi. Náročnosť inovácií a technológií na finančné zdroje však znižuje konkurenčnú schopnosť tých podnikov, ktoré sú bez silného finančného zázemia. A tak sú akvizície zahraničnými spoločnosťami častým východiskom riešenia problémov. Podniky s konkurenčným potenciálom postupne začínajú ovládať zahraniční investori.

Dôležitým kritériom pri spájaní so silnými podnikmi je nutnosť obstať v globalizačných trendoch. Po vstupe silného investora dochádza k transferu *know-how*, ku koncentrovaniu sa na produktivitu, kvalitu a efektívnosť. Významným aspektom pri zmenách sa stalo sústredenie sa na kľúčový druh podnikania a s tým súvisiace odčlenenie ostatných činností. Podniky, po akvizícii zväčša v pozícii dcérskych firiem, už netvorí hlavné stratégie. Rozhodovania a činnosti sa harmonizujú v rámci stratégie materskej spoločnosti.

Počas transformácie v 90. rokoch bol pre väčšinu podnikov typický konkurenčný mix prostredníctvom ceny aj kvality, pričom cenová konkurencia dominovala v skupine najzadlženejších podnikov.² Potreba získať a udržiavať zahraničné trhy pri silnej konkurencii stavia podniky zo SR do slabšej vyjednávacej

² Otázka konkurenčných faktorov bola súčasťou prieskumu medzi veľkými podnikmi na Slovensku [2].

pozície. Väčšina z najviac zadlžených podnikov nie je schopná konkurovať v oblasti reklamy a prístupu do odbytových sietí.

V záujme dosahovania produktivity porovnateľnej s konkurenciou ukazujú podniky na Slovensku vysoký pokrok. Rast produktivity sa dosahuje jednak znižovaním počtu pracovníkov, jednak inováciami technológií a procesov. Po úspešnej transformácii sú podniky v oblasti produktivity porovnateľné s relevantnou konkurenciou. Vysoká produktivita a nízke náklady práce vytvárajú základné piliere konkurencieschopnosti podnikov na Slovensku v 90. rokoch a svoju dôležitosť si tieto faktory zachovávajú aj v prvej dekáde 21. storočia.

Nízke mzdové náklady môžu byť kompenzáciou slabých stránok podniku. Nižší podiel osobných nákladov na celkových nákladoch podniku v porovnaní s podnikmi v EÚ prispieva k odkladaniu riešenia slabých stránok a v budúcnosti môže ohroziť samotnú existenciu podniku. Takáto substitúcia môže byť pre podnik pozitívna len v horizonte niekoľkých rokov, keď uľahčuje adaptáciu.

Zdrojom konkurenčnej výhody podniku sú také faktory, ako vlastníci, manažment, zamestnanci, medziľudský kapitál, znalosti, technológie, cena, rýchlosť reakcie, efektívnosť procesov, riadenie vzťahov s odberateľmi a so zákazníkmi. Vzájomná kombinácia faktorov robí každý podnik výnimočným. Konkurenčná výhoda podniku vychádza z jedinečnosti jeho hodnotového reťazca [9].

Zmeny, inovácie, podpora predaja a ďalšie činnosti sú náročné na finančné zdroje. Prístup k financiám je veľkou prekážkou pre celú skupinu malých podnikov. Malé podniky, v dôsledku svojej nedostatočnej finančnej sily, majú istý podiel na nerovnováhe v medzipodnikových vzťahoch, čím zároveň prispievajú k znižovaniu konkurencieschopnosti.

Veľké a malé firmy musia spolupracovať a tak získavať ďalšie výhody. Kooperácia malých a veľkých podnikov podporuje flexibilitu. Veľké podniky tak získavajú prístup k novým trhom, technológiám a inováciám. Malé podniky zas získavajú prístup k financiám, znalostiam a prístupu do sietí.

Tlak na nízke ceny vyvoláva potrebu sústrediť sa na konkurenčnú výhodu nízkych nákladov. Konkurenčná výhoda nízkych nákladov sa premietne do nadpriemernej rentability v tom prípade, keď podnik predáva za ceny blízke priemerným cenám porovnávaného výrobku alebo služby. Podnik však nemôže ignorovať základy diferenciácie. Parita v diferenciácii umožní podniku s nízkymi nákladmi dosahovať vysoké zisky. Podnik musí identifikovať vlastné zdroje výhody nízkych nákladov, ako sú primeraná veľkosť podniku, získané poznatky, využitie kapacít, inštitucionálne faktory, vzájomné väzby, geografická poloha a pod. [13].

V Slovenskej republike medzi 20 priemyselnými podnikmi s najvyššími tržbami už dominujú podniky so zahraničnými vlastníkmi (tab. 1). Domácich vlastníkov majú v prvej desiatke najväčších podnikov na Slovensku [12] už len štátom

vlastnené podniky – Slovenské elektrárne, a. s. a Železničná spoločnosť, a. s. Zahraniční vlastníci majú absolútnu dominanciu v bankovom sektore. Váha zahraničných vlastníkov medzi najväčšími podnikmi sa ešte zvýši po privatizácii vodárenských spoločností a po rozbehu pripravovanej výroby automobilov. Po vlastníckych zmenách je konkurenčnou výhodou podnikov skutočnosť, že sú vnímané ako európske firmy. Z hľadiska veľkosti sú však najväčšie podniky na Slovensku značne menšie v porovnaní s najväčšími podnikmi v Európe. Na druhej strane, mnohé podniky na Slovensku sú dcérskymi spoločnosťami najväčších európskych podnikov. To vytvára potenciál možnosti obstať v silnej konkurencii.

Podniky, ktoré charakterizujú horšie poradia ukazovateľov, sú zväčša v rukách domácich vlastníkov (tab. 1). Tieto podniky budú musieť podstúpiť ďalšie zmeny, aby úspešne obstáli v konkurenčnom prostredí.

Tabuľka 1

Poradie 20 najväčších priemyselných podnikov podľa rôznych kritérií v roku 2002

Názov podniku	Forma	Zahr.	A	B	C	D	E	F	G
Volkswagen Slovakia, a. s., Bratislava	1	1	7	4	4	1	1	10	15
Slovnaft, a. s., Bratislava	1	1	8	6	1	11	6	2	3
U. S. Steel Košice, s. r. o., Košice	2	1	n	n	n	n	n	n	n
Neusiedler SCP, a. s., Ružomberok	1	1	1	18	8	8	16	4	6
Slovalco, a. s., Žiar nad Hronom	1	1	3	9	2	4	14	6	4
Matador, a. s., Púchov	1	0	11	14	14	10	12	7	14
Duslo, a. s., Šaľa	1	0	10	17	15	9	10	5	9
Sony Slovakia, s. r. o., Trnava	2	1	2	5	9	2	n	n	n
Continental Matador, s. r. o., Púchov	2	1	6	12	7	6	11	13	5
Železiarne Podbrezová, a. s., Podbrezová	1	0	12	15	19	13	9	8	7
Whirlpool Slovakia, s. r. o., Bratislava	2	1	n	3	5	5	4	16	17
Johnson Controls International, s. r. o., Bratislava	2	1	16	1	3	n	2	17	16
ZSNP, a. s., Žiar nad Hronom	1	0	17	11	17	15	13	15	13
Chemosvit, a. s., Svit	1	0	13	7	11	14	3	14	8
Tauris, a. s., Rimavská Sobota	1	0	14	2	6	n	n	n	n
Slovakofarma, a. s., Hlohovec	1	0	5	16	12	12	15	1	12
Novácke chemické závody, a. s., Nováky	1	0	15	10	16	7	5	9	11
Heineken Slovensko, a. s., Nitra	1	1	n	n	13	n	17	11	1
INA Skalica, s. r. o., Skalica	2	1	4	13	18	3	8	3	2
Palma-Tumys, a. s., Bratislava	1	0	9	8	10	n	7	12	10

Poznámky:

n – nedostupný údaj

Stĺpce A až E – poradie sú výsledkom usporiadania od najväčšej hodnoty po najmenšiu.

Stĺpce F a G – poradie sú výsledkom usporiadania od najmenšej hodnoty po najväčšiu.

Vysvetlivky k stĺpcom:

Forma – právna forma podniku, 1 = a. s., 2 = s. r. o.

Zahr. – prítomnosť zahraničného vlastníka, 1 = áno, 0 = nie

A – rentabilita

B – podiel pridanej hodnoty na tržbách

C – produktivita práce

D – podiel exportu na tržbách

E – podiel tržieb na celkových aktívach

F – celková zadlženosť

G – podiel pohľadávok na celkových aktívach.

Prameň: Trend Top 200. Trend (2003); vlastný prieskum a výpočty.

Zásadné rozhodnutia o smerovaní svojho podniku budú musieť prijať podniky, pre ktoré je typická cenová konkurencieschopnosť založená na nízkych nákladoch práce. Kontinuálny rast miezd a cenové prispôsobovanie úrovni v EÚ budú neustále znižovať komparatívnu výhodu nižšej ceny práce. Časť podnikov bude musieť buď skončiť so stratovým podnikaním, alebo expandovať do krajín s ešte nižšími nákladmi. Tento trend sa týka najmä podnikov z odevného a obuvníckeho priemyslu. Celkový mzdový rast bude zvyšovať atraktivnosť domáceho trhu pre firmy zo Slovenska i zo zahraničia. To povedie k zosilňovaniu konkurenčných tlakov na domácom trhu. Slovenské podniky sa po akvizícii zahraničnou spoločnosťou dostávajú do pozície dcérskej spoločnosti. Prioritným kritériom je, ako dcérska spoločnosť prispieva do hodnotového reťazca celej spoločnosti. Dcérske spoločnosti profitujú z prístupu k moderným technológiám, *know-how*, financiám a trhom. Dcérske spoločnosti musia rozvojom inovačnej činnosti ponúknuť vyššiu hodnotu celému podniku a tak získať viac pre svoju jedinečnosť.

V Európskej únii má podpora rastu konkurencieschopnosti podnikov oporu v *Akčnom pláne na podporu podnikania a konkurencieschopnosti* [1]. Prostriedkom podpory je uľahčenie výmeny informácií a skúseností pomocou konkrétnych programov [10]. Preto, aby sa malé podniky v EÚ stali významnou hnacou silou inovácií, zamestnanosti a sociálnej i regionálnej integrácie v Európe, je potrebné vytvoriť pre podnikanie najlepšie možné prostredie. Koordinácia činnosti členských štátov s aktivitami riadiacich orgánov EÚ má prispieť k vytvoreniu informačných systémov a systémov na podporu podnikania, k vytvoreniu sietí a služieb, ktoré sú ľahko prístupné, zrozumiteľné a relevantné pre potreby podnikov. Podniky budú profitovať z toho, že EÚ má ambíciu zaručiť pre malé podniky prístup k poradenstvu. Vytváranie európskeho výskumného priestoru, produkujúceho objavy a inovácie, prispieje ku konkurencieschopnosti a prosperite firiem.

3. Zmeny v podnikateľskom prostredí

Z dosiaľ prebiehajúcich procesov v národnom hospodárstve v transformačnom období možno konštatovať, že slovenská ekonomika sa úspešne približuje k štandardnému modelu trhovej ekonomiky. Zlepšuje sa makroekonomické prostredie, ktoré tvorí inštitucionálny rámec buď pre pozitívny, alebo negatívny priebeh vývojových procesov – ekonomických i neekonomických.

Z pohľadu mikroekonomického, teda z pohľadu podnikovej sféry, medzi najdôležitejšie podmienky úspešného podnikania patrí formovanie a vývoj podnikateľského prostredia. Podnikateľské prostredie sa v užšom zmysle slova chápe ako vytvorenie hospodárskych podmienok a predpokladov podnikateľskej činnosti, ktoré závisia od hospodárskopolitických opatrení štátu a v rôznej miere a intenzite pôsobia na podniky z vonkajšieho prostredia. Medzi takéto podmienky sa

zarad'uje napríklad fáza hospodárskeho cyklu, miera rastu HDP, miera inflácie, úroveň platobnej bilancie, výsledky hospodárenia štátneho rozpočtu, úroková miera a úroveň nezamestnanosti, v ktorých sa najčastejšie odrážajú jednotlivé druhy hospodárskej politiky štátu. Atribútmi podnikateľského prostredia, ktoré najvýraznejšie ovplyvňujú podnikateľskú sféru, sú: legislatívny rámec, súdnictvo, daňová politika, kapitál a pracovná sila. V priebehu transformačného procesu sa tieto zložky podnikateľského prostredia prispôbovali diferencovaným tempom a s rôznou kvalitou novému trhovému prostrediu:

1. Všeobecne celý právny rámec (systém) je výrazne ovplyvnený prístupovým procesom do EÚ. Slovenská republika sa zaviazala prebrať zásady práva a jednotlivé právne normy EÚ a aplikovať ich a využívať v domácom právnom systéme. Tým sa síce štandardizuje slovenské podnikateľské prostredie a dostáva sa na úroveň vyspelých krajín, na druhej strane len mechanické preberanie noriem môže komplikovať ich výklad a dosah, čo následne vyvoláva častú novelizáciu. Vo vyspelých ekonomikách je štandardom, že právne normy sú stabilné, samozrejme, s istou dávkou flexibility, prehľadné a podľa možnosti jednoduché, v slovenských podmienkach dominovala skôr neprehľadnosť a časté zmeny, ktoré nie vždy viedli ku skvalitneniu podnikania.

2. Za jednu z najmenej efektívnych inštitúcií na Slovensku sa dlhodobo považuje súdnictvo, najmä z dôvodov prieťahov v súdnom konaní a v nízkej vymáhateľnosti práva. Za základné zmeny, ktoré nastali v kľúčových prvkoch legislatívneho prostredia možno označiť:

- **Živnostenský zákon** č. 455/1991 Zb. v znení neskorších predpisov, upravujúci podmienky živnostenského podnikania a kontrolu nad ich dodržiavaním. Tento zákon sa v procese transformačného obdobia postupne formoval v kontexte trhového hospodárstva (prešiel viac ako 30 novelizáciami); posledná rozsiahla novela zo septembra 2001 významne liberalizovala schvaľovací proces znížením počtu koncesných živností zo 47 na 15 a skrátením lehoty vydania koncesnej listiny zo 60 na 30 dní.

- **Obchodný zákonník** č. 513/1991 Zb., upravujúci postavenie podnikateľov a obchodné záväzkové vzťahy, priblížil novelou č. 500/2001 Z. z. základný kódex obchodného práva európskemu štandardu komplexným prebratím smerníc EÚ o práve obchodných spoločností, zapracovaním smerníc OECD o *corporate governance* a uvedením Obchodného zákonníka na internete. Slabým miestom sú kapacitne poddimenzované registrové súdy, pomalosť vedenia obchodných sporov a slabá vynútiteľnosť práva. Nový zákon o obchodnom registri č. 530/2003 Z. z. výrazne urýchlil zapísanie novej spoločnosti so stanovením lehoty do 5 dní.

- **Občiansky zákonník** č. 40/1964 Zb., upravujúci majetkové vzťahy fyzických a právnických osôb, prešiel častým novelizovaním. Významnejšou sa však stala novela z 1. 1. 2003, na ktorej sa podieľala aj Európska banka pre obnovu a rozvoj. Je to komplexná reforma záložného práva, porovnateľná s vyspelými trhovými ekonomikami.

• **Zákon o konkurze a vyrovnaní** č. 328/1991 Zb. v znení neskorších predpisov usporadúva majetkové pomery dlžníka, ktorý je v úpadku. Významne ho upravila novela č. 238/2000 Z. z., ktorá odstránila väčšinu doterajších nedostatkov zákona. Novela priniesla vyšší vplyv veriteľov na konkurz, určila lehotu, kedy je dlžník v úpadku, stanovila čas trvania konkurzu a umožnila po právnej stránke reštrukturalizáciu spoločnosti.

• **Nový Zákon o účtovníctve** č. 431/2002 Z. z. (nahradil zákon č. 563/1991 Zb.) sa priblížil účtovným smerniciam Európskej únie, a čiastočne aj medzinárodným účtovným štandardom (IAS). Zákon stanovuje rozsah, spôsob a preukázateľnosť vedenia účtovníctva a účtovnej závierky.

• **Občiansky súdny poriadok** č. 991/1963 Zb. v znení neskorších predpisov je veľmi zastaraný, s filozofiou nezodpovedajúcou novým podmienkam, čo nevyriešila ani jeho častá novelizácia.

3. Daňovú politiku podnikateľská sféra dlhodobo kritizovala najmä z dôvodov neustále sa meniacich daňových predpisov a vysokého daňového zaťaženia (v začiatkoch reformy daňové zaťaženie slovenských podnikateľov a živnostníkov dosahovalo 40 %, neskôr 29 %, živnostníci mali možnosť uplatniť si paušálne daň, fyzické osoby boli zdaňované sadzbou 42 – 46 %). V priebehu roka 2003 bola spracovaná komplexná daňová reforma, ktorá sleduje presunutie daňového zaťaženia z priamych daní na dane nepriame a daňový systém zjednodušuje. Koncepcia daňovej reformy stanovuje tzv. rovnú daň z príjmu, ako aj jednotnú daňovú sadzbu dane z pridanej hodnoty vo výške 19 %. Napriek tomu, že daňová reforma je fiškálne neutrálna, štruktúra daňového systému má byť podľa autorov reformy pre ekonomiku vhodnejšia, má priaznivo pôsobiť na celé podnikateľské prostredie, investovanie a ekonomický rast. Ako jeden dôvod zníženia daňovej sadzby sa uvádza aj snaha o zatraktívnenie podnikania na Slovensku a prilákanie zahraničných investorov.

4. V oblasti kapitálu a financovania podnikov možno vyzdvihnúť pokles úrokových mier od roku 1998, ktorý výrazne znížil úrokové náklady podnikov a viedol k posilneniu hospodárskych výsledkov. Dlhoročný problém platobnej neschopnosti ustúpil a zlepšila sa medzipodniková platobná disciplína. V čase drahých úverov bolo často jediným, resp. lacnejším dostupným zdrojom financovania oneskorené platenie záväzkov dodávateľom. Pre podniky malo veľký význam ozdravenie bankového sektora (odsun stratových úverov z najväčších bánk do špecializovaných bankových inštitúcií, ich kapitálové posilnenie) a privatizácia bánk, čím sa uvoľnil priestor na rovnocenný prístup podnikov k úverom. Tento aspekt je dôležitý aj z toho dôvodu, že kapitálový trh v SR nefunguje, a tak reálnou možnosťou získania finančných zdrojov zostávajú banky. Na druhej strane, banky sa správajú obozretne a v poskytovaní finančných prostriedkov uprednostňujú zabehnuté spoločnosti s možnosťou krytia svojím majetkom, alebo spoločnosti s ručením silných zahraničných materských spoločností. Ďalšou

formou financovania podnikov je lízing, ktorý využívajú najmä malí a strední podnikatelia. Podľa výsledkov Asociácie lízingových spoločností SR najvyššiu dynamiku dosiahol v roku 2001, v súčasnosti sa tempo rastu lízingu znižuje. Ďalším významným krokom k posilneniu trhového smerovania bola komplexná reforma záložného práva (1. 1. 2003 vznikol register záložných práv k hnuteľným veciam a zrušilo sa prednostné daňové záložné právo).

5. Vystupňované reformné úsilie vlády SR od roku 2002 sa silno dotýka piateho faktora podnikateľského prostredia, ktorým je pracovná sila, sociálna a odvodová politika. Pretrvávajúca vysoká miera nezamestnanosti je sprevádzaná vysokou ponukou a konkurenciou voľnej pracovnej sily. Prílev investícií a technológií do podnikateľskej sféry síce nezamestnanosť čiastočne znížil, ale zvýšil sa dopyt po odbornej pracovnej sile a po špecialistoch, ktorých je v dôsledku nepružného školského systému a neefektívnosti rekvalifikačných aktivít nedostatok. Ako vážnu prekážku zvyšovania zamestnanosti podnikateľská sféra prezentuje vysoké náklady na odvody, keď vysoké odvodové zaťaženie predražuje cenu práce. Nová úprava, platná od januára 2004, odvodové povinnosti znižuje na hodnotu 47,8 %, z toho zamestnávateľ odvádza 34,4 % a zamestnanec 13,4 % (podľa doterajších pravidiel zamestnávateľ platil 38,0 % a zamestnanec 12,8 %, teda spolu 50,8 %).

Úspešné zavŕšenie transformačného procesu v zmysle adaptovania podnikovej sféry na štandardné trhové podmienky závisí jednak od domácich faktorov, podnikateľského prostredia (pokračovanie reforiem, hlavne v oblasti daňovej, sociálnej, pracovného práva), jednak od externého prostredia, ktoré súvisí najmä so vstupom Slovenskej republiky do Európskej únie.

Členstvo v EÚ stavia podnikovú sféru pred úlohy, ako sú identifikácia výhod, konkurenčné tlaky, stanovenie budúcej stratégie v kontexte s prístupom na spoločný trh EÚ, zhodnotenie právnych zmien v súvislosti so zavedením *acquis communautaire* a posúdenie aj ďalších oblastí, súvisiacich s voľným pohybom tovaru, osôb, slobodným poskytovaním služieb, pracovným právom, hospodárskou súťažou, štátnou pomocou, ochranou spotrebiteľov, životným prostredím a pod.

Keďže väčšina významných podnikov v SR má zahraničných vlastníkov z krajín Európskej únie, podniková sféra je prostredníctvom nich integrovaná do prostredia EÚ. Hlavné štrukturálne zmeny sa budú uskutočňovať pravdepodobne vnútri odvetví, ovplyvňovať ich však budú štrukturálne disparity oproti tým vyspelým ekonomikám, odkiaľ sa adaptačné impulzy očakávajú, pričom adaptačný proces bude pokračovať aj po vstupe SR do EÚ [14]. Na druhej strane zahraničný kapitál, otvorenosť ekonomiky, rastúca závislosť od zahraničného dopytu a konjunkturné výkyvy zvyšujú zraniteľnosť slovenskej ekonomiky s možnosťou presunutia málo sofistikovanej výroby do krajín s ešte nižšími mzdovými nákladmi.

Predpokladaný vývoj zamestnanosti v dlhodobej perspektíve bude diferencovaný podľa jednotlivých sektorov. Popri reštrukturalizačných procesoch má na zamestnanosť, resp. nezamestnanosť výrazný vplyv i rast produktivity práce, najmä v primárnom a sekundárnom sektore, keď jej rast umožňuje presun pracovných síl do terciárneho sektora (smerovanie k tzv. informačnej spoločnosti).

Rozvoj služieb zodpovedá celosvetovému trendu, v kontexte s ekonomickými, organizačnými a technologickými zmenami a externalizačnými procesmi. Popri spotrebných službách sa rozširuje dopyt a ponuka služieb pre podnikateľskú sféru – *business services* a *outsourcing*, zabezpečujúci výrobné a nevýrobné činnosti mimo hlavného investičného zámeru a služby spojené s informatizáciou.

Danosti územia SR do určitej miery determinujú špecializáciu výrobných základne, najmä v prípade agropotravinárskeho sektora. Poľnohospodárske regióny vzhľadom na klimatické a pôdne podmienky s väzbou na potravinársky priemysel zostanú zachované (strategický záujem zabezpečenia potravinovej sebestačnosti krajiny), pokračovanie reštrukturalizácie odvetvia ovplyvnia aj finančné prostriedky Európskej únie a výška priamych platieb poľnohospodárom, čo bude spojené so selekciou nadbytočných kapacít, s modernizáciou výrobného procesu a so snahou o zvyšovanie konkurenčnej schopnosti.

Z regionálneho pohľadu je dôležité posilniť pozíciu malých a stredných podnikov prostredníctvom špecifických opatrení a programov na podporu tvorby pracovných príležitostí v tomto sektore, pretože tie sú základnými jednotkami regionálneho trhu. Pôjde predovšetkým o regionálnu infraštruktúru na podporu podnikania, ktorá by posilnila regionálnu mobilitu (sčasti aj zlepšením situácie na trhu s bytmi) a znížila rozdiely medzi kvalifikačnými požiadavkami a ponukou (štartovacie centrá pre malé technologické a inovatívne firmy, prístup k finančným zdrojom, podnikateľské vzdelávanie).

Záver

Transformačný proces popri iných významných zlomoch znamená aj zásadnú zmenu vo fungovaní podnikovej sféry. Ide predovšetkým o zmenu vlastníckej štruktúry, odvetvovej štruktúry, o organizačné zmeny, zmeny riadiacich a motivačných systémov a o celkovú zmenu podnikovej kultúry. Tie sa v konečnom dôsledku prejavujú v zmene správania podnikov.

Východiskovou pozíciou transformácie podnikovej sféry bola nepripravenosť podnikov a manažmentu na pôsobenie v trhovom prostredí. Slovenské subjekty vstupovali do transformačného procesu bez skúseností so súkromným podnikaním, ktoré po celé desaťročia absentovalo. Preto aj privatizácia, od ktorej sa očakával pozitívny prelom vo fungovaní podnikovej sféry a v správaní podnikateľských subjektov, nesplnila všetky očakávania tvorcov privatizačných koncepcií.

Napriek tomu však hlavné pozitívum transformačného procesu – vznik a fungovanie súkromného sektora – je nesporné. Je len vecou ďalšieho vývoja, ako sa podarí zredukovať a minimalizovať jeho negatíva.

Syntetizujúcim ukazovateľom úspešnosti transformačného procesu je konkurencieschopnosť podnikov. Zvládnutie konkurenčných tlakov na spoločnom vnútornom trhu je jedno z kritérií našej pozície v rámci EÚ. Transformácia podnikov v mnohých prípadoch vyúsťuje do ich ovládnutia zahraničnými investormi. Podniky zo SR ako dcérske spoločnosti zahraničných a nadnárodných spoločností profitujú z transferu *know-how*, technológií, finančnej stability a prístupu na trhy. V súčasnosti sa podniky presadzujú vďaka komparatívnej výhode nízkej ceny práce. Ku konkurencieschopnosti firiem prispeje vytváranie európskeho výskumného priestoru, produkujúceho objavy a inovácie. Významným faktorom transformácie podnikovej sféry je podnikateľské prostredie. Aj ono v procese transformácie prešlo významnými zmenami všetkých jeho komponentov najmä v oblasti legislatívy, daňovej politiky, ako aj prístupu ku kapitálu.

Literatúra

- [1] Action Plan to Promote Entrepreneurship and Competitiveness. Brussels: European Communities 1999.
- [2] AZUDOVÁ, E.: Ekonomické a sociálne súvislosti vstupu SR do EÚ. [Výskumné práce, č. 25.] Bratislava: Ústav slovenskej a svetovej ekonomiky SAV 2002.
- [3] BOROVSKÝ, J.: Platobná neschopnosť – príčiny, súvislosti, riešenia. Bratislava: Inštitút personálneho riadenia 2001.
- [4] <http://www.et-multimedia.at/pressecorner_30.html>.
- [5] JURÍČKOVÁ, V. a kol.: Podniková sféra SR v procese adaptácie na podmienky EÚ. Súhrnná správa. 1. vyd. [Výskumné práce, č. 19.] Bratislava: Ústav slovenskej a svetovej ekonomiky SAV 2001.
- [6] JURÍČKOVÁ, V. a kol.: Reštrukturalizácia podnikovej sféry Slovenskej republiky a jej adaptácie na podmienky Európskej únie. Záverečná správa projektu VEGA. [Výskumné práce, č. 26.] Bratislava: Ústav slovenskej a svetovej ekonomiky SAV 2002.
- [7] KORNAI, J.: Transformační recese. Politická ekonomie, 42, 1994, č. 5.
- [8] ORLOWSKI, W. – MAYHEW, A.: The Impact of EU Accession on Enterprise Adaptation and Institutional Development in the Countries of Central and East Europe. [SEI Working Paper, N° 44.] Sussex European Institute University of Sussex 2001.
- [9] OUTRATA, R. a kol.: Ekonomické a sociálne súvislosti vstupu Slovenskej republiky do Európskej únie. Prínosy a riziká. Bratislava: Ústav slovenskej a svetovej ekonomiky SAV 2002.
- [10] PORTER, M. E.: Konkurenční výhoda. Praha: Victoria Publishing 1993.
- [11] Report on the Implementation of the Action plan to Promote entrepreneurship and competitiveness. Competitiveness. Brussels: European Communities 2000.
- [12] STIGLITZ, J.: Quis Custodiet Ipsos Custodes? [Úvodná prednáška na konferencii v Paríži v júni 1999.] Challenge, nov.–dec. 1999.
- [13] Trend Top 200. Trend, 19. 6. 2003.
- [14] VOKOUN, J.: Konkurenčná výhoda nízkych nákladov. Ekonomický časopis/Journal of Economics, 49, 2001, č. 3, s. 516 – 526.