

Slovenský pohľad

Názory generálnych riaditeľov na slovenské
podnikateľské prostredie

Jún 2010

Slovo na úvod



Todd Bradshaw

Country Managing Partner
PricewaterhouseCoopers
Slovakia

Za uplynulých 18 mesiacov, počas ktorých si obrovské výzvy a nesmierne náročné úlohy vyžiadali aplikovať zásadne iný prístup a pohľad na svet, sme sa neobyčajne veľa naučili. Teraz treba nájsť odpoveď na otázku: „Čo ďalej?“.

V podstate si generálni riaditelia slovenských firiem kladú v súčasnosti dve kľúčové otázky:

1. Je už kríza konečne za nami?
2. Čo musím urobiť, aby som ochránil svoje podnikanie a zabezpečil opätovný rast firmy?

V nadväznosti na 13. ročník celosvetového prieskumu medzi generálnymi riaditeľmi firiem, ktorý bol realizovaný v novembri 2009, sme sa rozhodli osloviť šéfov spoločností, ktoré pôsobia na Slovensku. Zaujímali sme sa, ako sa oni vyrovnali s recesiou a aké poučenie si z nej vzali do budúcnosti. Ich názory sme potom porovnali s výsledkami celosvetového prieskumu.

Vo všeobecnosti prevláda pocit, že podnikateľské prostredie sa tohto roku zlepšilo. Väčšina spoločností bola nútená znížiť počet zamestnancov, zredukovať náklady a v mnohých prípadoch dokonca ukončiť výrobu či poskytovanie služieb. No hoci je jasné, že na ceste k oživeniu ekonomiky sa ešte vyskytnú zopár prekážok a nepôjde pri tom všetko hladko, prevláda pocit úľavy, že to najhoršie už máme za sebou.

I keď šéfovia slovenských firiem stále kladú silný dôraz na kontrolu nákladov a monitorovanie peňažných tokov, začali už odvážne hovoriť o vývoji nových produktov a nových investíciách. Vedia, že kto si nezíska a neudrží zákazníka, ten v biznise skončí. Toto je však len časťou celkového obrazu; takmer 90 % generálnych riaditeľov slovenských firiem si uvedomuje potrebu zamerať sa na to, ako lepšie riadiť svojich kľúčových zamestnancov.

Som si istý, že pre každého je úľavou vidieť záblesky optimizmu, ako ich potvrdzuje aj tohtoročný prieskum medzi riaditeľmi firiem. Som presvedčený, že v ňom nájdete zopár hodnotných pohľadov a inšpiratívnych myšlienok, ktoré Vám pomôžu vo Vašich strategických rozhodnutiach.

Slovensko bolo vážne zasiahnuté celosvetovou recesiou. Taký hlboký hospodársky pokles mnohí dosiaľ nezažili, a tak uplynulých 18 mesiacov by pre mnohých šéfov firiem mohlo slúžiť ako obdobie, v ktorom si museli mnohé nanovo zdefinovať. Krajina však má šancu vyjsť z krízy bez väčšej ujmy, keďže stavia na niektorých pomerne solídnych základoch. V roku 2008 dosahoval verejný dlh výšku 30 % HDP a teraz je ešte stále na zvládnuteľných 40 %. Tempo poklesu HDP Slovenska sa začalo spomaľovať v treťom štvrťroku 2009 a obrat k lepšiemu prišiel v prvom kvartáli 2010. V porovnaní s Českou republikou sa síce HDP v roku 2009 prepadol viac, no v roku 2010 sa zasa rýchlejšie zotavuje.

Napriek hospodárskej kríze 21 % šéfov slovenských firiem potvrdilo, že ich tržby oproti predchádzajúcemu roku vzrástli, hoci väčšina respondentov ešte zaznamenala pokles.

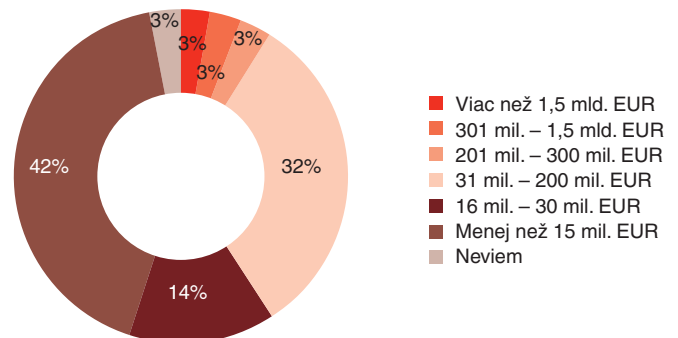
Koho sme oslovili a kde

13. ročník celosvetového prieskumu spoločnosti PricewaterhouseCoopers (PwC) medzi generálnymi riaditeľmi firiem zisťoval, aké opatrenia prijali v reakcii na recesiou, ako vidia podnikateľské prostredie v pokrízovom období a aké zmeny robia, aby svoje organizácie prispôbili novej situácii. Od septembra do novembra 2009 PwC oslovilo 1 198 riaditeľov významných firiem po celom svete.

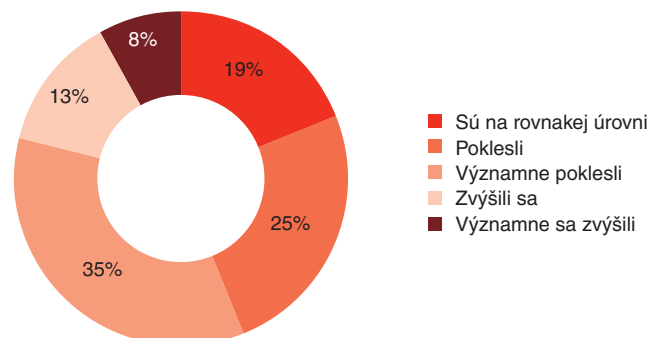
Následne sme na Slovensku vykonali podobný prieskum medzi šéfmami najvýznamnejších spoločností, ktoré tu pôsobia. Analyzovali sme 80 odpovedí od generálnych riaditeľov a šéfov veľkých firiem z rozličných odvetví.

Pokiaľ ide o veľkosť, 32% respondentov uviedlo výšku tržieb v rozpätí od 31 mil. – 200 mil. EUR a 42% spoločností, za ktoré sme dostali odpoveď, vykázalo v roku 2009 tržby nižšie než 15 mil. EUR.

Výška tržieb dopytovaných spoločností v predchádzajúcom účtovnom období (v EUR)



Ako sa vyvíjali tržby vašej spoločnosti v roku 2009 v porovnaní s rokom 2008?



Ako vidia generálni riaditelia slovenských firiem našu budúcnosť?

Sme veľkí optimisti

Hoci stále ešte panujú silné obavy z predlžovania globálnej recesie, objavilo sa už aj zopár pozitívnych znakov ohľadom budúcnosti. Pokiaľ ide o rast tržieb, sú šéfovia slovenských firiem v porovnaní s celosvetovou vzorkou optimistickejší. Až 49% respondentov uviedlo, že v najbližších 12 mesiacoch určite očakávajú rast tržieb (svet: 31%). Ešte optimistickejšie dopadol ich dlhodobý pohľad, keď 74% respondentov je presvedčených o tom, že tržby ich firiem v nasledujúcich troch rokoch porastú.

Ich výhľady do budúcnosti odrážajú lepšie sa makroekonomické podmienky. Napriek pomalému zotavovaniu sa eurozóny, kde sa v roku 2010 očakáva rast HDP o 0,9%, ktorý by sa mal v roku 2012 zvýšiť na 1,6% a v roku 2015 na zhruba 1,8%, slovenská ekonomika by mala túto prognózu hravo prekonať, keď tohto roku by mal HDP vzrásť o 2,3%, ďalší rok o ešte solídnejších 3,4% a v rokoch 2012 až 2014 by mal ročný rast HDP dosahovať 4,5%.

Ťažiskom budúceho rastu bude vývoj nových produktov

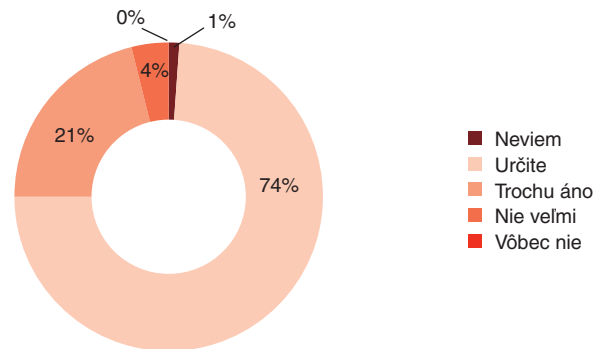
Generálni riaditelia firiem nezamýšľajú prenikať na nové trhy alebo ísť cestou vytvárania strategických aliancií či cestou akvizícií a zlúčení. Najväčšia časť z nich (45%) považuje za najschodnejší spôsob na dosiahnutie rastu vývoj nových produktov. Takmer taký istý pomer (42%) sa v prvej fáze zameria na zvýšenie podielu na existujúcich trhoch, pretože to považuje za najistejšiu metódu na zabezpečenie rastu svojej firmy v nasledujúcich rokoch.

Pomôcť spoločnostiam prežiť a rásť majú aj nové formy spolupráce, keďže takmer polovica riaditeľov firiem predpokladá, že sa sústredia na ich súčasné trhy a nevidia veľa priestoru na expanziu do iných krajín či na nové akvizície. Toto zameranie sa na vnútorný trh a obozretný prístup môže súvisieť aj s obavami ohľadom zmien v správaní sa zákazníkov či ohľadom nízkonákladovej konkurencie.

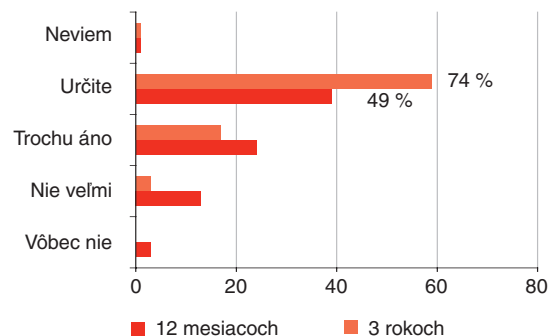
Vývoj nových produktov a s tým spojené aktivity v oblasti výskumu a vývoja, ktoré majú pomôcť zabezpečiť dosiahnutie týchto cieľov, patria medzi priority vlády SR i celej EÚ. Odporúča sa preto zväziť využitie štátnej pomoci z fondov EÚ, aby sa podporil rast spoločností, zvýšil sa ich zisk a zároveň sa posilnilo všeobecné povedomie o význame výskumu a vývoja.

Existuje niekoľko oblastí, na ktoré by sa spoločnosť mohla sústrediť pri hľadaní vlastnej cesty pre svoj rozvoj – základný výskum, aplikovaný výskum, experimentálny vývoj a realizačné štúdie. Všetky môžu byť finančne podporené a predstavujú vnútornú silu a zdroj pre budúci dlhodobý rast spoločnosti. Inovácie a aplikácia nových technológií a postupov sú tými aspektmi, ktoré by mali odlišovať spoločnosť z najtrajšaka od stagnujúcich subjektov z obdobia pred vypuknutím krízy.

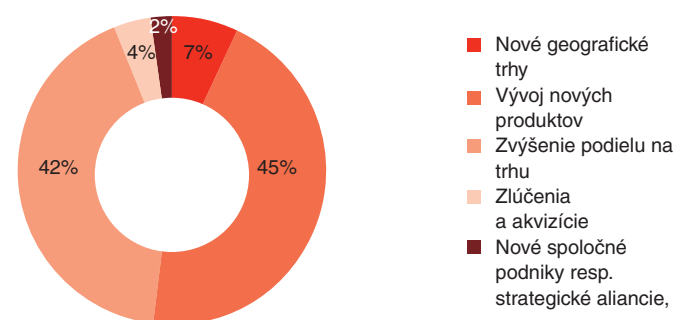
Očakávate rast výnosov vašej spoločnosti v nasledujúcich troch rokoch?



Očakávate rast výnosov vašej spoločnosti v nasledujúcich 12 mesiacoch/3 rokoch?



Čo považujete za najvýznamnejšiu príležitosť pre dosiahnutie rastu vašej spoločnosti v nasledujúcich 12 mesiacoch?



Najdôležitejšie poučenie, ktoré pre Vás vyplynulo z ekonomickej krízy

Kríza nás donútila výrazne sa zamerať na využívanie vlastných rezerv a vnútorných možností firmy.

Luboš Lesay
Managing Director, IKEA Components s. r. o.

Rýchlo sa prispôbiť zmeneným trhovým a obchodným podmienkam.

Robert Grozdanovski
Generálny riaditeľ, Volvo Truck Slovak, s. r. o.

Financujeme svoj rast

Naša štúdia potvrdila, že manažéri sa v dnešnej dobe viac-menej zdráhajú požičať si peniaze na akvizície na nestabilných finančných trhoch a viac sa zameriavajú na financovanie z interných zdrojov. Viac než polovica (61%) generálnych riaditeľov firiem predpokladá, že rast ich spoločnosti bude financovaný interne generovanými peňažnými tokmi. Iba 2% respondentov sa s dôverou obracia na štátne zdroje a 23% vkladá nádeje do bankových úverov.

Kedže snahu bánk zabezpečiť neustály rast bilančnej sumy nahradilo trápenie s riadením dlhov, šéfovia firiem boli pri hľadaní peňažných prostriedkov na financovanie rastu nútení prísť k financovaniu z interných zdrojov. Financovať rast z externých zdrojov je v terajšej situácii rizikom, ktoré sú nie všetci ochotní podstúpiť, pretože čoraz pozornejšie oko diváka môže odhaliť, že mnohé spoločnosti nespĺňajú požadované podmienky. Bankári si stanovujú nové ambiciózne plány a rozpočty na ďalší rok a budú sa obzerať po riaditeľoch firiem s prepracovanými podnikateľskými plánmi, aby im títo pomohli získať koncoročné odmeny. Je predpoklad, že toto im zmenší niektoré prekážky v externom financovaní, ktoré boli zavedené počas tohto ťažkého, no zaujímavého obdobia.

Máme obavy z predlžujúcej sa globálnej recesie

Riaditelia slovenských firiem sa viac obávajú pokračujúcej hospodárskej krízy, nízkonákladových konkurenčných spoločností a prílišnej regulácie než akéhokoľvek iného rizika ohrozujúceho ich rast, v čom sa vzácnne zhodujú s celosvetovou vzorkou. Podľa výsledkov globálneho prieskumu sa väčšina respondentov (65%) stále ešte obáva rizika pretrvávajúcej hospodárskej krízy, hoci v porovnaní s minulým rokom je toto percento nižšie (2008: 85%). Existujú silné indicie, že recesia a následné hospodárske oživenie zrejme v niektorých prudko sa rozvíjajúcich krajinách urychlili trendy preferujúce rast, najmä ak sa rast vracia na tieto trhy skôr.

Za menej dôležité považujú hrozbu terorizmu, pandémie a nedostatok prírodných zdrojov. Pre 66,3% respondentov nepredstavuje inflácia veľké riziko pre ich rast.

Najdôležitejšie poučenie, ktoré pre Vás vyplynulo z ekonomickej krízy

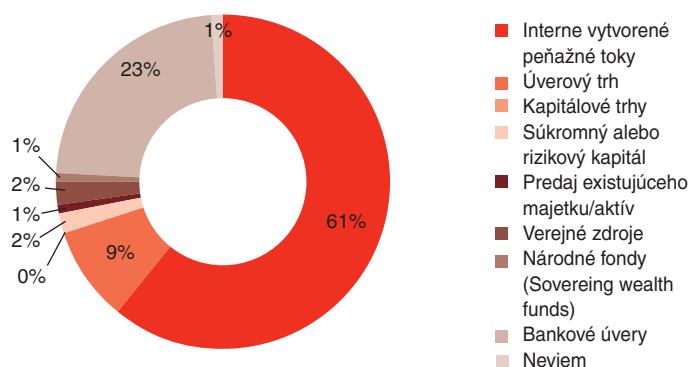
Kontrola investícií/výnosov na pravidelnejšej báze, otvorená komunikácia so všetkými zamestnancami o tom, kde sa firma nachádza a aké sú dôsledky.

Marián Dubjel
Country Manager, Krauthammer Slovakia, s. r. o.

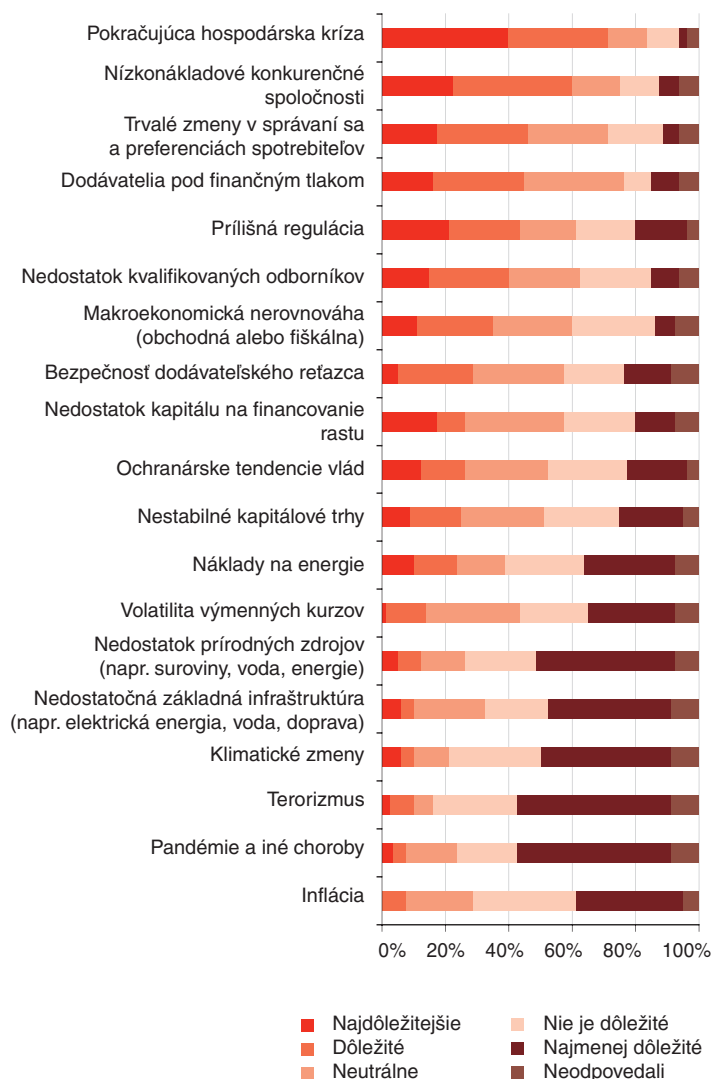
Je veľmi jednoduché dostať sa do ťažkostí; aj v čase najväčšej konjunktúry sa treba správať ekonomicky a šetriť na horšie časy.

Ivan Novák
Generálny riaditeľ, PPA CONTROLL, a. s.

Aké zdroje financovania by ste použili na tento rast?



Obávate sa, že by uvedené riziká mohli brániť rozvoju vašej spoločnosti?



Čo chcú generálni riaditelia slovenských firiem zmeniť?

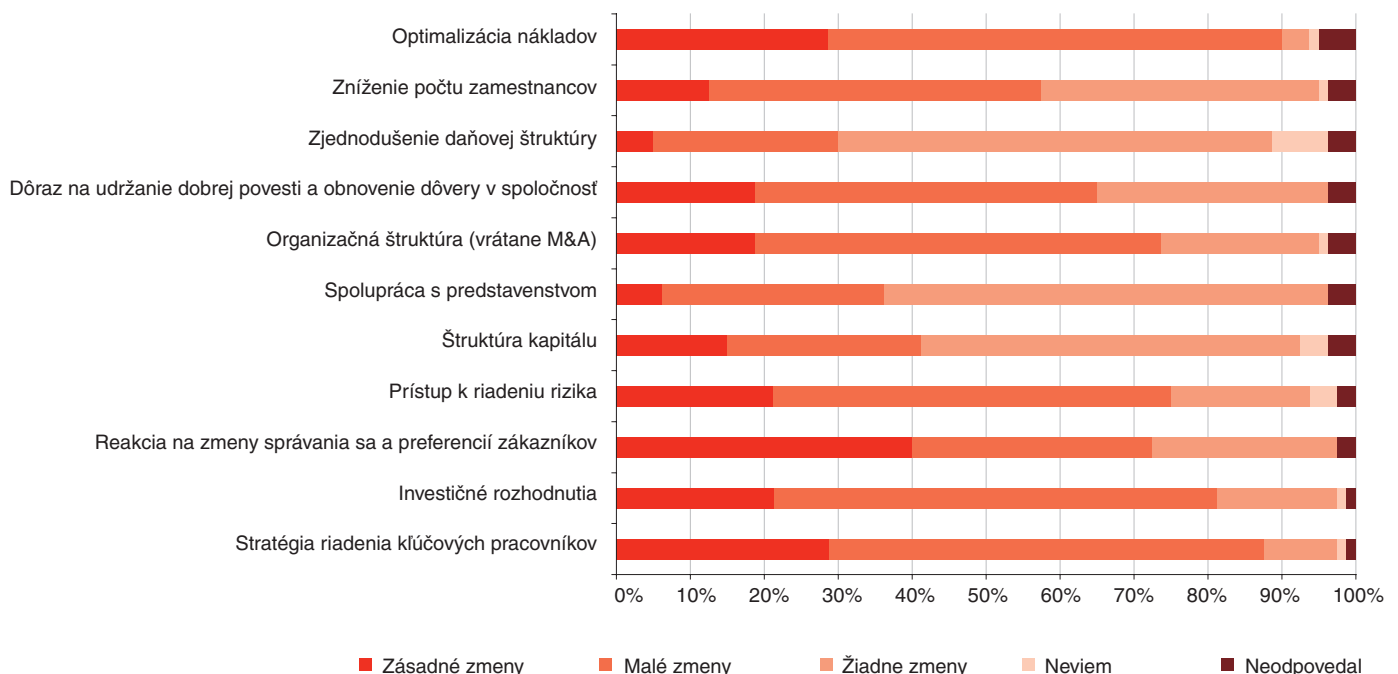
Optimalizujeme náklady

Väčšina (81%) šéfov slovenských firiem plánuje urobiť zmeny v investičných postupoch. S naším daňovým systémom sú viacej spokojní, pretože väčšina z nich (59%) nepreferuje zmeny v snahách zjednodušiť daňovú štruktúru.

Nadalej budú hľadať strategické prístupy na optimalizáciu nákladov a budú robiť strategické zmeny zamerané na metódy a spôsoby riadenia kľúčových pracovníkov.

Charakter krokov, ktoré treba urobiť, závisí od toho, koľko sa má ušetriť. Okamžitú úsporu nákladov do výšky 10% nákladovej bázy možno dosiahnuť sprísnenou kontrolou rozpočtu a zameraním sa na iniciatívy, u ktorých sa pozitívny výsledok prejaví rýchlo. Ak sa spoločnosť usiluje znížiť náklady v rozpätí 10% až 20%, sú nevyhnutné zmeny obchodných procesov. Pre tých, ktorých ambície sú ešte vyššie, to znamená reštrukturalizačné postupy, ktoré si vyžadujú zásadné zmeny prevádzkového modelu firmy alebo jej systémovej infraštruktúry.

Plánujete zmeny v podnikateľskom modeli (strategické, organizačné, prevádzkové)?



Chceme si riadiť kľúčových pracovníkov

Druhou najväčšou oblasťou zmien, ktoré generálni riaditelia slovenských firiem plánujú urobiť, je stratégia riadenia kľúčových zamestnancov – zmeny sa tu chystá realizovať takmer 90% respondentov.

Šéfovia firiem uviedli, že najdôležitejšou časťou konkurenčnej výhody je vysoká kvalita služieb zákazníkom, a tú možno zabezpečiť správnymi produktmi resp. službami a kvalifikovanými pracovníkmi. Uvedomujú si, že pre udržateľný rast je dostupnosť kvalifikovanej pracovnej sily nevyhnutná. Podniky oceňujú skutočný dlhodobý partnerský vzťah so zákazníkmi a považujú ho za kľúčový faktor pre prekonanie krízy. Zároveň uznávajú, že je potrebné uplatňovať jednak dlhodobú stratégiu riadenia a jednak udržiavať neustály dialóg s kľúčovými zamestnancami.

Oba uvedené faktory potvrdzujú nevyhnutnosť správneho nastavenia procesu riadenia výkonnosti (corporate performance management) vo firme.

Z krátkého krízového prieskumu, ktorý sme vykonali na jeseň 2009, vyplynulo, že oslovené spoločnosti si uvedomovali, aký význam majú pre ne v neľahkých časoch kľúčoví zamestnanci, a tak aj napriek zmrazovaniu plátov boli títo pracovníci jednou z mála kategórií zamestnancov, kde bol zaznamenaný nárast plátov.

Podobné kroky boli podniknuté v oblasti vzdelávania a rozvoja. Celkové výdavky na tieto aktivity sa zmenšili, kým vzdelávací systém pre kľúčových zamestnancov bol porovnateľný s predchádzajúcimi rokmi.

Čo a ako reštrukturalizujeme

Napriek rozsiahlej minuloročnej reštrukturalizácii sú mnohé podniky naďalej odhodlané redukovať náklady. Znakom toho, že tlak na znižovanie nákladov neustáva, je fakt, že 65% respondentov plánuje v najbližších 12 mesiacoch podniknúť v tomto smere príslušné kroky, pričom v predchádzajúcom roku k redukcii nákladov pristúpilo 81% respondentov.

Tieto aktivity sú najčastejšie reakciou na pokles tržieb a cien a sú uskutočňované s cieľom zachovať požadovanú mieru zisku (alebo minimalizovať straty). Treba však zvážiť niekoľko faktorov. Je znižovanie nákladov v súlade so stratégiou spoločnosti? Napríklad znižovanie stavu zamestnancov na oddelení odbytu či marketingu môže nepriaznivo ovplyvniť obchodné a marketingové iniciatívy a následnú prítomnosť na trhu. Nedotkne sa redukcia nákladov tých najdôležitejších dodávok? Evidentne je nutné sústrediť sa na oblasť menej dôležitých nákladov (tie sú obvykle prvé na rane), ale firma si musí byť stopercentne istá, že jej generálny riaditeľ všetky kľúčové zmluvy dôkladne preskúma a následne opätovne prerokuje.

V uplynulých 12 mesiacoch došlo kvôli finančnej kríze k masívnemu znižovaniu počtu zamestnancov, čo potvrdilo takmer 60% respondentov. Tento trend sa ešte nezastavil, keďže 18,8% oslovených riaditeľov firiem sa chystá prepúšťať aj v nasledujúcom roku. Na druhej strane sme však v tomto smere zaznamenali aj isté pozitívne signály, keď 40% respondentov uviedlo, že v nasledujúcich 12 mesiacoch zamýšľa počet zamestnancov zvýšiť.

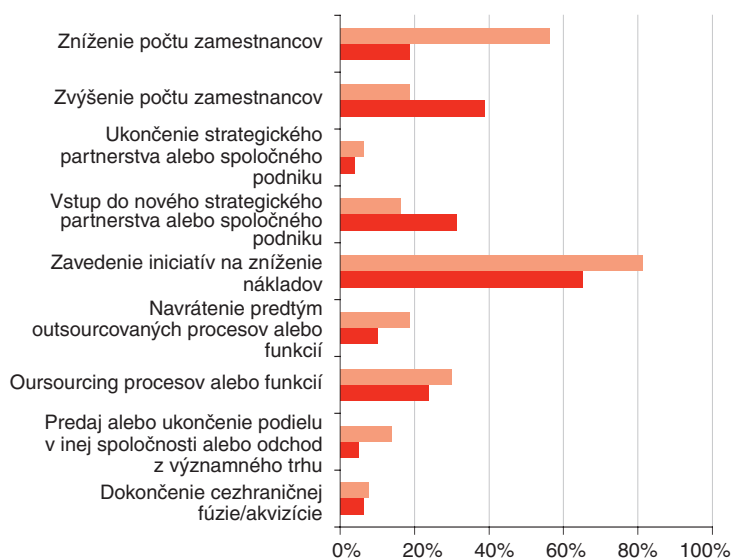
Náklady na znižovanie počtu zamestnancov a ich následný nábor môžu zvýšiť vašu nákladovú základňu (tzv. jojo efekt). A samozrejme, všetky iniciatívy na znižovanie nákladov treba posudzovať z hľadiska kvality výrobkov či poskytovaných služieb.

Zatiaľ čo cezhraničné akvizície a zlúčenia stále ešte čakajú na svoj návrat, pozorujeme, že spoločnosti majú tendenciu nachádzať iné cesty vzájomného prepájania sa a spolupráce, ktoré by mohli priniesť rozumné výhody a osoh všetkým zúčastneným stranám (napr. nižšie náklady na distribučnú sieť či na oblasť výskumu a vývoja).

V nadchádzajúcich mesiacoch a rokoch budeme svedkami vytvárania strategických aliancií či spoločných podnikov, ktoré by v minulosti boli bývali nepredstaviteľné.

Aké zmeny v oblasti reštrukturalizácie

- ste iniciovali za posledných 12 mesiacov?
- plánujete uskutočniť v nasledujúcich 12 mesiacoch?



Najdôležitejšie poučenie, ktoré pre Vás vyplynulo z ekonomickej krízy

Potreba flexibilnejšej štruktúry nákladov.

George F. Babcoke
Generálny riaditeľ, U. S. Steel Košice, s. r. o.

Optimálnym riadením rizika portfólia a nastavením objektívnych cenových podmienok za poskytované služby sa dá dosiahnuť zisk aj pri poklese tržieb.

Namina Akoussahova
Generálna riaditeľka, ČSOB Factoring a. s.

Stratégia dlhodobého plánovania vs. flexibilita pri prispôbovaní sa rýchlo sa meniacemu podnikateľskému prostrediu.

Jaroslav Kollar
Country Manager, Nestlé Slovensko s. r. o.

Ako sa generálni riaditelia slovenských firiem pripravujú na rast?

Udržať efektívnu kontrolu

Dodržiavanie daňových predpisov, zachovávanie efektívnosti v prostredí, v ktorom dominuje tlak na znižovanie nákladov, a transparentné verejné obstarávanie patria medzi problematiky, ktoré riaditelia slovenských firiem považujú v roku 2010 za najdôležitejšie. Domnievajú sa, že v nadchádzajúcom roku bude cezhraničná reštrukturalizácia jednou z najmenej dôležitých oblastí.

Nádej na zotavovanie cien majetku

Pre väčšinu generálnych riaditeľov slovenských firiem je nútený predaj majetku či kúpa majetku v nútenom predaji na samom spodku ich zoznamu priorít pre rok 2010. To naznačuje, že mnohí z nich si volia pasívny prístup a budú dúfať, že stúpajúca vlna zotavovania cien majetku ich vynesie nahor. Iba zopár bude profitovať zo súčasnej situácie na trhu tým že bude aktívne pristupovať k riadeniu svojich aktív.

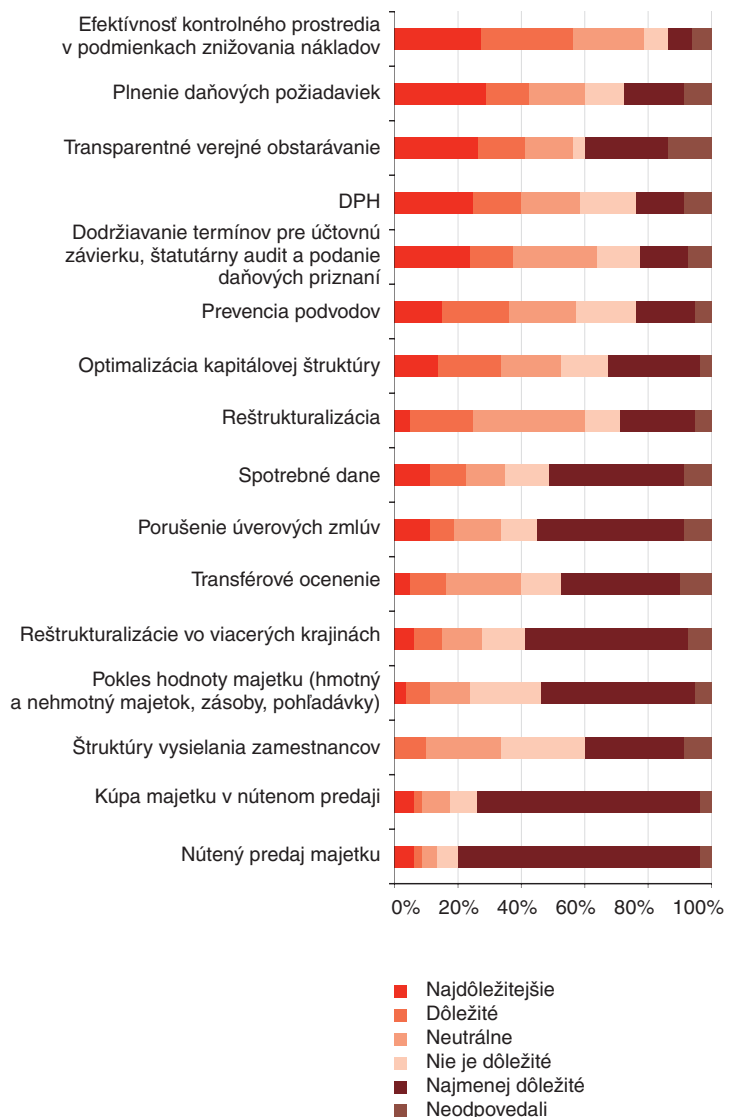
Väčšinu predajov majetku budú iniciovať a presadzovať banky, ktoré využijú nedodržanie zmluvných podmienok a zasiahnu, aby ochránili svoje záujmy, pričom nechajú iba malý, alebo dokonca žiadny priestor na to, aby sa výťažok z predaja použil na iné účely ako na splatenie dlhu. Aktívny prístup k riadeniu aktív oddelí v nadchádzajúcom desaťročí víťazov od porazených.

Predchádzanie podvodom

Predchádzanie podvodom spolu s optimalizáciou financovania uviedli riaditelia slovenských firiem ako svoju ďalšiu najdôležitejšiu prioritu. Finančná kríza so sebou priniesla zvýšené riziko podvodov, keďže jednotlivci i firmy sú vtedy vystavené väčšiemu tlaku, a taktiež poskytla väčšie príležitosti pre páchanie podvodov.

No keďže firmy počas krízy začali pozornejšie analyzovať náklady, procesy a zmluvy, zároveň tým aj zvýšili šance podvody odhaliť. Výsledky posledných dvoch prieskumov hospodárskej kriminality, ktoré realizovalo PricewaterhouseCoopers na Slovensku, ukázali, že zhruba 30% spoločností sa stalo obeťou podvodu, a 70% z nich uviedlo, že s tým súvisiace škody boli vyššie než 100 000 USD.

Aké dôležité pre váš podnik budú v roku 2010 nasledujúce skutočnosti?



Blízko k zákazníkovi

V snahe zabezpečiť a udržať dlhodobý rast sa väčšina generálnych riaditeľov slovenských firiem bude zameriavať na svojich zákazníkov. To, že práve oni sú v rebríčku dôležitosti kladení na prvé miesto, nie je len akési formálne vyhlásenie, ale je to nevyhnutnosť pre udržateľný dlhodobý rast. Znamená to zabezpečiť pre nich prvotriedne služby, získať o nich a o trhu tie správne informácie, a mať tých správnych ľudí, ktorí zákazníkom poskytnú to, čo očakávajú. Sila obchodnej značky a dobrá povest' sú ďalšími dvoma kľúčovými elementmi udržateľného rastu.

Väčšina šéfov slovenských firiem (82,5%) označila vysokú kvalitu služieb zákazníkom za jediný dôležitý zdroj konkurenčnej výhody. V súčasnej dobe je čoraz ťažšie rozlišovať medzi výrobkami a aj keď sa nejakej spoločnosti podarí preraziť s novým úspešným produktom, konkurencia zakaždým zareaguje veľmi rýchlo, aby túto konkurenčnú výhodu zmazala. V týchto podmienkach, keď sú ponuky produktov veľmi podobné, najviac záleží na tom, aké majú zákazníci predchádzajúce skúsenosti, takže spoločnosti sa usilujú poskytovať jedinečné služby, aby si u zákazníkov vybudovali dôveru.

Preto neprekvapuje, že vyše polovica šéfov firiem plánuje uskutočniť zmeny v spôsobe riadenia svojich kľúčových zamestnancov a prístupu k zákazníkom. Zameranie sa na optimalizáciu nákladov a organizačné zoštíhlenie by malo podnikom pomôcť generovať peňažné prostriedky pre budúci rast a vyvážiť dočasný nedostatok externých finančných zdrojov.

Najdôležitejšie poučenie, ktoré pre Vás vyplynulo z ekonomickej krízy

Byť blízko pri zákazníkoch.

John McGuigan
Generálny riaditeľ, Telefónica O2 Slovakia s. r. o.

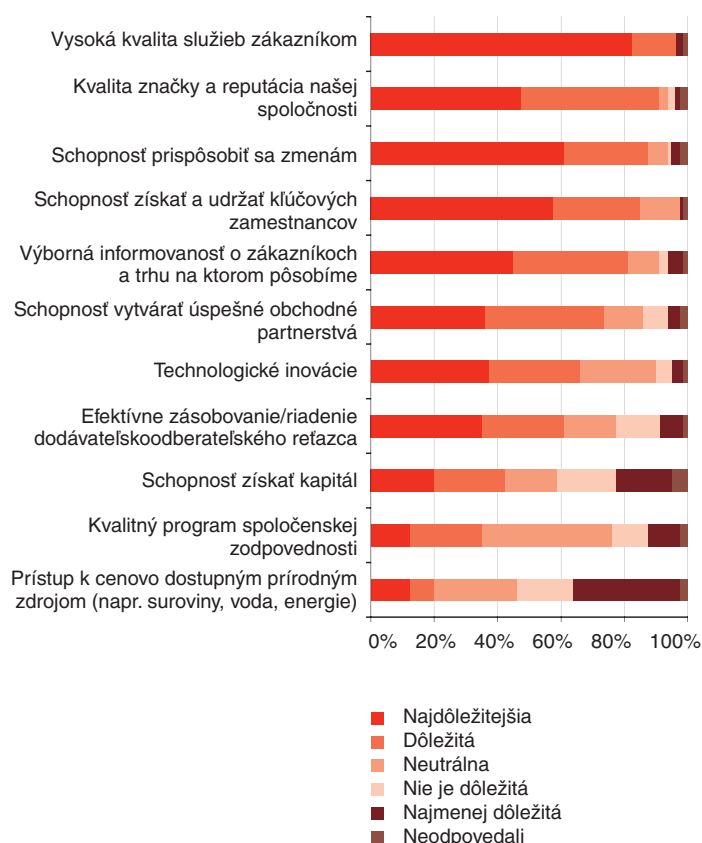
Iniciatívny prístup, aby človek dokázal čeliť zmenám, a pružnosť, aby sa im vedel prispôbiť.

Paolo Ruzzini
Generálny riaditeľ, Slovenské elektrárne a. s.

Ustrážiť svoje pohľadávky a stáť blízko pri zákazníkoch v dobrých i horších časoch.

Fulco van Lede
Generálny riaditeľ, Probugas a. s.

Ktorá z týchto konkurenčných výhod je nevyhnutná pre udržanie rastu vašej spoločnosti z dlhodobého hľadiska?



Ako vnímajú generálni riaditelia slovenské podnikateľské prostredie?

Štátna pomoc

Pre zvýšenie konkurencieschopnosti slovenských spoločností sa takmer všetci generálni riaditelia zhodli na tom, že je potrebný lepší prístup do fondov EÚ (91%) a transparentnejšie verejné obstarávanie (87,2%).

Z pohľadu slovenských spoločností je proces žiadania o štátnu pomoc považovaný za administratívne i časovo náročný a nedostatočne transparentný. Proces žiadania o investičnú pomoc je komplexnejší a je určený pre väčšie spoločnosti, ktoré majú v úmysle realizovať veľké investičné projekty presahujúce 3,32 mil. EUR (resp. 6,64 mil. EUR od roku 2011).

Napriek tomu, že fondy EÚ sú určené aj pre menšie projekty a majú umožniť aj malým a drobným podnikom požiadať o štátnu pomoc, je proces žiadania o zdroje z fondov EÚ z administratívneho hľadiska pomerne náročný a hodnotiace kritériá sú veľmi prísne. To slovenské spoločnosti často odradí a vynakladajú veľké úsilie na získanie externých zdrojov financovania alebo zhromažďujú interné zdroje na investovanie alebo rozšírenie svojho podnikania. Zvýšenie transparentnosti a zjednodušenie pravidiel ohľadom žiadostí o štátnu pomoc by mohlo byť maximálne prospešné pre obe strany – spoločnosti by mali k dispozícii väčšie zdroje financovania a štát by profitoval z odvodov do verejných fondov, z rozvinutého podnikateľského prostredia na Slovensku a z rozvoja konkurenčného prostredia.

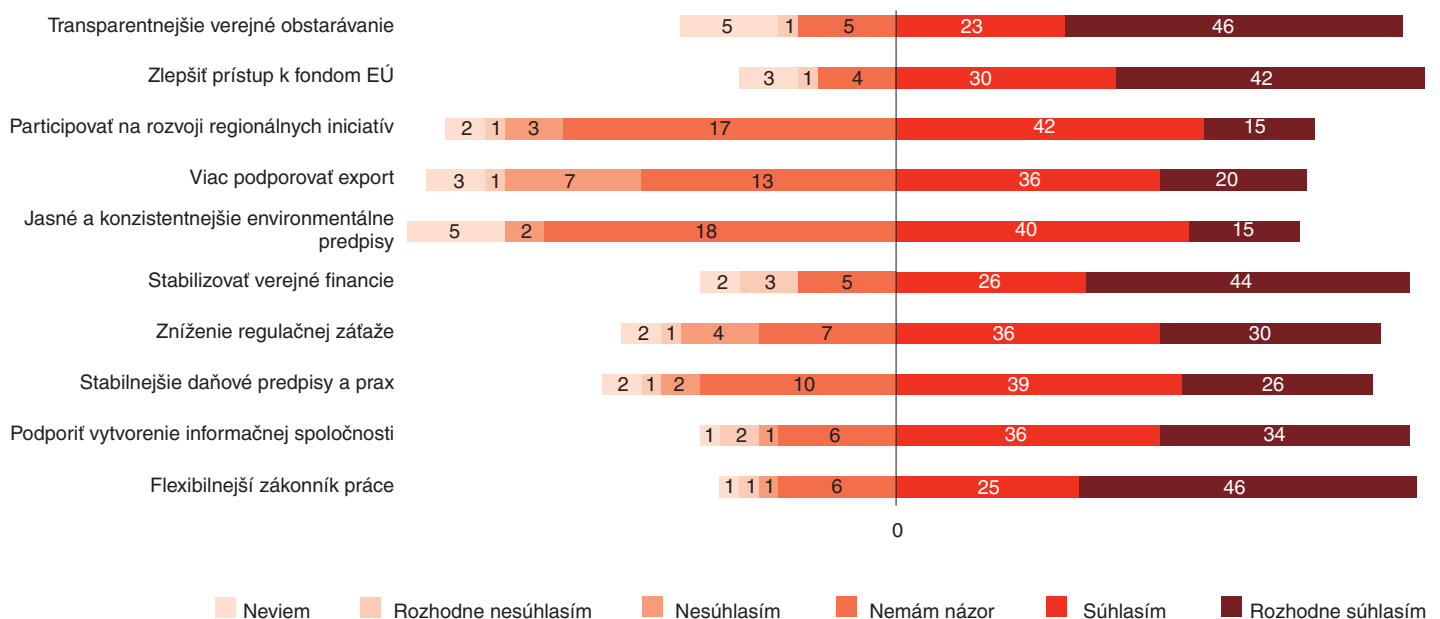
Udržateľná fiškálna politika a menej regulácie

Hoci náš celosvetový prieskum ukázal, že veľa vedúcich predstaviteľov spoločností oceňuje opatrenia vlád na stabilizáciu finančného systému, generálni riaditelia vyjadrili aj obavy z prílišnej regulácie. Šéfovia firiem na Slovensku tiež uprednostňujú jasnú a stabilnú reguláciu pred priamymi zásahmi vlády.

Za najväčšie výzvy pre vládu považujú generálni riaditelia na Slovensku zabezpečenie stabilnejších daňových pravidiel, flexibilnejšieho pracovného práva (89,7%), stabilných verejných financií (89,7%) ako aj redukciu administratívnej záťaže pre podniky. Generálni riaditelia sú presvedčení, že „rozviazanie rúk“ je dôležitejšie než podpora exportu alebo regionálne iniciatívy na zlepšenie konkurencieschopnosti slovenských spoločností.

Vlády na celom svete riešia zložitý hlavolam – ako sa vyrovnat s rastúcim zadlžením v dobe, keď potreba podporovať podniky a občanov rastie, pričom hospodársky pokles vyvolal nárast počtu nezamestnaných a znevýhodnených ľudí, ktorí sú odkázaní na pomoc od štátu. Generálni riaditelia však chcú od vlád počuť jasny záväzok rozpočtovej stability a prísľub istoty, že protikrizové opatrenia vlád nepoškodia podnikateľské prostredie ani vnímanie krajiny v zahraničí.

Čo by mala urobiť vláda pre zvýšenie konkurencieschopnosti slovenských podnikov?



Čísla za rok 2009 ukazujú, že slovenskému verejnému sektoru sa v porovnaní s ostatnými krajinami EÚ darilo celkom dobre. Štátny dlh vo výške 40% HDP je menší než priemer v EÚ (73,6% HDP). Avšak len počas minulého roka narástol o 10%, a jeho ďalší rast sa očakáva aj v roku 2010.

Celková regulačná záťaž podkopáva úsilie spoločností a podnikateľov sústrediť sa na svoje podnikanie. Najmä malé a stredné podniky sa často ocitajú v situácii, keď značnú časť času vynaloženého na svoju hlavnú podnikateľskú činnosť zhltnú regulačné zaťaženie.

Pokiaľ ide o skvalitnenie regulácie, je tu stále záujem o spoluprácu medzi podnikateľskou sférou a vládou, aby sa situácia zlepšila. Aj výsledky globálneho prieskumu medzi generálnymi riaditeľmi potvrdzujú, že spolupráca je veľmi dôležitá práve v súčasnej fáze hospodárskeho cyklu, kedy si vlády musia dávať pozor, aby svojimi regulačnými zásahmi neutlmili inovácie, konkurencioschopnosť a tvorbu nových pracovných miest.

Stabilný daňový systém

Kým zníženiu daňovej záťaže sa môžu vlády dosť brániť, zníženie administratívnej záťaže súvisiacej s úhradou daní prinesie obojstranné výhody tak pre štát, ako aj pre podnikateľský sektor. Na základe výsledkov najnovšej štúdie s názvom „Paying Taxes“, ktorú realizovala skupina Svetovej banky v spolupráci s PricewaterhouseCoopers a ktorá pokrýva 183 krajín sveta, realizuje typická spoločnosť, s ktorou prípadová štúdia pracuje, v priemere 31 daňových platieb ročne a potrebuje za rok priemerne 286 hodín na výpočet a úhradu daní. Na Slovensku musela spoločnosť realizovať tiež 31 daňových platieb a stráviť 257 hodín výpočtom a úhradou daní. Oproti minulému roku to znamená, že Slovensko znížilo počet hodín na výpočet a platbu daní o 68 hodín (z 325 v predchádzajúcom roku). V rebríčku sme tak poskočili o 26 miest, z priečky 129 na priečku 103. Celkové hodnotenie Slovenska z hľadiska jednoduchosti platenia daní sa zlepšilo.

Slovensko má dosť nízku sadzbu DPPO a aj pomerne jednoduchý daňový systém, čo krajine pomáha, aby aj počas hospodárskej krízy ostala pre investorov atraktívna. DPPO je však iba jednou časťou celkového daňového zaťaženia a pomerne nízke umiestnenie Slovenska, pokiaľ ide o celkovú daňovú sadzbu, iba odráža skutočnosť, že odvody zo mzdy sú v krajine pomerne vysoké.

Todd Bradshaw
Country Managing Partner a Partner pre daňové služby, PricewaterhouseCoopers

Kontakty

PricewaterhouseCoopers
Námestie 1. mája 18, 815 32 Bratislava
tel.: +421 (0)2 59350 111
fax: +421 (0)2 59350 222

Hlavná 108, 040 01 Košice
tel.: +421 (0)55 3215 311
fax: 00421 (0)55 3215 322
e-mail: meno.priezvisko@sk.pwc.com

Todd Bradshaw, Country Managing Partner
+421 2 59350 600
todd.bradshaw@sk.pwc.com

Tomáš Kuča, Advisory Partner
+421 2 59350 423
tomas.kuca@sk.pwc.com

Jana Grošeková, Marketing Specialist
+421 2 59350 131
jana.grosekova@sk.pwc.com

Pojem „slovenský generálny riaditeľ“ a „slovenský šéf“ pre účely tejto brožúry predstavuje osobu, ktorá riadi firmu so sídlom na Slovensku. Tento termín nijakým spôsobom nenaznačuje, aký je materinský jazyk alebo štátna príslušnosť dotýčnej osoby.

PricewaterhouseCoopers poskytuje audítorské, daňové a poradenské služby v rôznych priemyselných odvetviach s cieľom budovať si verejnú dôveru a zvyšovať hodnotu podnikania svojich klientov a ich vlastníkov. Vyše 163 000 pracovníkov v 151 krajinách sveta sa v rámci siete firiem delí o svoje poznatky, skúsenosti a riešenia, aby prinášali nové pohľady a praktické rady.

© 2010 PricewaterhouseCoopers. Názov „PricewaterhouseCoopers“ označuje všetky spoločnosti skupiny PricewaterhouseCoopers International Limited, z ktorých každá je samostatným a nezávislým právny subjektom.