

DOI: <https://doi.org/10.54937/refl.2022.6.1.76-89>

## **Investičná činnosť a faktory ovplyvňujúce podnikateľskú činnosť**

### **Investment activity and factors influenced business activity**

Miroslava Kubičková

#### **Abstrakt**

Cieľom článku je zrozumiteľne poskytnúť čitateľovi dôležité teoretické poznatky z oblasti investičnej činnosti za spolupôsobenia faktorov, ktoré ovplyvňujú podnikateľskú činnosť. Prehľadná forma poznatkov pomôže manažérom pri investičnom rozhodovaní s cieľom zabezpečiť trvalo udržateľný rozvoj podniku a znížiť riziko bankrotu v budúcnosti z dôvodu nezachytenia investičných potrieb samotného podniku z kvalitatívnej a kvantitatívnej stránky.

**Kľúčové slová:** Investičná činnosť. Investičné rozhodovanie. Projekt. Zdroje financovania. Proces. Časová hodnota peňazí. Práca. Pôda. Kapitál.

#### **Abstract**

The aim of the article is to clearly provide the reader with important theoretical knowledge in the field of investment activity with the interaction of factors that affect business activity. A clear form of knowledge will help managers in making investment decisions in order to ensure the sustainable development of the company and reduce the risk of bankruptcy in the future due to failure to capture the investment needs of the company itself in terms of quality and quantity.

**Keywords:** Investment activity. Investment decision making. Project. Sources of financing. Process. Time value of money. Work. Land. Capital.

**JEL Classification:** C58, D25, E22, O31, O32

#### **Úvod**

Investičná činnosť podniku je nutnou a neoddeliteľnou súčasťou úspešného fungovania a udržateľného rozvoja podniku v nastúpenej digitálnej dobe. Dlhodobá nízka miera investícií do výrobných faktorov môže byť jedným z finančných indikátorov pri identifikovaní symptómov možného zlyhania podnikov v budúcnosti. Technologické a technické prostredie, v ktorom súčasné podniky podnikajú, sa rýchlo a výrazne mení. Ak manažment podniku včas nezachytí a neimplementuje zmeny pôsobiace z vonkajšieho okolia do zmien v internom

prostredí, vystavuje sa riziku bankrotu. Bankrot podniku môže zaviniť samotné vnútorné prostredie, ktoré sa môže prejavíť prvotnou platobnou neschopnosťou alebo externé prostredie vo forme druhotnej platobnej neschopnosti. Aktuálne obdobie pandémie spôsobené vírusovým ochorením covid-19 ukázalo, ako výrazne dokáže vonkajšie prostredie spôsobiť rýchly bankrot fungujúcich podnikov.

Z hľadiska udržateľného rozvoja podnikov je manažment permanentne konfrontovaný z každodennými zmenami a je na vyspelosti manažmentu, ako tieto zmeny premietne do riadenia úspechu podniku.

Bez investičného rozhodovania o primeraných investíciách nie je možné z dlhodobého hľadiska zabezpečiť optimálny rozvoj podniku, jeho prosperitu a efektívnosť využívania výrobných faktorov. Podnik môže znížiť riziko bankrotu kontinuálnym zvyšovaním technickej, technologickej úrovne majetku podniku a efektívnym využívaním komplexných faktorov pôsobiacich na podnikateľskú činnosť. Z tohto dôvodu by mali podniky kontinuálne investovať do obnovy, rozširovania a rozvoja svojej technickej a digitálnej základne. Pri samotnej realizácii investičnej stratégie nemožno zabúdať, že na základe rozsahu investičného projektu môže dochádzať k dopadom napríklad na ekológiu, infraštruktúru v širšom ponímaní, alebo priamo na likviditu a existenciu samotného podniku.

## 1 Investičná činnosť

### 1.1 Vymedzenie pojmov

Dosiahnutie a udržanie prosperity podniku a ďalšieho úspešného rozvoja podniku v podmienkach trhovej ekonomiky predstavuje náročný proces. Jedným z predpokladov dosiahnutia tohto cieľa je uvedomelá rozvojová stratégia podniku, príprava a realizácia investícií, ktorými podnik bude uskutočňovať túto stratégiu.

Pojem **investovanie** predstavuje použitie finančných prostriedkov na obstaranie majetku v náležitej kvalite, hodnote, štruktúre a čase. Podnik môže investovať do budov, strojov, zásob alebo aj do nehmotného majetku (Majtán, 2007).

Pojem **investície** sa z makroekonomického hľadiska charakterizujú ako použitie úspor k výrobe kapitálových statkov, prípadne k vývoju technológií, alebo k získaniu ľudského kapitálu. Investície znamenajú obetovanie dnešnej istej hodnoty za účelom získania budúcej, spravidla menej istej hodnoty. Investície podniku ako účtovná a finančná kategória predstavujú rozsiahlejšie kapitálové náklady, u ktorých sa očakáva ich premena na budúce peňažné príjmy, počas dlhšieho časového úseku (Valach, 2010).

**Investičný projekt** predstavuje súbor technických a ekonomických štúdií, slúžiacich k príprave, realizácii, financovaniu a efektívnemu prevádzkovaní navrhovanej investície (Tetřevová, 2006). Projekt je špecifický spôsob dosiahnutia zmeny, dočasná aktivita, ktorá zjednocuje a organizuje úsilie rôznych odborností, vynaložené na vytvorenie jedinečného zámeru. Ide o nerutinnú, neopakovateľnú, jednorazovú úlohu so špecifickými časovými a nákladovými cieľmi. Plán projektu je formálne schválený dokument, používaný pre riadenie a kontrolu realizácie projektu (Veber, 2011). Investičné projekty predstavujú významný nástroj pri riadení rozvoja podniku. Slúžia ako dôležitý podkladový materiál, ktorý by mal presvedčiť

potencionálnych investorov o výhodnosti projektu. Následným krokom by malo byť poskytnutie kapitálu na jeho financovanie. Príprava investičných projektov a ich hodnotenie predstavujú náročné činnosti a ich kvalita významne ovplyvňuje úspešnosť jednotlivých investičných projektov.

**Klasifikačným hľadiskom projektu** je veľkosť investičných nákladov, potrebných na realizáciu projektu. Podľa výšky týchto nákladov rozlišujeme veľké projekty, projekty stredného rozsahu a malé projekty. Toto rozdelenie je relatívne a závisí na veľkosti firmy, resp. veľkosti kapitálového rozpočtu firmy. Projekt s rovnakými investičnými nákladmi 1 mil. € môže byť pre firmu s ročným kapitálovým rozpočtom v miliónoch € projektom veľkým a naopak pre firmu s ročným kapitálovým rozpočtom v stovkách miliónov € projektom malým (Fotr, Souček, 2005).

Podľa vzťahu **k rozvoju podniku rozlišujeme projekty rozvojové, obnovujúce a obligatórne**. Rozvojové projekty sú orientované na expanziu. Ide o projekty, ktoré slúžia na zvýšenie objemu produkcie, zavedenie nových výrobkov alebo služieb a na preniknutie na nové trhy. Prínosy týchto projektov sa väčšinou prejavujú v raste tržieb. Obnovujúce projekty sa zaoberajú obnovou (náhradou) výrobného zariadenia spôsobenou jeho fyzickým stavom, kedy je zariadenie na konci svojej fyzickej životnosti alebo obnovou pred koncom tejto životnosti. Cieľom obligatórných (regulačných) projektov nie sú ekonomické efekty, ale dosiahnutie súladu s existujúcimi zákonmi a predpismi. Tieto projekty sú väčšinou zamerané na ochranu životného prostredia, zvýšenia bezpečnosti práce a dosiahnutie súladu s hygienickými normami. Z hľadiska vecnej náplne máme projekty zamerané na zavedenie nových výrobkov alebo technológií, projekty zamerané na výskum a vývoj nových výrobkov a technológií a projekty zamerané na inováciu informačných systémov. Na základe miery závislosti rozdeľujeme projekty na vzájomne sa vylučujúce projekty, úplne závislé projekty, komplementárne, ekonomicky závislé projekty a štatisticky závislé projekty.

Základné smery **vecných investícií** sú charakterizované ako investície na zníženie nákladovosti, investície na rozšírenie kapacít, investície do nových podnikateľských aktivít a investície na ochranu životného prostredia (Vlachynský, 1996). Čím rozsiahlejšie sú tieto projekty, tým môže mať ich prípadná realizácia väčší dopad na spoločnosť a jej okolie. Úspešnosť jednotlivých projektov môže ovplyvniť podnikateľskú prosperitu spoločnosti a naopak neúspech môže byť príčinou výrazných problémov, ktoré môžu viesť až k zániku spoločnosti. Plánovanie je východiskovým bodom, ktorý predchádza výkonu všetkých ostatných manažérskych činností. Je tomu tak preto, že súčasťou plánovania je vymedzenie cieľov a určenie ciest, pomocou ktorých budú stanovené ciele dosiahnuté. Plánovanie je manažérska aktivita zameraná na budúci vývoj spoločnosti, určujúca čo a ako má byť dosiahnuté, určenie, čo sa má stať a nie reakciu na to, čo sa stane. Plán poskytuje racionálnu cestu (vymedzenie postupov, aktivít a opatrení) k dosiahnutiu stanovených cieľov (Veber, 2011).

**Peňažný tok z investičného projektu** predstavuje kapitálové náklady a peňažné príjmy vyvolané investičným projektom počas jeho obstarania, životnosti a likvidácie. Kapitálové náklady predstavujú súčet všetkých očakávaných peňažných

nákladov väčšieho rozsahu, u ktorých sa očakáva, ich premena na budúce peňažné príjmy počas dlhšieho časového horizontu (Valach, 2010).

## 1.2 Proces prípravy a realizácie investičných projektov

Podľa Scholleovej sa investičný proces rozdeľuje do štyroch základných fáz. Prvá je predinvestičná fáza, ktorá sa skladá z identifikácie projektov, selekcie projektov a vyhodnotenia a prípadne rozhodnutia o realizácii. Druhá je investičná fáza, ktorej cieľom je zabezpečiť podmienky pre úspešný štart investície. Treťou v poradí je prevádzková fáza, ktorá zabezpečuje a riadi vlastnú prevádzku investície a prípadne reakcie na nové podmienky. Ďalšou fázou je dezinvestícia, ktorá sa zaoberá ukončením prevádzky s minimálnymi nákladmi. Na úplnom konci investičného procesu je post investičný audit. Ide o etapu, ktorá nie je pevne naviazaná na celý proces, ale jej včasné a kvalitné prevedenie je v záujme lepšieho rozhodovania a riadenia ďalších podobných aktivít (Scholleová, 2009).

**Predinvestičná fáza obsahuje technicko-ekonomickú štúdiu.** Táto štúdia podnikateľského projektu by mala obsahovať analýzu trhu a marketingovú stratégiu, veľkosť výrobnéj jednotky, materiálové vstupy a energie, umiestnenie výrobnéj jednotky, technológiu a výrobné zariadenie, ľudské zdroje, organizáciu, riadenie a plán realizácie projektu (Fotr, Souček 2005).

**Investičná fáza** zahŕňa väčší počet činností, ktoré tvoria náplň vlastnej realizácie projektu. Základom pre začiatok investičnej fázy je vytvorenie finančného, právneho a organizačného rámca na realizáciu projektu. Investičná fáza obsahuje etapy spracovania zadania stavby, spracovania úvodnej projektovej dokumentácie projektu pre územné rozhodnutie, spracovania realizačnej projektovej dokumentácie, realizáciu výstavby, prípravu uvedenia do prevádzky, uvedenie do prevádzky, skúšobnú prevádzku a aktualizáciu dokumentácie a systému. Tento posledný krok v investičnej fáze obsahuje predovšetkým prípravu konečnej podoby všetkých nových dokumentov (napr. manuály, inštrukcie, výkresy), aktualizáciu a modifikáciu existujúcej dokumentácie, ktorú ovplyvnil nový projekt a modifikáciu výpočtových systémov (Žůrková, 2007).

**V prevádzkovej fáze** môžu vzniknúť problémy, ako napríklad nezvládnutie technologického procesu, nedostatok kvalifikovaných zamestnancov. Veľká časť týchto problémov má svoj pôvod v realizačnej časti projektu. Dlhodobý pohľad sa zaoberá celkovou stratégiou, na ktorú bol projekt založený a z toho plynúcich výnosov a nákladov. Tieto výnosy a náklady majú priamy vzťah k predpokladom (napr. dosiahnutý podiel na trhu, výška predajných cien výrobkov), z ktorých sa vychádzalo pri spracovaní technicko-ekonomickej štúdie. Ak sa zvolená stratégia a základné predpoklady ukázali ako nepravdivé, môže byť realizácia opravných opatrení dosť nákladná a pri niektorých projektoch sa to nebude dať napraviť a projekt nebude realizovaný (Fotr, Souček, 2011).

**Fáza ukončenie prevádzky** súvisí s odovzdaním projektu do používania. Je podmienená prevzatím výsledkov projektu externým alebo interným zákazníkom projektu. Sú vykonané záverečné fakturácie zo strany zákazníka, ale aj k dodávateľom a môže byť vyhodnotený finančný výsledok projektu (Korecký, Trkovský, 2011).

### 1.3 Zdroje financovania investičných projektov

Zdroje financovania investícií sa rozdeľujú na vlastné zdroje a cudzie zdroje. Medzi vlastné zdroje zaraďujeme vklady vlastníkov alebo spoločníkov, nerozdelený zisk, odpisy a výnosy z predaja a z likvidácie hmotného majetku a zásob. Okrem vlastných zdrojov väčšina podnikov využíva aj cudzie zdroje, ku ktorým patrí investičný úver, obligácie, dlhodobé rezervy, splátkový predaj, lízing a venture kapitál (rizikový kapitál). Zdroje financovania je možné členiť podľa rôznych kritérií. Najbežnejším je klasifikácia na zdroje vlastné, ktoré je možné získať interne, čiže z vlastnej činnosti podniku v podobe zadržaného zisku alebo externe, od subjektu, ktorého zdroje pochádzajú odinakiaľ, čo môžu byť napríklad akcionári a na zdroje cudzie, ktoré pochádzajú výlučne od externých subjektov. Podľa doby splatnosti zdroja členíme zdroje na dlhodobé a krátkodobé.

**Vlastný kapitál** môže okrem základného kapitálu, ktorý predstavuje súhrn peňažných a nepeňažných vkladov majiteľov spoločnosti obsahovať aj kapitálové fondy, rezervné fondy, nedeliteľný fond a ostatné fondy zo zisku, výsledok hospodárenia minulých rokov a výsledok hospodárenia bežného účtovného obdobia (Synek, 2003).

**Dlhodobé úvery** sú spravidla poskytované bankami a sú významným zdrojom financovania podniku. Klasickým dlhodobým úverom je z pozície podnikového financovania investičný úver. Investičný úver má výlučne účelový charakter a je poskytovaný na preklopenie časového nesúladu medzi tvorbou a potrebou finančných zdrojov na investície, či priamo na financovanie investícií do zariadenia, budov slúžiacich k podnikateľskej činnosti a technológií. Výška úveru je daná bonitou klienta a zaistením. Investičný úver sa väčšinou zaisťuje predmetom investície, pokiaľ to jeho povaha umožňuje, prípadne kombináciou ostatných foriem zaistenia (zmenkou, zástavou nehnuteľného či hnutel'ného majetku, pohľadávkami, cennými papiermi, ručiteľskými záväzkami a bankovými zárukami). Spravidla je úroková sadzba tým parametrom, ktorý je závislý na bonite uchádzača o úver. Ostatné faktory sú viac menej závislé od výsledku rokovania podniku s bankou. Všeobecne platí, že čím vyšší je úver a úroková sadzba, čím dlhší bude odklad splátok a doba splácania, tým budú pri danom spôsobe splácania vyššie i úroky (Valach, 2010).

Prenájom aktív za vopred dohodnuté nájomné je označovaný ako **lízing**. **Finančný lízing** je typickým dlhodobým, cudzím, finančným zdrojom. Lízingového kontraktu sa zúčastňujú dva subjekty, prenajímateľ a nájomca. Prenajímateľ je vlastníkom aktíva, ktoré je predmetom lízingovej zmluvy a nájomca je jeho používateľom. Prenajímateľom môže byť buď priamo výrobca daného aktíva alebo lízingová spoločnosť, ktorá odkupuje aktívum od výrobcu a ďalej ho prenájma. Lízingový kontrakt medzi prenajímateľom a nájomcom sa nazýva **priamym lízingom**. Okrem priameho lízingu existuje ešte tzv. **leverage lízing**, ktorý je charakteristický účasťou tretieho subjektu, čiže veriteľa. Veriteľom sú najčastejšie banky (Beňová, 2007). **Operatívny lízing** sa obvykle charakterizuje ako krátkodobý prenájom, kedy doba prenájomu je kratšia ako ekonomická životnosť majetku a nájomné formou splátok od

jedného nájomcu zahrňuje len určitú časť obstarávacej ceny. Nájomca nemá žiadne právo na kúpu prenajatého majetku. Po skončení lízingového vzťahu je majetok lízingu vrátený prenajímateľovi. Operatívny lízing sa využíva na prenájom automobilov a rôznych strojov (Nývltová, Marinič, 2010).

#### 1.4 Hodnotenie investičných projektov

V praxi sa rozlišujú statické a dynamické metódy hodnotenia efektívnosti investičných projektov, podľa toho či sa vo výpočtoch efektívnosti investičných projektov zohľadňuje faktor času. Medzi statické metódy patrí napr. doba úhrady a k dynamickým metódam radíme čistú súčasnú hodnotu a vnútornú mieru výnosnosti. Podľa chápania efektu z investície sa metódy rozdeľujú na nákladové metódy, kde ako kritérium vystupuje úspora nákladov. Ďalej ziskové metódy, kde je hlavným parametrom vykazovaný zisk a posledná je metóda čistých peňažných výnosov z investície (Vlachynský, 2002).

Rešpektovanie časovej hodnoty peňazí je založené na poznatku, že pri finančnom rozhodovaní záleží na nominálnych sumách peňažných výnosov a nákladov daného projektu, ale aj na ich rozložení v čase. Platí totiž, že peniaze, ktoré sú k dispozícii v súčasnosti, majú vyššiu hodnotu ako peniaze, ktoré budú k dispozícii v budúcnosti (Sedlák, 2010).

Medzi faktory, ktoré pôsobia na rôznu časovú hodnotu peňazí patrí neistota budúcich príjmov, to znamená, že príjem, ktorý je časovo vzdialenejší je menej istý ako príjem, ktorý je časovo bližší. Ďalej tu zaraďujeme faktor inflácie, ktorý postupne znižuje kúpnu silu peňažnej jednotky a to priamo úmerne s časom. Tretím faktorom sú alternatívne náklady, ktoré predstavujú náklady obetovanej príležitosti. Čistá súčasná hodnota projektu predstavuje rozdiel súčasnej hodnoty všetkých budúcich príjmov projektu a súčasnej hodnoty všetkých nákladov projektu (Tetřevová, 2006).

Táto metóda je pri hodnotení investičných projektoch často používaná, pretože berie do úvahy faktor likvidity, času a rizika. Je univerzálna, závisí na prognózovaných cash flow a podnikovej diskontnej miere. Čistá súčasná hodnota je základom všetkých dynamických metód a zároveň je metódou najpoužívanejšou a vo väčšine prípadov najvhodnejšou, pretože dáva zrozumiteľný výsledok a preto sú jasné aj rozhodovacie kritéria. Čistá súčasná hodnota v absolútnom čísle udáva, koľko peňažných prostriedkov nad investovanou čiastkou dostane spoločnosť navyše, t.j. o koľko vzrastie hodnota podniku (Scholleová, 2009).

Vyprodukovaný výsledok hospodárenia predstavuje vlastný kapitálový zdroj podniku, ktorý je iba potenciálne disponibilným zdrojom. Jeho transformácia do likvidnej podoby čiže peňažných prostriedkov predstavuje ďalší proces, ktorý je ovplyvnený mnohými faktormi. Pritom likvidita predstavuje základný atribút prežitia podniku v trhovej ekonomike a je podmienená práve dostatkom peňažných prostriedkov, ktorých stav a vývoj je výsledkom uskutočnených peňažných tokov. Preto vznikla potreba analyzovať nielen ziskovú schopnosť podniku, ale aj jeho finančnú silu, ktorá je závislá od objemu a charakteru peňažných tokov (Zalai, 2004).

Spracovatelia peňažných tokov musia jasne špecifikovať predpoklady, na ktorých sú tieto toky založené. Medzi tieto predpoklady patrí cenová úroveň (peňažné toky stanovené v stálych alebo bežných cenách), predpoklady, z ktorých vychádza odhad investičných nákladov a čistého pracovného kapitálu, veľkosť očakávaného predaja a predpoklady, na ktorých je odhad predaja založený, nábeh využitia výrobnjej kapacity v období uvádzania projektu do prevádzky a predpokladaný stupeň využitia kapacity v období prevádzky, spôsob určenia likvidačnej hodnoty projektu a predpoklady, z ktorých určenie tejto hodnoty vychádza, predpoklady, na ktorých je založené určenie životnosti projektu a predpokladané pozitívne alebo negatívne dopady, ktoré bude mať prípadná realizácia projektu na ostatné aktivity firmy (Kislingerová, 2001).

**Diskontná sadzba** predstavuje popri peňažných tokoch druhý kľúčový faktor pre stanovenie kritérií ekonomickej efektívnosti investičných projektov. Určenie diskontnej sadzby preto patrí k základným úlohám investičného rozhodovania. Diskontná sadzba musí odpovedať cenovej úrovni, v ktorej sú spracované peňažné toky investičného projektu. Peňažné toky môžu byť spracované v stálych cenách (ceny východiskového obdobia) alebo v bežných cenách (ceny jednotlivých rokov, rešpektujúce inflačný vývoj). Ak sú peňažné toky investičného projektu spracované v bežných cenách, použijeme nominálnu diskontnú sadzbu, ktorá sa vzťahuje k bežným cenám. V prípade, že sú peňažné toky investičného projektu spracované v stálych cenách, je potrebné upraviť nominálnu diskontnú sadzbu na jej reálnu hodnotu, ktorá je očistená o vplyv inflácie (Fotr, Souček, 2005).

## 2 Faktory ovplyvňujúce podnikateľskú činnosť

### 2.1 Vymedzenie pojmov

**Podnikateľská činnosť**, **podnikanie** je základným predpokladom fungovania trhovej ekonomiky. Podľa modernej teórie podnikania je podnikateľskou činnosťou taká ľudská aktivita, ktorá sa orientuje na dosiahnutie rovnovážneho stavu v ekonomike, t. j. stavu, keď sú výrobné zdroje použité optimálnym spôsobom so zreteľom na ekonomické prostredie. Podnikanie sa považuje za tvorivú činnosť, ktorú vyvíjajú najmä hospodárske podniky. V podobe ekonomických príležitostí môžu podniky vzniknúť náhodne, alebo sú vytvárané cieľavedome. Cieľavedomosť vo vytváraní ekonomických príležitostí sa pokladá za nevyhnutný predpoklad úspešného podnikania.

Národná banka Slovenska zozbierala údaje z relatívne veľkého množstva slovenských podnikov a na ich základe určila, ktoré faktory najviac ovplyvňujú podnikateľskú činnosť a konkurencieschopnosť slovenských podnikov. Podľa jej výskumu je podnikateľská činnosť a konkurencieschopnosť slovenských podnikov najviac ovplyvňovaná nasledujúcimi faktormi rozdelenými do troch skupín. **Vnútro podnikové faktory:** profesionálnosť manažmentu, kvalita riadenia v podniku, orientácia na znižovanie nákladov, efektívnosť podnikového vedenia, rozsah využívania komunikačných technológií. **Odvetvové faktory:** náročnosť zákazníka, dostupnosť kvalifikovaných a skúsených manažérov, podstata konkurenčnej výhody, ponuka adekvátne vzdelanej pracovnej sily, existencia

rozvinutých odberateľských odvetví. **Makro úrovňové faktory:** členstvo v Európskej únii, náklady na energie, jednotná mena, stabilita výmenného kurzu, kvalita infraštruktúry (Lalinský, 2008).

Vávra a kol. (Vávra a kol., 1998) zdôrazňujú potrebu neustáleho sledovania a analýzy okolia podniku, ak si chce podnik udržať svoju trhovú pozíciu. V tejto súvislosti používa termín **marketingové prostredie**, ktoré chápe ako nekontrolovateľné faktory, ktoré obklopujú podnik. Toto prostredie sa podľa autora skladá z **mikroprostredia a makroprostredia**. Pod **mikroprostredím** sa rozumie súbor faktorov, ktoré majú vplyv na schopnosť podniku uspokojovať potreby zákazníkov. Takto chápané mikroprostredie má podobu **interného** mikroprostredia. **Externé** mikroprostredie tvoria dodávatelia, marketingoví sprostredkovatelia, zákazníci, konkurenti a verejnosť. **Pod makroprostredím** sa chápe pôsobenie 6 základných faktorov, ktorými sú: **demografické prostredie** – tvoria ho demografické trendy, a to zmeny vekovej štruktúry obyvateľstva, počtu členov v rodine, zmeny v pracovnom postavení a pod.; **ekonomické prostredie** – vytvára najmä kúpna sila spoločnosti, štruktúra jej výdavkov a pod.; **prírodné prostredie** – reprezentujú najmä prírodné zdroje, ktorými spoločnosť disponuje; **technologické prostredie** – vytvárajú ho sily, ktoré pôsobia na vznik nových technológií, nových trhových príležitostí, nových produktov; **kultúrne prostredie** – prvok okolia podniku, ktorý sa historicky vyvíjal a ovplyvnil základné hodnoty spoločnosti, záluby a pod.; **politické prostredie** – sa presadzuje prostredníctvom práva, tvoria ho teda zákony vládnych orgánov, ktorými sa upravujú podnikateľské aktivity, konkurenčné prostredie, ochrana spotrebiteľa (Kupkovič, 1999).

## 2.2 Faktory makroprostredia

**V rámci demografického prostredia** sú skúmané faktory týkajúce sa zákazníckej základne, t.j. faktory ovplyvňujúce záujmy a potreby potenciálnych zákazníkov. Radia sa sem faktory ako sú počet, štruktúra, migrácia obyvateľstva, zmeny v jeho vekovej, sociálnej a ekonomickej štruktúre, počet obyvateľov v práceschopnom veku, miera urbanizácie obyvateľstva, úroveň vzdelania, príjmové zloženie, životná úroveň obyvateľstva, hodnoty obyvateľstva, trendy životného štýlu, preferencie spotrebiteľov, etnické a náboženské otázky, oblasť médií, vnímanie reklám a pod (Ďaďo, 2006).

**Sociálne faktory**, ktoré môžu mať vplyv na vybraný podnik sú napríklad: dôraz na ochranu životného prostredia, dôraz na využívanie informačných technológií, charakter podnikateľskej etiky a obchodných vzťahov.

**Ekonomické faktory** sú charakterizované stavom ekonomiky. Základnými indikátormi stavu makroekonomického okolia, ktoré majú bezprostredný vplyv na plnenie základných úloh každého podniku sú: miera ekonomického rastu, úrokové miery, miera inflácie, výška daní, výmenný kurz, štátne zásahy do voľného trhu, miera nezamestnanosti, fáza podnikateľského cyklu, vývoj cien energií.

**V rámci technologického prostredia** sú skúmané nové vedecké poznatky, nové výrobkové a technologické inovácie môžu byť príležitosťami aj hrozbami. Zrýchľovanie vedeckého poznania a procesu jeho technických aplikácií skracuje životný cyklus výrobkov a technológií. Neskorá reakcia môže znamenať zaostávanie



za konkurenciou, prípadne až odchod z odvetvia. Do technologického prostredia zaradujeme úroveň infraštruktúry a telekomunikácií, výskum a vedu. Toto prostredie je kľúčové pre všetky spoločnosti, ktorých predmetom podnikania sú rýchlo vyvíjajúce sa technológie alebo sa venujú výskumu (Sedláčková, Buchta, 2006).

**Politické a legislatívne faktory** predstavujú pre podnik významné príležitosti, ale zároveň aj možné ohrozenie. Politické obmedzenia sa dotýkajú každého podniku prostredníctvom daňových, protimonopolných zákonov, regulácie exportu a importu, cenovej politiky, ochrany životného prostredia a pod. Zákony regulujú samotné podnikanie a môžu významne ovplyvniť budúcnosť podniku (Slávik, 1999). Medzi typické príklady politických a právnych faktorov patria napríklad: ochrana životného prostredia, zmeny v daňovom práve, regulácie ohľadom zahraničného obchodu, pracovné právo, politická stabilita, správanie regulačných orgánov.

### 2.3 Základné výrobné faktory

Pokiaľ chce podnik vyrábať, musí disponovať výrobnými faktormi, ktoré sú súčasťou výrobného procesu. Kombinácia týchto faktorov umožňuje firme produkovať a ponúkať požadované tovary a služby (Kotulič a kol., 2015). Národohospodárska teória rozlišuje predovšetkým tri základné výrobné faktory. Výrobné faktory **primárne**, ktoré nie sú výsledkom ekonomickej činnosti, patria tu pôda (a prírodné zdroje) a práca. Výrobné faktory **sekundárne**, ktoré sú vyprodukované ekonomicou činnosťou. Patrí tu kapitál. V trhovej ekonomike sa pomocou výrobných faktorov uskutočňuje výroba statkov a služieb. Národohospodárska teória zaznamenáva aj iné členenie výrobných faktorov a to na elementárne podnikové výrobné faktory a dispozitívne výrobné faktory.

**Elementárne podnikové výrobné faktory** delíme do dvoch základných skupín z hľadiska ich uplatnenia na potenciálne elementárne výrobné faktory a spotrebované elementárne faktory. *Potenciálne elementárne výrobné faktory* je možné charakterizovať prvkami dvojakého charakteru a to ako výrobná pracovná sila a podnikové prostriedky. Spolupôsobia v podnikovom transformačnom procese prostredníctvom svojej činnosti. Potenciálne výrobné faktory môžu byť v transformačnom procese v jednom prípade ako aktívne a v druhom prípade ako pasívne. *Spotrebované elementárne výrobné faktory* sú charakterizované jednorazovou spotrebou v priebehu jedného transformačného procesu. Členíme ich medzi faktory, ktoré svojou podstatou vchádzajú do výrobu a faktory, ktoré svojou podstatou nevchádzajú do výrobu, ale ovplyvňujú priebeh výroby.

**Dispozitívne výrobné faktory** súvisia s organizačnou stránkou výroby. Ich úlohou je nájsť vhodnú kombináciu elementárnych výrobných faktorov, aby sa dosiahol stanovený cieľ podniku. Medzi dispozitívne faktory môžeme zaradiť manažérske činnosti na všetkých úrovniach. Riadenie ako nepretržitý proces prelinania všetkých jeho zložiek (Kotulič a kol., 2015).

### 2.4 Faktory externého mikroprostredia

Za kľúčový faktor podnikového okolia sa považuje odvetvie, v ktorom podnik podniká.

V rovnakom odvetví pôsobí skupina podnikov ponúkajúcich zameniteľné výrobky, alebo služby. Hranice odvetvia sú definované nahraditeľnosťou, a to na strane ponuky aj dopytu.

V súčasnosti však nie je jednoduché odvetvie identifikovať, keďže dochádza k prekryvaniu jednotlivých odvetví. Nie je totiž vždy úplne jasné, akú potrebu zákazníka ktorý produkt uspokojuje a akú má teda produkt pre zákazníka hodnotu (Sedláčková, Buchta, 2006). Odvetvie je tradične určované podľa: **podobnosti produktu**, kedy tvoria jedno odvetvie firmy, ktorých produkty sú natoľko zameniteľné, že sú zákazníkmi považované za blízke substitúty; **podobnosti výrobných procesov**, kedy odvetvie tvoria firmy s rovnakými alebo podobnými výrobnými procesmi; **podobnosti trhov**, kde je smerodajný profil potenciálnych zákazníkov.

Možným kritériom vymedzenia odvetvia je aj klasifikácia ekonomických činností SK NACE. Ktoré kritéria je vhodné použiť pri určení odvetvia pre konkrétny podnik závisí od účelu klasifikácie odvetvia. Medzi **všeobecné parametre odvetvia** zaradujeme: veľkosť trhu, miera rastu trhu, priemerná ziskovosť odvetvia, počet konkurentov a ich relatívna veľkosť, počet zákazníkov a ich relatívna veľkosť, rozvoj a smerovanie vertikálnej integrácie v odvetví, veľkosť prekážok pri vstupe a výstupe z odvetvia, inovačný priestor produktov a výrobných procesov, miera diferenciacie výrobkov a služieb konkurenčných podnikov, vplyv veľkovýroby na znižovanie nákladov vo výrobe, doprave a predaji (existencia nákladových predností veľkých podnikov pred malými (Slávik, 1999).

## 2.5 Faktory interného mikroprostredia

V rámci interného prostredia podniku sú skúmané hlavne nasledujúce faktory:

**Výroba** - úroveň výrobných nákladov, úroveň výrobných kapacít z hľadiska uspokojovania dopytu, pružnosť výroby z hľadiska požiadaviek zákazníkov, spoľahlivosť a stabilita výrobných systémov, hospodárnosť a účinnosť výrobných zariadení, hospodárnosť využitia energií, surovín a polotovarov, hospodárnosť a účinnosť systému riadenia zásob, hospodárnosť a účinnosť procesov riadenia výroby vrátane riadenia kvality iné (Keřkovský, Vykyřel, 2006).

**Produkt** - s výrobou bezprostredne súvisí produkt, ktorý podnik vyrába. Produktom je všetko to, čo je ponúkané na trhu za účelom uspokojenia potreby zákazníkov. Aby zákazník kúpil práve produkt podniku, musí sa ten nejakým spôsobom líšiť od produktov konkurencie.

Diferenciáciu produktu môže podnik dosiahnuť prostredníctvom formy produktu, cez jedinečnosť jeho vlastností, možnosti prispôsobenia produktu požiadavkám zákazníka, cez kvalitu, trvácnosť, spoľahlivosť, možnosť opravy, až po jeho dizajn, či možnosť recyklácie.

Odlíšiť sa podnik môže aj poskytovaním prídavného servisu k svojim produktom (Kotler, 2001).

**Technológie a technologické vybavenie** - hmotné zdroje ako stroje a zariadenia, rovnako ako aj dopravné prostriedky a ich základné charakteristiky, ako je počet, kapacita, spotreba, či technický stav a spoľahlivosť pomáhajú podniku determinovať nielen kvalitu produktu, ale slúžia pre každodenné fungovanie

podniku (Sedláčková, Buchta, 2006). Za účelom, čo najhladšieho fungovania výroby sa stále viac využívajú stroje, ktoré sú automatizované a nepotrebujú ľudskú obsluhu, čo znižuje podniku náklady na mzdy.

Informačné technológie sú neoddeliteľnou súčasťou technického vybavenia každého podniku.

V súčasnosti podniky majú k dispozícii komplexné informačné systémy, ktoré využívajú na zvolenej úrovni a pokrývajú väčšinu podnikových funkcií. Navyiac informačné systémy disponujú veľkou vzájomnou prepojenosťou. Ich výhodou je nielen spracúvanie informácií z interného prostredia podniku, ale taktiež aj z externého prostredia (informácie o dodávateľoch, zákazníkoch a i.). Je tak jedným z rozhodujúcich faktorov efektívnosti riadenia podniku.

S využívaním technológií bezprostredne súvisí aj **vedecko technický rozvoj** v podniku, ktorý by mal slúžiť na vývoj nových produktov a na zlepšovanie vlastností súčasných produktov ako aj na znižovanie nákladov na výrobu a ostatných podnikových funkcií a na zvyšovanie efektívnosti procesov. Otázka investície do rozvoja závisí aj od samotného produktu, ktorý podnik ponúka a taktiež od toho aká je vysoká pravdepodobnosť, že by daná investícia znamenala pre podnik zvýšenie záujmu zákazníka a predaja produktu (Keřkovský, Vykypěl, 2006).

**Marketing a distribúcia** - účelom marketingu je výber vhodného trhu, získavanie a udržiavanie zákazníkov prostredníctvom vytvorenia a dodania hodnoty zákazníkom. Cieľom je poznať a pochopiť zákazníka v takej miere, že sa produkt bude predávať sám (Kotler, Lane Keller, 2012). Distribúcia sa zasa zaoberá pohybom produktov od predávajúceho ku kupujúcemu a jej úlohou je výber spôsobov, akým sa budú výrobky predávať, plánovanie organizovanie a kontrola prepravných a skladovacích výkonov a zabezpečene optimálneho spôsobu predaja produktov (Synek, Kislingerová, 2015).

**Ľudské zdroje** so svojim intelektuálnym potenciálom sú základným prvkom konkurencie v trhovom prostredí podniku. Kvalitný a výkonný personál sa stará o zabezpečovanie plnenia cieľov podniku. Dôležitá je nielen kvantitatívna stránka pracovných zdrojov, t.j. počet, štruktúra a formálna kvalifikácia, ale taktiež kvalitatívna stránka, ktorú predstavuje výkonnosť, tvorivosť a motivovanosť pracovníkov (Synek, Kislingerová, 2015). Poznanie vnútorných faktorov a zdrojov podniku je jednou z rozhodujúcich podmienok pre úspešný výkon podnikateľskej činnosti každého podniku a budovanie a udržanie konkurenčnej výhody. Výsledkom vnútornej analýzy faktorov je získanie informácií o silných a slabých stránkach podniku.

## **Záver**

Investičné rozhodovanie začína ešte pred samotným založením podniku a sprevádza podnik počas celého životného cyklu v menšom alebo väčšom rozsahu podľa majetkových potrieb podniku a prístupov k zdrojom financovania (objem a cena).

Bez analýz faktorov pôsobiacich na podnikateľskú činnosť, príležitostí a hrozieb, silných a slabých stránok by podnik len s veľkou obtiažou mohol dlhodobo úspešne obstať v silnej konkurencii a rýchlo sa meniacich trhových podmienkach. Posledné 2

roky preverili podniky v ich flexibilitate a schopnosti prežiť v prudko zmenených podmienkach spôsobených celosvetovou pandémiou. Zároveň tieto zmenené podmienky urýchlili rozvoj nových alebo menej rozvinutých podnikateľských činností. Na trh vstúpili nielen nové tovary, produkty a služby, ale aj požiadavka na uvedomelosť majiteľov podnikov, zamestnancov a samotných zákazníkov.

Z dlhodobého hľadiska nesie so sebou investičná činnosť a jej financovanie vždy mieru rizika neúspechu v podobe finančných strát pre podnik. Na druhej strane neadekvátna nízka investičná činnosť zvyšuje riziko bankrotu podniku z dôvodu nezachytenia trendov a teda nižšej konkurencieschopnosti. Preto sú kladené vysoké nároky na investičné rozhodovanie, ktoré zahŕňa používané metódy, posudzovanie investičných projektov, výber zdrojov financovania a samotný proces prípravy a realizácie investičných projektov.

## Resume

The investment activity of the company is a necessary and inseparable part of the successful operation and sustainable development of the company in the coming digital age. The long-term low level of investment in factors of production may be one of the financial indicators in identifying the symptoms of possible corporate failure in the future. The technological and technical environment in which today's businesses operate is changing rapidly and significantly. If the company's management does not capture and implement changes from the external environment into changes in the internal environment in time, it is exposed to the risk of bankruptcy. The bankruptcy of a company can be caused by the internal environment itself, which can manifest itself in the initial insolvency, or the external environment in the form of a secondary insolvency. The current period of the covid-19 virus pandemic has shown how severely the external environment can cause rapid failures of operating companies.

In terms of sustainable business development, management is constantly confronted with everyday changes and it is up to the maturity of management how these changes are reflected in the management of the company's success.

Without investment decisions about appropriate investments, it is not possible to ensure the optimal development of the company, its prosperity and the efficiency of the use of production factors in the long run. The company can reduce the risk of bankruptcy by continuously increasing the technical, technological level of the company's assets and by effectively using complex factors affecting business activities, whether they come from the macro or micro environment. For this reason, companies should continuously invest in the renewal, expansion and development of their technical base. However, in the implementation of the investment strategy itself, it must not be forgotten that, depending on the scope of the investment project, there may be impacts on ecology, infrastructure in a broader sense or directly on liquidity and the existence of the company itself.

Investment decision-making begins before the establishment of the company and accompanies the company throughout the life cycle to a greater or lesser extent according to the company's property needs and access to sources of financing (volume and price).

Without analyzes of the factors affecting business activity, opportunities and threats, strengths and weaknesses, the company could only with great difficulty withstand strong competition and rapidly changing market conditions in the long run. The last 2 years have tested companies in their flexibility and ability to survive in rapidly changing conditions caused by a global pandemic. At the same time, these changed conditions have accelerated the development of new or less developed business activities. Not only new goods, products and services have entered the market, but also the awareness requirement of business owners, employees and customers themselves.

In the long run, investment activity and its financing always carry a degree of risk of failure in the form of financial losses for the company. On the other hand, inadequately low investment activity increases the risk of the company going bankrupt due to not capturing trends and thus lower competitiveness. Therefore, high demands are placed on investment decisions, which include the methods used, assessment of investment projects, selection of funding sources and the process of preparation and implementation of investment projects.

## **Literatúra**

- BEŇOVÁ, E. et al. 2007. *Financie a mena*. 2. vydanie. Bratislava: Iura Edition. 2007. 391 s. ISBN 978-80-8078-142-2.
- ĎAĎO, J. et al. 2006. *Marketing služieb*. 1. vyd. Bratislava: Ing. Miroslav Mračko, 2006. 295 s. ISBN 80-8057-662-9.
- FOTR, J., SOUČEK, I. 2011. *Investiční rozhodování a řízení projektů*. 1. vydanie. Praha: Grada Publishing. 2011. 408 s. ISBN 978-80-247-3293-0.
- FOTR, J., SOUČEK, I. 2005. *Podnikatelský záměr a investiční rozhodování*. 1. vydanie. Praha: Grada Publishing. 2005. 356 s. ISBN 80-247-0939-2.
- KEŘKOVSKÝ, M., O. VYKYPĚL. 2006. *Strategické řízení: teorie pro praxi*. 2. vyd. Praha: C.H. Beck, 2006. 206 s. C.H. Beck pro praxi. ISBN 80-7179-453-8.
- KISLINGEROVÁ, E. 2001. *Oceňování podniku*. 2. vydanie. Praha: C. H. Beck. 2001. 367 s. ISBN 80-7179-529-1.
- KORECKÝ, M., TRKOVSKÝ, V. 2011. *Management rizik projektů*. 1. vydanie. Praha: Grada Publishing. 2011. 584 s. ISBN 978-80-247-3221-3.
- KOTLER, P. 2001. *Marketing management*. 10. rozš. vyd. Praha: Grada, 2001. Profesionál. ISBN 80-247-0016-6.
- KOTLER, P., KELLER, L.K. 2012. *Marketing management*. 14th [ed.]. Upper Saddle River, N.J.: Prentice Hall. 2012. 812 s. ISBN 978-0-13-210292-6.
- KOTULIČ, R. a kol. 2015. *Princípy ekonomie pre manažerov*. 1.vyd. Prešov: Prešovská univerzita v Prešove. 2015. 223 s. ISBN 978-80-555-1375-1.
- KUPKOVIČ, M. a kol. 1999. *Podnikové hospodárstvo*. Bratislava: Sprint vfra, 1999. 352 s. ISBN 80-88848-39-3.
- LALINSKÝ, T. 2008. *Faktory konkurencieschopnosti slovenských podnikov*. Národná Banka Slovenska, 2008.
- MAJTÁN, Š. et al. 2007. *Podnikové hospodárstvo*. 1. vydanie. Bratislava: Sprint vfra. 2007. 347 s. ISBN 978-80-89085-79-8.

- NÝVLTOVÁ, R. MARINIČ, P. 2010. Finanční řízení podniku. 1. vydanie. Praha: Grada Publishing, 2010. 208 s. ISBN 978-80-247-3158-2.
- SEDLÁČKOVÁ, H., BUCHTA, K. 2006. Strategická analýza. 2., prepracované a dopl. vyd. Praha: C.H. Beck, 2006. ISBN 80-7179-367-1.
- SEDLÁK, M. et al. 2010. Podnikové hospodárstvo. 1. vydanie. Bratislava: Iura Edition, 2010. 352 s. ISBN 978-808-8078-317-4.
- SCHOLLEOVÁ, H. 2009. Investiční controlling. 1. vydanie. Praha: Grada Publishing, 2009. 285 s. ISBN 978-80-247-2952-7.
- SLÁVIK, Š. 1999. Strategické riadenie podniku. Bratislava: SPRINT – vydavateľská, filmová a reklamná agentúra, 1999. 285 s. ISBN 80-88848-41-5.
- SYNEK, M. et al. 2003. Manažerská ekonomika. 3. vydanie. Praha: Grada Publishing, 2003. 466 s. ISBN 80-247-0515-X.
- SYNEK, M., KISLINGEROVÁ, E. 2015. Podniková ekonomika. 6., prepracované a dopl. vyd. Praha: C.H. Beck, 2015. ISBN 978-80-7400-274-8.
- TETŘEVOVÁ, L. 2006. Financování projektů. 1. vydanie. Praha: Professional Publishing, 2006. 182 s. ISBN 80-86946-09-6.
- VALACH, J. et al. 2010. Investiční rozhodování a dlouhodobé financování. 3. vydanie. Praha: Ekopress, 2010. 513 s. ISBN 978-80-86929-71-2.
- VÁVRA, M. a kol. 1998. Marketing. Bratislava : Ekonóm. 1998. ISBN 80-225-0843-8.
- VEBER, J. et al. 2011. Management. 2. vydanie. Praha: Management Press, 2011. 734 s. ISBN 978-80-7261-200-0.
- VLACHYNSKÝ, K. et al. 1996. Finančný manažment. Bratislava: Elita. 1996. 328 s. ISBN 80-8044-014-X.
- VLACHYNSKÝ, K. et al. 2002. Podnikové financie. 4. vydanie. Bratislava: Súvaha, 2002. 508 s. ISBN 80-88727-48-0.
- ZALAI, K. et al. 2004. Finančno-ekonomická analýza podniku. 4. vydanie. Bratislava: Sprint vfra, 2004. 305 s. ISBN 80-88848-89-1.
- ŽŮRKOVÁ, H. 2007. Plánování a kontrola. 1. vydanie. Praha: Grada Publishing, 2007. 135 s. ISBN 978-80-247-1844-6.

**Ing. Miroslava KUBIČKOVÁ**

Katolícka univerzita v Ružomberku

Pedagogická fakulta

Katedra manažmentu

miroslava.kubickova@ku.sk