



SKÚMANIE PRODUKTIVITY PRI INKASE POHĽADÁVOK S VYUŽITÍM INFORMAČNÝCH A KOMUNIKAČNÝCH TECHNOLÓGIÍ

Nikoleta Puchá*

Obchodné spoločnosti v súčasnosti stoje na viacerých základných pilieroch. Spomína sa kvalita produktov, bezpečnosť práce, nákladová efektívnosť, ekológia a produktivita. Zvyšovaním produktivity nie je možné narušiť vyššie spomínané piliere. Produktívny systém musí spĺňať podmienku 3 E hospodárnosť, efektívnosť (najnižšie náklady) účelnosť (ovplyvňuje výstupy, vyrábajú sa veci ktoré chce zákazník). Je možné, že sa vyrába efektívne ale nesprávne produkty. Na začiatku je preto potrebné, aby bol preskúmaný zákon trhu s dôrazom na zákazníkové potreby. Vo výrobe sa pod zvýšením produktivity myslí vyrobiť viac produktov, alebo znížiť nákladovosť produktu za daný čas. Uvedené súvisí s vedením spoločnosti, ktoré zodpovedá za to, že podnik je nastavený na „štíhlosť“. Pod štíhlosťou mám na mysli odstránenie plytvania napr. z nadvýroby, zbytočnú manipuláciu, čakanie na materiál, prestoje strojov a zariadení, hľadania nástrojov, zložitú prepravu materiálu resp. sledovanie práce stroja obsluhým pracovníkom a i. Vedenie by malo dbať na neustále vzdelávanie svojich pracovníkov. Následne je potrebné nastaviť systém tak, aby bolo čo najmenej rozpracovaných pracovísk ktorými má prejsť produkt resp. služba s dôrazom na maximálnu efektívnosť výrobného procesu.

V praxi neexistujú jednoznačné odporúčania na meranie produktivity. Tá sa dá merať pomocou kvantifikovaných ukazovateľov, kde hodnota produktivity je vyčíslená ako súvislosť medzi nákladmi a výnosmi resp. medzi príjmami a výdavkami. Nevieme však porovnať nekvantifikované ukazovatele napr. stupeň motivácie, vytvorený synergický efekt v súvislosti s tímovou prácou, ergonómiu vo vzťahu k sledovanému celku, jednotlivé vlastnosti jednotlivca a i. Tieto vo veľkej miere priamo ovplyvňujú produktivitu a vstupujú do kvantifikovateľných ukazovateľov.

V úvode by spoločnosti mali na základe subjektívne stanovených ukazovateľov porovnať súčasný stav vstupov a výstupov. Ak uvažujeme, že nastane zvýšenie produktivity tak vychádzame zo zadefinovaných kritérií:

1. Zvýšenie výstupov pri zachovanej úrovni vstupov .
2. Zníženie vstupov pri zachovanej úrovni výstupov.
3. Zvýšenie výstupov je väčšie ako zvýšenie vstupov.
4. Zvýšenie výstupov pri súčasnom znížení výstupov.

V článku následne predstavujem ohodnotenie odberateľa v dodávateľsko – odberateľskom vzťahu. Správnym ohodnotením odberateľa vzniká predpoklad, že spoločnosti získajú finančné prostriedky za poskytnuté produkty resp. služby. Súvislosť s produktivitou

* Ing. Nikoleta Puchá, PhD., Technická univerzita v Košiciach, Strojnícka fakulta, Katedra manažmentu a ekonomiky, nikoleta.pucha@tuke.sk

vidím v lepšom zabezpečení výstupov ktoré sa môžu merať napr. tržbami, príjmami resp. pridanou hodnotou a i..

1. Dodávateľsko – odberateľský vzťah v národnom meradle

Dodávateľsko-odberateľský vzťah je všeobecne postavený na uzatvorenej kúpnej zmluve. Obchodný zákonník aj Občiansky zákonník umožňujú jej ústnu i písomnú formu. Napr. po podpísaní kúpnej zmluvy, alebo dohode o dodávke tovaru, dodávateľ vystavuje faktúru.

Tuzemská kúpna zmluva

Kúpnu zmluvu upravuje Obchodný zákonník č. 513/1991 Z.z. v znení neskorších noviel. Je najčastejším zmluvným typom, na základe ktorého dochádza k uzatváraniu obchodov medzi podnikateľskými subjektami. Podstatnými náležitosťami kúpnej zmluvy je vymedzenie zmluvných strán (predávajúci, kupujúci) a to presne a úplne ich obchodným menom, podľa zápisu v živnostenskom, prípadne obchodnom registri.

V zmluve je uvedené aj identifikačné číslo – IČO a sídla predávajúceho a kupujúceho. Ďalšou časťou zmluvy je vymedzenie predmetu zmluvy. Nie menej dôležitou náležitosťou je záväzok predávajúceho dodať kupujúcemu predmet zmluvy a previesť naň vlastnícke právo. Tiež záväzok kupujúceho zaplatiť kúpnu cenu. Určenie ceny patrí k podstatným časťam kúpnej zmluvy, ak strany nevyjadria v zmluve vôľu uzavrieť ju aj bez určenia kúpnej ceny, v súlade so zákonom. Okrem podstatných náležitostí možno v kúpnej zmluve dojednať aj ďalšie vedľajšie ustanovenia, napr. platobné podmienky, spôsob dodania predmetu zmluvy, lehotu na dodanie tovaru, služby a pod. [1,2,3]

Faktúra

Faktúra ako účtovný doklad na základe Zákona o účtovníctve č.431/2002 Z.z., v znení neskorších predpisov, musí spĺňať náležitosti účtovného dokladu. K ním patrí označenie účtovného dokladu, obsah účtovného prípadu, označenie účastníkov, peňažná suma alebo údaj o cene za mernú jednotku. Tiež vyjadrenie množstva, dátum vyhotovenia účtovného dokladu, dátum uskutočnenia účtovného prípadu, ak nie je zhodný s dátumom vyhotovenia. Ďalej podpisový záznam osoby zodpovednej za účtovný prípad v účtovnej jednotke. Tiež podpisový záznam osoby zodpovednej za označenie účtov, na ktorých sa účtovný príkaz zaúčtuje v účtovných jednotkách účtujúcich v sústave podvojného účtovníctva, ak to nevyplýva z programového vybavenia. Zákon o účtovníctve vymedzuje písomnú a technickú formu účtovného záznamu. Tým, že na základe spomínaného zákona sú obidve formy účtovných záznamov považované za rovnocenné, má obsah všetkých účtovných záznamov rovnaké dôsledky. Účtovný záznam, v technickej forme spĺňajúci všetky náležitosti na základe zákona o účtovníctve, možno považovať za účtovný doklad. Aj účtovný záznam, určený účtovnou jednotkou na prenos podľa zákona o účtovníctve prostredníctvom informačného systému mimo účtovnej jednotky, musí obsahovať podpisový záznam. Podpis zodpovednej osoby na účtovnom doklade bol nahradený podpisovým záznamom, ktorým sa rozumie okrem vlastnoručného podpisu, aj vlastnoručný podpis v technickej forme, napríklad elektronický podpis¹, resp. zaručený elektronický podpis [4]

¹ Zákon o elektronickom podpise č.215/2002 Z.z. a o zmene a doplnení niektorých zákonov.

2. Využitie kaizenu pri odhade rizika odberateľa v dodávateľsko – odberateľskom vzťahu v súvislosti s platobnou neschopnosťou odberateľa

Koncepcia Kaizenu² bola rozpracovaná v Japonsku. Ide o nepretržitý proces malých pokrokov. KAI predstavuje zmenu a ZEN zlepšenie resp. zdokonalenie. V článku zlepšenie resp. zdokonalenie je v tom, že dodávateľ pomocou údajov v tabuľke dokáže lepšie ohodnotiť svojho klienta. Navrhnuté zdokonalenie by malo pomôcť dodávateľovi pri hodnotení svojho odberateľa v súvislosti s tým či bude vyžadovať platbu v hotovosti, alebo mu poskytne predĺženú lehotu splatnosti so zabezpečením, alebo bez zabezpečenia. Faktory ktoré navrhujem posudzovať v súvislosti s metódou multikriteriálneho rozhodovania predstavuje tabuľka č.1. Váhy sú stanovené subjektívne. **Viackriteriálne rozhodovanie**, patrí pod odvetvie optimalizácie. Pre vysvetlenie princípu multikriteriálneho rozhodovania uvádzam v skrátenej forme niektoré dôležité pojmy a predpoklady:

$$\min_{x \in M} f(x),$$

pričom M je ľubovoľná množina, R je množina reálnych čísel, $f: M \rightarrow R^m$ je vektorová [funkcia](#), takže $f(x)$ je [vektor](#) o zložkách $(f_1(x), \dots, f_m(x))$. Zvyčajne sa zavádza pojem tzv. *eficientného* riešenia. Bod $x \in M$ je **eficientné riešenie** danej úlohy, ak pre všetky $y \in M$ platí nasledujúca implikácia: ak je $f_i(x) > f_i(y)$ pre nejaké $i \in \{1, \dots, m\}$, potom existuje $j \in \{1, \dots, m\}$ tiež, že $f_j(x) < f_j(y)$. Nedominované riešenie tak nejde v jednom kritériu zlepšiť bez toho, aby sa v inom kritériu zhoršilo.

Eficientné riešenie sa často hľadá v tvare

$$\min_{x \in M} \sum_{i=1}^m \lambda_i f_i(x), \quad \lambda_i \geq 1$$

kde λ_i sú subjektívne nadefinované váhy [5].

² Vid' bližšie koncepciu Kaizen [6]

Bodové hodnotenie by vychádzalo z nasledovného určenia 1 – žiadne riziko, 2 – minimálne riziko, 3 – akceptovateľné riziko, 4 – neprijateľné riziko.

| Faktory | Váha | Bodové ohodnotenie min.hod. (žiadne riziko) – max.hod. (neprijateľné riziko) |
|---|------|---|
| 1. Právna forma a manažment | 0,07 | 1 - 4 |
| 2. Dĺžka pôsobenia na trhu | 0,03 | 1 - 4 |
| 3. Situácia v odvetví odberateľa | 0,05 | 1 - 4 |
| 4. Značka odberateľa/Kvalita výrobu/Využívanie moderných technológií | 0,15 | 1 - 4 |
| 5. Bonita odberateľa, Likvidita | 0,25 | 1 - 4 |
| 6. Využívanie IaK technológií (reklama, referencie) | 0,13 | 1 - 4 |
| 7. Cena produktu odberateľa v porovnaní s cenou na trhu | 0,02 | 1 - 4 |
| 8. Výška objemu obchodu, Periodicita odberov v súvislosti s dlhodobou spoluprácou | 0,10 | 1 - 4 |
| 9. Nedoplatky voči Sociálnej poisťovni, zdravotnej poisťovni a daňovému úradu | 0,20 | 1 - 4 |
| Spolu | 1,00 | 1 - 4 |

V prípade, že dodávateľ v súčte ohodnotil odberateľa s pomocou stanovených faktorov medzi jednotkou a dvojkou, predpokladám, že na základe subjektívne navolených váh (každý dodávateľ si ich môže prispôbiť trhovým podmienkam) vykazuje odberateľ nízke riziko v súvislosti s nevyplatením záväzku. Dodávateľ môže poskytnúť odberateľovi predĺženú lehotu splatnosti, pretože riziko nezaplatenia zo strany odberateľa je malé.

V prípade, že dodávateľovi vyjde hodnota väčšia ako dva, ale menšia, alebo rovná 3, tak odberateľ pre dodávateľa predstavuje zvýšené riziko. Mohol by požadovať zabezpečenie pohľadávky treťou stranou napr. avalom zmenky, poistením pohľadávky, bankovou zárukou, dokumentárnym akreditívom a i.

V prípade výsledku medzi 3 a 4 ide o značné riziko a dodávateľ by mal požadovať platbu v hotovosti.

Popísanie faktorov

1. Právna forma a manažment

Pri kapitálových spoločnostiach je možné zistiť výšku základného imania na webovej stránke www.orsr.sk. Uvedené je potrebné skúmať aj v súvislosti s ručením za prípadné záväzky. Výpis konkrétnej spoločnosti hovorí aj o štatutárnom orgáne spoločnosti o spôsobe akým štatutárny zástupca koná menom spoločnosti. V prípade živnostenského podnikania sú všetky potrebné údaje dostupné na www.zrsr.sk. Živnostník ručí celým svojim majetkom. Na sledovanie väzieb sa využíva aj sociálna sieť Obchodného registra, dostupná na www.foaf.sk.

2. Dĺžka pôsobenia na trhu

Dĺžku pôsobenia na trhu ako faktor som zaradila z dôvodu, že v prípade ak spoločnosť má nejakú históriu je možné získať „obraz“ o minulosti v súvislosti so správaním spoločnosti na trhu. Dĺžka pôsobenia spoločností sa dá zistiť tiež aj z výpisu z Obchodného a Živnostenského registra.

3. Odvetvie

Vývoj svetového hospodárstva v období globalizácie nadobúda nové dimenzie. Objem svetového obchodu vrátane tzv. vnútrofiremného, má vysoký podiel na celosvetovom hrubom domácom produkte. V súčasnosti, v období globálnej finančnej a hospodárskej krízy sa zvlášť treba zamyslieť aj nad odvetviami, prostredníctvom ktorých sa tovary aj služby dostávajú ku konečnému spotrebiteľovi. Určiť, či vykazujú rast resp. znášajú negatívne dôsledky, ktoré priniesla kríza. Informácie sa dajú vyčítať z elektronických stránok napr. www.etrend.sk, www.atpjournals.sk a i.

4. Značka odberateľa/Kvalita výroby

Kvalita je základ v koncepcii Kaizenu. Čím je vyššia kvalita, tým skôr je predpoklad, že značka na trhu bude úspešná. Zároveň moderné technológie umožňujú minimalizáciu nákladov a maximalizáciu zisku.

5. Likvidita, Bonita odberateľa

Schopnosť splácať záväzky si môže dodávateľ overiť pri spoločnostiach, ktoré majú legislatívnu povinnosť zverejňovať svoje hospodárske výsledky. Informácie predstavujú základný predpoklad úspechu. Obchodné informácie nestrácajú na hodnote, ich využitie je dlhodobé. Aby nevzniklo informačné vákuum, legislatíva stanovila vybrané firemné informácie za verejné, každému dostupné. Ide o údaje registračné (identifikačné), finančné, ako i o niektoré doplnkové dáta, ktoré vytvárajú reálnejší obraz o perspektívach a fungovaní spoločnosti. Zákonná úprava je nutná i preto, aby požadované informácie boli firmami poskytované v rovnakej štruktúre, ktorá je východiskom ich porovnateľnosti. Tento postup je v súlade s direktívami Európskej únie [8]. Majetok odberateľa je zdokumentovaný v súvahe, alebo vo výkaze majetku a záväzkov (jednoduché účtovníctvo). Prostredníctvom centrálného registra záložných práv sa dajú tiež zistiť súvislosti s majetkom fyzickej resp. právnickej osoby. Register je dostupný na http://www.notar.sk/cr_zp_search.aspx. Stránka katastrálneho úradu <https://www.katasterportal.sk/kapor/> poskytuje údaje o vlastníkoch bytov, nebytových priestorov, pozemkov a i.

6. Využívanie informačných a komunikačných technológií

V prípade, že odberateľ má vlastnú stránku a využíva výhody elektronického obchodu je predpoklad, že zaujme vyšší počet zákazníkov s pomocou I a K technológií.

7. Cena produktu odberateľa v porovnaní s cenou na trhu

Dodávateľ by nemal zabúdať ani na porovnanie identických resp. porovnateľných produktov pri vyhodnocovaní či poskytne predĺženú lehotu splatnosti pohľadávky pre svojho odberateľa. Váha je navolená na základe toho, že už sám trh určuje maximálnu cenu.

8. Výška objemu odberu, Periodicita odberov v súvislosti s dlhodobou spoluprácou

Čím je hodnota pohľadávky vyššia, tým viac predstavuje možné riziko nevyplatenia. V prípade predchádzajúcej spolupráce je možné zistiť inkaso pohľadávok.

9. Nedoplatky voči Sociálnej, zdravotnej poisťovni a daňovému úradu.

Nedoplatky voči Sociálnej poisťovni je možné overiť na webovej stránke Sociálnej poisťovni, dostupné na <http://www.socpoist.sk/77/487s>. Aj zdravotné poisťovne zverejňujú zoznamy svojich dlžníkov. Daňový úrad má prístupnú elektronickú stránku <http://www.drsr.sk/>, kde sa prostredníctvom poskytovania informácií a následne informačných zoznamov dá otvoriť zoznam dlžníkov.

Záver

V podmienkach „trhu kupujúcich“, sú predávajúci z dôvodu konkurencieschopnosti nútení poskytovať svojim obchodným partnerom predĺžené lehoty splatnosti pohľadávok. Riziko nezaplatenia pohľadávky ostáva teda na strane predávajúceho, viaže mu peňažné prostriedky a spomaľuje obrat. V príspevku predstavené vyhodnotenie odberateľa zo strany dodávateľa pomôže detailnejšie odhadnúť odberateľa (rating odberateľa), aj v súvislosti s predstavenými webovými stránkami s využitím informačných a komunikačných technológií.. Uvedené v čase hospodárskej a finančnej krízy pomôže eliminovať prvotnú a následne aj druhotnú platobnú neschopnosť.

Literatúra

- [1]Dibdiaková, D.: Obchodný zákonník s komentárom. Poradca s.r.o, Žilina, 8/2002, ISSN: 1335-1583.
- [2]Kolektív autorov.: Zmluvy právnych podaní a zmlúv s komentárom II.Žilina SEPI, 9/2006, ISBN: 80-88961-33-5.
- [3]Škrinár, A. a kol.: Aktuálne vzorové zmluvy pre obchodný styk. Verlag Dashöfer, Bratislava,2003, ISBN:1335-8502.
- [4]Oberhauser, J a kol.: Sprievodca postupmi účtovania. Bratislavské tlačiarne, Bratislava, 2006.
- [5]Wikipédia,: Viackriteriálne rozhodovanie, dostupné na http://sk.wikipedia.org/wiki/Viackriteri%C3%A1lne_rozhodovanie
- [6]Imai, M.: Gemba kaizen, Computer press, Brno, ISBN: 80-251-0850-3
- [7]Šebejová, K.: Význam informácií pre transparentnosť podnikateľského prostredia, Biatec, ročník 12,1/2004.