

EDITORIÁL

Obchodná vojna

Prezident Trump bohužiaľ plní svoje predvolebné sľuby voličom z „hrdzavého pásu“ (štátov na severovýchode USA), že Ameriku urobí opäť veľkou. Ako? Vráti do nej pracovné miesta v automobilkách a oceliárňach, ktoré zlikvidovali dovozy ocele, hliníka a lacných áut z Európy a z Číny.

Pravdou je, že lacných najmä čínskych dovozov bolo do USA veľa. Pravdou je aj to, že pri úrovni amerických a čínskych miezd nemôžu byť mnohé americké tovary také lacné ako čínske. To vieme aj na Slovensku. Lacný textil a obuv z Ázie už dávno zlikvidoval väčšinu slovenského textilného a obuvníckeho priemyslu. To je mimochodom v globálnom obchode úplne normálne. Čo s tým robiť? Prezident Trump ukázal svaly a začal uvažovať na dovozy lacných tovarov vysoké clá. Dovozy sa tak predražia. Americkí spotrebiteľia a firmy už nebudú kupovať čínske výrobky ale americké. Robotníci v Detroite či Pittsburgu dostanú opäť prácu. Ale bude to naozaj tak a bude to pre Ameriku prospešné?

Sotva. Lacné čínske dovozy síce zlikvidovali v USA tisíce pracovných miest, no zároveň prosperovali stovkami miliónom amerických spotrebiteľov. Tí si mohli dovoliť kúpiť viac automobilov, televízorov či práčok. Jednoducho preto, lebo boli lacnejšie. Clá na dovozy lacných tovarov možno vrátiť do USA pár tisíc pracovných miest, ale poškodia prakticky celej americkej populácii.

Clá však neuškodia len Spojeným štátom americkým. Súčasná štruktúra svetového obchodu sa vyvíjala roky. Vytvorila sa v prostredí relatívne voľného obchodu s tovarmi. Zavedenie obchodných prekážok túto štruktúru naruší. Odberatelia si budú musieť nájsť nových dodávateľov a dohodnúť si s nimi dlhodobé zmluvy, ktoré zoberú do úvahy aj možné zavádzanie ciel. Takýto proces potrvá roky. V konečnom dôsledku sa však nová štruktúra vytvorí. Zvýhodní krajinu, ktoré budú zástancami voľného obchodu a potrestá tie, ktoré používajú obchodnú vojnu ako nástroj domácej politiky.

Vyššie dovozné clá sa postupne premietnu do vyšších nákladov pre amerických výrobcov. Vyššie náklady urobia americký tovar v zahraničí menej konkurencieschopným, t.j. menej predajným. Nečakaným víťazom obchodného sporu sa môže stať Čína, ktorá postupne preberie vedúcu úlohu vo svetovej ekonomike. Svet sa pozerá v nemom úžase na fakt, že kedysi liberálna Amerika sa uzatvára pred svetovým obchodom. Vlajku slobodného obchodu dnes nesie Čína, ktorá ešte pred pár desaťročiami vyznávala tvrdý komunizmus.

Ing. Vladimír Baláž, PhD., DrSc,
balaz@sevis.sk

HEADLINES

Squeeze-out bude mať nové pravidlá

Vyzerá to tak, že po dlhšej dobe dôjde k zmene spôsobu realizácie práva výkupu akcií majoritným akcionárom od drobných akcionárov (tzv. squeeze-out). Právna úprava squeeze-outu nie je na Slovensku nová. Je obsiahnutá v § 118i zákona o cenných papieroch č.566/2001 Z.z. od 1.1.2007. (viac na str. 2)

Sociálne balíčky - kto z nich profituje

Zo všetkých médií sa na nás valia informácie o „sociálnych balíčkoch“, jednotlivé vládne ale aj opozičné strany si radi prihadzujú rôzne položky do tzv. sociálnych balíčkov. Človek by predpokladal, že keď štát vytvára sociálny balíček, tak ho ten štát aj zaplatí. U nás je to ale trochu inak. (viac na str. 3)

Zákon o zodpovednom kapitalizme

V auguste tohto roku senátorka za Demokratickú stranu Elizabeth Warrenová predložila americkému kongresu plán na záchranu kapitalizmu: návrh Zákona o zodpovednom kapitalizme. „Zodpovedný kapitalizmus“ pripomína názov legendárneho predmetu, ktorý sme sa na Vysokej škole ekonomickej učili pred rokom 1989 „vedecký komunizmus“. Prvé slovo bolo v očividnom konflikte s druhým. Senátorka Warrenová však nie je žiadna sociálna reformátorka alebo božeuchovaj, komunistka. Tvrdí, že jej cieľom je zachrániť kapitalizmus. Pred kým? No pred nimi samými. (viac na str. 4)

O NÁS

Peňazí dostatok, nápadov veľa, ale nie sú ľudia



Veta, ktorú v rôznej podobe počúvam za posledné roky často, či sa týka nových projektov alebo rozširovania výroby v zabehnutých spoločnostiach. Je to stav, s ktorým sa musia majitelia a manažéri nutne vyrovnáť, pokiaľ chcú svoje plány naplniť. Dajú sa vôbec zohnať schopní ľudia, keď sme zásobení informáciami, aké je zložitá niekoho vôbec nájsť? Moja úvaha je skôr o menších firmách, nie o korporáciách ako Amazon, či Jaguar prípadne iných veľkých spoločnostiach. Zaujímavé na tom je, že riešenie vždy existuje a je len na osobe ako silno verí svojmu zámeru a čo všetko je ochotná tomu obetovať.

Sú dve cesty. Prvá, ku ktorej sa logicky väčšina z nás utieka, a to hľadať najskôr medzi svojimi známymi, spoliehať sa na dobré vzťahy a pozorovania, ktoré o okolí máme. Prípadne zalovíme v databáze ľudí, ktorí sa v minulosti o prácu u nás už zaujímali. Potom použijeme osvedčené metódy cez úrad práce, inzercie v tlači a internete, prípadne na billboardoch ponúkame dobrú mzdu. No existuje aj druhá cesta, a to ísť hľadať pracovnú silu netradičným, nie úplne obvyklým a lacným spôsobom. To znamená ponúknuť niečo tak atraktívne a výnimočné, čo pritiahne pozornosť záujemcov, až nakoniec začnú pracovať títo ľudia u nás a zotrávajú dlhé roky.

Tá prvá sa javí ako rýchle a jednoduchšie riešenie. Budeme sa spoliehať na dobrý „čuch“ a na kamarátske vzťahy. Má to však háčik, zoznam je obmedzený a častokrát pristupujeme na hru, kde post, ktorý chceme obsadiť, prispôbujeme požiadavke a charakteristike osoby, ktorú chceme získať, prípadne udržať. Pričom veľmi dobre vieme, že to má byť naopak.

K jasne zdefinovanej pozícii musíme priradiť človeka, ktorý má predpoklady tento post zastávať. A našou úlohou je neustále hľadať, až kým sa vhodný človek nenájde.

Pri súčasnom nedostatku ľudí som sa neraz stretol aj u zásadových majiteľov a manažérov až s komickými situáciami súvisiacimi s fajčením a alkoholom na pracovisku a ich ochote poľaviť zo svojich zásad. Nulová tolerancia sa zmenila na prížmúrenie obidvoch očí a dúfanie, že niektorý už aj tak priemerový zamestnanec nenafúka, čo by bolo za normálnych okolností dôvod na okamžitý „vyhadzov“. Neprepustíme ho, radšej ospravedlníme jeho zlyhanie a dúfame, že sa to už nebude opakovať. To, že to naruša morálku vo firme už nejako prežijeme.

Alebo situácie s najímaním takmer kohokoľvek, len aby sme pozíciu obsadili. Mnohokrát negramotná pracovná sila zo zahraničia, ktorá má ešte navyše jazykový problém, nastupuje na post, ktorý má vytvárať kvalitný výrobok. Vyhlásenie môjho známeho: „Slovák, dlhodobo nezamestnaný a čiastočne neprispôsobivý

je v súčasnosti hodnotnejší pre zamestnávateľa, ako lacná pracovná sila získaná východne od našich hraníc“, hovorí o stave v akom sa spoločnosť nachádza. Navyše, zahraničný pracovník sa po určitom čase ostriela a následne zdvihne kotvu a presúva sa viac na západ od našich hraníc, kde trh trpí podobnou chorobou nedostatku ľudí ako Slovensko a ešte k tomu aj viac zarobí.

Tá druhá cesta ako získať alebo udržať kvalitného zamestnanca je náročnejšia, drahšia, zdlhavesšia, ale určite vedie k lepšiemu výsledku a stabilite firmy. Mojm pozorovaním a množstvom stretnutí a rozhovorov s majiteľmi úspešných spoločností som zistil, že spôsob ako to dosiahnuť, je neustále sa o ľudí zaujímať. Zaujímať sa o to, čo je ten prvok, ktorý spoľahlivého a kvalitného zamestnanca drží vo firme. Paradoxom je, že plat na prvom mieste nie je. Nie je to ani pracovné prostredie. Najviac si zamestnanci cenia „ZÁ-UJEM“. Úprimný záujem nadriadeného o ich potreby a dobré medziludské vzťahy.

Ak vieme vytvoriť systém ako sa aktívne a úprimne zaujímať prostredníctvom nadriadených o potreby zamestnancov, tak máme prostredie, do ktorého dokážeme prilákať aj schopných ľudí.

Ak si však povieme, že sa to nedá, uveríme tomu, že doba je zlá a nedostatok ľudí je nemenný stav, tak to budeme mať iba ťažšie. Keď tomu uveríme my, ako majitelia a manažéri firiem, tak tomu uveria aj naši manažéri zodpovední za získavanie nových ľudí. Uveria tomu aj pracovníci zodpovední za starostlivosť o zamestnancov. A nakoniec tomu uveria aj radoví zamestnanci a budú si vytvárať vlastné pravidlá fungovania firmy. Budú sa cítiť neohrození, lebo niet ľudí, budú mať istotu v systéme, ktorý si vytvorili sami. Nám to ale nevyhovuje a sme, mierne povedané, vo vlastnej pasci. Ale keďže sme s tým súhlasili, tak sa nemôžeme čudovať, že sa budeme naďalej trápiť vo vlastnej firme a nedobrovoľne sa staneme súčasťou tejto hry pod názvom „Ľudia nie sú“.

Ja s tým ale nesúhlasím. Verím, že schopných ľudí je dosť, či už sú to ľudia so skúsenosťami v dôchodkovom veku, ochotní sa učiť novým veciam a prispôbiť sa iným podmienkam, alebo mladá generácia, ktorú treba len usmerniť v tom, že nie všetko, čo ich učili v škole je použiteľné aj v praxi. Je potrebné nájsť správny spôsob ako ich prilákať a na to treba veľkú dávku kreativity. A hlavne je nutné byť absolútne presvedčený, že zámer, ktorý mám, bude úspešný.

Pavol Prekop
prekop@sevis.sk



POHLAD PRÁVNIKA

Squeeze-out bude mať nové pravidlá

Vyzerá to tak, že po dlhej dobe dôjde k zmene spôsobu realizácie práva výkupu akcií majoritným akcionárom od drobných akcionárov (tzv. squeeze-outu). Právna úprava squeeze-outu nie je na Slovensku nová. Je obsiahnutá v § 118i zákona o cenných papieroch č.566/2001 Z.z. od 1.1.2007.

Doteraz však nebola vo väčšej miere využívaná, pretože jej zmysel sa reálne nepodarilo dosiahnuť. Prekážkou boli najmä veľké počty akcionárov, z ktorých mnohí boli mŕtvi a nemali právnych nástupcov. Vzniknuté súdne spory tak boli vopred odsúdené na neúmernú dĺžku trvania. Ministerstvo financií v rámci návrhu novely zákona č.371/2014 Z.z. o riešení krízových situácií na finančnom trhu navrhlo upraviť aj spôsob výkupu akcií.

Treba spresniť, že výkup akcií sa môže týkať len akciových spoločností, ktorých akcie sú prijaté na obchodovanie na regulovanom trhu (u nás burza) a v ktorých majoritný akcionár vlastní akcie zodpovedajúce najmenej 95% základného imania a zároveň aj 95% podielu na hlasovacích právach. V slovenských pomeroch sú to teda väčšinou veľké firmy z čias kupónovej privatizácie, nezriedka také, ktoré prešli do rúk zahraničného vlastníka. S tým súvisí veľký počet akcionárov a komplikované právne nástupníctvo (mnohé akcie neboli nikdy predmetom dedenia a nie je ani vôľa ich predieť).

Doterajšia právna úprava predpokladá, že majoritný akcionár, ktorý navrhne právo výkupu a získa naň súhlas Národnej banky Slovenska, musí uzatvoriť zmluvu o prevode akcií so všetkými zostávajúcimi akcionármi. Už v tomto kroku sa výkup často zasekne, pretože nie je s kým zmluvu podpísať. Následný súdny spor o nahradenie vôle je tiež na dlhé lakte, pretože opäť nie je koho žalovať. Najskôr treba iniciovať a ukončiť dedičské konania. Zároveň v rámci súdneho konania o nahradenie vôle

môžu akcionári namietat výšku ponúknukej ceny. Nastupuje znalecké dokazovanie a zisťovanie hodnoty akcií súdom. Nevieme, či sa vôbec nejaký squeeze-out na Slovensku od jeho zavedenia podarilo dotiahnuť do konca.

Nápad inšpirovať sa českou právnou úpravou preto vnímame pozitívne. V podstate sa bude jednať o to, že majoritný akcionár nebude na získanie akcií od ostatných akcionárov potrebovať podpísať s nimi zmluvu, ani dosiahnuť súdne rozhodnutie, ktorým sa ich vôľa nahradí. Doterajší prevod akcií sa nahradí prechodom akcií. Ide o rozdielny spôsob prevodu vlastníctva akcií. Tento spôsob nie je závislý od vôle drobných akcionárov.

Ak majoritný akcionár splní podmienky pre uplatnenie práva výkupu – najmä získa súhlas Národnej banky Slovenska a zloží celú ponúkanú sumu za akcie vopred na účet v banke alebo do inej zákonom predpokladanej inštitúcie,

ktorá sa potom postará o výplatu – bude môcť požiadať o zvolanie valného zhromaždenia.

Ak valné zhromaždenie aspoň 95% hlasmí všetkých akcionárov schváli prechod akcií na majoritného akcionára a obchodný register zapíše toto rozhodnutie valného zhromaždenia, tak uplynutím 30 dní prejdú akcie do vlastníctva majoritného akcionára. Spoločnosť nechá prechod akcií zaregistrovať na ťarchu účtu cenných papierov svojich zostávajúcich akcionárov a v prospech účtu cenných papierov majoritného akcionára. Tým bude zmena vlastníctva akcií dokončená. Peniaze za akcie drobným akcionárom, príp. ich záložným veriteľom, vyplatí poverená inštitúcia.

Pre prípad, že niektorí akcionári uplatnia svoje právo na podanie žaloby o neplatnosť rozhodnutia valného zhromaždenia o prechode akcií, nebude to mať vplyv na skutočnosť, že majoritný akcionár akcie už nadobudol. Majoritný akcionár však nebude môcť akcie ďalej previesť ani ich použiť ako zábezpeku.

Ak bude začatý súdny spor ohľadne doplatku kúpnej ceny za akcie, bude prebiehať nezávisle a jeho trvanie nebude mať vplyv na okamih zmeny vlastníctva akcií. V prípade, že akcionári v súdnom spore dosiahnu dorovnanie ceny akcií na inú sumu, ako bola už vyplatená, bude toto súdne rozhodnutie, rovnako ako doteraz, záväzné aj pre akcionárov, ktorí nebudú stranou súdneho sporu.

Pre majoritného akcionára je však podstatné, že akcie bude vlastniť a spornou zostane len otázka doplatku ceny. Logicky vzaté, všetci by mali byť spokojní. Ostáva len podotknúť, že inštitút squeeze-outu (nazývaný aj vytesnenie) je v krajinách s vyspelým kapitálovým trhom bežnou praxou a nie je chápaný ako porušovanie ústavného práva vlastniť majetok.

Uvidíme, ako bude návrh zákona vyzerat po vyhodnotení pripomienkového konania. Predpokladaný termín účinnosti je 1. január 2019.

Mgr. Danica Kozáková
kozakova@sevis.sk



Sociálne balíčky - kto z nich profituje a kto na nich prerába



Zo všetkých médií sa na nás valia informácie o „sociálnych balíčkoch“, jednotlivé vládne ale aj opozičné strany si radi prihadzujú rôzne položky do tzv. sociálnych balíčkov.

Človek by predpokladal, že keď štát vytvára sociálny balíček, tak ho ten štát aj zaplatí. U nás je to ale trochu inak. Najvýznamnejšie položky sociálnych balíčkov zaplatia zamestnávateľa a štát na nich zarobí. Ideálnym príkladom je minimálna mzda. Samozrejme zamestnanec potrebuje príjem, z ktorého dokáže vykryť svoje potreby. Problém nastáva v momente, ak pre zamestnávateľa znamená, že nárastom minimálnych miezd zamestnancov podľa zaradenia do platových tried sa dostane do straty a nie je schopný plniť všetky svoje záväzky.

Namodelujme si jednoduchý školský príklad zamestnávateľa, ktorý dosahoval zisk pred zdanením 10.000 eur. Zaplatil z neho 21% daň, čo je 2.100 eur, ktoré dostal štát. Zvýšením minimálnej mzdy sa mu zvýšia mzdové náklady o 8.000 eur. K nim si musí pripočítať cca 35% odvody zamestnávateľa, t.j. 2.800 eur. Z tých 8.000 EUR hrubej mzdy odvedie za zamestnancov odvody 13,4% - t.j. 1072 eur a daň 19% - t.j. 1.316 eur.

Čo keby náš štát skutočne prehodnotil procesy a pracovné postupy a keby sa prejavili milióny investované do informatizácie štátnej správy aj v podobe zníženia počtu štátnych zamestnancov?

Výsledkom je, že podnikateľ skončí hospodárenie so stratou 800 eur, zamestnanci dostanú viac o cca 5.600 eur a štát dostane namiesto 2.100 eur až 5.188 eur, takže o 3.088 eur viac. Úplne rovnako je to s príplatkami za prácu v noci a počas víkendov.

Paradoxom tohto celého bol fakt, že štát svojim zamestnancom v mnohých prípadoch neplatil ani bývalú minimálnu mzdu, nakoľko platové triedy štátnych zamestnancov boli nastavené podstatne nižšie ako bola minimálna mzda a nechcel im ju platiť ani teraz. Až po intenzívnom tlaku zo strany štátnych zamestnancov, ich odborov a aj súkromných zamestnávateľov prijal štát rozhodnutie o úprave platových tried štátnych zamestnancov.

Samozrejme to znamená zvýšené výdaje zo štátneho rozpočtu. Ale aj štát má druhú možnosť, zvýšiť mzdy zamestnancov pri znížení celkového počtu zamestnancov a tým doceliť minimálne alebo žiadne zvýšenie celkových mzdových výdajov štátu.

Žiadny súkromný zamestnávateľ si nedovolí platiť zamestnanca, ktorý neprodukuje, ale naopak snaží sa optimalizovať procesy, aby s

menším počtom zamestnancov vyprodukoval rovnaký alebo väčší objem tržieb.

V súčasnosti máme veľmi nízku nezamestnanosť a súkromní zamestnávateľa, ktorí vytvárajú príjmy štátneho rozpočtu, majú problém nájsť potrebnú pracovnú silu. Čo keby náš štát skutočne prehodnotil procesy a pracovné postupy a keby sa prejavili milióny investované do informatizácie štátnej správy aj v podobe zníženia počtu štátnych zamestnancov? Týchto uvoľnených zamestnancov štátnej a verejnej správy alebo aspoň časť z nich by určite vedeli zamestnať súkromní zamestnávateľa, ktorým zamestnanci v mnohých profesiách chýbajú. Chcela by som veľa? Myslím si, že nie. Veď aj štát sa musí správať ako riadny hospodár, nezamestnávať ľudí zbytočne alebo duplicitne a nevyrábať nový štátny dlh.

Ing. Danica Michalková
michalkova@sevis.sk



O NÁS

SEVIS KLUB v roku 2018

Pre váš pretrvávajúci záujem sme aj v tomto roku zorganizovali dve pravidelné stretnutia členov SEVIS klubu. Aprílový klub sa niesol v duchu zahraničnej politiky a obchodu. Naším hlavným hosťom bola totiž slovenská diplomatka, podnikateľka a spisovateľka Emíre Khidayer. Žena, ktorá sa už vyše 20 rokov profesne venuje Blízkemu východu a severnej Afrike, primárne so zameraním na zahraničnú politiku. Momentálne pôsobí v politickom tíme misie OSN v Iraku a v rámci národného zmierenia má na starosti menšiny. Na klube pohovorila na tému: "My a Arabi - dokážeme sa pochopiť?"

Dozvedeli sme sa od nej, aké náročné je spolupracovať s ľuďmi v arabských krajinách, predovšetkým pre veľké kultúrne, náboženské a ideologické rozdiely. Tie pramenia, ako poznamenala Khidayer, najmä z toho, že Arabi vychádzajú zo životných podmienok formovaných tradíciou a stále sú mimoriadne spútaní náboženstvom. Racionálne myslenie je u nich vytlačené poslušnosťou k nadefinovaným rituálom a spôsobu života. Naopak nám Slovákom ponúkol vývoj možnosť hľadať si vlastnú cestu. Vieme rozoznávať a povzniesť sa nad ideológie.

Podelila sa s nami tiež o skúsenosti a poznatky, ktoré počas svojho pôsobenia v arabských krajinách získala. Diskutovalo sa o rozdieloch medzi jednotlivými menšinami ako aj o postavení žien v arabských krajinách, ktoré je často diskutovanou témou na mnohých fórach.

Okrem zahraničnej politiky Blízkeho východu sme sa na aprílovom klube venovali aj ďalšej často diskutovanej téme, ktorou je ako inak eurozóna. Naš stály hosť Vladimír Baláž pou-

kázal na mnohé fakty, prečo je pre nás výhodnejšie zostať v jadre eurozóny. Vysvetlil ako by sa Slovensko vyvíjalo bez eura, pre koho je EÚ výhodná a prečo ísť do hlbšej integrácie. Obe témy vyvolali zaujímavú diskusiu, preto pevne

dúfam, že rovnako úspešný bude aj náš októbový SEVIS klub, ktorý sa bude konať 4. októbra 2018 opäť u nás v Žiline.

Prijal naň pozvanie svetoznámy športovec, držiteľ Stanleyho pohára a celkovo jeden z najlepších útočníkov v NHL - Marián Hossa, ktorý sa s nami podelí o svoje skúsenosti z hokeja ako aj o svoje plány do budúcnosti. Druhou diskutovanou témou na októbrovom klube bude: „Čo znamená Trumpova obchodná vojna pre svet a Slovensko?“, ktorú prednesie náš stály hosť Vladimír Baláž.



Zákon o zodpovednom kapitalizme



V auguste tohto roku senátorka za Demokratickú stranu Elizabeth Warrenová predložila americkému kongresu plán na záchranu kapitalizmu: návrh Zákona o zodpovednom kapitalizme. „Zodpovedný kapitalizmus“ pripomína názov legendárneho predmetu, ktorý sme sa na Vysokej škole ekonomickej učili pred rokom 1989 „vedecký komunizmus“. Prvé slovo bolo v očividnom konflikte s druhým. Senátorka Warrenová však nie je žiadna sociálna reformátorka alebo božeuchovaj, komunistka. Tvrdí, že jej cieľom je zachrániť kapitalizmus. Pred kým? No pred nimi samými.

Ostražitým bývalým poslucháčom „vedeckého komunizmu“ sa hneď vynorí Marxov výrok o „kapitalizme, ktorý si sám kope svoj hrob“. Prevtelil sa snáď Marx do ctihodnej pani senátorky?

Senátorka Warrenová argumentuje, že manažéri veľkých korporácií by sa nemali zameriavať len na dosahovanie ziskov pre akcionárov, ale aj na vytváranie blaha pre svojich zamestnancov a celú spoločnosť. Je takýto názor vôbec správny?

V roku 1970 napísal Milton Friedman pre New York Times slávny článok s názvom „Sociálnou zodpovednosťou podniku je zvýšiť jeho zisk“. Friedman v ňom napísal, že akékoľvek požiadavky na sociálnu zodpovednosť firiem sú pokrytectvom, ktoré „narúša základy slobodnej spoločnosti“. Firma má len jednu zodpovednosť, a to zarábať peniaze jej akcionárom. Friedmanov názor mal veľký ohlas.

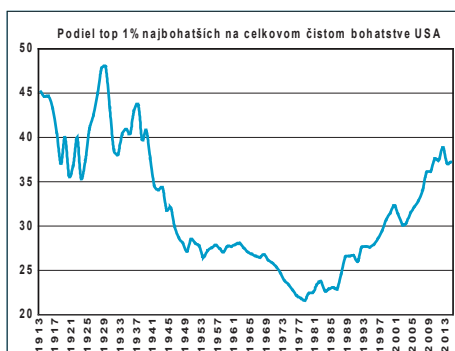
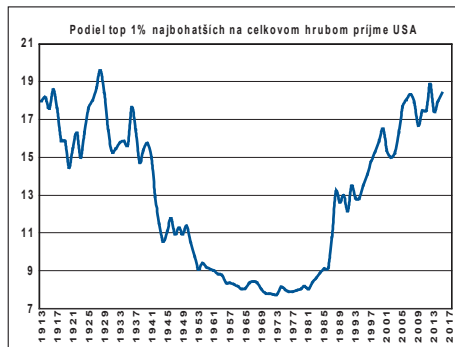
V rokoch vlády Ronalda Reagana sa mottom ekonomickej politiky stala privatizácia, liberalizácia a deregulácia. Úloha firmy, ako zdroja ziskov pre akcionárov, sa v extrémnom podaní premietla do filozofie „greed is good“ (chamtivosť je dobrá). Touto úžasnou vetou z filmu Wall Street ohromoval jedinečný Gordon Gekko divákov po celom svete. Aj poslucháčom Vysoké školy ekonomickej v bývalom Československu.

Friedmanov článok správne poukazuje na fakt, že vlády by nemali firmám hovoriť, kde, v čom a ako podnikáť. Čo Friedman akosi opomenul, je opačný vzťah. Mali by sa firmy aktívne miešať do politiky, práva a výkonnej moci? Drobný americký živnostník takéto možnosti nemá. Iná je však pozícia obrovských korporácií. Tie sú si síce pred zákonom rovné so spomenutým živnostníkom, ale v praxi sú o niečo rovnejšie. Nejde len o to, akých právnikov a expertov na lobing a súdne spory si môžu kúpiť. Ide aj o priame prepojenie politiky a veľkého biznisu. V správnych a dozorných radách zasadať senátori i viceprezidenti. Napríklad Al Gore sedel v správnej rade firmy Apple. Po odchode z rady predal polovicu svojich akcií z Apple za 29 miliónov dolárov.

Nejde len o nejaké uplácenie politikov, ale aj o vplyv takýchto veľkých korporácií na spoločnosť. Facebook napríklad veselo obchodoval s údajmi miliónov používateľov. Veľké energetické firmy si vždy vedeli vymôcť zmäkčenie environmentálnej legislatívy. Jednoducho podnikali podľa hesla, že jedinou zodpoved-

nosťou firmy je zarábať peniaze akcionárom. Ešte do 70-tych rokov minulého storočia mali veľké americké korporácie filozofiu „zarob a investuj“. Od čias Reagana sa začala uplatňovať filozofia „rozdeľ zisky akcionárom, vykúp vlastné akcie a znovu rozdeľ zisk“.

Vykupovanie vlastných akcií sa v USA stalo významným zdrojom nárastu príjmovej a majetkovej nerovnosti. Koncentrácia bohatstva v rukách stále menšieho počtu ľudí a firiem je v USA zjavným trendom. Ešte v roku 1975 zarobilo 1% najbohatších ľudí 8% všetkých príjmov a vlastnilo 22% všetkého bohatstva. V roku 2015 už zarobilo 1% najbohatších ľudí 18% všetkých príjmov a vlastnilo 37% všetkého bohatstva v USA.



Prílišná koncentrácia bohatstva a moci (čo je to isté) škodí aj samotnému kapitalizmu. Prakticky vo všetkých dôležitých odvetviach ekonomiky vlastní stále menší počet firiem stále väčší podiel trhu. Veľké korporácie si s požehnaním politikov vytvárajú útulné monopoly, vyberajú renty a vehementne potláčajú konkurenciu.

Heslo, že chamtivosť je správna a jedinou zodpovednosťou je zarábanie peňazí, nejde dokopy s demokraciou. V demokracii chodia ľudia raz za štyri roky k volebným urnám. Vidia, že sebecké elity sa starajú hlavne o seba, a tak spájajú voľby s protestom. Výsledkom sú „lídri“ ako D. Trump či talianski populisti.

Čo presne senátorka Warrenová navrhuje?

Veľkým korporáciám s tržbami nad jednu miliardu eur ročne by sa udeľovala osobitná federálna licencia. Uznáva sa fakt, že takéto firmy majú zásadný vplyv na život spoločnosti. Zavádza sa preto pojem „stakeholder“, ktorý do slovenčiny prekladáme ako „zainteresovaná strana“. Veľká korporácia by sa nemala snažiť len o zisky pre akcionárov, ale o prospech všetkých zainteresovaných, vrátane zamestnancov a spotrebiteľov.

Prospech zainteresovaných by mali zaručiť nasledovné opatrenia:

(1) V dozornej rade by mali byť zastúpení aj zamestnanci, a to 40% podielom. Podobnú povinnosť máme u nás mimochodom už dávno. Ak má podnik aspoň 50 zamestnancov, aspoň jedno miesto v dozornej rade je vyhradené zamestnancom. Náš Obchodný zákonník v tomto smere vychádza z nemeckého práva, kde je účasť zamestnancov na riadení podniku normálna.

(2) Obmedziť motiváciu manažérov, aby sa vyplácali hlavne zo ziskov z akcií a aby odmeny používali na nákupy ďalších akcií. Ak budú manažéri odmeňovaní akciami, nesmú ich predať skôr ako o 5 rokov. V minulosti sa často stávalo, že manažéri umelo nafúkli ceny akcií, predali ich za vysokú cenu a potom z firmy odišli.

(3) Ak bude chcieť veľká korporácia prispievať na politické kampane, príspevok bude musieť odsúhlasiť 75% akcionárov, ako aj 75% členov správnej a dozornej rady (kde budú aj zástupcovia zamestnancov).

(4) Ak bude veľká korporácia „zjavne a opakovan“ vykonávať nezákonné aktivity, federálna vláda jej odíme licenciu.

Návrh zákona o zodpovednom kapitalizme sa môže stať veľkou témou v post-Trumpovej ére. Jeho klady a záporné aspekty pre americkú ekonomiku je však treba starostlivo zvážiť. Je faktom, že súčasný trend koncentrácie bohatstva má zhubný vplyv ako na kapitalizmus voľnej súťaže, tak aj na samotnú podstatu liberálnej demokracie. No aj nútené „federálne licencie“ pre veľké spoločnosti môžu byť problematické.

Nové regulácie môžu znížiť konkurencioschopnosť amerických firiem voči zvyšku sveta. Zákon o zodpovednom kapitalizme by nepochybne najviac poškodil najbohatšie 1% spoločností, a to najmä manažérov a vlastníkov, ktorých odmeny sú naviazané na ceny akcií ich podnikov. Táto vrstva pani senátorky rýchlo vysvetlí, aký je vzťah medzi biznisom a politikom.

Ing. Vladimír Baláz, PhD., DrSC
balaz@sevis.sk

