Vincent ŠOLTÉS
Editor

National and Regional Economics VII.

Ekonomická fakulta Technickej univerzity v Košiciach

Editor:

Vincent Šoltés

Technical University in Košice
Faculty of Economics
B. Němcovej 32
04001 Košice
Slovak republic

Phone: +421 55 602 32 76
Fax: +421 55 633 09 83
dekanat.ekf@tuke.sk, Vincent.Soltes@tuke.sk

Reviewers:

Bajus Radoslav, Bánociová Anna, Bartková Daniela, Bobáková Viktória, Bucko Jozef, Džupka Peter, Gazda Vladimír, Glova Jozef, Kafková Eva, Lejková Zuzana, Mihók Peter, Mirdala Rajmund, Ručinská Silvia, Šebo Juraj, Šimková Helena, Tušan Radoslav, Vravec Ján, Výrost Tomáš, Výrostová Eva

Technical redactors:

Michal Kočiš, Matúš Kubák

ISBN 978-80-553-0084-9

PREFACE

When ten years ago we decided to organize the first international conference here in Herľany nearby the spectacular geyser we had concerns about having to omit the word international after the conference had been held. Our concerns then were justified because at that time the Faculty of Economics of the Technical University of Košice was just taking the first steps on the road to establishing itself among other faculties of economic studies. It was mainly thanks to participation of our Czech colleagues that we were able to avoid having to do so.

Ten years have passed since then. I am very pleased to say that a lot of hard work over the years to get the faculty up and running has already brought its reward. The Faculty of Economics of the TU of Košice is "a brand" highly regarded and well-known not only in Slovakia but internationally as well. The evidence of that is shown by the steady number of applicants interested in applying for study at our faculty as well as highlighted by its outstanding success in winning international scientific and educational projects and subsequently very extensive international collaboration.

When we announced the conference of this year held on the theme „ National and regional economy VII" we also became concerned, but for an entirely different reason, namely that we would not be able to accept all the applicants due to insufficient capacity.

I am proud to say that over 100 participants coming from 10 countries attended this year's conference.

Apart from Slovak participants, there were also participants from England, the Czech Republic, France, Hungary, Germany, Romania, Serbia, Spain and Poland.

If to this number we add another 66 applicants who took the opportunity to publish their papers in the conference proceedings without attending the conference in person, there is strong evidence of the ever-growing interest in conferences in Herľany organized by our faculty.

After the opening plenary session the conference proceeded in the following parallel sessions:

- Trends of development in the financial markets,
- Accounting, taxation and controlling,
- Banking and electronic services,
- Corporate management ,
- Regional competitiveness and innovations,
- Real and Nominal Convergence, public funds,
- Education in entrepreneurship in European countries.

The diversity of the papers presented as well as the originality of many of them will give readers the opportunity to find something of their interest.

Taking into consideration the fact that our faculty traditionally ranks among the most successful in Slovakia in acquiring international projects we included the workshop: "European projects in the academic environment" into the programme of the conference. The aim was to share experience in how to win them.

Regional divergences affect mainly poorer regions with the region of Košice, unfortunately, being one of them. That's why the Mayor's Prize was a new initiative of the Mayor of Kosice M.Eng. Frantisek Knapík aimed at rewarding the best paper in the field of regional science. It was dedicated to M.Eng. Daniel Kuttor from Miskolc for his paper „Regional convergence a divergence in the Visegrad Four Countries during the transition period."

We are delighted that 6 Deans of faculties, four of whom from abroad, and 2 Vice-Rectors attended the conference. We also highly appreciate participation by 15 University Professors. Of

those, 11 were from abroad. All of them have extensive experience in scientific research and their participation greatly contributed to the success of the conference.

On the other hand, it is important to provide support to young scientists entering the field of research. That was the reason behind the decision of the Dean of the Faculty Prof. RNDr. Vincent Šoltés, CSc.to award the Prize of the Dean of the Faculty of Economics. It was presented to M.Eng. Tomáš Výrost, PhD. for his paper „ Modelling of dynamic conditional correlation of exchange rates V4“

At conferences, formal discussions held after each presentation and informal exchanges of ideas during the breaks or in the evening hours in particular are of considerable benefit.

In an effort to contribute to the positive atmosphere at the conference in Herľany, organizers „ arranged“ an eruption of the cold water geyser, a unique attraction in Central Europe, to take place at the time of the conference and also invited the ensemble „Čarnica“ for the participants to enjoy live music and dances of the folk group. Its performance, an abundance of delicious food and Tokaj wine added much to the attendees´ satisfaction and enjoyment of the conference.

In conclusion, on behalf of the organizers I would like to thank you all for taking the time to come together to participate in this conference. We strove to do our best to make sure that on your return home you could say it was well worth coming in spite of the exhausting journey to Herľany.

We will know if we have succeeded based on your response to the invitation you will receive to attend the next international conference in Herľany.

Prof. RNDr. Vincent Šoltés, CSc.
Dean of the Faculty of Economics
Technical University in Košice

REINDUSTRALIZATION AND THE REGIONAL INDUSTRIAL POLICY – THE STUDY OF THE CASE OF VOJVODINA

Sofija ADZIC

University of Novi Sad, Republic of Serbia

e-mail address: sofija.adzic@gmail.com

asminka ADZIC

University of Belgrade, Republic of Serbia

e-mail address: jaasna@gmail.com

Abstract

Initial thesis of this paper is that the basic condition for (economic) preparation Vojvodina (as the official region in Serbia) is realization of structural changes in function of enabling enterprises and farms to do business of the global market. The second thesis is that, economic growth in Vojvodina since political changes in 2000, was based on impulses from national consumption, and not from reindustrialization based on restructuring of agro industrial complex and manufacturing industries and development of service industry in the function of dynamic promotion of competitiveness of enterprises and farms. The third thesis is that for the realization of project of reindustrialization it is necessary to create conditions for constitution of good business surrounding for manufacturing entrepreneurs. In this context, adequate solutions should be found in the implicit version of regional industrial policy in the context of: (1) improving all types of management, especially in the domain of export clusters, business net and alliances and the sector of production of the public goods and services of the public administration, (2) respecting the principals of participation and economic and social partner's consensus, (3) precise and transparent professionalization the functions of the public regulation based on the total quality management.

Keywords: *Vojvodina, reindustrialization, competitiveness, regional industrial policy, microeconomic management*

1 INTRODUCTION

After political changes in 2000, for the second time in last eighteen years (the first time was in the end of 1989), a project for development of open market economy was launched in Serbia (in which Vojvodina figurate as an official region from 1945. and which number of citizens can be defined according to European statistical nomenclature as region bigger than NUTS 2 and smaller than NUTS 1). In 2001. the lost process of post socialistic transition was animated by selling enterprises to foreign investor, development of market and normatively regulated institutional system according to the one in the European Union, liberalization of international trade, inducting lower budget limitations and market oriented macroeconomic policy. A part of the political and economical elite has immediately pronounced the decision for inducting Serbia in the process of European integrations. In the context of the theme of this paper, we will restrict the research to only two of many conditions for efficient European integration of Vojvodina – primary, on gaining the strength of regional economic structure, especially manufacturing industry, because of future rational participation in competition on European Union inner market and secondly (directly attached to

previous), on creating economic condition for resuming obligations that originate from common law attainment **(**acquis commmunautaire) of the European Union concerning entrepreneurships and farms. Naturally, the key solution is generating condition for assuring steady growth of export in the regional economy to the EU, which has to be integrated with two more goals, according to reference changes on global market – with dynamic growth of export to main suppliers of energy and its refinements (in the case of Vojvodina, which has relatively developed industry for processing oil derivates, petro-chemical industry and implementation of gas from the sources that are almost depleted and because of it's geographic location and small real national and regional possibilities for maneuvers when choosing foreign partners – suppliers are Russia and other countries from The Union of Independent Countries) and newly industrialized countries in South-East Asia (primary, import from China, that becomes more and more important factor of national (fragile) social-economic stability and development of tertial sector, like in many other developing countries that have accepted neo-liberalism as a paradigm for their functioning; and also from Japan and its surrounding, if there is a presumption that true desire for Vojvodina's involvement in projects of high technology and global industrial superstructure development really exists). In any case, Vojvodina, as a region which has depression of development with poorly used both natural resources (this region is one of the regions with most natural resources for primer agricultural production in Europe) and the fabricated ones (which are in reality 1/3 smaller than the ones three decades ago, more accurate in 1980/1981, what is the result of the lapsing technological level from the starting 10-15 years to 30-40 years!), must seek its development and place in global constellation of economical power mainly in export orientation. From a scientific aspect, growth based on development of exporting industries and agriculture represents the only valid development alternative middle term and long-term development of Vojvodina. That attitude has been accepted, at least formally, by all political and business options in Vojvodina (and Serbia).

In reality, things are very different from declared goals and tasks. Although, during 2001/2002, some of the foreign and national restrictions on the national level were eliminated, what has retrieved relative macroeconomic balance in the domain of prices and currency exchange rate – merchandise export of Vojvodina hibernates (in the manner of its participation in creating new value added and covering import that is extremely high because of the huge involvement of the industries that use oil and gas as producing resources) with the structure (according to level of production and technical complexness) from 1950s and first years in 1960s, which has resulted with unacceptable high level of deficit in wage and foreign trading balance (which is the one chronic problem of the regional economy, or, to be more precise, of the economic strategy – because Vojvodina, practically from 1970, has lower import coverage than the rest of the country, because of its model of industrialization that is based on substitution). In addition, there has been a high expansion of public and personal consumption from unproductive sources, which has resulted with increase of indeptation of regional economy and population. At the same time, after momentary improvement, the decreasement of the regional export competitiveness to the inner market of the European Union has occurred (first of all, because of inadequate inner reactions to the changes of the aims and actions of the Common agrar policy of The European Union – which hadn't really been a surprise, at least to the scientific circle) while compensation for it, especially in the export of primer agro-industrial products, was found in less demanding markets, first, in countries of former SFR Yugoslavia.

In this context, it is obvious that, in last eight years, Serbia has not managed to develop the appropriate social-economic environment, which an basic of macroenomic management[1], would

[1] The concept of *macroeconomic management* is determined as a way of regulating the relations region ←→ enterprise (individual farm) and (in the manner of regionally organized state) state ←→ state, based on management and creating (regional) multinational enterprises, business alliances and webs and exporting clusters in the condition of connected interests and constant technological and social changes. Shifting of the management techniques from the micro level to the mezzo level (in the manner of the region as inter-medial institution between over-national institutions, national state and local communities) is, of course, the consequence of the transformation of the model of public economy regulation. In the case of Serbia and Vojvodina it is shown that the possibilities of the classic public regulation in overcoming the crises on the level of individual enterprise and private farm are restricted, because a large part of their reasons is located outside of the national (regional) boundaries and represents a consequence of non-coordination of their internal configuration with the business standards, which represent external variables,

reply positively and regulatory to the challenges of: (1) decentralized management of business and development undertakings, and (2) co-ordination and mobilization of group and individual development initiatives and means.

In this context, the analysis of problems of setting the objectives and actions of the strategy of completion of the process of regional (economic) transition shall be carried out based on synthesis of the research on four topics. The first one is the analyses of the current state of Serbian economy, with accent on its reflections on economic development and structural adjustment. The second one involves analyses of key factors of slow social-economic modification and weakening of regional economy position in international economic competition. In the third, the content of the paradigm reindustrialization was determined in the context of current social-economic moment in Vojvodina. In the fourth, an experiment based on the theory of endogen development, was persuaded in order to identify a role of the regional factor in the strategy for developing good business environment according to basis of macroeconomic management.

2 SOME IDENTIFIERS OF THE ACTUAL ECONOMIC SITUATION AND THEIR REFLECTION ON ECONOMIC DEVELOPMENT AND STRUCTURAL ADJUSTMENT IN SERBIA

The fundamental mark of economic situation in Vojvodina in last seven years is slow reconstruction of activities of the real industry and high increase of balance of payments and unemployment in the conditions of relative stability of prices and national currency exchange rate. Comparative analyses show that in 2007. Vojvodina reached 65% of the maximum gross domestic product reached in 1989. In addition, industry reached only 50% of production in the past [6]. From that, we can conclude that every correct scientific analysis should start from the fact that regional economy, according to key macroeconomic identifiers, like newly constructed value, employment, productivity and real export of products and services, lies there where it was in 1970s. Fact that is more destructive is that Vojvodina with the present average percent of economic growth and structure in the period 2001-2007, ten to fifteen more years will be needed in order to reach the pretransitional maximum of the production in real economy.

Relative stability of prices and national currency exchange rate and structural reforms in Serbia (and Vojvodina) are created, similar to other European (post)socialistic countries, by loaning money from abroad. However, there are some crucial differences.

In the case of most of ten former socialistic countries that are new members of the EU (CEEC-10), liberalization and preparations for European integration have increased needs for investments in high technology industries (namely, in automobile industry – which has this characteristic according to aspect of inherited industrial structure – remark of the author), physical infrastructure (first of all, construction and modernization of roads) and service sector (namely in trading and in transporting, storage and distribution of goods, while in most of old members of the EU (EU-15), the key role represent business services for the need of the secondary sector.

On the other hand, consumption aspirations and expectable fast growth of income reflect every profile of personal and public consumption as proportionally high (in respect of current newly constructed value). That has resulted with high deficit on the current account of balance of payments and increase of external debt, which has been located, according to paradigms for functioning of market economies, mainly in enterprises and banks (i.e. citizens, whose consumption supports intensive import and indeptation).

Let us see where Vojvodina and Serbia are. Analyses [6] show that they belong to the group of economies in which national consumption aspirations, as well as economic growth and structural movements in the favor of tertial sector (in this case, retail trade!) based on them, are financed from the external sources. Extremely high relation between external debt and export (one highest in the

created as a result of several interactions in the global economy space. On the other hand, good public regulation increases the strength and competitiveness of the enterprise and private farm. That is the basis of the regional) macroeconomic management, that should be treated complementary to business management, with the basic function to assure the overcoming of the boundary consequence in internal individual analyses of the enterprise position in the new configuration of the (regional) economic space in the global economic system. For details, see [1].

specimen of former European socialistic republics) points to very low degree of integration of the real sector in Serbia and Vojvodina into the international environment. This indicates slow convergence of internal production structure, apropos low efficiency of structural and institutional reforms in the domain of utilization of the benefits, which Serbia and Vojvodina had gained in the pre-accidence period in the domain of attracting national and international investments in exporting industry and captivating new markets in the open segments of the EU's inner market. The fact that, in this period, none of the given benefits on Russia's, and before that on China's market, haven't been used, shows that this is a serious problem, which shouldn't be associated only with conditions and dynamics of the comprehension in European integrations.

3 CAUSES AND CONSEQUENCES OF SLOW STRUCTURAL ASSIMILATION OF VOJVODINA

Causes for slow structural assimilation of economy in Vojvodina are found in several factors. Some of them influence directly, some indirectly.

The first cause, which is also the most important, represents realistic summary of aims of market transformation of the (national) social-economic system. Broad historical experience shows that the only good reason for huge social-economic changes is upgrading of living and working conditions for the most of the population, i.e. workers. Everything else, in this case: restructuring, privatization, liberalization, stable prices and national currency, efficient fiscal and monetary system, successful income and emolument policy, good external economic system and similar, is only an instrument or an assumption for gaining these goals. Since goals and instruments have been, switched, open space was made for endless and unproductive doctrinal disputes about correctness and effectiveness of some macroeconomic models. In this context, national and regional systems for managing economic development became victims of two doctrines. First, one defines efficient economic policy according (only) two key macroeconomic variables (inflation and currency exchange rate). In this model, the newly constructed value and employment are residual dimensions, which are generated from stabilization policy and transition of macro management (denationalization, deregulation and decentralization), and if there is not any economic growth and increase of employment, that only means– according to the protagonists of this doctrine – that this policy isn't carried out to the end. The second one finds the solution in other two macroeconomic variables (growth of the GDP and employment). However, here there are not any operative options that would function in real economic life. Taken measures add up to annexes of the market model – mechanisms for development socialization (in the manner of public subventions and impulses for private sector development, especially in the domain of self-employment and micro-enterprises, that are under concern of several institutions and funds, but they have limited individual resources), what is contradictory to itself, because the complete market and (partial) socialization of some market activities (in this case, private investments) exclude each other both in concept and content.

In this context, it seems that basic aims, actions of regional economic, and development policy in Vojvodina should be changed. To be precise, the basic goal in both policies is the problem of economic growth, i.e. degree of the growth of gross national product. Surely, this is a real determinant of the economic policy in dynamic market economies. However, in an economy that has huge structural problems and disturbance in the real sector, this determinant is insufficient and it contributes to creation of false representation of real national economy's potentials. In reality, the real social-economic problem in Vojvodina (and Serbia) is underdeveloped processing (productive) industry and not its lack in absolute (physical) way. In other words, the key phenomenon of the modern economic development is reindustrialization, as a consequence of deepening of the sectoral and global social labor distribution and industrialization of the working methods and organization in other producing and non-producing activities and, because of that, in conditions of absolute growth of industry there comes to relative decreasement of its role in formation of a newly constructed value and in its participation in employment of on the behalf of tertial sector (i.e., reducing of the industry because of the dislocation of secondary and tertiary business activities in service industry). Athwart to this global intentions, reindustrialization in Vojvodina is taking place in conditions of de-industrialization, to be precise, in conditions of prolonged and persistent absolute decadence, i.e. after

2004, in condition of stagnation of the industrial production in key producing industries, on the higher level than in pretransitional period.

In this context, in order to analyze the problem of slow restructuring of the real sector in Vojvodina as the main reason for stagnation of export, a more detailed knowledge of its resources is needed (in the manner of technical and economic availability of the producing capital). Namely, for any kind of development attempts management, there needs to be identified if the realized volume (regional, sectoral or on the level of the economic subject) of the economic activities is a result of fully used resources, if there are any unoccupied resources and if there is a possible (re)allocation of the resources on any activity which would give a more optimized result. The analyses of the utilization of the producing capital in Vojvodina have several dimensions. Without pretensions to give any final answers, we will point out some key contraventions.

The first is the existence of relatively large reserves of producing capacities. However, during the analyses of their technical and economic performances attention should be made on following facts. Construction of the new capacities in manufacturing industry and agro-industrial complex in Vojvodina stopped, practically, around 1980, investment in new equipment around 1985. moreover, replacement of the old around 1987/88. With promotion of the transitional projects and restoration of capitalism at the end of 1989, authentic scientific and research work (that was already rear) and transfer of the owned and provided external results were mainly suspended, although technological level and modernization of the products and processes were obtained at the previous level, but all following attempts had only a cosmetic character in order to maintain the position of the products on the national market. Because of that, according to the terms of the modern technology, value of the current capacities in Vojvodina is, practically, nil, but in the combination with available and relatively cheap labor and appropriate incidence for revitalization and modernization of the equipment, installations and buildings, a part of the capacities good produce and work profitably.

Second, inherited capacities mainly were only a part of some reproductive complexes (or in modern terminology – business networks and alliances) in a wider spatial and economical context of the (former) SFR Yugoslavia, of economic association of (former) socialistic countries, but also of multinational companies (especially, so called, imperial companies). After disintegration of the (SFR) Yugoslavia and SEV and after Serbia was cut out from the global community in the period 1991-2000, these capacities lost their function. However, here was also possible, as in the first case, to restore a part of them in productional and economic function by using some business initiatives.

Third, the process of transition, especially privatization was not used for a radical recombination of the existing industrial resources and forming a new, more flexible macro-organizing structure that would consist of big, middle and small enterprises, connected in adequate strategic alliances, business networks and industrial clusters. In this period in Vojvodina, not even one (regional) multinational enterprise was founded, or transformed based on the existing resources, although there existed some initial conditions for constructing at least three or four such enterprises.

Fourth, even today there is an unanswered question about realistic determination of the values of the producing capitals, as well as about basic conditions for efficient project of privatization with the usage of method of selling them to the strategic investors. The selling price was always determined based on revalorization of the accountancy value, which was relatively low, because of high depreciation of machines, equipment and buildings. Because of that, some corrective parameters were included in the form of contracted obligations for additional financing of the social programmes for restructuring of the employment and business revitalization, but in practice, the real market price was quite higher or lower then the estimated one. A large part of the inherited producible capacities, especially in agriculture and (former) export industries, didn't have a (real) buyer, so it came to massive excludition of the producing capital. Because of that, instead of expected development spread, privatization mostly added up to financial effects of the transformation of ownership without any realistic effect on usage of the current (regional) producing capital[2].

[2] Partial researches of the competitiveness of enterprises that have been privatized show that their restructuring has been slow and unequal. Management of the significant part of these enterprises is characterized with low profit, high level of obligation, high producing expenditure and difficulties in handling cash [9]. It is important to mention that the published results relay on the sample that is not statistically relevant. Enterprises included in the sample were privatized in 2002 and 2003 but only 61% of these enterprises agreed to fill out the questionnaire (which indicates to problematic effects of

Fifth, it is obvious that overrating of the national currency, especially in the case of small and open market economies, provides relatively high stability of prices. Nevertheless, stable national currency, as it was shown on Serbia's experience, isn't adequate condition for gaining high levels of growth of the real sector and export, i.e. in the final instance, for promotion of the international competitiveness[3].

Most of the specified problems, which represent a barrier for structural accommodation of the real sector in the function of export increase, can't be solved immediately. On the other hand, they won't be solved by themselves, without internally coordinated synchronization of the reforms of market infrastructure and infrastructure for public regulation of the economy and economic development and the changes in the content of aims and actions of economic policies. That is especially referred to the problem of overvaluation of the national currency, what is considered the direct key barrier for the competitiveness on the global market and on the national market as well, because of the increase of import liberalization. However, there are few disputes about finding the solutions for overcoming the problem of regime of flat national currency exchange rate, although it is obvious that, for example, key economic force USA, as well as many other countries (including Slovenia which had used, before including euro as a legitimate medium of exchange, a soft version of continuous policy of sliding exchange rate of its national currency, of course with reasonable price growth) don't implement it, at least not so consistently, as central national bank. Undoubtedly, reason is in the answer of the following question – "Who wins and who looses with implementation of the policy for more dynamic regulation of the national currency exchange rate?" Exporters would benefit from the change, and importers wouldn't; savers would benefit and those in dept wouldn't. It is unquestionable that importers and indepted in Serbia are more influenced, both financially and politically, that the exporters and savers.

4 REINDUSTRIALISATION AS THE BASIS OF STRATEGY OF STRUCTURAL ADAPTION AND ECONOMICAL DEVELOPMENT OF VOJVODINA

As mentioned, the term ***reindustrialization*** denotes the process of transformation of economic structure based on the development of large machinery industry and application of industrial methods and means for work in other production and on-production activities and, in certain way, in non-economic activities as well. In accordance with this, today industry includes the following, in addition to traditional activities: extraction industries, manufacturing industries, water, electricity and gas production and distribution and activities such as financial industry, agro-industrial complex, industry of business services (so called, service industry) and tourist industry. Their inclusion has changed the understanding of the essence of industrialization. The phenomenon of reindustrialization is connected, primarily, with the change of development paradigm according to which the phenomenon of successful development is not in possessing of natural resources and capital in the function of mass processing of natural materials in standardized products any more but it depends more and more on available technology, education and motivation of entrepreneurs, managers, experts and employees, efficiency of investments and skills in providing co-operation with the key partners in the reproduction chain (suppliers of energy, raw materials, intermediary products and business services, distributors and consumers). Reindustrialization is marked with the following social-economic phenomena:

The first - social-economic changes have to provide conditions for implementation of requests for permanent improvement of functions, qualities, reliability, serviceability and other usable values of properties in accordance with differentiated needs of consumers (that are subject to constant changes – author's remark). The basic implication is that political, economic, social and cultural obstacles to innovative behavior of individuals, organizations and institutions have to be eliminated if internationally competitive and economically rational development is desired. Moreover, social-economic changes in Vojvodina and Serbia should go even a step further and punish highly severely

---

privatization – public promotion of the good business results is the best and the cheapest advertisement in modern market economies!)

[3] According to the data of the World Economic Forum for 2007-2008 and gross competitiveness index (GCI), apropos to the growth of average grade in reflection of implemented reforms; Serbia was in the 77th in 2003, in 85th place in 2005. and 91st place in 2007.

those who attempt to maintain the status quo status or market goods that threaten life, health and other legitimate interests of users and consumers.

The second - social-economic conditions should provide for the increase of participation of knowledge (research and development, design, marketing, financial engineering, process organization) in total costs of simple and extended reproduction of (national) economy. The main implication is the increase of the role of industrial (production) entrepreneurship and education in relation to all other elements of production super-structure (arable land, permanent crops, buildings, machinery, and equipment of transport).

The third – revitalization and development of real economy is conditioned not only with changes in its structure, organization, technical and staff components but also with the corresponding changes of all other economic and non-economic activities. For example, the role of banking and generally of the entire financial system is radically different for a contemporary market economy than it used to be in the past. Its main task today (at lest in the scientific meaning) is to widen the spectrum of collecting and allocating of free/available resources of the population and economy in the function of extended reproduction and stability of business activities conducting (which is why the term financial industry is used as well!). Similar can be said for trade (it should be based on commercial and not on the borrowed (financial) capital) and it has to dispose with the appropriate physical and labor resources for successful realization of turnover in global proportions). The change of the role of education and health care are of special significance as well as the institution of regional and local representational, executive and judicial power, administrative infrastructure, interest based associations, trade unions etc. The basic implication is that the public factor, as the main holder of changes in this sphere, has to eliminate all forms of support to the survived production technologies (for example, stimulating of export at any cost and subsidizing of outdated industries aimed at preservation of the employment level) and define several (non-addressed?) programmers that would act synergistically on revitalization and development of regional economy.

The fourth component of reindustrialization implies absolutely and relatively high/large expenses for development and implementation of high technologies and the needs for access to large markets aiming at their economic valorization. The operationalisation requires, on one hand, the concentration of scientific-research potentials in economy, their specialization, inclusion in international programmes of cooperation types of business undertaking and, on the other hand, deconcentration for daily, most diverse and unpredictable business and technological innovations – up to the level of the smallest business units and their executors. The current situation in Serbia is such that there is no definition of relevant factors in terms of creation of general social-economic framework for implementation of this request. Actually, the impression is that concrete commitment is being given up and it is thought that this problem shall be resolved on its own, through the current European integration project.

The fifth, significant specific characteristic of reindustrialization is creation of conditions for privatization of development and, based on that, the increase of efficiency of investments in new technologies in relation to traditional ones. Unfortunately, even after eighteen years since restoration of capitalism in Vojvodina, the basic conditions for the growth of efficiency of new technologies have not been created yet, and therefore there have been almost no projects of revitalization of the existing capacities and equipment - through modern technologies and reconfiguring of available production factors based on industrial (production) entrepreneurship and mass innovative activities. On the other hand, it is obvious that public factor has limited, due to different less or more visible and invisible restrictions and privileges, the circle of holders of development privatization (let us take only one obvious example - two largest trade enterprises in the field of distribution of daily items deal with the high profit margins that reach up to 100%). On the other hand, it is often emphasized that development requires direct foreign investments and growth of participation of equipment in import. Both of the above-mentioned make no sense in economy where the capacities **(**apropos to pretransitional capacity volume**)** are used with only 30 to 40% (the best example is the metal sector, that had second place in forming of the regional producing structure in 1990) and in many fields even below 20%. This implementation certainly means giving up the concept of ***playing with zero amount***, namely practical application of philosophy defined as follows - if someone is to win (which in our case refers to public finances, financial sector and commerce) someone else has to lose (export industries and agriculture) [4].

The above-mentioned proves that reindustrialization of Vojvodina is governed, primarily, by social forces and social system. The biggest barriers are the forces that have oriented their entrepreneurial inclinations/aspirations and ambitions in the directions of conservation of the relationship of power created in the stage of unclear, misty and manipulative transition. In this context, the attempt was made to define more precisely the contents of the basic determinants of regional reindustrialization strategy.

The starting background for defining the regional reindustrialization strategy is definitely made up of long-term development trends and processes connected with: (1) globalization of the world economy and culture of living and work, (2) European integration processes in the function of firmer linking of national economies and their production systems, (3) liberalization of commodity, financial and technological trends and methods of organizing and directing of economic activities, (4) privatization of development, (5) increase of the role of services and information technologies in creation of added value, and (6) implementation of the concept of sustainable development [7]. In this context, regional reindustrialization strategy should provide for:

One, opening of regional industry (in its wider meaning, including agriculture and service industry - author's remark) towards the world market and increase of participation of export propulsion productions on at least 2/3 (or even better, even 3/4 or 4/5**)** of production of real economy based on rising of their competitiveness.

Two, fostering of mobility of production factors and economic development, re-orientation or winding up of production programmes and enterprises that have no perspective on the market with minimizing of subsidies from public funds and provision of measures of active social policy in the function of successful accomplishment of structural changes and protection of a large number of people who shall be left without their jobs in that process.

Three, the increase of participation of larger craft workshops, small and medium-sized enterprises in generation of newly constructed values in industry.

Four, the reform of national, regional and local public administration and public services in the function of harmonization with the requirements of public regulation according to the European Union standards and possibilities of industry itself to finance their expenditure.

The main goal of regional reindustrialization strategy designed in such a way is to stimulate the development of such forms of production that can reach the efficiency and competitiveness levels in terms of prices, quality, design and provision of after-sale support in conditions of severe international competition based on the available production factors and those that shall be developed in future. Only the intensive international competition can force regional enterprises, private farms, entrepreneurs, managers and their expert teams to improve production continuously, raise the quality of goods and accompanying services aiming at their placement in export, which shall provide for economically rational reproduction process. The significant role in all that should be played by larger craft workshops and small and medium-sized enterprises, which would direct themselves towards specialized production and generating of organizational, marketing and technological innovations aimed at finding the unexploited market niches within the unique European economic space under the influence of competition and based on economic motivation and their own capital [3].

Having in mind the lack of operating and investment capital, the priority in short-term sense should be given to activities generating the most favorable net foreign currency effect. This refers primarily to faster growth of production and export of agro-industrial products, non-electrical and electrical machinery, and means of transport, chemical products, clothes and footwear. In parallel, the process of establishment and development of private farms, larger craft workshops and small and medium-sized industrial enterprises should be stimulated as they could provide for revitalization and development of branches that would contribute the most to the growth of export in future while the non-prosperous production programmes, enterprises and private farms should be wound up.

The main role of reindustrialization strategy in the medium-term period is creation of system conditions for increase of profit in business activities of enterprises and private farms and revival of investment activities. Only the combination of effects of increase of profit rate based on increase of export, new investments and increase of their efficiency can provide for better allocation of resources and inflow of national/domestic and foreign capital in the function of revitalization, modernization and increase of capacities and provision of operating capital. The key role within this belongs to creation of capable management teams (composed of entrepreneurs, managers and expert teams) in

enterprises. The role of public regulation in this field consist of modernization of physical infrastructure, creation of the system environment, development of institutions and constituting of mechanisms that provide for market oriented business activities and independence of economic entities. The use of macroeconomic management in this domain is based on creating a good business environment.

5 STRATEGY FOR DEVELOPMENT OF GOOD REGIONAL BUSINESS ENVIRONMENT BASED ON MACROECONOMIC MANAGEMENT

Creation of good regional business environment for the development of entrepreneurial economy is a complex and developing process which encompasses overcoming of numerous barriers in political, economic and social area, and redistribution of social power, but has no alternative if one desires renewal of economic development and bettering of the living and working conditions. In this context, we can determine content of scientifically valid approach in determining the role of the region in public regulation of economy and economic development. This precise identification of regional (sub regional and local) comparative advantages, manners and problems of their transformation to real (competitive) advantages, and in line with this, defining adequate strategies, goals and instruments of regional and local policies, which would enable through subsidiary principle, fulfilling of the following requirements:

First, the focus of the activities should be at the qualitative, broad and structural development, and the abilities of the every (regional, sub regional and local) community to create new activities, and not on quantitative development.

Second, reorientation of the approach should be done, in regional development from top to bottom and bottom to top. These way endogenous characteristics are emphasized on the bases of entrepreneurship, that is, available (regional, sub regional and local) human capital. With the development of the consciousness of justified endogenous development, the belief of necessity of development of regional connections will strengthen, that is of necessity of connecting of their development with the possibilities, which are created by globalization.

Third, decentralization, as the process of jurisdiction and responsibility division, from regional to sub regional and local development.

Fourth, respecting the principle that modern development is based on differentiated processes, which simultaneously are being realized in different sub regional and local frameworks, with respect to ethnic, cultural, social, economic and historical diversities.

Fifth, understanding regional, sub regional and local territory as the focus of developmental processes and understanding their economies as the whole of potential resources, which must be used in the most efficient manner, because of this, developmental initiatives must have clear regional (but also sub regional and local) content, and present a real answer to concrete problems and goals, for which the initiatives are started and realized by regional, sub regional and local stakeholders.

Sixth, necessity, for the sake of privatization development, to widely encompass different regional, sub regional and local stakeholders (institutions, organizations and individuals) which create, develop and use different policies and strategies and their integration into harmonic and functional operational structures.

Seventh, conditions for a partner approach should be secured, cooperation and participation while creating every (regional, sub regional, local) development strategies and their implementation. This way, consensus from different stakeholders should be provided, strategic approach should be promoted, and avoid overlapping of developmental efforts as far as possible.

Eight, social-economic framework for long-term orientation should be secured, not only in terms of goals, but also in creation and development of regional, sub regional and local capacities, from which we expect to start initiatives, suggest solutions and persistently work on implementation of adopted strategies.

Ninth, it is necessary to create conditions for sustainable development, understood as maximizing factor of wellbeing and procurement of good economic, social and natural bases for present and future generations. Critical elements of sustainability are: (1) development of diversified and flexible economic base, (2) improvement of life and work quality, (3) protection and advancement of environment, (4) securing good management.

Tenth, it is necessary to secure more efficient adjustment of measures to the needs and possibilities of development of every (sub regional, local) environment.

Eleventh, it is necessary to create conditions for a holistic approach to the problem of regional (sub regional and local) development, with respect to the strategic aspect of operational structures and aspect of activities. Development strategies should provide a framework for programs and activities, which are undertaken. Because of this, they should be based on real assessment of the nature of economic and social problems, which influence a certain area, and ways in which the latter should be solved. In implementation of the chosen strategy, numerous operational structures should be used, among which the key role have local, sub regional, regional institutions, but also national enterprises and development agencies.

Twelfth, activities on which strategies of every (regional, sub regional and local) development should be based are: (1) initiating development of regional multinational enterprises and business networks and alliances, (2) initiating development of farms and small and medium enterprises on the basis of export clusters, (3) initiating creation of new enterprises in export industries, (4) promotion of foreign and domestic investments in real sector, (5) development of physical infrastructure, special – building and repairing of basic access roads, repairing industrial railroads, building and restructuring of local airports, building office space, building and restructuring of communal infrastructure, (6) development of STIEOT (Science – Technology – Information - Education - Organization – Telecommunication) infrastructure – securing education and training, support to research and development, providing business counseling, construction and reconstruction of telecommunication infrastructure, (7) strengthening business infrastructure – normative regime for betterment of access to financial means and betterment of services of regional, sub regional and local government, and (8) life quality improving strategy, increase in personal safety and cutting down crime, etc.

Suggested conception of development of good business environment, based on macroeconomic management, points to these key moments:

First, measures and instruments of regional policy in the function of development of good business environment intertwine with the contents of the key regional (development) policies, primarily with the strategy of development of agro-industrial complex, industrial, commercial/trade and educational policy, policy of development of entrepreneurship, "small" business, small and medium-sized enterprises and strategy of technological development and policy of sustainable development [5]. That is why there is no need to define the explicit strategy of development of good business environment, but rather its objectives, measures and instruments should be included in all key sectoral policies, with the emphasis on activities for fostering of diffusion of organizational innovations and development of business and work culture oriented towards the global market (for agro-industrial complex) and Internal European Union Market (for other processing industry) in the direction of satisfying of needs of concrete consumers and development of co-operation bringing benefit to all as the basic sources of existence of each economic entity and business undertaking.

Second, the reach of measures and instruments of regional policy in the function of development of good business environment is limited when: (1) there is no developed system of automatic stimuli, namely different market and non-market forms of motivation, (2) general economic climate, namely general economic structure shortens significantly the time horizon of the key business decisions, (3) fiscal and parafiscal liabilities from regular operations are high, and (4) the gains from introduction of business innovations and intensification of international co-operation are marginal in relation to other possibilities of acquiring of economic and other status related gains. In this case, measures based on financial instruments usually do not result with real actions in enhancement of performances of entrepreneurs, managers, farms and enterprises according to the criteria of open market economy because they are used as compensation for business activities in conditions of dissimulative macro-economic environment.

Realization of the strategy for developing good business environment in Vojvodina, based on macroeconomic management can have several scenarios. In author’s opinion, inception should be in the domain of rehabilitation of the culture of trust. The problem of its rehabilitation can be put in different contexts. Here, we will put it in the context of the private factor’s interest for creating simulative social-economic framework for restructuring and developing exporting industries and export trading in the function of uniting the resources of the individual agricultural farms in an

exporting and reproducing complex. Circumstances in Vojvodina indicate that there is no real private initiative for revitalization or development of new exporting industries, or circles of trading capital that oriented on the agriculture products and based on competitiveness increase. Namely, the most efficient development of exporting industries in modern market economies is in the areas (so called, industrial or agar clusters) of concentration of complementary competitive small, middle and big enterprises (that deal with production, market, finances, research, design and education), non-economical and public subjects, formed on personal or group initiative of the entrepreneurs in narrow regional, or eventually sub regional framework and mobilization and concentration of needed resources, based on that. Opposite to that, social and economic scope of Vojvodina (and Serbia) represent few, unorganized and occasional activities for creating good regional (sub regional) business climate and common regulation framework for working of the private sector in exporting industries.

Why there aren't any real private initiatives for development of exporting industries in Vojvodina? The answer, according to the author's opinion, should be found in domination of distributive-oriented coalitions[4]. In those circumstances, a huge amount of the key actors in the regional industry and agriculture is active in that (distributive-oriented) framework as well, because those kind of memberships are the basis for unconditional operating in the transition between official and "shadow" economy (of which - avoidance of fiscal obligations, irregular service of earnings, obligation for ransom of the agricultural products, low life and health security on work and 48-60 working hours per week with level of payments that don't provide regular expanded reproduction of work - are crucial for blockade of the culture of trust development). Of course, in those circumstances, it is illusionary to except a consensus in distribution of social-economic power in the favor of those, which will work hard on development, and upgrading of the competitiveness of any social-economic complex – from business or public function (position), to farms, enterprises, exporting clusters, business networks or alliances, all the way to the state.

6 CONCLUSIONS

The key for overcoming the development blockade in Vojvodina, which is marked with a slow structural adaptation of the real sector, long-term increase of competitiveness, overheated personal and national consumption, high foreign-trade deficit, high deficit of balance of payments and dynamic growth of external debt, is enabling of farm and enterprises for working in conditions of open market economy. In order to that, Serbia needs to be converted in a pleasant place for (private) investments in production, so that there could be created a space for improving of the development of the, so-called, investment indicated economy which is the only real short and middle term solution.

That is why the entrepreneurs and managers with their expert teams, in co-operation with the regional state and science, have to set highly ambitious (macro-economic and business) objectives and find the original ways for their realization. This is going to be very difficult, primarily due to exceptionally strong impact of distribution oriented coalitions, corruption and incapable public and private administration. In that sense, the listed taxonomy is the attempt of descriptive interpretation of what should be done in Vojvodina in the field of economic policy in the function of completion of the process of (economic) transition. However, the following operational conclusions can also be drawn, which would be relevant, according to the author's opinion, for the current political and economic situation:

First, public management is based on knowledge and beliefs on how economy functions, and how in this context, parallel with the system of economic goals, to realize some wider, predominantly

[4] This term means a group of special interest – which, by means of joint activities, ensure their better position in the distribution of gross social product and wealth without adequate their personal contribution to its maintenance and enlargement. The elementary social – economic features of distribution – oriented coalitions are: (1) a tendency towards creation of monopolistic political, social and economic structures, (2) weakening of interest in adapting to social, economic, and cultural changes in the surrounding, (3) inclination towards (ab)use of administrative – hierarchy evaluation and allocation mechanisms, instead of implementing market oriented ones, (4) inclination towards stimulating development of distribution- oriented coalitions on lower levels of social – economic organization, in order to cover up in that way real intentions of actors of key special interest groups . Basic causes of existence and development of distribution – oriented coalitions in Serbia and their role in blocking social reforms have been discussed in detail in: [2]

social and political goals. In the modern society, the selection of goals and determination of their priority sequence is, predominantly, the result of political struggle between interest groups, and not result of some optimal process of social decision-making process. However, disregarding this fact, whose meaning is neglected in theory and in practice, for an efficient macroeconomic management there must be a clear social vision which explicitly defines: (1) basic values (leading principles and rules, culture of life and work), which should not be tampered with, and which are an expression of basic beliefs determined by consensus of all relevant options, (2) the purpose, which clearly expresses the basic reasons for the existence of social and economic system (in the context of the region – reference of the author) and (3) mission, which expresses a clear and motivating goal to which the majority of regional population strives. Of course, one has to accept that the science, at least in the dominating perception of its essence, cannot successfully develop methods and mechanism for the problems of determining social vision. With this, some of the essential existential questions of public management are left to frivolity of politicians, whether we like it or not. This frivolity is far from what could be called the best possible achievement (the principle of best practice), even in societies with developed democratic decision-making and high degree of political competition. However, on the other side possessing and using: (1) specific knowledge and abilities, (2) ability to credibly understand and manage in complex and uncertain circumstances and (3) specific ability to come up with solutions and persist in their implementation – makes possible to solve this problem successfully. Because of this, it is important to determine that there is neither direct nor definite answer to the question: "How to provide effective macroeconomic management?", and that the failure of a public project, before everything else, is the result of incompetent (political) management.

Two, basic features of the process of finding proper goals and activities of efficient public management of the real sector are: (1) multicriterial nature of problems to be solved, (2) better understanding of transitional occurrences, especially the resistance to the changes which mark the process of reconstruction and advancement of institutional performances and (3) instability of social preferences in terms of determining the extent, structure and quality of goals and activities. In line with this, the problem of public regulation advancement is, above all, a matter of human creation, that is, its crux is in understanding the risks, which lie behind every (public) decision. In terms of this, the basic duty of the public factor in advancing public regulation performances is removing barriers which block adaptation of the so-called ***soft*** (software) elements such as: (1) changes in structures of power between internal and external factor, with emphasis on creating precise, public and transparent framework for public regulation of economy and economic development, (2) advancement in regulatory circles and rules of game in making and realizing public decisions, (3) adapting the general framework which determine the role and economic position of employees in the system of public regulation of economy and economic development and (4) development of cultural organization (creating services of public regulation of economy and economic development as a public good – ref. by author!) in order to provide quality content of typical rituals of employee behavior in function of satisfying the needs of its users.

Three, in creating the concept and performing of the reforms the public regulation, there are three basic criteria: (1) Decentralization and deconcentration of the functions of public regulation of economy and economic development, in order to bring it closer to the users and provide flexibility in work. The main challenge is how to provide coordination and control of work without infringing the liberty of work on the lower levels of organizational authority; (2) Introducing the system of public service quality standardization for the sake of satisfying differentiated needs of users – through application of business techniques and orienting on particular expectations and additional means for their procurement; (3) Advancement of regulatory mechanisms – increasing the quality of legal and other normative regulations, lowering the costs of implementation and advancement of the monitoring system and execution control system – by taking over business monitoring techniques and activity control.

Four, in realization of the reforms the public regulation should be used the following instruments: (1) human resource management – based on scientifically based selection criteria, introduction to work, education, personnel development and motivation advancement; (2) contemporary information and telecommunication technologies – in order to provide better quality, faster access to public goods and control of their reproduction; (3) market mechanism – applying

public and private sector partnership, and total privatization of some public goods. This summary of reforms is based on the concept of implementation of the management principles in actions of the regional (but also sub-regional and local) state in the sphere of economics. In this sense, macro management is treated as a complementary to corporate management, with, the basic function to secure overcoming of restrictive consequences in internal individual observation of the position of enterprises and farms in configuration of (regional) economic space in global economic system. This function of macroeconomic management, assumes widely defined and strongly structured consensus of the most important stakeholders – public institutions and administration and on enterprises, banks, labor unions, education and scientific institutions, on the other side for creating the culture of cooperation, solidarity and trust. It is a very complex and contradicting process in which cooperation and competition are intertwined, and whose basic goal is the increase of international competitiveness in dynamic context.

Five, the main object of macroeconomic management is (regional) multinational enterprises (MNE), business networks and alliances and export clusters. The philosophy of their creation is based on the principle of joining the capital and substitution of one part of commercial arrangements and internal business activities with network relations based on long-term cooperation, solidarity and trust in mutual relations. This approach in creating the concept of reforms of the regional institutions is based on appropriate type of political and economic culture, based on participation and broad involvement of those who were in any way involved in solving the situation on the bases of so-called development oriented coalitions – which in association see the possibility of penetrating the goal segments of global market as the basic source of growth and development in sense of securing profit and enlarging individual wealth. This is the area in which basic limitations to its use are located.

REFERENCES:

[1] ADZIĆ, Sofija, *Privredni sistem i ekonomska politika - ogledi*, Subotica: Ekonomski fakultet, 1998, pp. 23-26 ISBN 86-7233-069-2.

[2] ADŽIĆ, Sofija. - POPOVIĆ, Dejan. (2005), Fiskalni sistem i fiskalna politika – njihov doprinos Unapređenju konkurentnosti privrede: Slučaj Srbije. In *Ekonomija/Economics*, ISSN 1330-0636, 2005, no. 1. pp.173 – 200.

[3] ADŽIĆ, Sofija. - SPARAVALO, Zvezdana. Unapređenje performansi preduzeća – osnova strategije Privrednog razvoja Srbije, In *Kopaonik biznis forum 2006 - Srbija 2006-2012: Razvoj, finansijski sistem i konkurentnost*, ISBN 86-84651-09-X, Beograd: Savez ekonomista Srbije, 2006, pp. 484-500.

[4] ADŽIĆ, Sofija. Economic Policy and Initiation of Development Cycle, In *International Conference: Contemporary Challenges of Theory and Practice in Economics: Economic Policy and the Development in Serbia - Proceedings* , ISBN 978-86-403-0844-1, Beograd: Faculty of Economics, 2007, pp. 1-14.

[5] ADŽIĆ, Sofija. Should Reindustrialization Represent the Final Stage of Transition – The Case Study of Serbia. *In Montenegrin Journal of Economics* ISSN 1800-5845, 2007, Vol. 3 no 6, pp. 131-145.

[6] ADŽIĆ, Sofija. Reindustrijalizacija i konkurentnost: Kako iz postojećeg stanja? In *Kuda ide Srbija: Ostvarenja i dometi reformi*, ISBN 978-86-403-0913-4, Beograd: Naučno društvo ekonomista sa Akademijom ekonomskih nauka i Ekonomski fakultet Univerziteta u Beogradu, , pp. 221 – 240.

[7] ADZIĆ, Sofija, *Regionalne politike i evropska integracija Vojvodine*, Novi Sad: Prometej, 2008, pp. 202-203 ISBN 978-86-515-0208-1.

[8] CAPELLO, Roberta, *Regional Economics*, London and New York: Routledge, 2007, pp. 239-244 ISBN 13-978-0-415-39529-5.

[9] Study (2006): *Konkurentnost privrede Srbije*, Beograd: Jefferson Institute,.2006, pp. 121-133

EUROPEAN INTEGRATION AND SOCIAL CONVERGENCE: A QUALITATIVE APPRAISAL

Nicole ATTIA and Valérie BÉRENGER

Assistant Professors

University of Nice-Sophia Antipolis,

CEMAFI (Centre d'Etudes en Macroéconomie et Finance Internationale).

attia@unice.fr and berenger@unice.fr,

Abstract

Although with the Maastricht Treaty, European construction took a remarkable step, the robust pillar which is the single currency can shake the other one: the social welfare systems. The main goal of this contribution is to study the evolution of Social Protection in Europe by questioning the existence of a convergence between the different social welfare systems and the impact of the Treaty of Maastricht on this process. The evolution of the social protection concept in Europe, the reforms implemented in the most important domains of social protection: pensions, health and employment are analyzed. A common philosophy clearly appears. The Welfare State recedes, calling more and more upon market mechanisms. Furthermore, the traditional binary typology alters and countries get closer in their financing methods. We can thus say that a process of social convergence seems well and truly underway in the European Union.

Keywords : Welfare-state, Social welfare, Convergence, European Union

1 INTRODUCTION

The European Union is built on an explicit and continuous membership in liberal logic. Initially, it acted initially to unify the markets. The principles linked to competition are thus at the heart of the European construction.

At the origin of the community project, and, in the spirit of Europe's founding fathers, the social progress (high rate of employment and social welfare) will ensue spontaneously from economic progress engendered by the Common market. The Treaty of Rome (1957) thus establishes the principle of legal and functional separation of the economic and social order. It is thus clear that the social dimension of Europe was sacrificed for the benefit of the market economy which strongly imposed its influence. The engine of integration is essentially economic, with the social playing only a secondary role. So, contrary to the nominal convergence, the social convergence is little studied.

The main goal of our study in social convergence will be centred on a precise point. Indeed, from the Maastricht Treaty (1992), Europe made a giant step: the monetary unification was completed. An enormous common trunk is now established.

But, the Welfare state, in particular the European social model establishes another older and more symbolic one. In spite of the various ways which it took, Europe always defended the specificity of its social model, and the richness of this inheritance. Europe is the cradle of social welfare and remains the continent offering the highest level of protection in the world to its citizens. Today, the creation of the Economic and Monetary Union and (EMU) revived interest in this area. Indeed, the Maastricht Treaty, through five convergence criteria, imposes on the European economies, the nominal convergence, based on liberal ethics. The theories of supply dominate.

Consequently, the fight against inflation and the restoration of profits became dominant objectives. Not only is the real convergence not stipulated, but, in addition, among these criteria, there appears a strong constraint in budget deficit (whose upper limit is 3 % of the GDP) which limits the room of maneuver for the policy-makers. We can thus wonder up to what point the European economic and monetary dynamics, and, in particular the application and the preservation of the budgetary convergence criterion affect the nature and degree of state intervention in Europe. We thus ask ourselves whether the respect of the conditions of single currency implementation influences the dynamics of the social protection, and in what ways. In spite of the extreme variety which characterizes the national social protection systems, does the Treaty of Maastricht work towards a convergence of these systems or in a different direction? Or is there an alternative scenario? In other words, what type of relationship maintains the nominal convergence and the real one, notably social convergence?

Diverse kinds of studies were interested in these problems of social convergence in Europe. Some studied convergence in fact. During the eighties and especially the nineties, a considerable number of social policy reforms were implemented in the European Union. Even if headways in social welfare are still weak (they concern first and foremost employment), we see tendencies and common evolutions seem to take place. Our social welfare systems unmistakably entered a phase of progressive change, sustained by reforms which are based on the same philosophy.

Other studies adopt a quantitative approach to the question, by carrying out econometric tests which consist in identifying the existence of an absolute or conditional convergence process[1].

In this contribution, we focus on the first approach. The paper is organized as follows. Section 2 proposes to analyze the evolution of the social welfare concept in Europe. Then, in section 3, the phenomenon of social convergence through the reforms implemented in Member States will be studied. Do they work around common tendencies?

2 FROM THE TREATY OF ROME TO THE TREATY OF LISBON: EVOLUTION OF THE CONCEPT OF SOCIAL WELFARE IN EUROPE

First of all, we propose to present the status of the social welfare, during the European construction and then the changes which affected it.

2.1 Institutional and theoretical foundations of European construction

The principle of subsidiary: an uncontested foundation.

Every country continued to follow its way to develop its own social welfare institutions. The principles and the organization of the social systems come under the responsibility of the States according to the subsidiarity principle introduced into community law by the Maastricht Treaty. This principle, which sustains the functioning of the European Union (EU) in social matters, is not new; it is the organization rule which consists in reserving to the higher level, here the European community which the lower level could not carry out that in a less effective way.

The principle thus combines the idea of decentralization of the decisions in the search for maximum efficiency. So, no European treaty allocates responsability to the European Community in the social domain. This one is restricted to coordinate the various national policies in social welfare. And the subsidiary principle is often called upon to be opposed to social initiatives, at the European level.

Fiscal federalism: a theoretical support for the functioning of Europe?

[1] For a review of the literature and some new insights about social convergence processes, see N. Attia and V. Berenger, (2007).

This European choice could find a theoretical base in the theory of fiscal federalism[2]. The object of which is to study the division of competences between different power levels in a federal State and to determine the optimal level of decision for the main domains in public policy. Europe thus opted for the decentralization of social welfare[3]. However, this choice does not seem to have been guided by this type of theoretical option, but rather by the secondary place allocated to social policies, and by the deep desire to keep national sovereignty in a domain particularly marked by the weight of the historical traditions, which one call the" dependency path".

Coordination or harmonization of social welfare.

Social welfare, at European level, can be approached, in order of increasing ambition, in terms of coordination or convergence. The coordination was implemented from 1958 and constitutes the first stage, stemming from the Treaty of Rome. It is a vast concept that, in the case of Europe covers general, hardly binding principles. The variety of national systems is accepted but their coordination has to facilitate the free circulation of work within the Community space. The convergence, or the harmonization, did not enjoy the same success. Indeed, in the middle of the fifties up to the Single European Act (1986), the major part, even all the headways of the European construction were born in the field of economy, without taking into account the social dimension.

2.2 Two decades later, the context changed.

Since the 1980s, the economic and social environment profoundly changed. Europe experiences strong structural alterations which make its social future very uncertain

The difficulties accumulate.

Europe makes an essential turn in its history, because it has to face numerous contradictory challenges. How to face the weak growth, this specifically European structural unemployment, the demographic trends as the lengthening of family structures and the progression of poverty?

Most of the social welfare systems of Member States face the same difficulties and the same challenges: the factors of increase in social welfare expenditure accumulate, the welfare costs grow heavily and the revenues do not follow. The Welfare state is in crisis and the great institutional families composing the European social model are run up against by all these socio-economic changes. With these structural financing problems, new constraints increasingly present are superimposed which place the European Union in a serious dilemma.

How to reconcile the development of international exchanges, in a context of globalization and competition, whilst respecting the fundamental rights of the workers? Globalization creates competitiveness (since the beginning of the eighties, the reduction of inflation acquired everywhere and especially in Europe, the status of absolute priority and thus constituted a factor towards a decrease in social contributions. And, finally how to reconcile these greater needs for social welfare, with another constraint inherent to Europe: the pursuit of its unification by the single currency institution. The Treaty of Maastricht, creator of the economic and monetary union imposes a very strict budgetary discipline which makes all the enumerated challenges even more difficult to meet.

Anxieties appear.

---

[2] Tiebout C.M. (1956) "A Pure Theory of Public Expenditure", Journal of Political Economy, vol. 64 (5), p. 416-24.

[3] Let us indicate that the upholders of the theory of fiscal federalism are :

- Musgrave R. (1959), "In Theory of Public Finances ", MacGraw Hill, New-York.
- Oates W. (1972), "Fiscal federalism", Hartcourt Brace Jovovich. Oates recommends the centralization of the redistribution function. Delors referred to it to propose an intensification of the European Community competences in redistribution.

Facing these difficulties, several issues are raised. As social cohesion is crucial, we wonder about the viability of the existing systems. The idea according to which economic progress will succeed in lifting up the social models appears today, completely utopian. The European systems of social welfare are threatened with regression. The preservation of the European social model considered as a community experience, countered incompatible with the continuation of European construction. We are afraid, on the contrary, of a levelling on the bottom. Indeed, a social "dumping" is considered inevitable, in this context of competition. Wages and social security benefits of countries can be forced to decrease, by the competition from countries with more moderate labour costs and the least advanced in social welfare. Companies can be tempted to delocalize to benefit from wages and working regimes differentials between countries. And, finally, the heterogeneity of the current models and the differences in social welfare can imply migratory flows which, if they are significant, are likely to asphyxiate the economy of the most generous countries[4]. Certain authors do not hesitate to say that Europe becomes synonymous with social "dumping" and that it risks of this fact disintegration.

Questions re-appear.

In search of solutions of these problems, to help Europe adapt itself to this new aggressive environment, and finally to get rid of a logic of social "dumping" in an objective of "better saying social", certain questions reappear, questions whose responses seemed acquired and in particular that of the multi-governance levels. Between the decentralization which better answers to the heterogeneousness and centralization which spreads better externalities and makes possible the economies of scale, did we arbitrate well? Even if the debates on the Maastricht and Amsterdam Treaties sometimes revived the nationalist reflexes, we wonder if it is not relevant to establish a supranational authority to elaborate social policies. T. Boeri [5] wonders if Europe does not need a harmonized social welfare.

We can think about the principle of subsidiary and wonder if it is relevant in Europe today. Recognizing in its texts this principle, the European Union chose the decentralization of the social protection. The principle of subsidiary and decentralization are close and complementary concepts. The principle of subsidiary, such as it is registered in the Treaty of Maastricht, indicates, in other words, such as the Commission has to intervene only when a project infers external effects, and\or economies of scale, which cannot be taken into account only by the coordination. Indeed, according to Oates[6], these two factors constitute a limit in the efficiency of the decentralization. However, as regards social protection, these two arguments seem weak. Economies of scale are difficult. As for externalities, taking into account the low mobility of work in Europe, they cannot play a significant role. Finally, to strengthen this position, the importance attached recently by the economists to information and its consequences can be mentioned. It is clear, then, that its access is much easier at the decentralized level (control of the beneficiary, knowledge of the situation of the assisted, etc). We can thus think that Member States keep a greater effectiveness on social matters.

Another design of social welfare appears.

Under these conditions, a reflection on the evolution of the social welfare systems is imperative. In the eighties and the nineties, the stakes in the social welfare are essentially put in terms of cost, today's conception evolved and we begin to perceive social welfare as a necessary factor of globalization, and especially as a possible control lever in the service of the European unification. The European social model can appear creator of an European social identity. That is why the

[4] The phenomenon is explained by Tiebout. It is the theory of the "Vote by feet", backcloth of the theory of the fiscal federalism.

[5] For more details, see T. Boeri (2002), "Does Europe Need A Harmonized Social Policy ?", Conference on "Competition of Regions and Integration in EMU", 30th Economics Conference of the Austrian National Bank, Vienna, June.

[6] Op. cit.

Summit of Lisbon (in March, 2000) places the social dimension to the rank of priorities. The Lisbon Strategy is articulated around two main axes:

- prepare a competitive economy based on the knowledge
- modernize the European social model by creating an active social State.

Member States are aware that, to avoid an alignment by the bottom, European solidarity must be organized. Thus, after a slow progression, the European social policy took a decisive turn, it is henceforth coupled with the economic objective. "The Monnet method which grants priority to the economic is exhausted"[7].

It is thus clear that the social objectives, moderated at the time of European construction, lost their derived character and took a first rank place. However, the national resistances still exist. Convergence or maintenance of dependency path? What of these two contradictory movements happens? This is what we are going to approach in what follows by studying the main reforms carried out.

3 THE SOCIAL CONVERGENCE IN EUROPE

The principle of subsidiary inevitably implies a variety of the systems of social welfare in Europe. Social Europe is to a very large extent the result of national laws. But the similar challenges and constraints with which all the countries of the European Union are confronted, today, do not impose a common evolution? The European countries, in their process of current questioning, are obliged to adopt convergent reforms at the level of the objectives: it is a question for all of vigorously facing the same problems.

So, in the eighties, parallel to the development of the Single Act, the Committee urged Member States to seek a convergence in certain domains of the social protection. In 1989, the Charter of Fundamental Social Rights of the workers was adopted. This Charter is based on 19 fundamental rights which States undertook to respect. It was followed, in 1992, by two recommendations, the one on the convergence of the objectives and the policies of social protection, the other one on the guarantee of resources and services. In 1997, the Treaty of Amsterdam included a social protocol. In 2000, the Summit of Lisbon proposes the recourse to the OMC (open method of coordination) for social policy, notably to coordinate and advance the works in the field of social inclusion and pensions. The social policy is thus endowed with a new means. It is an instrument of governance that was set up, gradually, since the end of 1990s. The Council of Lisbon forged this term and defined it as a means of propagating general directional lines in order to establish convergences. States have to define common objectives and to evaluate them. Not enough time has gone by to appreciate the results of the OMC in European social convergence, especially since this method is very controversial. It is qualified as "soft ". It is true that, within the framework of this method, the Committee restricts itself to recommend an increased collaboration in member states resting on the exchange of information. They are there only recommendations which do not have the weight of directives. The OMC contains no constraining character and no sanctions contrary to the Pact of Stability and Growth concerning the budgetary discipline. The opponents of this method claim that it is only strengthening the principle of subsidiary. Other comments are more moderate, if the OMC does not accelerate the convergence it protects, at least, from the divergence. The same year, the treaty of Nice reaffirmed the importance to stave poverty and the social exclusion and adopt the social Diary, a plan of multi-annual actions. Europe therefore shows a will to strengthen the community social dimension and to move forward with the convergence of the social protection policies.

Beyond the obvious convergence of the general objectives, we propose to focus our attention on the study of the convergence of the means used to face the heavy pressures from the environment, particularly those that were engendered by the European construction during the introduction of the single currency.

[7] Ferry J. and Thibaud P. (1992), *Discussion about Europe*, Calmann-Levy.

The European monetary unification encourages comparative analyses of social protection systems. Indeed, the national social policies are sovereign, but this autonomy is exerted in a global context very strongly constrained by the measures imposed for the realization of the Economic and Monetary Union (fiscal discipline and limitation of national debt). All the subjects of anxieties seem to coincide: those related to the conditions of integration of the single currency and the others as the slowing down of growth, unemployment, the ageing population and of globalization.

Our purpose consists in wondering if similar guidelines exist within this expansion of reforms implemented in the European Union for approximately two decades. It is thus to the concept of qualitative convergence that we appeal. Did the systems of social welfare systems in Europe adopt a common philosophy susceptible to highlight similar features which could support the hypothesis of an Europeanization of the social protection? These questions make it possible to know if Europe remained faithful to its values and to its famous social model.

A first observation of the policies and reforms implemented reveals a very clear tendency: the social-security benefits are much less generous.

A closer examination shows a change in the functioning of the social protection systems. The market mechanisms are introduced more and more reflected by the interdependence between the economic policies and the social policies. While the social dimension, as a rule, was envisaged as a corrective to the process of construction of the single market, it is, on the contrary, being integrated into this process. Thus, the movement of the integration of markets necessarily comes along with a progressive erosion of the sovereignty of the national Welfare States. The reaffirmation of the liberal logic which means a pressure in the decline of wage costs, associated with budgetary discipline imposed by the Treaty of Maastricht, joins in the same trajectory as the tendency towards observed limitation of the social-security benefits.

Finally, a third tendency can be highlighted: the traditional cleavage between the systems of social protection concerned with the principle of assistance and the principle of insurance became considerably blurred.

Further to these remarks, it is possible to gather the European reforms of social protection around two main axes. The first two observed tendencies correspond to a retrenchment of the Welfare state in EU. The last one reveals a convergence in the logic of the systems workings, through the methods and resources used to finance social benefits.

The retrenchment of the Welfare state

The Anglo-Saxon countries were the first ones to implement policies of withdrawal ("cutting off") of the Welfare State. The policies show themselves in two ways.

3.1.1 The social welfare weakens

Numerous studies showed that in times of crisis, the costs of the SP represented a too heavy load and, furthermore, a source of inefficiency. The response of the European countries was generally identical: they decreased their service in order to control their social budgets. In a general way, all the countries came together in the same movement: it is imperative to increase the control of the welfare expenditures and to centre them on the most deprived or the most deserving. It means, for example, setting up rules on anti-accumulation and, especially, to restrict the criteria of eligibility for the social benefits.

In France, for example, in field of family benefits, benefits under conditions of resources have been developed and logic of positive discrimination has been set up.

In the sector of pensions, in numerous countries (France, Germany, the United Kingdom, Spain, Greece, Sweden, Italy), methods of calculation of the acquisition of the rights for the retirement have been changed by extending the number of years of contributions necessary to obtain a complete pension and by increasing the number of relevant years to calculate the pension replacement rate.

As regards health, refunding for certain care has been decreased, as well as the rate of compensation for disease (Sweden and Finland).

As for the unemployment insurance, further to their rise, most of the countries (Germany, Italy, Spain, France and Sweden) started to reform the conditions of compensation for unemployment in a more restrictive direction:

- By hardening the conditions of access to the unemployment benefits: Austria, Finland and Belgium for example, lengthened the duration of affiliation necessary to be eligible to unemployment allowances.

- By reducing the duration of the payments and the rate of compensation. In 1992, France redefined the rights for unemployment benefits with the creation of a single decreasing allowance. Also, Denmark, the United Kingdom and Spain significantly reduced the duration of compensation.

However, this tendency to the slightest generosity does not have to erase the disparities of cover within the social protection expenditures. Authors studied the convergence, at the level of the structure of the social protection expenditures[8]. Their results show that the majority of countries get closer as for the arbitrations made inside the social budget. With the exception of the health expenditures, the importance of other spending (pensions, occupational accidents, unemployment) reveals a convergence.

All these reforms show that the countries of the EU all feel the same need to limit their welfare expenditures, and thus go in the same direction.

Another guideline drives them and confirms the retrenchment of the Welfare state.

3.1.2. A market logic settles in

To face the financial difficulties provoked by the gap between expenditures and revenues, numerous Member States appeal to the market mechanisms, the leader being the United Kingdom. According to B. Palier[9], "it is a new reference frame" which is outlined in Europe. The Welfare state is, today put in the service of the competitiveness. The choice was driven by a wish for rationalization of the social protection systems. Their mechanisms should be made more effective, that is to improve the social benefits whilst controlling the expenditure. It is a way of compensating for the reduction in the level of public and compulsory social protection. In practice, that is carried out by making the actors more responsible and by putting them in competition. We can seize this tendency through two phenomena which today characterize the movement of Europeanization of the social protection policies:

- The privatization of the social protection, with a increasingly tight border between the public and private schemes. The first indication of controlling of the welfare expenditures identified in all the Member States is in the decline of the public cover rate (from 1980 till 1995, it has, on European average lowered with 6 points) and reveals the "commodification[10]" of social policies.

- The reinforcement of the "principle of equivalence" or the insurance component between contributions and benefits. The principle of contribution giving the right to services does not establish link at first between these two flows due to the redistribution components. Today this conception evolved, more and more, and the balance between both is more and more the required objective, thus illustrating the passage of the logic of solidarity to market logic.

It is a general movement in EU justified by its effectiveness which applied to the main domains of the social protection. To illustrate this tendency, we shall take the example of three essential components of the social protection: the pensions, the health, and the social inclusion.

---

[8] For more details see the studies of B. Marzinotto B. (2006) and T. Püss, M. Viies et al. (2003/2005)

[9] B. Palier (2005), *Gouverner la Sécurité Sociale. Les Réformes du système français de protection sociale depuis 1945.* PUF.

[10] This concept is the opposite of the concept of “decommodification” defined by G. Esping-Andersen (1990). Decommodification is the possibility of reaching minimum resources apart from the market. It measures the degree of dependence with regard to the market economy.

In the sector of pensions, it seemed to be accepted that pensions, particularly the public pensions constituted a domain where the principle of subsidiary had to prevail. In 2001, OMC was organized to diffuse the best practices. Today, a tendency is sharply asserted. The lengthening of the life expectancy and the reduction in the birth rate affect directly the public PAYG pension schemes insofar as an increasing part of the produced wealth must be affected by an increasing number of pensioners. So, numerous measures have been implemented in order to encourage households to subscribe individually supplementary pensions by means of individual pension plans. Life insurance, for example, in France, benefits from fiscal advantages. Finally, pension funds make their appearance in the countries which do not experiment traditionally this type of supplementary pension (Portugal, France and Italy), and which are urged to look for efficiency. The last evolutions are based on the idea of the superiority of systems of private fully-funded pension schemes on unfunded pensions due to their higher returns and their a priori better resistance to demographic evolution. Furthermore, the implementation of a single currency makes favourable the development of pension funds. It therefore means that the individuals are more and more involved in the coverage of the risks, and that, the people deprived of pension take a more important place than in the past. Let us add that the European Court of justice clarified well that these optional additional regimes derive from the legislation applicable to the private enterprises of insurance where the rules of competition prevail. The question of pensions which to there was approached at the level of every member state tends to acquire a European dimension based on by a liberal logic[11].

In the field of health[12], the convergence expresses itself at two levels. The medical coverage generalized and insurance schemes are transformed into universal national regimes: universal health coverage (CMU) in France, national health systems in Italy, Spain, Portugal and Greece. But in even time, all is done to allow the patients to understand the spending which represents health. It is in this sector that the promotion of the competition was the strongest.

The reforms of liberalization of disease protection, adopted in the nineties, come together around two axes:

- The stake in competition of the suppliers (providers) of care. The reform of the british National Health Service (NHS), in 1990, establishes a quasi-market from care[13] where hospitals and health centres are in competition to offer their services. The mechanisms of quasi-markets served as reference to another national system of health: that of Spain where, since 1995, the competition plays between the public and private establishments. Other countries followed this orientation (Finland, Sweden and Denmark).

- The stake in competition of health insurers[14] (purchasers). The most significant example is that of the German reform of 1992. The consumer of care can choose his type of medical coverage, public or private. Health insurance schemes are incited, thus to manage better their budget so as to propose competitive insurance services. The search for effectiveness passes through the responsabilisation of the purchasers. Today, Switzerland, Netherlands and Germany introduced these two practices of competition into their health care system.

As for France, for a long time, it faced the increases of health spending, by increasing either the social contributions or the “moderating ticket”. Today, France inserts its system in the concert of the free market economy and adopts methods of management used in the private sector to control the quality of care provided, and so put an upper limit on the spending (global envelope, autonomy of hospitals). In certain cases, health insurers have to negotiate with the medical professions. It translates to the progressive passage of a public evaluation based on the service returned to an evaluation integrating the economic dimension. So, almost everywhere in the EU, the producers of

[11] For more details, see V. Berenger (2002).
[12] The OMC was applied in 2004.
[13] J. Le Grand (1991), “Quasi-markets and Social Policy”, *The Economic Journal*, 101 (408), p.1256-1267.
[14] P. Hassenteufel (2004), "L’européanisation par la libéralisation ? Les réformes de systèmes de protection maladie dans l’Union Européenne", in *Concurrence et Protection Sociale en Europe* by P. Hassenfeutel and S. Hennion-Moreau, Presses Universitaires de Rennes.

care transformed themselves into competitive actors. Even the language is revealing; we speak more and more "about contractors of care" of Hospital - contractor"[15].

Finally, in the field of the employment where the OMC was first applied, two basic ideas direct the reforms implemented by the Member States of the EU. At first, it is a question of turning the systems of social protection towards work; rather than to increase expenditures, it is better to decrease their costs (the welfare costs which weigh on salaries). It is thus necessary to facilitate the active spending to transform into employment an unused activity. The job-seekers must be incited to work and to reinstate as quickly as possible, and in the best conditions, the labour market. The main line of action is employability. It is from there that the security has to come, the unemployment insurance has to be transformed into insurance employability. The Scandinavian countries (notably Denmark) fast set up active policies of employment. This orientation seems general today (even if the manners to implement the measures vary) and illustrate unmistakably a process of social convergence within the EU. Then, the expression of the logic of market is situated in the will to give responsibilities to the actors and to make flexible the labour market. Thus, most of the countries established stricter counterparts for the recipient as requirements to continue to receive their welfare benefits. Certain States offer systematically training courses for unemployed persons (Finland, Denmark) as a condition to benefit from unemployment allowances. In 2003, Portugal adopted a reform of this type. The contract new hiring, in France is inspired by two reforms adopted previously in EU:

- The first one goes appears in 1985. The British government modifies the duration of employment to benefit from protection against dismissal.

- The second takes place in Germany, in 2003.

The country replaces the unemployment allowance by a modest allowance for the long-term unemployed persons with the obligation to take the first proposed employment and removes for the new recruits the statutory protection regards dismissal.

In Finland and Sweden, there are regulations which reduce or suspend the assistance income if the employment or the training proposed to the unemployed person is refused. The reforms join the Anglo-Saxon philosophy of the workfare "No rights with no obligation to work ", which gains ground in Europe.

The systems of European social protection exceed the traditional split

All the systems of social protection, today in the EU represent, in several degrees, compromises between the system of insurance and the system of assistance. In these two types of SP, correspond to different financing. The first one, the Bismarckian system (Germany, France, Austria and Benelux) is funded by social contributions with entitlements based on employment status. The second, the Beveridgian system (the countries of the North: United Kingdom and Denmark) finance social transfers largely form taxes. So, traditionally, the systems of European social protection have very different ways of financing of the social protection. Furthermore, among countries appealing to the payroll taxes, the distribution of loads pressing on the employers and the employees is variable. As for those who finance by the public contributions, two variants can be identified: the models with universal benefits and the ones with means tested benefits.

The social contributions represent the first source of financing of the social protection systems in EU (approximately 60 % of receipts), but their part, since the nineties, strongly decreased, especially for the employer’s shares. As a result, the participation of the taxes in the financing of the social protection developed. This evolution can be explained by the fact that the financing by social contributions was considered as penalizing employment. It is the reason for which, in EU, the social protection is less and less related to employment.

In addition to this general tendency, an analysis of the systems shows that member states got closer in their ways of financing their social protection. Those who strongly financed their social protection by way of contributions increased fiscal financing; on the contrary, the countries which

[15] P. Hassenteufel, op. cit.

had strongly relied on general taxes rely more and more on social contributions to cover their welfare expenditures. So, all the Member States, today, draw on both systems in their financing methods. France is a good example of this mixing. In 1990, a new shape of financing of the SP was adopted: the generalized social contribution (CSG) which comes to be substituted itself, partially, for the employer's social contributions. In the same way, Italy has created the IRAP which is a regional tax on productive activities. France also allocated the other taxes to the social protection: taxes on tobaccos and alcohols and taxes on polluting activities. Germany, Luxembourg, follow the same way: taxes on fuels finance the social protection. On the other hand, the Scandinavian, as strongly users of general taxes in financing of social expenditures, turn more and more to the social contributions, especially the employee's contributions. That strengthens the liberal logic since the employees are more given responsibilities. In Denmark (representing the most typical of the financing by the tax), the part of the public contributions fell strongly in the nineties with a decline reaching almost 18 points. These evolutions represent a strong support to the process of social convergence in EU.

A remark can be carried out: globally in the European countries, the insurance component of social expenditure seems to be progressively replaced by an assistance component as a means to control public share of social expenditure. This phenomenon can appear contradictory with the clear tendency previously released which underlines the increasingly obvious presence of the market logic. It can be interpreted by analyzing the mixing of these two main categories. It means that the stake is not posed any more in terms of choice between two philosophies, insurance or assistance, as it was the case traditionally. Today, the tendency is for pragmatism: the systems of social protection have to resist the storm. All the social actors must be concerned and all the possible means must be mobilized. The opposition between two main groups of countries (Bismarckian and Beveridgian models) became blurred and was especially transformed.

In continental countries, the recipients are more involved in the functioning of the social security system, due to the insurance principle and their categorical nature (blue-collar and white-collar), the benefit entitlements are strongly linked to individual's contributions. Today, they stress this logic by adopting a more liberal approach of the social policy; the appeal to taxes is only a means to obtain supplementary resources. The Scandinavian countries, in spite of their generosity, always gave responsibilities to their citizens. The characteristic of their society is the trust which reigns between the actors. Today, they strengthen this type of behaviour, by way of social contributions and the market mechanisms.

In spite of the still present diversity in social protection systems in Europe, we can notice a qualitative convergence between Member States. A consensus seems to have settled down at two levels. There is agreement on overall philosophy: all the actors must be given responsibilities to face financial difficulties and they meet on the means implemented to achieve this goal: the market mechanisms.

4 CONCLUSION

With the Maastricht Treaty, European construction took a remarkable step. However, this robust pillar which is the single currency can shake the other one: the social welfare systems. It is this subject which inspired our research. We therefore studied the evolution of SP in Europe by questioning the existence of a convergence between countries and the impact of the Treaty of Maastricht on this process.

After having shown the evolution of the SP concept in Europe, we studied the reforms implemented in the most significant components of the social protection systems of the Member States: pensions, health and employment. A common philosophy clearly appears: the Welfare State recedes, calling more and more upon market mechanisms. Furthermore, the traditional binary typology alters and countries get closer in their financing methods. Our analysis makes it possible to conclude that a process of social convergence seems well and truly underway in the European Union.

REFERENCES

[1] ALBER, J. (2000), "Social dumping, catch-up or convergence? Introduction", *Journal of European Social Policy*, Special Issue, 10 (2), p.99-119. ATTIA, N. and BERENGER, V. (2007), "Social Protection Convergence in the European Union: Impact of Maastricht Treaty", **Panoeconomicu**s, vol. 4, 469-487, March.

[2] BERENGER, V. (2002), "Retraite et Harmonisation Européenne", in *Intégration Européenne et Contraintes Macroéconomiques*, S. Ngo-Maï, D. Torre, E. Tosi (ed.), De Boeck Université.

[3] BOERI, T. (2002), "Does Europe Need a Harmonised Social Policy?", Conference on "Competition of Regions and Integration in EMU", 30th Economics conference of the Austrian National Bank, Vienna, June.

[4] BOUGET, D. (2001), "Convergence in the Social Welfare Systems in Europe: Myth or Reality?", XXIèmes Journées de l'AES Intégration européenne et économie sociale".

[5] CAIRE, G. (1992), "*L'Europe sociale, faits et problèmes, enjeux*", Masson.

[6] CORRADO, L. LONDONO, D.A. et al. (2003), "The Welfare States in a United Europe", *European Political Economic Review*, vol.1 (1), p. 40-55

[7] ESPING-ANDERSEN, G. (1990), *The Three Worlds of Welfare Capitalism*, Polity Press and Princeton, Princeton University Press.

[8] FARNAQUE, E. and LAGADEC, G. (2002), *Intégralité économique européenne*, De Boeck Université.

[9] HAGFORS, R. (2000), "EMU Convergence and the Structure of Social protection Financing", International Research Conference on Social Security, Helsinki, September.

[10]HASSENTEUFEL, P. (2004), "L'européanisation par la libéralisation ? Les réformes de systèmes de protection maladie dans l'Union Européenne", in *Concurrence et Protection Sociale en Europe* sous la direction de P. Hassenteufel et S Hennion-Moreau. Presses universitaires de Rennes.

[11] LE GRAND, J. (1991), "Quasi-markets and Social Policy", *Economic Journal*, vol. 101(408), p.1256-1267.

[12] MARZINOTTO, B. (2006), *The Unnecessary European Social Model*, Chatham House, Janvier.

[13] MUSGRAVE, R. (1959), *A Theory of Public Finance*, MacGraw Hill, New-York.

[14] OATES, W. (1972), *Fiscal federalism*, Harcourt Brace Jovanovich, New-York.

[15] PALIER B. (1997) "Les évolutions des systèmes de protection sociale en Europe et en France", Pouvoirs, n° 82.

[16] PALIER, B. (2005), *Gouverner la Sécurité Sociale. Les Réformes du système français de protection sociale depuis 1945*, PUF.

[17] PALIER, B. (2002), "How Can we Analyse the Process of Welfare State Reforms in Continental Europe ?", 2nd Conference "Welfare Reforms for the 21st Century Oslo, 5-6 april.

[18] PÜSS, T., VIIES, M. and MALDRE, R., (2003), "Convergence Analysis in Social Protection Expenditure in the European Union", in Essays in Estonian Transformation Economics, Ulo E. and Wilder, L. (eds.). Tallinn, Estonia: Uhiselu, 123-46.

[19] PÜSS, T., VIIES, M. and KAIE, K., (2005), "Convergence Analysis of the Structure of Social Protection Financing", International Advances in Economic Research, 11(1), 19-27.

[20] SOLOW, R.M. (1956), "A Contribution of the Theory of Economic Growth", *Quarterly Journal of Economics*, 70.

[21] TAVERA, C. (1999), *La convergence des économies européennes*, Economica.

[22] TIEBOUT, C.M. (1956), "A pure theory of public expenditure", *Journal of Political Economy*, vol. 64 (5), p. 416-424.

[23] THIBAUD, P. and FERRY, J.M. (1994), *Discussion sur l'Europe*, Calmann-Levy.

[24]WOLF, H. (2002), "Globalization and the Convergence of Social Expenditure in the European Union", Occasional Paper Series, The GW Center for the Study of Globalization.

OPTIMLIZÁCIA FINANCOVANIA MARKETINGOVÝCH ČINNOSÍ V NEZISKOVÝCH ORGANIZÁCIÁCH[1]

Tomáš Bačo

EU v Bratislave, Podnikovohospodárska fakulta v Košiciach

tomas.baco@post.sk

Abstract

Marketers, when talking among themselves, have had little difficulty expanding marketing thought to include the world of nonprofits. When nonprofit leaders turn to marketers, they are too often looking for help in advertising or selling, not marketing. Because the advertising aspect of marketing dominates in the forprofit sector, many nonprofit leaders do not understand that marketing concepts can be applied to such activities as seeking grants and creating programs and services. Nonprofit leaders believe in the „service concept," which sees various source of revenue as means to meeting clients´ needs and wants, as understood by the providers. Therefor the topic of introduced article is to put attention at economic aspects of nonprofit marketing activities in model "4P".

Keywords**:** *nonprofit organizations, marketing activities, revenues, costs, economic efects*

1 ÚVOD

Neziskové organizácie tvoria dôležitú súčasť každej zmiešanej ekonomiky. Rovnako ako v ziskovom sektore, neziskové organizácie majú svoje ciele, ktoré sa snažia dosiahnuť. Ciele neziskových organizácií sú spravidla výsledkom spoločenských požiadaviek, za ktoré nie sú ľudia ochotní platiť. Každá nezisková organizácia by sa mala snažiť maximálne uspokojiť potreby klientov, aby dokázala naplniť stanovené ciele. Ale každá nezisková organizácia potrebuje určité finančné prostriedky, ktoré umožňujú zabezpečovať jej chod a prevádzku. Bez zabezpečenia základného fungovania organizácie nie je možné dosiahnuť naplnenie cieľov. No neziskové organizácie nemajú jednoduchú úlohu pri získavaní potrebných finančných prostriedkov. Práve preto je snahou vytvoriť určitý marketingový model zameraný na získavanie prostriedkov, ktorý je aplikovateľný na neziskové organizácie.

Preto vznikol marketingový model „4P", ktorý je prispôsobený na neziskové organizácie. V tomto prípade, ale nejde o klasický model marketingového mixu. Prispôsobený model „4P" môže aplikovať do svojej marketingovej činnosti každá nezisková organizácia.. Model opisuje štyri marketingové činnosti, ktoré sa realizujú v „neziskovkách" za účelom získania finančných prostriedkov. Ide o činnosti vyjadrené pomocou anglických slov performing, petitioning, pleading, praying. Každý manažér neziskovej organizácii by mal súčasne rozmýšľať nad spôsobom ich realizácie, aby dosiahol najlepší ekonomický efekt. To znamená, že by sa mal snažiť hľadať ekonomické optimum realizácie všetkých činností modelu „4P". Hľadanie optima sa odvíja od priebehu funkcie príjmov a nákladov, a ich vzájomnej komparácie. Článok má poukázať na to, ako je možné v jednotlivých činnostiach hľadať ekonomické optimum. Pomocou nájdenia ekonomického optima môže nezisková organizácia maximalizovať finančné efekty uplatňovania marketingového princípu vo svojej činnosti.

[1] Tento príspevok je súčasťou riešenia grantovej úlohy VEGA č. 1/0493/08

2 MARKETING NEZISKOVÝCH ORGANIZÁCIÍ

Samotná problematika marketingu neziskových organizácií nie je ešte dostatočne rozpracovaná a nevenuje sa jej primeraná pozornosť. Preto pri vymedzení tejto problematiky je potrebné sa opierať hlavne o najznámejších svetových autorov, ktorí sa zaoberajú samotnými základmi marketingu ako sú Kotler (1998, 2001), Meffert (1996), pričom tieto všeobecné poznatky sa následne dajú aplikovať s určitým prispôsobením aj na neziskový marketing. Čo sa týka bližšej špecializácie na samotný marketing neziskových organizácii, tak z domácich autorov je vhodné spomenúť publikácie od Majdúchovej (2004) - Neziskové organizácie a Čima (2004) – Marketingové aplikácie, ktorí sa v nich zaoberajú aj týmto typom marketingu. Spomedzi zahraničných autorov venujúcich sa marketingu v neziskových organizáciách, je vhodné spomenúť opäť Kotlera (2002) – Strategic marketing for nonprofit organization a Barryho (1995) – Successful marketing strategies for nonprofit organizations. Čo sa týka predmetu článku, ktorým je model „4P“, tak jeho prvé rozpracovanie sa spája s menom N.H. Bordena, ktorý použil tento termín už v roku 1948. Okrem zmieneného a známeho modelu „4P“ podľa Bordena (product, price, place, promotion), teoretici rozpracovali aj iné prístupy. Príkladom jedného z nich je model „4P“ podľa Yudelsona (1988, The four Ps of nonprofit marketing), avšak s iným obsahovým charakterom.

Marketing neziskových organizácií má svoje vlastné špecifiká. Je to z dôvodu, že neziskové organizácie majú osobitý charakter a s tým súvisiace ciele. Avšak uplatňovanie marketingových princípov prispôsobených na tieto zvláštnosti môže priniesť so sebou dosahovanie vyšších efektov neziskových organizácií. Práve preto „zákazník musí mať v marketingovej koncepcii organizácií verejného sektora, a to aj neziskového charakteru, dominantné postavenie, pretože v konečnom dôsledku on rozhoduje o tom, či bude akceptovať ponúkané produkty, t.j. rozhodne o tom, či majú produkty pre neho taký úžitok“ (Majdúchová, 2004). Súčasťou marketingu neziskových organizácii je aj sociálny marketing, ktorý sa často zamieňa práve s marketingom neziskových organizácií a považuje sa za jeho synonymum, čo však nie je správne. „Sociálny marketing je špeciálna koncentrácia vo vnútri väčšej arény neziskového marketingu. Cieľom sociálneho marketingu je zmeniť správanie, najmä problémové správanie“ (A, Anderson, 2000).

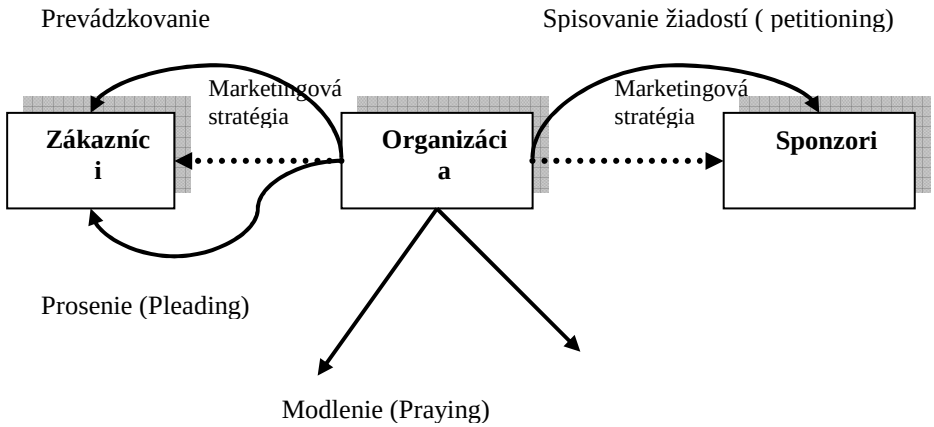
Hľadanie rozdielov v základnom pohľade na marketing ziskových a neziskových organizácií, môže predstavovať pomerne obtiažny poznávací proces. Ako uvádza Yudelson J. 1988, marketingoví manažéri v ziskových organizáciách veria, že úspech zabezpečí „marketingová koncepcia“, ktorá vychádza z predpokladu, že čisté tržby (alebo zisk) sú výsledkom efektívneho poznania a uspokojovania zákazníkových potrieb a želaní. Naopak manažéri v neziskových organizáciách veria, že úspech spočíva v „koncepcii služieb“, ktorá vidí rôzne zdroje tržieb, ako významnú súčasť zistenia a uspokojenia potrieb a želaní jednotlivých klientov, ktorými môžu byť tak určití spotrebitelia ako aj samotní sponzori. Tieto pohľady nie sú nezlúčiteľné, ale v niektorých skutočnostiach sa odlišujú. Práve táto odlišnosť vyvoláva vznik tzv. modelu „4P“ pre neziskový sektor, ktorý je zameraný predovšetkým na získavanie finančných prostriedkov, pre zabezpečenie existencie a fungovania neziskovej organizácie.

2.1 Model „4P“ v neziskových organizáciách

Neziskové organizácie môžu dosahovať príjem prostredníctvom: (Yudelson J., 1988)

- prevádzkovania činnosti, (performing)
- prosenia, (pleading)
- oficiálnych písomných žiadostí, (petitioning)
- a modlenia sa, resp. nevyžiadané príspevky , (praying).

Uvedené rozdiely zdrojov príjmov pre neziskové organizácie majú tendenciu zastierať hlavnú rolu marketingu v každej z nich. Z marketingového pohľadu reprezentujú nie štyri rozdielne aktivity, ale štyri rozdielne marketingové zamerania, resp. ciele. Každý zdroj príjmu závisí na marketingu vo vzťahu k rozdielnym skupinám „zákazníkov“.

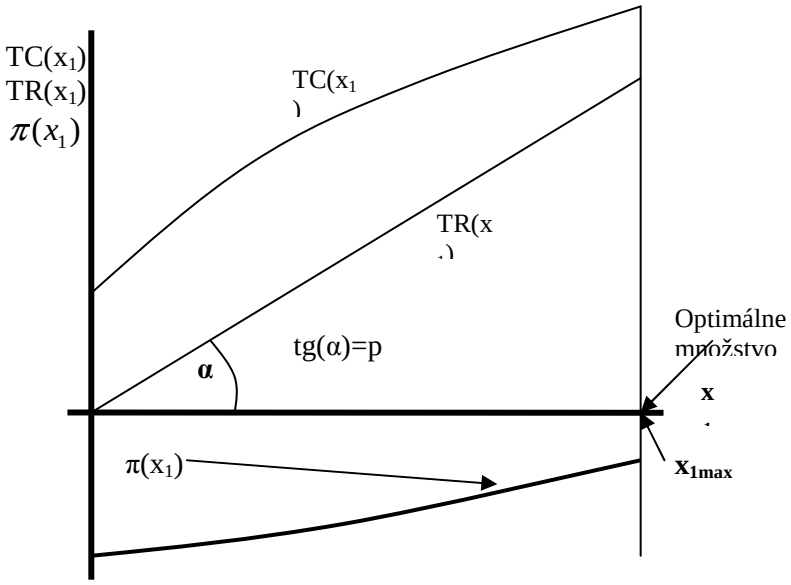


Obr. č.1: Schéma aplikácie modelu „4P“ v marketingu neziskovej organizácie

Nestačí poznať jednotlivé zdroje príjmov, ale súčasne každý ekonóm, ale aj marketingový manažér, musí pri realizácii jednotlivých činností posudzovať ich efektívnosť. Na základe toho potom možno hovoriť o rôznych ekonomických efektoch jednotlivých aktivít v rámci „modelu 4P“, ktoré sa prejavujú v rozdielnom priebehu funkcie nákladov a príjmov súvisiacich s danou aktivitou. Rôzny priebeh funkcií súvisí predovšetkým so špecifickým charakterom jednotlivých prvkov spomínaného modelu. Na základe toho potom možno zostaviť určitým spôsobom ekonomicky optimálnu marketingovú stratégiu, ktorá bude predstavovať takú kombináciu jednotlivých marketingových aktivít, ktoré prinesú organizácii najvyšší efekt. Preto si nižšie ukážeme priebeh funkcií príjmov a nákladov, v závislosti od množstva danej aktivity. Na základe týchto predpokladov je potom možno určiť ekonomické optimá úrovne jednotlivých aktivít, ktoré sú v bode najvyššieho zisku, alebo v bode najnižšej straty.

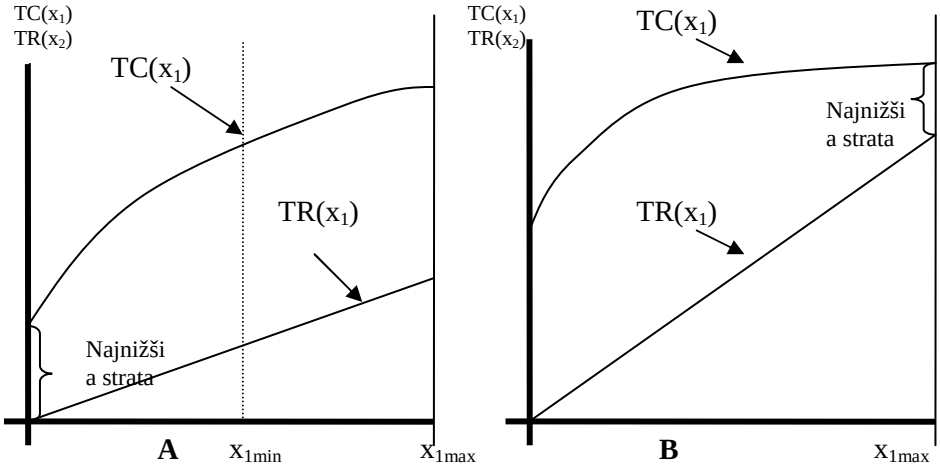
2.1.1 Prevádzkovanie

Ide o primárnu aktivitu každej neziskovej organizácie, ktorú musí realizovať, aby dokázala naplniť jej poslanie. Prevádzkovanie v porovnaní s ostatnými aktivitami je stratové, avšak pri rôznom objeme poskytovania služieb či programov táto strata môže byť odlišná. Preto je potrebné nájsť bod, v ktorom je táto strata najnižšia. Nech $TC(x_1)$ je diferencovateľná funkcia celkových nákladov, kde x_1 je množstvo produkcie a platí, že $\frac{dTC(x_1)}{dx_1} > 0$ a súčasne $\frac{d^2TC(x_1)}{dx_1^2} < 0$ (teda funkcia je rastúca konkávne). Potom $x_1 \in \langle 0; x_{1\max} \rangle$; kde $x_{1\max}$ vyjadruje fyzické obmedzenie. Taktiež predpokladáme, že $TC(0)>TR(0)=0$. Zároveň nech $TR(x_1)=p.x_1$, kde p je konštantná cena produkcie. Potom pre zisk π platí $\pi(x_1) = p.x_1 - TC(x_1)$. Keďže hovoríme o neziskovej organizácii, platí že $\pi(x_1) < 0$ pre $\forall x_1 \in \langle 0; x_{1\max} \rangle$. Keďže organizácia minimalizuje stratu, z nutnej podmienky existencie extrému vyplýva: $\frac{d\pi}{dx_1} : P - \frac{dTC(x_1)}{dx_1} = 0$ a teda $P = \frac{dTC(x_1)}{dx_1}$, avšak z postačujúcej podmienky vyplýva $\frac{d^2\pi}{dx_1^2} : \frac{d^2TC(x_1)}{dx_1^2} < 0$ a teda extrémna hodnota predstavuje maximalizáciu straty. Z uvedeného vyplýva, že minimálnu stratu dostaneme porovnaním $\pi(0)$ a $\pi(x_{1\max})$. Priebeh nákladov a príjmov je zobrazený na obrázku č. 2.



Obr. č.2: Schéma ekonomického optima pri prevádzkovaní

Uvedené grafické zobrazenie predstavuje určitý model, ktorý vyjadruje všeobecný priebeh jednotlivých funkcií príjmov a nákladov súvisiacich sa danou aktivitou. Ale v rámci prevádzkovania môžeme rozlišovať dve rôzne podoby, ktoré sa prejavia v rôznom sklone a zakrivení funkcií príjmov a nákladov. To sa prejaví aj v odlišnom bode ekonomickej efektívnosti. Potom tieto odlišné podoby budú vyzerať tak ako je to uvedené nižšie na obrázkoch.



Obr. č. 3: Dve podoby priebehu funkcií príjmov a nákladov pri prevádzkovaní

Vyššie grafické zobrazenie ekonomického optima pri prevádzkovaní je si potrebné bližšie rozobrať a vysvetliť priebeh jednotlivých funkcií. Čo sa týka funkcie celkových príjmov, tá vyjadruje lineárny vzťah medzi objemom poskytovaných služieb a celkovými príjmami. Čím väčší objem programov bude organizácia realizovať, tak tým bude dosahovať vyššie príjmy. Nezisková organizácia totiž pri realizácii svojich programov tieto ponúka za vopred stanovené ceny, ktoré sa nemenia v závislosti od dopytu. Samozrejme, že tieto ceny sa z dlhšieho časového hľadiska môžu meniť, avšak ich zmena nie je výsledkom pôsobenia ponuky a dopytu, ale je skôr výsledkom pôsobenia exogénnych faktorov, ktoré nemôže organizácia ovplyvniť. Takými sú zmena životnej úrovne obyvateľstva, rast cien vstupov, či spoločenská požiadavka. Preto rast celkových príjmov je proporcionálny.

Druhou dôležitou funkciou sú celkové náklady. Ako prvé je potrebné vysvetliť východiskový bod tejto funkcie. Každá organizácia má určité fixné náklady, ktoré musí uhradiť aj pri nulovej

realizácii. Od tohto bodu potom tieto náklady s rastom objemu poskytovaných služieb rastú, avšak tieto rastú pomalšie ako rastie objem realizovaných služieb. Súvisí to s charakterom týchto organizácií, ktorým variabilné náklady nerastú až tak rýchle a preto funkcia celkových nákladov má degresívne rastúci charakter.

Ako je to na obrázku č.2 možné vidieť, tak náklady pri každom objeme produkcie prevyšujú príjmy, čo súvisí s tým, že neziskové organizácie poskytujú služby za subvencované ceny, ktoré nikdy nemôžu pokryť výšku nákladov organizácie súvisiacich s realizáciou ponúkaných služieb. Preto je potrebné nájsť bod, v ktorom je rozdiel medzi nákladmi a príjmami minimálny, nakoľko v tomto dosahuje organizácia najnižšie straty. Tento bod sa potom nachádza na úrovni produkcie, ktorá dosahuje určité kapacitné obmedzenie. Neziskové organizácie môžu poskytovať služby len do takej úrovne, ako im to ich kapacity umožňujú. Samozrejme by niekto mohol povedať, že kapacity je možné rozšíriť. Ale charakter neziskových organizácii neposkytuje stále priestor na zvýšenie kapacít tak ako je to v prípade ziskového sektoru. Na základe týchto predpokladov možno vyvodiť záver, že každá nezisková organizácia pri určitej cene svojich služieb sa bude pokúšať realizovať množstvo na úrovni svojich kapacitných možností, pri ktorých bude dosahovať minimálnu stratu. Tu opísaná situácia korešponduje aj s variantov B na obrázku č. 3.

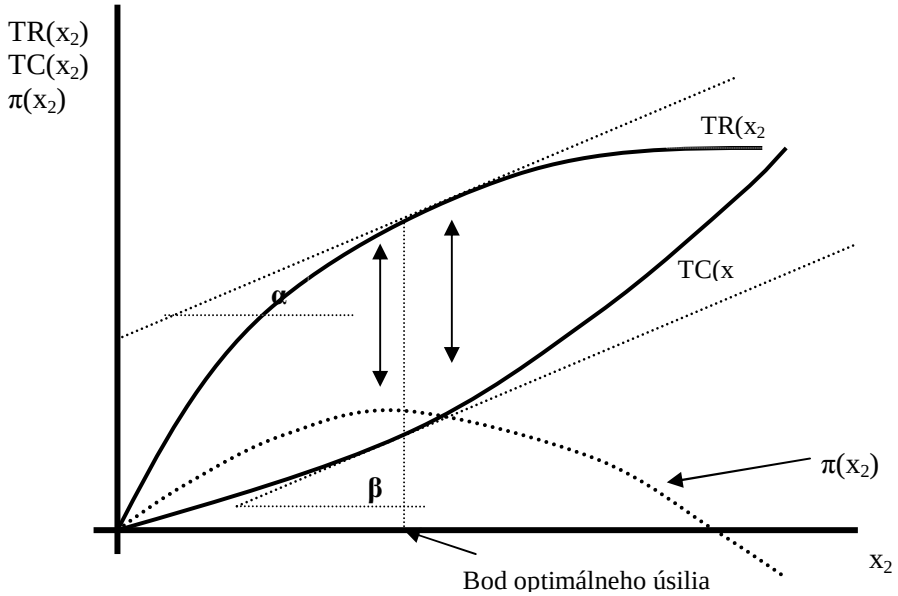
Ale všetky tieto predpoklady a závery nebudú správne v prípade, že nastane situácia zobrazená ako variant A na obrázku č. 3. Priebeh jednotlivých funkcií v tomto prípade je odlišný. Ide predovšetkým o odlišný sklon a zakrivenie funkcie nákladov. Taktiež odlišný je aj sklon funkcie príjmov, ktorý zviera menší uhol. Variant A na obrázku č. 3 znázorňuje skutočnosť, kedy funkcia nákladov rastie rýchlejšie ako funkcia príjmov. To znamená, že strata z prevádzkovania sa s objemom poskytovaných služieb bude zvyšovať. Takáto situácia je menej zriedkavá, ale taktiež môže nastať. Potom však nulová produkcia služieb by predstavovala ekonomické optimum, nakoľko strata by bola najnižšia v bode nulovej produkcie. Nezisková organizácie, ale nemôže neposkytovať žiadne služby, nakoľko by sa stratil zmysel jej existencie a ako taká by musela zaniknúť. Preto každá nezisková organizácia musí poskytovať aspoň určitú minimálnu úroveň služieb, ktorú spoločnosť požaduje. Minimálna úroveň produkcie potom predstavuje spodné ohraničenie, ktoré je vo variante A označené ako x_{min}.

Rozhodnutie marketingového manažéra o množstve celkového poskytovania programu organizácie bude závisieť na snahe zohľadniť spoločenskú požiadavku. Potom spoločenská požiadavka stanovuje minimálnu hranicu, ale súčasne spoločnosť privíta ak by sa zvýšila ponuka programov organizácie. Znamená to, že v prípade nastátia situácie opísanej v A variante sa marketingový manažér na základe spoločnosťou kladených požiadaviek rozhoduje medzi dosiahnutím spoločenského a ekonomického optima. Na základe týchto predpokladov je možné povedať, že snahou marketingového manažéra by malo byť ovplyvniť funkciu nákladov spôsobom opísaným vo variante B na obrázku č. 3.

Uvedené charakteristiky je možné najlepšie pochopiť na typickom príklade neziskovej organizácie, ktorou je múzeum. Na tomto si uvedené predpoklady vysvetlíme. Múzeum ponúka nejakú expozíciu, avšak cenu vstupného určí ešte pred jej zahájením na určitej úrovni, ktorá sa potom v jej priebehu nemení. Samozrejme má možnosti uplatnenia cenovej diskriminácie voči jednotlivým skupinám návštevníkov, čo v tomto prípade možno chápať ako nástroj na pritiahnutie širšieho okruhu uchádzačov. Keďže sa cena vstupného nemení, tak potom celkové príjmy z prevádzkovania s rastom objemu návštevníkov budú rásť a to stále rovnakým tempom. Čo sa týka funkcie nákladov, tak múzeum musí uhradiť určité fixné náklady, ktoré sú nevyhnutnou súčasťou jeho existencie. Znamená to, že tieto musí uhradiť aj pri nulovej návštevnosti. Do tohto možno zaradiť aj určité personálne obsadenie, ktoré musí v minimálnej miere zabezpečovať údržbu danej expozície. Ale ak sa začne zvyšovať návštevnosť, tak táto nespôsobuje výraznejší nárast nákladov, nakoľko hlavné položky sú už uhradené. Dodatočné náklady môžu vznikať v súvislosti s tlačou lístkov, prípadne s dodatočným zamestnaním sprievodcov. Tento typ nákladov však nerastie tak rýchlo ako rastie objem služieb. Múzeum nemôže zvyšovať svoju návštevnosť neustále, čo súvisí s jeho kapacitou, ktorá je determinovaná tak budovou ako aj samotným charakterom expozície. Preto najvýhodnejšie pre neho bude realizovať taký objem produkcie, pri ktorom tieto kapacity budú maximálne využité.

2.1.2 Prosenie

Táto aktivita v rámci uvedeného modelu je zameraná výhradne na získavanie prostriedkov a to takým spôsobom, aby kompenzovala stratovosť samotného prevádzkovania. Avšak tak, ako je to z každou činnosťou, sú s ňou spojené určité náklady a príjmy. Tieto majú svoj charakter, ktorý sa vyznačuje priebehom ich funkcií. Tak ako v predchádzajúcom prípade bolo snahou marketingového manažéra nájsť určité optimum, tak tomu je aj v prípade tejto aktivity. Hlavným cieľom je nájsť taký bod, v rámci ktorého sa bude dosahovať najvyšší ekonomický efekt, čiže bod, kde rozdiel medzi príjmami a nákladmi bude najvyšší.



Obr. č.4: Schéma ekonomického optima pri prosení

Z grafického zobrazenia môžeme vidieť, že $tg\alpha = \frac{dTR(x_2)}{dx_2}$ a $tg\beta = \frac{dTC(x_2)}{dx_2}$, z čoho vyplýva, že tgα = tgβ, čiže α = β. Potom hľadanie optima bude vyzerať nasledovne a síce, že prosenie v neziskovej organizácii bude realizované pri funkcii celkových nákladov marketingového úsilia, ktorá je diferencovateľná a je vyjadrená ako TC(x_2), kde $\frac{dTC(x_2)}{dx_2}$>0 a $\frac{d^2TC(x_2)}{dx_2^2}$>0 a funkcia celkových príjmov je vyjadrená ako TR(x_2), kde $\frac{dTR(x_2)}{dx_2}$ > 0 a $\frac{d^2TR(x_2)}{dx_2^2}$ < 0. Potom funkcia celkového zisku je daná rozdielom medzi funkciou celkových príjmov a nákladov, čo môžeme zapísať následovne: π(x_2) = TR(x_2) – TC(x_2). Takže musíme hľadať maximum, pričom na to aby sme ho našli postačuje podmienka, že derivácia funkcie celkového zisku by mala mať v bode optimálnu hodnotu menšiu ako nula, takže $\frac{d\pi}{dx_2}$: $\frac{dTR(x_2)}{dx_2} - \frac{dTC(x_2)}{dx_2} = 0$ a teda $\frac{dTR(x_2)}{dx_2} = \frac{dTC(x_2)}{dx_2}$ a zároveň $\frac{d^2\pi}{dx_2^2}$: $\frac{d^2TR(x_2)}{dx_2^2} - \frac{d^2TC(x_2)}{dx_2^2}$<0

Opäť je pri tejto schéme potrebné vysvetliť dôvody priebehu jednotlivých funkcií a teda na základe čoho môže marketingový manažér nájsť ekonomické optimum. Ako bolo vyššie spomínané prosenie je charakteristické tým, že ide o určité úsilie vyvíjané k jednotlivcom, aby poskytli svoje vlastné zdroje na podporu organizácie. Tu je hneď na začiatku potrebné sa zastaviť pri x-ovej osi, kde nie je uvedené množstvo, ale marketingové úsilie. Totiž túto marketingovú aktivitu nie je možné vyjadriť v naturálnych jednotkách, ale je skôr vhodné hovoriť o určitom marketingovom úsilí, ktoré za účelom dosiahnutia sledovaného cieľa vyvíja marketingový manažér. Preto aj jednotlivé krivky

vyjadrujú vzájomný vzťah medzi marketingovým úsilím vyvinutým na túto aktivitu a s ním spojenými nákladmi, prípadne príjmami.

Funkcia celkových nákladov, ako je to na obrázku č. 3 znázornené, má degresívne rastúci charakter. Spočíva to v tom, že spočiatku aj malé marketingové úsilie prináša určité pozitívne efekty vo forme príspevkov. Neskôr však aj napriek zvýšenej intenzite marketingového úsilia, to už neprináša také efekty, čo sa prejavuje v spomalení rastu celkových príjmov. Znamená to, že funkcia hraničných príjmov v tomto prípade má klesajúci charakter. Toto sa opiera o jednoduchú skutočnosť, ktorou je fakt, že spočiatku na našu aj malú snahu reagujú osoby, ktoré skutočne majú záujem pomôcť danej organizácii aj bez väčšieho pôsobenia na ich rozhodnutie. Ide spravidla o blízky okruh osôb organizácie. Potom sa však musí organizácia zamerať aj na osoby, ktoré nie sú jej až tak blízke a ich záujem o podporu našej organizácie nie je až taký, ako to bolo u predchádzajúcej skupiny osôb. Preto aj tieto ďalšie príspevky, vyvolané zvýšenou marketingovou snahou, nedosahujú až také efekty. Takýto vývoj môže dôjsť až do fázy, kedy našu organizáciu nebudú ochotný podporiť žiadny dodatočný prispievatelia, aj napriek neustále sa zvyšujúcej snahe organizácie, resp. ich prírastok bude len minimálny.

Každý vie, že s marketingovým úsilím sú spojené určité náklady. Tieto predovšetkým spočívajú v nutnosti úhrady nákladov spojených s nástrojmi, ktoré sa využívajú, ale aj v súvislosti s potrebou vyššieho ohodnotenia práce manažéra pri zvýšenom úsilí. Znamená to, že s rastom marketingového úsilia náklady sa automaticky zvyšujú. Funkcia celkových nákladov v prípade zvýšeného marketingového úsilia spojeného s prosením, ako marketingovou aktivitou, má progresívne rastúci charakter. Vyplýva to z toho, že spočiatku má k dispozícii marketingový manažér na výber viacero možností ako realizovať túto činnosť a teda ako zvyšovať marketingové úsilie. Tieto možnosti sa však odlišujú výškou nákladov a tiež efektivitou. Preto sa najprv bude snažiť manažér využívať také nástroje, ktoré sú menej nákladné a prinášajú väčší efekt. Môže ísť o pomerne lacnú komunikáciu prostredníctvom mailov, prípadne o jednoduché zasielanie prosieb jednotlivcom. Neskôr manažér, ktorý chce zvýšiť počet prispievateľov, musí začať využívať aj iné metódy, ktoré sú sofistikovanejšie a nákladnejšie. Znamená to, že náklady potom rastú rýchlejšie ako samotná marketingová aktivita. Aj v tomto prípade pri neustálom zvyšovaní marketingového úsilia môže nastať taká situácia, že manažér bude nútený použiť na získanie dodatočného prispievateľa taký nástroj, ktorý bude neúmerne nákladný, nakoľko ostatné možnosti už predtým vyčerpal.

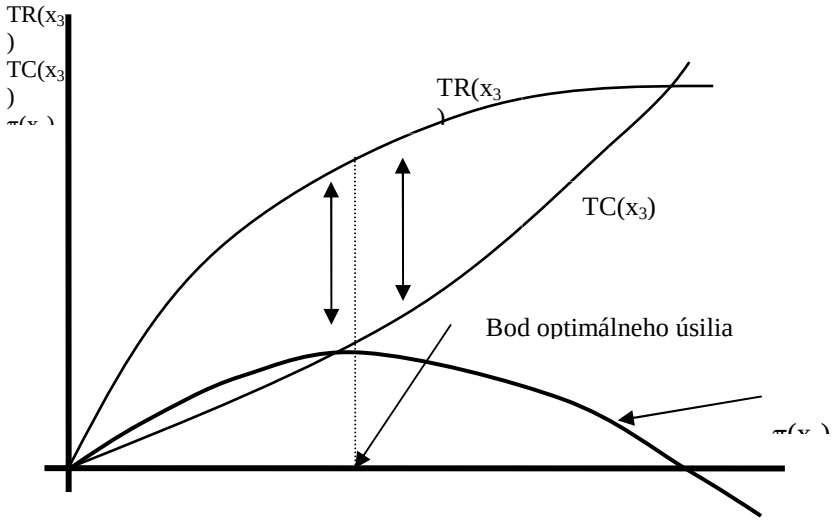
Rovnováha, resp. optimum nastáva v bode, kedy je rozdiel medzi príjmami a nákladmi najväčší, tak ako je to zobrazené. Z toho možno vyvodiť odporúčanie pre manažérov. Tí by mali sledovať vzájomný vzťah medzi príjmami a nákladmi spojenými s touto aktivitou a mali by si uvedomiť, že nie je stále účelné slepo zvyšovať marketingové úsilie na úkor nákladov organizácie.

Opäť je vhodné uviesť krátky príklad. Fakulta sa môže pokúšať získať ďalšie zdroje pre svoju činnosť a preto sa rozhodne realizovať túto marketingovú aktivitu. Na to spočiatku môže využiť svojich zamestnancov a pedagógov, ktorí pri styku so študentmi budú na nich apelovať, aby pomohli fakulte svojimi príspevkami. Toto sa môže prejaviť v pomerne vysokej spätnej odozve, nakoľko študenti budú mať primárne snahu zvyšovať úroveň svojej školy. Vznikajú pritom minimálne náklady. Na zvýšenie príspevkov však fakulta bude realizovať ďalšiu činnosť, ako je napríklad zasielanie žiadosti o prispenie osobám blízkym samotným študentom. Táto aktivita už nebude mať taký efekt a súčasne sa vyznačuje vyššími nákladmi, ktoré sú spojené s tlačou a distribúciou žiadostí. Nakoniec môže fakulta vo svojom úsilí pokračovať ešte ďalej, kedy bude realizovať svoje prosby prostredníctvom platenej reklamy v niektorom z masovokomunikačných prostriedkov. Náklady na túto aktivitu sú podstatne vyššie ako na predchádzajúce snahy a tiež je možné povedať, že efekt by bol pravdepodobne minimálny, resp. menší ako v predchádzajúcich prípadoch. Tento príklad bližšie vysvetľuje opodstatnenosť samotného priebehu funkcií celkových príjmov a nákladov v rámci danej marketingovej aktivity v neziskovej organizácii.

2.1.3 Spisovanie žiadostí

Kým prosenie je zamerané na žiadanie o zdroje, ktoré sú súčasťou vlastných zdrojov tých, od ktorých tieto žiadame, tak písanie žiadostí predstavuje požiadavku k jednotlivcom alebo organizáciám, aby tieto poskytli určité zdroje, ktoré však nie sú ich vlastné. Určitá žiadosť alebo rozpočtová požiadavka na centrálnu agentúru alebo vládne inštitúcie sú formy písomných žiadostí, ktoré môžeme nazývať aj ako petície. Presvedčovanie nejakého fondu alebo miestnej samosprávy

o poskytnutie kapitálu, má za následok demonštrovanie toho ako príspevok bude zväčšovať cieľ podporenej organizácie. Potreby a želania grantových fondov sú spravidla veľmi rozdielne od požiadaviek individuálnych sponzorov. V marketingovom jazyku, prosenie je spájané so zákazníckym marketingom, kým petície sú skôr bližšie k priemyselnému alebo organizačnému marketingu. V organizačnom marketingu, individuálne potreby a želania tých, ktorí robia rozhodnutia sú zamerané na podporovanie organizačného cieľa a sú v tomto cieli organizácie zahrnuté. Pod marketingovým konceptom v neziskových organizáciách rozumieme približovanie jednotlivých aspektov vytvárania príjmov na ukázanie toho ako môžu prispieť k cieľom skupiny. V tomto prípade agentúra, alebo iná nadácia je v podobe „zákazníka“ a musí zohľadniť skutočnosť, či táto organizácia bude naďalej garantom cieľov a dokáže ich dosahovať lepšie ako ostatní žiadatelia.



Obr. č.5: Schéma ekonomického optima pri spisovaní žiadostí

Vyjadrenie grafu pomocou matematických zápisov je rovnaké ako v predchádzajúcom prípade, takže ho bližšie rozoberať nebudem.

Nakoľko v tomto prípade ide o rovnaký priebeh jednotlivých funkcií a samotné ekonomické optimum sa hľadá rovnakým spôsobom, nebudem sa bližšie venovať metodologickému vysvetleniu uvedeného obrázku. Avšak na lepšie pochopenie a overenie uvedených skutočností uvediem príklad, ktorý bude tieto skutočnosti jasne deklarovať.

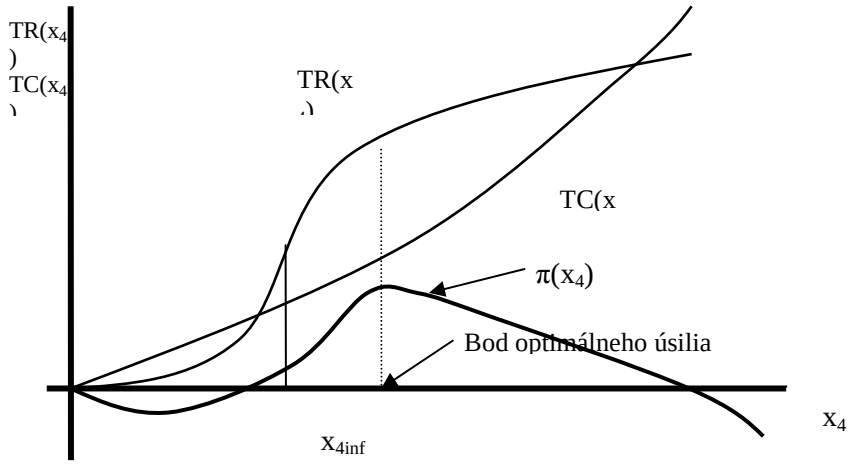
Príkladom môže byť športový klub, ktorého súčasťou príjmov sú aj dotácie z rôznych centralizovaných fondov, prípadne iných organizácii (spravidla štátnych). Tento klub každoročne žiada o podporu z týchto fondov. Samotná žiadosť má skôr formálny charakter, čo znamená, že predstavuje pre organizáciu minimálne náklady. Organizácia súčasne dosahuje pomerne vysoké príjmy z tejto aktivity, ktoré sú jedným z hlavných finančných zdrojov. Takýmto prispievateľom v športovom klube môže byť ministerstvo kultúry, ktoré sa snaží každoročne podporovať športové kluby. Klub tiež môže byť financovaný aj zo zdrojov inej zložky štátnej správy. Príkladom môžu byť kluby, ktoré vystupujú ako vojenské, či policajné. Potom súčasťou dotácii sú aj príspevky z fondov, ktoré sú v daných rezortoch na to vyčlenené. Samozrejme, nakoľko v týchto rezortoch nie je šport hlavným poslaním, tieto príspevky nie sú tak automatické a prideľujú sa na základe zhodnotenia prínosu klub pre dané zložku štátnej správy. Znamená to, že každý rok sa musia predstavitelia klubu osobne stretnúť so zástupcami rozhodujúcimi o pridelení príspevku a týmto musia predložiť žiadosť s potrebnými náležitosťami. Spravidla si to vyžaduje už väčšie marketingové úsilie a teda aj náklady ako v predchádzajúcom prípade. Súčasne príjmy z tejto aktivity sú nižšie.

Ak chce športový klub získať ešte viac dotácii, tak sa musí obrátiť na ďalšie organizácie, ktoré však už nie sú pravidelnými prispievateľmi. Pre tieto klub už musí zostaviť projekt, čo so sebou automaticky prináša podstatne vyššie náklady. To najmä vtedy ak sa dá tento projekt urobiť externému pracovníkovi, ktorý je špecialista v danej oblasti. Takýto špecialisti za zostavenie projektu spravidla pýtajú nemalé finančné prostriedky. Čo sa týka príjmov, tak tie vo svojej podstate klesajú,

nakoľko tieto organizácie nie sú ochotné byť hlavným a dominantným prispievateľom. V konečnom dôsledku ak klub vyčerpá aj tieto možnosti, môže sa ešte stále obrátiť na rôzne organizácie, ktoré však už požadujú aj určité výraznejšie prínosy pre nich samotných. Náklady na ich získanie sú najvyššie, nakoľko je potrebné využiť široké spektrum nástrojov na ich presvedčenie, ktoré nie sú lacné. Príspevky nedosahujú takú výšku, nakoľko tieto organizácie sa zameriavajú na dosahovanie pozitívnych efektov, ktoré spravidla súvisia so znižovaním nákladov, pričom tieto príspevky predstavujú pre nich náklady.

2.1.4 Modlenie, resp. nevyžiadané príspevky

Táto posledná marketingová aktivita v rámci koncepcie modelu „4P“ má určitým spôsobom špecifický charakter, nakoľko nepredstavuje konkrétnu činnosť zameranú na získanie finančnej podpory, ale jej podstata spočíva v komplexnom marketingovom prístupe. Preto v tomto prípade marketingové úsilie bude predstavovať všetku ostatnú marketingovú činnosť, ktorá nie je súčasťou predchádzajúcich aktivít. Takéto zadefinovanie je dôležité najmä pre objektívne hľadanie optima. Ale tiež môžeme povedať, že modlenie je najväčšia skupiny marketingového úsilia, nakoľko do istej miery zahŕňa aj ostatné aktivity. Z uvedeného dôvodu ju budeme označovať ako x_4. Hľadanie ekonomického optima bude spočívať v porovnávaní neočakávaných príjmov s celkovým prístupom organizácie k uplatňovaniu marketingu. Takže rozdiel spočíva v tom, že v predchádzajúcich aktivitách sme vedeli presne identifikovať činnosť, ktorá s nimi súvisí, čo v tomto prípade nie je možné. Výsledok „modlenia“ závisí od množstva marketingových aktivít zameraných na podporu organizačného úsilia pri získavaní financií. Samotný priebeh jednotlivých funkcií má tiež špecifický charakter.



Obr. č. 6: Ekonomické optimum pri „modlení“

Predpokladajme, že marketingové úsilie $x_4 \in \langle 0, \infty \rangle$. Funkcia celkových príjmov z marketingového úsilia $TR(x_4)$ je diferencovateľná, pričom má tvar S-krivky s vlastnosťami:

1. $TR(0)=0$, *(1)*
2. $\frac{dTR(x_4)}{dx_4} \rangle 0$, *(2)*
3. a) $\frac{d^2TR(x_4)}{dx_4^2} \rangle 0$ pre $x \in \langle 0; x_{4\inf l})$, *(3)*

   b) $\frac{d^2TR(x_4)}{dx_4^2} \langle 0$ pre $x_4 \in (x_{4\inf}, \infty)$, *(4)*

kde x_{4infl} je inflexný bod funkcie. Funkcia celkových nákladov TC(x) je diferencovateľná, pričom $TC(0)=0$, $\frac{dTC(x_4)}{dx_4} \rangle 0$ a $\frac{d^2TC(x_4)}{dx_4^2} \langle 0$. Potom funkcia celkového zisku $\pi(x_4)$ sa dá vyjadriť ako

rozdiel funkcie výnosov a nákladov z marketingového úsilia, teda $\pi(x_4) = TR(x_4) - TC(x_4)$, pričom pre maximalizáciu zisku platí:

$$\frac{d\pi}{dx_4} : \frac{dTR(x_4)}{dx_4} - \frac{dTC(x_4)}{dx_4} = 0 \text{ a tiež } \frac{d^2\pi}{dx_4^2} : \frac{d^2TR(x_4)}{dx_4^2} - \frac{d^2TC(x_4)}{dx_4^2} \langle 0,$$

Samozrejme, že organizácia sa pre danú aktivitu rozhodne len vtedy, ak dosahovaný zisk z nej je kladný, tak $TR(x_4)-TC(x_4)>0$.

Opäť pri vysvetľovaní priebehu jednotlivých funkcií začneme s funkciou celkových príjmov. Tá má úplne iný charakter ako to je v predchádzajúcich prípadoch. Aj v tomto prípade je funkcia rastúca, čo znamená, že s rastom marketingového úsilia celej organizácie dochádza aj k rastu náhodných príspevkov. Tie však nerastú proporcionálne. Spočiatku má funkcia tvar progresívne rastúci, čo vyjadruje, že ak organizácia vyvíja len malé marketingové úsilie, tak výška náhodných príspevkov je len minimálna, spravidla nižšia ako náklady na marketing. Avšak od istého bodu, keď sa toto úsilie zvyšuje dochádza k tomu, že tieto príspevky začínajú rásť rýchlejšie a celkové príjmy potom prevyšujú náklady spojené s marketingovým úsilím. Tento progresívny rast trvá len do momentu, kedy sa začne znižovať rýchlosť nárastu príjmov a tieto v určitom bode opäť pretnú funkciu nákladov. Od tohto momentu organizácia znovu dosahuje vyššie náklady ako sú jej príjmy.

Tvar krivky príjmov súvisí s tým, že spočiatku ak organizácia začne vyvíjať malé marketingové úsilie, to nemá skoro žiaden vplyv na náhodných prispievateľov, nakoľko tí nepociťujú dostatočný záujem organizácie. Avšak od istého bodu tieto marketingové aktivity začínajú byť pomerne viditeľné, čo sa prejaví v rýchlom náraste príspevkov. Potom dosiahnú určitú relatívnu nasýtenosť a na to aby sme dosiahli ešte ich dodatočné zvýšenie potrebujeme už vynakladať omnoho väčšie úsilie, čo sa prejavuje v degresívnom charaktere funkcie celkových príjmov.

Funkcia celkových nákladov má opäť progresívne rastúci charakter, tak ako je to v predchádzajúcich prípadoch, čo súvisí so skutočnosťou, že marketingový manažér spravidla využívajú na začiatku lacnejšie formy budovania marketingu, ktoré nie sú spojené s takými nákladmi. Príkladom môže byť zainteresovanie pracovníkov, ktorých mzda sa aj tak nemení, ale ich vyškolením môžeme marketingové úsilie zvyšovať. Potom sa dá toto úsilie zvyšovať už len prostredníctvom ďalších aktivít ako sú reklama a podobne, ktoré však už majú charakter pomerne drahých marketingových nástrojov.

Rovnováha resp. optimum nastáva opäť v bode, kde rozdiel medzi príjmami a nákladmi je najväčší. To je spravidla v bode, kde dochádza k zmene priebehu funkcie príjmov, ktoré od tohto bodu začnú mať degresívne rastúci charakter. Znamená to, že organizácia sa musí snažiť využiť pomerne rýchle narastanie príjmov, ktoré je spojené s počiatočným zvyšovaním marketingového úsilia. Dodatočné zvyšovanie príjmov by už potom bolo na úkor neúmerne rastúcich nákladov, čo by znižovalo ekonomický efekt marketingových aktivít. Uvedené marketingové úsilie je do značnej miery determinované aj snahou v rámci predchádzajúcich aktivít.

Na lepšie pochopenie uvediem príklad zoologickej záhrady, ktorá spravidla je chápaná ako nezisková organizácia. Táto v snahe získať príspevky od tzv. anonymných prispievateľov sa rozhodne realizovať marketingový prístup, ktorý je zameraný na zlepšenie imidžu a na následne získanie nevyžiadaných príspevkov, pričom tento bude realizovať pomocou rôznych marketingových akcií. Spočiatku sa bude snažiť využívať lacnejšie formy a z uvedeného dôvodu do tohto zapojí svojich zamestnancov. To bude realizovať takým spôsobom, že urobí určité semináre, či školenia zamerané na vysvetlenie im nutnosti pozitívneho marketingového pôsobenia na potenciálnych zákazníkov. Samozrejme s tým sú spojené určité náklady, ale tieto nepredstavujú výraznejšie nákladové položky. Čo sa týka efektu, tak tento sa spočiatku len pri minimálnej snahe niektorých zamestnancov nebude výraznejšie prejavovať, nakoľko nezasiahne dostatočné množstvo potenciálnych prispievateľov. Preto marketingoví manažéri musia zvyšovať túto snahu jednotlivých zamestnancov a to aj napríklad zavedením rôznych kontrolných mechanizmov, čo sa opäť prejaví v náraste nákladov, ale taktiež aj v kvalite práce. Táto zvýšená kvalita potom prináša už výraznejšie úspechy a náhodné príspevky začínajú prevyšovať náklady.

V snahe neustáleho zvyšovania príjmov sa rozhodne marketingový manažér využiť aj iné nástroje predovšetkým z oblasti marketingovej komunikácie, ktoré sa však už vyznačujú mierne vyššími nákladmi, ale v konečnom dôsledku to zasiahne široký okruh verejnosti, čo sa prejaví

v rýchlom náraste podpory organizácie. Ak sa rozhodne organizácie v tejto snahe pokračovať a bude chcieť zvýšiť marketingové úsilie, bude musieť pristúpiť k drahším formám, čo už nebude mať taký efekt. Z toho vyplýva, že verejnosť môžeme rozdeliť na dve skupiny, pričom v prvej budú osoby, ktoré sú ochotné podporovať taký typ organizácii. V druhej skupine sú osoby, ktoré nepodporia svojimi finančnými príspevkami túto organizáciu bez ohľadu na veľkosť marketingového úsilia. Taktiež to súvisí aj so sociálnymi vrstvami, pričom vyššie vrstvy sú na marketingové aktivity citlivejšie a majú záujem finančne podporiť neziskový sektor. Preto od istého bodu, kedy už ľudia z týchto kruhov realizovali určitú podporu vo vzťahu k organizácii, bude veľmi ťažké získavať ďalších prispievateľov. To má za následok zmenu tvaru príjmovej krivky, ktorá od tohto bodu má tvar degresívne rastúci.

3 ZÁVER

Jednotlivé marketingové aktivity neziskových organizácií, zamerané na získavanie finančných prostriedkov, majú určité špecifiká. Tieto špecifiká by mal rešpektovať každý marketingový manažér, ktorý chce maximalizovať efekt marketingových činností. Znamená to, že v rámci každej aktivity musí nájsť takú úroveň, ktorá bude znamenať pre organizáciu najvyšší finančný efekt. To nám umožní ak v organizácii dokážu charakterizovať priebeh krivky príjmov a nákladov súvisiacich s jednotlivými činnosťami uvedeného modelu 4P. Tu je však potrebné poznamenať, že v niektorom type neziskovej organizácie môže nastať situácia, charakteristická iným priebehom jednotlivých kriviek, ako to bolo v tomto článku opísané. Preto vyššie uvedené ekonomické aspekty jednotlivých činností nemožno brať ako pevne stanovené. Avšak podstata tohto pohľadu spočíva v tom, aby si marketingový manažéri v týchto organizáciách uvedomili význam sledovania ekonomických efektov. Samozrejme s tým súvisí nutnosť poznania situácie v danej organizácii, ktorá si musí sama vedieť definovať priebeh jednotlivých kriviek a na základe toho spôsobom, ktorý bol vyššie uvedený musí sa snažiť hľadať ekonomické optimum. Znamená to, že štruktúra tohto modelu v jednotlivých organizáciách bude rozdielna, pričom podstata spočíva v tom, aby intenzita využitia jednotlivých nástrojov bola na úrovni ekonomického optima, v dôsledku čoho sa dosiahne aj určitý synergický efekt, nakoľko tieto aktivity nemožno chápať izolovane, ale vo vzájomnom vzťahu.

POUŽITÁ LITERATÚRA

[1] ANDRESON, A.: Nonprofit marketing summit conference: Social Marketing - a new/old approach to social change. [online] [16.2.2006] dostupné na internete: <http://www.social-marketing.org>

[2] ČIMO, J. a kol.: *Marketingové aplikácie*. Bratislava: EKONÓM, 2004. ISBN 80-225-1863-8

[3] DEBBASCH, CH. – BOURDON, J.: *Neziskové organizace*. Praha: VICTORIA PUBLISHING, 1995. ISBN 80-85865-78-5

[4] FORD, J. B. – MOTTNER, S.: Retailling in the nonprofit sector: An explarotary analysis of church-connected retailing ventures. In: *International Journal of Nonprofit and Voluntary Sector Marketing*, Nov. 2003, Volume 8, Number 4

[5] GAZDA, V.: *Metodologické základy mikroekonomickej teórie.* Bratislava: EKONÓM, 2004. ISBN 80-225-1814-X

[6] KOTLER, P. – AMSTRONG, G.: *Marketing.* Praha: GRADA, 2004. ISBN 80-247-0513-3

[7] KOTLER, P.: *10 smrtelných marketingových hříchu.* Praha: GRADA, 2005. ISBN 80-247-0969-4

[8] LIESKOVSKÁ, V.: Marketingové prístupy v neziskovej sfére a vo verejnom sektore. In: *Acta Oeconomica Cassoviensia N° 4*. Košice 2000, str. 187 – 198. ISBN 80-225-1278-8

[9] MAJDUCHOVÁ, H.: *Neziskové organizácie.* Bratislava: SPRINT, 2004. ISBN 80-88848-59-8

[10] MCLEAN, F.C.: Services Marketing: The Cases of Museums. In: *The Services Industry Journal*, 1994, Volume 14, Number 2

[11] VOLOŠIN, M. - LIESKOVSKÁ, V. – LISSAUEROVÁ, D.: *Marketingová stratégia*. Bratislava: EKONÓM, 1998. ISBN 80-225-1001-7

[12] YUDELSON, J.: The four Ps of nonprofit marketing: In: Nonprofit World, vol. 6, No. 6, 1988 [online][22.9.2005] dostupné na internete: <http://www.snpo.org>

PROCESNÝ POHĽAD NA METÓDU ABC

Radoslav Bajus, Henrieta Bajusová

EkF Katedra financií, TU Košice

radoslav.bajus@tuke.sk, bajus@extel.sk

Abstrakt

Metóda ABC je jedným z progresívnych nástrojov nákladového controllingu. Táto metóda sleduje spotrebu nákladov na konkrétne výkony v nadväznosti na jednotlivé činnosti v podniku. Predstavuje metódu merania nákladov a výkonových činností, produktov a zákazníkov. Článok vznikol v procese riešenia projektu Vega č. 1/033/08.

***Kľúčové slová*:** *controlling, metóda ABC, náklady, riadenie nákladov*

1 ÚVOD

Robin Cooper a Robert Kaplan z Havard School vypracovali a publikovali v r. 1988 novú metódu priraďovania režijných nákladov k výkonom a výpočtu nákladov. Túto metódu nazvali metóda kalkulácie nákladov podľa činnosti – Activity Based Costing, skrátene metóda ABC. Metóda ABC klasifikuje náklady na:

- krátkodobo variabilné náklady,
- dlhodobo variabilné náklady,
- fixné náklady.

Príčiny, ktoré vyvolali potrebu nového spôsobu priraďovania nákladov k výkonom, boli podmienené podstatnou zmenou podmienok výroby a riadenia podnikov. Tieto zmeny boli vyvolané:

- globalizáciou svetovej ekonomiky a rastúcim tlakom konkurencie,
- substitúciou práce prostredníctvom automatizácie výroby a činnosti,
- sústavnými inováciami výrobkov a technologickými zmenami,
- zmena štruktúry nákladov vyvolaná rastom nepriamych nákladov,
- orientáciou na zákazníka a pod.

Zo všetkých zmien vyplýva, že sa museli hľadať súvislosti medzi vznikom nákladov a existenciou podniku. Metóda ABC sleduje potrebu nákladov na konkrétne výkony v nadväznosti na jednotlivé činnosti v podniku. Hlavná myšlienka tejto metódy spočíva v tom, že za príčinu vzniku nákladov považuje činnosti a nie jednotlivé výkony. Riešenie problematiky kalkulácií touto metódou si preto vyžaduje znalosti a poznatky o vecnom priebehu konkrétnych činností, postupov a procesov vo vnútri podniku.

2 METÓDA ABC

Základným princípom metódy ABC je priradenie spotrebovaných zdrojov činnostiam, zoskupenie činnosti do aktivít a následne priradenie aktivít nákladovým objektom.

Aplikácia metódy ABC v podniku sa môže skladať z týchto krokov:

I. Identifikácia hlavných činností v podniku.
II. Určenie nákladových nosičov pre každú hlavnú aktivitu.
III. Vytvorenie nákladových stredísk pre každú hlavnú aktivitu.
IV. Zistenie príčin vzniku nákladov na aktivity na výrobok podľa dopytu výrobku po týchto aktivitách.

Metóda ABC má svoje prednosti a nedostatky. Medzi hlavné prednosti patria:

- podrobnejšie rozčlenenie a priradenie réžie,
- získavanie presnejších informácií o nákladoch čiastkových činností v podniku,
- zvýšenie pozornosti venovanej riadeniu pomocných a obslužných procesov a činností,
- zlepšenie spôsobu priraďovania režijných nákladov,
- precíznejšie a spoľahlivejšie kalkulácie úplných vlastných nákladov,
- dodržanie príčinnej súvislosti.

Medzi hlavné nedostatky metódy ABC patria:

- prácnosť a časová náročnosť zavedenia metódy ABC,
- vysoké finančné nároky na dodatočnú prácu, nový spôsob evidencie, softvér,
- kvantifikácia nákladov, nedoriešenie vymedzenia spoločných nákladov a pod.

Medzi základné prvky metódy ABC z pohľadu priraďovania nákladov patria:

- zdroje,
- činnosti,
- aktivitné centrá,
- nosiče zdrojov, nosiče činností, nosiče nákladov,
- nákladové fondy činností,
- nákladové elementy,
- nákladové objekty.

V súčasnosti sa režijné náklady sledujú podľa veľkosti podniku obyčajne v 2-4 položkách: zásobovacia, výrobná, správna a odbytová réžia. Metóda ABC oproti doterajším kalkulovaniam nákladov prináša dve zmeny:

- sledovanie nákladov podľa činností (napr. na vŕtanie, na kontrolu materiálu), tým sa časť režijných nákladov presúva medzi priame náklady,
- podstatne rozširuje počet rozvrhovaných základní.

Pri metóde ABC úroveň nákladov ovplyvňuje štruktúra činností podniku. Je to presnejší spôsob kalkulovania nákladov, lebo sa zohľadňuje princíp príčinnej súvislosti. Na výrobky sa tak rozpočítavajú len tie náklady, ktoré príslušná aktivita vyvolala a so zhotovením výrobku a jeho realizáciou skutočne súvisia.

Úspešnosť podnikateľa vo veľkej miere závisí od jeho schopností stále sa prispôsobovať rýchlo sa meniacim podmienkam na trhu. Je dôležité, aby všetky činnosti, ktoré podnikateľ (podnik) vykonáva, podliehali systematickému riadeniu smerujúcemu k zabezpečeniu zhody medzi cieľmi a zdrojmi podniku na jednej strane a príležitosťami trhu a možnosťami podniku na strane druhej.

Metóda, ktorej základom je analýza nákladov podľa čiastkových činností, umožní uvoľniť riadiaci aparát od bežnej práce a orientovať ho na tvorivú a koncepčnú prácu. Z pohľadu bežného riadenia podniku to znamená, že sa manažéri nezaoberajú riešením úloh, ktoré sú v hraniciach stanovených normami, ale iba tými, ktoré tieto stanovené normy prekračujú a môžu signalizovať krízovú udalosť. Okrem uvoľnenia časovej kapacity riadiacich pracovníkov sú výsledkom zavedenia tejto metódy zostavovania kalkulácie nákladov aj značné úspory nákladov a pracovníkov.

Metóda zostavovania kalkulácie nákladov podľa čiastkových činností je pomerne nová metóda zostavovania kalkulácie vytvorená iba v posledných desaťročiach a používaná v obmedzenej miere vo vyspelých, najmä amerických podnikoch.

Metódu zostavovania kalkulácie nákladov podľa čiastkových činností je možné zaviesť v každom podniku, ktorého procesy sú dostatočne ustálené na to, aby bolo možné identifikovať jednotlivé činnosti. Avšak nie pre každý podnik by bol prínos metódy zostavovania kalkulácie nákladov podľa čiastkových činností dostatočne veľký na to, aby vyvážil náklady na jeho zavedenie

a prevádzku. Podľa toho identifikujeme faktory, ktoré zvyšujú účinnosť či potrebnosť zavedenia systému metódy zostavovania kalkulácie nákladov podľa čiastkových činností v podniku:

- Prvým faktorom je diverzita výrobného programu podniku, výrobný program je diverzifikovaný, ak obsahuje viac druhov výkonov, ktoré sa vzájomne líšia ich veľkosťou, veľkosťou výrobných sérií alebo technológiou výroby. Čím je výrobný program diverzifikovanejší, tým väčšie nepresnosti vznikajú pri použití tradičných metód zostavovania kalkulácie. Ak napríklad podnik vyrába niekoľko podobných výrobkov a rozdiely vo veľkosti nie sú veľké (napríklad objem výroby jedného výrobku nie je väčší ako päťnásobok objemu výroby iného výrobku), môžeme považovať náklady výrobkov vyjadrené tradičnými metódami zostavovania kalkulácie nákladov za dostatočne presné. Ak je však objem výroby niektorého výrobku napríklad desaťkrát väčší ako objem výroby iného výrobku, vzniknú pri bežnom kalkulovaní pomerne veľké nepresnosti. V takomto prípade je vhodné použiť metódu zostavovania kalkulácie nákladov podľa čiastkových činností.
- Druhým faktorom ovplyvňujúcim vhodnosť zavedenia metódy zostavovania kalkulácie nákladov podľa čiastkových činností v podniku je charakteristika konkurenčného prostredia. Silná konkurencia v odvetví spôsobuje, že nesprávne stanovenie ceny alebo sortimentu môže mať pre podnik veľmi negatívne dôsledky. V silnej konkurencii rastie potreba znalosti presných nákladov jednotlivých výrobkov, a preto sa zvyšuje vhodnosť implementovania metódy zostavovania kalkulácie nákladov podľa čiastkových činností.
- Tretím faktorom, ktorý by mal podnik zvážiť pri rozhodovaní o prípadnom použití metódy zostavovania kalkulácie nákladov podľa čiastkových činností, je štruktúra nákladov. Ide predovšetkým o podiel réžie na nákladoch podniku. Ak sa zvyšuje podiel režijných nákladov (čo je všeobecný trend), rastie nepresnosť rozvrhovania nákladov pomocou rozvrhových základní. Tento stav sa prejavuje neprimerane vysokou prirážkou réžie na používanú rozvrhovú základňu. Metóda zostavovania kalkulácie nákladov podľa čiastkových činností môže túto prirážku podstatne znížiť, pretože umožňuje priradiť k výrobkom veľkú časť nepriamych nákladov pomocou nákladových determinantov v skutočnosti ako priamy náklad.
- Posledným uvedeným faktorom, ktorý zvyšuje možnosť potreby uplatnenia metódy zostavovania kalkulácie nákladov podľa čiastkových činností, je plánovanie zmien vo výrobnej alebo marketingovej stratégii. Ak má manažment vykonať podstatné zmeny, potrebuje presné informácie o tom, ako tieto zmeny ovplyvnia náklady. V takomto prípade môže byť kalkulovanie nákladov podľa čiastkových činností veľmi účinným prostriedkom kontroly nákladov, pretože napomáha k ich efektívnemu riadeniu.

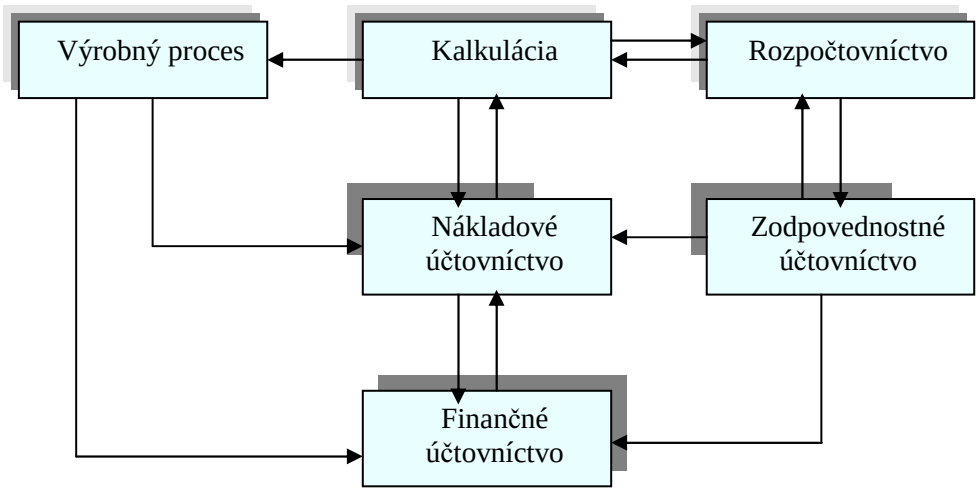
Nákladové účtovníctvo je samostatným podsystémom účtovného informačného systému podniku. Využíva sa najmä na zisťovanie skutočnosti, teda minulosti, prípadne využíva niektoré prvky kontroly. Nákladové účtovníctvo v užšom chápaní zabezpečuje zisťovanie skutočnosti o vzniknutom jave. Nákladové účtovníctvo v širšom chápaní okrem zisťovania skutočnosti o vzniknutom jave jav kontroluje, analyzuje a upozorňuje riadiacich pracovníkov na charakteristiky tohto javu.

Aby nákladové účtovníctvo mohlo plniť stanovené úlohy, musí bezpodmienečne využívať ďalšie čiastkové nástroje (zložky), ako sú: rozpočtovníctvo, kalkulácie, zodpovednostné (vnútropodnikové) účtovníctvo, operatívnu evidenciu a spojiť ich do jedného samostatného podsystému. Konkrétne riešenie nákladového účtovníctva orientovaného na výkony závisí od skutočných podmienok, v ktorých prebieha výrobný alebo iný podnikateľský proces. Tieto podmienky sú určené najmä:

- charakterom výrobného procesu,
- charakterom výkonov,
- členitosťou výrobného procesu,
- organizáciou dávkovania výkonov,
- existenciou nedokončenej výroby,
- združenosťou výroby.

Všetky uvedené podmienky vytvárajú požiadavky a majú značný vplyv na zobrazenie údajov o nákladoch a výkonoch v nákladovom účtovníctve orientovanom na výkony (obr. č.1).

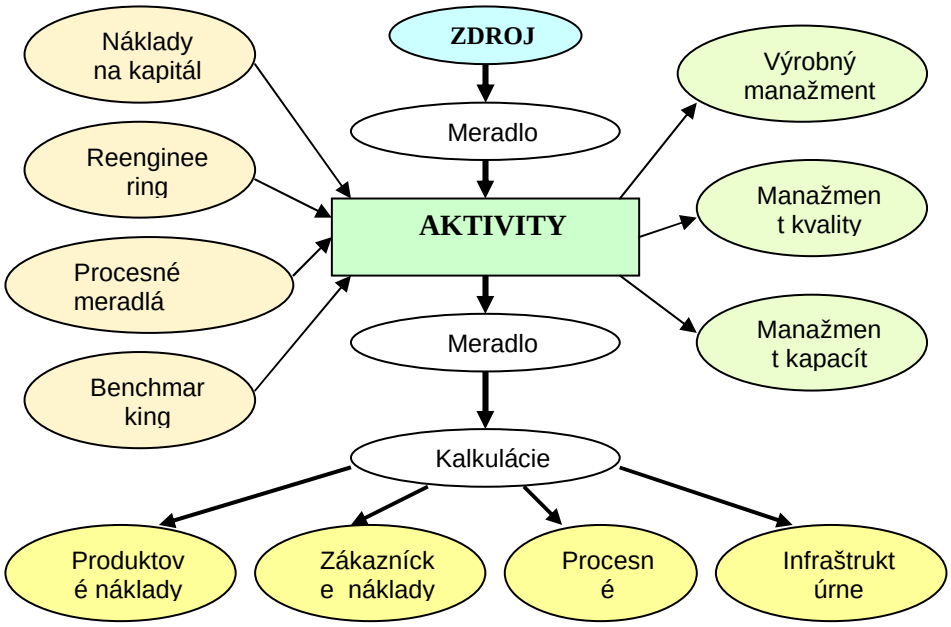
Obr. č.1 Vzťahy informačného toku nákladov



Zdroj: Dane a účtovníctvo v praxi, číslo 6/2001

Dôležitou súčasťou metódy ABC sú nákladové meradlá (Cost Driver), ktoré vyjadrujú vzťah príčiny a dôsledku. Na strane zdrojov sú to meradlá zdrojov, na strane aktivít sú to meradlá aktivít. Vzťahy týchto analytických činností k aktivitám alebo procesom vyjadruje nasledujúci obr. č 2. Po implementácií metódy ABC sú podrobne a jasne rozpracované a popísané všetky aktivity, činnosti, procesy vo firme, ich vstupy a výstupy. Ďalej sú rozpracované oblasti rozdelenia nepriamych nákladov na jednotlivé aktivity, procesy, činnosti. Z tejto analýzy sú známy aj zákazníci každej aktivity v podniku, či ide o interných alebo externých, i to akú hodnotu aktivita pridáva. Pretože je jasné, v ktorej organizačnej jednotke sa aktivity uskutočňujú, je možné zistiť toky procesov cez organizačnú štruktúru. ABC poskytuje reálny obraz o podnikových procesoch a o rozdelení nepriamych nákladov. Dôležitou súčasťou implementácie tejto metódy je procesné riadenie podniku, zvýšenie výkonnosti podnikových procesov a orientácia podniku smerom k aplikácií procesného prístupu (viď obr. č.2).

Obr. č. 2 Procesný pohľad na metódu ABC



Zdroj: KANÁSOVÁ, D.: Controlling. Banská Bystrica: Timan, študijný materiál k školiacemu kurzu, 2002

Princíp metódy ABC je veľmi jednoduchý a zároveň veľmi logický. Zákazníci vyžadujú produkty, produkty spotrebovávajú firemné procesy a firemné procesy spotrebovávajú firemné zdroje a tým aj náklady. Mapovanie procesov slúži ako základ pre určenie zdrojov jednotlivých činností a stanovení ich Resource Drivers. Východiskom pre stanovenie Cost Drivers jednotlivých procesov a sledovaní výstupov podľa ľubovoľných dimenzií môžu byť:

- zákazníci,
- segmenty trhu,
- produkty,
- procesy, zdroje (práca, financie, výrobné prostriedky).

Nasadenie ABC slúži pre rozpoznanie efektívnosti na správnom mieste, v správnom čase a na základe správnych údajov. Prínosy metódy ABC oproti tradičným metódam spočíva v mnohorozmernosti a variantnosti sledovania nákladov na základe skutočných a relevantných dát.

3 ZÁVER

Priama alokácia nákladov produktom alebo službám nevystihuje skutočný tok nákladov podniku. Väčšina nákladov je priraďovaná produktom na základe rozvrhových základní, ktoré nevyjadrujú skutočné príčiny vzniku nákladov. Výsledkom sú skreslené informácie, ktoré nepriaznivo ovplyvňujú rozhodnutia riadiacich pracovníkov.

Z praktických skúsenosti sa práve metóda Activity Based Costing javí ako najefektívnejší nástroj controllingu. Sprehľadní náklady procesov, aktivít a činností a s ich pomocou vytvorí

“procesné kalkulácie” produktov. Znalosť informácií o nákladovosti aktivít a procesov zároveň podporuje procesne orientované riadenie.

POUŽITÁ LITERATÚRA

[1] Dane a účtovníctvo v praxi, číslo 6/2001.
[2] Bajus, R.: Vplyv riadenia nákladov na efektívnosť podniku. Dizertačná práca. MtF STUBA. Trnava 2005.
[3] Eschenbach, R. a kol.: Controlling. ASPI Praha. 2004. ISBN 80-7357-035-1.
[4] Foltínová, A. a kol.: Nákladový controlling. Sprint vfra. 2007. ISBN 978-80-89085-70-5.
[5] KANÁSOVÁ, D.: Controlling. Banská Bystrica: Timan, študijný materiál k školiacemu kurzu. 2002.
[6] Stašová, L., Bajus, R.: Riadenie nákladov podľa činností. In.: Sborník mezinárodní konference Finance a účetnictví ve věde, výuce a praxi. Zlín April 28.-29., 2005. Univerzita Tomáše Bati ve Zlíně. ISBN 80-7318-288-2.

MAJETKOVÁ A FINANČNÁ SITUÁCIA PODNIKOV POĽNOHOSPODÁRSKEJ PRVOVÝROBY

Žofia HACHEROVÁ – Beatrix BALOGHOVÁ

SPU v Nitre, FEM, Katedra informačných systémov

zofia.hacherova@fem.uniag.sk, beatrix.baloghova@fem.uniag.sk

Abstrakt

Majetková a finančná situácia podniku je významným faktorom pri posudzovaní jeho postavenia na trhu. Hodnotenie majetkovej a kapitálovej štruktúry a stanovenie jej determinantov je dôležité pre každý podnik, pretože pomocou nich získava informácie, či štruktúra aktív a pasív podniku zodpovedá charakteru činnosti podniku, či je rozsah kompatibilný s potrebami efektívneho rozvoja. Analýza majetkovej a finančnej štruktúry podniku sa považuje za východiskový bod smerujúci k dosahovaniu dlhodobej prosperity a pozitívnych ekonomických výsledkov.

Obsahové zameranie príspevku prezentuje vybrané ukazovatele majetkovej a finančnej situácie v hodnotenom súbore poľnohospodárskych podnikov v Slovenskej republike.

Kľúčové slová: *majetok, zdroje financovania, majetková situácia, finančná situácia, poľnohospodárstvo*

Abstract

The property and financial structure denotes a cardinal factor when reviewing market position of an enterprise. Evaluating the property and financial structure of an enterprise is regarded as a strong starting point in achieving long-term prosperity as well as positive economic outcomes. It is crucial to analyze and evaluate the structure of property and the capital, its factors and determinants, so that the information gained from the analysis can contribute to the further development of the enterprise and to enable to adjust the above mentioned structure to its actual needs.

The paper is focused on the analysis and evaluation of the main characteristics concerning the property and financial situation in a selected set of agricultural companies in the Slovak Republic.

Key words: *property, financial resources (equity and liabilities), the structure of property, financial (capital) structure, agriculture*

1 ÚVOD

K zvyšovaniu ekonomiky SR prispela aj výkonnosť podnikov poľnohospodárskej prvovýroby. Podiel poľnohospodárstva na tvorbe hrubého domáceho produktu v priebehu rokov 2000 až 2006 dosahoval nárast o 30,7 %. Právnické osoby - poľnohospodárske družstvá (PD), obchodné spoločnosti (OS) - sú v slovenskom poľnohospodárstve rozhodujúcou produkčnou skupinou podnikov. Analýzou vývoja a zloženia majetkovej a finančnej štruktúry sa zaoberá viac autorov, ako Chrastinová, Z. (2008), Gubová, M. (2007), Grznár, M. (2006), Hacherová, Ž. - Bojňanský, J. – Hulík, R. (2003), Bielik P. (2001). Prezentácia názorov, poznatkov a výsledkov uvádzaných autorov obsahovo korešponduje s teoretickým vymedzením majetku a kapitálu s akcentom na špecifiká podnikov poľnohospodárskej prvovýroby.

2 MAJETKOVÁ A FINANČNÁ ŠTRUKTÚRA

Obsahové zameranie príspevku prezentuje kvantitatívnu a kvalitatívnu stránku finančnej základne hodnotených podnikov s dôrazom na úroveň vývoja štruktúry majetku a zdrojov krytia. Analýza ukazovateľov je vo väzbe na podmieňujúce príčiny vývoja, smeruje k formulácií poznatkov a námetov pre skvalitnenie finančného hospodárenia podnikov.

Materiál a metódy

Primárnym zdrojom informácií bola rezortná údajová databáza zahŕňajúce ekonomické výsledky hospodárenia podnikov poľnohospodárskej prvovýroby za sledované časové obdobie 2000 až 2006. Analýza sa vykonala na základe účelového spracovania údajov poľnohospodárskych podnikov, ktorých zber zabezpečilo MP SR formou Informačných listov MP SR. Podmienkou použitia vstupných údajov bola ich anonymita, tzn. bez udania obchodného mena a sídla podnikov. Z pôvodného poskytnutého súboru, z hľadiska reálneho resp. objektívneho posúdenia a vypovedacej schopnosti ich existencie v hodnotenom časovom rade do analýzy sa zahrnuli iba tie podniky, ktoré vykonávali podnikateľskú činnosť a nemenili právnu formu podnikania počas celého sledovaného časového obdobia.

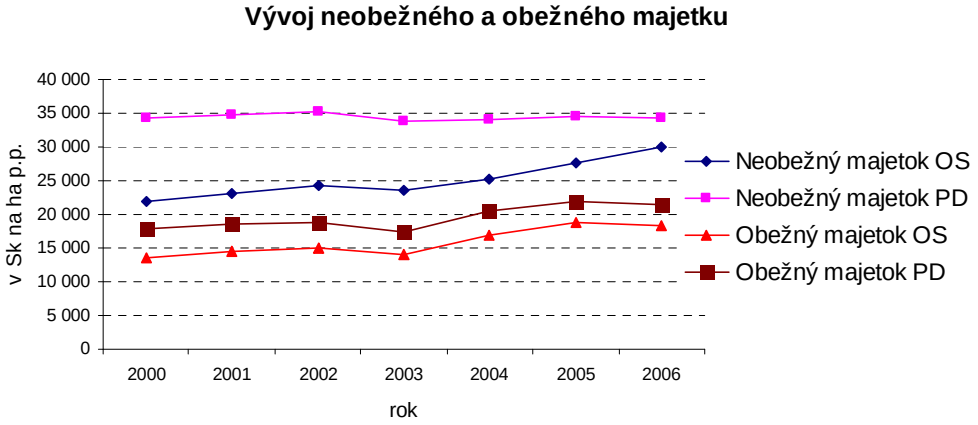
Údajová databáza obsahuje 550 subjektov rozdelených podľa právnej formy podnikania, v rozdelení na poľnohospodárske družstvá (PD) 304 podnikov a obchodné spoločnosti (OS) 246 podnikov. Zámerne bolo zvolené porovnanie ich výsledkov, vzhľadom na doznievajúci post-transformačný vývoj podnikov poľnohospodárskej prvovýroby. Vzhľadom na početnosť hodnoteného súboru a jeho „stálosť“, možno poznatky, výsledky a čiastkové závery považovať za informácie s primeranou vypovedacou hodnotou. Vzhľadom na skutočnosť, že Informačné listy MP SR zachytávajú údaje z poľnohospodárskych podnikov, ktoré neobhospodarovali celkovú výmeru poľnohospodárskej pôdy SR a tvoria súbor, ktorý nie je vyčerpávajúci, *výsledky sa prepočítali na ha p.p.* Z metodologického hľadiska sú aplikované základné ekonomické metódy, metódy a ukazovatele finančnej analýzy a matematicko- štatistické metódy.

Majetková situácia poľnohospodárskych podnikov

Z analýzy hodnoteného súboru podnikov (uvedené tabuľky a grafy) vyplynuli nasledovné skutočnosti:

- V skúmanom súbore poľnohospodárskych podnikov počas sledovaného časového obdobia bol zaznamenaný postupný nárast *neobežného majetku*, OS zaznamenali intenzívnejší rast, kým v PD vývoj bol stabilizovaný. Hodnota neobežného majetku v OS vzrástla o 36 % počas sledovaného obdobia, v prípade PD bol dosiahnutý minimálny rast. Na jeho štruktúre najmenší podiel mal dlhodobý nehmotný majetok.
- V štruktúre dlhodobého hmotného majetku sa znížil podiel stavieb a budov (index 06/00 = 96,67 v OS a index 06/00 = 93,90 v PD), zvýšila sa vybavenosť samostatne hnuteľnými vecami, pestovateľskými celkami trvalých porastov a rozdielnou dynamikou sa vyznačovalo základné stádo a ťažné zvieratá.
- Medzi právnymi formami sa postupne prehlbuje rozdiel v opotrebovanosti, čo súvisí s reštrukturalizáciou majetkovej vybavenosti OS a vyššou úrovňou investičnej obnovy. Hodnota ukazovateľa opotrebovanosti (priemerná miera opotrebenia 43,8 % v OS, v PD 52,3 %) zvýrazňuje i naďalej potrebu investičnej obnovy. Používanie zastaralej poľnohospodárskej techniky zvyšuje nákladovosť vyrábaných zásob vlastnej výroby. Vzhľadom na zastúpenie dlhodobých úverov, rozšíriť ich podiel v kombinácii s vlastnými zdrojmi a zintenzívnením čerpania účelových dotácií (podpôr). Realizácia investičných aktivít je neuspokojivá (financovanie investícií zo zahraničných zdrojov je zanedbateľné) a má dopad na nízku úroveň investícií v agrosektore. V prípade *samostatne hnuteľných vecí a súborov hnuteľných vecí* sa vykazuje najvyššia miera opotrebenia (65 % v OS resp. 76 % v PD).
- Počas sledovaného obdobia došlo k zvýšeniu *obežného majetku* (o 36 % v prípade OS a o 21 % v prípade PD), s rozhodujúcim podielom zásob.

- Pohľadávky prostredníctvom svojej likvidnosti determinujú finančnú situáciu podnikov. Negatívny trend zvyšovania objemu pohľadávok vypovedá o oslabení peňažných tokov v obchodnom styku. Rozhodujúce zastúpenie mali krátkodobé pohľadávky, ktoré mali rastúci priebeh vývoja.
- Pohľadávky po lehote splatnosti predstavovali v OS v priemere 47,1 % z celkových pohľadávok a v prípade PD 53,8 %. Boli tvorené pohľadávkami z obchodného styku. Stav pohľadávok po lehote splatnosti sa zvýšil v priebehu analyzovaného obdobia v OS (index 06/00 = 103,46), v PD sa znížil (index 06/00 = 90,64).



Graf č. 1 Vývoj neobežného a obežného majetku právnických osôb v Sk/ha p.p
Zdroj: vlastné spracovanie z databázy údajov

Tabuľka 1 Štruktúra a vývoj neobežného majetku v OS v Sk na ha p.p

Ukazovateľ	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Neobežný majetok spolu	21 944	23 135	24 319	23 486	25 245	27 727	29 959
-DHM	20 965	22 230	23 368	22 648	24 337	26 624	28 793
-DFM	969	872	889	857	907	1 090	1 135

Zdroj: vlastné spracovanie z databázy údajov

Tabuľka 2 Štruktúra a vývoj neobežného majetku v PD v Sk na ha p.p

Ukazovateľ	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Neobežný majetok spolu	34 181	34 780	35 324	33 720	34 038	34 503	34 364
-DHM	32 303	33 146	33 807	32 433	32 735	33 266	33 198
-DFM	1 874	1 631	1 514	1 283	1 298	1 229	1 155

Zdroj: vlastné spracovanie z databázy údajov

V Tabuľke 1 a 2 dlhodobý nehmotný majetok (DNM) nie je uvedený, vzhľadom na jeho minimálne zastúpenie na štruktúre dlhodobého majetku (napr. v roku 2006 predstavoval v OS 30 resp. v PD 11 Sk na ha p.p.).

Tabuľka 3 Vývoj a štruktúra obežného majetku v OS v Sk na ha p.p

Ukazovateľ	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Obežný majetok spolu	13 539	14 502	14 987	14 064	16 818	18 782	18 397
-Zásoby	7 800	8 747	9 058	8 669	9 777	10 065	9 687
-Dlhodobé pohľadávky	153	145	169	259	219	294	276
- z obchodného styku	124	111	98	144	73	83	84
-Krátkodobé pohľadávky	4 112	4 270	4 486	3 942	4 956	5 998	6 173
- z obchodného styku	3 470	3 571	3 888	3 626	4 348	4 538	4 016
Finančné účty	1 474	1 340	1 274	1 194	1 866	2 425	2 261

Zdroj: vlastné spracovanie z databázy údajov

Tabuľka 4 Vývoj a štruktúra obežného majetku v PD v Sk na ha p.p

Ukazovateľ	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Obežný majetok spolu	17 762	18 625	18 897	17 374	20 549	21 878	21 486
-Zásoby	10 822	11 837	12 296	11 280	12 637	12 638	12 309
-Dlhodobé pohľadávky	294	269	267	255	170	158	168
- z obchodného styku	100	107	114	99	43	26	52
-Krátkodobé pohľadávky	4 521	4 396	4 496	3 980	5 245	6 114	6 002
- z obchodného styku	4 004	3 908	4 074	3 746	4 900	5 238	4 637
Finančné účty	2 125	2 123	1 838	1 859	2 497	2 968	3 007

Zdroj: vlastné spracovanie z databázy údajov

- Je vykázaná sa nízka obratovosť aktív, hodnoty ukazovateľa doby obratu zásob a doby inkasa pohľadávok vypovedajú o dlhej viazanosti zásob a pohľadávok. Vyššiu obchodnú aktivitu prejavujúcu sa v rýchlejšej dobe obratu zásob možno zabezpečiť zrýchlením ich odbytu, predaja. Významný vplyv v tejto oblasti môže zohrať vytváranie odbytových združení, ktoré majú lepšiu vyjednávaciu pozíciu voči odberateľom. Významné je stabilizovanie zmluvných vzťahov s dôveryhodnými obchodnými odberateľmi. Pre ich udržanie a skvalitnenie toku peňazí kombinovať platobné podmienky s využitím skonta, rabatu, preddavkov, kompenzácie pohľadávok a záväzkov. Uvedené spôsoby platobných podmienok môžu predstavovať faktor oživenia toku peňažných prostriedkov.
- Celková doba prevádzkového cyklu dosahovala u OS úroveň v priemere 204 dní, v prípade PD 231 dní, čo indikuje viac ako polročnú viazanosť finančných zdrojov, dôsledkom čoho je sezónnosť výrobného procesu a stagnovanie peňažných tokov. Doba obratu peňažných prostriedkov v OS a PD vypovedá o nepriaznivom vývoji.

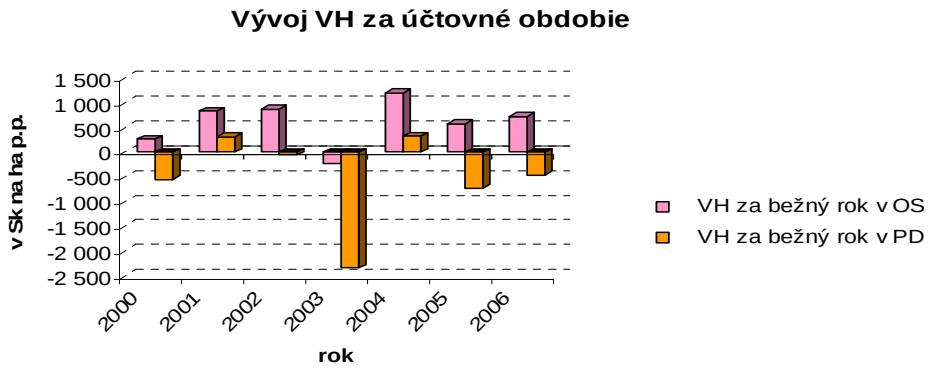
2.3 Finančná situácia poľnohospodárskych podnikov

Z analýzy hodnoteného súboru podnikov vyplynulo:

- V*lastné imanie* počas sledovaného časového obdobia postupne narástlo (PD dosahujú podstatne vyššie hodnoty - podmieňované procesom transformácie. Rozhodujúci podiel na jeho štruktúre predstavuje základné imanie. Kapitálové fondy v PD prevyšovali troj- až štvornásobne hodnoty v

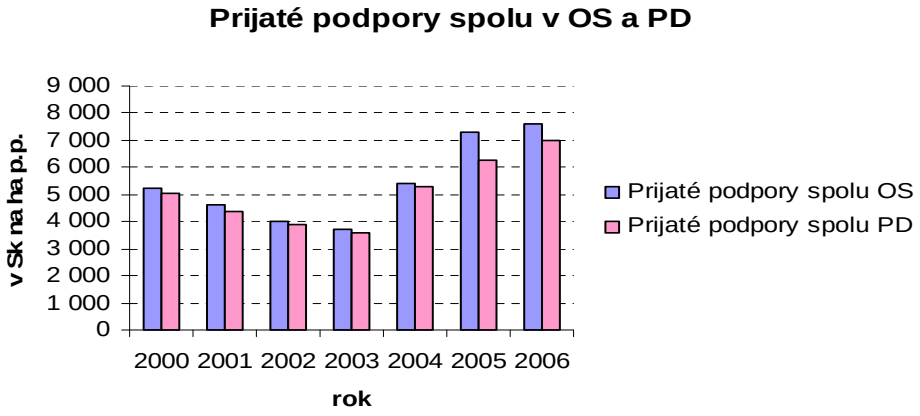
OS. Ich vysoká hodnota je ovplyvnená najmä prostredníctvom ostatných kapitálových fondov (kde sú vykázané aj družstevné podielnické listy).

- Dosiahli sa významné rozdiely v úrovni výsledku hospodárenia, OS dosiahli v každom sledovanom roku zisk, okrem roku 2003. PD boli iba v dvoch rokoch ziskové.



Graf 2 Komparácia vývoja výsledku hospodárenia v OS a PD
Zdroj: vlastné spracovanie z databázy údajov

- Došlo k nárastu *cudzích zdrojov*, najvyšší podiel mali záväzky (krátkodobé a dlhodobé), najnižší rezervy (súvisí to aj s metodickou zmenou účtovania rezerv).
- Priemerný podiel záväzkov na štruktúre cudzích zdrojov OS 69 % a 71 % v PD, dominovali krátkodobé záväzky, rozhodujúci podiel tvorili záväzky z obchodného styku. Hodnoty záväzkov v OS významne prevyšovali hodnoty v PD.
- Záväzky po lehote splatnosti boli tvorené najmä záväzkami z obchodného styku.
- Rozhodujúce postavenie mali bankové úvery. Vyvíjali sa progresívne rastúcim priebehom (OS index 06/00 = 250,10, v PD objem poskytnutých úverov takmer polovičný). Zmena postoja bankových inštitúcií má pozitívny vplyv na disponibilitu krátkodobých finančných zdrojov podnikov, nedoriešená ostáva problematika dlhodobých úverov.
- Pre poľnohospodárov sú zohľadnené *osobitné podmienky* v bankových produktoch.
  Zvýšila sa akceptácia poľnohospodárstva bankovými subjektmi pri alokácií úverov.
  Bonita poľnohospodárskych podnikov vzrástla vzhľadom na garantovanú návratnosť úverov a na rast podporných prostriedkov. Využívajú sa preklenovacie úvery (na preklenutie obdobia medzi žiadosťou a reálnym nadobudnutím).
- Úroveň výsledku hospodárenia je významnou mierou ovplyvňovaná podpornou politikou, prostredníctvom ktorej sú podnikateľské subjekty motivované pre reštrukturalizáciu a modernizáciu výroby. Výška poskytovaných podpôr počas sledovaného obdobia postupne rástla. Po roku 2004 nasledoval prudký nárast podpôr (index 06/00 = 145,92 v OS a 138,14 v PD).



Graf 3 Prijaté podpory za obidve právne formy počas sledovaného časového obdobia

Zdroj: vlastné spracovanie z databázy údajov

Tabuľka 5 Štruktúra vlastného imania v Sk na ha p.p. v OS

Ukazovateľ	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Vlastné imanie	18 746	18 945	20 195	19 660	22 737	23 615	24 881
- Základné imanie	9 950	9 724	9 758	10 218	10 554	10 982	11 594
- Kapitálové fondy	5 167	5 095	5 568	4 858	5 234	5 446	5 536
- Fondy zo zisku	1 631	1 598	1 806	1 870	2 016	2 071	2 256
- VH min. rokov	1 724	1 688	2 184	2 929	3 726	4 531	4 758
- Nerozdelený zisk	2 082	2 180	2 757	3 313	4 728	5 487	6 005
- Neuhradená strata	-358	-492	-573	-384	-1 002	-956	-1 247
- VH za bežný rok	274	840	879	-215	1 207	585	737

Zdroj: vlastné spracovanie z databázy údajov

Tabuľka 6 Štruktúra vlastného imania v Sk na ha p.p. v PD

Ukazovateľ	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Vlastné imanie	39 431	39 734	39 796	37 326	39 547	39 365	39 261
- Základné imanie	17 953	16 637	15 927	15 757	15 714	14 564	14 274
- Kapitálové fondy	18 762	19 921	20 623	20 852	21 618	22 934	23 293
- Fondy zo zisku	3 943	3 664	3 809	3 370	3 307	3 670	3 801
- VH minulých rokov	-682	-807	-509	-315	-1 429	-1 076	-1 650
- Nerozdelený zisk	678	711	932	1 201	1 190	1 531	1 623
- Neuhradená strata	-1 360	-1 518	-1 441	-1 516	-2 619	-2 607	-3 273
- VH za účtovné obdobie	-545	319	-54	-2 338	337	-727	-457

Zdroj: vlastné spracovanie z databázy údajov

Tabuľka 7 Objem a štruktúra cudzích zdrojov v Sk na ha p.p. v OS

Ukazovateľ	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Záväzky spolu	16 394	17 633	17 874	16 635	17 867	20 133	20 031
Rezervy	806	1 298	1 619	1 269	424	496	573
Dlhodobé záväzky	5 598	4 965	3 788	3 356	3 402	3 541	4 081
- z obch. styku	- [1]	-	-	673	792	818	651
Krátkodobé záväzky	7 257	7 864	8 121	7 895	8 801	9 252	8 607
- z obchodného styku	5 016	5 561	5 701	5 612	6 027	6 363	5 712
Bankové úvery a výpomoci	2 733	3 506	4 346	4 115	5 238	6 844	6 770

Zdroj: vlastné spracovanie z databázy údajov

Tabuľka 8 Objem a štruktúra cudzích zdrojov v Sk na ha p.p. v PD

Ukazovateľ	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Záväzky spolu	12 219	12 889	13 089	12 355	13 458	14 701	14 244
Rezervy	250	447	623	591	478	582	573
Dlhodobé záväzky	3 952	3 686	3 035	2 864	2 956	2 856	3 047
- z obchodného styku	-	-	-	621	695	626	577
Krátkodobé záväzky	5 209	5 720	6 045	6 093	6 321	6 887	6 885
- z obchodného styku	3 129	3 608	4 098	4 042	4 396	4 871	4 877
Bankové úvery a výpomoci	2 808	3 036	3 386	2 807	3 703	4 376	3 739

Zdroj: vlastné spracovanie z databázy údajov

- Celková zadlženosť sa znížila počas sledovaného obdobia. V oblasti *úverovej zadlženosti* nastalo dynamické zvýšenie, hlavne v OS (index 06/00 = 183,10). Miera financovania majetku

[1] Údaje neboli k dispozícii v účtovnom výkaze Súvaha Úč POD1-01

prostredníctvom bankových úverov je výraznejšia v OS, čo svedčí o ich lepšej schopnosti získavať úvery.

- Mierne sa upevňovala finančná stabilita, ukazovatele zadĺženosti a samofinancovania sú významné hlavne pre externých užívateľov účtovných informácií.
- Platobná neschopnosť I sa vyznačovala klesajúcim priebehom. Celkový objem záväzkov sa znižoval rýchlejšie v porovnaní so stavom pohľadávok (celkové záväzky boli v priemere 2,45 - OS resp. 1,81-krát - PD vyššie ako pohľadávky). Platobná neschopnosť II sa zvyšovala. Platobná neschopnosť ovplyvňuje životaschopnosť a ďalší rozvoj poľnohospodárskych podnikov, jej príčiny sa odvíjajú od vysokého podielu peňažných prostriedkov viazaných v pohľadávkach po lehote splatnosti alebo v zásobách.

3 ZÁVER

Analýza ekonomických a finančných výsledkov OS a PD v sledovanom období vypovedá o rozdielnych ale aj spoločných črtách. PD za sledované obdobie dosiahli u väčšiny rozhodujúcich ukazovateľov menej priaznivé výsledky ako OS. Nižšia efektívnosť hospodárenia v PD vyplýva z vyššej nákladovosti na dosiahnutie výnosov, z nižšej využiteľnosti majetku v porovnaní s OS. Nižšia využiteľnosť majetku je v dôsledku vyššej majetkovej zaťaženosti, pochádzajúcej ešte z predreformného obdobia. V mnohých prípadoch sú to vysoké zostatkové ceny budov a stavieb, odpisy ktorých negatívne vplývajú na výkonnosť PD, vo väzbe na z nich prameniace tržby a výnosy. Analyzované právne formy hospodárenia dosiahli značné rozdiely v takých ekonomických kategóriách majetkovej štruktúry ako opotrebovanosť, aktivita, dĺžka prevádzkového cyklu, doba obratu zásob a inkasa pohľadávok. V prípade kapitálovej štruktúry vývoj hodnôt bol taktiež rozdielny. Vzhľadom na vlastné, ale aj cudzie zdroje financovania (diferencie týkajúce sa VH, výšky podporných prostriedkov, poskytnutých bankových úverov, ukazovateľov zadlženosti, platobnej neschopnosti I, II. Najvýraznejšie diferencie medzi právnymi formami sú v štruktúre kapitálu. Aj keď cudzí kapitál má narastajúcu tendenciu v obidvoch právnych formách, jeho dominantné postavenie je v OS).

POUŽITÁ LITERATÚRA

[1] BIELIK, P. 2001. Faktory efektívnosti majetku a kapitálu podniku, In *Zborník z medzinárodného vedeckého seminára*, Nitra: SPU, 2001, s. 135-140. ISBN 80-7137-878.
HACHEROVÁ, Ž. - BOJŇANSKÝ, J. – HULÍK, R.: *Majetok a kapitál v podnikoch poľnohospodárskej prvovýroby*, 1.vyd., SPU v Nitre, 2003, 102 s., ISBN 80-8069-296-3
[2] CHRASTINOVÁ, Z. 2008. Ekonomický vývoj poľnohospodárstva v rokoch 2004-2006. In *Ekonomika poľnohospodárstva – Economics of agriculture*, roč. 8, 2008, č. 1, str. 3-11 ISSN 1335-6186
[3] GUBOVÁ, M. 2007. Analýza trendov vývoja podnikateľskej štruktúry poľnohospodárskej prvovýrobe s dôrazom na podniky hospodáriace na pôde. 1. vyd. Bratislava: VÚEPP, 2007. 34 s. ISBN 978-80-8058-451-1
[4] GRZNÁR, M. 2006. Konkurenčná schopnosť a kapitálová vybavenosť slovenského poľnohospodárstva po vstupe do EÚ. In Ekonomika poľnohospodárstva, roč. VI., č. 3. str. 13-21. ISSN 1335-6186
[5] KIESO, D.E. – WEYGANDT, J.J. – WARFIELD, T.D. 2004. *Intermediate Accounting*. 11. vyd. USA : Wiley, 2004. 1331 s. ISBN 0-471-07208-7.
[6] QUICK, R. – WURL, H-J. 2006. *Doppelte Buchführung*. Wiesbaden : Verlag Gabler, 2006. 313 s. ISBN-10 3-8349-0388-4.
[7] www.land.gov.sk
[8] http://www.rokovania.sk/appl/material.nsf
[9] http://www.bmwa.gv.at
[10] http://www.hnonline.sk

ÚČTOVNÍCTVO PODNIKATEĽOV PRI ZAVEDENÍ EUR

Anna BÁNOCIOVÁ

Ekonomická fakulta TU v Košiciach

anna.banociova@tuke.sk

Abstrakt

Súčasťou prechodu zo slovenskej koruny na euro je aj zmena účtovníctva a výkazníctva, pričom musí byť zachovaná jeho presná výpovedná hodnota o stave aktív a pasív v podniku. Účtovníctvo a účtovné závierky za rok 2008 sa budú vykazovať v slovenských korunách. Od 1. januára 2009 sa bude účtovať už len v eurách. Na zabezpečenie presnej porovnateľnosti účtovných údajov vedených v slovenských korunách do roku 2008 a v eurách od roku 2009 sa budú účtovné hodnoty prepočítavať konverzným kurzom v zmysle Národného plánu zavedenia eura v SR, ktorý je pretransformovaný do zákona č. 659/2007 Z.z. Generálny zákon o zavedení meny euro v SR a o zmene a doplnení niektorých zákonov. Práve touto problematikou sa zaoberá tento príspevok. Príspevok je súčasťou riešenia projektu VEGA číslo 1/0033/08 s názvom Koncepcia a koordinácia controllingu v podnikateľských subjektoch Košického samosprávneho kraja s aplikáciou metódy Activity Based Costing / Management.

Kľúčové slová: *eur, generálny zákon, účtovanie v podnikateľských subjektoch, majetkové hodnoty, konverzný kurz, aktíva, pasíva, prepočet účtovnej závierky, hospodársky rok.*

1 ÚVOD

Vláda Slovenskej republiky schválila 16. júla 2003 Stratégiu prijatia eura v SR, ktorej autormi boli Národná banka Slovenska a Ministerstvo financií Slovenskej republiky. Od tohto dátumu postupne jednotlivými uzneseniami vlády sa prijímali rozhodnutia, ktoré smerovali k vytvoreniu takých ekonomických a politických podmienok v SR, ktoré by umožnili vstup Slovenska do EÚ.

V decembri 1999 rozhodla Európska rada na Helsinskom summite o pozvaní Slovenska na rozhovory o vstupe do EÚ a v marci 2000 začali v Bruseli oficiálne rokovania. V decembri 2002 Slovensko oficiálne skončilo rokovania.

Prístupová zmluva bola ratifikovaná a Slovenská republika sa od 1. mája 2004 stala členom Európskej únie. Európska únia je založená na Európskych spoločenstvách, ktoré sú subjektami medzinárodného práva. Európska únia je:

a) **spoločenstvom hodnôt** – členské štáty sa zaviazali dodržiavať základné ľudské práva, slobodu, demokraciu a politický pluralizmus
b) **spoločenstvom solidarity** – silnejšie krajiny podporujú slabšie
c) **spoločenstvom, ktoré je riadené právom** – členské štáty preniesli časť svojej suverenity na EÚ.

Európska menová únia je únia európskych štátov, ktorej cieľom je koordinovať ekonomiku a politiku a umožniť zavedenie jednotnej meny Euro (EMÚ).

Európska centrálna banka ECB vznikla 1. júna 1998 ako centrálna banka 13 krajín eurozóny. Jej prvou základnou úlohou bolo vytvorenie Eurosystému a zavedenie novej spoločnej meny. Prvoradou úlohou ECB je zabezpečenie stability eura, predovšetkým z hľadiska jeho kúpnej sily. Sídlom ECB je Frankfurt nad Mohanom.

Členské štáty EÚ a eurozóna

Eurozóna je geografická oblasť krajín európskej únie, ktorých spoločnou menou je euro. Vznikla v januári 1999 ako výsledok centralizácie zodpovednosti za menovú politiku členských štátov, keď ECB prevzala zodpovednosť za menovú politiku od národných centrálnych bánk.

Podmienkou vstupu do eurozóny je splnenie konvergenčných kritérií, ktoré stanovujú ekonomické a právne predpoklady účasti v menovej únii a spoločnú menu euro. Poznáme ich ako maastrichtské kritériá.

2 PROCES ZAVEDENIA EURA NA SLOVENSKU

2.1 Etapy zavedenia eura na Slovensku

Proces zavedenia eura na Slovensku má štyri etapy:

1. **etapa** – obdobie od septembra 2004 po vstup do ERM II (Exchange Rate Mechanism II). ERM II je mechanizmus výmenných kurzov, na ktorom sa musí podieľať mena každej krajiny minimálne dva roky pred hodnotením konvergencie. Ide o nevyhnutnosť vytvoriť podmienky pre stabilný vývoj ekonomiky po vstupe SR do eurozóny, keď menovú politiku NBS nahradí jednotná menová politika ECB
2. **etapa** – obdobie od vstupu do ERM II až do rozhodnutia Rady EÚ o vstupe SR do eurozóny. Slovensko vstúpilo do ERM II v novembri 2005. V máji 2008 boli zverejnené konvergenčné správy Európskej komisie a ECB. V mesiacoch máj a jún 2008 prebiehala hodnotiaca procedúra v európskych inštitúciách. V mesiaci jún 2008 rozhodla Rada EÚ o členstve SR v menovej únii. Nové členské štáty po vstupe do EÚ majú štatút členskej krajiny s výnimkou používania eura. Zrušenie výnimky a zavedenie eura vyžaduje splniť konvergenčné (maastrichtské) kritériá, a to udržateľne. V mesiaci júl 2008 bol stanovený Radou EÚ konverzný kurz 30,1260 SKK/EUR

3. **etapa –** obdobie medzi rozhodnutím o prijatí SR do eurozóny a samotným vstupom. Obdobie august 2008 až december 2009 je obdobím duálneho zobrazovania cien
4. **etapa –** bude obdobím po vstupe SR do eurozóny. Dňom vstupu do eurozóny je deň **1.1.2009**. Do 16. 1. 2009 bude fungovať duálny obeh, to znamená, že sa bude uskutočňovať výmena korunovej hotovosti za euro a sťahovanie slovenskej koruny z obehu. **Od 17. 1 2009** budú všetky platby prebiehať už iba v EUR

2.2 Základné zásady zavedenia eura v SR

V súvislosti so zavedením eura v SR je stanovených šesť zásad:

a) Euro sa na Slovensku zavedie 1.1.2009 súčasne do **hotovostného aj bezhotovostného obehu** bez prechodného obdobia
b) Pri prevode korunových hodnôt na eurá sa od 1.1.2009 môže použiť **len konverzný kurz**
c) Zavedenie eura **neovplyvní platnosť zmlúv** a iných právnych nástrojov
d) Zavedenie eura **nesmie poškodiť** občanov ani spotrebiteľov
e) Zavedenie eura sa **nesmie** zneužiť na **zvýšenie cien**
f) Náklady, ktoré pri príprave na zavedenie eura vzniknú jednotlivým subjektom, si každý subjekt pokryje sám. Platí to rovnako pre súkromný aj verejný sektor

2.3 Vplyv zavedenia eura na účtovníctvo podnikateľských subjektov v SR

Od vstupu Slovenskej republiky do EÚ v roku 2004, začali intenzívne práce na vypracovaní Národného plánu zavedenia eura v SR, ktoré vyústili **v prijatí Zákona č. 659/2007 Z.z. Generálny zákon o zavedení meny euro v Slovenskej republike a o zmene a doplnení niektorých zákonov.**

Cieľom tohto zákona je zabezpečiť organizovaný a plynulý postup pri zmene zákonných peňazí a menovej jednotky v Slovenskej republike v dôsledku prechodu zo slovenskej meny na euro, zamedziť nárastu inflácie v dôsledku prechodu na euro, zabezpečiť pri prechode na euro ochranu ekonomických záujmov občanov a spotrebiteľov, zachovať kontinuitu existujúcich právnych vzťahov a dosiahnuť cenovú neutralitu pri premene a prepočtoch peňazí, cien, platieb a iných finančných a majetkových hodnôt zo slovenskej meny na eurá. V generálnom zákone sú zakomponované **tri základné princípy:**

1. princíp ochrany ekonomických záujmov občanov a spotrebiteľov,
2. princíp cenovej neutrality pri premene a prepočtoch peňazí, cien, platieb a iných hodnôt zo slovenskej meny na eurá,
3. princíp kontinuity existujúcich právnych vzťahov pri rešpektovaní zásady zmluvnej slobody.

V § 2 odsek 2 zákona je ustanovené, že sa prepočty a premeny všetkých súm zo slovenskej meny na eurá povinne vykonávajú výlučne podľa konverzného kurzu. Prepočet súm a zaokrúhľovanie sa vykoná tak, aby čiastkové výpočty a výsledné prepočty konečných peňažných súm zo slovenskej meny na eurá boli čo najpresnejšie. Dôležité je najmä to, že prepočet a zaokrúhľovanie nesmie mať vplyv na zvýšenie ich reálnej finančnej hodnoty a cenovej úrovne v dôsledku prípravy na prechod a prechodu na euro.

Generálny zákon sa skladá z ôsmich častí. Problematika účtovníctva je obsiahnutá v štvrtej časti zákona, s názvom: **Postup pri premene majetkových hodnôt a peňažných súm a kontinuita právnych vzťahov,** ako aj vo Vyhláške č. 75/2008 Z.z., ktorou sa stanovujú podrobné pravidlá vykazovania, prepočtu a zaokrúhľovania peňažných súm v súvislosti s prechodom na menu euro na účely účtovníctva, daní a colné účely. Pod pojmom **Majetkové hodnoty sa rozumie**:

- bezhotovostné peňažné prostriedky,
- peňažné pohľadávky, záväzky a platby,
- nehnuteľnosti, byty, nebytové priestory, hnuteľné veci,
- majetkové a dlhové cenné papiere a iné finančné nástroje,
- žreby, kolky, poštové a kontrolné známky, ceniny,
- majetkové vklady, majetkové podiely a majetkové práva,
- majetkové hodnoty (hmotné, nehmotné, finančné).

Prechod na euro v oblasti účtovníctva budú upravovať aj iné právne predpisy a to predovšetkým novela zákona o účtovníctve a novely Opatrení Ministerstva financií SR (postupy účtovania).

Citovaná vyhláška obsahuje pravidlá týkajúce sa prepočtu, ktoré sa použijú ku dňu zavedenia eura, t.j. k 1.1.2009, pričom prepočtu podliehajú jednotlivé zložky aktív a pasív v slovenských korunách.

Zložkami majetku sa rozumejú napr.: jednotlivé pohľadávky vedené voči tomu istému odberateľovi, jednotlivé bankové účty a pod. Na prepočet sa použije konverzný kurz a to tak, že jednotlivé zložky aktív a pasív v slovenských korunách sa vydelia konverzným kurzom vyjadreným na šesť platných číslic ustanoveným v nariadení Rady EÚ, ktorý nesmie byť skracovaný ani zaokrúhľovaný. Výnimku z použitia konverzného kurzu budú mať iba jednotlivé zložky osobitne vymedzených druhov aktív a pasív, ktoré ustanoví novela zákona o účtovníctve. Podľa pripravovanej novely zákona o účtovníctve sú predmetom osobitného prepočtu napríklad prijaté a poskytnuté preddavky vyjadrené v eurách, ktoré boli v účtovníctve prepočítané na slovenské koruny iným ako konverzným kurzom, pričom ich prepočet na eurá sa navrhuje uskutočniť historickým kurzom. Uvedeným spôsobom tak nevzniknú neopodstatnené kurzové rozdiely z prechodu na euro.

Príklad č. 1

Účtovná jednotka má k 31.12.2008 dve neuhradené krátkodobé pohľadávky voči tomu istému odberateľovi a to pohľadávku vo výške 115 000 Sk a pohľadávku vo výške 60 000 Sk a záväzok voči daňovému úradu v hodnote 20 000 Sk. Účtovná jednotka prepočíta jednotlivé pohľadávky a záväzok k 1.1.2009 nasledovne

zložka aktív - pasív	**ocenenie k 31.12.2008 v Sk**	**kurz**	**ocenenie k 1.1.2009 v EUR – pred zaokrúhlením**	**ocenenie k 1.1.2009 v EUR – po zaokrúhlení**
pohľadávka I	115 000	30,1260	3 817,300	3 817,30
pohľadávka II	60 000	30,1260	1 991,635	1 991,64
daňový záväzok	20 000	30,1260	663,878	663,88

Konečné peňažné sumy v eurách, ktoré majú byť zaplatené alebo vyúčtované, sa po prepočte podľa konverzného **kurzu zaokrúhľujú na dve desatinné miesta na najbližší euro cent nasledovne:**

1. celkový vypočítaný zvyšok konečnej sumy, ktorý je nižší ako polovica jedného eurocenta, sa zaokrúhľuje nadol na najbližší euro cent
2. celkový vypočítaný zvyšok konečnej sumy, ktorá sa rovná polovici alebo je vyššia ako polovica jedného eurocenta, sa zaokrúhľuje nahor na najbližší euro cent.

Uvedeným spôsobom sa zaokrúhľujú aj konečné sumy vyúčtované na výpisoch z účtu, konečné ceny, platby alebo iné hodnoty uvádzané na faktúrach, ako aj na iných účtovných dokladoch a dokladoch o zaplatení.

U vybraných účtovných jednotiek podliehajú prepočtu v účtovníctve aj konečné stavy nákladov a výnosov, ak účtovná jednotka účtuje v sústave podvojného účtovníctva alebo súhrnné stavy príjmov a výdavkov, ak účtovná jednotka účtuje v sústave jednoduchého účtovníctva.

Vybranými účtovnými jednotkami sú účtovné jednotky, ktorých účtovným obdobím nie je kalendárny rok, čiže účtovné jednotky **s hospodárskym rokom,** účtovné jednotky, ktoré majú účtovné obdobie kratšie ako kalendárny rok **z dôvodu zmeny účtovného obdobia,** účtovné jednotky, ktoré sú **v konkurze** alebo účtovné jednotky **v likvidácii.**

Pravidlá zaokrúhľovania na účely účtovníctva stanovujú zaokrúhľovanie na dve desatinné miesta matematicky, ak osobitný predpis neustanovuje inak. V prípade daňového záväzku alebo daňovej pohľadávky sa zaokrúhľovanie vykoná na celé eurocenty v prospech daňovníka (napr. účtovnej jednotky, zamestnanca).

Rozdiely vzniknuté z prechodu na euro sa budú v účtovníctve sledovať osobitne, pričom spôsob ustanoví novela príslušného opatrenia Ministerstva financií SR upravujúca oblasť postupov účtovania pre jednotlivé typy účtovných jednotiek.

Pri prepočte základného imania zapísaného do obchodného registra v slovenských korunách a obdobných imaní vrátane menovitej hodnoty podielov a podielových cenných papierov sa postupuje aj na účely účtovníctva v súlade s generálnym zákonom. Ak by ku dňu zavedenia eura nebolo prijaté rozhodnutie o spôsobe prepočtu podľa generálneho zákona príslušným orgánom účtovnej jednotky, možno na účely účtovníctva postupovať k 1.1.2009 v súlade s § 3 ods. 1 vyhlášky (znamená to, že sa použije konverzný kurz), pričom takto vykonaný prepočet sa následne upraví v súlade s uskutočneným rozhodnutím.

Osobitnú skupinu účtovných jednotiek, tvoria **účtovné jednotky, ktoré zostavujú individuálnu účtovnú závierku podľa medzinárodných štandardov finančného vykazovania (IAS/IFRS).**

Tieto účtovné jednotky pri prechode na euro v účtovníctve postupujú v súlade s príslušnými medzinárodnými účtovnými štandardami (IAS 21 – Vplyv zmien kurzov cudzích mien, SIC 7 – Zavedenie meny euro). Aj na tieto účtovné jednotky sa vzťahujú povinnosti ustanovené generálnym zákonom ako napr. povinnosť použitia konverzného kurzu na prepočet peňažných súm zo slovenskej meny na eurá v prípade prepočtu základného imania ako aj spôsob vykonania tohto prepočtu.

V § 4 vyhlášky sa ustanovuje spôsob vykazovania peňažných údajov v účtovnej závierke zostavenej za účtovné obdobie, ktoré končí po 1. januári 2009. Znamená to, že odo dňa zavedenia eura vrátane, sa vykazujú peňažné údaje v účtovných závierkach v eurách. Porovnateľné údaje v slovenských korunách sa prepočítajú na eurá konverzným kurzom, pričom sa vychádza z hodnôt vykazovaných na jednotlivých riadkoch účtovných výkazov. V akej mene sa vykazujú peňažné údaje v účtovnej závierke je uvedené v nasledujúcej tabuľke

Tabuľka č. 1 Vykazovanie peňažných údajov v účtovnej závierke

Účtovné obdobie	Obdobie, za ktoré sa zostavuje účtovná závierka	Mena, v ktorej sa vykazujú peňažné údaje v účtovnej závierke
kalendárny rok	1.1.2008 - 31.12.2008	SKK
	1.1.2009 - 31.12.2009	EUR
hospodársky rok		
	1.8.2007 - 31.7.2008	SKK
	1.8.2008 - 31.7.2009	EUR

V účtovnej závierke zostavenej za účtovné obdobie, ktoré prvýkrát končí po dni zavedenia eura t.j. v prípade účtovnej jednotky, ktorej účtovné obdobie je kalendárny rok je to účtovná závierka k 31.12.2009, sa v poznámkach uvedie aj informácia pre používateľov účtovnej závierky o zmene meny, v ktorej sa viedlo účtovníctvo a zostavovala účtovná závierka a hodnota konverzného kurzu použitého na prepočet údajov zo slovenských korún na eurá za bezprostredne predchádzajúce účtovné obdobie t.j. za rok 2008.

2.3.1 Postup pri premene majetkových hodnôt a peňažných súm a kontinuita právnych vzťahov

Vyhláška Ministerstva financií SR č. 75/2008 ustanovuje pravidlá vykazovania, prepočtu a zaokrúhľovania peňažných súm v súvislosti s prechodom na menu euro na účely účtovníctva. Vyhláška nadväzuje na časť o účtovníctve riešenú v Generálnom zákone.

Vyhláška stanovuje podrobný postup pri prepočtoch peňažných údajov pri prechode na menu euro pre oblasť účtovníctva, dane z príjmov, dane z pridanej hodnoty, spotrebných daní, miestnych daní, správy daní a cla.

V nadväznosti na zákon č. 431/2002 Z.z. **o účtovníctve** (§ 2 odsek 4) Vyhláška definuje **pojem peňažný údaj** ako sumu aktív, pasív, nákladov, výnosov, príjmov a výdavkov vedených v účtovníctve účtovnej jednotky.

Ku dňu zavedenia eura sa jednotlivé zložky aktív a pasív prepočítajú konverzným kurzom. Dňom zavedenia eura je 1. január 2009, to znamená, že prepočet sa urobí k tomuto dňu. Z uvedeného vyplýva, že *účtovná uzávierka a závierka za **rok 2008 bude v SKK*** tak ako je to ustanovené v zákone o účtovníctve v § 4 odsek 7. **V poznámkach** k účtovnej závierke za rok 2008 účtovná jednotka uvedie ako udalosť, ktorá nastala po súvahovom dni, kvantifikáciu finančného dosahu prechodu na euro.

Upravujúce uzávierkové účtovné prípady, ktoré účtovná jednotka zistí **do zostavenia** účtovnej závierky a uzatvorenia účtovných kníh, zaúčtuje **do roku 2008** na základe vyhotoveného účtovného dokladu **v slovenských korunách**. Rovnako postupuje aj pri účtovaní inventarizačných rozdielov zistených inventarizáciou vykonanou za rok 2008.

Ak účtovná jednotka zistí chybu, ktorá sa dotýka roku **2008 po uzavretí** účtovných kníh a po 1.1.2009, bude opravovať chybu v zmysle postupov účtovania podľa závažnosti (výsledkovo alebo do výsledkov hospodárenia minulých období), opraví ju, **ale už v mene euro.**

Majetok a záväzky vyjadrené v SKK sa prepočítajú konverzným kurzom **okrem** prijatých a poskytnutých preddavkov v mene eur.

Účtovné jednotky, ktorých účtovným obdobím je **hospodársky rok** prepočítajú konverzným kurzom konečné stavy nákladov a výnosov ak účtujú v sústave podvojného účtovníctva. Účtovné

jednotky účtujúce v sústave jednoduchého účtovníctva prepočítajú konverzným kurzom súhrnné príjmy a súhrnné výdavky ku dňu zavedenia eura.

Pri zaokrúhľovaní prepočítaných súm aktív, pasív, nákladov, výnosov, príjmov a výdavkov sa postupuje tak, že **suma do 0,005 eura sa zaokrúhli na najbližší euro cent nadol a suma od 0,005 eura vrátane sa zaokrúhli na najbližší euro cent nahor.** Rozdiely zo zaokrúhľovania sa budú účtovať na účty 563 Kurzové straty a 663 Kurzové zisky, teda výsledkovo.

Peňažné údaje v účtovnej závierke zostavenej ku dňu zavedenia eura alebo po dni zavedenia eura sa budú vykazovať v mene euro. Porovnateľné údaje za bezprostredne predchádzajúce účtovné obdobie sa prepočíta konverzným kurzom na eurá. Všetky údaje sa po prepočte na eurá vykážu na celé eurá.

2.3.2 Duálne zobrazovanie

Duálne zobrazovanie sa povinne vykonáva výlučne podľa konverzného kurzu. **Osobitne sa upravuje** duálne zobrazovanie cien na **faktúrach,** dokladoch vyhotovených elektronickou registračnou pokladnicou**,** pokladničných potvrdenkách, na platobných alebo **výplatných dokladoch**, na ktorých sa povinne duálne zobrazujú **iba konečné sumy cien** a platieb, ktoré majú byť uhradené alebo vyúčtované. Napríklad na výplatnej páske sa duálne zobrazí iba suma k výplate zamestnanca.

Duálnemu zobrazovaniu nepodliehajú sumy uvádzané na príjmových pokladničných dokladoch (PPD) a výdavkových pokladničných dokladoch (VPD) a pokladničných operáciách s hotovosťou. Duálnemu zobrazovaniu však podlieha konečná suma uvedená na doklade o predaji, ktorý sa vyhotovuje ako náhrada za doklad z ERP vtedy, ak dočasne nemožno použiť registračnú pokladnicu.

Duálnemu zobrazovaniu nepodliehajú peňažné sumy preukázateľne uvádzané výlučne iba medzi právnickými osobami navzájom a medzi podnikateľmi navzájom pri ich podnikateľskej činnosti.

Duálnemu zobrazovaniu nepodliehajú prevodné príkazy, doklady o vklade, o výplate, poštové poukážky, prevádzkové doklady, žiadosti a tlačivá, ktoré spracovávajú, vybavujú a vykonávajú finančné inštitúcie a iné subjekty.

Duálnemu zobrazovaniu nepodliehajú ani peňažné sumy uvádzané na kolkových, poštových známkach, kontrolných známkach a iných ceninách.

3 ZÁVER

Zo štruktúry nášho podnikateľského prostredia vyplýva, že veľké, najmä nadnárodné subjekty, prípravu na zavedenie eura už aktívne začali. Je mimoriadne dôležité, aby s prípravou v účtovníctve na prechod na euro začali aj malé a stredné podniky a vypracovali si vlastnú analýzu svojej pozície na vnútornom európskom a vonkajšom trhu a prijali svoj postup konkrétnych krokov na minimalizáciu rizika po zavedení eura v oblasti účtovníctva.

Preverenie svojej pripravenosti na zavedenie eura bude určite dôležité najmä pre malé a stredné firmy. Je potrebné vypracovať reálny strednodobý firemný Akčný podnikateľský zámer zohľadňujúci všetky rozhodujúce faktory ekonomického prežitia od analýzy nákladov a ľudských zdrojov, možného vplyvu výmenného kurzu až po vlastný inovačný program, prestavbu vnútropodnikových finančných, informačných a technologických systémov. Bezproblémový prechod na jednotnú európsku menu si vyžaduje, aby firmy odo dňa zavedenia eura boli schopné fungovať v eure pre interné a externé účely. Je zrejmé, že treba minimalizovať riziko nepripravenosti podnikov na minimum, pretože nepripravené firmy po vstupe do eurozóny nebudú môcť zákonite dobre fungovať. V súvislosti s vynaloženými nákladmi pri zavedení eura podnikatelia žiadajú uplatniť možnosť odpísania jednorázových minimálnych nákladov. Taktiež očakávajú pomoc najmä v týchto oblastiach:

- informovať o všetkých rizikách, ale aj o spôsobe, ako sa týmto rizikám vyhnúť a vyriešiť zaokrúhľovanie cien
- stanoviť postup na zavedenie eura na úrovni podniku s termínmi jednotlivých etáp
- v dostatočnom predstihu informovať o zmenách v účtovníctve a v účtovných postupoch
- v dostatočnom predstihu informovať o zmenách v oblasti daní
- informovať, aké budú legislatívne zmeny pri zavedení eura a ktorých právnych noriem sa to bude dotýkať

Je nesporné, že je najvyšší čas aby podnikateľské subjekty začali s prípravou účtovníctva na prechod na euro. Je ale tiež pravdou, že ešte stále je veľa nezodpovedaných otázok zo strany zákonodarcu pre podnikateľov, ako postupovať (absentuje novelizácia postupov účtovania) a to nie len v špecifických prípadoch. Treba zdôrazniť, že akékoľvek podceňovanie vlastnej prípravy môže mať za následok nezvládnutie potenciálnych rizík, čo môže znížiť konkurencieschopnosť firmy na trhoch aj s veľmi negatívnymi následkami.

POUŽITÁ LITERATÚRA

[1] Prechod na euro - Interné materiály Akadémie daňových poradcov Bratislava zo 16.9.2008

[2] Zákon č. 659/2007 Z.z. o zavedení meny euro v SR a o zmene a doplnení niektorých zákonov

[3] Vyhláška MF SR č. 75/2008, ktorou sa ustanovujú pravidlá vykazovania, prepočtu a zaokrúhľovania peňažných súm v súvislosti s prechodom na meu euro na účely účtovníctva, daní a colné účely

SLOVENSKO PRED VSTUPOM DO EKONOMICKEJ A MENOVEJ ÚNIE[1]

SLOVAKIA BEFORE ACCESSING ECONOMIC AND MONETARY UNION

Prof. Ing. Kajetána Hontyová, PhD., Ing. Milada Bartánusová

Abstrakt

V roku 1999 sa euro stalo zákonným platidlom v tých krajinách Európskej únie, ktoré splnili požadované kritériá pre vstup do Ekonomickej a menovej únie / ďalej EMÚ/ a politicky sa rozhodli do EMÚ vstúpiť. EMÚ – Economic and Monetary Union predstavuje priestor, v ktorom euro plní svoju úlohu zákonného platidla. Nezávislou vrcholnou menovou autoritou zodpovednou za kvalitu a stabilitu eura je Európska centrálna banka / ďalej ECB/ . Vstupom Slovenska do Európskej Únie sa začali realizovať zámery vstúpiť do EMÚ. Týmto zámerom sa podriadila aj fiškálna a menová politika SR.

Abstract

In 1999 Euro became the legal means of payment in the countries of European Union, which complied with the required criteria to access Economic and Monetary Union /hereinafter referred to as EMU/ and decided politically to access EMU. EMU presents a space wherein Euro serves as the basic means of payment. European Central Bank /hereinafter referred to as ECB/ is the independent supreme monetary authority responsible for the quality and stability of Euro. By Slovakia's accession to European Union, the intents of accession to EMU started to be performed. The fiscal and monetary policy of Slovakia has been subject to these intents, as well.

Kľúčové slová

euro, fiškálna politika, menová politika, eurozóna, maastrichtské kritéria

Keywords:

euro, fiscal policy, monetary policy, eurone, maastricht's criteria

[1] Tento príspevok vznikol na základe riešenia projektu VEGA č. 166: Teoretické a hospodrásko-politické podmienky a predpoklady dlhodobého ekonomického rastu SR sko člena EU v procese globalizácie.

1 ÚVOD

1.1 Fiškálna politika

Splniť podmienky pre vstup do EMÚ sú spojené s kritériami fiškálnej disciplíny. Tie vyjadrujú záujem celku o dosiahnutie ekonomickej rovnováhy a stability. V roku 1997 bol prijatý Pakt stability a rastu, ktorý okrem iného zaväzuje členské štáty „ udržiavať v strednodobom horizonte svoje rozpočtové pozície blízko vyrovnanosti alebo v prebytku“ Tento cieľ má slúžiť k tomu, aby členským krajinám umožnil vyrovnávať normálne cyklické fluktuácie a súčasne udržať rozpočtové deficity v rámci limitu vymedzenému referenčnou hodnotou 3% HDP“

Pre tento účel SR predložila Rade EU aEurópskej komisii konvergenčný program. V roku 2007 kritérium deficitu verených financí SR bolo splnené bezpečne pod hranicnou maastrichtských kritérií. Kritérium dlhodobej verejnej správy v roku 2007 nedosahoval ani polovicu maximálnej povolenej úrovne a tým bol dlh splnený[2]. V oblasti hospodárskej politiky sa kladie dôraz na obmedzovanie rozpočtových deficitov, stimulovanie podnikateľského prostredia a iniciatívy jedincov vo všeobecnosti. V dôlesku technologických zmien rastie význam časových oneskorení diskrétnych opatrení najmä hospodárskej politiky fiškálneho typu, čo smeruje praktickú hospodársku politiku k upusteniu od snahy diskrétnym spôsobom reulovať ekonomiku a podporuje využitie hospodársko-politických pravidiel.[3]

Vybrané ukazovatele SR

Fiškálne kritérium	**2005**	**2006**	**2007**	**2008**
Verejný deficit vrátane vplyvu dôchodkovej reformy (max. 3%)*	2,8	3,7	2,2	2,0
Verejný deficit bez vplyvu dôchodkovej reformy (max. 3%)*	2,2	2,6	X	x
Verejný dlh (max. 60%)	34,1	30,4	29,4	31,0
Kritérium cenovej stability	**2005**	**2006**	**2007**	**2008**
Miera inflácie (HICP, %) (dnes max. 3.2%)	2,8	4,3	1,9	2,9
Kritérium úrokových sadzieb	**2005**	**2006**	**2007**	**2008**
Dlhodobé úrokové sadzby (%) (dnes max. 6.5%)	3,5	4,4	4,7	4,5
Kritérium kurzovej stability	**2005**	**2006**		

[2] www.eurozona.sk
[3] Lisý, J. a kolektív.: Ekonomíka v novej ekonomike, Bratislava:Jura Edition 2007,

Nominálny výmenný kurz (16.4.2008 32.225 SKK/EUR)	ERM II od 28.11.05	Pásmo ERM II ±15% od parity (30.1260 - 40.7588)

Zdroj: NBS, Ministerstvo financií SR, EUROSTAT, kalkulácie VÚB, september 2008
* Verejný deficit za roky 2005 a 2006 je hodnotený bez vplyvu dôchodkovej reformy, nakoľko to umožňuje prechodné obdobie stanovené Eurostatom. Verejný deficit od roku 2007 zohľadňuje aj vplyv dôchodkovej reformy.

Rok 2007 bol sprevádzaný rastom ekonomiky, ktorý bol založený najmä na zahraničnom dopyte roku 2007 čo sa prejavilo poklesom deficitu bežného účtu platobnej bilancie a spomalením inflácie. Na posilnenie výmenného kurzu vplýval vývoj produktivity práce a nízky defernciál inflácie voči eurozóne. Vzhľadom na pokles inflácie a vysokú dôveryhodnosť hospodárskych politík sú slovenské dlhodobé úrokové miery výrazne pod referenčnou hodnotou.

1.2 Menová politika[4]

Podstaným prvkom prípravných prác európskych menových inštitúcií a následne i ECB bol návrh menovej politiky orientovanej na stabilitu a rozvoj nástrojov, procedúr pre jej uplatnenie. K podpore zopdpovednosti a transparentnosti pripravila Riadiaca rada ECB jasnú kvantifikovanú definíciu cenovej stability, vymedzenú tak, že „medziročný rast harmonizovaného indexu spotrebiteľských cien /ďalej HICP/ v eurozóne by nemal prevyšovať 2 %.“ Taktiež deflácia ja považovaná za podmienku cenovej stability. Riadiaca rada stanovuje aj krátkodobé odchýlky (napríklad šoky vyvolané v cenách energií či šoky zapríčenené inými špecifickými fiškálnymi opatreniami) od hladiny inflácie považované za kompatibilnú cenovú stabilitu. V týchto prípadoch menová politika nereaguje na jednorázové zmeny cenovej hladiny, ale zameriava sa na obmedzenie druhoradých následkov.

Podľa zmluvy o európskych spoločenstvách je potrebné, aby cenová konvergencia meraná pomocou HICP bola zisťovaná pre všetky krajiny na porovnateľnom základe, aby vo výslednom indexe vývojom spotrebiteľských cien v celej eurozóne boli eliminované rozdiely jednotlivých národných definícií. Aj napriek tomu, že štatistiky zachytávajú vývoj spotrebiteľských cien v jednotlivých krajinách a vychádzajú z veľmi podobných princípov, ovplyvňujú porovnateľné národné výsledky. Pre splnenie kritérií Maastrichtskej zmluvy a to v dostatočnom predstihu pred spustením vlastnej EMU bolo prijaté opatrenie na harmonizáciu štatistiky spotrebiteľských cien v spolupráci Európskej komisie, Eurostatu, národných štatistických úradov, európskych menových inštitúcií ako aj ECB. Výsledkom spolupráce je HICP. Základnou úlohou HICP je ocenenie cenovej konvergencie behom II. fázy EMU, teda pred stustením eura.

Eurostat publikuje údaje o HICP na mesačnej báze, približne tri týždne po skončení príslušného meciaca. K dispozícií sú údaje od roku 1995, kde staršie údaje budú vypočítané vo vybraných zemiach eurozóny. HICP pozostáva zo 77 rôznych podpoložiek a 5 hlavných zložiek, ktoré sú publikované v pravidelných mesačných bulletinoch ECB. Spotrebiteľské ceny merané harmonizovaným indexom spotrebiteľských cien sa v decembri 2007 medziročne zvýšili o 2,5 %, čo v porovnaní s koncom roka 2006 predstavovalo spomalenie ich rastu o 1,2 percentuálneho bodu. V priemere za rok 2007 dosiahla inflácia (HICP)

[4] Petr Zahradník.: Vstup do evropské unie – přínosy a náklady konverence, str.103, str.104

hodnotu 1,9 % (v roku 2006 4,3 %), pri raste cien tovarov o 1,4 % a cien služieb o 2,9 %. Dynamika cien regulovaných tovarov dosiahla v priemere 1, 7 % v roku 2007 (10,5% v roku 2006). Tento výsledok bol ovplyvnený najmä vývojom cien energií (tepla, plynu a elektrickej energie) ako aj znížením DPH na lieky z 19 % na 10 % od januára 2008. [5]

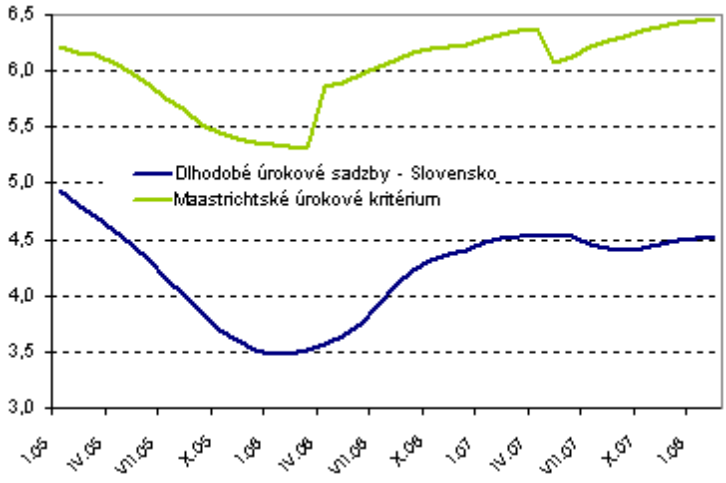
Stratégia menovej politiky ECB je založená na na ďalších dvoch základných princípoch:

1. Vývoj peňažnej zásoby je prispôsobený na empririckom overovaní výsledkov. Riadiaca rada oznámila, že kvatifikovanou referečnou hodnotou je 4,5 % -tná menová expanzia, ktorá je konzistentná a prispieva k udržaniu cenovej stability a súčasne umožňuje dosahovanie udržateľného hospodárskeho rastu. Referečná hodnota sa vzťahuje k trojmesačnému kĺzavému priemeru medziročného rastu peňažného agregátu M3 (broad money). Referečná hodnota nie je považovaná za sprostredkovaný menový cieľ, ale slúži ako prostriedok korekcie a prevencie pred automatickou reakciou menovej politiky na výkyvy rastu M3, ktorá nemusí byť spojená s inflačnými tlakmi.
2. Riadiaca rada sa zaoberá stanovením a definovaním možného rizika, ktoré by mohlo narušiť rovnováhu cenovej stability. Pre tento účel používa rozsiahlu sadu premenných ekonomických a finančných ukazovateľov; napríklad dlhodobé úrokové sadzby, výnosové krivky, ukazovatele spotrebiteľskej a podnikateľskej dôvery, indikátory hodpospodárskeho rastu, mzdy a jednotkové náklady práce ako aj dovozné ceny komodít.

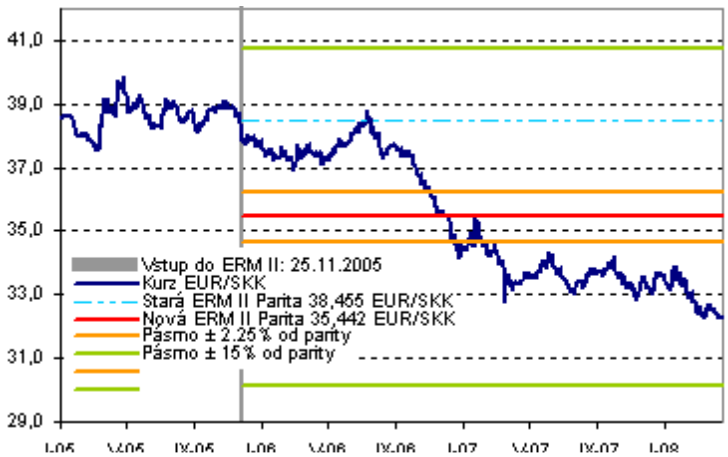
Úsilie o zblíženie obsahu nástrojov ECB a vymedzenie cieľov bol výsledkom vdlhodobého časového obdobia. Každá národná centrálna banka bola navyknutá na svoje nástroje a na svoj špecifický menový cieľ. Na začiatku sa zdalo, že tvorba cieľov EMU bude veľmi ovplyvnená názorom nemeckej centrálnej banky, no v konečnom výsledku cieľ EMU je výsledkom vzájomnej spolupráce ostatných centrálnych bánk. Priaznivo pôsobí nezávislé postavenie ECB. Prekvapujúci je fakt, že operácie voľného trhu sa stali dominantným nástrojom menovej politiky ECB a naopak veľmi typický nemecký nástroj povinné minimálne rezervy nezohrávajú v ECB dominantnú rolu.

Na hodnotenie menového ukazovateľa úrokových sadzieb sa berú 10-ročné štátne dlhopisy a ich cena na trhu. Kritérium je vypočítavané z cien podobných dlhopisov troch krajín EÚ s najnižšou infláciou a pripočítavajú sa k nemu 2 percentuálne body.

Kritérium úrokových sadzieb a kurzovej stability



[5] NBS: Výročná správa, 2007



Zdroj: Euroservis, marec 2008

Monetárna politika presadzuje dôraz na cenovú stabilitu a využitie inflačného cielenia.

2 ZÁVER

SR nevyhnutne podporuje vstup do EMU tvorbou a príjimaním legislatívnych podmienok, ktoré musia prijať právnické ale aj fyzické osoby na území SR. Plán zavedenia eura je jasne definovaný v strategických materiáloch obsahujúce kroky, ktoré musia byť dodržané vo všetkých odvetviach na území Slovenskej republiky. Medzi strategicky dôležité materiály môžeme zaradiť Generálny zákon prijatý v roku 2007 a Vyhlášku Ministerstva financií SR – ustanovenie pravidiel vykazovania prepočtu a zaokrúhľovania penažných súm v súvilosti s prechodom na menu euro na účely účtovníctva, daní a ochranu spotrebiteľa. Informačná kampaň, ktorá v súčasnosti prebieha je zameraná predovšetkým na prípravu občanov na novú menu s cieľom znížiť psychologické aspekty novej meny. Cieľom tohto príspevku je poskytnúť základné informácie o situácií v SR, ktorá súvisí s aktivitami vstupu krajiny do eurozóny.

Použitá literatúra

[1] Zahradník, P..: Vstup do evropské unie – přínosy a náklady konverence, Vydavateľstvo C.H. BECK v Prahe, 2003

[2] Bartánusová, M.:Diplomová práca rok 2007: Slovensko pred možnosťou vstupu do EMU

[3] The Monetary Policy of the ECB, Frankfurkt am Main: European Central Bank, 2001

[4] Lisý, J. a kolektív.: Ekonomíka v novej ekonomike, Bratislava:Jura Edition,2007

[5] Samuelson, P.A. – Nordhaus,: Ekonómia, Elita, Bratislava, 2000

[6] Hlavatá, I: Menová analýza a prognóza, Ekonóm, 1998

[7] Sipko, J.: Európska menová únia a euro, Elita, Bratislava 1999

[8] Greiner, A a kol.: Debt sustainability in European Monetary union, Oxford Economic Papers 59, Oxford University Press, 2007

[9] Metodické usmernenie č. 4/OOS/2008

[10] Prognostický ústav Slovenskej akadémie vied: Vízia vývoja Slov. republiky do roku 2020

[11] Zákon č. 659/2007 Z.z. o zavedení meny euro v Slovenskej republike

[12] Ekonomický časopis 2007/2008

[13] Politická ekonomie, č. I
[14] http://www.ecb.int
[15] www.euro.vlada.gov.sk

Kontakt:
Prof. Ing. Kajetana Hontyová, PhD.
Ekonomická univerzita v Bratislave
Národohospodárska fakulta
Katedra ekonomickej teórie
e-mail: hontyova@euba.sk
Tel.: .: +421 (2)67291195

Ing. Milada Bartánusová
Ekonomická univerzita v Bratislave
Národohospodárska fakulta
Katedra ekonomickej teórie
e-mail: milada.bartanusova@yahoo.com
Tel.: .: +421 (2)67291195

INFLAČNÉ CIELENIE V KRAJINÁCH V4

Ľudmila Bartóková

Technická univerzita v Košiciach, Ekonomická fakulta, Katedra ekonomických teórií

ludmila.bartokova@tuke.sk

Abstrakt

Inflačné cielenie predstavuje jeden z pomerne nových prístupov v riadení menovej politiky. Jeho hlavným znakom je jednoznačná orientácia na stabilitu cenovej hladiny, čo napomáha pri znižovaní miery inflácie a jej udržiavaní na nízkej úrovni. Režim inflačného cielenia využívajú mnohé krajiny, medzi ktorými sú vyspelé krajiny, ale aj tranzitívne ekonomiky. V súčasnosti cielia infláciu aj všetky štyri krajiny V4, teda Slovenská republika, Česko, Poľsko a Maďarsko. Nasledujúci príspevok sa zameriava na porovnanie podmienok krajín V4 pri zavádzaní a uplatňovaní inflačného cielenia a analyzuje úspešnosť dosiahnutých cieľov.

Kľúčové slová*: *inflačné cielenie, miera inflácie, krajiny V4

1 ÚVOD

Režim inflačného cielenia sa začal sa uplatňovať v 90. rokoch 20. storočia a je preň typická orientácia centrálnej banky na jeden konečný cieľ a to mieru inflácie. Pri explicitnom, priamom inflačnom cielení sa centrálna banka snaží splniť inflačný cieľ priamo, prostredníctvom riadenia krátkodobých úrokových mier. Konečný cieľ môže byť stanovený ako konkrétna hodnota miery inflácie, alebo určitý interval, v rámci ktorého sa cieľová miera inflácie môže pohybovať. Jedná sa o strednodobú stratégiu, vyznačujúcu sa oficiálnym a verejným vyhlasovaním explicitného inflačného cieľa. Centrálna banka tak dáva najavo svoj záväzok voči verejnosti. Inflačný cieľ je vyjadrený vždy kvantitatívne a k istému konkrétnemu dátumu, alebo pre určité časové obdobie a menová politika je následne orientovaná priamo na dosahovanie cenovej stability. Ide teda o aktívne a priame formovanie inflačných očakávaní. Základným predpokladom pre zavedenie inflačného cielenia je režim floatingu, keďže režim pevného menového kurzu neumožňuje realizovať aktivistickú menovú politiku.

Mnohé krajiny uplatňujú tzv. nepriame inflačné cielenie. To znamená, že ich menová politika sleduje cenovú stabilitu, no chýba buď jednoznačná definícia cieľa, alebo sú rozhodnutia centrálnej banky nedostatočne trasparentné. V niektorých prípadoch centrálna banka síce vyhlasuje inflačný cieľ, ale zároveň sleduje aj ďalšie ciele. Je to typické pre krajiny, pre ktoré je „úplne“ inflačné cielenie zatiaľ neprijateľné, s ohľadom napríklad na nedostatočne spoľahlivú fiškálnu politiku, no na strane druhej už nemôžu uplatňovať pevný menový kurz. Inflačné cielenie tak vystupuje v úlohe nominálnej kotvy. Režim inflačného cielenia krajiny častokrát zavádzajú aj kvôli jeho úspešnosti pri znižovaní inflácie a udržiavaní inflácie na nízkych úrovniach. V prípade stredoeurópskych krajín sa ako hlavné dôvody uvádzajú problémy s vysokou infláciou, krízy menového kurzu, nedostatočná ekonomická výkonnosť a taktiež perspektíva vstupu do eurozóny

2 INFLAČNÉ CIELENIE

Inflačné cielenie v podmienkach Českej republiky

Česká republika bola prvou z krajín V4 a zároveň prvou z tranzitívnych ekonomík, ktorá zaviedla režim explicitného inflačného cielenia. Zmenu menovej politiky vyvolal špekulatívny útok na českú korunu v roku 1997, po ktorom bola Česká národná banka (ČNB) nútená uvoľniť menový

kurz, čím prišla o nominálnu kurzovú kotvu. Inflačné cielenie tak nahradilo dovtedy využívaný monetaristický transmisný mechanizmus.

Pri zavedení inflačného cielenia sa česká ekonomika nachádzala v transformačnom procese, pre ktorý sú typické vyššie úrovne inflácie ako dôsledok úprav administratívne stanovovaných cien a postupného uvoľňovania regulovaných cien. Bolo potrebné ukotviť inflačné očakávania a tak bola prijatá koncepcia cielenia čistej inflácie, ktorá nezahŕňala regulované, alebo administratívne riadené ceny, ako ani efekt nepriamych cien na ceny tovarov a služieb.

ČNB zo začiatku pracovala s dvoma časovými horizontmi. Ekonomika sa v tom čase nachádzala v procese dezinflácie, nebolo možné okamžite vyhlásiť jednoduchý cieľ cenovej stability. Z toho dôvodu bol vyhlásený strednodobý cieľ v podobe čistej inflácie v pásme 3,5-5,5 % do konca roku 2000. Trojročný časový horizont bol zvolený tak, aby zodpovedal časovému oneskoreniu v pôsobení menovej transmisie v podmienkach ČR, odhadovanému na 4-6 štvrťrokov. Okrem toho bol vyhlásený krátkodobý cieľ – čistá inflácia 5,5-6,5% na konci roka 1998. Bol označený ako orientačný cieľ, odvodený od strednodobej dezinflačnej trajektórie a mal poskytovať ekonomike potrebnú nominálnu kotvu v krátkom období.

V roku 2001 prešla Česká národná banka k cieleniu celkovej inflácie, teda prírastku indexu CPI a k vyjadrovaniu cieľovej trajektórie prostredníctvom priebežného, postupne klesajúceho pásma pre obdobie od januára 2002 do decembra 2005. Zároveň bol stanovený nový inflačný cieľ pre obdobie od roku 2006, platný pôvodne až do vstupu Českej republiky do eurozóny. V roku 2007 bol tento cieľ revidovaný a ČNB vyhlásila nový inflačný cieľ na úrovni 2% ± 1% platný od januára 2010. ČNB naďalej chápe svoje inflačné ciele ako strednodobé, pričom skutočná inflácia sa od nich môže prechodne odchýliť v dôsledku rôznych exogénnych šokov, ako sú napríklad úpravy nepriamych daní.

V nasledujúcej tabuľke je uvedený prehľad vývoja inflačného cielenia a plnenia inflačných cieľov ČNB. Z údajov v tabuľke a je zrejmé, že od roku 1997, keď ČNB začala uplatňovať túto stratégiu, bol inflačný cieľ splnený v období rokov 2000-2001 a 2004-2005. Inak bola skutočná inflácia nižšia, ako plánovaný cieľ, s výnimkou roku 2007, keď došlo k prestreleniu inflačného cieľa.

Tabuľka 1: Inflačné ciele ČNB od roku 1998

Inflačné ciele stanovené v čistej inflácii				
Stanovený	**Plnenie k mesiacu**	**Cieľ**	**Plnenie cieľa**	
December 1997	December 1998	5,5-6,5 %	1,7%	× podstrelenie
November 1998	December 1999	4-5 %	1,5%	× podstrelenie
December 1997	December 2000	3,5-5,5%	3%	✓ splnený
Apríl 2000	December 2001	2-4%	2,4%	✓ splnený
Inflačný cieľ stanovený pre celkovú infláciu				
Stanovený	**Plnenie k mesiacu**	**Cieľ**	**Plnenie cieľa**	
Apríl 2001	Klesajúce pásmo od januára 2002 Do decembra 2005	3- 5% 2- 4%	0,6% (2002) 1% (2003) 2,8% (2004) 2,2% (2005)	× podstrelenie × podstrelenie ✓ splnený ✓ splnený
Marec 2004	Január 2006-december 2009*	3% ±1%	1,7% (2006) 5,4% (2007)	× podstrelenie × prestrelenie
Marec 2007	Január 2010-vstup ČR do EMU	2% ±1%	-	-

*inflačný cieľ pôvodne určený po vstup ČR do EMU, po odklade vstupu do eurozóny zmenený na rok 2009

Zdroj: Cílováni inflace v ČR, Výroční zprávy ČNB, Zprávy o inflaci 1997-2008

Inflačné cielenie v podmienkach Slovenskej republiky

Podobne ako Česká národná banka, aj Národná banka Slovenska (NBS) prešla k cieleniu inflácie po zmene kurzového režimu. V októbri 1998 bol zavedený riadený floating a spolu s tým sa zmenila aj orientácia menovej politiky. NBS už nemala za úlohu udržiavať menový kurz v rámci stanoveného fluktuačného pásma, zamerala sa preto na stabilitu cenovej hladiny. Úrokové miery sa ocitli v úlohe operatívneho cieľa a NBS ich začala používať na riadenie svojej menovej politiky.

Koncept, ktorý začala uplatňovať NBS však nebol čistým inflačným cielením. Riadenie menovej politiky sa vyznačovalo sledovaním krátkodobého, ročného cieľa pre čistú infláciu, nie strednodobým záväzkom. Od roku 2000 NBS začala vyhlasovať krátkodobý ročný inflačný cieľ pre jadrovú infláciu a prešla na implicitné inflačné cielenie. Voľba ukazovateľa jadrovej inflácie vyplývala zo skutočnosti, že vývoj celkovej inflácie bol v tomto období ešte stále do veľkej miery ovplyvňovaný administratívnymi zásahmi do cenovej hladiny. Preto NBS zvolila ukazovateľ inflácie, ktorý bol očistený práve od vplyvu regulovaných cien, zmien nepriamych daní a dotácií.

V tomto čase ešte stále nešlo o záväzný inflačný cieľ, ale len určitý strednodobý výhľad. Keďže ešte neboli splnené všetky základné predpoklady (nezávislosť centrálnej banky, vyhlasovanie a sledovanie jediného strednodobého inflačného cieľa, vládna podpora cieľa, vybudované matematicko-prognostické zázemie a transparentnosť cieľa aj celej menovej politiky), nemožno tento spôsob riadenia menovej politiky označiť za priame, explicitné inflačné cielenie.

Významná zmena nastala koncom roku 2005, keď koruna vstúpila do mechanizmu výmenných kurzov ERM II. Ku kritériu cenovej stability sa opäť pridalo aj kurzové kritérium a povinnosť NBS udržiavať kurz v rozmedzí ±15% okolo centrálnej parity. NBS tak zadefinovala smerovanie menovej politiky ako inflačné cielenie v podmienkach ERM II, čím v podstate

prispôsobila svoj cieľ záväzkom cenovej a kurzovej stability, vyplývajúcim z maastrichtských konvergenčných kritérií. Aktualizovaný menový program do roku 2008 zároveň priniesol definitívne vymedzenie inflačného cieľa. Pre rok 2005 bol stanovený na úrovni 3,5% ± 0,5%. Táto úroveň zohľadňovala rozsah administratívnych úprav regulovaných cien a zároveň bola v súlade so strednodobým inflačným cieľom. Pre ďalšie obdobie boli ciele pre medziročnú infláciu meranú harmonizovaným indexom spotrebiteľských cien (HICP) stanovené pod 2,5% k decembru 2006 a pod 2% k decembru 2007 a 2008, tak aby bolo splnené maastrichtské kritérium na báze priemernej 12- mesačnej inflácie. Vzhľadom na to, že úroveň maastrichtského kritéria inflácie nie je fixná, ale pohyblivá, bol inflačný cieľ pre toto obdobie určený tak, aby zabezpečil splnenie inflačného kritéria. Na dosiahnutie inflačného cieľa NBS začala využívať úrokové sadzby a začala sa vo väčšej miere orientovať aj na formovanie inflačných očakávaní ako ďalšieho nepriameho, ale významného nástroja ovplyvňovania vývoja inflácie.

V nasledujúcej tabuľke je uvedený prehľad inflačných cieľov NBS a tiež úspešnosť Národnej banky pri ich napĺňaní. Pri porovnaní cieľov a skutočných hodnôt, možno vidieť, že s výnimkou obdobia rokov 1999- 2001 a roku 2006, skutočný vývoj inflácie korešpondoval s inflačnými cieľmi. V čase, keď NBS cielila infláciu len nepriamo, dochádzalo spočiatku k podstreľovaniu inflačných cieľov, ale od roku 2003 sa skutočná miera inflácie nachádzala v cieľovom pásme. Súčasný vývoj inflácie naznačuje, že po úspešnom období 2003-2005 a roku 2007, inflačný cieľ pre rok 2008 nebude s najväčšou pravdepodobnosťou splnený a skutočná miera inflácie presiahne stanovené 2 %-né tempo rastu HICP.

Tabuľka 2 : Inflačné ciele NBS od roku 1999

Inflačné ciele stanovené v čistej inflácii				
Stanovený	**Plnenie k mesiacu**	**Cieľ**	**Plnenie cieľa**	
	December 1999	Celková 13,5-15,5% Čistá 6,0 -7,5 %	14,2% 6,1%	✓ splnený ✓ splnený
Inflačný cieľ stanovený pre celkovú a jadrovú infláciu				
Stanovený	**Plnenie k mesiacu**	**Cieľ**	**Plnenie cieľa**	
1999	December 2000	Celková 8,8-9,9% Jadrová 4,7-5,8%	8,4% 4,6%	× podstrelenie
2000	December 2001	Celková 6,7-8,2% Jadrová3,6-5,3%	6,5% 1,9%	× podstrelenie × podstrelenie
2001	December 2002	Celková 3,6-4,2% Jadrová 3,2-4,7%	3,4% 1,9%	× podstrelenie × podstrelenie
2002	December 2003	Celková 8,4-9,7% Jadrová 2,1-3,6%	9,3% 3,0%	✓ splnený ✓ splnený
2003	December 2004	Celková 5,7-7,3% Jadrová 1,2-3,5%	5,9% 1,5%	✓ splnený ✓ splnený
Inflačný cieľ stanovený pre HICP				
Stanovený	**Plnenie k mesiacu**	**Cieľ**	**Plnenie cieľa**	
December 2004	December 2005	3,5%±0,5%	3,9%	✓ splnený
	December 2006	Pod 2,5%	3,7%	× prestrelenie
	December 2007	Pod 2%	1,5%	✓ splnený
	December 2008	Pod 2%	-	-

* do roku 2001 nebolo jednoznačné, či NBS cieli celkovú alebo jadrovú infláciu, keďže zverejňovala cieľové hodnoty pre obidva ukazovatele

Zdroj: Výročné správy NBS, Menové prehľady NBS za mesiac december, Menové programy NBS

Inflačné cielenie v podmienkach Poľskej republiky

Poľská národná banka (PNB) začala uplatňovať režim inflačného cielenia v roku 1998. Základným predpokladom bola tak, ako aj v iných krajinách zmena legislatívy. Nový zákon o centrálnej banke určil cenovú stabilitu ako hlavný cieľ činnosti Poľskej národnej banky. Zároveň bola schválená aj nová strednodobá stratégia menovej politiky pre obdobie rokov 1999-2003, na základe ktorej sa podstatou menovej politiky stalo explicitné, teda priame inflačné cielenie. Inflačný cieľ bol stanovený pre celkovú infláciu meranú indexom CPI pod 4% pre koniec roku 2003. Zároveň sa stanovili orientačné koncoročné medziciele, ktoré sa posudzovali vždy k decembru daného roka.

Po ukončení dezinflačného vývoja a relatívnej stabilizácii cenovej hladiny vyhlásila PNB dlhodobý cieľ cenovej stability v podobe dlhodobého inflačného cieľa na úrovni 2,5% ± 1% po roku 2003. Zároveň sa prestali vyhlasovať krátkodobé medziciele, ktorých plnenie sa posudzovalo každoročne v decembri. Tento postup nahradilo sledovanie miery inflácie po mesiacoch a jej porovnávanie s hodnotou dosiahnutou v tom istom mesiaci predchádzajúceho roka. Pri riadení

menovej politiky a úrokových sadzieb sa zohľadňuje skutočnosť, že oneskorenie menovej politiky v podmienkach Poľskej republiky dosahuje v priemere 6-8 štvrťrokov.

Prehľad inflačných cieľov stanovených PNB a tiež úspešnosť ich plnenia je uvedený v tabuľke 3. V priebehu necelých 10 rokov uplatňovania tejto stratégie sa Poľskej národnej banke podarilo naplniť inflačný cieľ len dvakrát, konkrétne v rokoch 1998 a 2005. V ostatných rokoch sa skutočná miera inflácie nachádzala buď nad, alebo pod stanoveným inflačným cieľom, no aj napriek tomu došlo k výraznému poklesu miery inflácie, ktorá sa znížila z 8,6% koncom roka 1998 na menej ako 2% v rokoch 2005-2006. V súčasnosti sa vo vývoji cenovej hladiny opäť začína prejavovať vzostupný trend, pod čo sa však do istej miery podpisuje aj vývoj na svetových trhoch.

Tabuľka 3 : Inflačné ciele PNB od roku 1998

Inflačné ciele pre celkovú infláciu				
Stanovený	**Plnenie k mesiacu**	**Cieľ**	**Plnenie cieľa**	
September 1998	December 1998	Pod 9,5 %	8,6%	✓ splnený
Marec 1999 (úprava cieľa)	December 1999	8 - 8,5 % 6,6 - 7,8%	9,8%	× prestrelenie
Marec 1999	December 2000	5,4 - 6,8%	8,5%	× prestrelenie
2000	December 2001	6 - 8%	3,6%	× podstrelenie
Jún 2002 (úprava cieľa)	December 2002	5% ± 1% 3%±1%	0,8%	× podstrelenie
Jún 2002 (úprava cieľa)	December 2003	4 % ±1% 3%±1%	1,7%	× podstrelenie
Marec 2003	Od roku 2004	2,5±1%	4,4% (2004) 1,5% (2005) 1,4% (2006) 4,0% (2007)	× prestrelenie ✓ splnený × podstrelenie × prestrelenie

Zdroj: Výročné správy PNB, Správy o inflácii PNB, Strednodobá stratégia

Inflačné cielenie v podmienkach Maďarskej republiky

K zmene riadenia menovej politiky v Maďarskej republike došlo v polovici roku 2001, potom čo vstúpil do platnosti nový zákon o centrálnej banke. Zákon zakotvil cenovú stabilitu ako základný cieľ Maďarskej centrálnej banky (MNB) a zároveň posilnil jej postavenie a nezávislosť. Boli tak vytvorené podmienky na prechod k inflačnému cieleniu

Nová strednodobá stratégia určila krátkodobé ciele a tiež strednodobý inflačný cieľ na úrovni 7% ±1% pre december 2001, 4,5%±1% pre december 2002, 3,5%±1% pre december 2003 aj december 2004. Následne boli na každoročnej báze stanovované inflačné ciele vždy na dva roky dopredu.

V auguste 2005 centrálna banka spolu s vládou spoločne schválili explicitný strednodobý inflačný cieľ na obdobie od roku 2007. Inflačný cieľ bol definovaný pre mieru inflácie meranú indexom CPI vo výške 3% ± 1%.

Cieľ je stanovený s platnosťou počas celého roka, čo umožňuje porovnávať mesačný vývoj CPI s referenčným 3%-ným cieľom. Takéto stanovenie cieľa predstavuje zmenu oproti predchádzajúcemu spôsobu sledovania inflácie, keď najväčší význam mala koncoročná, decembrová miera inflácie, ktorá sa porovnávala s inflačným cieľom stanoveným pre koniec roka. Pri stanovovaní inflačného cieľa pre strednodobý horizont MNB berie do úvahy aj časové oneskorenie, ktoré spôsobuje, že sa zmeny v nastavení kľúčových úrokových sadzieb odrazia v úrovni cien až po 5-8 štvrťrokoch.

Nasledujúca tabuľka uvádza prehľad inflačných cieľov MNB a úspešnosť pri ich napĺňaní. V prvých rokoch uplatňovania stratégie sa MNB darilo a skutočná miera inflácie sa nachádzala v cieľovom pásme. Neskôr, s výnimkou roku 2005, dochádzalo k prestreľovaniu inflačného cieľa a

miera inflácia presahovala cieľové inflačné pásmo. Z hľadiska naplnenia cieľa bol najmenej úspešný rok 2007, keď bola skutočná miera inflácia trikrát vyššia ako stanovený cieľ. Pod nepriaznivý vývoj sa vo veľkej miere podpísali aj faktory mimo pôsobnosti centrálnej banky, akým boli napr. expanzívny charakter fiškálnej politiky, ktorý sa prejavoval neustálym prehlbovaním vnútornej nerovnováhy, vyjadrenej deficitom štátneho rozpočtu. V posledných rokoch začali pôsobiť okrem domácich faktorov aj zahraničné a k rastu domácej cenovej hladiny začal prispievať aj zrýchlený rast cien vo svete.

Tabuľka 4 : Inflačné ciele MNB od roku 2001

Inflačné ciele pre celkovú infláciu				
Stanovený	**Plnenie k mesiacu**	**Cieľ**	**Plnenie cieľa**	
Jún 2001	December 2001	7 % ±1 %	6,8%	✓ splnený
Jún 2001	December 2002	4,5 % ±1%	4,8%	✓ splnený
December 2001	December 2003	3,5 % ±1%	5,7%	× prestrelenie
Jún 2002	December 2004	3,5 % ±1%	5,5%	× prestrelenie
Október 2003	December 2005	4% ± 1%	3,3%	✓ splnený
November 2004	December 2006	3,5 % ±1%	6,5%	× prestrelenie
August 2005	Od 2007	3%	9% (2007)	× prestrelenie

Zdroj: Operation of the inflation targeting system, Výročné správy MNB Správy o inflácii

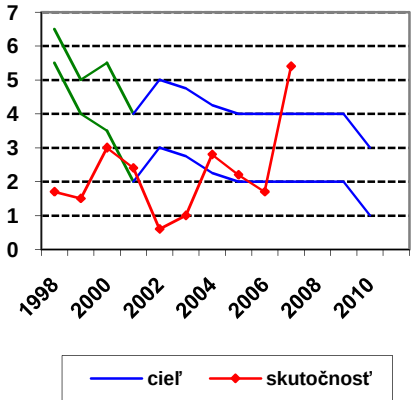
3 ZÁVER

Režim inflačného cielenia volia krajiny častokrát kvôli problémom s rastúcou cenovou hladinou. Jednoznačná orientácia menovej politiky na číselne vyjadrený inflačný cieľ stanovený k určitému obdobiu, respektíve dátumu napomáha ukotviť a následne formovať inflačného očakávania v ekonomike.

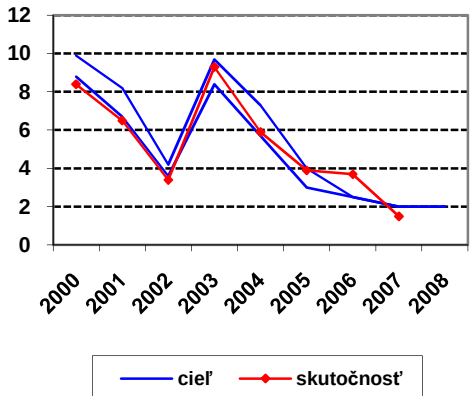
V príspevku boli porovnané štyri stredoeurópske ekonomiky, z ktorých každá uplatňuje režim inflačného cielenie, prípadne nejakú jeho obdobu. Všetky analyzované krajiny zavádzali inflačné cielenie počas transformačného procesu, ktorý sprevádza deregulácia administratívne určovaných cien a teda zvyčajne vyššia cenová úroveň. V každej z týchto krajín predchádzalo zmene režimu menovej politiky uvoľnenie menového kurzu a strata menovej kotvy, čo si vyžiadalo zmenu orientácia menovej politiky z menovej na cenovú stabilitu.

V súčasnosti všetky štyri krajiny cielia index celkovej inflácie a zároveň majú stanovené výnimky z plnenia cieľa, ktorými sú vplyvy mimo pôsobnosti menovej politiky, ako napríklad úpravy regulovaných cien, alebo ponukové šoky. Inflačný cieľ bol určovaný v podobe inflačného pásma, pričom NBS a MNB prešli v posledných rokoch na určenie cieľa ako hornej hranice miery inflácie.

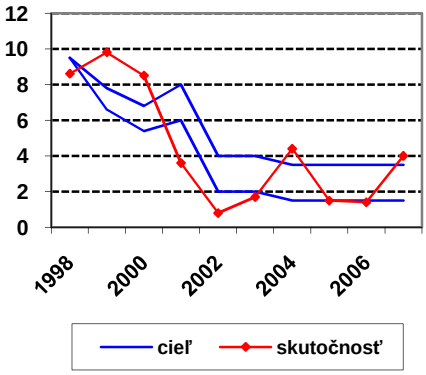
Obrázky 1-4 znázorňujú vývoj cieľových pásiem pre celkovú mieru inflácie a vývoj skutočnej miery inflácie krajín V4. (V prípade Českej republiky bol do roku 2001používaný ukazovateľ čistej inflácie).



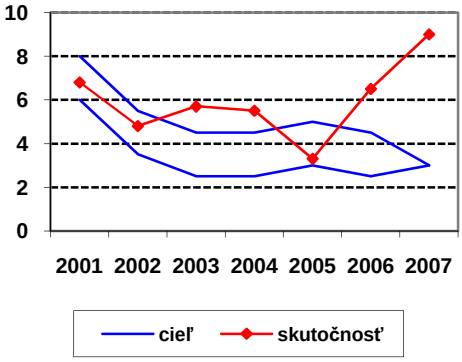
Obrázok 1: Česko



Obrázok 2: Slovensko



Obrázok 3: Poľsko



Obrázok 4: Maďarsko

Z predchádzajúcej analýzy vyplynulo, že po zavedení režimu inflačného cielenia sa všetkým štyrom krajinám sa podarilo znížiť mieru inflácie. Keď porovnáme vývoj cieľového pásma a skutočnej miery inflácie, najväčšia zhoda skutočnosti s cieľom bola v prípade Slovenskej republiky. V Českej republike zo začiatku dochádzalo k podstreľovaniu cieľa a miera inflácie bola nižšia ako cieľ, respektíve sa pohybovala v dolnej časti inflačného pásma. Opačný vývoj bol v Maďarsku, kde sa skutočná miera inflácie pohybovala v hornej časti cieľového pásma, respektíve nad ním. Poľskej národnej banke sa podarilo v priebehu 9 rokov uplatňovania stratégie inflačného cielenia splniť inflačný cieľ len dvakrát a to v roku 1998 a v roku 2005. V ostatným rokoch sa skutočná miera inflácie pohybovala striedavo nad a pod cieľovým inflačným pásmom.

Súčasný vývoj cenovej hladiny naznačuje vo všetkých štyroch krajinách vzostupný trend, podporovaný rastom cien na svetových trhoch, čo pravdepodobne bude mať za následok, že žiadnej z krajín V4 sa nepodarí splniť svoj inflačný cieľ pre rok 2008.

POUŽITÁ LITERATÚRA

[1] BATINI, N., BREUER, P., KOCHHAR, K., ROGER, S.: Inflation targeting and the IMF. IMF, 2006. [online] Dostupné z http://www.imf.org/external/np/pp/eng/2006/031606.pdf

[2] STONE, M.: Challenges to Central banking from globalized financial systems- Inflation targeting lite. IMF, 2002. [online] Dostupné z http://imf.org/external/pubs/ft/seminar/2002/gfs/eng/stone.pdf

[3] Výročné správy Národnej banky Slovenska za roky 1998- 2007. [online] Dostupné z www.nbs.sk

[4] Menový program do roku 2008. NBS [online] Dostupné z http://www.nbs.sk/MPOL/MPROG/2008.PDF

[5] Výročné správy Českej národní banky za roky 1997- 2007. ČNB [online] Dostupné z http://www.cnb.cz/cs/o_cnb/hospodareni/vyrocni_zpravy/index.html

[6] Cílováni inflace v ČR. ČNB. [online] Dostupné z
http://www.cnb.cz/cs/menova_politika/cilovani.html
[7] Výročné správy Poľskej národnej banky za roky 1997- 2006. PNB [online] Dostupné z
http://www.nbp.pl/Homen.aspx?f=en/publikacje/r_roczny/r_roczny.html
[8] Medium-term policy strategy for the years 1999-2003. PNB [online] Dostupné z
http://www.nbp.pl/en/publikacje/o_polityce_pienieznej/strategia.pdf
[9] Monetary policy strategy beyond 2003. PNB [online] Dostupné z
http://www.nbp.pl/en/publikacje/o_polityce_pienieznej/strategy_beyond_2003.pdf
[10] Výročné správy Maďarskej národnej banky za roky 1999- 2007. MNB [online] Dostupné z
http://english.mnb.hu/engine.aspx?page=mnben_evesjel
[11] Monetary policy in Hungary. MNB, 2002. [online] Dostupné z
http://english.mnb.hu/Resource.aspx?ResourceID=mnbfile&resourcename=monet_en_2002

SKÚMANIE JEDNOSMERNÝCH ZÁVISLOSTÍ MEDZI SVETOVÝMI AKCIOVÝMI INDEXMI

Eduard BAUMÖHL

Ekonomická univerzita v Bratislave, Podnikovohospodárska fakulta v Košiciach

eduard.baumohl@euke.sk

Abstract

In this paper we analyze the lead – lag relationship for S&P 500 and other stock market indices: N225, DAX, BEL20, FTSE100, CAC40, PX and SAX. Taking into account the nonsynchronous trading effect, returns are computed only for intersection of set of active trading days for all indices. The methodology is based on Granger causality test. The unidirectional impact of US market is straightforward until we consider the effect that we refer as „nonsynchronous trading effect II". Then we can observe bidirectional causalities. The findings are related to several areas – (a) impact of US stock market, (b) financial crisis transfer, (c) efficient market hypothesis and (d) deepening interdependencies of world stock markets.

Keywords*: *Stock Markets Analysis, Nonsynchronous Trading, Granger Causality Test, Efficient Market Hypothesis

1 ÚVOD

Počiatky skúmania vzájomnej závislosti akciových trhov rôznych krajín sa spájajú s teóriou portfólia a efektívnou diverzifikáciou (napr. Grubel (1968), Ripley (1973), Lessard (1974, 1976), Panton – Lessig – Joy (1976), Hilliard (1979) a ďalší).

Prielomový výskum realizovali Eun a Shim (1989), ktorí analyzovali či americký akciový trh ovplyvňuje ostatné svetové akciové indexy a ako rýchlo sú potom informácie zakomponované do cien týchto indexov. V tomto prípade už teda nejde o skúmanie vzájomného vzťahu, ale o jednosmernú závislosť. Pracovali s dennými výnosnosťami deviatich indexov počas obdobia 1980 – 1985 a uvedené skutočnosti dokazovali pomocou VAR (vector autoregressive) modelu. Dospeli k záveru, že nové informácie z amerického trhu sa najneskôr do dvoch dní prejavia na ostatných trhoch. Preto je americký trh možno považovať za dominantný.

Od 90-tich rokov 20. stor. sa pozornosť upriamila na rastúcu integráciu svetových finančných trhov, medzinárodnú interdependenciu a zvyšovanie efektívnosti finančných trhov. Dôležitou implikáciou týchto javov je, že finančné aktívum obchodované v rôznych krajinách s rovnakou mierou rizika, by malo poskytovať aj rovnaký výnos.

Množstvo empirických výskumov došlo k záveru, že neexistuje jednoznačná jednosmerná závislosť medzi jednotlivými akciovými indexmi. Malliaris – Urrutia (1992) skúmali obdobie pred a po roku 1987, kedy došlo ku kríze na akciových trhoch na celom svete. Vzorka pozostávala zo spojitých výnosov akciových indexov 6 krajín (USA, UK, Austrália, Japonsko, Čína, Singapúr), pričom cieľom bolo zistiť na základe Grangerovho testu kauzality a kointegrácie, či príčina krízy spočíva v jednom z týchto trhov. Nebola však zistená žiadna jednosmerná závislosť pred a po kríze, preto autori predpokladali, že išlo o vyústenie celosvetovej krízy na finančných trhoch.

Obdobným spôsobom postupovali aj Kwan – Sim – Cotsomitis (1995), pričom pracovali s mesačnými uzatváracími hodnotami deviatich svetových indexov za obdobie od januára 1982 do februára 1991. Odklon predstavovala jednak forma využitých údajov, ale aj účel práce, ktorý v tomto prípade bol vo forme zamietnutia hypotézy o slabej forme efektívnosti finančných trhov. Identifikovali niekoľko obojstranných závislostí, zaujímavé je však, že americký akciový index

a európske indexy nevykazovali obojstrannú závislosť s ostatnými indexmi. Ani jeden z nich však nevykazuje jednoznačnú dominanciu, v zmysle ovplyvňovania ostatných. Autori skonštatovali na základe uvedeného, že finančné trhy nespĺňajú slabú formu informačnej efektívnosti. Ďalšie výskumy v tejto oblasti realizovali Durand – Kee – Watson (2001), Masih – Masih (2001) a Masih – Masih (2002).

V poslednom období sa vo výskumoch v tejto oblasti menila podľa predmetu skúmania len metodológia (rôzne obmeny VAR, VECM, GARCH – BEKK, atď.) a rovnako dochádza k testovaniu nelineárnych jednosmerných väzieb medzi svetovými akciovými indexmi (napr. Ozdemir – Cakan (2007), De Gooijer – Sivarajasingham (2008))[1.]

2 ANALÝZA VZŤAHU MEDZI AKCIOVÝMI INDEXMI

Skúmanie kauzálneho vzťahu je zaujímavé v súčasnej dobe kvôli zisteniu, či sa finančná kríza z USA prelieva do ostatných krajín, resp. či je možné túto skutočnosť dokázať pomocou kvantitatívnych metód. Zároveň získavame poznatky o informačnej efektívnosti a zvyšujúcej sa previazanosti vyspelých kapitálových trhov.

2.1 Metodológia

Na overenie jednosmernej závislosti pri analýze časových radov využijeme dynamický regresný model. Dynamika vzťahov medzi premennými je zabezpečená časovými posunmi závislej aj nezávislej premennej. Konkrétne pôjde o model navrhnutý Grangerom (1969):

$$y_t = \alpha_0 + \sum_{i=1}^{m} \alpha_i y_{t-i} + \sum_{i=1}^{m} \beta_i x_{t-i} + u_t \qquad (1)$$

kde y_t je vysvetľovaná premenná, x_t je vysvetľujúca premenná, α, β sú regresné koeficienty, $t = 1,2 \ldots n$, n predstavuje počet pozorovaní, u_t je náhodná chyba a m predstavuje posunutia (lagy). Index i zobrazuje dané posunutie. Musí platiť $m + 1 \leq t$. Pri dokazovaní jednosmerného vzťahu potom testujeme dve pomocné regresie:

$$y_t = \alpha_0 + \alpha_1 y_{t-1} + \ldots + \alpha_m y_{t-m} + \beta_1 x_{t-1} + \ldots + \beta_m x_{t-m} + u_t \qquad (2)$$

$$x_t = \gamma_0 + \gamma_1 x_{t-1} + \ldots + \gamma_m x_{t-m} + \delta_1 y_{t-1} + \ldots + \delta_m y_{t-m} + u_t' \qquad (3)$$

Keďže meníme funkčný tvar, dostávame rozdielne odhady parametrov a náhodné chyby. Z toho dôvodu je značenie rozdielne. Nulová hypotéza (overovaná pomocou Waldovej F – štatistiky) v prvom prípade je, že x neovplyvňuje v Grangerovom zmysle y, teda neplatí $x \Rightarrow y$. V druhej rovnici potom analogicky, tzn. kauzalita $y \Rightarrow x$ v Grangerovom zmysle neexistuje. Ak nevieme zamietnuť nulové hypotézy na stanovenej hladine významnosti v oboch rovniciach, potom sú premenné v zmysle Grangerovej kauzality nezávislé[2]. Logika Grangerovho testu kauzality je priamočiara. V prípade jednoduchého lineárneho regresného modelu, závislosť jednej premennej od druhej nemusí indikovať kauzálny vzťah. Ak disponujeme časovou radou a využijeme dynamický regresný model, situácia už je odlišná. Uvažujme dve udalosti {A,B}, pričom ak udalosť A sa stane pred udalosťou B je možné, že A zapríčiňuje výskyt B. V žiadnom prípade však nie naopak. Inak povedané, udalosti v minulosti môžu zapríčiniť udalosti v súčasnosti, ale budúce udalosti nemôžu zapríčiňovať súčasné. Môžeme tiež povedať, že jedna premenná ovplyvňuje, resp. zapríčiňuje druhú. Presnejšie je však tvrdenie, že historické hodnoty jednej premennej nám poskytujú informácie pre vysvetlenie a predikciu druhej premennej. V ďalšom texte pre zjednodušenie budeme uvádzať pojmy ovplyvňuje alebo zapríčiňuje, prípadne budeme hovoriť o jednosmernej závislosti.

Pri Grangerovom teste je zadaný predpoklad, že časové rady (v našom prípade x_t a y_t) sú stacionárne. Na testovanie stacionarity využívame ADF test (Augmented Dickey Fuller), ktorý je využiteľný aj na procesy iné ako AR(1).

---

[1] Všetky uvedené zdroje sú z karentovaných časopisov. Zaujímavé sú najmä posledné dva uvedené zdroje, pretože ide o články z karentovaného časopisu Physica A.

[2] bližšie k danej problematike napr. Campbell – Lo – MacKinlay (1997), Mills (1999), Hatrák (2007)

Ďalší problém pri Grangerovom modeli môže predstavovať kointegrácia časových radov. V prípade, že máme k dispozícii nestacionárne časové rady dvoch premenných, stacionaritu môžeme zabezpečiť ich prvou diferenciou. Ich lineárna kombinácia by mala byť potom nestacionárna. Môže sa však stať, že ich lineárna kombinácia bude stacionárna. V takom prípade hovoríme, že sú časové rady kointegrované a existuje medzi nimi vzťah dlhodobej rovnováhy. Náhodná chyba vyjadruje odchýlku od tejto rovnováhy, ale pretože nie je pozorovateľná, využívame pri testoch kointegrácie reziduály. Postupovať môžeme rovnako ako pri teste jednotkového koreňa. Na jednej strane kointegrácia dvoch premenných znamená, že ich môžeme využiť v regresnom modeli a nedôjde k falošnej regresii. Na druhej strane však táto skutočnosť predstavuje problém pri autoregresných modeloch.

Ak máme dva nestacionárne časové rady, v našom prípade uzatváracie ceny dvoch indexov, môžeme jednoduchou transformáciou získať stacionárne rady. Stačí, že vypočítame spojitý výnos pre oba indexy podľa vzťahu:

$$r_{t+1} = ln\left(\frac{p_{t+1}}{p_t}\right) = ln(p_{t+1}) - ln(p_t) \quad \text{, kde} \qquad (4)$$

r_{t+1} je spojitý výnos v čase $t+1$, p_{t+1} je uzatváracia cena indexu v čase $t+1$ (nasledujúci deň) a p_t je cena v čase t. Ak uzatváracie ceny indexov sú integrované v prvom ráde – $I(1)$ a výnosnosť je stacionárna, časové rady sú kointegrované. Výskyt kointegrácie môže zapríčiniť skreslenosť Grangerovho testu a musíme využiť ECM (Error Correction Model). Grangerova veta o reprezentácii hovorí, že ak sú dve premenné kointegrované, ich vzájomný vzťah môžeme vyjadriť ako mechanizmus (model) korekcie chyby, pre ktorý sa ustálilo označenie ECM[3]. Postup vytvorenia modelu je nasledujúci. Uvažujme lineárnu kombináciu dvoch nestacionárnych časových radov $y_t \sim I(1)$ a $x_t \sim I(1)$:

$$u_t = y_t - \beta_0 - \beta_1 x_t \sim I(0) \qquad (5)$$

Už sme spomínali, že pri existencii dlhodobej rovnováhy využívame pozorovateľné rezíduá, ktoré nám charakterizujú prípadný odklon od tejto rovnováhy. Pri konštrukcii modelu ECM potom rezíduá pridáme k autoregresnému modelu s oneskorením ako ďalšiu premennú:

$$\Delta y_t = \alpha_0 + \sum_{i=1}^{m} \alpha_i \Delta y_{t-i} + \sum_{i=1}^{m} \beta_i \Delta x_{t-i} + \phi\, e_{t-1} + \varepsilon_t \qquad (6)$$

Takto zostavený model zahŕňa zmenu premenných $\Delta y_t, \Delta x_t$, ale aj úroveň premenných y_t, x_t prostredníctvom rezíduí e_{t-1}. Ak je regresný koeficient ϕ rôzny od nuly, zmena premennej y_t závisí aj od minulej chyby rovnováhy.

2.2 Charakteristika použitých dát

Pri overovaní vzájomného vzťahu medzi akciovými indexmi, resp. pri zisťovaní jednostrannej závislosti máme k dispozícii denné uzatváracie hodnoty nasledujúcich indexov: japonský Nikkei 225 (N225), nemecký DAX, belgický BEL20, anglický FTSE100, francúzsky CAC40, americký S&P 500 (ďalej len SP500), český PX a slovenský SAX. Zaujímať nás bude závislosť od indexu SP500, preto ostatné indexy budeme v ďalšom texte označovať ako „porovnávané indexy“. Pracujeme so spojitými výnosmi, počítanými podľa vzťahu *(4)*.

Tabuľka 1 zobrazuje deskriptívnu štatistiku denných spojitých výnosov vybraných indexov (počítaných metódou close-to-close) za obdobie od 5. 1. 1998 do 1. 7. 2008. Ako môžeme vidieť v tabuľke, počet pozorovaní je rovnaký (2116). Vzhľadom na to, že ide o indexy rôznych krajín a rôznych búrz, dochádza k tzv. nesynchrónnemu obchodovaniu. Tento jav je typický najmä pre akciové trhy a spočíva v skutočnosti, že v získaných časových radách za rovnaké obdobie sa vyskytuje rôzny počet obchodných dní. Prvá zmienka o existencii tohto javu pochádza od Fishera (1966) a od tej doby rôzni autori poukázali na skutočnosť, že neakceptovanie nesynchrónnych obchodov môže spôsobovať zdanlivú autokoreláciu v časových radách spojitých výnosov[4]. Napriek tomu však v uvedených empirických výskumoch tento efekt nie je spomenutý a preto je len ťažko rozhodnúť, či autori prihliadali na jeho výskyt.

[3] Hatrák (2007)
[4] bližšie pozri napr. Campbell - Lo – MacKinlay (1997)

V tomto príspevku sme pri spracovaní údajov brali do úvahy len dni, v ktorých sa obchodovalo na všetkých trhoch zároveň. Ak sa v určitý deň neobchodovalo na jednom trhu, vylúčené boli údaje za všetky indexy v daný a nasledujúci deň. Týmto spôsobom sme zabezpečili, že výnosnosti sú počítané za dve bezprostredne po sebe nasledujúce dni. Najviac obchodných dní v sledovanom období sa vyskytlo pri francúzskom indexe CAC40 (2667 dní), najmenej pri japonskom N225 (2578 dní).

Tabuľka 1: Deskriptívna štatistika a test normality rozdelenia

	N225	DAX	BEL20	FTSE 100	CAC40	SP500	PX	SAX
počet	2116	2116	2116	2116	2116	2116	2116	2116
priemer	-0,00005	0,00017	0,00010	0,00002	0,00016	0,00013	0,00052	0,00041
št. odchýlka	0,01567	0,01738	0,01328	0,01286	0,01572	0,01253	0,01501	0,01430
medián	0,00013	0,00079	0,00053	0,00041	0,00033	0,00058	0,00061	0,00000
minimum	-0,09754	-0,09576	-0,08686	-0,05913	-0,08962	-0,06561	-0,09608	-0,11484
maximum	0,06389	0,15268	0,09334	0,06821	0,13970	0,07072	0,08457	0,09280
Q1	-0,00853	-0,00858	-0,00588	-0,00636	-0,00785	-0,00647	-0,00698	-0,00484
Q3	0,00909	0,00927	0,00681	0,00668	0,00845	0,00651	0,00846	0,00554
šikmosť	-0,23542	0,14647	0,17817	-0,03167	0,20709	-0,01074	-0,07333	-0,30035
špicatosť	5,23944	8,19393	8,78616	5,72210	8,51736	5,80203	7,10779	9,49711
JB	461,708	2386,03	2962,98	653,656	2699,03	692,267	1489,62	3753,54

Zdroj: výstup z Eviews 5.1, údaje z finance.yahoo; bcpb.sk; bcpp.cz

Jedine japonský N225 vykázal za sledované obdobie zápornú priemernú výnosnosť (aj keď veľmi blízku nule). Najvyššou volatilitou sa vyznačuje nemecký index DAX, pričom dosiahol zároveň najvyššiu maximálnu hodnotu. Slovenský SAX sa výrazne neodlišuje od charakteristík polohy a variability ostatných indexov. Dosiahol však najvyššiu minimálnu hodnotu výnosnosti. Výrazne sa líši až pri skúmaní vyšších momentov. Keďže stredná hodnota je veľmi malé číslo blízke nule, môžeme konštatovať, že záporné výnosy sa objavujú častejšie ako kladné. Šikmosť je kladná v prípade indexov DAX, BEL20 a CAC40. Zo špicatosti vidíme, že nízke kladné a záporné výnosy sa vyskytujú častejšie ako v prípade normálneho rozdelenia[5]. Na testovanie hypotézy o normalite rozdelenia premenných je uvedený v posledných riadkoch tabuľky test Jarque – Bera (JB). Pre všetky premenné môžeme danú hypotézu zamietnuť na hladine významnosti 0,01.

2.3 Overenie hypotézy o jednosmernej závislosti

Predtým ako pristúpime k samotnej kvantifikácii modelu, je nutné zdôrazniť ešte jednu skutočnosť, a tou je časový rozdiel medzi jednotlivými akciovými trhmi. Tento jav by sme tiež mohli zaradiť k fenoménu nesynchrónneho obchodovania, ale pre lepšiu prehľadnosť ho nazveme *„efekt nesynchrónneho obchodovania II“*. V nasledujúcej tabuľke sú zobrazené obchodné hodiny jednotlivých národných búrz.

[5] normálne rozdelenie má šikmosť 0 a špicatosť 3

Tabuľka 2: Otváracie hodiny jednotlivých búrz

Index	*Krajina*	*Burza*	*Čas (CET)*
N 225	*Japonsko*	*Tokyo Stock Exchange*	*2:00 – 4:00, 5:30 – 8:00*
DAX	*Nemecko*	*Frankfurt Stock Exchange*	*9:00 – 17:30*
BEL 20	*Belgicko*	*Euronext Brussels*	*9:00 – 17:40*
FTSE 100	*Anglicko*	*LSE*	*9:00 – 17:30*
CAC40	*Francúzsko*	*Euronext Paris*	*9:00 – 17:30*
SP500	*USA*	*NYSE, NASDAQ*	*15:30 – 22:00*
PX	*ČR*	*BCPP*	*9:15 – 16:00*
SAX	*SR*	*BCPB*	*10:30 – 14:00*

Zdroj: vlastné spracovanie, údaje z oficiálnych stránok jednotlivých búrz

Z uvedeného vyplýva, že ak by sa potvrdila jednosmerná závislosť indexov od amerického SP500, znamenalo by to, že informácie z amerického akciového trhu sa prejavia na ostatných trhoch počas niekoľkých hodín. Túto skutočnosť by sme chceli akcentovať, pretože vypovedá o informačnej efektívnosti akciových trhov. V čase *t* sa zatvára ako posledná americká burza. V čase *t+1* potom začína obchodovanie na japonskej burze a až po jej zatvorení sa začína obchodovať na európskych burzách. Prvý posun (lag 1) v Grangerovom modeli z toho dôvodu nevypovedá o oneskorení v zmysle celého jedného dňa, ale iba o oneskorení v niekoľkých hodinách. Na druhej strane pri testovaní jednosmernej závislosti indexu SP500 od ostatných indexov je dôležité si uvedomiť, že informačná množina pre SP500 v čase *t* pozostáva z informácií z ostatných trhov tiež v čase *t*.

Pristúpme ku kvantifikácii modelu. Vzhľadom na vyššie uvedené skutočnosti testujeme dva regresné modely v prípade, že neuvažujeme efekt nesynchrónneho obchodovania II:

$$I_t = \alpha_0 + \alpha_1 I_{t-1} + \beta_1 SP500_{t-1} + u_t \qquad (7)$$

$$SP500_t = \gamma_0 + \gamma_1 SP500_{t-1} + \delta_1 I_{t-1} + u_t' \qquad (8)$$

kde $SP500_t$ je spojitý výnos akciového indexu SP500 v čase t a I_t je spojitý výnos porovnávaného akciového indexu v čase t. Model z rozsahového obmedzenia kvantifikujeme len na prvom posune. Regresné koeficienty sú označené ako $\alpha, \beta, \gamma, \delta$ a náhodné chyby u_t, u_t' sú označené z dôvodu zmeny funkčného tvaru rozdielne, aby sme akcentovali skutočnosť, že ide o dva rozdielne modely. Výsledok je zobrazený v nasledujúcej tabuľke.

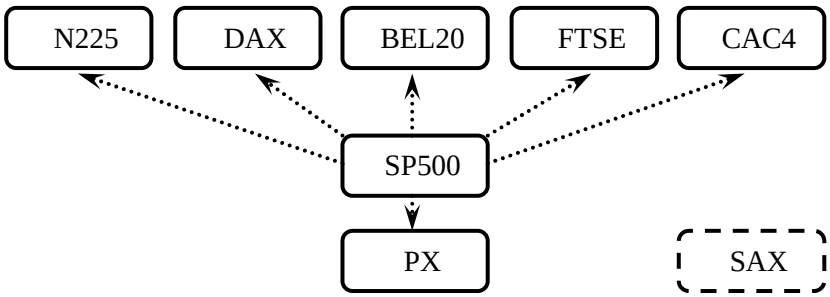
Tabuľka 3: Výsledok Grangerovho testu (lag 1)

H_0			*F - štatistika*	*p - hodnota*
SP500	≠>	N225	*182,163*	***6,99e-040***
N225	≠>	SP500	*0,78616*	*0,375364*
SP500	≠>	DAX	*73,8889*	***1,58e-017***
DAX	≠>	SP500	*0,16738*	*0,682495*
SP500	≠>	BEL20	*38,9034*	***5,36e-010***
BEL20	≠>	SP500	*1,72923*	*0,188652*
SP500	≠>	FTSE100	*146,094*	***1,43e-032***
FTSE100	≠>	SP500	*0,13192*	*0,71649*
SP500	≠>	CAC40	*104,510*	***5,60e-024***
CAC40	≠>	SP500	*0,51466*	*0,473209*
SP500	≠>	PX	*59,3987*	***1,97e-014***
PX	≠>	SP500	*0,43506*	*0,509589*
SP500	≠>	SAX	*0,56737*	***0,451390***
SAX	≠>	SP500	*0,13836*	*0,709955*

Zdroj: výstup z Gretl, údaje z finance.yahoo; bcpb.sk; bcpp.cz
(pozn.: OLS s využitím HAC)

Vo vyššie uvedenej tabuľke môžeme vidieť výsledok Grangerovho testu kauzality pri prvom posunutí. P – hodnota počítaná na základe Waldovej F – štatistiky je v prípade smeru závislosti skúmaných indexov od SP500 nižšia ako hladina významnosti 0,01. Záver z vyššie uvedených skutočností je jednoznačný, a teda americký akciový index SP500 jednostranne ovplyvňuje ostatné skúmané indexy. Grangerov model môže indikovať tri situácie: nezávislosť skúmaných časových radov, jednosmernú závislosť a obojstrannú závislosť. V kvantifikovanom modeli na prvom posune však nie je náznak obojstrannej závislosti. Na základe spomenutých teoretických východísk môžeme prijať niekoľko záverov. Americký akciový trh je dominantným trhom a ostatné svetové indexy reflektujú jeho vývoj počas niekoľkých hodín. Tento jav potvrdzuje hypotézu o informačnej efektívnosti finančných trhov.

Jedinou výnimkou je slovenský akciový index SAX. V tomto prípade sa nepotvrdil žiadny vzťah medzi ním a americkým SP500. Môžeme konštatovať, že akciový trh v Slovenskej republike nijako nereflektuje vývoj na svetových finančných trhoch, vyvíja sa izolovane. Je zaujímavé, že český akciový trh vykazuje podobnosť s vyspelými akciovými trhmi, tým že je ovplyvňovaný americkým SP500. Keďže patrí do skupiny emerging trhov, tento výsledok je prekvapujúci. Induktívne by bolo možné predpokladať nezávislosť tohto trhu a jeho izolovaný vývoj z medzinárodného hľadiska. Uvedené výsledky zobrazíme aj graficky na nasledujúcom obrázku.



Obrázok 1: Grafické znázornenie výsledkov
Zdroj: vlastné spracovanie

Na uvedenom obrázku predstavujú šípky smer závislosti (v Grangerovom zmysle). Výsledky sú jednoznačné, ale ak vezmeme do úvahy efekt nesynchrónneho obchodovania II musíme zdôrazniť,

že jednosmerná závislosť od indexov smerom k SP500 sa nemusela potvrdiť z toho dôvodu, že pri porovnávaných indexoch berieme do úvahy predchádzajúci obchodný deň (lag 1).

V prípade, že zohľadníme efekt nesynchrónneho obchodovania II, testujeme nasledujúce regresné modely:

$$I_t = \alpha_0 + \alpha_1 I_{t-1} + \beta_1 SP500_{t-1} + u_t \qquad (9)$$

$$SP500_t = \gamma_0 + \gamma_1 SP500_{t-1} + \delta_1 I_t + u_t' \qquad (10)$$

Značenie ostáva rovnaké a rozdiel spočíva vo vzťahoch *(8)* a *(10)* v tom, že vo vzťahu *(10)* uvažujeme spojitý výnos porovnávaného indexu v čase *t*.

Ako už bolo uvedené vyššie, do uzatváracích hodnôt amerického indexu v čase *t* sa môžu premietať informácie z ostatných akciových trhov tiež z času *t*, pretože ide o obchodovanie v rámci jedného dňa. V nasledujúcej tabuľke je zohľadnená táto skutočnosť. Kvantifikujeme už len model *(10)*, pretože výsledky pre smer závislosti od SP500 k ostatným indexom (vzťah *(9)*) ostávajú nezmenené.

Tabuľka 4: Výsledok Grangerovho testu po zohľadnení efektu nesynchrónneho obchodovania II

H_0			***F - štatistika***	***p - hodnota***
N225	≠>	SP500	*46,5762*	*1,15e-011*
DAX	≠>	SP500	*579,371*	*2,49e-113*
BEL20	≠>	SP500	*359,123*	*4,35e-074*
FTSE100	≠>	SP500	*342,820*	*4,81e-071*
CAC40	≠>	SP500	*539,601*	*1,72e-106*
PX	≠>	SP500	*82,1434*	*2,81e-019*
SAX	≠>	SP500	*5,06348*	*0,02454*

Zdroj: výstup z Gretl, údaje z finance.yahoo; bcpb.sk; bcpp.cz
(pozn.: OLS s využitím HAC)

Môžeme vidieť, že po zohľadnení časového rozdielu obchodovania na národných burzách sa preukázala obojstranná závislosť (v Grangerovom zmysle) medzi skúmanými indexmi. Zaujímavé je, že sa potvrdila aj jednosmerná závislosť amerického indexu SP500 od slovenského SAX.

Z rozsahového obmedzenia už neuvedieme testovanie kointegrácie a výsledky ECM. Pri zohľadnení dlhodobej rovnováhy sa p - hodnoty znížia, ale stále sú nižšie ako hladina významnosti 0,01 a výsledky ostávajú štatisticky významné.

Z hľadiska skúmania vzájomných vzťahov akciových indexov je zaujímavé pozrieť sa aj na vzájomné väzby medzi nimi, prípadne skúmať závislosti medzi regionálnymi zoskupenia a rozvíjajúcimi sa trhmi.

3 ZÁVER

V predkladanom príspevku sme poukázali na vzájomné vzťahy medzi akciovými indexmi. Dosiahnuté výsledky sú zaujímavé z pohľadu skúmania presunu informácií medzi indexmi, teda z hľadiska skúmania informačnej efektívnosti trhov. Ukázali sme, že americký akciový index ovplyvňuje ostatné skúmané indexy v Grangerovom zmysle kauzality pri prvom posune (predchádzajúci obchodný deň). Informácie z týchto trhov sú však do indexu SP500 zakomponované v priebehu jedného dňa.

Poslednú skutočnosť, ktorú je nutné zdôrazniť, je nízky koeficient determinácie v regresných modeloch. Tým, že sme neskúmali indexy v nominálnych hodnotách (nestacionárne časové rady), ale vo forme prvej diferencie (stacionárne časové rady), použité modely popisovali od 0,05 do 35 % celkovej variability. Pre účely zistenia jednostrannej závislosti to nepredstavovalo problém, môžeme len skonštatovať, že výnosnosť indexov závisí aj od množstva iných veličín. Ak by sme však chceli prijať hypotézu o slabej forme efektívnosti finančných trhov, na základe vyššie uvedených výsledkov

to nie je možné. Aplikácia týchto modelov za účelom predikcie uzatváracích cien jednotlivých indexov by viedla ku konštrukcii len veľmi slabých prognostických modelov.

Poďakovanie: Ing. Tomášovi Výrostovi, PhD. patrí vďaka za poskytnutie hodnotných pripomienok k predloženému textu.

POUŽITÁ LITERATÚRA

[1] ATCHISON. M. – BUTLER, K. – SIMONDS, R. 1987. Nonsynchronous Security Trading and Market Index Autocorrelation. In: *Journal of Finance*, 1987, vol. 42, no. 1, p. 111 – 118. ISSN 0022-1082

[2] CAMPBELL, J. – LO, A. – MACKINLAY, C. 1997. *The Econometrics of Financial Markets.* New Jersey : Princeton University Press, 1997. ISBN 0-691-04301-9

[3] COHEN, K. – HAWAWINI, G. - MAIER, S. – SCHWARTZ, R. – WHITCOMB, D. 1983. Friction in the Trading Process and the Estimation of Systematic Risk. In: *The Journal of Financial Economics*, 1983, vol. 12, no. 2, p. 263 – 278. ISSN 0304-405X

[4] DURAND, R. B. – KEE, K. P. – WATSON, I. 2001. Who Moved Asian-Pacific Stock Markets? A Further Consideration Of The Impact of the US and Japan. In: *Australian Journal of Management*, 2001, vol. 26, no. 3, p. 125 – 145. ISSN 0312-8962

[5] EUN, CH. P. – SHIM, P. 1989. International Transmission of Stock Market Movements. In: *Journal of Financial & Quantitative Analysis*, 1989, vol. 24, no. 2, p. 241 – 256. ISSN 0022-1090

[6] GRUBEL, H. G. 1968. Internationally Diversified Portfolios: Welfare Gains and Capital Flows. In: *American Economic Review*, 1968, vol. 58, no. 5, p. 1299 – 1314. ISSN 0002-8282

[7] HATRÁK, M. 2007. Ekonometria. Bratislava : IURA EDITION, 2007. ISBN 978-80-8078-150-7

[8] HILLIARD, J. E. 1979. The Relationship Between Equity Indices on World Exchange. In: *Journal of Finance*, 1979, vol. 34, no. 1, p. 103 – 114. ISSN 0022-1082

[9] KWAN, A. – SIM, A. – COTSOMITIS, J. A. 1995. The Causal Relationships Between Equity Indices on World Exchange. In: *Applied Economics*, 1995, vol. 27, no. 1, p. 33 – 37. ISSN 0003-6846

[10] LESSARD, D. R. 1974. World, National, and Industry Factors in Equity Return. In: *Journal of Finance*, 1974, vol. 29, no. 2, p. 379 – 391. ISSN 0022-1082

[11] LESSARD, D. R. 1976. World, Country, and Industry Relationships in Equity Return. Implications for Risk Reduction Through International Diversification. In: *Financial Analysts Journal*, 1976, vol. 32, no. 1, p. 32 – 38. ISSN 0015-198X

[12] MALLIARIS, A. G. – URRUTA, J. L. 1992. The International Crash of October 1987: Causality Test. In: *Journal of Financial & Quantitative Analysis*, 1992, vol. 27, no. 3, p. 353 – 364. ISSN 0022-1090

[13] MASIH, A. M. - MASIH, R. 2002. Propagative Causal Price Transmission Among International Stock Markets: Evidence From the pre- and post Globalization Period. In: *Global Finance Journal*, 2002, vol. 13, no. 1, p. 63 – 91. ISSN 0261-5606

[14] MASIH, R. – MASIH, A. M. 2001. Long and Short Term Dynamic Causal Transmission Amongst International Stock Markets. In: *Journal of International Money and Finance*, 2001, vol. 20, no. 4, p. 563 – 587. ISSN 0261-5606

[15] OZDEMIR, Z. A. – CAKAN, E. 2007. Non-linear Dynamic Linkages in the International Stock Markets. In: *Physica A: Statistical Mechanics and Its Applications*, 2007, vol. 377, no. 1, p. 173 – 180. ISSN 0378-4371

[16] PANTON, D. B. – LESSIG, V. P. – JOY, O. M. 1976. Comovement of International Equity Markets: A Taxonomic Approach. In: *Journal of Financial & Quantitative Analysis*, 1976, vol. 11, no. 3, p. 415 – 432. ISSN 0022-1090

[17] RIPLEY, D. M. 1973. Systematic Elements in the Linkage of National Stock Market Indices. In: *Review of Economics & Statistics*, 1973, vol. 55, no. 3, p. 356 – 361. ISSN 0034-6535

THE STUDENTS' ENTREPRENEURIAL INITIATIVES AT "PETRU MAIOR" UNIVERSITY – ASSESSMENT METHODOLOGY AND RESULTS

Georgeta BOARESCU

"Petru Maior" University of Targu – Mures

e-mail address geta@upm.ro

Abstract

Since a significant number of students are entrepreneurs too, a study and monitoring activities are necessary in order to assess their performances, to identify their entrepreneurial competences and aptitudes. The result of the present survey refers to the period 2003-2007 and the newest outcomes for 2007. These results are useful for the University on the curriculum projecting for Entrepreneurial Education, counseling and assistance services and continuous education and training addressed to the young entrepreneurs.

Keywords: *student-entrepreneur, entrepreneurial competences and aptitudes, entrepreneurial education, counseling and assistance*

1 INTRODUCTION

The student-entrepreneur survey was initiated in 2003 by the academic management of „Petru Maior" University of Târgu Mureş as an initiative in the process of sustaining and monitoring the students' businesses. Launched in a setting of facilities granted by the Romanian Government, this activity became an institutional project developed year by year, so that in the present over 650 students have set up small businesses with promising perspectives. The assessment methodology, the monitoring activities and the effects brought on by the implementation of the project are administrated by the Career Center from the very beginning.

The university intends to finalize a network of entrepreneur - students in order to offer managerial support, as well as to provide specialized assistance services, entrepreneurial education curricula and life long education on this field. All the decisions in this matter are based on the monitoring results regarding education, assistance services and counseling needs.

The project has already produced some remarkable results, having in view the 500 workplaces created (2006) the majority being held by students or graduates of our university. This social effect created a background for teams of youth in their road to success.

The present paper presents the methodology applied in the process of monitoring, assistance and counseling students-entrepreneurs, the results obtained and intervention methods for development of the initiated business.

The main purpose of the engagement of the university in encouraging student entrepreneurs is to promote entrepreneurial culture to encourage a behavior oriented towards business development, social and individual success. The student- entrepreneur project constitutes the expression of the entrepreneurial mission of the university as permanent opening to the social and economic environment in the community it serves by supplying competencies and higher education qualification.

From the point of view of academic involvement in the creation and implementation of this project, organizational interests are focused on the following objectives:

- Ensuring best access to government facilities for entrepreneurial initiatives (information, counseling, assistance, etc)

- Access management by simplification of bureaucracy and less formalities
- Counseling services provided by the university's Career Center
- Monitoring student entrepreneurship initiatives from registration of application form to the implementation of the entrepreneurial project and its development
- Sociological and psychological surveys among student entrepreneurs in order to make a diagnosis of the evaluation and performance of the enterprise
- Ensuring the resources for the entrepreneurial and managerial design, development and training (business management, project management, HR management, legal counseling, etc)
- Setting up a communication system with the beneficiaries of the government facilities
- Creating a network of partners with the students and graduates and of course the university
- Organization of events to facilitate transfer of best practice examples
- Setting up and supporting an Entrepreneurial Students' Association
- Organization of a permanent structure for entrepreneurial education within the "Petru Maior" University of Tirgu Mures meaning allocation of training resources with a curriculum centered on training and development of entrepreneurial skills and competencies)
- Assistance and counseling in student entrepreneurship projects by implementing the SMO strategy (skills, motivation, opportunities)
- Building and developing entrepreneurial culture and careers

The project is part of the practice of organizational development promoted by the university. Elaboration and implementation of the project are carried out by the Career Center with qualified personnel (psychologists, sociologists).

As regards legislation, Government Decision no. 166 of February 13th, 2003 is meant to encourage the setting up by students of own businesses. The fiscal facilities package ensures tax exemptions for a set of services: registration operations, authorization for the activities of the company, legal taxes for publication in the Official Monitor.

These facilities are granted to students that attend a specialization in higher education from the second year of studies on, not older than 30. The beneficiaries of the facilities can set up a limited liability company individually or together with other students. The fiscal facilities became effective starting with February 2003, generating an increased interest among students.

In the period 2003 – 2007, over 500 requests to start up a business have been processed.

2 METHODOLOGY AND OPERATIONAL COMPONENTS

The main aim of the approach is the assessment of training and assistance needs as resources for encouraging and supporting students in the implementation and development of their businesses. The logical structure of the project follows the track of the students from the moment they submit the application until the company functions.

2.1 The main operations

Performed by the Career Center for the support of entrepreneurs are as follows:

- Registration of requests
- Submission of the monitoring form
- Sociological survey to gather information about the stages of the entrepreneurial project
- Communication (direct, via phone or e-mail) with the business initiators
- Organization of joint actions on entrepreneurial topics
- Reports and evaluation of the outcomes
- To achieve these objectives of the monitoring management and evaluation the following instruments or techniques are used:
- Form for monitoring the student entrepreneur
- Sociological questionnaire
- Form for contacts and communication
- Form for monitoring the student entrepreneur

- contains information about the student entrepreneur (identification), type of company and specificity, resources available (material, financial, human, managerial, etc); business plan; motivation for starting the business, prior experience, models and examples, the support requested (material, financial, managerial, logistic), entrepreneurial training needs

2.2 Sociological questionnaire

There are two type of questionnaire: the first one is used at the registration moment and is designed mostly to establish and update the data base and to obtain information regarding demographic data, the companies' profile, existing resources and needs of the young entrepreneur, (HR, financial, entrepreneurial / managerial competences etc) at the very beginning; the second questionnaire follows the business administration and is applied in the monitoring faze, every year in order to assess the performances / failure of the companies an those causes. Also, the educational and training needs are assessed again presuming that after one or more years of experience the young entrepreneur should have a more accurate image about his / her strong and weak points. Briefly, the initial and monitoring questionnaires are used to update the data base and to assess the evolution of the business, problems that occur, counseling needs, training and assistance. The initial questionnaire is applied to all the students who request facilities to set up a business and the monitoring one is applied by phone to the entire category.

This instrument of diagnosis is comprised of items such as:

- Time needed to go through the formal steps in the establishment procedure
- The stage the project is in (project, authorization, function)
- Difficulties encountered in the establishment process
- Available resources at start
- The main field of activity of the company
- Motivation for setting up a business
- Faith in the ability to develop the business
- Competencies needed for the administration of the business, as well as managerial skills
- Performance and success evaluation
- Form for contacts and communication
- It is an instrument by which a periodical monitoring actions is carried out every six months or every year. According to the requests of the student entrepreneurs (direct contacts, by phone or by e-mail) communication is achieved at any time, with note on the form.

2.3 The evaluation technique

The evaluation technique is based on phone questioning and it is being done by the personnel of the Career Centre, in collaboration with groups of students specially trained in communication techniques and phone interview. A database is being done of the plot of subjects, the statistical processing is done, the data analyses and the research report are being elaborated, communicated to the departments and teams for their usage and decisions.

The main investigated parameters are:

- The year of starting the business;
- The time since the approval by the leadership of the university and the beginning of the activity;
- The development phase of the activity;
- Difficulties in initiating or development of the business;
- The nature of resources needed to initiate the business;
- The object of activity;
- The existence of a development business plan;
- The existence of the models or examples for a successful business;
- The reasons for initiating the business;
- The chances to finalize the business (personal perspective);
- The type of support needed to start or develop the business;
- The stage of preparing the initiation and development of the business (self-appreciation0;

- Self-appreciation regarding the success of the business;
- Self trust in the capacity to succeed in the initiated business;
- Knowledge and managerial abilities (self-appreciations);
- Availability to participate to training and developing activities of the abilities and entrepreneurial competences organized by “Petru Maior” University;
- The availability to participate to specific manifestations, organized by the university through the Centre for Counselling and Carrier Orientation or other departments;
- Orientation towards accessing European structural funds;
- The number of persons who activate in the firms.

2.4 THE USE OF THE STUDY

By monitoring, a repeated application of the thematic questionnaires, the evaluation formula allows the identification of:

- The needs for training;
- The stage of the company’s development;
- Special performances;
- Number of employees;
- Object of activity.

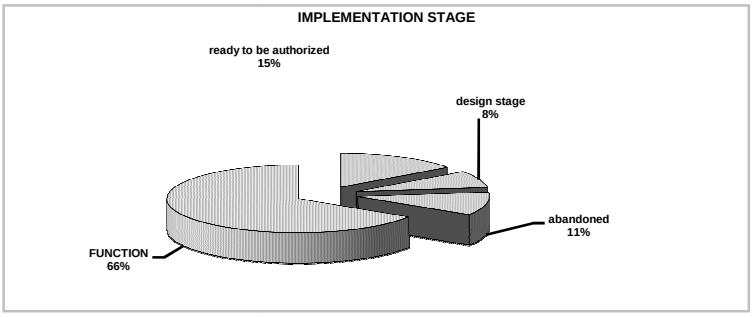
The national and international research projects that “Petru Maior” University has on entrepreneurial education benefit from this data for the grounds and development of educational programs in the field of young entrepreneurship and for stimulating, at least at the regional level, the propulsion for adopting these studies, obviously neglected in the Romanian educational frame.

2.5 RESULTS OBTAINED BY MONITORING

Between 2003-2007 (first of March) 600 requests were registered for the granting of facilities to start up own businesses, according to GD no. 166/2003. The following chart shows the stages of implementation of the started business by the students.

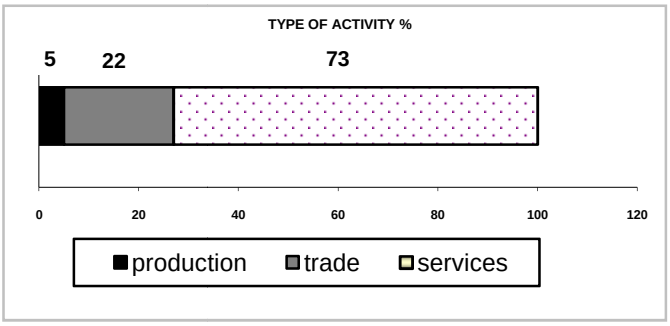
Implementation stage

As we can see from the graph, 66% of the initiated companies function, 15% are in the paperwork stage for authorization, 8% are in the design stage and 11% have been abandoned.



Graph no. 1: Implementation stage

Activity of the company

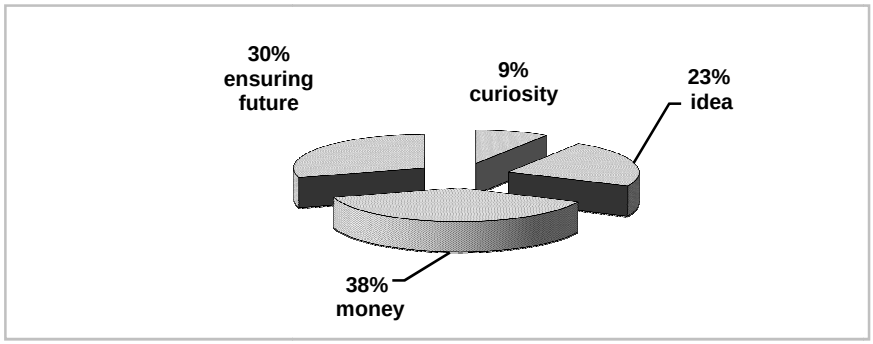


Graph no 2: Activity of the company

Student entrepreneurship is oriented towards the sphere of services and trade, consulting and to a smaller extent, production. The following graph shows the structure of the fields in which projects of students are implemented.

Motivation for starting a business

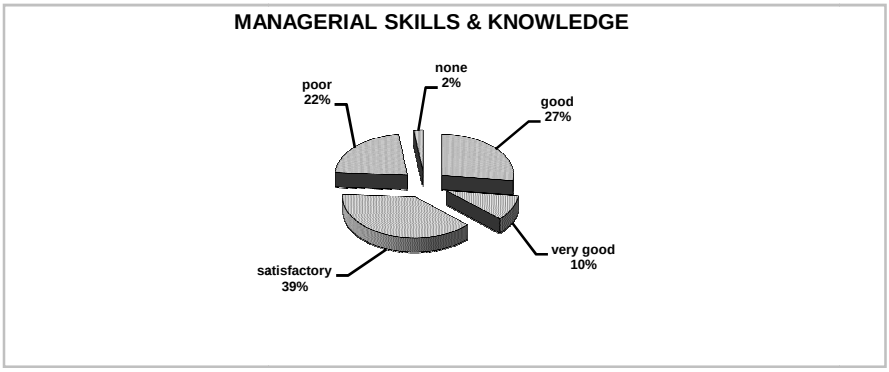
Motivation for starting a business is centered on the need to materialize ideas, financial benefit, financial independence, freedom of initiative and own work, as well as opportunities for personal growth, curiosity and ensuring a future.



Graph no 3: Motivation for starting a business

Skills and managerial knowledge

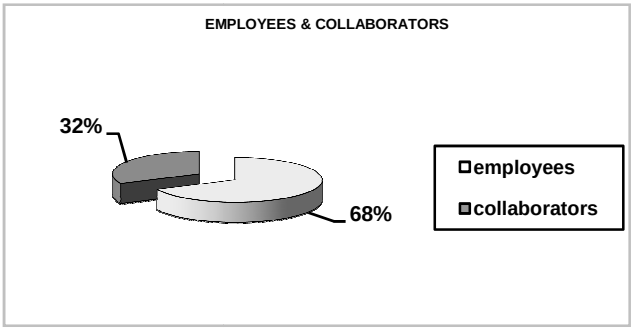
The chapter of managerial skills and knowledge is unevenly distributed among student entrepreneurs. Self evaluation reveals that student entrepreneurs have very good knowledge and skills - 37%, satisfactory knowledge and skills – 39% and little or inexistent – 24%.



Graph no 4: Skills and managerial knowledge

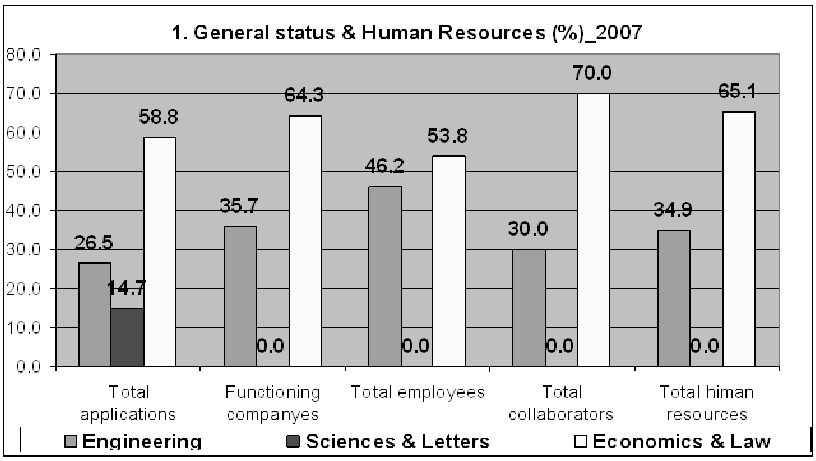
Social effects of student entrepreneurship

In the 400 firms that function, 610 people are employed, 68% (412) working on permanent contracts and 32% collaborators. It should be noted that 68% of the employees and collaborators are graduates of "Petru Maior" University of Tîrgu-Mures.



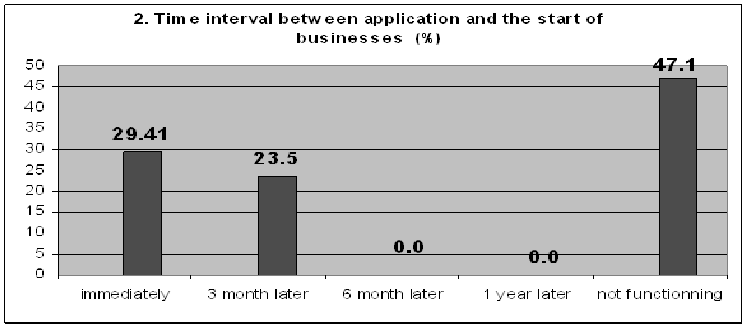
Graph no 5: Social effects of student entrepreneurship

Overview - 2007 (%)



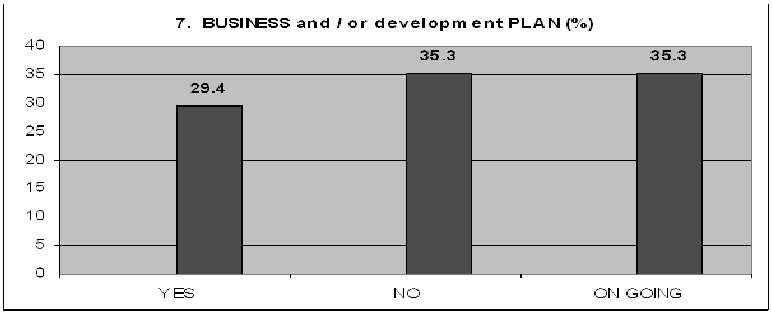
Graph no 6

Time interval between application and the start of businesses (%)



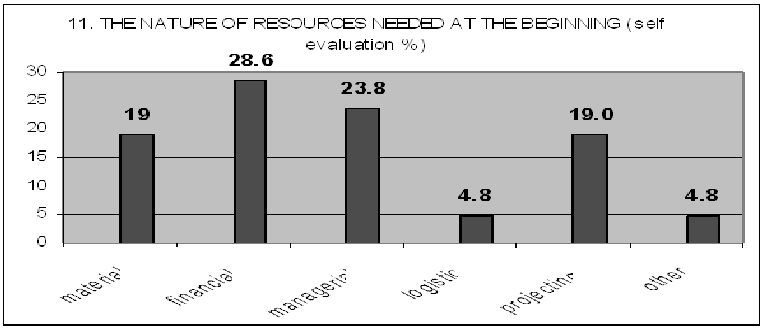
Graph no 7

Business and / or development plan (%)



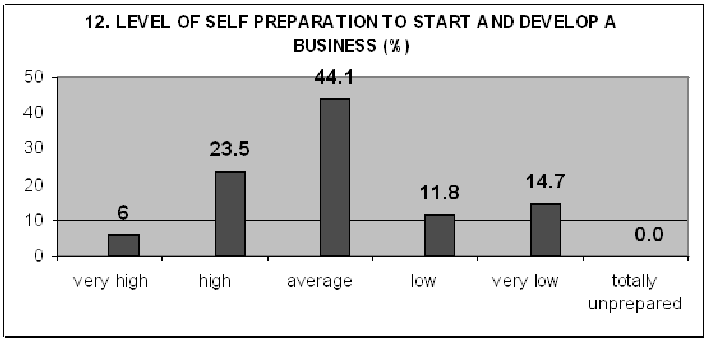
Graph no 8

The nature of resources needed at the beginning (self evaluation %)



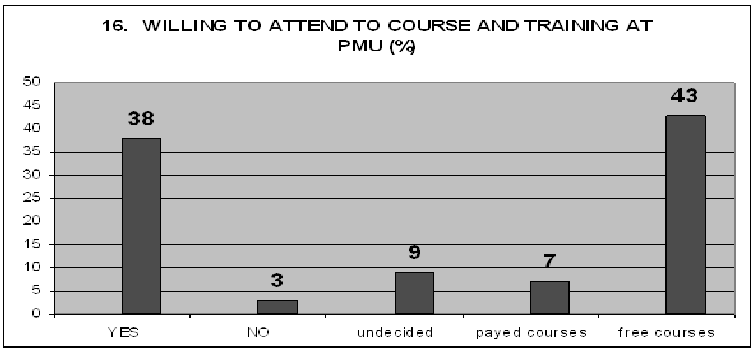
Graph no 9

Level of self preparation to start and develop a business (%)



Graph no 10

Willing to attend to entrepreneurial training @ the University (%)



Graph no 11

3 CONCLUSION

By monitoring results obtained by the set up companies we can find significant effects generated by their functioning. One of the most important outcomes is the assessment of the educational needs of young entrepreneurs, their current competences and abilities to administrate their business. Based on the research results, the University is able to project and provide appropriate instruction, assistance and counseling as well as continuous education. At the socioeconomic level,

this approach is useful in order to stimulate and preserve the young entrepreneur category as an investment for a healthy future society.

BIBLIOGRAPHY

[1] Boarescu, G., Marian, L. (2008) The reform of curricula in higher education, principles and evaluation methods of disciplines' utility in «Quality management in higher education » proceedings of the 5th International conference ISBN : 978-973-730-496-4 p.13-21, Iasi, Ed. Performantica

[2] Marian, L., Boarescu, G., Ciotea, F., (2007), *Student entrepreneurship. Project SE 2003*, proceedings of thr 5th International Conference on the Management of Technological Changes, Democritus University of Thrace, Greece, ISBN 978-960-8932-2-9, vol 2, p 201-207;

[3] Boarescu, G., Ciotea, F., (2007), *Psycho-sociological factors of inovation in the process of technological change,* proceedings of thr 5th International Conference on the Management of Technological Changes, Democritus University of Thrace, Greece, ISBN 978-960-8932-2-9, vol 2, p 275-282;

INOVÁCIE AKO NÁSTROJ KONKURENCIESCHOPNOSTI PODNIKU A REGIÓNU

Viktória BOBÁKOVÁ

Podnikovohospodárska fakulta so sídlom v Košiciach, Ekonomická univerzita v Bratislave

viktoria.bobakova@euke.sk

Abstract / Abstrakt

Na trhu EÚ je schopnosť flexibilne sa prispôsobovať meniacim sa potrebám zákazníkov jedným z najdôležitejších faktorov v konkurenčnom boji. Nízka inovačná schopnosť slovenskej ekonomiky sa môže v budúcnosti stať veľkou prekážkou konkurenčnej schopnosti na spoločnom trhu EÚ. Inovačná výkonnosť ekonomiky a jej regiónov je do značnej miery podmienená efektívnym fungovaním celého systému podpory vzniku a uplatňovania inovácií. Niektoré porovnania s EÚ ukázali, že slovenská ekonomika patrí k najmenej inovatívnym ekonomikám .Výsledky porovnávania dokumentujú, že dokonca stráca tempo za všeobecným trendom v EÚ. Preto vystupuje do popredia nutnosť vo väčšej miere podporiť vznik a rast inovatívnych podnikov, ktorý povedie aj k vzniku proinovačne orientovaných regiónov. V príspevku preto vychádzajúc z poznania trendov vo vývoji výdavkov na výskum a vývoj v krajinách EÚ a na Slovensku, so zohľadnením špecifík MSP uvedieme možnosti využívania inovatívnych finančných nástrojov.*

***Kľúčové slová*:** *inovácie, priame úvery, záručné schémy, rizikový kapitál, inovačný rozvoj,*

1 ÚVOD

V krajinách Európskej únie sa inovačná politika a inovácie v poslednom období stali veľmi frekventovanými pojmami a často deklarovanou prioritou. Inovačná politika sa realizuje predovšetkým na úrovní jednotlivých členských štátov, pričom väčšina z nich má na národnej úrovni vypracované pomerne komplexné programy podpory inovácií.

Problematika inovácií sa stala dlhodobou prioritou aj slovenskej vlády, ktorá schválila dňa 14. marca 2007, uznesením č. 265/2007, Inovačnú stratégiu pre SR na roky 2007 až 2013. Strategickým cieľom je zabezpečiť, aby sa inovácie stali jedným z hlavných nástrojov rozvoja znalostnej ekonomiky a zabezpečovania vysokého hospodárskeho rastu Slovenskej republiky s cieľom dosiahnuť úroveň najvyspelejších ekonomík Európskeho spoločenstva.

Priority inovačnej stratégie [1] sú stanovené tak, aby reagovali na hlavné nedostatky vyplývajúce z nedostatočnej podpory inovačných aktivít, najmä pre MSP, a súčasne rešpektovali kľúčové strategické dokumenty na národnej úrovni, najmä Národný strategický referenčný rámec a Inovačnú stratégiu pre EÚ[1], ktorá obsahuje desať krokov pre jej implementáciu.

Prioritou č. 1 je vybudovanie vysoko kvalitnej infraštruktúry a efektívneho systému pre rozvoj inovácií so zámerom vytvoriť transparentný a účinný mechanizmus zabezpečujúc i stimuláciu a rozširovanie inovácií tretej generácie.

Prioritou č. 2 sú kvalitné ľudské zdroje, ktoré sú vysoko kompetentné, profesionálne s medzinárodnými skúsenosťami, maximálne prispievajúce k rozvoju inovatívnym aktivít súkromného sektora.

Prioritou č. 3 sú účinné nástroje pre inovácie so zámerom dosiahnuť stav, aby inovácie tvorili integrálnu súčasť čo najväčšieho množstva podnikateľských aktivít, najmä MSP.

---

* Príspevok je spracovaný ako súčasť riešenia projektu VEGA č. 1/0667/08 „ Financovanie a podpora, inovačného rozvoja MSP v SR a vo vybraných krajinách EU. „

[1] dokument COM (2006) 502 final a dokument ECFIN/EPC(2006)REP/55905rev.1

2 FINANCOVANIE INOVÁCIÍ

Viaceré krajiny, ako aj Európska únia ako celok, si stanovili konkrétne ciele v oblasti zvyšovania výdavkov na výskum a vývoj tak v súkromnom, ako aj vo verejnom sektore. V roku 2006 krajiny EU–27 vydávali na V a V 1,84% HDP. V roku 2005 bol tento podiel tiež 1,84% HDP, ale v roku 2000 predstavoval tento podiel 1,86% HDP. V roku 2006 predstavovali výdavky na vedu a výskum 210 biliónov eur, kým v roku 2000 to bolo 170 biliónov eur [2].

2.1 Financovanie výskumu a vývoja

Záväzok EÚ, aby na úrovni národných štátov bolo do oblasti vedy, výskumu a inovácií ročne alokovaných 3% HDP (z toho 1 % zo štátneho rozpočtu a 2 % zo súkromných zdrojov) sa darí úspešne realizovať len v niektorých krajinách EÚ. Podiel výdavkov na výskum a vývoj na HDP sa v jednotlivých krajinách EU výrazne líši. Najnižší podiel dosahujú na Cypre – 0,42% HDP, najvyšší vo Švédsku – 3,82% HDP. Vo Fínsku tvoria výdavky na V a V 3,45%, v Nemecku 2,51, Rakúsku 2,45%, Dánsku 2,43%. Najnižšie podiely výdavkov na V a V z HDP vynakladajú okrem Cypru aj Rumunsko – 0,46%, Bulharsko – 0,46% a Slovensko – 0,49%. Za obdobie rokov 2000 – 2006 zaznamenali najväčšie prírastky výdavkov na výskum a vývoj Rakúsko (z 1,91% na 2,45%), Estónsko (z 0,61% na 1,14%) a Česko (z 1,21% na 1,54%).

Európska komisia zaviedla a využíva systém hodnotenia inovačnej výkonnosti jednotlivých členských krajín. Výsledky zverejnené za rok 2006 opätovne potvrdili, že Slovensko z hľadiska inovačnej výkonnosti zaostáva za priemerom nielen EÚ– 15, ale i EÚ– 27 a to ako v celkovej inovačnej výkonnosti, tak aj medziročnom raste inovačnej výkonnosti. Slovensko je v súčasnosti zaradené do poslednej skupiny „vlečúcich sa krajín“ s nízkou inovačnou dynamikou (Rumunsko, Bulharsko, Litva, Portugalsko).

Tabuľka 1: Výdavky na vývoj a výskum v SR

Ukazovateľ	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Výdavky na V a V (mil. Sk)	6 086	6 966	6 333	7 016	6 965	7503	8063	8514
Výdavky na V a V z HDP (%)	0,65	0,63	0,57	0,58	0,51	0,51	0,49	0,51

Zdroj: Štatistický úrad SR

Kľúčovou prioritou a reálnym motorom konkurencieschopnosti je a aj v budúcnosti bude ešte viac veda, inovácie, technológie, vzdelanie a podnikavosť. Aby sa veda a výskum, nové technológie podporované vzdelaním stali jadrom dlhodobo udržateľnej konkurencieschopnosti, je potrebné aby sa okrem deklarovania podpory tejto oblasti pristúpilo aj k zvyšovaniu objemu finančných prostriedkov.

Nedostatok finančných prostriedkov tak vo verejnom ako aj v súkromnom sektore výskumu a technologického rozvoja, nízka úroveň kooperácie medzi podnikmi a regiónmi a nesúrodý inovačný systém neposkytujú dostatok stimulov v oblasti inovácií, to sú najčastejšie bariéry plnšieho využívania inovácií . Vytváranie vhodného prostredia pre podporu inovácií je preto naliehavou úlohou súčasnosti.

V súčasnosti môžeme pozorovať v jednotlivých krajinách EÚ viaceré trendy v oblasti podpory V a V a inovácií:

- klesá podiel priamej finančnej podpory podnikov;
- mierne sa zvyšuje podiel fiškálnych nástrojov a podpora pre začínajúce, inovatívne firmy;
- presadzuje sa tendencia v smere administratívnej simplifikácie a stabilizácie existujúceho podporného rámca.

2.2 Financovanie MSP a ich inovačných aktivít

MSP v súčasnosti výraznou mierou prispievajú k silnému rastu slovenskej ekonomiky. Vytvárajú takmer 50 % pridanej hodnoty a pripadá na ne 70 % všetkých pracovných miest. Avšak prevažná väčšina z nich, najmä začínajúce podniky, má problémy s financovaním svojho ďalšieho rastu, a to aj napriek narastajúcej aktivite komerčných bánk. Financie, rovnako ako aj ostatné podnikové vstupy, sa vyznačujú značnou obmedzenosťou, ktorá sa následne prejavuje v ich cene [3].

Možnou príčinou nedostatku finančných zdrojov pre MSP na financovanie inovačných aktivít okrem ich ceny je aj konzervatívnosť podnikateľov pri rozhodovaní o zdrojoch financovania. Najprv, ako tradične, siahajú po klasických bankových úveroch. Nevyužívanie ďalších finančných zdrojov, napr. rizikového kapitálu je spôsobené nízkou informovanosťou o týchto možnostiach získavania zdrojov financovania. Hlavným dôvodom nedostatočného využívania fondov rizikového kapitálu je okrem veľmi slabo rozvinutej podnikateľskej kultúry aj nedostatok základných podnikateľských vedomostí a zručností. Väčšina podnikateľov nie je schopná pripraviť podnikateľský plán tak, aby bol akceptovaný investorom rizikového kapitálu. Aktívne vzdelávacie aktivity v tejto oblasti sú preto veľmi dôležité. [5]

Za hlavné dôvody nedostatočného prístupu k finančným zdrojom možno považovať [4]:

- nízky podiel výdavkov na výskum a vývoj z HDP,
- nízky podiel investícií rizikového kapitálu na HPD (aj v porovnaní s inými krajinami strednej a východnej Európy),
- nízky objem poskytovaných finančných zdrojov pre samostatne zárobkovo činné osoby a začínajúce podniky,
- nízky podiel domácich úverov a garancií poskytnutých MSP na HDP,
- nízky podiel faktoringu na HDP (v porovnaní s priemerom EÚ).

Niektoré z uvedených problémov by bolo možné redukovať využitím revolvingových nástrojov, ktoré by sa mali v EÚ realizovať v rokoch 2007–2013 v rámci iniciatívy JEREMIE. Iniciatíva JEREMIE je zameraná na podporu prístupu MSP ku kapitálu v regiónoch EÚ, najmä v oblasti výskumu a vývoja a podpory napĺňania cieľov Lisabonskej stratégie prostredníctvom štrukturálnych fondov. Európska komisia vytvorila iniciatívu JEREMIE pre programové obdobie 2007–2013, pričom táto iniciatíva je zameraná na inovatívne finančné nástroje, na podporu prístupu ku kapitálu hlavne v oblasti výskumu a vývoja. Ide o tieto nástroje [4]:

- mikropôžičkové garančné schémy cielené na začínajúce podniky (180 mil. EUR),
- sociálne mikropôžičkové schémy (5 mil. EUR),
- portfóliové pôžičkové garančné schémy pre MSP (110 mil. EUR),
- Slovenský Seed Capital Fond, Slovenský Rozvojový Rastový Fond, menšie investície do kvalitných zámerov súkromných fondov rizikového kapitálu (150 mil. EUR),
- faktoringová podporná schéma s rozpočtom 50 mil. EUR,
- Fond duševného vlastníctva (10 mil. EUR),
- Capacity Building and Pool Fund na stimulovanie investičnej pripravenosti (5 mil. EUR).

Vo všeobecnosti však snahou Európskej komisie je, aby podpora MSP nebola realizovaná len cez verejné zdroje, ale v spolupráci so súkromnými zdrojmi na komerčnom princípe. Posledné desaťročia sú totiž dôkazom toho, že vlády v záujme dosiahnutia hospodárskeho rastu využívajú aj prostriedky, ktoré sú z dlhodobého hľadiska neefektívne, napr. neprimerané a často nevhodné dlhové financovanie.

Financovanie implementácie iniciatívy JEREMIE sa bude v SR uskutočňovať prostredníctvom piatich operačných programov (OP), a to cez OP Informatizácia spoločnosti, OP Bratislavský kraj, OP Výskum a vývoj, OP Životné prostredie a OP Konkurencieschopnosť a hospodársky rast [6].

2.3 Inovatívne finančné nástroje

V programovom období 2007 – 2013 sa očakáva výrazné zvýšenie alokácie finančných prostriedkov pre SR zo štrukturálnych fondov a Kohézneho fondu (okolo 300 %). Na efektívne využívanie finančných prostriedkov zo štrukturálnych fondov Európska komisia, Európska investičná banka a Európsky investičný fond navrhujú využiť inovatívne finančné nástroje:

1. záručné schémy na úvery pre MSP;
2. schémy na podporu začínajúcich podnikateľov;
3. mäkké úvery;
4. podporu projektov PPP.

Ministerstvo financií SR pritom predpokladá, že z vecného hľadiska budú tieto nástroje aplikované primárne na oblasti, ktoré sú prioritné z hľadiska napĺňania cieľov Lisabonskej stratégie.

1. Záručné schémy na úvery pre MSP predstavujú veľmi efektívny inovatívny finančný nástroj. Za spracovávanie žiadostí, monitoring a výkazníctvo pre vládu zodpovedá Slovenská záručná a rozvojová banka, a. s Tento nástroj môže mať tri formy:

a) záruky za bankové úvery,
b) záruky za podriadené úvery,
c) záruky za vlastné imanie,

a) Záruky za bankové úvery sú garantované do výšky 80% istiny, Maximálne do výšky 1 000 000 EUR, s dobou splatnosti do 15 rokov. Je stanovený aj maximálny ročný objem úverov krytých touto záručnou schémou Časť rizika podstupuje banka poskytujúca úver. Od akceptovanej miery rizika sa odvinie potenciálna miera strát v rámci tejto schémy.

Banky, ochotné zapojiť sa do tejto schémy garantujú garantovať zdroje a uskutočňujú hodnotenie rizika podporovaných projektov. Ako príklad funkčnosti takejto schémy sa uvádzajú Francúzsko a Holandsko, kde sa na tejto schéme podieľa celý bankový sektor, pričom menej ako 15 vládnych zamestnancov má na starosti žiadosti, výkazníctvo atď. pre celkovú dlžnú čiastku vo výške 1,4 mld. EUR.

b) Záruka za podriadené úvery sa poskytujú expandujúcim MSP. Podriadený dlh má niektoré znaky štandardného úveru. V prípade problémov so splácaním, podriadený dlh nasleduje až po štandardných úveroch, započítava sa však do vlastného imania spoločnosti a tým posilňuje jej kapitálovú pozíciu.

c) Záruka za vlastné imanie sa poskytuje v prípade, že žiadateľom je fond rizikového kapitál. Príjemcom záruky sú licencované spoločnosti, registrované v SR. Záruka sa poskytuje do výšky 50% podriadeného dlhu, maximálne do výšky 2 750 000 EUR s lehotou splatnosti do 8 rokov.

2. Schémy na podporu začínajúcich podnikateľov

Tieto prostriedky majú dve časti:

a) **Predzárodkové financovanie** pre aktivity týkajúce sa najnovších technológií, výskumu a vývoja, pozostávajúce z dotácií a iných podpôr pre inkubátory atď.. Ide o prostriedky umožňujúce získanie know-how a technickej pomoci pri zakladaní podnikov zaoberajúcich sa najnovšími technológiami, ako aj kapitálu a úverov pre subjekty, ktoré plánujú uplatniť najnovšie technológie na trhu. Poskytnuté prostriedky sa využijú na prenos know-how, registráciu patentov, poskytovanie technických, komunikačných a iných prostriedkov. Prostriedky by mohli byť spravované a alokované Národná agentúra pre rozvoj malého a stredného podnikania,

b) Fond(y) rizikového kapitálu. Ide o zriadenie jedného alebo viacerých fondov poskytujúcich kapitál a podriadené úvery začínajúcim spoločnostiam, prípadne spoločnostiam, ktoré sa nachádzajú na začiatku etapy expanzie. V prípade viacerých fondov budú diferencované podľa svojej investičnej stratégie vo väzbe na Národný referenčný strategický rámec pre roky 2007-2013. Štrukturálne fondy by prispievali do fondu prostriedkami podriadeného úverovania alebo priamo vkladom do základného imania. Vo fonde by kapitálovo participovali aj súkromní investori a medzinárodné finančné inštitúcie (ako EBOR, Európska investičná banka - EIB, EIF a ďalšie). Fond(y) by bol riadený správcovskou spoločnosťou, s dominantným rozhodovaním súkromných investorov o komerčných záležitostiach.

3. Zvýhodnené (mäkké) úvery, s mäkkými podmienkami na návratnosť projektu (banky obvykle požadujú dlhú podnikateľskú históriu), na zaistenie úveru zálohou a mäkkými podmienkami na splatnosť a odklad splátok úveru a nižšou úrokovou sadzbou než aká je obvyklá na trhu komerčných úverov. Uvedené zvýhodnenia možno aj kombinovať. rp

4. Technická pomoc pre projekty verejno-súkromného partnerstva (PPPs)

Špecifické postavenie majú projekty Public Private Partnerships (PPPs – projekty partnerstva verejno-súkromného kapitálu). Ide o projekty, ktoré kombinujú verejné zdroje so súkromnými pri poskytovaní verejných prostriedkov a služieb.

Projekty verejno-súkromného partnerstva sú nástrojom, ktorý je schopný dosiahnuť vyššiu efektívnosť poskytovania verejných služieb než klasické poskytovanie prostredníctvom subjektov verejnej správy alebo nimi zriadených organizácií. Pri projektoch PPPs ide obvykle o dlhodobé zmluvné vzťahy medzi subjektom verejnej správy (vláda, ministerstvo, nimi zriadená inštitúcia, VÚC, mestá a obce) a podnikateľským subjektom, týkajúce sa spolupráce pri poskytovaní verejných služieb. Riziko projektu je rozdelené medzi partnerov podľa toho, ktorý typ rizika je daný partner schopný ovplyvniť – minimalizovať.

Tento typ projektov je značne komplikovaný ako z právneho, tak aj finančného pohľadu, a preto ak nemá predstavovať riziko v podobe potenciálneho dopadu na rozpočet verejnej správy, vyžaduje si kvalitné odborné poradenstvo, ktoré obvykle presahuje finančné možnosti daného subjektu verejnej správy.

V tejto schéme ide o poskytnutie príspevku na financovanie technickej pomoci pri prípravných aktivitách projektov verejno-súkromného partnerstva, predovšetkým právneho a finančného poradenstva. Je možné uvažovať o dotácii vo výške napríklad 80 % nákladov na technickú pomoc, s definovanou hornou hranicou. Poradenská infraštruktúra by pritom musela spĺňať určité kvalitatívne kritériá a jej výber by musel byť transparentný. Finančné prostriedky pre túto schému by boli riadené Ministerstvom financií SR alebo ním poverenou organizáciou.

3 ZÁVER

Inovácie, ktorých cieľom je zabezpečiť konkurencieschopnosť a hospodársky rast v podmienkach SR, si nevyhnutne vyžadujú štátnu pomoc a podporu tak, ako je to v ostatných priemyselne vyspelých krajinách, pri rešpektovaní zodpovedajúcich pravidiel Európskej únie v oblasti štátnej pomoci pre inovácie, pri súčasnom rešpektovaní finančných možností štátneho rozpočtu. Podiel podnikov s inovačnou aktivitou z celkového počtu podnikov je stále nízky. Príčinami môže byť: nedostatočná inovačná kultúra v podniku, nevhodný model na riadenie inovačného procesu, nevhodné metódy na generovanie nových riešení, nedostatočný manažment poznatkov, zanedbávanie merania a vyhodnotenia prínosov z inovácií. Na financovanie inovácií sa využívajú ako verejné, tak aj súkromné zdroje. Podiel súkromných zdrojov je však nízky, zvyšuje sa preto význam inovatívnych finančných nástrojov poskytovaných z fondov EÚ: záruky na úvery pre MSP, schémy na podporu začínajúcich podnikateľov, mäkké úvery, podpora projektov PPP.

Rozhodujúcim faktorov v inovačnom procese je správne nastavená podpora inovačných aktivít zohľadňujúca regionálne potreby. Stimuláciou spolupráce medzi podnikmi, výskumnými, vývojovými a vzdelávacími inštitúciami sa urýchli prenos poznatkov a ich transformovanie do inovovaných produktov a služieb, schopných uplatniť sa na náročných troch.

POUŽITÁ LITERATÚRA

[1] *Upravené nové znenie návrhu Inovačnej stratégie SR na roky 2007 až 2013*, schválené vládou SR dňa 14.3.2007 uznesením vlády SR č. 265/2007. Dostupné na internete: http://www.economy.gov.sk/pk/128-2006-1000/ma.htm

[2] *Science, Technology and Innovation in Europe.* Dostupné na internete: *http://europa.eu/rapid/press Releases Action.reference.STAT/08/34/html.*

[3] HEČKOVÁ, J. Rozvoj v oblasti technológií a inovácií ako determinant ekonomického rozvoja krajiny. In *Národohospodářský obzor.* ISSN 1213-2446, 2007, vol.7, no.1, p. 3-14.

[4] *European Investment Fund. SME Access to Finance in Slovakia. GAP Analysis.* [elektronická verzia]. MF SR. [cit. 20. 8. 2007]. Dostupné na internete:http://www.finance.gov.sk/Default.aspx?CatID=5691

[5] FREŇÁKOVÁ, M. Trh rizikového kapitálu a podpora rizikového kapitálu v Slovenskej republike. In *Ekonomické rozhľady*. ISSN 0323-262X, 2007 vol.36, no. 3, p. 416-426.

[6] MF SR. 2007. *Návrh mandátu medzi SR a EIF o spolupráci pri implementácii inovatívnych finančných nástrojov v Slovenskej republike v programovomobdobí2007–2013.*Dostupnéna tinternete<http://www.finance.gov.sk/Default.aspx?CatID=6060>

[7] ZÁVARSKÁ, Z.: Metódy výberu optimálneho variantu inovačného projektu. In : *Ekonomická revue.* ISSN 1212-3951,2006, no 4, p. 44-55.

[8] HEČKOVÁ, J.: Metodologické aspekty hodnotenia výstupov výskumu a vývoja v rámci Európskeho výskumného priestoru. In: *Ekonomické rozhľady.* ISSN 0323-262X, vol.. XXXVI., 2007, no. 2, p. 193-205.

INFORMAČNO-KOMUNIKAČNÉ TECHNOLÓGIE A ICH REGIONÁLNY DOPAD V SR (CASE STUDY IT CENTIER) [1]

MILAN BUČEK, RUDOLF PÁSTOR

Katedra verejnej správy a regionálneho rozvoja, NHF EU Bratislava

e-mail adresa: bucek@euba.sk, pastor@euba.sk

Abstrakt

Z regionálneho pohľadu je zaujímavé sledovať dopad informačno-komunikačných technológii (IKT), osobitne súčasný proces delokalizácie IT služieb v SR. Možnosť delokalizácie vytvára nové formy konkurencie medzi regiónmi.

Sektor IKT v SR zaznamenal v posledných rokoch výrazný nárast (počtu zamestnancov ako aj celkových tržieb), najmä vďaka zahraničným investíciám. Prichádzajúce medzinárodné IKT firmy na Slovensku hľadajú predovšetkým rovnováhu medzi úrovňou nákladov a kvalitou služieb, čiže medzi úrovňou miezd a kvalifikáciou obyvateľstva. Najväčší dopyt po pracovných silách v sektore IKT sme zaznamenali v regiónoch Bratislavy a Košíc, kde sídlia najvýznamnejšie IT centrá.

V tomto príspevku sa zaoberáme procesom delokalizácie IT služieb na príklade najvýznamnejších IT centier lokalizovaných v SR, konkrétne sledujeme súčasný stav relokácie IT činností vo vybraných regiónoch Bratislavy a Košíc.

***Kľúčové slová*:** *informačné a komunikačné technológie, delokalizácia, IT centrá, outsourcing, offshoring*

[1] *Tento príspevok vznikol ako súčasť riešenia projektu VEGA č.* 1/0871/08 *„Úloha informačných a komunikačných technológii pri podpore regionálneho rozvoja“.*

1 ÚVOD

Svet sa stáva globálnou, technologicky orientovanou spoločnosťou, v ktorej firmy vyžadujú sofistikovanejšie, kompaktnejšie a lacnejšie produkty. Vo vyspelých ekonomikách už nie je úlohou zefektívniť manuálnu prácu, ale hlavnou výzvou je zvýšiť produktivitu znalostných pracovníkov. Jedným z dôležitých nástrojov tohto zvyšovania produktivity sú práve IKT.

Rozšírenie nových technológií je priestorovo premenlivé a externality podporujúce ich zavádzanie sú silnejšie na regionálnej resp. lokálnej úrovni. Hoci sa výrazne znížili časové a priestorové obmedzenia – ak nie eliminovali – tempom technologických zmien a globalizačných procesov, geografia hrá ešte dôležitejšiu úlohu ako v minulosti a objavujú sa nové výzvy vyplývajúce z narastajúcej integrácie medzi „fyzickým“ a „virtuálnym“ priestorom. Podobne ako v minulosti pri objavení nových technológií, dnes sa tiež neočakáva, že všetky regióny budú v popredí pri zavádzaní nových technológii, avšak bude nevyhnutné, aby sa prispôsobili „informačnému veku“, zvyšovali potrebnú kvalifikáciu a profitovali tak zo sociálnych a ekonomických výhod, ktoré využívanie IKT poskytuje (IAMMARINO, JONA-LASINIO, MANTEGAZZA, 2003).

2 DECENTRALIZÁCIA SEKTORA IKT

Najväčšie mestské regióny sú ohniskami digitálnej ekonomiky. Nie sú len miestom silného IKT sektora, ale existujú náznaky, že vedú v používaní IKT v ďalších sektoroch. Aká je potom situácia v menších mestských regiónoch a periférnych vidieckych regiónoch? Niektoré z nich časom strácajú ľudské zdroje na úkor veľkých aglomerácii a tým sa stávajú menej atraktívne pre súkromné spoločnosti, vrátane IKT sektora. Iné regióny nachádzajú cestu rastu pomocou špecializácie v určitých sektoroch, ktorým môže byť tiež IKT sektor (napr. Košický región - iniciatíva Košice IT Valley). Vzhľadom na túto celkovú situáciu je na mieste otázka, ako sa rozvíja digitálna ekonomika v priestore, okrem iného v systéme funkčných regiónov? Dôležitý zámer teórie priestorovej priemyselnej dynamiky je pokúsiť sa vysvetliť prečo ekonomické prostredie funkčného regiónu môže byť výhodné pre určitý súbor ekonomických aktivít a menej výhodné pre ostatné, a prečo sa ekonomické aktivity rozširujú a/alebo premiestňujú medzi funkčnými regiónmi (ACS, GROOT, NIJKAMP, 2002, s. 246).

Nové príležitosti môže zabezpečiť aj moderná telekomunikačná infraštruktúra, ktorá - hoci sa zavádza pomaly hlavne kvôli geografickým aspektom - môže pomôcť prekonať mnohé problémy dostupnosti, ktorým čelia periférne regióny.[2]

Z hľadiska dostupnosti sú pozitívnym príkladom aj niektoré mestá s periférnou polohou ako napr. Dublin a Helsinky, ktoré však majú dobré letecké spojenie, čo im umožnilo rozvinúť a pritiahnuť dôležitý priemysel IKT.[3]

Na základe týchto naznačených súvislosti nás zaujíma odpoveď na otázku, ako vplývajú IKT na odľahlosť regiónov resp. na vyrovnávanie regionálnych rozdielov medzi mestskými a periférnymi regiónmi? Na jednej strane IKT a samotná dostupnosť informačnej infraštruktúry v podstate umožnila obyvateľom periférnych regiónov mať prístup k tým istým informáciám ako majú obyvatelia mestských aglomerácií. Rýchly technologický pokrok v IKT a samotné zvyšovanie prenosovej rýchlosti internetu umožňuje ešte viac využívať vymoženosti nových technológií. Na druhej strane mestské aglomerácie ponúkajú vyššiu kvalitu života najmä pre mladú generáciu, ktorá preferuje využívanie IKT v každodennom živote.

Mnoho ekonomických debát ohľadom outsourcingu sa týka toho, či teóriu komparatívnych výhod možno aplikovať na outsourcingu softvéru a IT služieb. V sektore IT služieb je v súčasnosti efektívnejšie presúvať tzv. low-end IT služby, ako napr. kódovanie alebo údržba, do krajín s nízkymi

[2] EC (2007b): Štvrtá správa o hospodárskej a sociálnej kohézii. [cit: 8.1.2008]. Dostupné na internete: http://ec.europa.eu/regional_policy.

[3] EC (2006): Cities and the Lisbon Agenda: Accesing the performance of cities in: TRANSFORUM: Core-periphery issues, Carlo Sessa, 2006.

mzdami, kým high-end činnosti, ako napr. analýzy požiadaviek, dizajn a R&D ostávajú v krajinách s vysokými mzdami.

Prvé krajiny, ktoré rozvíjali softvérový priemysel primárne pre export a nie iba pre domáce účely bolo Írsko a Izrael. Významnú úlohu v tomto smere začala hrať najmä India, ktorá rýchlo rástla koncom 90. rokov 20. storočia. Do istej miery, globálne rozdelenie práce v tomto sektore sa začína formovať: India poskytuje služby pre anglicky hovoriace krajiny sveta, východná Európa a Rusko poskytujú služby západnej Európe a Čína poskytuje služby Japonsku. Avšak India poskytuje tiež služby západnej Európe a Čína zas USA. Existuje tiež mnoho menších poskytovateľov služieb offshoringu, medzi ktorých zaraďujeme tiež SR. [4]

Proces globalizácie okrem iného umožňuje presúvať veľmi rýchlo výrobné činnosti, alebo poskytovanie služieb do lokalít s nízkymi výrobnými nákladmi. Takouto lokalitou pre mnohé americké, ale aj európske firmy je v súčasnosti napr. India. Jedným z priekopníkov tzv. offshoringu[5] je HP – v indickom Bangalore, ktorý často označujeme ako „Silicon Valley Indie“.

Na offshoring sa môžeme tiež pozrieť z perspektívy firiem. V podstate rozoznávame 5 typov firiem:

- Veľké softvérové firmy, ktoré vyrábajú a predávajú balený softvér (napr. Adobe, Microsoft, Oracle). Spravidla tieto firmy majú hlavné sídlo v USA, výnimkou je spoločnosť SAP, ktorá sídli v Nemecku. Tieto firmy vykonávajú globálne operácie. V mnohých ich offshore operácie sú lokalizáciou práce pre lokálny domáci trh. Tieto činnosti lokalizujú v krajinách s nízkymi mzdami, čo im umožňuje prístup k „lacným“ programátorom s porovnateľnou kvalifikačnou úrovňou ako v ekonomicky vyspelých krajinách. Výhodou je tiež prevádzkovanie týchto činností v odlišných časových zónach, čo urýchľuje produkčný proces.
- Veľké softvérové firmy, ktoré sú poskytovateľmi softvérových služieb resp. môžu tiež poskytovať softvér v balíku (napr. Accenture, EDS, IBM).
- Firmy, ktoré majú softvérové operácie ale nie sú súčasťou sektoru softvérového priemyslu (napr. Citibank, General Motors).
- Malé softvérové firmy, väčšinou začínajúce (najmä v USA).
- Firmy v rozvíjajúcich sa krajinách, ktoré poskytujú softvérové služby v ekonomicky rozvinutých krajinách. Dostupnosť schopných softvérových programátorov poskytuje príležitosť pre podnikateľov a existujúce firmy ponúkať služby programovania na globálnom trhu (najmä v Indii).[6]

Offshoring môže pre podniky znamenať jednak úsporu nákladov, zároveň však jeho počiatočnou súčasťou môže byť strata pracovných miest v materskej krajine, a naopak vytváranie pracovných miest v hostiteľskej krajine. Napriek tomu však zvýšenie efektivity a úspora nákladov v oboch krajinách prispievajú tak k rastu produktivity ako aj k vytváraniu nových pracovných príležitostí.[7]

Mnoho globálnych firiem si v poslednom čase uvedomilo, že za nízkymi nákladmi nemusia ísť až do Ázie, ale stačí zájsť do strednej Európy a realizovať tzv. nearshoring.[8] Nearshoring prináša pre IT sektor dva typy príležitosti:

- Príležitosti súvisiace s poskytovaním IT produktov a služieb pre firmy, ktoré presúvajú výrobu alebo služby do regiónu strednej a východnej Európy. Hovoríme o takých príležitostiach ako sú napr. automobilky PSA, Kia v SR alebo v ČR logistická spoločnosť DHL (jej servisné centrum pre Európu sa presťahovalo z Londýna do Prahy).
- Druhý typ príležitosti je z hľadiska pridanej hodnoty ešte zaujímavejší – realizácia servisných a kompetenčných centier, ktoré z nášho územia poskytujú IT služby pre Európu. Napr. HP,

[4] (Aspray, W., Mayadas, F., Vardi, M.Y., 2006): Globalization and Offshoring of Software. [cit: 17.3.2008]. Dostupné na internete: www.acm.org/globalizationreport.

[5] Offshoring - presun pracovných miest v call centrách mimo krajinu.

[6] (Aspray, W., Mayadas, F., Vardi, M.Y., 2006): Globalization and Offshoring of Software. [cit: 17.3.2008]. Dostupné na internete: www.acm.org/globalizationreport.

[7] OECD (2004): OECD Information Technology Outlook. [cit: 18.6.2005]. Dostupné na internete: www.oecd.org.

[8] Nearshoring - nový trend v IT, využívanie štátov bližších k západnej Európe geograficky i kultúrou.

IBM, Dell, Accenture a ďalšie globálne IT firmy realizujú na Slovensku podobné servisné centrá. K tradičnému konkurenčnému boju o zákazníka pribudol tvrdý boj o kvalifikované ľudské zdroje, ktoré v týchto servisných centrách môžu byť zamestnané.

3 LOKALIZÁCIA NAJVÝZNAMNEJŠÍCH IT CENTIER V SR

Lokalizácia IT centier v SR má tiež svoju regionálnu dimenziu. Na jednej strane samotné IT centrá „zápasia“ s nedostatkom kvalifikovanej pracovnej sily (napr. v regióne Bratislavy, aj z toho dôvodu je už badať aktuálny trend lokalizácie IT centier v Košickom regióne). Na druhej strane postupne, aj vzhľadom na zvyšovanie ekonomickej úrovne regiónov SR v rámci EÚ, môžeme očakávať prílev kvalifikovanej pracovnej sily z krajín s lacnejšou pracovnou silou ako v SR (napr. z Bulharska, Rumunska, v dlhodobom horizonte možno z Ukrajiny).

Najväčší dopyt po pracovných silách v IT na Slovensku, momentálne registrujeme v IT centrách, ktoré boli založené v poslednom období. Dnes predstavujú na Slovensku skutočne silný segment, medzi najznámejšie patria napr. HP, IBM, Accenture, Siemens PSE, Ness, T-Systems atď.

V odvetví IKT je globálnym trendom orientácia na služby zákazníkom, čo je z hľadiska každého dodávateľa vyššia pridaná hodnota. Adekvátne tomu veľké nadnárodné IT spoločnosti, z ktorých mnohé majú pobočky aj v SR, začali hľadať nové ľudské zdroje na pokrytie nových potrieb. Na Slovensku sa etablovali 3 typy centier: call centrá, medzinárodné operačné centrá a softvérové domy. Pri charakteristike vybraných spoločností sme sa v našom prieskume zamerali predovšetkým na medzinárodné operačné centrá resp. softvérové domy. Operačné centrá zamestnávajú predovšetkým vysokokvalifikovaných IT špecialistov, ako sú softvéroví inžinieri, projektoví manažéri, konzultanti a iní. Títo odborníci riešia technické problémy zákazníkov na diaľku cez počítač, napr. formou vzdialenej administrácie. Takto sú orientované napr. IT centrá HP, IBM, Accenture, Ness a T-Systems. Softvérové domy sa sústreďujú na čistý vývoj softvéru. Najsilnejšie je u nás na trhu etablovaný Siemens PSE.

Hlavný dopyt trhu práce v sektore IT v súčasnosti na Slovensku vidíme práve v IT centrách, ktoré stále rozširujú svoje rady o perspektívnych mladých IT nadšencov. Z hľadiska potenciálu zamestnanosti do budúcnosti je dôležité, že ide o významné globálne IKT spoločnosti, ktoré majú záujem posilniť svoje postavenie na trhu strednej a východnej Európy a preto otvorili v SR svoje IT centrá.

Z regionálneho pohľadu (mapa 3.1) prevažná väčšina IT centier v SR je lokalizovaná v Bratislavskom a Košickom regióne. V rámci nášho výskumu sme sa zamerali na najvýznamnejšie IT centrá v spomínaných regiónoch.

Bratislavský región je vďaka svojej dostupnosti kvalifikovaných ľudí, infraštruktúre a polohe veľmi vhodnou destináciou pre lokalizáciu IT centier. Z najvýznamnejších IT centier môžeme spomenúť napr. HP, IBM, Accenture, Ajilon a Soitron.

Spoločnosť HP na Slovensku prevádzkuje tri operačné centrá, IT operačné centrum, aplikačné centrum a interné operačné centrum. Podľa Karola Wickleina,[9] manažéra ľudských zdrojov v HP na Slovensku, v súčasnosti pre operačné centrá spoločnosti HP pracuje vyše 1000 pracovníkov zameraných prevažne na oblasti ako SAP, UNIX, Windows, Security, Midleware a podobne, pričom na tento profil sa bude spoločnosť zameriavať aj naďalej.

IBM má na Slovensku 2 spoločnosti:

- IBM Slovensko, ako typická obchodno-servisná IBM
- IBM medzinárodné centrá, kde je veľa absolventov VŠ, čo je lákadlom aj pre študentov, keďže to je spoločnosť, ktorá rastie aj počtom ľudí aj rozsahom svojich aktivít.

V posledných rokoch korporácia IBM ocenila výbornú geografickú polohu a pracovný potenciál Slovenska a vybudovala v Bratislave niekoľko medzinárodných centier, ktoré poskytujú svoje služby krajinám celej Európy, severnej Afriky a Blízkeho východu s výhľadom aj pre krajiny Latinskej Ameriky, USA, Austrálie a Nového Zélandu. Keďže činnosť centier vyžaduje samostatné

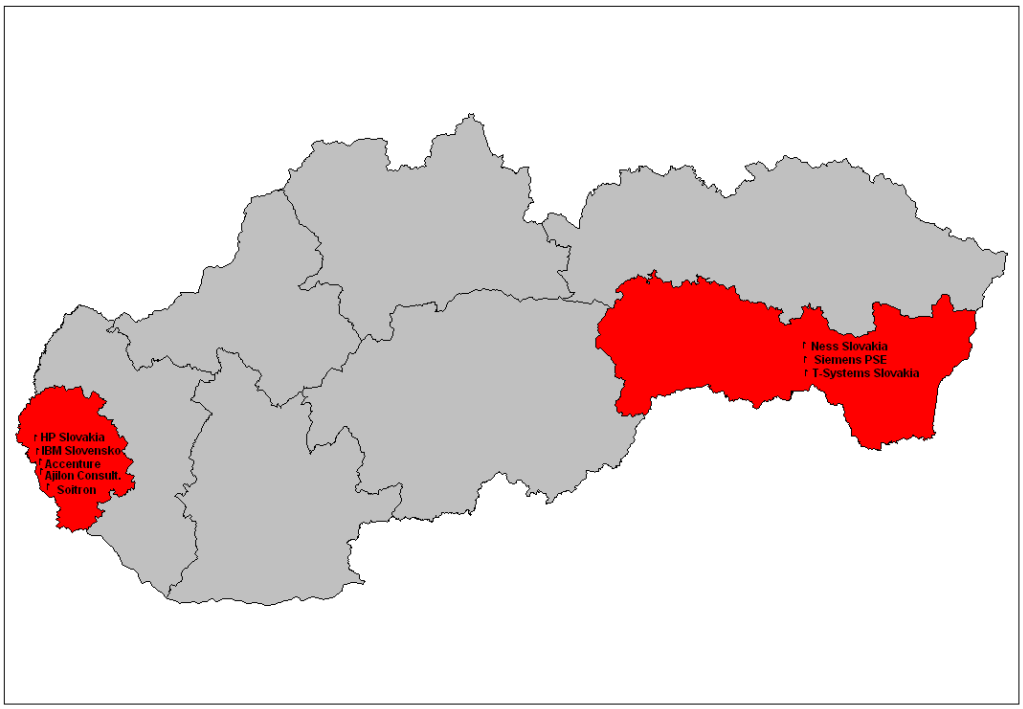
[9] Karol Wicklein v interview na vyžiadanie e-mailom. [cit: 31.10.2006].

administratívne procesy, začiatkom roka 2003 vznikla nová spoločnosť – IBM International Services Center, Ltd., Bratislava (IBM ISC), – ktorá synergicky prepojila, ďalej rozvinula a prehĺbila aktivity medzinárodných centier IBM v Bratislave.

V oblasti IT dnes v Accenture na Slovensku pracuje viac ako 600 zamestnancov, z toho viac ako 100 patrí do divízie *Consulting* a 500 do divízie *Accenture Technology Solutions*, ktorá je zastúpená v podobe technologického centra Bratislava Delivery Center (BDC). Podľa Jozefa Kokošku, riaditeľa BDC, spoločnosť sa sústreďuje na výchovu mladých ľudí. Tí študenti, ktorí majú za sebou určitú prax dostávajú sa na vyššiu štartovaciu pozíciu vo firme, ako tí , ktorí nemajú žiadnu prax.[10]

Uvedené centrum je súčasťou globálnej siete tzv. Delivery Centier spoločnosti Accenture (Global Delivery Network), do ktorej patria centrá so sídlom v USA, Južnej Amerike, Indii, Číne a v niekoľkých ďalších európskych mestách. Bratislava je pritom významným miestom na mape delivery centier. Bratislavské centrum má optimálnu pozíciu pre poskytovanie služieb klientom z celej Európy a disponuje talentovanými a vzdelanými odborníkmi. Okrem slovenského a anglického jazyka poskytuje služby napríklad aj v nemeckom jazyku, čím predstavuje strategický komponent globálneho pôsobenia spoločnosti Accenture.

Regionálne rozloženie najvýznamnejších IT centier v SR



Košický región disponuje kvalifikovanou pracovnou silou v odvetví IT (s dostatočnou jazykovou vybavenosťou) a skrýva potenciál pre príchod ďalších IT firiem. V Košiciach z najvýznamnejších IT centier už roky pôsobí Siemens PSE, v poslednom období tu vznikli nové IT centrá - Ness Slovakia a T-Systems.

Siemens PSE za posledné tri roky vytvoril v softvérovom vývoji na Slovensku 540 nových pracovných miest. V súčasnosti v košickej pobočke pracuje viac ako 230 IT odborníkov, pričom sa aktuálne táto pobočka rozširuje.[11]

[10] Jozef Kokoška v diskusii, IT Summit 2006, Bratislava. [cit: 28.9.2006].
[11] www.siemens-pse.sk. [cit: 8.9.2006].

Siemens PSE plánoval do konca roka 2007 zvýšiť počet softvérových expertov na svojom košickom pracovisku zo 150 na 300. Do konca roka 2010 chce pritom Siemens PSE vo svojich štyroch slovenských pracoviskách poskytovať prácu celkovo 1 500 softvérovým vývojárom, čo predstavuje nárast až o 400 nových pracovníkov. Najvyšší nárast nových pracovným miest v oblasti čistého výskumu a vývoja prebieha v regiónoch, a to konkrétne v Košiciach, Žiline a Piešťanoch.[12]

Košické pracovisko sa rozvíja najdynamickejšie v rámci skupiny na Slovensku. Siemens PSE znížil počet zamestnancov v Nemecku a presunie svoje aktivity do lacnejších teritórií.

Spoločnosť Ness Europe založila v Košiciach off-shore centrum, s cieľom poskytovať off-shore služby pre Európskych vývojárov. Ide o prvé európske vývojové centrum nadnárodnej americkej spoločnosti Ness Technologies. Po roku fungovania sa stala úspešnou a samostatnou základňou celoeurópskej stratégie Ness v oblasti softvérového inžinierstva a near-shoringu.

4 ZÁVER

V podmienkach SR platí, že centrá IKT silne korelujú s mestskými aglomeráciami najvyššieho rádu. Potvrdzujú to preskúmané IT centrá najvyššieho rádu – Bratislava a Košice. Náš prieskum ukázal, že IT centrá sú lokalizované v Bratislave a Košiciach najmä z dôvodu prítomnosti univerzít so študijnými odbormi zameranými na IT, ktoré vychovávajú kvalifikovanú pracovnú silu v odbore IT, s vysokou úrovňou jazykovej vybavenosti (žiadaný je najmä anglický a nemecký jazyk) nevyhnutnej práve k práci v IT centrách poskytujúcich outsourcingové služby pre zahraničných partnerov.

IKT pomáhajú odstraňovať zaostávanie marginálnych regiónov v SR. Majú tiež pozitívny vplyv na preklenutie odľahlosti regiónov, keďže vzhľadom na neustály pokrok a zrýchlený cyklus inovácii v IKT dochádza k výraznému „zotieraniu“ významu geografickej vzdialenosti. IKT umožňujú aj obyvateľom v odľahlých regiónoch vykonávať pracovné činnosti na diaľku (teleworking) pričom výraznú úlohu tu zohráva rýchly rozvoj širokopásmového internetu. Vidíme tiež bivalentný vplyv, keďže na druhej strane sa najmä z globálneho pohľadu (do istej miery je to viditeľné aj na regionálnej úrovni) zväčšuje digitálna priepasť medzi tými, ktorí majú resp. nemajú prístup k IKT.

[12] www.siemens-pse.sk. [cit: 8.9.2006].

POUŽITÁ LITERATÚRA

[1] ACS, Z. J., De GROOT, H. L. F., NIJKAMP, P. *The Emergence of the Knowledge Economy*. Berlin Heidelberg: Springer-Verlag, 2002. ISBN 3-540-43722-3.

[2] ASPRAY, W., MAYADAS, F., VARDI, M.Y. (2006): *Globalization and Offshoring of Software*, A Report of the ACM Job Migration Task Force. [cit: 17.3.2008]. Dostupné na internete: www.acm.org/globalizationreport.

[3] BUČEK, M. a kol. *Novšie teoretické koncepcie regionálneho rozvoja*. Bratislava: Ekonóm, 2006. 269 p. ISBN 80-225-2151-5.

[4] EC. *Cities and the Lisbon Agenda: Accessing the performance of cities* in: TRANSFORUM: Core-periphery issues, Carlo Sessa, 2006.

[5] EC. *Rastúce regióny, rastúca Európa*. Štvrtá správa o hospodárskej a sociálnej kohézii. Luxemburg, 2007. [cit: 8.1.2008]. Dostupné na internete: http://ec.europa.eu/regional_policy. ISBN 92-79-05718-2.

[6] IAMMARINOI, S., JONA-LASINIO, C., MANTEGAZZA, S. *Regional Growth and ICT in Italy: an Analysis of SMEs vs. Large Firms*. Kongres ERSA, Jyväskylä, 2003.

[7] OECD. *OECD Information Technology Outlook*: 2004 Edition. [cit:18.6.2005]. Dostupné na internete: www.oecd.org.

[8] PÁSTOR, R. *Informačné a komunikačné technológie a regionálny rozvoj*.Dizertačná práca. Ekonomická univerzita, Bratislava, 2008.

[9] Podnikateľský inkubátor a Technologické centrum. *Hľadám si budúcnosť. Informačná brožúra o IKT*. Banská Bystrica, 2006.

[10] SPENCE, R. *ICTs for Powerty Reduction: When, Where and How?* Background Paper, IDRC, 2003.

[11] VARIAN, H. R., FARRELL, J., SHAPIRO, C. *The Economics of Information Technology*, Cambridge: Cambridge University Press, 2004. 102 p. ISBN 0-521-60521-0.

VÝVOJ TEÓRIE EKONOMICKÉHO RASTU S DÔRAZOM NA TECHNICKÝ POKROK AKO ZDROJ RASTU

Tatiana BUJŇÁKOVÁ

Ekonomický ústav SAV

tatiana.bujnakova@savba.sk

Abstrakt

Teória rastu a interpretácie príčin rastu sa vyvýjali spolu s rastúcou životnou úrovňou obyvateľstva a meniacou sa štruktúrou ekonomiky. V priebehu 20. Storočia začala ekonomická teória pripisovať podiel na zvyšovaní ekonomického rastu najmä vyspelých krajín technickému pokroku. Výskum a vývoj predstavujú tvorivý proces, do ktorého na jednej strane vstupujú investíce do vzdelávania, výskumu a vývoja, a na strane druhej vystupujú inovácie v podobe nových produktov, služieb či nových postupov. Sú zdrojom tvorby a zveľaďovania kľúčového ľudského kapitálu a ľudský kapitál sa znova stáva zdrojom ekonomického rastu. Príspevok poukazuje na podmienený vzťah ekonomického rozvoja a rastu ako aj vplyv širšieho inštitucionálneho nastavenia spoločnosti na možnosti rastu.

***Kľúčové slová*:** *ekonomický rast, technický pokrok, inštitucionálne nastavenie*

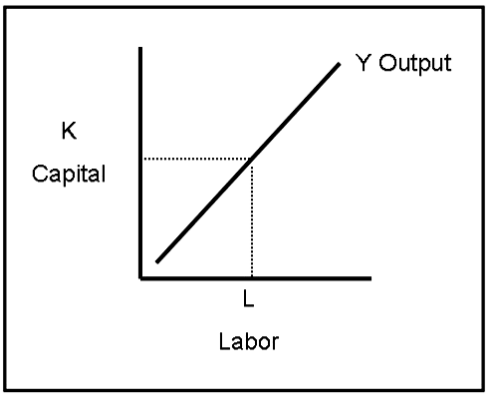
1 ÚVOD

Keďže najdôležitejším determinantom zvyšovania životnej úrovne je podľa ekonomického výskumu ekonomický rast, vzniká prirodzene záujem spoznať aj príčiny jeho vzniku. Do polovice 18. Storočia svet nepoznal kontinuálny ekonomický rast. Fenomén pretrvávajúceho rastu výkonnosti hospodárstva spôsobený priemyselnou revolúciou sa začal rozširovať z Veľkej Británie. V roku 1950 sa týkal tretiny obyvateľstva sveta. V priebehu posledných 250 rokov sa krajiny sveta vo vývoji životnej úrovne začali výrazne rozchádzať. Krajiny OECD, vrátane krajín Európskej únie, dosahujú najvyššiu životnú úroveň vo svete. Aby si ju udržali, neustále prehodnocujú spôsob, ktorým si zabezpečia ekonomický rast. Stabilizačné a rastové programy kombinujú so štrukturálnymi, v ktorých sa zaväzujú využívať najnovšie vedecké zistenia faktorov dlhodobého a udržateľného rastu pri tvorbe a implementácii prorastových opatrení. Formálne teórie ekonomického rastu od 18. Storočia až dodnes sú založené na teórii produkčnej funkcie, ekonómovia však v snahe vysvetliť príčiny rozdielnej dosiahnutej životnej úrovne vychádzajú z rôznych interpretácií príčin rastu. Cieľom príspevku je zhrnúť základné teoretické východiská kvantifikácie ekonomického rastu s dôrazom na vývoj chápania viacdimenzionálneho významu pojmov kapitál a práca v súvislosti s technickým pokrokom a zdôrazniť, že rozvoj závisí od rastu tak ako rast závisí od inštitucionálneho nastavenia.

2 ZÁKLADNÉ TRENDY VO VÝVOJI TEÓRIE EKONOMICKÉHO RASTU

2.1 Bezprostredné a východiskové príčiny rastu

V základnom modeli ekonomického rastu je produkcia funkciou výrobných faktorov, práce a kapitálu. Agregovaná produkčná funkcia má tvar Y = F (K, L), kde Y je národná produkcia alebo HDP, K je kapitál a L predstavuje prácu. Rast HDP závisí od zvýšenia (akumulácie) kapitálu (K) investíciami alebo znehodnotením a od zvýšenia množstva pracovnej sily (L) prostredníctvom rastu počtu obyvateľstva.



Obrázok č. 1

Vo vývoji teórie rastu možno rozlišovať medzi bezprostrednými (proximate) a východiskovými (fundamental) príčinami rastu (Rodrik, 2003). Medzi bezprostredné príčiny rastu sú zaradené akumulácia vstupných výrobných faktorov, práce a kapitálu, ako aj premenné vplývajúce na produktivitu týchto faktorov, napr. úspory z rozsahu alebo technický pokrok (Snowdon a Vane, 2005). Odpoveď na otázku prečo sú niektoré krajiny úspešnejšie pri získavaní a udržiavaní ľudského a fyzického kapitálu, pri tvorbe a osvojovaní si nových myšlienok a poznatkov je zároveň pochopením významu východiskových príčin rastu. Schopnosť a kapacita krajiny akumulovať a investovať závisí napr. od rastu počtu obyvateľstva, vplyvu finančného sektora, všeobecného makroekonomického prostredia, obchodných vzťahov, veľkosti vlády, príjmového rozdelenia, či od celkového politického a sociálneho prostredia, príp. od geografickej polohy (Temple, 1999; Rodrik 2003, Gallup, 1998). Presun dôrazu a pozornosti ekonómov smerom k inštitucionálnemu rámcu ekonomiky a k „sociálnej infraštruktúre“ (Hall a Jones, 1997, 1999) či k „sociálnym schopnostiam“ naznačil dôležitosť zásob osvojených poznatkov v ekonomike (Abramowitz, 1986), keďže inštitúcie, pravidlá a nastavenie stimulov v spoločnosti výrazne ovplyvňuje alokáciu podnikateľského talentu (Baumol, 1990), čo v konečnom dôsledku má vplyv na rast celej ekonomiky.

Kombináciu prístupov pri vysvetľovaní príčin rastu predstavujú teórie klasických ekonómov založené na význame výrobných faktorov ako aj „inštitucionálneho nastavenia.“ Príčiny zvyšovania výkonnosti krajiny vysvetľoval Adam Smith vývojom deľby práce ako aj slobodnou výmenou tovarov a služieb. Presun pracovných síl z poľnohospodárskej výroby, závislej od obmedzenej danosti pôdy, k nepoľnohospodárskej výrobe, umožňujúcej akumuláciu kapitálu nastal podľa neho z dôvodu technického pokroku v poľnohospodárskom sektore, najmä po prekročení určitej úrovne produkcie na osobu. Okrem špecializácie zvyšujú produktivitu podľa Smitha najmä slobodné trhy a konkurencia. David Ricardo nadviazal na zdôrazňovanie významu slobodných trhov a najmä zvyšovania medzinárodnej výmeny. Thomas Malthus však vyjadril obavy z nedostatočného zabezpečenia potravín pre rastúci počet obyvateľov a na začiatku 19. Storočia poukázal na možné limity rastu. Ekonomický rozvoj sa podľa Schumpetera dosahuje prostredníctvom dynamickej nerovnováhy, spôsobovanej „kreatívnou deštrukciou“, výsledkom čoho bývajú radikálne (radical) alebo menšie, postupné (incremental) inovácie (Schumpeter, 1934). Teória inovácií Josepha Schumpetera rozlišuje medzi „adaptačnou odpoveďou, resp. reakciou“ ekonomiky na rast počtu obyvateľstva či sektorové zmeny jednoduchým rozšírením existujúcich faktorov a „kreatívnou odpoveďou,“ kedy ekonomika alebo firmy prekročia prah existujúcich a známych praktík. Ak je prostredie otvorené prijímať nové myšlienky podnikateľov, dochádza k vzniku organizačného či podnikového kapitálu (Snowdon a Vane 2005) ako ďalší zdroj ekonomického rastu.

2.2 Teórie ekonomického rastu 20. Storočia

V druhej polovici 20. Storočia sa presadili tri hlavné prúdy teórie rastu, ktoré zdôrazňovali bezprostredné determinanty rastu. Roy Harrod (1939, 1948) a Evsey Domar (1946, 1947) paralelne

rozvinuli teóriu, v ktorej prisúdili najväčší podiel na ekonomickom raste kapitálu. Pri výpočte národného dôchodku vychádzali z Cobb-Douglasovej produkčnej funkcie a z predpokladu exogénnej miery rastu pracovnej sily, fixných podielov práce a kapitálu ako aj fixnej produktivity kapitálu (capital-output ratio). Model vychádzal z rovnice Y = K/v, kde v je konštanta, ktorá predstavuje produktivitu kapitálu, resp. investícií. Predpokladali, že zvyšovanie miery investícií zabezpečí proporcionálne vysoký dlhodobý rast HDP, čiže rast na základe konštantnej návratnosti. Najväčšou výzvou z pohľadu Harrod-Domarovho modelu bolo pochopenie mechanizmu zvyšovania investícií. Predpoklad modelu, že v prípade nedostatku domáceho kapitálu by toky investícií zo zahraničia dosahovali s domácimi pomer 1 : 1 a tým zvýšili šance krajiny na rast, sa v skutočnosti nepotvrdil. Prílev zahraničného kapitálu zo skúsenosti spôsobil pokles domácich investícií (Boone, 1996). Aj prípad Indie, ktorej sa aj napriek vysokej miere investícií nedarilo dosahovať rast až do 80-tych rokov minulého storočia z dôvodu nízkej produktivity (Bhagwati, 1993) vyvrátil platnosť zjednodušeného modelu.

Technický pokrok ako exogénny faktor rastu

Aj Solowov neoklasický model rastu (1956, 1957) sa zakladá na predpoklade, že najdôležitejší faktor v produkčnej funkcii je kapitál, ktorého akumulácia závisí od výšky investícií, resp. úspor, keďže všetky úspory sa podľa modelu menia na investície. Predpokladá možnosť substitúcie výrobných faktorov, ktorých pohyblivý podiel na tvorbe HDP dodal produkčnej funkcii flexibilitu rôznych kombinácií faktorov. Mieru rastu obyvateľstva aj mieru technického pokroku považuje model za exogénne faktory a vládny sektor ignoruje. Rovnica Y = F (K, L, A) v pôvodnom modeli spomína technický pokrok len ako premennú závislú od času, ktorá zachytáva prínos vyššej efektivity produkcie (A), ale rovnako aj chyby a zabudnuté faktory a označuje sa aj ako zostatkový faktor rastu (TFP - total factor productivity), alebo „miera našej ignorancie voči rastu“. Technológie považuje za verejný statok, ktorý je dostupný všetkým krajinám rovnako. Jeho produkčná funkcia sa zakladá na troch podmienkach. Práca aj kapitál vykazujú klesajúcu hraničnú návratnosť, produkčná funkcia samotná vykazuje konštantnú návratnosť a produktivita kapitálu dosahuje nekonečno.

Vzhľadom na klesajúcu návratnosť faktorov zvyšovanie kapitálu v prepočte na jedného zamestnanca (prehlbovanie kapitálu = capital deepening) bude podľa teórie postupne spôsobovať menší rast v krajinách s dostatkom kapitálu. V krajinách, ktoré nemajú veľa kapitálu prehlbovanie kapitálu bude spôsobovať väčšiu mieru rastu HDP. Rovnovážny rast kapitálu na jedného zamestnanca ako aj rast počtu obyvateľstva považoval za dostatočný akurát na pokrytie miery znehodnotenia kapitálu. Preto na dosahovanie rastu považoval za nevyhnutné, aby nárast investícií na jednotku práce bol väčší ako tento rovnovážny rast. Na vysvetlenie dlhodobého ekonomického rastu použil práve technický pokrok. Aj keď ho uviedol medzi faktory rastu, nezahrnul ho do modelu. Akumulácii kapitálu neprisudzuje schopnosť zabezpečiť dlhodobý rast, vzťahuje naň však zvyšovanie produktivity ako následok stelesneného technického pokroku.

Medzi závery zo Solowho modelu možno zaradiť poznatok, že nezávisle od východiskových podmienok rovnovážny rast HDP na zamestnanca závisí od miery rastu obyvateľstva a miery technického pokroku, bez ktorej sa rast zastaví. Technický pokrok uvádzal model len ako zostatok po odvodení príspevkov zmeny kapitálu a práce na ekonomickom raste. Napriek tomu predstavoval v Solowovom výpočte podielu jednotlivých faktorov na raste ekonomiky USA v rokoch 1909 – 1949 viac ako polovicu. Keďže vychádzal z toho, že väčšia miera rastu investícií v prepočte na jedného zamestnanca bude zvyšovať HDP na zamestnanca len dočasne, nie z dlhodobého hľadiska, patrí model medzi teórie potvrdzujúce tendenciu konvergencie krajín (Mankiw, 1995, 2003; Solow, 2002; Barro, 1991).

Medzi hlavné podmienky konvergencie krajín zaradil Barro (1991) rovnaké miery úspor, miery rastu obyvateľstva a rovnakú vládnu politiku, prípadne aj prístup k rovnakým technológiám. Za daných podmienok rozdiely v kapitálovej intenzite by predstavovali rozdiely medzi krajinami v raste HDP na obyvateľa. Rozširujúce sa množstvo dát, pokles produktivity počas 60-tych až 70-tych rokov, rozpad Sovietskeho zväzu, vzostup východoázijských tigrov, okrem iného, podnietili zvýšený záujem ekonómov o tému rastu a od čias uvedenia metódy „analýzy zdrojov rastu“ (growth accounting) sa rozšírili najmä nové metódy rastových štúdií založených na empirickom prístupe. V polovici 80-tych rokov sa začali objavovať závery výskumu v oblasti konvergencie chudobnejších krajín k bohatším, ktoré dokazovali, že k nej nedochádza.

Technický pokrok ako endogénny faktor rastu

V roku 1986 Paul Romer uviedol alternatívnu teóriu, tzv. „endogénnu“ teóriu rastu, podľa ktorej rozdiely v príjmoch krajín v prepočte na obyvateľa môžu zotrvať navždy, dokonca sa môžu zväčšovať a krajiny divergovať, nezávisia totiž od miery akumulácie kapitálu. Skôr ako zvyšovanie fyzického objemu kapitálu potrebujú chudobné krajiny prekročiť medzeru v myslení (Romer, 1993). Schopnosť krajín osvojiť si technológie rozvinutých krajín vytvára potenciál pre chudobné krajiny, aby rástli rýchlejšie ako bohaté. Nové modely rastu sa odkláňajú od Solowho modelu v troch smeroch. Romerov model umožňuje kontinuálny rast, lebo nepredpokladá klesajúcu návratnosť akumulácie kapitálu, ale prezentuje pozitívne externality investícií jednotlivých firiem pre zbytok ekonomiky s konštantnou návratnosťou (Romer, 1986). Endogénne modely inovácií predstavujú neo-Schumpeterov rámec, v ktorom technický pokrok je hlavnou hybnou silou rastu, výsledkom účelových aktivít ekonomických agentov v reakcii na finančné motivácie a najmä vyžaduje si jednorázové, ale vysoké náklady na vytvorenie. Prezentáciou akumulácie poznatkov ako výsledku účelového sledovania maximalizácie zisku sa stáva technický pokrok endogénny (Romer, 1990). „Vylepšený“ Solowov model rozširuje pojem kapitál a zahŕňa do neho „ľudský kapitál“ (Mankiw, Romer, Weil, 1992), ktorého výpočet zakladá na kvantite aj produktivite práce pod vplyvom dostupnej technológie.

Ľudský kapitál ako zdroj rastu

Kľúčovým faktorom rastu ostáva aj dnes akumulácia kapitálu, ale v širokom chápaní tohto pojmu a pripája sa tvorba nových poznatkov prostredníctvom výskumu a vývoja. Už v 50-tych a 60-tych rokoch vznikla teória rastu, ktorá predpokladala endogénnosť technického pokroku v podobe lineárnej závislosti medzi produktivitou práce a rastom kapitálu na jedného zamestnanca. Kaldor (1957) na rozdiel od svojich súčasníkov nepovažoval poznatky za verejný statok, dostupný bez predchádzajúcich skúseností, ale naopak podmieňoval šírenie a tvorbu poznatkov procesom neustáleho učenia sa. Za samostatne významné boli označené pracovné skúsenosti,[1] keď ako funkcia investícií do zmeny pracovného prostredia zvyšujú produktivitu práce. Predstavujú externalitu akumulácie kapitálu, pretože prelievanie poznatkov vytvorených prehlbovaním kapitálu jednou firmou zvyšuje rozsah poznatkov aj hraničnú produktivitu kapitálu v celej ekonomike. V konečnom dôsledku bude firemná produkčná funkcia mať konštantnú návratnosť, klesajúcu návratnosť kapitálu, ale agregovaná produkčná funkcia bude dosahovať rastúcu návratnosť (Romer, 1986). Na zabezpečenie rastúcej návratnosti investovaného kapitálu a zvýšenie tempa technického pokroku neoklasickí ekonómovia vychádzali z predpokladov dokonalej konkurencie, a preto právnu ochranu duševného vlastníctva považovali za inštitúciu „bez ktorej skutočný ekonomický rozvoj západnej civilizácie nezačal“ (North, 1990).

Opačný názor, že „čím väčšiu mieru návratnosti si monopolistickými právami firmy zabezpečia, tým menšie podnety budú mať inovovať v budúcnosti“ (Scotchmer, 2003) poukazoval na to, že práva intelektuálnej ochrany nemusia byť sociálne želateľné, keďže vedú k menšej ako optimálnej miere produkcie inovácií ako v podmienkach konkurencie. Romer berúc do úvahy oba názory ponúkol rozlíšenie produktov na konkurenčné (rival) a nekonkurenčné (non-rival) podľa toho, či ich využívanie vylučuje všetkých okrem jednej osoby v danom čase (exkluzívne)[2], alebo môžu byť bez obmedzení využívané viacerými osobami naraz (verejný statok).

Výskum a vývoj ako predpoklad technického pokroku

Vzhľadom na zvýšený význam výskumu a vývoja, resp. aplikácie ich výsledkov do praxe v ekonomike sa otvorila vedecká diskusia, ktorej výsledok je v roku 1963 vypracovaný základný dokument a pravidelne aktualizovaný tzv. Frascati manuál OECD. Ten definuje výskum a vývoj nasledovne:

---

[1] Pojem „learning by doing“ (k učeniu sa dochádza pri výkone aktivít) do ekonomického výskumu uviedol Arrow (1962).

[2] Jedinečnosť schopností a vedomostí ľudského kapitálu, jednej osoby, vylučuje ostatných z možnosti tieto využívať viacerými naraz.

"Súčasťou výskumu a vývoja je všetka tvorivá práca vykonávaná na systematickom základe s cieľom zvyšovať vedomosti a následne ich využiť na vypracovávanie nových aplikácii. Táto práca môže mať formu základného výskumu, aplikovaného výskumu alebo experimentálneho vývoja."

Frascati Manual, OECD

Základný výskum je všetka experimentálna alebo teoretická činnosť s cieľom získania nových vedomostí o skrytých základoch fenoménov a pozorovateľných faktoch bez konkrétneho využitia. *Aplikovaný výskum* je podobne získavaním nových poznatkov, ktoré je ale od začiatku smerované na konkrétne využitie, má špecifický cieľ. *Experimentálny vývoj* predstavuje systematickú prácu, ktorá čerpá z už nadobudnutých poznatkov, z výskumu alebo praxe. Cieľom tejto formy výskumu je produkcia nových materiálov, produktov a zariadení, alebo vylepšenie už existujúcich produktov.

Zdroj: Frascati manual 2002, OECD

Obrázok č. 2

Základný výskum a jeho výsledky sú vo viacerých krajinách na rozdiel od aplikovaného a od technologického vývoja považované za verejný statok, rozširovanie ktorého je želané, dokonca masívne podporované, keďže pri jednorázových nákladoch dokáže mať mnohonásobné pozitívne externality, a teda okrem zvýšenia produktivity aj rastúcu návratnosť pre celú ekonomiku. Podobne pozitívne externality vykazuje aj vzdelávanie. Vývoj verejných výdavkov krajín na výskum a vývoj, na vzdelávanie predstavuje kľúčovú oblasť v štúdiu ľudského kapitálu, ktorej sa venovali už viacerí ekonómovia na začiatku druhej polovice 20. Storočia.[3] Viaceré ekonometrické modely o vzťahoch medzi HDP a investíciami do výskumu a vývoja dokázali významný vplyv rôznych výrobných faktoroch na zvyšovaní produktivity (Griliches, 1992).

Rast ako predpoklad rozvoja

Rast hrubého domáceho produktu na obyvateľa predstavuje základné meradlo ekonomickej výkonnosti krajiny. Keďže najmä v chudobnejších krajinách sa prejavujú nedokonalosti tejto metódy pri porovnávaní životnej úrovne, výskum v oblasti merania HDP jednotlivých krajín sa zdokonalil uvedením parity kúpnej sily. Na porovnanie životnej úrovne sa pri prepočte dolárovej hodnoty HDP namiesto výmenného kurzu začala používať veľkosť podielu hodnoty spotrebného koša rovnakých tovarov a služieb na výške príjmu na obyvateľa v jednotlivých krajinách. Kým HDP na obyvateľa dokazuje prehlbovanie divergencie bohatých a chudobných krajín, na základe výsledkov indexu ľudského rozvoja, HDI (human development index) zaznamenali chudobné krajiny v roku 2002 pokrok v porovnaní s odhadmi skóre bohatých krajín pre rok 1870. Index ľudského rozvoja pozostáva z indexu dĺžky života, indexu gramotnosti dospelého obyvateľstva a výšky národného príjmu na obyvateľa. Prostredníctvom rôznych sociálnych indikátorov ako napr. dĺžky života, úmrtnosti novorodencov, počtu nemocničných lôžok, počtu licencovaných doktorov, dostupnosti kalórií, gramotnosti, úrovne vzdelania, dostupnosti telefónov atď. sa sleduje ekonomický rozvoj. Indikátory sú úzko prepojené s vývojom národného príjmu na obyvateľa (Beckerman, 1993). Ekonomický rast je predsa len nevyhnutnou podmienkou rozvoja, ktorého cieľmi sú redukcia chudoby, zvyšovanie ekonomického blahobytu, zlepšovanie zdravia a vzdelania ako aj vyššia politická a sociálna sloboda. Predstavuje však širší pojem ako ekonomický rast a zmeny v štruktúre ekonomiky (Szirmai, 2005) Aj keď nie všetky ideály modernizácie ekonomiky a života sú chudobnými krajinami vítané, zvýšenie životnej úrovne bez sociálnych zmien nie je možné (North a Thomas, 1973).

Už v priebehu 19. Storočia sa zmeny v spoločenských vzťahoch ako dôsledok spriemyselňovania a urbanizácie odrážali stále častejšie aj v štúdiách, ktoré by sme dnes zaradili medzi sociologické. Sociálny darwinizmus sa presadil aj v chápaní trhovej konkurencie ako nástroja na selekciu najefektívnejších firiem, ktorá prispieva k sociálnym zmenám a zvyšuje blahobyt (Szirmai, 2005). Kým Karl Marx vnímal akumuláciu kapitálu ako zdroj nových investícií a následný rast na úkor

[3] Napr. Gary Becker: Human Capital (1964) alebo Jacob Mincer: Investment in Human Capital and Personal Income Distribution (1958)

„vykorisťovanej vrstvy“ pracovnej sily zo strany „kapitalistov,“ Max Weber prostredníctvom schopnosti sporiť s cieľom investovať vyzdvihoval ako predpoklad rastu protestantskú etiku a jej charakteristické črty.

Väčší problém ako nedostatok kapitálu predstavujú bariéry vytvorené v chudobnej krajine na ochranu status quo elitou, ktorej by zmena inštitucionálneho nastavenia znížila politickú moc. Prečo v niektorých krajinách dochádza k akumulácii kapitálu, či tvorbe a rozširovaniu nových poznatkov a v iných nie vysvetľujú východiskové príčiny ekonomického rastu. Najdôležitejšími východiskovými faktormi rastu sú ekonomická sloboda a demokracia (napr. Barro, 1996), politická stabilita a rôzne sociálne schopnosti (sociálny kapitál/infraštruktúra) vrátane dôvery (napr. Abramowitz a David, 1996). Sociálne schopnosti vychádzajú z rôznych inštitucionálnych nastavení, ktoré vytvárajú rámec pre výkon produktívnych ekonomických aktivít, bez ktorých by trhová ekonomika nefungovala (Abramowitz, 1986). Inštitucionálne nastavenie prostredníctvom politiky vytvára štruktúru stimulov, ktorá ovplyvňuje ochotu a schopnosti obyvateľstva sporiť a investovať produktívne, istotu vlastníckych práv a ovplyvňuje stimuly inovovať a podnikať (North, 1990). Výsledkom je rôzne vysoké riziko investovania v danej krajine, existencia makroekonomickej stability, ne/vhodná infraštruktúra, vzdelanostná úroveň, korupcia, alebo právna ne/istota. Miera integrácie, obchodné režimy a otvorenosť ekonomiky vplývajú zase na ne/vhodnú geografickú polohu. Najširším chápaním nastavenia predstavujú abstraktné inšitúcie a kultúra. North (1991) rozdeľuje inštitúcie na formálne (práva, zákon, pravidlá) a neformálne (zvyky, tradície, obyčaje, konvencie) a dejiny považuje „zväčša za príbeh inštitucionálnej evolúcie.“ Stimuly na zavádzanie pokrokovej technológie, na tvorbu nových myšlienok si vyžadujú špecifické podmienky, inštitucionálny rámec, ktorý zabezpečí adekvátnu mieru návratnosti investícií.

3 ZÁVER

Neschopnosť teórií vysvetliť príčiny rastu prostredníctvom rozdielneho množstva a efektívnosti využívania prvotných výrobných faktorov prinútila ekonómov do výpočtu produkčnej funkcie zahrnúť schopnosť krajiny zvyšovať produktivitu faktorov prostredníctvom technického pokroku. Neskôr zahrnuli medzi determinanty zvyšovania reálnych príjmov na obyvateľa aj širšie sociálne a spoločenské faktory a inštitúcie (demokracia, sloboda, trh atď.) a pri porovnávaní životnej úrovne krajín zvýšili dôležitosť kvalitatívnych aspektov. Dodnes sú viaceré faktory a aspekty rastu neznáme, v modeloch neobsiahnuté alebo ťažko merateľné. To však neznamená, že by sa na zvyšovaní ekonomického rastu nepodieľali.

POUŽITÁ LITERATÚRA

[1] SNOWDON, B., VANE, Howard, R. Modern Macroeconomics. Its Origins, Development and Current State. Cheltenham,UK; Northampton, MA, USA: Edward Elgar Publishing, 2005. 807 p. ISBN 1-84542-208-2

[2] SZIRMAI, A. The Dynamics of Socio-Economic Development. An Introduction. Cambridge, UK: Cambridge University Press, 2005. 711 p. ISBN 0-521-52084-3

[3] FAGERBERG, J., MORWEY, D., NELSON, R. The Oxford Handbook of Innovation. Oxford, UK: Oxford University Press, 2004. 652 s.

[4] Organisation for Economic Co-operation and Development, Frascati Manual: Proposed Standard Practice for Surveys on Research and Experimental Development. Paris, 2002.

VPLYV PRIAMYCH ZAHRANIČNÝCH INVESTÍCIÍ NA ZVÝŠENIE REGIONÁLNEJ KONKURENCIESCHOPNOSTI – KRITÉRIA VÝBERU PRI PROCESE ROZHODOVANIA SA ZAHRANIČNÉHO INVESTORA

Influence of foreign direct investment on the growth of regional competitiveness - selection and decision-making criteria for foreign investor's

Ing. Peter Burger
Inštitút regionálneho a komunálneho rozvoja Technickej univerzity v Košiciach/ Institute of Regional and Community Development, Technical University of Košice
peter.burger@tuke.sk

Abstrakt: *Článok sa zaoberá skúmaním dvoch hypotéz. Prvou z nich je vzťah prílevu priamych zahraničných investícií na zvyšujúcu sa konkurencieschopnosť regiónu. Druhá z hypotéz hľadá kľúčové kritéria výberu lokality z pohľadu zahraničných investorov, pričom na prvé miesto kladie pripravenosť a dostupnosť ľudských zdrojov a ako ďalšie kritéria v poradí dôležitosti uvádza stav dopravnej a technickej infraštruktúry. Zatiaľ čo pravdivosť prvej hypotézy sa jednoznačne potvrdila, druhá hypotéza sa ukázala ako čiastočne nepravdivá.*

Kľúčové slová:
Priame zahraničné investície, regionálna konkurencieschopnosť, lokalizačné faktory

Abstract: *Paper deals with research of two hypothesis. First if them is influence of foreign direct investment on the growth of regional competitiveness. The second of hypothesis is looking for key location factors from the point of view of foreign direct investors. Human resources are considered as the most important location factor. Status of existing infrastructure (transport, technical infrastructure) is considered as the second key factor from the point of view of foreign investors. The first hypothesis was supported, the second hypothesis was supported only partially.*

Key words:
Foreign direct investment, regional competitiveness, location factors

1 Úvod

Absencia ucelenej stratégie v oblasti priťahovania priamych zahraničných investícii viedla Košický samosprávny kraj k implementácii projektu s názvom „Zlepšenie podmienok pre príliv priamych zahraničných investícii do regiónu Košického kraja“. Projekt si kládol za cieľ predovšetkým analyzovať pravdivosť dvoch hypotéz. Prvá z hypotéz bola nasledovná: Prílev priamych zahraničných investícií vplýva na neustále sa zvyšujúcu konkurencieschopnosť Košického kraja. Druhou hypotézou bolo tvrdenie že, kľúčovými kritériami výberu lokality z pohľadu zahraničných investorov sú pripravené a dostupné ľudské zdroje a stav dopravnej a technickej infraštruktúry.

2 Priame zahraničné investície a ich vplyv na zvýšenie konkurencieschopnosti regiónu

Priame zahraničné investície (PZI) predstavujú v súčasnosti jednu z najefektívnejších foriem zvyšovania konkurencieschopnosti vybraného územia, pri ktorej dochádza k prenikaniu zahraničného kapitálu do ekonomiky hostiteľskej krajiny a prostredníctvom presunu a zavádzania nových technológií sa zvyšuje výrobný potenciál daného regiónu.
Podľa definície OECD priame zahraničné investície sú kategóriou medzinárodných investícii a sú uskutočňované subjektom, resp. investorom, ktorý je rezidentom v jednej krajine, do ekonomiky

mimo danej krajiny, pričom investor prejavuje záujem dlhodobo investovať v danej ekonomike. Dlhodobo investovať znamená istú formu partnerstva medzi investorom a prijímateľom tejto investície, zvyčajne novozaloženou alebo už existujúcou právnickou osobou. (OECD, 2008)
Ďalšia z definícii vymedzuje priame zahraničné investície nasledovne: Priame zahraničné investície sú kategóriou medzinárodných investícií, ktorá odráža cieľ rezidentného subjektu jedného hospodárstva (priameho investora), ktorý získava trvalý podiel v podniku, ktorý je rezidentom iného hospodárstva ako investorovho (podnik priamej investície). "Dlhodobá účasť" znamená, že existuje dlhodobý vzťah medzi priamym investorom a podnikom a značný stupeň vplyvu investora na riadenie podniku priamej investície. (Nariadenie Európskeho parlamentu a Rady (ES) č. 184/2005 o štatistike Spoločenstva v oblasti platobnej bilancie, medzinárodného obchodu so službami a priamych zahraničných investícií, 2005)

Konkurencieschopnosť regiónu môže byť definovaná ako schopnosť produkovať výrobky a služby, ktoré obstoja v medzinárodných vzťahoch a súčasne je zaistené udržiavanie vysokých a trvalých príjmov jeho obyvateľov. Všeobecne sa definuje konkurencieschopnosť ako schopnosť firiem, odvetví, regiónov, národov a nadnárodných regiónov generovať vysokú úroveň príjmov a zamestnanosti. (Hudec O., 2007).
Spomenutá definícia jasne ukazuje na vysokú mieru previazanosti medzi regionálnou konkurencieschopnosťou a priamymi zahraničnými investíciami. Zahraničný investor, ktorý rozširuje svoju výrobu na územia iných štátov je vo väčšine prípadov nositeľom veľmi kvalitných, uznávaných a rešpektovaných výrobkov a služieb, ale aj technológií, strojových zariadení, patentov, manažérskych pracovníkov, know-how či marketingových stratégií. V Košickom kraji sa jedná o U.S. Steel, Embraco, Panasonic, SWEP, Unomedical či Molex a mnohé ďalšie spoločnosti. Priemerné zárobky v týchto spoločnostiach sú spravidla vyššie ako je priemer v regióne, respektíve aký je priemer miezd v danej krajine. Dané spoločnosti vo väčšine prípadov vstupujú do klastrov, poprípade sami ich zakladajú a aj týmto spôsobom zvyšujú konkurencieschopnosť územia na ktorom pôsobia. Všeobecne sa definuje konkurencieschopnosť ako schopnosť firiem, odvetví, regiónov, národov a nadnárodných regiónov generovať vysokú úroveň príjmov a zamestnanosti. So stúpajúcim počtom priamych zahraničných investícií je neustálym trendom postupne klesajúca miera nezamestnanosti v danom regióne (ako príklad môžeme uviesť takmer všetky samosprávne kraji na Slovensku, župy v Maďarsku a hejtmanstvá v Českej republike). Zároveň je ale potrebné poznamenať, že na konkurencieschopnosť regiónov pôsobia aj mnohé iné vplyvy, ale prílev priamych zahraničných investícií je zárukou neustáleho zvyšovania konkurencieschopnosti regiónu.

Tab. č. 1 Vývoj vybraných ukazovateľov v Košickom kraji v rokoch 2002-2006

Zdroj: SARIO - Slovenská agentúra pre rozvoj investícií a obchodu – Košický kraj (2007)

Rok	Regionálny HDP v mil. Sk	Stav PZI v mil. SKK	Miera nezamestnanosti v %	Vývoj priemernej mesačnej mzdy v SKK
2002	142657	33 162	24,26	13 054
2003	155164	34 250	22,16	14 138
2004	171724	34 434	18,89	15 440
2005	179077	36 087	17,5	16 768
2006	———	37 774	15,18	17 930

A to je aj dôvodom prečo, je dôležité pri zvyšovaní konkurencieschopnosti regiónu lákať priame zahraničné investície, prečo je dôležité vedieť, podľa čoho sa v konečnom dôsledku rozhodujú pri výbere z viacerých lokalít, prečo je pozitívom komunikovať s úspešnými zahraničnými spoločnosťami (napr. v rámci programu AfterCare), s developerskými spoločnosťami ako aj s s primátormi, či starostami úspešných miest a obcí, za ktorých pri priťahovaní zahraničných

investorov hovoria výsledky a ich skúsenosti pretaviť do priťahovania ďalších zahraničných investorov a týmto spôsobom sa neustále podieľať na zvyšovaní konkurencieschopnosti regiónu.

2.1 Kritéria výberu lokality z pohľadu zahraničných investorov

Na základe čoho sa investor rozhoduje, kde umiestni (lokalizuje) svoju investíciu? Hypotézou bolo tvrdenie že, kľúčovými kritériami výberu lokality z pohľadu zahraničných investorov sú pripravené a dostupné ľudské zdroje a stav dopravnej a technickej infraštruktúry.
Maier a Tödtling (1997) predstavili základnú charakteristiku lokalizačných rozhodnutí podnikov (vrátane lokalizačných rozhodnutí zahraničných investorov) a vymedzili kľúčové koncepcie lokalizačnej analýzy. Takisto zostavili dodnes používané kritéria lokalizačného rozhodnutia v rozličných priestorových rovinách (krajina, región, mesto, pozemok).

Tab. č. 2 Kritéria lokalizačného rozhodnutia v rozličných priestorových rovinách.
Zdroj: Maier a Tödtling - Regionálna a urbanistická ekonomika – Teória lokalizácie a priestorová štruktúra

Priestorová rovina	Kritéria
Krajina	Dane, politická a hospodárska stabilita, odbory, inflácia, rast, štátna podpora na úrovni regiónov
Región	Charakteristika pracovných síl, mzdy, odborové organizácie, prístup k trhu a dynamika, rozloha, hospodárska štruktúra, dodávatelia, služby, regionálne podpory
Mesto (komunita)	Dopravný prístup (lietadlom, vlakom, autom), kvalita a kvantita pracovných síl, špecifická infraštruktúra (univerzita, výskumné zariadenia) lokálna hospodárska politika, životný štandard
Pozemok	Infraštruktúrne prepojenie, veľkosť a cena, stav životného prostredia

Hudec (2006) použil pri identifikácii lokalizačných faktorov členenie, pozostávajúce zo siedmych oblastí, ktoré sú z pohľadu zahraničných investorov kľúčové. Zároveň uvádza v rámci týchto siedmich oblastí celkovo 44 faktorov, ktoré v rôznej miere vplývajú na rozhodovania zahraničného investora pri výbere lokality pre svoju investíciu.

Tab. č.3 Prehľad lokalizačných faktorov

Zdroj: Oto Hudec a kol. - Prognóza vývoja investičného prostredia Košického samosprávneho kraja

Oblasť	Faktor
Práca	• dostupnosť práce • vzdelanostná úroveň
Trh	• veľkosť trhu • vzdialenosť od trhu • vzdialenosť k surovinám • dostupnosť zásob • umiestnenie konkurencie • dostupnosť distribútorov • rastový potenciál trhu • trendy obratu podľa odvetví • potenciál tvorby klastrov • cena pôdy • dostupnosť kapitálu • cena miestneho kapitálu • budúce možnosti rastu
Doprava	• dostupnosť k leteckej doprave • prístup k diaľniciam • prístup k železničnej doprave • dostupnosť kamiónovej dopravy • prístup k vodnej doprave
Spoločnosť, Životné prostredie	• veľkosť komunity • prístup k vzdelaniu • možnosti bývania • životné náklady • spoločenská hrdosť • príležitosti pre deti a mládež • rekreačné možnosti • dostupnosť nákupných centier, hotelov, bánk • kriminalita
Verejnoprospešné služby	• kvalita a cena vody • odpadové hospodárstvo • dostupnosť a cena pohonných hmôt • dostupnosť a cena elektrickej energie • kvalita polície, požiarnej služby a zdravotnej starostlivosti
Vládne regulácie	• dane na úrovni štátu • miestne dane • podpora v nezamestnanosti • environmentálna regulácia
Stimuly	• štátna finančná podpora • miestna finančná podpora • daňové výhody • obchodné a priemyselné zóny • podpora zo strany špecializovaných agentúr • tréning zamestnancov

DVH CR (2002), česká konzultačná a inžinierska spoločnosť, pôsobiaca v oblastiach dopravy, ochrany životného prostredia, regionálneho rozvoja a priestorového plánovania na základe svojich dlhoročných skúseností vypracovala viacero štúdií, skúmajúcich rozhodovacie kritéria a ich váhu z pohľadu zahraničných investorov, ktorí prichádzajú do hostiteľskej krajiny a následnej v nej aj investujú svoj kapitál. Pomocou techniky multikriteriálnej analýzy určila desať najdôležitejších kritérií, na základe ktorých sa investor rozhoduje a ako jedna z mála priradila, na základe dlhoročných skúseností a neustálej komunikácie so zahraničnými investormi ako aj na základe skutočnosti, že mnohým spoločnostiam asistovala pri vstupe na trh v krajinách strednej a východnej Európy, váhy k jednotlivým kritériám.

Tab. č. 4 Kritéria výberu lokality z pohľadu zahraničných investorov. Zdroj: DHV CR

Kritéria výberu lokality	Popis kritéria	Váha kritéria
1. ľudské zdroje	veková a vzdelanostná štruktúra obyvateľstva, vzdelávacie zariadenia, miera nezamestnanosti, regionálny a miestny trh práce, priemerné mzdy, podmienky pre bývanie, zdravotná starostlivosť, kultúra, voľný čas a rekreácia	9,0
2. miestna ekonomika	hodnotenie existencie regionálnej a miestnej konkurencie, najvýznamnejší zamestnávatelia v okolí a zhodnotenie ich dopadu na možný úspešný rozvoj priemyselnej zóny	8,0
3. majetkoprávny štatút	štruktúra vlastníckych vzťahov k pozemkom a stavbám na nich	7,5
4. územná identita	identifikácia pozemku, poloha a dopravná dostupnosť lokality z európskeho, celorepublikového a krajského pohľadu	7,0
5. externality	ekonomické posúdenie tzv. vyvolaných investícií projektu (dobudovanie siete a vybudovanie prípojok, asanačné náklady, a pod.)	7,0
6. životné prostredie	kvalita životného prostredia a posúdenie vhodnosti lokalít pre výstavbu priemyselných objektov z hľadiska klímy, kvality ovzdušia, vody, pôdy, surovinových zdrojov, hluk	6.5
7. doprava	dopravné napojenie pozemkov z hľadiska osobnej a nákladnej dopravy	6,0
8. technická infraštruktúra	vedenie trás a sietí technickej a energetickej vybavenosti a ich kapacitné parametre – zásobovanie pitnou a úžitkovou vodou, kanalizácia, plyn, elektrická energia, telekomunikácie	5,5
9. cena	obvyklé ceny pozemkov v mieste, kde chce investor investovať	4,0
10. integrita a konformita s územno-plánovacou dokumentáciou (ÚPD)	integrita a konformita s územno - plánovacou dokumentáciou (ÚPD) – miera súladu so záväznou časťou ÚPD, resp. s navrhovaným funkčným a priestorovým usporiadaním územného plánu	3,5

Zároveň je potrebné povedať, že ani kritéria, ani váhy pri nich použité neplatia univerzálne. Investor, ktorého investícia má vysokú pridanú hodnotu (IT, výskum a vývoj) má inak zoradené kritéria výberu ako investor so zámerom vybudovať v regióne „montážnu dielňu“ – investícia s nižšou pridanou hodnotou.

3 Záver

Teória aj prax sa v prípade dopadov priamych zahraničných investícií na regionálnu konkurencieschopnosť vzácne zhodujú. Na základe celkovej implementácie projektu ako aj na základe skutočností popísaných v časti 2 s názvom „Priame zahraničné investície a ich vplyv na zvýšenie konkurencieschopnosti regiónu“ môžeme jednoznačne potvrdiť, že hypotéza o tom, či

prílev priamych zahraničných investícií vplýva na neustále sa zvyšujúcu konkurencieschopnosť Košického kraja je pravdivá. Prílev priamych zahraničných investícii, ako je možné vidieť aj v Tab. č.1 s názvom „Vývoj vybraných ukazovateľov v Košickom kraji v rokoch 2002-2006“ bol, je a bude nespochybniteľným indikátorom rastu regionálnej konkurencieschopnosti a životnej úrovne obyvateľstva na danom území, ktorý zároveň úzko pôsobí na rast zamestnanosti, znižovanie chudoby či rast kúpnej sily obyvateľstva.
Druhou hypotézou bolo tvrdenie že, kľúčovými kritériami výberu lokality z pohľadu zahraničných investorov sú pripravené a dostupné ľudské zdroje a stav dopravnej a technickej infraštruktúry. Táto hypotéza, vychádzajúc zo zdrojov použitých v tretej časti, predovšetkým Tab.č.4 s názvom „Kritéria výberu lokality z pohľadu zahraničných investorov“ DHV CR (2002) je pravdivá iba čiastočne. Ľudské zdroje (veková a vzdelanostná štruktúra obyvateľstva, vzdelávacie zariadenia, miera nezamestnanosti, regionálny a miestny trh práce, priemerné mzdy) sú skutočne považované za najdôležitejší ukazovateľ pri rozhodovaní sa zahraničných investorov. Stav dopravnej a technickej infraštruktúry ale v porovnaní s dôležitosťou miestnej ekonomiky a majetkoprávnym štatútom (štruktúra vlastníckych vzťahov k pozemkom a stavbám na nich) nemá až takú dôležitú úlohu pri rozhodovaní sa investora.

Použité zdroje:

[1] DHV CR, 2002. Vyhledávací studie pro výběr ploch pro lokalizaci prúmyslových zón nebo území pro strategické služby v ČR. Praha.
[2] HUDEC, O. 2007. Regionálne inovačné systémy – Strategické plánovanie a prognózovanie, Ekonomická fakulta Technickej univerzity v Košiciach, Košice, ISBN 978-80-8073-964-5.
[3] HUDEC,O., DŽUPKA, P., ŽELINSKÝ, T. 2006. Prognóza vývoja investičného prostredia Košického samosprávneho kraja, Košický samosprávny kraj, Košice.
[4] MAIER, G., TÖDTLING, F. 1997. Regionálna a urbanistická ekonomika – Teória lokalizácie a priestorová štruktúra, ISBN 80-8044-044-1
[5] OECD. DIRECTORATE FOR FINANCIAL AND ENTERPRISE AFFAIRS. on-line at: http://www.oecd.org/dataoecd/56/1/2487495.pdf [25.3.2008]
medzinárodného obchodu so službami a priamych zahraničných investícií
[6] SARIO - Slovenská agentúra pre rozvoj investícií a obchodu, 2007. Košický kraj
[7] Úradný vestník Európskej únie Nariadenia Európskeho Parlamentu a Rady (ES) č. 184/2005 z 12. januára 2005 o štatistike Spoločenstva v oblasti platobnej bilancie, medzinárodného obchodu so službami a priamych zahraničných investícií

METHODS AND TECHNIQUES FOR CONTROLLING THE PERFORMANCE OF THE NPR PURCHASING PROCESS

Corina POP SITAR

North University of Baia Mare

sitarcorina@yahoo.com

Abstract

This paper investigates the current practice with regard to the methods and techniques that are used in order to control the performance of the NPR (non-product-related) purchasing process. First we emphasis the importance of the purchasing and we concentrate over to the NPR purchasing. Furthermore we present the control concept. Then, we describe the current methods and techniques that are used for controlling the performance of the NPR purchasing process. At the end of the paper we present the major disadvantages of the current methods and we propose new approaches for controlling the performance of the NPR purchasing.

***Keywords*:** *control, purchasing, management.*

1 INTRODUCTION

It appears that during the past few years purchasing has begun to play an ever more important role in the strategy of the firm (Ellram, 1994; Carter and Narasimhan, 1996; Weele and Rozemeijer, 2006). In order to survive, managers have begun to rethink their competitive priorities and their value chain. Increasing numbers of organizations have recognized that effective purchasing holds the potential to transform their competitive performance for the better. The importance attached to effective purchasing has increased not only because organizations realize that one dollar reduction in purchasing spending equals a one dollar increase in profit (whereas one dollar in sales might only lead to a 10 cents increase in profit) but also because of the tangible success of high visibility organizations as Toyota, Daimler Benz, Siemens, Philips, etc who have each developed effective purchasing and supply chain management as a core competence.

The supposed increased importance of the purchasing function is most notably reflected in the growing share of turnover organizations spend on paying their suppliers for delivering all kinds of products and services. The purchase value of goods and services contributes substantially to a company's turnover (see table 1).

The importance of the purchasing function is not limited to the financial impact on the organization. The significance of the purchasing function can be related to the growing need for companies to simultaneously meet market demands such as quality, price, flexibility and the level of innovation (Wijnstra, 1997). In order to meet these demands as well as to achieve cost reduction, companies have been forced to apply a more integrated approach in quality management and logistics.

Given the significance of purchasing outlined above, it can be concluded that purchasing has an important effect on the profitability of an organization and that it forms an important (potential) source of competitive advantage for many companies. Therefore, there is too much 'at stake' for the company's purchasing activities not to be well equipped and professionally organized, and not to form an integrated part of the organization.

Table1

Company	Purchasing ratio
Canon	89.9 %
Minolta	74,7%
Nikon	77%
Olympus	83%
Ricoh	83,3%
Sharp	71%
Sony	90,8%

Purchasing ratio in some leading Dutch companies
Source: van Weele (2006)

NPR goods and services are known by many names: indirect goods and services, goods not for resale, non-bill of materials. No matter how they are called, the NPR purchases include all goods and services other than raw materials, production items, and MRO supplies, such as: capital equipment (e.g. vehicles, lathes, etc); services (e.g. health care plans, insurance, advertising, legal assistance, and telecommunications).

The obvious characteristic of NPR goods and services is that they are not used in the primary production processes. They are purchased in order to support and facilitate all other activities within the organization. Non-product related purchases have a number of characteristics (Telgen and de Boer, 1995):

- they comprise a wide range of goods and services, which are often purchased from an even larger number of suppliers;
- they are often time consuming as many are non-standardized items which are usually purchased in small orders;
- they show high end user involvement in the tactical purchasing phase which leads the NPR purchasing process to be spread out all over the company;
- in total there is a lot of money involved in NPR purchasing; however NPR typically receives limited management attention.

A dominant factor to be considered with regard to the importance of NPR purchasing is the yearly amount of money involved. In many services and government organizations such as banks, accounting firms, and hospitals, the total purchase volume can be regarded as purchasing expenditures on non-product related goods and services. In industrial and retail organizations this will naturally not be the case because a considerable part of the total purchase volume consists of purchasing for primary process. However, in the purchasing of NPR goods and services huge amounts of money are involved.

Large corporations typically spend over 30 % percent of their revenues on NPR purchases. AT&T, for example, found out that they spent 60% of their $20 billion-a-year purchasing bill on NPR goods and services such as travel and car-rental, real estate, computer hardware and software, services, office furniture and supplies, services, cleaning materials, etc. Another example is Xerox who spent almost 73% of their $6 billion-a-year total spend on NPR goods and services (Rozemeijer and van Weele, 1996).

Another typical factor regarding NPR purchasing is the low attention from top management. NPR purchasing is not seen by managers as a necessity, compared to the purchasing of items and services for the primary process. As a consequence, structural attention and mangement of purchasing of NPR goods and services is not considered as a tool for improving effectiveness and reducing expenditures. Because of the lack of clear and direct insight in the size and contents of the purchasing volume of non-production items and services, managers are missing out opportunities for adding value to their organizations

2 THE CONTROL CONCEPT

The control model that has been created by De Leeuw (1974) contains three basic elements:

1. a controlling system;
2. a system that is subject to control (controlled system);
3. an environment which can impact the two other systems both positively and negatively (see figure number 1).

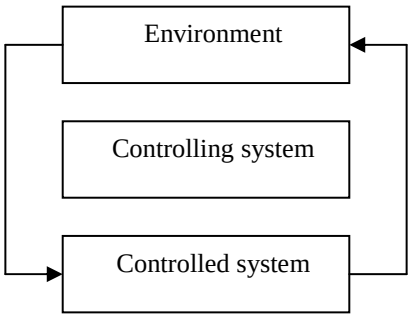


Figure nr.1: Control paradigm
(De Leeuw, 1974)

Using this paradigm, and taking the viewpoint of the controlling system, Kramer (1978) defines four conditions for effective control of the controlled system:

1. the controlling system must define a goal, which serves as a guide in deciding on which control-actions to take;
2. the controlling system must have an adequate model of the controlled system;
3. the controlling system must have sufficient information on the environment and the system under control;
4. the controlling system must have a sufficiently rich set of alternative courses of action to choose from.

For example, the controlling system could be the general management in an organization and the controlled system could consist of the purchasing department. Naturally, the boundaries of the controlling and controlled systems may be fixed in other ways. For example, the controlling system can be the purchasing department in an organization and the controlled system can consist of all the buyers within the entire organization. In this case the environment consists of all internal customers. Another possibility is when the purchasing department is the controlling system, while the controlled system consists of all the active suppliers and the environment consists of the internal customers. The examples can continue but the general idea is the same (see figure 2). We emphasize that figure 2 is not exhaustive.

Given a specific control configuration has been decided upon, appropriate measures have to be taken in order to comply with the conditions for effective control. For example, the general goal of

‘achieving optimal purchasing performance’ must be specified in more detail according to the particular control configuration under consideration.

Purchasing performance is a relation between the purchasing output or results (purchasing effectiveness) and the purchasing input or resources (purchasing efficiency) through which the purchasing objectives are realized (Van Weele 2000). On a general level, Purchasing effectiveness can be evaluated along four main dimensions:

- contribution to cost reduction;
- contribution to product and process quality;
- contribution to logistical performance;
- contribution to customer satisfaction.

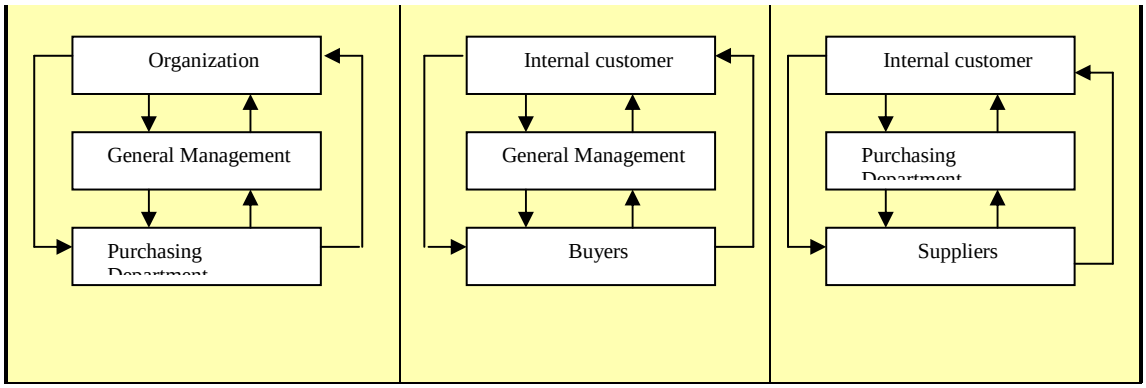


Figure 2: Examples of controlling and controlled systems

However, depending on the definition of the controlled system, these general effectiveness dimensions may require different measures. If we want to investigate the effectiveness of the buyers in the organization we may need other measures of cost reduction compared to the cost effectiveness of say suppliers. The same applies to Purchasing efficiency: depending on the controlled system (buyers, departments, commodities, suppliers etc) the kinds of input (resources) employed will differ and hence need different measures.

3 METHODS AND TECHNIQUES FOR CONTROLLING THE PERFORMANCE OF THE NPR PURCHASING PROCESS

Follwing Telgen (1998) Purchasing Control can be defined as an instrument for supporting the regulating or managing the entire purchasing function. In particular, it contributes in two ways:

1. Providing quantitative insight in purchasing ‘flows’ through the organization. Basically, it provides answers to questions like:
   - What is the total purchase volume?
   - How much of that is spent on BOM and Non-BOM related items and services?
   - How much do the different departments buy? In total as well as broken down into different commodities etc.
   - How many active suppliers do we have?
   - Etc
2. Based on the quantitative data, identifying and detecting the apparent ‘weak spots’ in the purchasing function. Purchasing Control is on the outlook for ‘suspicious’ situations, e.g. an

extremely large number of suppliers for a minor non-Bom commodity. Further investigates is always necessary to assess whether the suspicion was justified.

It is important to note the broad and explorative nature of Purchasing Control. In that respect, Purchasing Control is different from the often much more focused and dedicated purchasing performance measurement systems, like e.g. a particular vendor rating application. In practice approaches for purchasing performance measurement and control are grouped by Lysons (1996, pp.393-408) under four main categories:

1. Accounting approaches:
    - profit centers
    - activity based costing
    - standard costing and budgetary control
2. Comparative approaches:
    - benchmarking
    - ratios
3. The purchasing management audit approach
4. Management by objectives.

The profit centre approach involves establishing a centralized purchasing organization that controls assets and is responsible not only for expenditures but also for income. The profitability of the purchasing function is generated by an internal accounting transfer of items and services procured by purchasing to other functions at a price above their actual direct cost. In effect purchasing sells to other functions at a transfer price. The performance is measured by the profits generated by the purchasing function. This approach is more theoretical than practical due to its weaknesses:

- decentralization of control increases administrative costs;
- an equitable transfer price is quite difficult to determine;
- transfer charges may lead to inter-functional conflicts.

The activity based costing approach makes a distinction between value adding and non-adding activities and tries to reduce or eliminate if possible the non-adding activities. Also, an analysis of cost drivers is made and potential cost savings are identified.

Standard costing is used in many organizations to evaluate the purchasing department' s pricing performance. Standard costs monitor performance by comparing the effective costs with the standard costs and analyzing the variances. One of the traditional control and evaluation tools used in organizations of all types is the budgetary process. Budgets are derived from objectives. A figure is given which is the estimated expenditure required to meet the desire objective. This budget figure is then used as a control comparing actual expenditure with projected. If the materials purchase, MRO, capital, and purchasing administrative budgets are carefully prepared, based on realistic assumptions about the future, they provide a reasonable standard against which actual expenditures can be compared. These budgets only include the direct and production materials and the departmental expenses, whereas indirect materials and other items remain out of focus. They indicate only the maximum spending but they can not control the quality of purchasing: what is purchased?; at what price?; from which supplier?.

Benchmarking approach aims to discover 'best practice' wherever it might be found. The idea is to identify key characteristics of best practice and adopt them. Benchmarking of the purchasing department is seen as increasingly important factor in maximizing overall company performance. This process is becoming easier for many companies as a result of objective industry standards of performance being established through high-powered research conducted by CAPS into key purchasing areas. The purchasing performance benchmarking permits an answer to the question 'how is the firm doing, compared to other firms?' by providing averages for measures of purchasing performance. But this comparison is not so relevant, it can only indicate if the purchasing performance measures are under or over the average. It can not indicate the causes for poor performance and what correction actions have to be done in order to obtain superior performance.

Ratios show the relation between two variables and can be used to indicate trends, set standards and control costs. Some of the ratios that are used to measure and control purchasing performance are: purchase dollars as percent of corporate sales; average purchasing order cycle time; percent of total goods purchased handled by purchasing department; average cost of orders placed, etc. Most of the ratios serve primarily as indicators or warning-signals. They do not explain why certain problems occur and additional research is needed to identify their cause.

The purchasing management audit approach assesses the extent to which goals and objectives of the purchasing department are balanced with its resources. Scheuing (1989, pp.137) has defined the purchasing management audit as "a comprehensive, systematic, independent and periodic examination of a company's purchasing environment, objectives, strategies and tactics to identify problems and opportunities and facilitate the development of appropriate action plans". A purchasing management audit usually analyzes the following issues: purchasing personnel; purchasing organization; purchasing policies and procedures; purchases, suppliers and prices; inventory; purchasing reports; purchasing problems and opportunities. Purchasing management audits are little used because of the time and costs involved.

Management by objectives approach aims to identify the objectives that a manager or function should be expected to achieve within a given period. At the end of the period the actual performance and will be compared with the desired results. Management by objectives approach entails goal setting, participation, periodic reviews and evaluation. There are three main types of objectives: improvement objectives, personal development objectives and maintenance objectives. This approach can be used for assessing the effectiveness of the purchasing function.

4 CONCLUSION

We observe a growing dissatisfaction with actual performance measurement and control systems. In particular, we point out three problems:

1. Measurement and control systems have failed to keep up with changes in functions, task-skills and expectations;
2. Most of the performance measurement systems concentrate only on purchasing activities that are performed in the purchasing department, while the purchasing performance outside the purchasing department remains out of focus;
3. Performance measurement and control systems described in the Purchasing and Supply literature seem to show a gap in linking efficiency-measures with effectiveness-measures in Purchasing. Most systems concentrate on controlling and measuring only purchasing efficiency based on the assumption that an excellent purchasing organization leads to high purchasing performance (purchasing effectiveness).

In many organizations non-product related goods and services are purchased without the involvement of the Purchasing Department. This is not necessarily bad but it requires management to control these purchases in order to make sure the organization's interest is well served. Two approaches can be used in performing the control phase of purchasing management: problem prevention (pre-action control) where possible, followed with a monitoring system that detects problems (post-action control) that slip through the prevention net. With regards to control of the purchasing performance the following methods can be used in practice:

A. Pre-action control:

1. Budgeting - In the purchasing area several budgets may be used e.g. per purchasing package (materials, MRO-items, capital investments) and/or per department.
2. Limited buyer authority. The manager can control expenditures by requiring larger expenditures to be signed by a purchasing manager.

B. Post-action control:

3. Monitoring purchasing cost savings - These refer to the extent to which the purchasing function is able to lower total costs of purchased materials.
4. Ratios and indices
5. Purchasing reports - Information on how the purchasing function operates may be regularly reported to top-management.
6. Audit - The purchasing audit is a review-procedure to ensure that proper procedures relative to purchasing and management principles have being applied.

Also, for all of these approaches to be manageable we have to create within the organization appropriate structures and to provide appropriate training, supervisory guidance and motivation for personnel in order to be able to do it properly.

REFERENCES

[1] AXXELSON, B. and WYNSTRA, F., Companies *buy services, don't they?*. Proceedings 9th IPSERA Conference,2000, London, Ontario, Canada, 42-53.

[2] ATKINSON, W., *Buyers are involved 'cradle to grave'*. Purchasing Magazine, , 2000, October 19, 75-77.

[3] ELLRAM, L.M. , *'Strategic Purchasing : a history and review of the literature'*, Journal of Purchasing and Materials Management, 1994, Spring, pp10-18.

[4]

[5] FEARON, H.E. and BALES, A.W., *Purchasing of nontraditional goods and services*, 1995, CAPS Report, NAPM.

[6] DUMOND, E. J. *'Performance measurement and decision making in a purchasing environment'* International Journal of Purchasing Management, 1991, Spring, pp. 21-31

[7] MICHELS, W. L., *Nontraditional Purchasing needs nontraditional methods*. NAPM's 81st Annual International Conference Proceedings, 1996, Chicago,IL.

[8] NOWIKOW, C., *Revolution, or evolution*, Supply Management, 1999, September 23, 26-32.

[9] PORTER, A. M., *Taking control of 'indirect' corporate spending*, Purchasing Magazine,1999, September 2, 55-60.

[10] ROZERMEIJER, F.A. , *'How to manage corporate purchasing synergy in a decentralised company?'*, Proceedings 8th IPSERA Conference, 1999, Belfast and Dublin, pp 683-692.

[11] TELGEN, J. and de BOER, L. , *Developments in purchasing of non-production items*. Proceedings 4th IPSERA Conference, 1995, Eindhoven, 1-8.

[12] WEELE, A.J. van and ROZERMEIJER, F., *Revolution in purchasing: building competitive power through pro-active purchasing*., Philips Electronics, 1996, Eindhoven.

[13] WEELE, A.J van , '*Purchasing management: analysis, planning and practice'*, 2006, Chapman & Hall.

[14] WIJNSTRA, J.Y.F., '*Purchasing and the role of suppliers in product development'*, licentiate thesis,1997, Uppsala University.

SPECIFICKÉ PŘÍJMY VEŘENÝCH ROZPOČTŮ

JAROSLAVA DITTRICHOVÁ

Univerzita Hradec Králové, Fakulta informatiky a managementu, ČR

jaroslava.dittrichova@uhk.cz

Abstrakt

Práce se zabývá specifickými přímy obecních rozpočtů v České republice. Cílem příspěvku je ukázat do jaké míry jsou rozpočty vybraných obcí (Petrůvky, Radim, Nasavrky, Miroslav, Modlany, Těmice a Vintířov) ovlivněny příjmem, který tvoří podstatnou část příjmů rozpočtu a pochází z aktivit z provozování skládky odpadu, aktivit nepříliš přátelských k životnímu prostředí. V následujícím příspěvku jsou uvedeny základní informace o vybraných obcích a informace o skládce na jejich katastrálních územích. Vlastní rozpočty jsou následně zpracovány z různých pohledů v analytické části a je monitorováno využití těchto specifických příjmů pro investice a zlepšení životních podmínek v obci. Závěr přináší sumarizaci a ukazuje na možné změny, které souvisí s probíhajícím procesem změny zákona o odpadech, jenž bude mít vliv na příjem obcí.

***Kľúčové slová*:** *veřejný rozpočet, specifické přímy, skládky odpadů*

1 ÚVOD

Obec tvoří územně samosprávný celek, který je veřejnoprávní korporací, společenstvím občanů s trvalým bydlištěm a firem se sídlem v obci. Ze zákona je obci svěřeno zajištění úkolů veřejné správy, které musí vykonávat v jejím zájmu. Obec je nejen reprezentantem veřejných zájmů, ale i zájmů občanů a ostatních subjektů zde působících. Z ekonomického hlediska je obec samostatným subjektem, právnickou osobou s právní subjektivitou. Tento status umožňuje autonomní rozhodování a vstupování do smluvních vztahů, za které též nese plnou právní odpovědnost. Obec má za cíl pečovat o sociálně ekonomický rozvoj svého území.

Projekt „Management pro řešení regionálních disparit“ (WD-48-07-1) je součástí programu Ministerstva pro místní rozvoj České republiky „Výzkum pro řešení regionálních disparit“ (podprogram PP1- „Podpora regionálního rozvoje“). Je zaměřen na výzkum příčin vzniku disparit a na vytvoření předpokladů k jejich prevenci a řešení, resp. potlačení a odstraňování. Řešení projektu započalo v dubnu 2007 a potrvá do prosince 2011. Vychází ze základní teze, že vedle objektivních příčin vzniku disparit se na jejich existenci podílejí i neadekvátní, často pozdní a ne zcela kvalifikované reakce subjektů (tj. lidí, institucí a úřadů), které je mohou, respektive mají řešit, zvládat, minimalizovat jejich vliv a popřípadě je zcela eliminovat.

Konkrétní výzkumné práce jsou zaměřeny na Královéhradecký a Pardubický kraj. Východiskem řešení je porovnání jejich celkové úrovně hospodářského a sociálního vývoje a ekologické situace s ostatními kraji v České republice. Navazuje na výzkumný projekt „Zvýšení kvality managementu obcí do pěti tisíc obyvatel“, realizovaného v letech 2005-2007, jenž byl také součástí programu Ministerstva pro místní rozvoj České republiky nazvaného „Výzkum pro potřeby regionů“[1,2].

2 ANALÝZA ROZPOČTU VYBRANÝCH OBCÍ

U obcí provozujících na svém katastrálním území skládky odpadu se vytváří kontrast mezi „vzhledem“ skládky a vlastním vzhledem obce. Tato skutečnost vedla k záměru zpracovat analýzu dopadu příjmů z provozování skládky odpadu na obecní rozpočet.

K analýze byly vybrány obce Petrůvky, Radim, Nasavrky, Miroslav, Modlany, Těmice a Vintířov. U nich byly identifikovány investice, které by se bez uvedeného specifického příjmu nemohly realizovat.

Následující tabulka uvádí základní údaje o vybraných obcích ze základních hledisek a vybavenosti obcí.

Tabulka 1: Porovnání základních informací o vybraných obcích

	Petrůvky	Radim	Nasavrky	Miroslav	Modlany	Těmice	Vintířov
Rozloha	386	505	1 256	2 660	1009	378	1 550
Počet obyv.	83	896	1 442	3 014	852	860	1 198
Prod.věk	42	534	844	1785	418	518	782
Prům.věk	41,2	38	37,2	36,5	38	35,1	32,4
Pošta	Ne	Ano	Ano	Ano	Ano	Ano	Ano
Škola	Ne	Ano	Ano	Ano	Ne	Ne	Ano
Zdr.zařízení	Ne	Ano	Ano	Ano	Ne	Ano	Ano
Policie	Ne	Ne	Ano	městská	Ne	Ne	Ne
Kanalizace	Ne	Ano	Ne	Ano	Ano	Ne	Ano
Vodovod	Ano	Ano	Ano	Ano	Ano	Ano	Ano
Plynofikace	Ano	Ano	Ano	Ano	Ne	Ano	Ano

Zdroj: [6, 7]

Podíl vyrovnaných a schodkových rozpočtů u vybraných obcí je shodný. U schodkových rozpočtů je schodek uhrazen zůstatky na běžných účtech obcí, či z přebytku minulých rozpočtů.

Žádná z obcí nehradila schodek rozpočtu úvěrem od bankovních či jiných institucí.

Tabulka 2: Výše rozpočtu jednotlivých obcí v roce 2007

	Příjmy v Kč	Výdaje v Kč	Rozpočet	Způsob vyrovnání	Částka vyrovnání v Kč
Petrůvky	9 134 500	9 134 500	vyrovnaný		0
Radim	49 261 840	78 261 840	schodkový	zůstatek běžného účtu	29 000 000
Nasavrky	43 495 300	46 082 200	schodkový	zdroje min. let	2 586 900
Miroslav	51 851 800	55 040 600	schodkový	zůstatek min. období a financování	3 188 800
Modlany	20 516 000	20 516 000	vyrovnaný		0
Těmice	25 968 200	27 512 100	schodkový	zůstatek předešlého období	1 543 900
Vintířov	19 413 000	19 413 000	vyrovnaný		0

Zdroj: [6, 7]

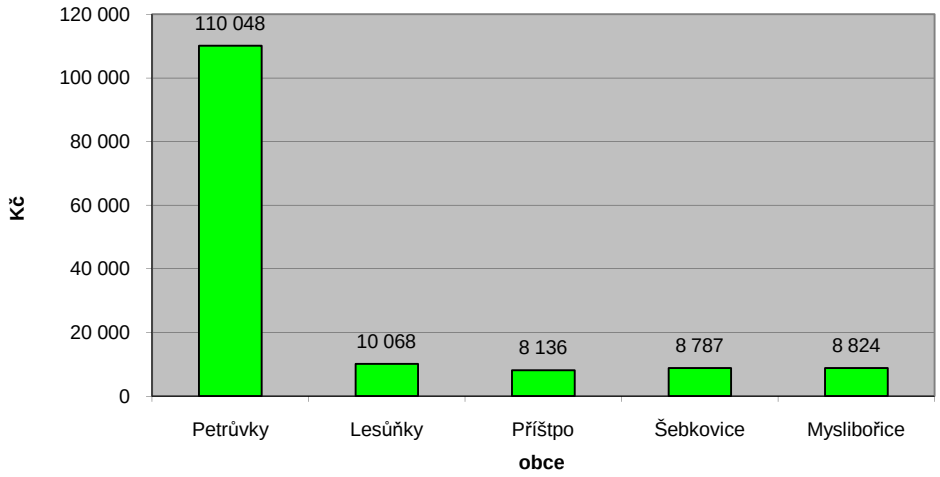
Z následujících tabulek (tab. 3, 4, 5) je zřejmý rozdíl ve velikosti příjmů obecních rozpočtů s příjmy ze skládek odpadů. Nejvýrazněji se příjem projevuje u obce Petrůvky. Avšak i nejnižší

hodnoty příjmů překračují příjmy obecního rozpočtu ve srovnání s obcemi v regionu. Toto porovnání je provedeno u zvolených obcí s obcemi v regionu.

Ke srovnání byly vybrány 4 obce ležící ve stejném kraji, s přibližně stejným počtem obyvatel.

Tabulka 3: Petrůvky, kraj Vysočina

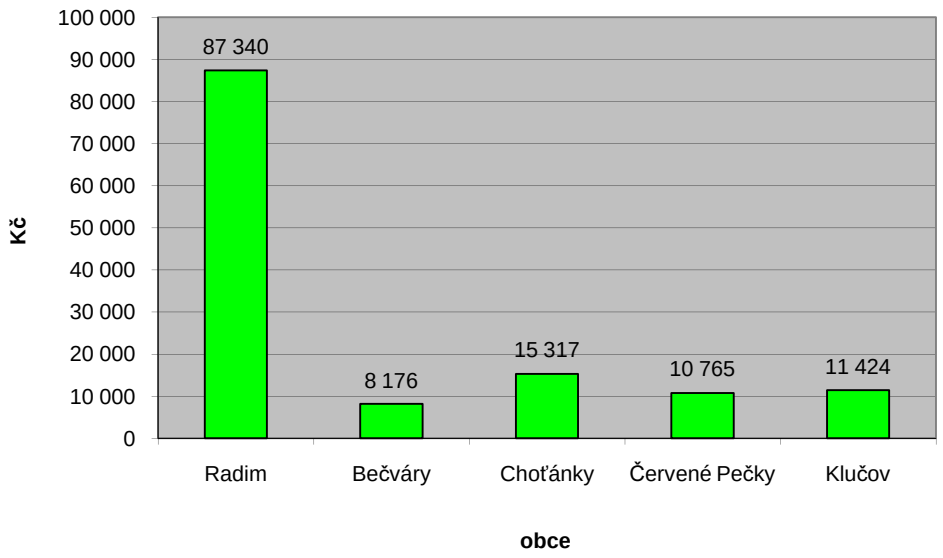
	Petrůvky	Lesůňky	Příštpo	Šebkovice	Myslibořice
Počet obyvatel	83	88	286	493	666
Schválený rozpočet.v tis. Kč	9 134	886	2 327	4 332	5 877



Obrázek 1: Velikost rozpočtu přepočtený na jednoho obyvatele, kraj Vysočina

Tabulka 4: Radim, Středočeský kraj

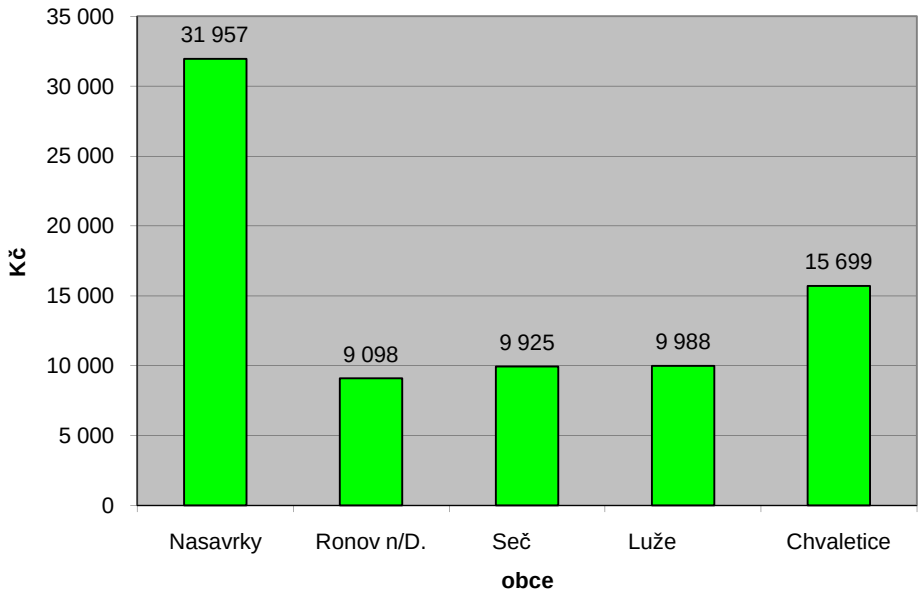
	Radim	Bečváry	Choťánky	Červené Pečky	Klučov
Počet obyvatel	896	976	410	1 623	818
Schválený rozpočet.v tis. Kč	78 261	7 980	6 280	17 473	9 345



Obrázek 2: Velikost rozpočtu přepočtená na jednoho obyvatele, Středočeský kraj

Tabulka 5: Nasavrky, Pardubický kraj

	Nasavrky	Ronov n/D.	Seč	Luže	Chvaletice
Počet obyvatel	1 442	1 575	1 695	2 524	3 326
Schválený rozpočet.v tis. Kč	46 082	14 330	16 824	25 210	52 215



Obrázek 3: Velikost rozpočtu přepočtená na jednoho obyvatele, Pardubický kraj

2.1 VÝSLEDKY ANALÝZY

Souhrnný přehled rozpočtu přepočteného na jednoho obyvatele za jednotlivé obce a jim podobných obcí v jednotlivých krajích ukazuje následující graf (obr. 4).

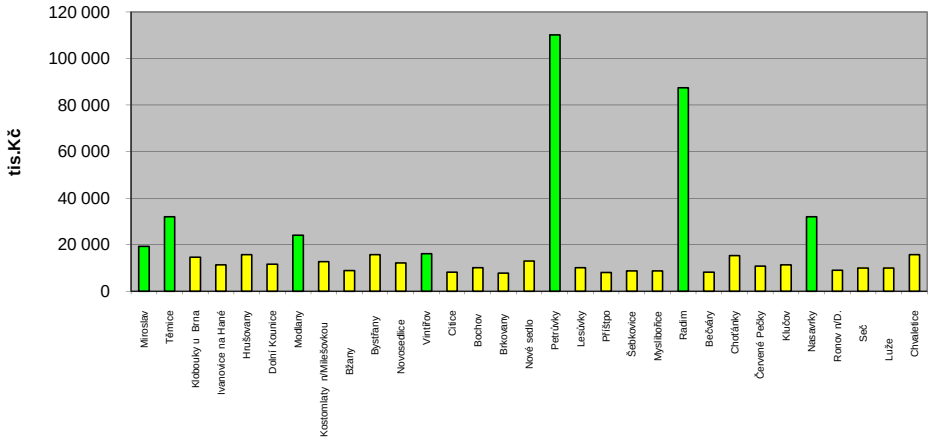
Průměrná hodnota přepočteného rozpočtu, bez obcí ovlivněných příjmem ze skládky, činí 11 173 Kč. Nejvyšší průměr byl dosažen v Karlovarském a Ústeckém kraji, nejnižší v kraji Vysočina (13 330, 12 354 a 8 953 Kč na jednoho obyvatele).

Pro vytvoření představy vlivu příjmů ze skládek domovního odpadu pomůže i další graf (obr. 5 a 6). Představuje poměr příjmů ze skládek na výši rozpočtu jednotlivých obcí v procentuálním vyjádření a v absolutních částkách.

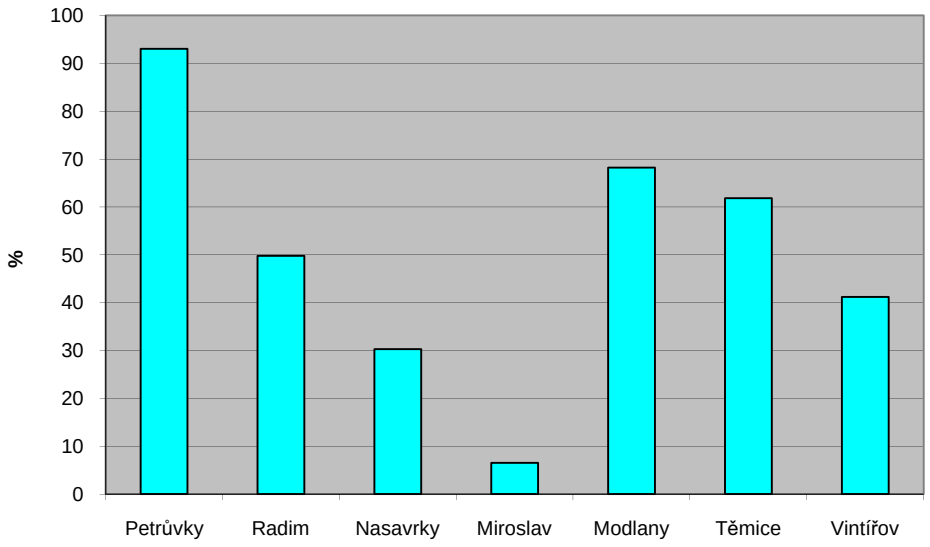
Na prvním místě je obec Petrůvky, u které podíl příjmů ze skládky tvoří téměř 90% obecního rozpočtu, následovaná obcemi Těmice a Modlany.

Podíl na příjmech veřejného rozpočtu je dán především skutečností, kdo je vlastníkem a následně provozovatelem skládky. Majetkové vztahy ke skládkám z pohledu obcí jsou různé: od vlastníků a provozovatelů, spoluvlastnictví …

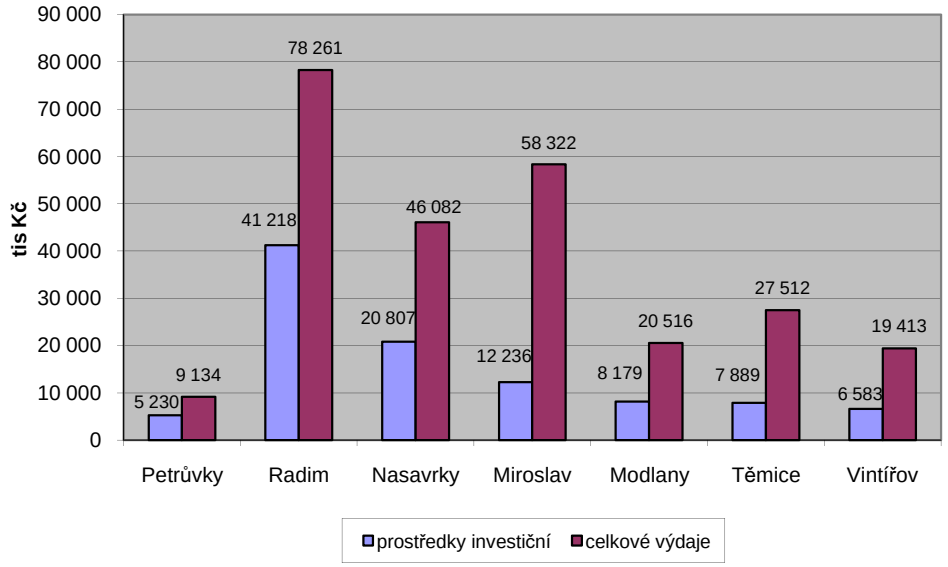
Pro rozvoj každé obce je důležitá nejen výše příjmů, které je obec schopna do svého rozpočtu získat, ale též schopnost získané prostředky využít. Obrázek č. 6 uvádí podíl výdajů na investice na celkových výdajích. Do realizovaných investic byly zahrnuty prostředky vynaložené na pořízení nemovitostí, včetně pozemků, výstavbu silnic, chodníků, výstavbu inženýrských sítí, opravy obecních budov…



Obrázek 4.: Rozpočet přepočtený na jednoho obyvatele, celkový přehled



Obrázek 5: Podíl příjmů ze skládky v rozpočtu obce v %



Obrázek 6:

Podíl výdajů na investice na celkových výdajích

Obec Petrůvky poskytuje finanční příspěvek na opravu vnějšího vzhledu domů provedené v souladu se studií provedenou Střední průmyslovou školou stavební v Třebíči. V závazných zásadách vydaných obcí se v článku IV. Uvádí: „Finanční příspěvek poskytne obec Petrůvky pouze za podmínky, že žadatel provede níže uvedené úpravy v souladu se schváleným projektem vizualizace obce Petrůvky, zpracovaným Střední průmyslovou školou stavební Třebíč na obnovu těchto prvků: fasád viditelných z přilehlé komunikace včetně souvisejících štítů a komínů, vnějších výplní otvorů (okna, dveře, garážová vrata, výkladce) viditelných z přilehlé komunikace, obnovu střešního pláště, dalších nespecifikovaných úprav stavebních objektů“

Uváděný finanční příspěvek není bezúročnou půjčkou, je skutečným příspěvkem obce jednotlivým majitelům nemovitostí. Je to ojedinělý postup, kdy obec přispívá vlastníkům nemovitostí a tak ovlivňuje celkový vzhled obce, dochází k zvelebení obce a majetku soukromého.

Obec Radim zaujímá mezi vybranými obcemi, se svými více jak 41 miliony korun vydaných za investice, první příčku. Nejvyšším výdajem je výstavba inženýrských sítí, oprava budovy obecního úřadu a základní školy, nákup nemovitostí a oprava pozemních komunikací. V roce 2007 byly investice z rozpočtu skutečně významné, na druhou stranu je nutné podotknout, že i v předchozích letech dosahovaly výdaje rozpočtu významných hodnot (rekonstrukce koupaliště, koupě a oprava bývalé zastávky Českých drah a především rozšíření skládky v roce 2005).

K největším investicím v obci Nasavrky patřila rekonstrukce a odbahnění rybníka. Akce byla provedena za finanční podpory Státního fondu životního prostředí a obec Nasavrky se podílela částkou téměř 3,2 milionu korun. Dále byla pořízena tepelná čerpadla pro vytápění základní školy. Celkové náklady na investici, včetně opravy budovy základní školy, dosáhly 12 400 000 Kč.

3 ZÁVĚR

Rozbory veřejných rozpočtů ukázaly na značný vliv zvýšených příjmů na jednotlivé obce. Je pochopitelné, že se zvyšující příjmovou stranou rozpočtů stoupá i strana výdajů. Potěšujícím faktem zůstává skutečnost, že značná část výdajů je realizována v investiční činnosti obcí, což se kladně odráží jak ve vzhledu jednotlivých obcí, v budování inženýrských sítí, občanské vybavenosti, zařízeních sloužící pro odpočinek a volný čas obyvatel obce.

Mnohé uvedené investice jsou pro značnou část obcí v České republice finančně nerealizovatelné z důvodu nákladů na výstavbu i následného provozu. Zůstává faktem, že např. vybudovaná koupaliště (Radim, Těmice) jsou ztrátová a jsou dotována z příjmů ze skládky. Obdobně 12 milionová investice na vytápění školy v Nasavrkách je z hlediska ekonomické návratnosti značně dlouhodobého charakteru. Nepochybně je však krokem ekologickým.

Podstatnou změnu do rozpočtu obcí by mohla přinést novela zákona o odpadech, která je v současnosti před dokončením. Dle návrhu by měla obec dostat 20 % příjmů, ostatní kraj, který by je následně přerozděloval. Důvodem určitě je, že příjmy ze skládek jsou vysoké. Chystaná změna vyvolává velkou nelibost u starostů dotčených obcí a uvidíme co přinese petice starostů, kteří nebyli ke tvorbě změny přizváni.

Ač by se mohlo zdát, že skládky mají jen kladné ekonomické stránky, není tomu tak. Skládku je nutné nejprve vybudovat, což představuje značné finanční prostředky a především zajistit. Skládka v Pozďátkách, která již 10 let zamořuje okolní prostředí a kterou nejsou soukromé společnosti z finančních důvodů vyřešit, je příklad čekající na svou sanaci zásahem státu.

Použitá literatúra

[1] KALA, T., DITTRICHVÁ, J. a kol. *Zvýšení kvality managementu obcí do pěti tisíc obyvatel.* Zadavatel: Ministerstvo pro místní rozvoj, 2005-2007, WB 120042, čj. 2412/2004-52, CES 3010

[2] KALA, T., DITTRICHVÁ, J. 2007, *Management malé obce: Finanční aspekty řízení malých obcí.* Gaudeamus 2007. Univerzita Hradec Králové, ISBN 978-80-7041-969-4

[3] KALA, T., DITTRICHVÁ, J. a kol. *Zvýšení kvality managementu obcí do pěti tisíc obyvatel.* Zadavatel: Ministerstvo pro místní rozvoj, 2005-2007, WB 120042, čj. 2412/2004-52, CES 3010

[4] Peková, J., Pilný, J. *Veřejná správa a finance veřejného sektoru*. Praha 2002. Aspi Publishing. 442 s. ISBN 80-863995-21-9

[5] Zákon č. 128 / 2000 Sb., o obcích v pozdějším znění

[6] Ministerstvo financí ČR, portál ministerstva. Přístup z internetu: http://www.info.mfcr.cz

[7] Veřejná správa, portál veřejné správy. Přístup z internetu: http://www.obcemesta.cz, www.petruvky.cz, www.obecradim.cz, www.nasavrky.cz. www.mesto-miroslav.cz, www.modlany.cz, www.temice.cz, www.vintirov.cz

RASTÚCI VÝZNAM CDS NA FINANČNOM TRHU

Alexandra DONOVALOVÁ

Katedra bankovníctva a medzinárodných financií, NHF EU, Bratislava

adonovalova@gmail.com

Abstrakt

V období finančnej krízy sa investori začínajú viac zaoberať kreditným rizikom a hľadajú spôsoby na zabezpečenie sa proti týmto stratám. Na tento účel sa využívajú kreditné deriváty, ktoré prenášajú kreditné riziko z investora na kupujúceho kreditného rizika. Objem kreditných derivátov každoročne narastá, pričom najviac využívané kreditné deriváty sú swapy kreditného zlyhania. Cieľom príspevku je poukázanie na enormný nárast využívania týchto nástrojov v praxi ako i zameranie sa na ich vypovedaciu schopnosť. Zmeny spreadov pri týchto nástrojoch sú považované za ukazovateľ dôveryhodnosti daného subjektu, pretože odrážajú aktuálnu situáciu na finančnom trhu. Môžu byť teda ukazovateľom budúcej zmeny ratingu, ktorý zachytí zmeny v dôveryhodnosti subjektov s určitým oneskorením.

***Kľúčové slová*:** *kreditné riziko, kreditné deriváty, sekuritizácia, swap kreditného zlyhania, implikovaný rating*

1 ÚVOD

Donedávna sa subjekty na finančnom trhu zameriavali predovšetkým na meranie trhového rizika. Avšak história ukázala, že z globálneho hľadiska boli väčšie straty spojené s kreditným rizikom, a tak sa v súčasnosti venuje zvýšený záujem o meranie kreditného rizika a predovšetkým na eliminovanie jeho následkov. Za kreditné riziko sa považuje riziko finančnej straty spôsobenej zmenou kreditného charakteru investície a to v dvoch rovinách. Po prvé sa môže jednať o možnosť zmeny kreditného charakteru protistrany, s ktorou bol obchod uzatvorený. Druhou možnosťou je zmena kreditného charakteru emitenta a tým samotnej investície.

V zásade majú veritelia viacero možností ako znížiť svoju kreditnú expozíciu a posilniť svoje kreditné postavenie. Prvým spôsobom je sekuritizácia, ktorú možno zjednodušene definovať ako proces, pri ktorom sa transformujú nelikvidné podkladové aktíva (hypotéky, pôžičky, leasingové platby, pohľadávky z kreditných kariet, pohľadávky z bankových účtov) do obchodovateľných cenných papierov. Okrem sekuritizácie predstavujú kreditné deriváty ďalší možný nástroj riadenia kreditného rizika, pri ktorom dochádza k prevodu kreditného rizika na protistranu.

2 KREDITNÉ DERIVÁTY

Kreditné deriváty umožňujú investorom riadiť kreditnú expozíciu portfólia zabezpečením sa proti stratám vznikajúcim z dôvodu kreditnej udalosti, čiže ide o zaisťovanie a na druhej strane umožňujú zvyšovať zisk pre tých investorov, ktorí sú presvedčení o nemožnosti vzniku kreditnej udalosti daného referenčného subjektu, vtedy sa jedná o špekuláciu. Za kreditnú udalosť sa vo všeobecnosti rozumie predovšetkým zlyhanie (default), ktorý predstavuje, že dlžník si nesplní svoje finančné záväzky včas. International Swaps and Derivatives Association (ISDA) formalizovala definície kreditných udalostí pre kreditné deriváty. Kreditnou udalosťou sa podľa týchto definícií rozumie bankrot, urýchlenie záväzku, zlyhanie pri záväzku, zlyhanie pri platbe, odmietnutie a reštrukturalizácia.

Tieto finančné nástroje sú pre investorov flexibilné nástroje, pretože sú to tzv. over the counter produkty, pri ktorých sa dohadujú podmienky individuálne a tak odrážajú konkrétne potreby investorov.

Vznik kreditných derivátov

História kreditných derivátov sa začala v 90. rokoch využívaním swapov kreditného zlyhania a swapov všetkých výnosov. Neskôr k nim pribudli aj ďalšie druhy kreditných derivátov. Obchodovať sa začalo najskôr v USA a neskôr sa tento trh rozšíril aj do Európy. Trh sa postupne vyvíjal a zvyšoval objem.

Udalosti začiatkom tretieho tisícročia však vo veľkej miere ovplyvnili aj tento rozvíjajúci sa trh. Kupujúci kreditného rizika utrpeli značné škody vo zvyšujúcom sa počte nepredvídaných defaultov (Enron-2001, WorldCom-2002, Parmalat-2003)[1]. Na druhej strane však profitovali investori, ktorí si zabezpečili kreditné riziko vyplývajúce z otvorených pozícií voči týmto subjektom.

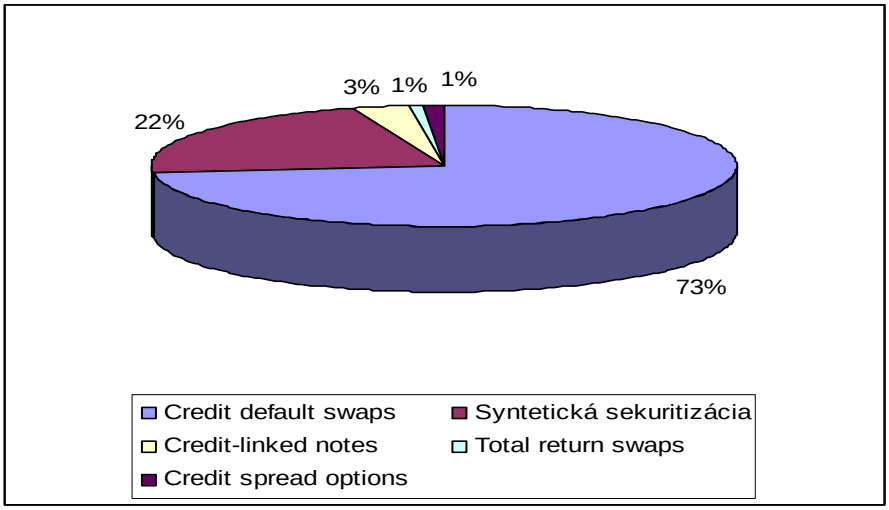
K vysokým stratám špekulantov prispeli aj svetové udalosti ako 11. september 2001 v USA, zlyhanie Argentíny v 2001 a pod. V roku 2001 na túto situáciu doplatil enormnou stratou z derivátov aj v tej dobe najaktívnejší účastník a zároveň inovátor na trhu, JP Morgan Chase&Co., ktorý mal vysokú expozíciu ako kupujúci kreditného rizika, čiže nepredpokladal vyššie popísané zlyhania. Išlo predovšetkým o špekulácie v súvislosti s Enron-om a Argentínou.

Rýchly rast trhu s kreditnými derivátmi

Ratingová agentúra Fitch vo svojej správe o vývoji na trhu s kreditnými derivátmi uvádza, že v roku 2006 sa zvýšil celkový objem nakúpených a predaných kreditných derivátov o 113% na 49 900 mld. USD oproti roku 2005 (23 400 mld USD). Medzi najväčších obchodníkov na tomto trhu patrili Morgan Stanley, Deutsche Bank, Goldman Sachs a JP Morgan Chase. Na danom prieskume sa zúčastnilo 65 finančných inštitúcií (44 bánk a brokerov/dealerov, 13 poisťovní a zaisťovní a 8 finančných zabezpečovateľov). Toto zloženie odráža podľa ratingovej agentúry zastúpenie účastníkov na trhu s kreditnými derivátmi. Účastníci prieskumu uvádzali 5 základných dôvodov na vstupovanie do týchto derivátov a to: riadenie kapitálu, hedging/riadenie kreditného rizika, obchodovanie, ďalšia trieda aktív, marketmaker. Až 58% účastníkov uviedlo ako hlavný dôvod obchodovanie s cieľom zisku. Na základe tejto správy možno teda kreditné deriváty považovať predovšetkým za špekulačný nástroj.

Podľa štúdie uverejnenej v časopise Risk (2003) najvyšší podiel na uzatvorených kontraktoch s kreditnými derivátmi majú swapy kreditného zlyhania (credit default swaps-CDS) ako to dokumentuje graf 1: .

[1] Uvedené spoločnosti boli až do svojho krachu v investičnom pásme. Ratingovým agentúram sa preto často vyčíta, že nedokážu včas odhadnúť krízu v spoločnosti. Agentúry sa však zdráhajú v týchto prípadoch prevziať na seba zodpovednosť s tvrdením, že je nemožné odhaliť podvody v účtovníctve alebo iné klamstvo zo strany hodnoteného subjektu.



Graf 1: Zastúpenie jednotlivých druhov kreditných derivátov
Zdroj: Risk (február 2003)

3 PRINCÍP A VYUŽITIE CDS

CDS predstavuje najviac využívaný kreditný derivát a predstavuje nástroj, kedy kupujúci zaistenia platí predávajúcemu zaistenia pravidelné platby. Niekedy sa v súvislosti s týmito subjektmi používajú výrazy predávajúci a kupujúci kreditného rizika.

Mechanizmus uzatvárania CDS

Predaj CDS a súčasný nákup bezrizikového cenného papiera predstavuje ekvivalent k nákupu rizikového cenného papiera. Predávajúci zaistenia je zároveň zaviazaný k vyplateniu platby kreditnej udalosti v prípade vzniku určitej kreditnej udalosti referenčného aktíva. Vznik kreditnej udalosti zároveň predstavuje ukončenie CDS. Ak však kreditná udalosť nenastane, je hodnota CDS v dobe splatnosti nulová, t.j. predávajúci zaistenia nemá voči kupujúcemu zaistenia žiadne záväzky.

Uzatvorenie CDS neznamená úplnú elimináciu kreditného rizika. Kupujúci zaistenia síce znížil expozíciu voči referenčnému aktívu, avšak vytvoril novú kreditnú expozíciu voči predávajúcemu zaistenia. Odporúča sa preto, aby bola nízka korelácia medzi pravdepodobnosťou zlyhania referenčného aktíva a predávajúceho zaistenia. Kupujúci zaistenia má možnosť znížiť svoje kreditné riziko voči predávajúcemu zaistenia požadovaním kolaterálu vo forme cenných papierov alebo hotovosti. Kolaterál sa zvyčajne vyžaduje pri dlhodobých CDS, alebo ak predávajúci zaistenia nemá dostatočne vysoký rating, resp. má ho nižší ako jeho partner v kontrakte.

CDS prémia

Pravidelné platby (nazývané aj prémia), ktoré musí kupujúci zaistenia platiť počas životnosti CDS a ktoré mu dávajú právo odpredať dlhopis pri jeho defaulte, predstavujú zvyčajne niekoľko bázických bodov ročne z referenčnej hodnoty (táto prémia sa označuje aj ako CDS spread). Zvyčajne referenčná hodnota býva zhodná s trhovou hodnotou referenčného záväzku v čase dohodnutia CDS. Táto prémia závisí od viacerých faktorov ako napr. kreditná kvalita predávajúceho zaistenia, počet a druh kreditných udalostí dohodnutých v kontrakte, združená pravdepodobnosť zlyhania predávajúceho zaistenia a referenčnej jednotky, pravdepodobnosť zlyhania referenčnej jednotky, strata pri zlyhaní, angažovanosť pri zlyhaní.

Vznik kreditnej udalosti

Ak už kreditná udalosť nastala, zvyčajne kupujúci zaistenia oznámi túto skutočnosť predávajúcemu zaistenia na základe verejne dostupných informácií.

Predávajúci zaistenia po vzniku kreditnej udalosti je zaviazaný uhradiť platbu kreditnej udalosti, ktorá môže mať viacero variant:

- platba nominálnej hodnoty referenčného aktíva proti jeho fyzickej dodávke zo strany kupujúceho zaistenia,
- platba rozdielu medzi nominálnou hodnotou a zostatkovou hodnotou referenčného aktíva po kreditnej udalosti,
- vopred dohodnutá pevná suma.

Fyzické dodanie umožňuje vyhnúť sa problémom s ocenením referenčného aktíva. Pri fyzickej dodávke dochádza k dodaniu referenčného záväzku alebo iného záväzku, ktorý spĺňa určité podmienky a to za pevne stanovenú tzv. referenčnú čiastku, ktorá býva dohodnutá v kontrakte. Existuje tzv. kôš možných dodateľných cenných papierov, z ktorých si kupujúci môže vybrať, ktorý dodá. Vo väčšine prípadov CDS je známy konkrétny cenný papier, ktorý získa predávajúci zaistenia v prípade kreditnej udalosti. Tento papier je tzv. prvý z koša a takto dohodnutý CDS býva lacnejší ako pri CDS s košom rovnocenných cenných papierov. V niektorých prípadoch môže preto po vzniku kreditnej udalosti nastať nedostatok takýchto dodateľných záväzkov. Tento rastúci dopyt môže vyvolať rast ceny takýchto cenných papierov, čo zvýši finančné náklady pre kupujúceho zaistenia, ktorý musí takýto cenný papier kúpiť a dodať predávajúcemu zaistenia.

Sumu pri hotovostnom vysporiadaní stanoví kalkulačný agent, ktorý bol vopred stanovený pri otvorení CDS a ktorý je zvyčajne aj jeden z partnerov tohto kontraktu. Tento agent stanoví rozdiel medzi referenčnou hodnotou a konečnou hodnotou referenčného záväzku po kreditnej udalosti a to na základe kotácie od viacerých dealerov. Za konečnú hodnotu sa zvyčajne považuje hodnota v piaty deň po vzniku kreditnej udalosti. Vysporiadanie v hotovosti je v praxi najviac využívaný postup.

Okrem vyššie popísaného základného mechanizmu fungovanie CDS existujú aj viaceré modifikácie ako košový swap kreditného zlyhania, pri ktorom sú určené viaceré referenčné aktíva, pričom existujú viaceré vopred dohodnuté možnosti ukončenia takto dohodnutého CDS; swap kreditného zlyhania s opciou na ukončenie umožňujúce ukončiť swap ešte pred dohodnutou splatnosťou, navyšovací swap kreditného zlyhania; digitálny swap kreditného zlyhania, pri ktorom je presne stanovená pevná suma, ktorá sa vyplatí pri vzniku kreditnej udalosti.

4 AKTUÁLNA SITUÁCIA NA TRHU S CDS

Využívanie vypovedacej hodnoty CDS

CDS nemajú svoj význam iba pri samotnom zabezpečení kreditného rizika, ale aj v inej rovine riadenia kreditného rizika a to pri hodnotení dôveryhodnosti subjektov. Ratingové agentúry Fitch Ratings a Moody's nepublikujú „iba" oficiálny rating, ale zaoberajú sa aj kalkulovaním odlišných hodnotení subjektov, tzv. implikovaný rating (IR), založený na odlišných parametroch v porovnaní s ratingovým hodnotením. Takéto hodnotenie je odlišné od ratingového hodnotenia a je založené na modeloch, do ktorých ako premenné vstupujú údaje z trhu dlhopisov, akcií a CDS. IR je predovšetkým nástrojom, ktorý prostredníctvom monitorovania signálov z trhov umožňuje kvantifikáciu rizík, odhad budúceho ratingového hodnotenia, odhad budúceho cenového vývoja na trhu a s tým spojenú identifikáciu možností na zhodnotenie spravovaného portfólia.

Takto získané hodnotenia subjektov majú poskytnúť ich používateľom možnosť predpovedať zmeny ratingu, identifikovať blížiace sa zlyhanie subjektu. Veľakrát slúžia tieto údaje ako vstupy do interných modelov na riadenie rizika.

Z dostupných možností sú CDS najjednoznačnejšie a najviac reagujúce indikátory kreditného rizika, a práve preto sa využívajú na koncipovanie hodnotenia dôveryhodnosti subjektov. Výhodou CDS je, že ich štruktúra oddeľuje kreditné riziko od iných rizík ako trhové alebo menové riziko. Navyše nevyžadujú mať expozíciu v referenčnom dlhopise a sú likvidné.

CDS, konkrétne ich spready, majú schopnosť okamžite absorbovať aktuálnu situáciu ohľadom referenčného subjektu, čo je výhodou oproti klasickému ratingovému hodnoteniu (RH) ratingových agentúr. Bolo možné sa o tom presvedčiť aj v prípade banky Bear Stearns. Zatiaľ čo RH bolo v histórii Bear Stearns stabilné (A+ od februára 1990), CDS Implied rating (CDS-IR) sa začal od RH odkláňať začiatkom roka 2007 a rozdiel sa čoraz viac zvyšoval. 11. marca 2008 bol CDS-IR na úrovni BB (neinvestičné pásmo), čo bol rozdiel 7 stupňov od RH (A+). Následne, po prepuknutí problémov s likviditou (14. marca 2008), sa ratingové agentúry priblížili k tomuto hodnoteniu, viď.

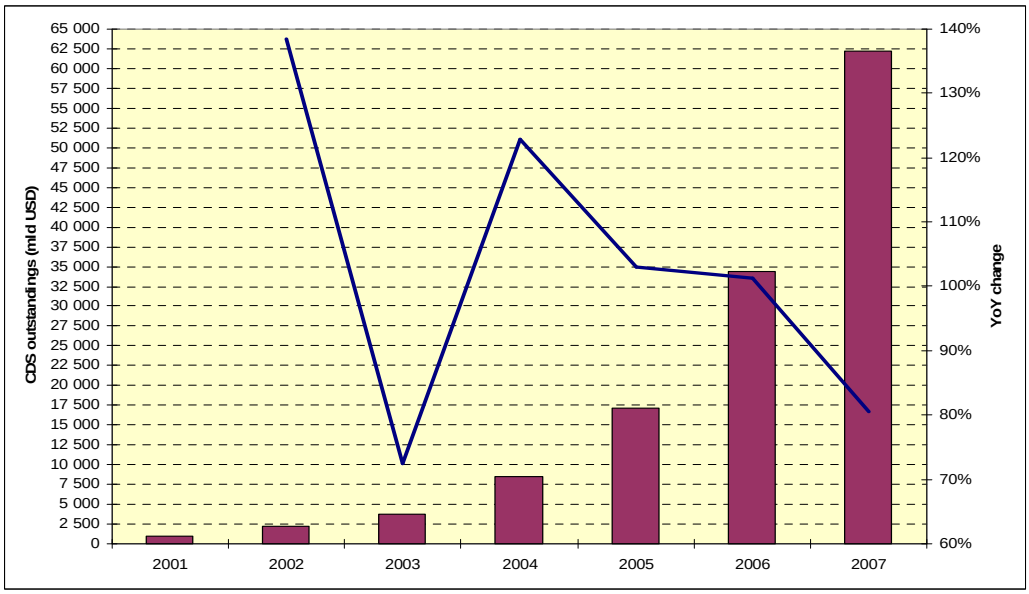
tabuľka 1. V tomto prípade sa teda potvrdilo, že CDS-IR bol nasledovaný RH, i keď nie v plnej miere, ale každopádne toto hodnotenie bolo bližšie ku skutočnosti ako RH.

Tabuľka 1

S&P	Moody´s	FITCH Ratings
AAA	Aaa	AAA
AA+	Aa1	AA+
AA	Aa2	AA
AA- 24.3.2008	Aa3	AA-
A+	A1	A+ 1.2.1990
A 15.11.2007	A2 20.12.2007	A
A-	A3	A- 17.3.2008
BBB+	Baa1 14.3.2008	BBB+
BBB 14.3.2008	Baa2	BBB 14.3.2008
BBB-	Baa3	BBB-
BB+	Ba1	BB+
BB	Ba2	**BB CDS-IR 11. 3. 2008**

Expandujúci objem CDS

Trh so swapmi kreditného zlyhania prešiel od svojho vzniku markantným vývojom a objemovo má z roka na rok rastúcu tendenciu. Podľa údajov BIS bol objem CDS ku koncu roku 2007 57 894 mld USD, čo predstavovalo nárast o 101% oproti predchádzajúcemu roku. Podľa analýzy ISDA[2] za dlhšie obdobie, v niektorých rokoch došlo k znásobeniu hodnoty otvorených CDS (2002 – nárast o 139%, 2004 – nárast o 123%, 2005 – nárast o 103%, 2006 – nárast o 101%). Suma otvorených swapov kreditného zlyhania ku koncu roka 2007 zaznamenala viac ako 80%-né zvýšenie (z 34 422 mld USD na 62 173 mld USD) oproti predchádzajúcemu roku. Na porovnanie možno uviesť, že na konci roku 2001 bol objem otvorených CDS iba 918,9 mld USD. Celkový vývoj na tomto trhu dokumentuje graf 2.



Graf 2 : Vývoj na trhu s CDS (mld USD)

Zdroj: ISDA: Summaries of Market Survey Results

[2] Štatistiky ohľadom veľkosti trhu s kreditnými derivátmi sa môže odlišovať v závislosti od metodiky, ktorú spoločnosť publikujúca prieskum využíva. Praxou je oslovovať priamo účastníkov tohto trhu, ktorý sa môžu daného prieskumu zúčastniť a tak nie je možné získať jednoznačný údaj o veľkosti trhu

Vplyv na rozšírenosť CDS mala predovšetkým aj už spomínaná ISDA vydaním definícií kreditných derivátov v rokoch 1999, 2003 a 2005, ktoré tiež špecifikujú, čo sa považuje za zlyhanie. Tým bolo znížené právne riziko swapov kreditného zlyhania a zvýšila sa ich likvidita. Naďalej však zostáva dôležité presne sledovať dohodnuté zmluvné podmienky, s dôrazom na dohodnutie, kedy dochádza ku kreditnej udalosti, nakoľko je možné dohodnúť aj významovo menej dôležité okamihy, napr. zníženie ratingu, limit na stratu a pod.

5 ZÁVER

CDS sa ako finančný nástroj, umožňujúci zníženie kreditného rizika ale i zvýšenie výnosu v prípade špekulácie, využíva čoraz viac. Trh s CDS rastie rýchlym tempom a aj odhady pre budúci vývoj sú v tomto smere priaznivé. Ratingové agentúry začali tiež využívať spready CDS na vyjadrenie implikovaného ratingu, ktorý dokáže predikovať budúce zmeny ratingového hodnotenia. Oba prístupy na určenie dôveryhodnosti subjektov sa navzájom dopĺňajú. Napriek tomu, že obe metódy využívajú rozdielne nástroje, pri výstupoch z nich sa využíva rovnaká stupnica, a preto sú jednoducho porovnateľné. Investor získava názor nielen ratingovej agentúry ale i samotného trhu na jednotlivé subjekty, čo mu umožní lepšie odhadnúť danú situáciu emitenta a tomu následne prispôsobiť aj svoje rozhodnutia.

POUŽITÁ LITERATÚRA

[1] BREGER, L., GOLDBERG, L., CHEYETTE, O.: Market Implied Ratings, Bara Inc., Berkeley, 2003.

[2] FABOZZI, F.J.: Measuring and Controlling interest Rate and Credit Risk. John Wiley & Sons, Inc, Hoboken, New Jersey, 2003, s. 533, ISBN: 0-471-26806-2.

[3] HULl, J., PREDESCU M., WHITE, A.: The Relationship between Credit Default Swap Spreads, Bond Yields, and Credit Rating Announcements, University of Toronto, Toronto, 2004.

[4] JÍLEK, J.: Finanční a komoditní deriváty. Grada Publishing, a.s., 2004. s. 624, ISBN 80-247-0342-4.

[5] JÍLEK, J.: Finanční a komoditní deriváty v praxi. Grada Publishing, a.s., 2005. s. 630, ISBN 80-247- 1099-4.

[6] JÍLEK, J.: Podstata úverových derivátov, Bankovnictví, 2000, č. 10, s.12-13, ISSN 1212-4273.

[7] JORION, P.: Financial Risk Manager, John Wiley & Sons, Inc., New Jersey, 2003, ISBN: 0-471-43003-X.

[8] KROUŽEL, T.: Kreditní deriváty – moderní nástroje řízení kreditného rizika, Bankovnictví, 1999, č.8, s. 25-27, ISSN 1212-4273.

[9] FitchRatings: CDx Survey – Market Volumes Continue Growing while New Concern Emerge, 16. júla 2007.

[10] ISDA: Summaries of Market Survey Results, 2006, 2007.

[11] Flow business booms, Risk č. 2, 2003.

[12] www.moodys.com.

[13] www. standardandpoors.com.

[14] www.fitchratings.com.

[15] www.bis.org.

DOPAD VÝMENNÝCH KURZOV NA PODNIKANIE V NIEKTORÝCH KRAJINÁCH

Ladislav Drabik

.

***Key words**: export, import, krajiny V4, prechod Slovenskej republiky na euro, vývoj slovenskej koruny k menám krajín V4 a euru.*

1 ÚVOD

Podnikateľské subjekty v Čechách a na Slovensku, ktoré sú orientované na export sú ekonomicky významne ovplyvnené vývojom výmenných kurzov domácich mien vo vzťahu ku menám krajín do ktorých exportujú. Kým na Slovensku sa vývoj kurzu ku krajinám, ktoré sú prevažne cieľom exportu slovenských podnikov zastabilizoval v rámci nevýznamných odchýlok od schváleného konverzného kurzu v súvislosti so vstupom Slovenskej republiky do eurozóny, v Českej republike naďalej vývoj kurzu domácej meny bude významne pozitívne resp. negatívne ovplyvňovať vývoj ekonomiky podnikov. Pre občanov, ale hlavne pre exportujúce či importujúce podnikateľské subjekty to prináša zmeny výmenných kurzov a nadväzne riziká s tým spojené. Obdobné záležitosti sa viac alebo menej týkajú aj občanov a podnikateľských subjektov ďalších susedných krajín, ktoré sa stali súčasťou Európskej únie a postupne by sa mali tiež stať súčasťou eurozóny. V tomto vystúpení sa chcem zamerať na dopady zmien výmenných kurzov hlavne na malé a stredné podnikanie vo vybraných súvislostiach ich rentability.

V literatúre sú prezentované tri hlavné druhy riziká zmeny výmenných kurzov[1]:
Transakčné riziko – vyplýva zo zmien hodnoty existujúcich finančných pohľadávok alebo záväzkov vzniknutých pred zmenou výmenného kurzu bez povinností ich splatenia pred tým, kým sa výmenné kurzy zmenia. V tomto prípade ide o riziko zmeny finančných tokov, ktoré vyplýva z existujúcich zmluvných povinností
Operačné riziko – je nazývané aj ekonomické riziko, konkurenčné riziko alebo strategické riziko. Vyplýva zo zmeny súčasnej hodnoty podniku vyplývajúcej zo zmeny budúcich finančných tokov podniku spôsobenej neočakávanou zmenou, resp. takou zmenou vo výmennom kurze na ktorú podnik z hľadiska svojej ekonomiky nevie adekvátne reagovať. Zmena hodnoty firmy závisí na výsledkoch dopadu výmenného kurzu na objeme budúcich predajov, cenách alebo nákladoch.
Účtovné riziko – je tiež nazývané prevodné riziko. Vyplýva z potreby podniku zaúčtovať finančné výkazy v zahraničí vlastnených obchodných spoločností denominovaných v cudzej mene do konsolidovaných finančných výkazov (výsledovka, súvaha) v domácej mene.

V minulosti teoretici definovali dopady výmenného kurzu z hľadiska vplyvu na očakávaný cash - flow podniku v štyroch úrovniach (čiastočne aj časovo vnímaných)[2]:
Krátkodobý dopad – prvá úroveň vplyvu na očakávaný tok finančných prostriedkov (cash – flow) v rámci ročného plánu. Zisk alebo strata vyplývajú z rozdielov úrovne očakávaného výmenného kurzu očakávaných príjmov a výdajov a skutočného výmenného kurzu. V podnikových podmienkach základným problémom môže byť dohodnutie nových cenových podmienok, či už vo vzťahu

[1] Eiteman, Stonehill, Moffett, Multinational Business Finance, Addison- Weslye Publishing Company, Bonn 1995, 7. vydanie, ISBN 0 201 59557 5, str.182
[2] Stonehill, Ravn, Dullum, Management of Foreign Exchange Economic Exposure, International Financial Management, Norstedt and Soners, Stockholm 1982, 128

k predaju výrobkov, resp. nákupu vstupov pre jeho výrobu. Hoci v rámci určitého obdobia je možná zmena cien a nákladov, nie vždy sa darí dosiahnuť takú úpravu, aby operatívne boli zachytené všetky nové skutočnosti ovplyvnené zmenami vo výmenných kurzoch

Strednodobý dopad: rovnovážny prípad – druhá úroveň vplyvu na očakávaný strednodobý finančný tok, t. j. v rámci 2 až 5 ročného plánu a rozpočtu. Tu predpokladáme paritné podmienky medzi výmennými kurzami, národnými infláciami a národnými úrokovými mierami. Pri rovnovážnych podmienkach podnik v rámci určitého času je schopný prispôsobiť ceny a nákladové faktory tak, aby mohol dosiahnuť a udržiavať primeranú úroveň finančných tokov. Národná monetárna a fiškálna politika, ako aj platobná bilancia štátu určuje, či podmienky rovnováhy môžu existovať a firma bude schopná prispôsobiť tomu ceny a náklady. Ak je podnik schopný prispôsobovať ceny a náklady, pričom je zachovaná konkurenčná pozícia podniku, hovorí sa , že ekonomický vplyv na podnik je nulový, nemení sa hodnota firmy. No môže existovať aj poloha, že rovnovážne podmienky existujú, ale firma nie je ochotná alebo schopná prispôsobiť svoju činnosť novým konkurenčným podmienkam, čo vedie k poklese hodnoty firmy.

Strednodobý dopad: nerovnovážny prípad – vplyv tretej úrovne - strednodobo očakávané finančné toky prebiehajú v nerovnovážnych podmienkach. Podniky nie sú schopné upraviť ceny a náklady, aby odrážali nové podmienky zapríčinené výmennými kurzami. Hodnota firiem klesá a realizované finančné toky sa odlišuje od plánovaných.

Dlhodobý dopad – vplyv štvrtej úrovne je očakávaný na dlhodobo očakávané finančné toky v rámci obdobia napr. 5 rokov. V rámci tejto strategickej úrovne podnikový cash – flow je ovplyvňovaný reakciami existujúcich a potenciálnych konkurentov v rámci nerovnovážnych podmienok.

Hlavné ekonomické riziko vyplýva zo skutočností, že pri kapitálovo slabšie vybavených podnikoch, ako je tomu u malých a stredných podnikoch už strednodobo nepriaznivý vývoj vo výmennom kurze ovplyvňuje medzinárodnú konkurencieschopnosť podniku a následne existenciu firmy, pretože tržby po konverzii na domácu menu nemusia pokrývať existujúce náklady podniku, ak sa nepodarí dohodnúť primeraná úprava cien. Z dlhodobého hľadiska to však poškodzuje konkurencieschopnosť podnikov, vedie to zákazníkov k snahe nájsť dodávateľov, ktorí majú nižšie ceny, čo môže vyplývať aj z priaznivejšieho výmenného kurzu, medzi krajinou zákazníka a krajinou možného dodávateľa.

Výrobné a exportujúce podniky do eurozóny sú pri zmenách výmenného kurzu SKK/EUR (obdobne v českých podmienkach CZK/EURO) pozitívne resp. negatívne ovplyvnené vo vzťahu k ich celkovej ekonomike. Vývoj v priebehu I. polroka 2008 v rámci výmenných kurzov slovenskej koruny a českej koruny spevnil tak, že to ovplyvnilo takmer každý slovenský či český exportujúci podnik, pri takých prudkých zmenách môže byť negatívne postihnutý okamžitou nerovnováhou toku peňazí.

Napriek tomu, že existuje určitá diskusia k uvedenému problému, v publikáciách je len ťažko možné nájsť priamu informáciu, ako by bolo možné, hoci len orientačne, kvantifikovať vplyv zmeny výmenného kurzu na ekonomiku podniku (určitou výnimkou je monografia „Mezinárodní finance“, kde autori Jaroslava Durčáková a Martin Mandel úspešne prezentujú devízovú expozíciu a devízové riziko vo vzťahu k hodnote aktív, pasív a cash flow)[3]. Na druhej strane všetky podniky si musia strážiť podmienky krátkodobého či dlhodobého prežitia firmy, k čomu potrebujú merať vplyv zmeny výmenných kurzov na ekonomiku podniku, preto je spracovaný tento pokus o definovanie takýchto hoci len orientačných ukazovateľov.

Tieto je možné široko použiť aj v podmienkach ďalších národných ekonomík, ako sú česká, maďarská, poľská, rumunská či bulharská, hoci z hľadiska svojho použitia môže priniesť osoh aj podnikateľským subjektom v rámci eurozóny..

[3] Jaroslava Durčáková, Martin Mandel, Mezinárodní finance, Management Press, Praha 2000, ISBN 80-7261-017-1, str. 181-201

2 RENTABILITA PODNIKU

Kľúčovým pre posúdenie dopadov zmeny výmenného kurzu z hľadiska ekonomiky podniku je vplyv na rentabilitu podniku. Z mnohých možných ukazovateľov rentability za najvhodnejší ukazovateľ pre výpočet dopadu zmeny výmenného kurzu možno považovať ukazovateľ rentabilita tržieb (ináč označovaný aj ako ziskovosť, zisková marža, ziskové rozpätie – profit margin on sales [4]), ktorý je niekedy považovaný za hlavný ukazovateľ rentability. Jeho nízka hodnota sa dá zvýšiť zredukovaním nákladov alebo zvýšením tržieb.

Vo vzťahu k potrebe orientačného merania dopadu výmenného kurzu na ekonomiku podniku sú tieto základné výstupy tohto ukazovateľa:

- zmenou výmenného kurzu sa menia tržby z hľadiska exportovaného tovaru, zvýšenie resp. zníženie tržieb má priamy vplyv na zvýšenie resp. zníženie dosahovaného zisku,
- zmenou výmenného kurzu sa menia výdavky – následne náklady vo vzťahu k platbám realizovaných v cudzej mene, čo má priamy vplyv na zvyšovanie resp. znižovanie dosahovaného zisku,
- ukazovateľ do určitej miery umožňuje prepočítavať dopady výmenného kurzu cez podielové hodnoty (viď odvodenie).

V článku „Orientačné meranie možného vplyvu zmeny výmenného kurzu na vybrané ekonomické ukazovatele obchodnej spoločnosti“[5] bol odvodený dopad na rentabilitu v prípade predaja v rámci Slovenska (SKK) a eurozóny(EUR):

$Rt = \frac{T - N}{T}$, kde T – sú tržby, N – Náklady, pričom platí

$T = T_{SKK} + T_{EUR}$, kde T_{SKK} - sú tržby v slovenských korunách, T_{EUR} - tržby v EUR

$N = N_{SKK} + N_{EUR}$,kde N_{SKK} - sú náklady platené v slovenských korunách, N_{EUR} - náklady platené v EUR

Pri výpočte bázického obdobia platí $Rt_0 = \frac{T_0 - N_0}{T_0}$.

Rentabilitu z tržieb pre bežné obdobie (obdobie po zmene výmenného kurzu, resp. na základe zmien plánovaného resp. očakávaného výmenného kurzu) možno odvodzovať nasledovne:

$$Rt_1 = \frac{T_{0,SKK} + T_{0,EUR} * \frac{S_{1Eur}}{S_{0Eur}} - N_{0,plSKK} - N_{0,plEUR} * \frac{S_{1Eur}}{S_{0Eur}}}{T_{0,SKK} + T_{0,EUR} * \frac{S_{1Eur}}{S_{0Eur}}} =$$

Po uplatnení substitúcií:

[4] J. M. Samuels, F. M. Wilkes a R.E. Brayshaw, Managment of Company Finance, 5. vydanie, Chapman and Hall London, 1993, ISBN 0 412 37470 6, str. 50

[5] Ladislav Drabik, Orientačné meranie možného vplyvu zmeny výmenného kurzu na vybrané ekonomické ukazovatele obchodnej spoločnosti, Manažment podnikania a vecí verejných, II.ročník 2007, vydanie 2, str. 57-66

$$Rt_0 = \frac{T_0 - N_0}{T_0}$$

$P_{\exp eur} = \frac{T_{EUR}}{T}$, kde môžeme dosadzovať podiel exportu v EUR na tržbách

$P_{pleur} = \frac{N_{plEUR}}{T}$, podiel platieb v EUR zo všetkých platieb (môžeme predpokladať celkový objem platieb na úrovni objemu tržieb, ak je spoločnosť zisková, môže vyplácať dividendy za predošlé obdobie, resp. uhrádzať záväzky z predchádzajúcich období vo forme úverov, resp. leasingov, pričom dochádza k čiastočnému preneseniu kurzových rozdielov časti existujúcich pasív do posudzovania).

Na základe odvodenia, ak si chceme vypočítať dopad zo zmeny kurzu slovenskej koruny a EUR na konkrétny podnik z hľadiska zmien rentability z tržieb pri zachovaní podmienok podnikania z predošlého obdobia môžeme použiť nasledovný zjednodušený vzťah (neuvažujeme napríklad so stavom hotovosti v SKK, či EUR na účtoch podniku):

$$Rt_1 = \frac{Rt_0 - P_{\exp eur} + P_{pleur} + \left(P_{\exp eur} - P_{pleur}\right) * \frac{S_{1Eur}}{S_{0Eur}}}{1 - P_{\exp eur} + P_{\exp eur} * \frac{S_{1Eur}}{S_{0Eur}}}$$ [6], kde

Rt – rentabilita z tržieb,

$P_{\exp eur}$ - podiel exportu v EUR na tržbách

P_{pleur} – podiel platieb v EUR

S_{Eur} - výmenný kurz SKK/EUR

1 – bežné (aj aktuálne) obdobie (môže ísť aj o odhad priemeru na nové obdobie)

0 – bázické (aj predchádzajúce) obdobie (môže ísť aj o priemery za určité obdobie).

Pri exporte len do eurozóny môžeme tento vzťah zjednodušiť aj do tvaru:

$$Rt_1 = \frac{Rt_0 * S_{0Eur} + \left(P_{\exp eur} - P_{pleur}\right) * \left(S_{1Eur} - S_{0Eur}\right)}{S_{0Eur} + P_{\exp eur} * \left(S_{1Eur} - S_{0Eur}\right)}.$$

Pri výpočtoch platí, že vzorec vypočítavá na základe východiskových údajov, aká by mala byť nová rentabilita z tržieb za predpokladu zachovania podmienok z predchádzajúceho obdobia. Ak by sme chceli prepočítavať rentabilitu tržieb pre následné zmeny výmenných kurzov je nutné zadať aj prepočítané podiely exportu a podiely platieb, pretože v nadväznosti na zmenu výmenného kurzu sa tieto zmenia podľa rozsahu predchádzajúcej zmeny kurzu.

---

[6] Pre všeobecnejšie použitie pri exporte do krajín s ďalšími používanými menami je možno použiť vzorec:

$$Rt_1 = \frac{Rt_0 - \sum_i P_{\exp i} + \sum_i P_{pli} + \sum_i \left(P_{\exp i} - P_{pli}\right) * \frac{S_{1i}}{S_{0i}}}{1 - \sum_i P_{\exp i} + \sum_i P_{\exp i} * \frac{S_{1i}}{S_{0i}}}$$, kde i sa uplatňuje pre príslušné meny

3 PODIELOVÉ UKAZOVATELE NÁKLADOV VO VZŤAHU K TRŽBÁM

Zmena výmenného kurzu vplýva aj na ďalšie pomerové ukazovatele vo vzťahu k tržbám, ktoré v tomto prípade sú už podielom konkrétnych nákladov na tržbách (môžeme hovoriť aj o tom, koľko halierov určitého druhu nákladov máme na 1 SKK tržieb)..

V tomto smere je potrebné uvedomiť si stály rast nákladov na pracovnú silu umocnenú aj spevňovaním koruny, čím sa doposiaľ existujúca výhoda z hľadiska podmienok Českej republiky či Slovenska postupne stráca. Pracovníci si to z hľadiska svojich miezd a životných nákladov nemusia uvedomovať, ale každé spevnenie koruny oproti EUR, spôsobuje pre exportujúci podnik zvýšenie nákladov na pracovnú silu sledovaných v EUR, bez toho, aby pracovník, alebo podnik mal z toho akúkoľvek výhodu. Zároveň dochádza aj k zvyšovaniu podielu mzdových (aj osobných) nákladov podniku na každej korune tržieb podniku.

Ak si chceme vypočítať dopad zo zmeny kurzu slovenskej koruny na konkrétny podnik z hľadiska zmien podielu mzdových nákladov z celkových tržieb pri zachovaní podmienok podnikania z predošlého obdobia môžeme použiť nasledovný zjednodušený vzťah:

$$Pmn_1 = \frac{Pmn_0}{1 - P_{\exp eur} + P_{\exp eur} * \frac{S_{1Eur}}{S_{0Eur}}}$$ [7] , kde

Pmn – podiel mzdových nákladov na celkových tržbách,
$P_{\exp eur}$ - podiel exportu v Eur na tržbách
S_{Eur} - výmenný kurz SKK/EUR
1 – aktuálne obdobie
0 – predchádzajúce obdobie.

Tento vzorec nám rovnako dobre poslúži, či budeme chcieť zistiť zmenu v podiele mzdových nákladov z celkových tržieb, alebo zmenu v podiele osobných nákladov z celkových tržieb.

V prípade, že by sa nám podarilo zmluvne dohodnúť s určitou skupinou zamestnancov výplatu miezd v EUR, na výpočet podielu mzdových (rovnako osobných) nákladov z celkových tržieb pri zachovaní podmienok podnikania z predošlého obdobia môžeme použiť nasledovný zjednodušený vzťah:

[7] Pre všeobecnejšie použitie pri exporte do krajín s ďalšími používanými menami je možno použiť vzorec:

$$Pmn_1 = \frac{Pmn_0}{1 - \sum_i P_{\exp i} + \sum_i P_{\exp i} * \frac{S_{1i}}{S_{0i}}}$$, kde i sa uplatňuje pre príslušné meny

$$Pmn_1 = \frac{Pmn_0 * P_{mpleur} * \frac{S_{1Eur}}{S_{0Eur}} + Pmn_0 * (1 - P_{mpleur})}{1 - P_{\exp eur} + P_{\exp eur} * \frac{S_{1Eur}}{S_{0Eur}}}$$ [8], kde

naviac oproti predchádzajúcemu vzorcu sú použité nasledovné premenné:

P_{mpleur} - predstavuje podiel v EUR platených mzdových nákladov zo všetkých mzdových nákladov.

4 HODNOTENIE DOPADOV VÝMENNÝCH KURZOV NA PODNIKANIE V NIEKTORÝCH KRAJINÁCH

Pre hodnotenie dopadov by sme mali vychádzať v rámci zjednodušenia porovnania z hypotetického výrobného exportného podniku, ktorý vo východiskovom období exportuje do eurozóny 70 % svojej produkcie, pričom 20 % svojich nákladov hradí v EURO. Pre porovnanie dopadov na podiel mzdových nákladov môžeme testovať dopad výmenných kurzov pri východiskovom podiele 30 % mzdových nákladov v danom podniku. Vzhľadom na to, že hypotetický podnik predstavuje malý alebo stredný podnik, tak ukazovateľ zmeny reakcie ceny na zmenu výmenného kurzu (tzv. Exchange Rate Pass-Through[9]) je pre podnik veľmi nízky resp. nulový, teda neuvažujeme s možnosťou presadiť u zákazníka úpravu ceny vzhľadom na zmenu výmenného kurzu (aj presadenie zvýšenia ceny o medziročnú infláciu, či konkrétne dopady z rastu cien vstupov aj materiálových predstavuje pre tento druh podnikania veľký problém).

a) Česká republika

Vývoj českej koruny je charakterizovaný nízkou infláciou a posilňovaním reálneho kurzu, čo vedie k neustálemu posilňovaniu nominálneho kurzu. Dlhodobo rovnovážne tempo posilňovania reálneho kurzu koruny je na úrovni 3 – 4 percenta ročne. Ak si pozrieme vývoj kurzu z grafu na nasledovnej strane vidíme, že exportné podnikanie bolo v určitých obdobiach ovplyvnené tzv. kurzovým šokom, keď posilňovanie meny bolo rýchlejšie ako reálne zhodnocovanie.
Česká národná banka a vláda Českej republiky vzájomnou dohodou z apríla 2008 prijali spôsob riešenia na predchádzanie výkyvov kurzov, ktoré sú spôsobené netrhovými a náhodne faktormi (napr. konverzia z výnosov privatizácie, príjmy z EU, emisie eurobondov a podobne).

---

[8] Pre všeobecnejšie použitie, pri exporte do krajín s ďalšími používanými menami a výplate časti mzdových nákladov v ďalších menách, je možno použiť vzorec:

$$Pmn_1 = \frac{Pmn_0 * \sum_i \left(P_{mpli} * \frac{S_{1i}}{S_{0i}} + 1 - P_{mpli} \right)}{1 - \sum_i P_{\exp i} + \sum_i \left(P_{\exp i} * \frac{S_{1i}}{S_{0i}} \right)}$$, kde i sa uplatňuje pre príslušné meny

[9] Multinational Business Finance, Eight Edition, D.K. Eiteman, A. I. Stonehill, M.H. Moffet, Addison – Wesley Publishing Company, 1998, ISBN. 0-201-52485-6, str. 118

Napriek tomu, že podnikateľský sektor v Českej republike má obavy, že silná česká koruna zabije český priemysel, predstavitelia ČNB sú presvedčení, že ani rýchlejšie prijatie eura by neprinieslo priaznivejší stav vo vývoji reálneho zisku exportérov, kvôli zvýšeniu inflácie [10]
Naopak riziká sú predpokladané v nesúlade dlhodobých ekonomických procesov, ktoré by mohli umožniť odolať ekonomickým šokom, nízkej stabilizačnej schopnosti fiškálnej politiky a nízkej flexibility ekonomiky (hlavne v oblasti trhu práce).

Graf č. 1 Vývoj výmenného kurzu českej koruny k EURO od roku 1999[11]

Ak si v rámci hodnotenia dopadov výmenného kurzu na hypotetický exportný podnik začneme z kurzu S_0 = 38 CZK/ EUR (z roku 1999) a porovnáme ho s aktuálnym kurzom napr. S_1= 24 CZK/EUR, tak dopad zmeny výmenných kurzov pri zachovaní ostatných podmienok na rentabilitu tohto podniku za 10 rokov predstavuje - 24,8 %, pričom podiel mzdových nákladov na základe zmeny výmenných kurzov predstavuje 40,43 % (oproti 30 % východiskových).

Ak povedzme z do východiskového stavu dosadíme výmenný kurz zo 7. Mesiaca 2007, kedy sa pohyboval približne na úrovni 28 CZK/EUR, tak hypotetický exportný podnik za rok činnosti musí prekonávať - 8 % v rámci rentability podniku, pričom nový podiel mzdových nákladov bude 0,3333 oproti 0,3 východiskového podielu. Ak si k tomu prirátame rast cien vstupov (špeciálne vstupov z plechu o vyše 50 % oproti východiskovej cene) je zrejmé, že riešiť situáciu v malých a stredných podnikoch nebude vôbec jednoduché zvlášť ak k tomu prirátame, že môže ísť o pokračujúci proces. Prognózy poklesu dopytu v európskych krajinách vo vzťahu k importu polotovarov z krajín V4

[10] Vladimír Tomšík, člen bankovní rady a vrchní ředitel ČNB, „Silné koruně je nutné čelit rustem produktivity“, Fórum Hospodářskych novin, 16. August 2008, www.cnb.cz
[11] http://openiazoch.zoznam.sk/produkty/me/detailasp?TID= vzťahuje sa na všetky tabuľky v texte

povedú k zostrenej konkurencii v oblasti snahy získať zákazky, z čoho môžu profitovať vo vzťahu k českým malým a stredným podnikom podniky ostatných krajín V4, kde kurzový šok nie je taký významný, resp. nie je žiadny. Výhody kvalitnej a kvalifikovanej práce, dopravne výhodnej spolupráce môžu byť prevážené nižším cenovými reláciami dosiahnutými v ďalších krajinách. Potenciálnou výhodou zostáva, že export z Českej republiky bol založený na vývoze zložitejších spravidla montovaných celkov pri vyššej produktivite práce ako je to obvyklé v okolitých krajinách, keď nie na finálnych výrobkoch, ktoré nie je jednoducho presunúť do iných krajín.

b) Slovenská republika

Vývoj slovenskej koruny bol charakterizovaný snahou splniť maastrichtské kritéria pre vstup do eurozóny a úspešným zapájaním slovenskej ekonomiky do medzinárodnej deľby práce na základe množstva zahraničných investícií, ktoré sa snažili využiť relatívne lacnú a pritom kvalifikovanú pracovnú silu.

Graf č. 2 Vývoj výmenného kurzu slovenskej koruny k EURO od roku 1999[12]

6. júla 2005 vláda SR schválila Národný plán zavedenia eura v Slovenskej republike, pričom aktualizácie prebehli v marci 2007 a apríli 2008. Koncom novembra 2005 slovenská koruna vstúpila do mechanizmu výmenných kurzov ERM II, pričom centrálna parita koruny voči euru bola stanovená

[12] http://openiazoch.zoznam.sk/produkty/me/detailasp?TID= vzťahuje sa na všetky tabuľky v texte

na úrovni trhového kurzu 38,455 SKK/EUR. V polovici marca 2007 centrálna parita slovenskej koruny v ERM II. revalvovala a nová centrálna parita bola stanovená na úrovni 35,4424 SKK/EUR, koncom mája 2008 opätovne revalvovala na úroveň 30,1260 SKK/EUR. V nadväznosti na júnové rozhodnutia Rady Európskej únie o prijatí Slovenska do eurozóny Rada Európskej únie na úrovni ministrov financií členských štátov Európskej únie (ECOFIN) stanovila neodvolateľný prepočítavací koeficient medzi eurom a slovenskou korunou (konverzný kurz) na úrovni 30,1260 SKK/EUR.

Výmenný kurz medzi slovenskou korunou a eurom v januári 1999 začal na úrovni 43,097 SKK/EUR, ale 20.mája 1999 slovenská koruna bola historicky najslabšia, kedy výmenný kurz bol na úrovni 47,299 SKK/EUR.

Ak si v rámci hodnotenia dopadov výmenného kurzu na hypotetický exportný podnik začneme z kurzu S_0 = 43 SKK/ EUR (z roku 1999) a porovnáme ho s aktuálnym kurzom napr. S_1= 30,2 SKK/EUR, tak dopad zmeny výmenných kurzov pri zachovaní ostatných podmienok na rentabilitu tohto podniku za 10 rokov predstavuje - 18,8 %, pričom podiel mzdových nákladov na základe zmeny výmenných kurzov predstavuje 37,9 % (oproti 30 % východiskových).

Ak povedzme z do východiskového stavu dosadíme výmenný kurz zo októbra 2006, kedy sa pohyboval aj na úrovni 37.395 SKK/EUR, a do S_1 výmenný kurz z decembra 2006, ktorý dosiahol v rámci 2 mesiacov úroveň 34,345 SKK/EUR tak hypotetický slovenský exportný podnik v rámci 2 mesiacov činnosti musel prekonávať - 4,3 % v rámci rentability podniku, pričom nový podiel mzdových nákladov bude 0,318 oproti 0,3 východiskového podielu. Ak použijeme aktuálny výmenný kurz približujúci sa konverznému kurzu 30,2 SKK/EUR, tak od októbra 2006 zmena výmenných kurzov pôsobí na rentabilitu takého podniku v rozsahu
- 11,12 %, pričom podiel mzdových nákladov z 0,30 sa zvýši na 0,3467 (v podstate podnik za 2 roky zažíva rast miezd o viac ako 15 % bez toho, aby zvýšil reálnu či nominálnu mzdu svojím pracovníkom).

Slovenské exportné podniky v porovnaní s českými podnikmi majú určitú malú výhodu v tom, že dopad výmenných kurzov za 10 rokov bol nižší ako u českých podnikov. Nevýhodou je, že v ostatnom čase sa snažia prekonať ekonomické dopady kurzového šoku súvisiaceho s pozitívnym vývojom ekonomiky a vstupom do eurozóny. Napriek tomu, sú určité signály, že zákazníci z krajín eurozóny sa snažia transferovať zákazky z českého trhu na slovenský (obdobne ako samotné podniky pôsobiace v Českej republike), avšak slovenské podniky nie sú schopné z hľadiska kvality, kvalifikovanosti a produktivity primerane absorbovať tieto požiadavky. Ďalšou pozitívnou súvislosťou pre malé a stredné slovenské exportné podniky (aj zákazníkov) je stabilizácia výmenného kurzu vo vzťahu k eurozóne, obdobným problémom ako u českých podnikov (možno krátkodobým) je pokles objednávok od určitej skupiny zákazníkov. Otáznou je výška inflácie po vstupe do eurozóny, ktorá bude vplývať na nutnosť mzdových riešení a pokrytie energetických a materiálových vstupov.

Ak si zoberieme výmenné kurzy fungujúce medzi českou a slovenskou ekonomikou, tak za ostatných 10 rokov s výnimkou 2-3 rokov výmenné kurzy oscilujú medzi 1,2 až 1,3 SKK/CZK, čo z hľadiska exportérov z jednej či druhej strane nevytvára dlhodobý dopad výmenných kurzov na rentabilitu podnikania. Zároveň to hovorí o určitej stabilnosti a porovnateľnosti vývoja ekonomík týchto dvoch štátov, čo nadväzuje na vyše 60 rokov trvajúcu spoločnú históriu.

Graf č. 3 Vývoj výmenného kurzu slovenskej k českej korune od roku 1999[13]

c) Maďarsko

Maďarská ekonomika má z hľadiska ostatných 10 rokov svoje silnejšie i slabšie obdobia, čo sa prejavuje v určitom kolísaní kurzov, ktoré pri exporte do eurozóny prinášajú z času na čas pozitívne, niekedy negatívne dopady výmenných kurzov na rentabilitu. Malé a stredné podnikanie sa v Maďarsku viac borí s inými skutočnosťami, ako je pre export nepriaznivý výmenný kurz, hoci takmer aktuálne v rámci niekoľkých mesiacov spevnenie kurzu z úrovne 265 HUF/EUR na 230 HUF/EUR priniesla nutnosť pre malých a stredných podnikateľov - exportérov (v rámci podobnosti hypotetického podniku) do eurozóny riešiť – 7,28 % dopad na rentabilitu podnikania a zvýšenie podielu mzdových nákladov na úroveň 0,33 t.j. ako pri 10 % zvýšení miezd. Pre exportujúce podniky na slovenský, alebo český trh sa v minulosti vzhľadom na vývoj výmenných kurzov dohodnúť ceny v slovenských či českých korunách.
Kým napríklad v roku 1999 výmenný kurz dosahoval 19 slovenských korún za 100 forintov, tak aktuálne to je okolo 12,5 koruny za 100 forintov. Keby maďarský exportér mal dohodnutý vývoz v slovenských korunách, tak by mohol získať pozitívny dopad na rentabilitu svojho podnikania z výmenných kurzov pri zachovaní ostatných podmienok v rozsahu cca 19 %. Obdobne pri exporte do Českej republiky pri východiskovom výmennom kurze 15 českých korún za 100 forintov a aktuálnom kurze okolo 10 českých korún za 100 forintov tento dopad predstavuje pozitívny dopad v rentabilite cca 18,5 %, ak nedohodol obchod v iných menách.

[13] http://openiazoch.zoznam.sk/produkty/me/detailasp?TID= vzťahuje sa na všetky tabuľky v texte

Graf č. 4 Vývoj výmenného kurzu forintu k euro od roku 1999[14]

[14] http://openiazoch.zoznam.sk/produkty/me/detailasp?TID= vzťahuje sa na všetky tabuľky v texte

Graf č. 5 Vývoj výmenného kurzu forintu k slovenskej korune od roku 1999[15]

Graf č. 6 Vývoj výmenného kurzu forintu k českej korune od roku 1999[16]

[15] http://openiazoch.zoznam.sk/produkty/me/detailasp?TID= vzťahuje sa na všetky tabuľky v texte

d) Poľsko

Poľská ekonomika je najväčšou ekonomikou v porovnaní s ostatnými ekonomikami krajín V4. Z hľadiska ostatných 10 rokov po oscilovaní na začiatku obdobia na prelome rokov 2003 a 2004 začína dochádzať k spevňovaniu poľského zlotého vo vzťahu k euru. To prináša negatívne dopady pre exportérov a možné pozitívne dopady pre importérov. Ak si v príklade nášho hypotetického podniku vezmeme za východiskovú úroveň toto obdobie a kurz 4,9 PZL/EUR a aktuálnu úroveň cca 3,4 PZL/EUR, tak v rámci 4 rokov podnikanie pri exporte do eurozóny musí riešiť negatívny dopad na rentabilitu v rozsahu – 19.5 percenta a pri porovnávanom podiele mzdových nákladov zvýšenie na 0,3818 oproti východiskovým 0,30 zlotého na 1 zlotý tržieb. Tento negatívny dopad na rentabilitu exportérov za 4 roky je väčší ako dopad na Slovensku za 10 rokov, čo nasvedčuje o zložitosti situácie malých a stredných podnikov - exportérov. Na druhej strane Poľská ekonomika je ďaleko väčšia ako slovenská, preto podiel exportu z hľadiska malých a stredných podnikov nemusí byť do eurozóny taký veľký, ako je to u slovenských podnikov. Čo sa týka exportu do Českej republiky resp. na Slovensko tak situácia je v súčasnosti pomerne stabilizovaná, keď hodnoty výmenných kurzov oscilujú v rámci určitého rozpätia a nevytvárajú negatívny dopad na rentabilitu podnikania pre exportérov. V rámci vzťahu k exportu do Maďarska dochádza k spevňovaniu poľskej meny, čo vytvára možný tlak na ekonomiku podniku (ak sa export nedohodol za domácu menu).

Graf č. 7 Vývoj výmenného kurzu poľského zlotého k euru od roku 1999[17]

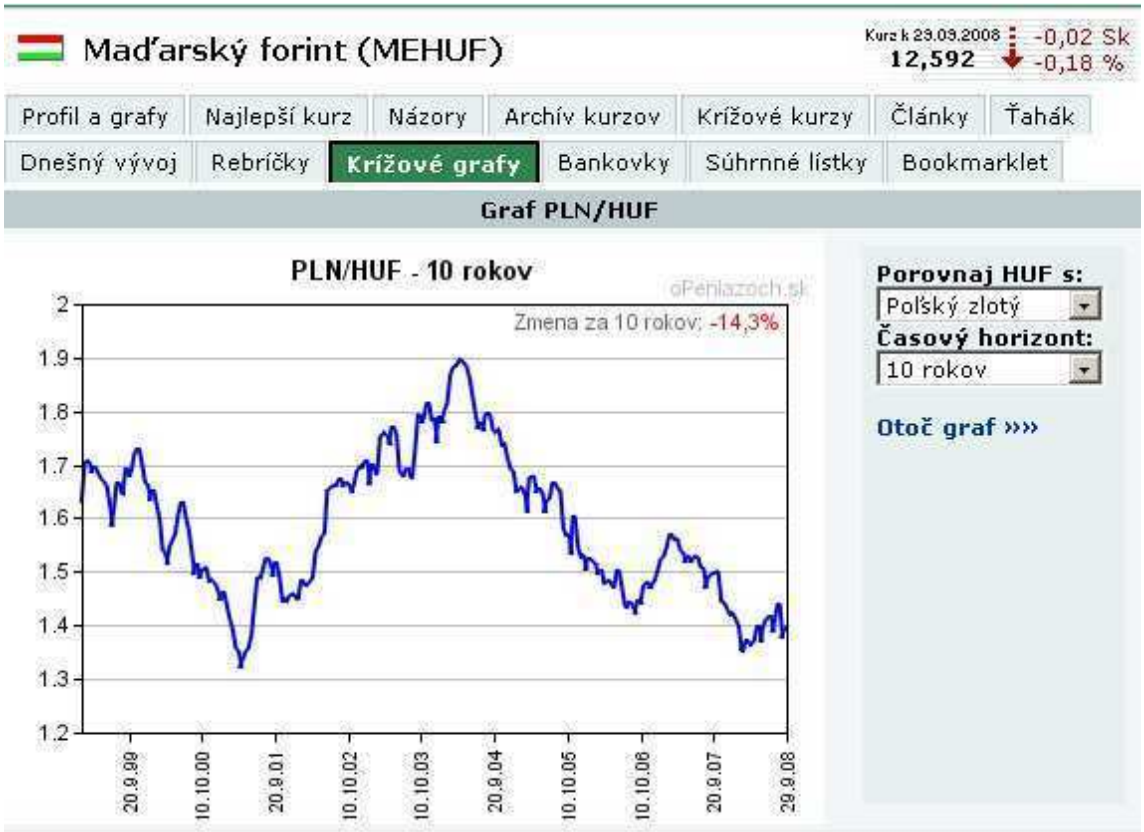
[16] http://openiazoch.zoznam.sk/produkty/me/detailasp?TID= vzťahuje sa na všetky tabuľky v texte
[17] http://openiazoch.zoznam.sk/produkty/me/detailasp?TID= vzťahuje sa na všetky tabuľky v texte

Graf č. 8 Vývoj výmenného kurzu poľského zlotého k slov. korune od roku 1999[18]

[18] http://openiazoch.zoznam.sk/produkty/me/detailasp?TID= vzťahuje sa na všetky tabuľky v texte

Graf č. 9 Vývoj výmenného kurzu poľského zlotého k českej korune od roku 1999[19]

[19] http://openiazoch.zoznam.sk/produkty/me/detailasp?TID= vzťahuje sa na všetky tabuľky v texte



Graf č. 10 Vývoj výmenného kurzu poľského zlotého k forintu od roku 1999[20]

[20] http://openiazoch.zoznam.sk/produkty/me/detailasp?TID= vzťahuje sa na všetky tabuľky v texte

5 ZÁVER

Význam sledovania dopadu výmenných kurzov pre slovenských exportérov poklesne po vstupe do eurozóny, keď väčšina platieb medzi občanmi, štátom, súkromným sektorom sa bude uskutočňovať v EUR. Pre podniky exportujúce do ďalších krajín, ako je Švajčiarsko, Švédsko, Veľká Británia, USA, ak budú obchody uzatvárané v inej mene ako EUR, konkrétny význam takéhoto sledovania zostane, stále to bude závislé od rozsahu exportu do konkrétnej krajiny mimo Eurozóny a meny v rámci ktorej budú dohodnuté obchody. Samozrejme to platí aj pre importérov. V rámci spolupráce medzi krajinami V4 sa stratí slovenská koruna. Nasledujúce obdobie, ktoré bude z hľadiska ekonomiky a riešenia dopadov hypotekárnej krízy možno veľmi ťažké ukáže, či lepšia bola slovenská (a slovinská) cesta relatívne rýchleho vstupu do eurozóny, alebo z hľadiska vstupu konzervatívny postup u ostatných členov zoskupenia V4.

Po vstupe do eurozóny budú musieť obchodné spoločnosti venovať zvýšenú pozornosť zmene cenovej úrovne v rámci národnej ekonomiky, ktorá si vyžiada následne zmenu príjmov, aby tieto mohli pokryť rast jednotlivých nákladov spojeným s cenovým rastom. To bude klásť nároky na ďalšie zlepšovanie činnosti obchodných spoločností vo všetkých smeroch, ak si, napriek rastu nákladov a cien, budú chcieť udržať zákazníkov a trhy.

FIRMY A ZOSÚLAĎOVANIE RODINNÉHO A PRACOVNÉHO ŽIVOTA

Peter Džupka

Ekonomicka Fakulta, TU Košice

Peter.Dzupka@tuke.sk

Abstrakt

Článok sa zameriava na problematiku zosúlaďovania rodinného a pracovného života. Naznačuje dôležitosť riešenia predmetnej problematiky v slovenskej podnikovej praxi vo vzťahu k riešeniu trendov, ktoré negatívne vplývajú na trh práce. Zároveň článok prezentuje niekoľko opatrení ktoré sa v praxi najčastejšie používajú na riešenie predmetnej problematiky.

Kľúčové slová: *rovnosť príležitostí, flexibilná pracovná doba ,práca na skrátený úväzok, job sharing,, work sharing, teleworking.*

1 ÚVOD

V súčasnosti sa na Slovensku začína prejavovať akútny nedostatok kvalifikovanej pracovnej sily. Ďalší ekonomický rozvoj v súčinnosti s nie príliš priaznivým demografickým vývojom bude tento nedostatok ešte zhoršovať. Trh práce sa na Slovensku v súčasnosti mení veľmi rýchlo a pre to je dôležité venovať pozornosť rovnosti príležitostí - rodovej rovnosti a zosúlaďovaniu rodinného a pracovného života. Práve tieto skutočnosti, by mohli napomôcť zmierniť negatívne dopady nedostatku kvalifikovanej pracovnej sily a prispieť tak k vyrovnanému hospodárskemu rastu Slovenska.

Táto problematika je v súčasnosti v európskom priestore diskutovaná čoraz intenzívnejšie. Zaoberajú sa ňou odborníci v mnohých krajinách EÚ a zároveň Európska komisia intenzívne podporuje výskum v tejto oblasti. Téma, by samozrejme nemala ostať výsostne v oblasti výskumu a teórie, ale výsledky z výskumov, by mali začať čoraz intenzívnejšie prenikať do podnikovej oblasti. Táto téma by sa v praktickej rovine mala čo najrýchlejšie stať aj v slovenských firmách súčasťou podnikovej kultúry, podnikového riadenia ľudských zdrojov a sociálnych politík v rámci podnikov.

Cieľom článku je preto prezentovať informácie, metódy a možnosti podpory zosúlaďovania rodinného a pracovného života vo firmách.

2 ZOSÚLAĎOVANIE RODINNÉHO A PRACOVNÉHO ŽIVOTA

Zosúlaďovanie rodinného a pracovného života zamestnancov môže zamestnávateľ realizovať prostredníctvom opatrení v rôznych oblastiach. Podpora zosúlaďovania pracovného a rodinného života zamestnávateľom prináša zmeny v podnikovej štruktúre i v podnikových hodnotách, mení atmosféru na pracovisku.[1]

Prínosy takého prístupu smerujú k ženám ktorým umožňujú venovať pozornosť rodine, deťom a zároveň zúčastňovať sa aktívne pracovného procesu, ale aj k zdravotne postihnutým a iným znevýhodneným skupinám.

Z viacerých realizovaných výskumov o používaných metódach na podporu zosúlaďovania rodinného a pracovného života je vhodné sa zamerať na rôzne formy flexibility v pracovnom prostredí resp. pracovnom čase. Práve táto metóda je v praxi najviac uplatňovaná a zároveň dáva dobré výsledky vo viacerých krajinách EÚ. V rámci flexibility pracovného prostredia a času, výskumy poukazujú na využívanie nasledovných opatrení:

- Flexibilná pracovná doba

- Práca na skrátený úväzok
- Job sharing/Work sharing
- Práca na diaľku

Niektoré výhody a nevýhody flexibilnej organizácie definuje [2] nasledovne:

Klady, silné stránky a príležitosti flexibilnej organizácie

- Vyššia humanizácia práce
- Zvyšovanie kvality života
- Možnosť tvorby pracovných miest a znižovanie nezamestnanosti
- Vytváranie a tvorba rovných príležitosti na trhu (ženy s malými deťmi, zdravotne postihnutí, ľudia vyššieho veku,.....)
- Zlaďovanie záujmov zamestnancov a zamestnávateľov
- Inovácia pracovných režimov
- Zvýšenie zmysluplnosti práce a lepšie podmienky pre sabauplatnenie
- Prostriedok pre motiváciu a stimuláciu zamestnancov

Zápory, slabé stránky a hrozby flexibilnej organizácie:

- Každá zmena navodzuje nekľud a neistotu
- Nárast časovej nepravidelnosti práce
- Vyššia intenzita práce
- Zvyšovanie nárokov na pracovnú silu
- Vyššie nároky na plánovanie, koordináciu a riadenie procesov
- Zásadná zmena organizačných štruktúr podnikov
- Nárast nákladov na spoľahlivú evidenciu odpracovanej doby

2.1 Flexibilná pracovná doba

Podľa výskumu Európskej nadácie pre zlepšovanie životných a pracovných podmienok je táto forma podpory zosúlaďovania rodinného a pracovného života jednou z najviac využívaných v prostredí EÚ.

Nasledujúce výsledky tohto výskumu naznačujú, že flexibilná pracovná doba je naozaj široko využívaná a má pozitívne prínosy pre firmy [3] :

- Flexibilná úprava pracovnej doby funguje v takmer polovici (48%) podnikov s 10 a viac zamestnancami v Európe.
- Väčší podiel podnikov v odvetví služieb (50%) než v priemysle (43%) uvádza existenciu nejakej formy flexibility.
- Dva hlavné dôvody zavedenia pohyblivej pracovnej doby, ktoré uviedol manažment, boli „umožniť zamestnancom lepšie kombinovať pracovný a rodinný (aj osobný) život“ (68%) a „lepšie prispôsobiť pracovnú dobu pracovnej záťaži podniku“ (47%).
- Manažéri i zástupcovia zamestnancov označujú vyššiu spokojnosť s prácou za hlavný výsledok zavedenia pohyblivej pracovnej doby, po nej nasleduje lepšie prispôsobenie pracovnej doby pracovnej záťaži.

Forma flexibilnej pracovnej doby je vždy závislá na konkrétnej dohode medzi zamestnávateľom a zamestnancom., Zvyčajne sa stanovuje na tak, aby bola dohodnutá pracovná doba výhodná pre zamestnanca aj zamestnávateľa. Medzi najčastejšie formy patria:

- fond odpracovaného času (fond môže byť stanovený na ročnej, mesačnej, alebo týždennej báze. Zamestnanec odpracuje rovnaký fond času ako pri plnom úväzku, ale pracovná doba je upravená podľa jeho požiadaviek).
- stlačený pracovný týždeň (zamestnanec odpracuje stanovený fond týždenného pracovného času za menej ako 5 dní)

- flexibilná pracovná doba (zamestnanec pracuje na plný úväzok, ale začiatok a koniec pracovnej doby sú flexibilné)
- banka pracovného času (zamestnanec má možnosť akumulovania a prenášania nadpracovaných hodín)

2.2 Práca na skrátený úväzok

Podľa rovnakého výskumu [3] je táto forma podpory zosúlaďovania rodinného a pracovného života tiež intenzívne využívaná v prostredí EÚ aj keď so sebou prináša určité nevýhody:

- Vysoký podiel podnikov, kde čiastočný úväzok je hlavnou alebo dokonca jedinou formou práce, je v Nemecku, Lotyšsku, Švédsku, Dánsku a najčastejšie v Holandsku a Spojenom kráľovstve.
- Medzi krajinami existujú obrovské rozdiely vo výskyte podnikov, ktoré ponúkajú zamestnanie na čiastočný úväzok: takmer deväť z 10 podnikov v Holandsku zamestnáva pracovníkov na čiastočný úväzok oproti len asi dvom z 10 podnikov v Grécku a Portugalsku.
- Významný podiel zástupcov zamestnancov (41%) i manažérov (34%) vyhlásil, že práca na čiastočný úväzok negatívne vplýva na kariérny postup.

Aj v tomto prípade existuje viacero foriem skracovania pracovného úväzku. Medzi najčastejšie patrí pevne určený čiastočný pracovný úväzok, ktorý skracuje počet odpracovaných hodín za deň, alebo týždeň, prípadne zamestnanec pracuje celý deň, resp. týždeň a niektoré dni, alebo týždne v roku má voľno. Ďalšou formou je dohoda medzi zamestnancom a zamestnávateľom o tom, že zamestnanec má právo si v určitých mesiacoch v roku skrátiť pracovný čas (čiastočný úväzok) a po uplynutí tohto času sa môže vrátiť k plnému úväzku.

2.3 Job sharing/ Work sharing

Tieto formy podpory nie sú až tak široko uplatňované ako predchádzajúce a v slovenskom firemnom prostredí sú veľmi málo známe.

Job sharing (zdieľanie pracovného miesta) je charakteristické tým, že o jedno pracovné miesto sa delí viac zamestnancov. Zamestnanci sú tým pádom väčšinou zamestnaní na čiastočný úväzok.

Works sharing (zdieľanie práce) je na rozdiel od Job sharingu charakterizovaný tým, že pracovná náplň v rámci jedného pracovného miesta je rozdelená medzi viacerých zamestnancov, pričom každý je zodpovedný len za svoju časť úloh vyplývajúcich z pracovného miesta.

Podľa výskumov International Labour Office Geneva [4] sa dajú výhody a nevýhody týchto foriem podpory charakterizovať nasledovne. Medzi výhody patria najmä možnosť prispôsobiť počet pracovníkov fluktuácii zamestnancov vo firme, skrátiť pracovnú dobu, zvýšiť produktivitu práce, udržať si kvalifikovaných zamestnancov aj po resp. počas materskej dovolenky a kombinovať zručnosti viacerých pracovníkov v rámci jednej pracovnej pozície. Nevýhody tohto prístupu spočívajú najmä v zvýšení nákladov pri hľadaní ďalších zamestnancov, horšia komunikácia medzi zamestnancom a zamestnávateľom, zmeny v organizačných štruktúrach.

2.4 Práca na diaľku

Teleworking ako sa práca na diaľku často označuje je v súčasnosti veľmi diskutovanou témou. Súvisí to najmä s prudkým rozvojom informačno-komunikačných technológií na ktorých je tento typ práce postavený. Práca na diaľku ponúka v súvislosti s podporou zosúlaďovania rodinného a pracovného života mnoho výhod pre zamestnávateľov aj zamestnancov, ale prináša aj mnoho nevýhod.

Pojmom „práca na diaľku – alebo teleworking“ sa označuje taký spôsob práce, pri ktorom zamestnanci pracujú na mieste mimo sídla zamestnávateľa a v čase ktorý im najviac vyhovuje.

Podľa [2] možno výhody a nevýhody práce na diaľku charakterizovať nasledovne.

Výhody pre zamestnávateľa:

- Možnosť získať a udržiavať si kvalifikovaných pracovníkov
- Redukcia absentérstva a práceneschopnosti
- Redukcia režijných nákladov
- Zvýšenie spokojnosti a produktivity zamestnancov
- Zvýšenie lojality zamestnancov
- Zabezpečenie väčšej orientácie práce na výsledok

Výhody pre zamestnancov:

- Minimalizácia dochádzania do práce
- Možnosť časového rozloženia práce podľa potrieb
- Pracovné uplatnenie aj pre postihnuté osoby
- Možnosť udržať si kontakt s pracoviskom aj počas rodičovskej dovolenky.

3 ZÁVER

Flexibilita v pracovnom čase by mala byť v prvom rade reakciou zamestnávateľov na zmenu podmienok na pracovnom trhu. Tento nástroj zosúlaďovania rodinného a pracovného života, nie je len nástrojom pre zlepšovanie kvality života zamestnancov, ale primárne prispieva k zlepšeniu konkurencieschopnosti podnikov. Na globálnej úrovni zase napomáha riešeniu negatívnych dopadov trendov akými sú napríklad starnutie populácie.

V slovenskom podnikateľskom prostredí, by sa preto mala venovať podstatne väčšia pozornosť implementácii metód zosúlaďovania rodinného a pracovného života do praxe.

Poďakovanie: Príspevok nadväzuje na výskumnú úlohu VEGA project 1/024/08: „Analýza súčasných problémov manažmentu riadenia ľudských zdrojov".

POUŽITÁ LITERATÚRA

[1] Ľapinová E., Jakab K., *Podpora zosúlaďovania pracovného a rodinného života v zamestnávateľskej organizácii*, Banská Bystrica; Regionálne európske informačné centrum a Ústav vedy a výskumu v Banskej Bystrici; 2008; 120 p. ISBN 978-80-8083-435-7.

[2] Šipikal M a kol. , *Zosúlaďovanie pracovného a rodinného života v krajinách Európskej Únie*, Banská Bystrica; Regionálne európske informačné centrum a Ústav vedy a výskumu v Banskej Bystrici; 2007; 110 p.ISBN 978-80-8083-433-3.

[3] Európska nadácia pre zlepšovanie životných a pracovných podmienok, *Pracovná doba a rovnováha medzi pracovným a súkromným životom v európskych podnikoch*, informačný leták dostupný na internete: http://www.eurofound.europa.eu/pubdocs/2006/25/sk/1/ef0625sk.pdf

[4] International Labour Office Geneva ; *Work-sharing and Job-sharing*, dostupné na internete: http://www.ilo.org/public/english/protection/condtrav/pdf/infosheets/wt-17.pdf

[5] Pisár P. a kol., *Rovnosť príležitosí na trhu práce*, Banská Bystrica; Regionálne európske informačné centrum a Ústav vedy a výskumu v Banskej Bystrici; 2008; 136 p. ISBN 978-80-8083-434-0.

INFORMATIZÁCIA VEREJNEJ SPRÁVY A PROJEKT ACCESS-EGOV

Peter Džupka, Marek Skokan

Ekonomicka Fakulta, TU Košice

{Peter.Dzupka,Marek.Skokan}@tuke.sk

Abstrakt

Tento príspevok popisuje prístup použitý v projekte Acces-eGov pre podporu informatizácie verejnej správy. V projekte adresovaný problém je v súlade s akčnými plánmi eEurope a eEurope+. Konkrétne ide o priblíženie administratívnych činností verejných inštitúcií bližšie k občanom, a to prostredníctvom využívania internetovej siete. To je umožnené v projekte vyvíjaným softvérovým systémom tým, že poskytne funkcionalitu pre registráciu služieb verejnej správy oboch typov - tradičných ako aj elektronických. Takto zaregistrované služby môžu byť následne systémom integrované do personalizovaných scenárov vytvorených na základe modelov administratívnych procesov. Realizácia týchto scenárov vedie k riešeniu problému, ktorému čelí používateľ (občan alebo podnikateľský subjekt) v danej životnej situácii (napr. ako získať stavebné povolenie a pod.). Vďaka tomu je používateľovi poskytnutá hodnotnejšia služba pozostávajúca zo scenára služieb. V prípade, že sú niektoré služby v scenári prístupné elektronicky môžu byť spustené on-line. Prvý prototyp Access-eGov platformy bol testovaný na troch pilotných aplikáciách v troch EU krajinách.

***Kľúčové slová*:** *informatizácia verejnej správy, sémanticky popis služieb, procesný model*

1 ÚVOD

Informatizácii verejnej správy je venovaná veľká pozornosť z národnej, regionálnej ale hlavne z európskej úrovne. Aj napriek tomu je však v prostredí Slovenska málo verejných služieb dostupných pre občanov a podnikateľov v elektronickej podobe.

Proces elektronizácie verejnej správy je zložitý, pretože jeho podstatou je vytváranie podmienok pre aplikáciu IKT a využívanie informácií v elektronickej podobe vo všetkých oblastiach verejnej správy. Vyžaduje si najmä prispôsobenie legislatívy, oranizačno-technického zabezpečenia verejnej správy, personálne zabezpečenie, spoločenskú podporu a ďalšie zmeny. Aj to sú dôvody nízkeho počtu služieb verejnej správy ktoré sú dostupné elektronicky. Proces elektornizácie verejnej správy je kvôli svojej komplexnosti a náročnosti veľmi zdĺhavý. Pre urýchlenie procesu je nutné riešiť nie len legislatívne, technické a ďalšie podmienky, ale je potrebné aj zvyšovať motiváciu jednotlivých inštitúcií verejnej správy, občanov a podnikateľov pre zavádzanie a využívanie elektronických služieb verejnej správy.

Riešenie problémov pri implementácii elektronických služieb verejnej správy do praxe je jedným z plánovaných výstupov projektu Access-eGov.

2 PROJEKT ACCESS-EGOV A JEHO VZŤAK K ELEKTRONIZÁCII VEREJNEJ SPRÁVY V PODMIENKACH SR

Európska komisia v rámci podprogramu IST (Technológie pre Informačnú spoločnosť – „Information Society Technologies“) 6. Rámcového programu EÚ, podporila vedecko-výskumný projekt podaný medzinárodným konzorciom 11 partnerov. Koordinátorom projektu je Technická

Univerzita v Košiciach, v rámci ktorej je do projektu zapojená Ekonomická fakulta a Fakulta elektrotechniky a informatiky.

Projekt má názov „Access to e-Government Services Employing Semantic Technologies“ - Prístup k službám elektronickej verejnej správy využitím sémantických technológií. Celkový rozpočet projektu je 2.279.243,- EUR, pričom EK prispela sumou 1.983.000,- EUR. Členmi riešiteľského konzorcia sú univerzity, firmy a organizácie verejnej správy zo SR, Poľska, SRN, Grécka a Egyptu. Za SR sú okrem TU v Košiciach členmi konzorcia: Košický Samosprávny kraj, Mestský úrad Michalovce a firma Intersoft, a.s. Projekt je realizovaný v období od januára 2006 do decembra 2008.

Projekt Access-eGov napĺňa jeden z hlavných cieľov - akčných plánov eEurope [2] a eEurope+ [3] „Verejná správa on-line: elektronický prístup k verejným službám.“ Konkrétnym cieľom projektu je priblíženie administratívnych činností verejných inštitúcií bližšie k občanom, a to prostredníctvom využívania internetovej siete a nasadením sémantických technológií. Napĺňaním tohto cieľa projekt prispieva k elektronizácii verejnej správy.

2.1 Pilotné aplikácie projeku

Projekt Access-eGov má byť open-source riešením. Od začiatku je celý systém budovaný tak, aby bola do systému integrovateľná akákoľvek popísaná verejná služba. Tomuto predpokladu sú podriadené aj technologické a softwarové riešenia systému. V rámci projektu, budú funkcionality systému Access-eGov testované na troch pilotných projektoch v troch rôznych krajinách.

Prvá pilotná aplikácia je zameraná na podporu procesu registrácie firmy. Táto aplikácia bude implementovaná v Poľsku, v regióne Silesia a to v spolupráci s asociáciou „mestá v internete“ a s radnicou v Glivciach.

Druhá, nemecká aplikácia, bude rozšírením existujúceho riešenia pre podporu elektronických služieb v štátnej administratíve Šlezvicka-Holštajnska zapracovaním sémantickej vrstvy (sémantická interoperabilita medzi národnými a lokálnymi centrami verejnej správy). Výstupom bude zvýšenie kvality služieb pre občanov a podnikateľov pri vyhľadávaní služieb poskytovaných národnými ako aj lokálnymi centrami verejnej správy. Nemecká univerzita v Káhire, vďaka jej sídlu v Egypte, bude testovať špecifické riešenia: užívateľ s egyptským občianstvom hľadajúci elektronické služby verejnej správy alebo užívateľ, ktorý chce získať pracovné povolenie v krajine EU. To bude zahŕňať všetky úlohy vnútro-európskeho scenára plus ďalšie výzvy v podobe jazykových a kultúrnych rozdielov.

Posledná, slovenská pilotná aplikácia bude implementovaná Košickým samosprávnym krajom a mestským úradom v Michalovciach. Tento pilot je zameraný na územné plánovanie a stavebné povolenie. Cieľom je prostredníctvom zadefinovaného problému vygenerovať pre užívateľa scenár, ktorý popíše celý proces až k požadovanému výsledku (napr. stavebné povolenie). Tento scenár spolu s virtuálnym asistentom poskytnú užívateľovi presný prehľad o tom, čo sa dá v súčasnosti vybaviť elektronicky, a čo tradičným spôsobom. V prípade elektronických služieb, umožní systém užívateľovi vyriešiť jednotlivé kroky s využitím svojho počítača. V prípade tradičných služieb poskytne systém užívateľovi všetky potrebné tlačivá, žiadosti ako aj kontakty a otváracie hodiny jednotlivých úradov. Zároveň umožní užívateľovi presne vedieť v akom štádiu riešenia je jeho žiadosť na tom ktorom úrade. Úlohou je teda urobiť tento komplikovaný proces transparentnejší, efektívny a jednoduchší na pochopenie, teda šetriaci čas (a tým pádom aj peniaze) pre občanov a podnikateľov.

2.2 Smerom k elektronickému územnému plánovaniu a stavebné povoleniu na Slovensku

V tejto časti je popísaný proces vytvárania modelu administratívneho procesu pre slovenskú pilotnú aplikáciu, sú tu vysvetlené niektoré pojmy spojené s týmto vytváraním modelu a v osobitnej časti sú prezentované výsledky testovania tejto pilotnej aplikácie.

Za realizáciu slovenského pilotu bol zodpovedný Košický samosprávny kraj v spolupráci s mestským úradom v Michalovciach. Pre slovenskú pilotnú aplikáciu bol namodelovaný administratívny proces územného plánovania a získavania stavebného povolenia.

Procesný model vznikol na základe analýzy štyroch scenárov (územného konania, stavebného konania, spojeného konania územného a stavebného konania, finálneho kolaudačného konania). Tieto scenáre vykresľovali možné špecifiká životnej situácie získavania stavebného povolenia zo strany občana. Scenáre boli pripravené pracovníkmi Košického samosprávneho kraja v spolupráci s mestským úradom v Michalovciach. Po spomínanej analýze scenárov bol, pomocou v projekte navrhnutej metodológie vytvorený príslušný procesný model v podobe sémantického popisu. Tento procesný model zahrňuje komplexné typy služieb, ktoré sú relevantné územnému konaniu a kolaudačnému konaniu, a definuje vzťahy medzi nimi. Ku typom služieb boli sémanticky popísané príslušné služby poskytované verejnými správami. Nad takto sémanticky popísaným procesom a službami pracuje v projekte vyvinuté technologické riešenie. To má dve rozhrania umožňujúce prístup k systému cez internet. Pre používateľov verejných správ je to rozhranie nazvané Anotačný nástroj (Annotation Tool - AT). Pre používateľov zo strany občanov je to Klient osobného asistenta (Personal Assistant Client - PAC). Anotačný nástroj slúži na podporu pracovníkov VS pri sémantickom popise poskytovaných služieb [4]. Tiež obsahuje podporu pre vytváranie sémantických popisov procesov (procesných modelov). Klient osobného asistenta slúži na prezentáciu sémanticky popísaných procesov a služieb používateľovi. Zabezpečuje pritom personalizáciu procesu na základe odpovedí používateľa na personalizačné otázky a tiež vyhľadávanie a filtráciu potrebných služieb na základe odpovedí používateľa na personalizačné otázky a informácií z jeho profilu. Umožňuje tiež browsovanie (navigáciu) a výber konkrétnej služby v prípadoch, keď existuje viac vhodných služieb, opätovnú personalizáciu procesov a služieb a v neposlednej rade tiež uloženie personalizovaného procesu a jeho opätovné načítanie.

Cieľom slovenského pilotu bolo zjednodušiť celý proces získavania stavebného povolenia a urobiť ho transparentným pre občana - poskytnutím relevantných informácií o potrebných službách v obsahovo bohatej a zároveň ľahko čitateľnej štruktúre a v konečnom dôsledku zlepšiť túto komplexnú službu z pohľadu používateľa. Bolo uskutočnené aj školenie pracovníkov samosprávy zamerané na používanie nástroja pre vytváranie sémantického popisu služieb.. Používatelia (občania aj pracovníci VS) potom pracovali so systémom Access-eGov prostredníctvom nástroja PAC, ktorý bol napojený na procesný model v podobe formálneho sémantického popisu a na už sémanticky popísané služby.

2.2.1 *Výsledky realizovaného testovania*

Testovanie prebehlo v rámci prvej fázy testov technologického riešenia projektu Access-eGov. Test bol realizovaný v októbri 2007 až januári 2008 na pilotných aplikáciách v troch krajinách EÚ a v jednom testovacom laboratóriu. Najprv sa uskutočnilo inicializačné laboratórne testovanie vyvinutých softvérových nástrojov v Egypte na Nemeckej univerzite v Káhire. Potom, ako boli nástroje pripravené pre inštaláciu a použitie pre používateľských partnerov boli spustené pilotné aplikácie na Slovensku, v Poľsku a v SRN v reálnych podmienkach v prostredí VS.

Evaluácii boli podrobené oba vyvinuté nástroje, Anotačný nástroj (AT) aj Klient osobného asistenta (PAC). AT slúžil svojmu účelu počas testovania takmer bez technických problémov. Spätná väzba ukázala, že nástroj bol relatívne ľahko použiteľný, dokonca bol úspešne používaný aj netrénovanými anotátormi (pracovníkmi VS), ktorí mali k dispozícii iba stručný používateľský manuál. Iba malý počet anotátorov nepovažoval proces sémantického popisu služieb (anotácie) pomocou tohto nástroja za ľahký a jednoduchý – podľa nich kvôli „neintuitívnemu“ používateľskému rozhraniu anotačného nástroja a kvôli chýbajúcim informáciám požadovaným pri anotácii. Väčšina týchto problémov bola odstránená už počas skúšok.

PAC bol evaluovaný s využitím on-line dotazníka. Účastníci testovali kvalitu poskytovaných informácií, rýchlosť, štruktúru a rozvrhnutie webovskej stránky ako aj navigácie a „použiteľnosti“ (usability) systému vo všeobecnosti. Výsledky indikujú, že používatelia systému by uvítali zlepšenie používateľského rozhrania, jeho štruktúry, dizajnu a navigácie služieb. Používatelia preferujú navigáciu systémom „krok za krokom“ a uvítali by usporiadaný zoznam služieb (namiesto zoznamu všetkých, v danom čase vykonateľných, krokov procesu).

Na základe vyhodnotenia prvého testovania pilotných aplikácií sa v súčasnosti (september 2008) končia práce na druhej, vylepšenej verzii systému Access-eGov. Systém bude následne otestovaný v druhej sérii testov koncom roku 2008. Projekt Access-eGov skončí vo februári 2009, keď by mala byť k dispozícii finálna verzia systému Access-eGov, použiteľná pre integráciu ľubovoľných služieb VS (ale v princípe aj v iných aplikačných oblastiach).

3 ZÁVER

V príspevku bol prezentovaný prístup použitý v projekte Acces-eGov pre podporu informatizácie verejnej správy. Informatizácia je v tomto projekte adresovaná prostredníctvom technologického riešenia. Toto technologické riešenie umožňuje registráciu služieb verejnej správy do vyvinutého systému v podobe ich sémantického popisu. To či je služba v papierovej alebo elektronickej podobe pri registrácii nehrá podstatnú rolu. Prechod z papierovej na elektronickú službu teda nepredstavuje veľký problém. Zaregistrované služby sú systémom integrované do personalizovaných scenárov na základe procesných modelov administratívnych procesov. Elektronické služby v tomto scenári sa môžu vykonať on-line. Ku papierovým službám získa občan relevantné informácie. Systém Access-eCov ponúka internetovské rozhrania pre používateľov zo strany verejných správ ako aj pre občanov. Oba tieto rozhrania boli podrobené evaluácií v rámci prvej série testov v projekte. Rozhranie pre pracovníkov verejných správ naplnilo očakávania a umožnilo ľahkú registráciu služieb verejných správ do systému Access-eGov v podobe ich sémantického popisu. Rozhranie pre občanov nenaplnilo niektoré očakávania. Problematická je hlavne štruktúra a dizajn používateľského rozhrania a navigácia v personalizovanom scenári. V súčasnosti sa požiadavky vzniknuté pri testoch zapracovávajú do novej verzie systému Access-eGov, ktorá bude evaluovaná v druhej sérii testov projektu koncom roku 2008.

Poďakovanie: Tento článok je podporovaný projektom FP6-2004-27020 Access-eGov (Access to e-Government Services Employing Semantic Technologies) a projektom číslo 1/4074/07 Methods for annotation, search, creation, and accessing knowledge employing metadata for semantic description of knowledge.

POUŽITÁ LITERATÚRA

[1] Džupka P., Sabol T., *Veľký zámer sa rozmieňa na drobné.* In *Verejná správa.* ISSN 1335-7883, 2007, vol. 62, no. 8, p. 20-21

[2] eEurope - http://ec.europa.eu/information_society/eeurope/2005/index_en.htm

[3] eEurope+ - http://ec.europa.eu/information_society/eeurope/2005/all_about/benchmarking/eeurope_plus_benchmark_report/index_en.htm

[4] Karol Furdík, Ján Hreňo, Tomáš Sabol, Conceptualisation and Semantic Annotation of eGovernment Services in WSMO, in: V. Snášel (ed.), Proc. of Znalosti (Knowledge) 2008. STU, Bratislava, Slovakia, 2008, pp. 66-77

MONITOROVANIE ENVIRONMENTÁLNEJ UDRŽATEĽNOSTI

Edita FARKAŠOVÁ

Ekonomická fakulta TUKE

edita.farkasova@tuke.sk

Abstrakt

Konkurencieschopnosť ekonomiky na národnej i regionálnej úrovni je potrebné vnímať v kontexte s trvalo udržateľným rozvojom, pretože konkurencieschopnosť a udržateľnosť sa navzájom nevylučujú. Koncepcia trvalo udržateľného rozvoja má tri piliere ekonomický, sociálny a environmentálny. Ak chceme analyzovať tieto tri dimenzie trvalo udžateľného rozvoja, musíme mať k dispozícii vhodné indikátory. Obsahom príspevku je problematika indikátorov pre environmentálnu udržateľnosť.

***Kľúčové slová*:** *environmentálna udržateľnosť, indikátory environmentálnej udržateľnosti*

1 ÚVOD

Lisabonská agenda obsahuje postupy a kroky, na základe, ktorých sa EÚ má stáť do roku 2010 najkonkurencieschopnejšou znalostnou ekonomikou sveta. Pre naplnenie tohto cieľa v Bruseli niektorí lobujú za menej prísne pravidlá, týkajúce sa environmentálnej politiky. Vychádzajú z klasického ekonomického tvrdenia, že ekonomický rast by mohol byť negatívne ovplyvnený silnou environmentálnou politikou.

Oproti ním stoja zástancovia tvrdenia, že konkurencieschopnosť a silný dôraz na udržateľnosť sa navzájom nevylučujú. Tento názor je obsiahnutý aj v prioritách EÚ na roky 2005-2010, ktoré vypracovala Borrosová komisia, že rôzne ciele lisabonskej agendy (ekonomický rast, environmentálne ciele a sociálne ciele) sa vzájomne podporujú.

Štúdium väzieb medzi sociálnou, ekonomickou a environmentálnou dimenziou rozvoja sa dostalo do popredia s rozpracovaním koncepcie trvalo udržateľného rozvoja.

Cieľom príspevku je poukázať na dôležitosť indikátorov pre monitorovanie environmentálnej udržateľnosti. V súvislosti s koncepciou udržateľného rozvoja sú potrebné indikátory, ktoré by boli schopné vyjadrovať vzájomné súvislosti medzi ekonomickou, environmentálnou a sociálnou dimenziou.

2 1 TRVALO UDRŽATEĽNÝ ROZVOJ

Trvalo udržateľným rozvojom sa rozumie cielený, dlhodobý, komplexný a synergický proces, ovplyvňujúci podmienky a všetky aspekty života (kultúrne, sociálne, ekonomické, environmentálne a inštitucionálne), na všetkých úrovniach (lokálnej, regionálnej, globálnej) a smerujúci k takému funkčnému modelu určitého spoločenstva, ktorý kvalitne uspokojuje biologické, materiálne, duchovné a sociálne potreby a záujmy ľudí, pričom eliminuje alebo výrazne obmedzuje zásahy ohrozujúce, poškodzujúce alebo ničiace podmienky a formy života, nezaťažuje krajinu nad únosnú mieru, rozumne využíva jej zdroje a chráni kultúrne a prírodné dedičstvo. [8]

Základnú podporu trvalo udržateľného rozvoja deklarovala Konferencia OSN o životnom prostredí a rozvoji v Rio de Janeiro v roku 1992, na ktorej bola prijatá i Agenda 21. Podpora trvalo udržateľnému rozvoju bola potvrdená aj v prijatých dokumentoch na Svetovom summite o trvalo udržateľnom rozvoji v Johannesburgu v roku 2002, podstatou ktorých je myšlienka, že na všetkých

úrovniach musí byť vyvinuté úsilie na podporu integrácie troch zložiek trvalo udržateľného rozvoja – ekonomického rozvoj, sociálneho rozvoja a ochrany životného prostredia – ako navzájom závislých a podporujúcich sa pilierov.

Už v hlavnom programovom dokumente z konferencie v Riu de Janeiro, v Agende 21 sa uvádza: „Všeobecne používané indikátory, ako je napr. hrubý národný produkt, alebo údaje o jednotlivých prírodných zdrojoch, či miere znečistenia, neindikujú dostatočne jasne, do akej miery je nastúpená cesta smerom k trvalej udržateľnosti. Nepoužívajú sa metódy, ktoré by hodnotili interakcie medzi rozvojom v jednotlivých oblastiach, ktorými sú životné prostredie, rast populácie, sociálne a ekonomické otázky. Tieto metódy zatiaľ nie sú k dispozícii. Je treba vytvoriť indikátory udržateľného rozvoja tak, aby sa postupne vytvorila pevná základňa pre rozhodovacie procesy na všetkých úrovniach, a aby sa tak prispelo k dosiahnutiu udržateľnosti integrovaných systémov životného prostredia a rozvoja.“ [8]

Aj v Environmentálnej stratégii OECD pre prvú dekádu 21. storočia, ktorá bola prijatá a schválená v máji 2001, v ktorej je definovaných päť prepojených zámerov pre rozvoj nákladovo efektívnej a praktickej environmentálnej politiky, podporujúcej trvalo udržateľný rozvoj, jeden zo zámerov (zámer tri) zdôrazňuje potrebu zlepšiť informačnú bázu pre rozhodovanie, vrátane merania pokroku indikátormi. [5]

Ide o indikátory, ktoré sa dotýkajú všetkých stránok udržateľného rozvoja. Pri plnení tejto úlohy je možné postupovať dvoma spôsobmi.

Vytvoriť rôzne súbory z kľúčových indikátorov pre jednotlivé oblasti trvalo udržateľného rozvoja. Problémom tohto prístupu je výber kľúčových indikátorov a ich súhrnné hodnotenie. Príkladom takéhoto prístupu môže byť súbor indikátorov vytvorený Komisiou OSN pre udržateľný rozvoj.

Druhý prístup je vo vytvorení agregovaných indikátorov, ktoré integrujú do jedného údaju rad skutočností, s cieľom poskytnúť celkový obraz. Indikátory založené na agregácii nevychádzajú nutne zo vzájomných vzťahov a väzieb medzi javmi. Celkovú hodnotu agregovaného indikátora určujú jeho jednotlivé zložky, ktoré majú rôzne váhy.

Pre oblasť environmentálnej udržateľnosti boli vytvorené viaceré agregované indikátory, z ktorých sa najviac využíva Indikátor environmentálnej udržateľnosti. Index environmentálnej udržateľnosti (ESI) bol zverejnený v roku 2001 na Svetovom ekonomickom fóre v Davose. Je výsledkom práce medzinárodnej skupiny autorov, ktorí vybrali približne 70 premenných, z ktorých vytvorili 21 základných indikátorov a z nich vytvorili agregované indikátory pre päť základných kategórií udržateľnosti. V týchto základných kategóriách udržateľnosti sú štáty usporiadané od najlepšieho po najhorší a výsledný index environmentálnej udržateľnosti je vypočítaný ako priemer všetkých 21 indikátorov. [7]

Index environmentálnej udržateľnosti (ESI) na rok 2005 porovnáva 146 krajín. Najmä Fínsko a Švédsko sú príkladom toho, ako sa dá spojiť silná ekonomická konkurencieschopnosť s dobrou sociálnou politikou a silnou reguláciou životného prostredia.

Tabuľka 1

1. Fínsko	22. Litva	36. Francúzs.	66. V. Británia	91. Turecko
4. Švédsko	26. Dánsko	37. Portugal.	67. Grécko	92. Česko
10. Rakúsko	27. Estónsko	41. Holandsko	69. Taliansko	94. Rumunsko
15. Lotyšsko	29. Slovinsko	48. Slovensko	70. Bulharsko	101. Poľsko
21. Írsko	31. Nemecko	54. Maďarsko	76. Španielsko	112. Belgicko

Poradie vybraných krajín EÚ podľa ESI v roku 2005

Zdroj: www.euractiv.sk

2 TRVALO UDRŽATEĽNÝ ROZVOJ V PODMIENKACH SR

Pokiaľ sa má koncepcia trvalo udržateľného rozvoja stáť použiteľným návodom pre praktické opatrenia, musí vychádzať z časovo a miestne determinovaného kontextu.

Úlohou pre SR bolo premietnuť princípy TUR do každodenného života, posudzovať všetky plánované i realizované aktivity prostredníctvom kritérií TUR a vyhodnocovať smerovanie k trvalej udržateľnosti pomocou súboru indikátorov TUR. Pre SR bolo z celého súboru indikátorov TUR relevantných 125 a tento súbor indikátorov bol schválený uznesením vlády SR č.655/1997 o uplatňovaní Agendy 21. V roku 2001 bola prijatá Národná stratégia trvalo udržateľného rozvoja SR, ktorej prílohou sa stal súbor indikátorov schválený vládou v roku 1997. Tento súbor indikátorov neumožňuje komplexne vyhodnocovať smerovanie SR k trvalej udržateľnosti. Hoci ukazovatele prezentujú ľudské činnosti a procesy, ktoré majú účinok na trvalo udržateľný rozvoj, v oblasti environmentálneho piliera zahrnuté indikátory nespĺňajú požiadavku pre zabezpečenie objektívneho a komplexného hodnotenia plnenia Národnej stratégie trvalo udržateľného rozvoja.

Akčný plán TUR na roky 2005 - 2010 konkretizuje ciele v oblasti TUR vzhľadom na vonkajšie podnety a vnútorné potreby. Akčný plán spĺňa požiadavky Európskej komisie na jasné formulovanie cieľov TUR, ich efektívnejšie vyhodnocovanie a využívanie súčinnosti medzi doplnkovými činnosťami a politikami. Akčnosť cieľov je merateľná prostredníctvom stanovených ukazovateľov, pričom plnenie cieľov akčného plánu má byť zabezpečené vyhodnocovaním stanovených ukazovateľov. Akčný plán nadväzuje na Národnú stratégiu TUR, prijatú v roku 2001, ako i Východiská akčného plánu TUR, prijaté v roku 2005, a bližšie špecifikuje ich ciele a spôsob financovania. Problematika TUR je obsahovo prierezovou oblasťou, a aj preto sú v predloženom materiály zohľadnené pripomienky relevantných rezortov. [8]

3 ROZDVOJENIE KRIVIEK ZÁŤAŽE ŽIVOTNÉHO PROSTREDIA A EKONOMICKÉHO VÝKONU

V súvislosti so stúpajúcim tlakom ľudskej spoločnosti na životné prostredie sa dostáva do popredia otázka rozdvojenia kriviek záťaže životného prostredia a ekonomického výkonu, tzv. decoupling. Cieľom decouplingu je, aby záťaž životného prostredia, vyjadrená environmentálnymi indikátormi záťaže, klesala a ekonomická výkonnosť rástla. Vzniká otázka, ktoré indikátory použiť na vyjadrenie environmentálnej záťaže a ktoré na vyjadrenie ekonomickej výkonnosti. OECD v roku 2002 navrhla súbor indikátorov záťaže životného prostredia, použiteľných pre vyjadrovanie decouplingu. Tieto indikátory sú rozdelené do dvoch základných skupín: indikátory pre celú ekonomickú sústavu a indikátory pre špecifické sektory.

Prvá skupina pokrýva tematické oblasti zmena klímy, znečistenie ovzdušia, kvalita vôd, nakladanie s odpadmi, spotreba materiálov, využívanie prírodných zdrojov. Druhá skupina obsahuje indikátory pre energetiku, dopravu, poľnohospodárstvo a spracovateľský priemysel.

Ešte v roku 1991 OECD navrhlo hodnotiť situáciu v životnom prostredí prostredníctvom environmentálnych indikátorov agregovaných podľa významu do štruktúry **hnacia sila** *(Defence force)*, **tlak** *(Pressure)*, **stav** *(State)*, **dopad** *(Inpakt)*, **odozva** *(Response)*, v skratke **D-P-S-I-R**. Táto štruktúra je založená na princípe kauzality, t.j. zachytáva reťazec príčinno-následných vzťahov, v ktorom ľudské aktivity vytvárajú tlak na životné prostredie, čo sa odrazí na zmene stavu životného prostredia, a to následne vyvolá reakciu spoločnosti formou environmentálnej politiky, ekonomických a právnych nástrojov starostlivosti o životné prostredie. V systéme D-P-S-I-R rozlišujeme teda:

- **Indikátory hnacej sily –** tieto podávajú informácie o sociálnom, demografickom a ekonomickom rozvoji spoločnosti a s ním súvisiacich zmenách v životnom štýle a nárokoch

na životné prostredie. Primárnou hnacou silou je populačný rast a vývoj v potrebách a činnosti jednotlivca. Táto hnacia sila podnecuje zmeny vo vzťahu produkcia - spotreba, a prostredníctvom týchto zmien vytvára tlak na životné prostredie.

- **Indikátory environmentálnych tlakov -** opisujú tlaky na životné prostredie zapríčinené ľudskými aktivitami.
- **Indikátory environmentálneho stavu –** obsahujú údaje o environmentálnej kvalite jednotlivých zložiek životného prostredia a iných kvantitatívno-kvalitatívnych parametroch prírodných zdrojov.
- **Indikátory dopadu –** charakterizujú environmentálnu škodu, t.j. poškodenie životných podmienok a životného prostredia.
- **Indikátory odozvy –** poukazujú na rozsah, v ktorom spoločnosť reflektuje na negatívne zmeny v životnom prostredí.

Pri vyjadrovaní decouplingu, ako indikátor ekonomických hnacích síl, bol by ideálny indikátor vyjadrujúci kvalitu ľudského života. Najčastejšie sa používaný hrubý domáci produkt (HDP), ktorý samozrejme ovplyvňuje kvalitu života, ale má i svoje nedostatky pre takéto použitie. Prednosťou HDP je skutočnosť, že sa počíta podľa jasnej metodiky, sú k dispozícii dlhé časové rady a je medzinárodne dobre porovnateľný.

Ako ďalší indikátor kvality ľudského života sa používa **Index ľudského rozvoja *(Human Development Index – HDI)***, ktorý kvantifikuje kvalitu ľudského života na základe troch kategórií faktorov: ľudského zdravia, úrovne vzdelanosti a hmotnej životnej úrovne. Nevýhodou je, že u tohto indikátora nie sú k dispozícii dlhšie časové rady, počítané podľa jednotnej metodiky. [6]

4 ANALÝZA MATERIÁLOVÝCH TOKOV

Analýza materiálových tokov poskytuje údaje pre ďalšie agregované indikátory environmentálnej udržateľnosti. Indikátory materiálových tokov vytvorené na základe metodológie Eurostatu vychádzajú z **analýzy materiálových tokov na makroekonomickej úrovni *(Economy-wide material flow analysis – MFA)*.** Táto metóda bola vyvinutá v priebehu deväťdesiatych rokov minulého storočia v spolupráci viacerých výskumných inštitúcií a v roku 2001 bola štandardizovaná v metodologickej príručke Eurostatu. Cieľom tejto metodiky je kvantifikovať fyzickú výmenu medzi národnou ekonomikou, životným prostredím a cudzími ekonomikami. Materiálové vstupy do ekonomiky predstavujú vyťažené suroviny, vyprodukovanú biomasu a dovezené suroviny a výrobky. Materiálové výstupy predstavujú celý vývoz, emisie do ovzdušia a do vody, tuhé odpady a tzv. rozptýlené použitie výrobkov, kam patrí množstvo použitých hnojív, pesticídov a zimného posypu.

Toky vo vnútri ekonomiky, napríklad presuny výrobkov medzi jednotlivými odvetviami, sa v tejto analýze neberú do úvahy. Z uvedeného vyplýva, že na základe rozdielu medzi materiálovými vstupmi a výstupmi je možné vypočítať celkové množstvo materiálu, ktoré sa naakumuluje v národnej ekonomike vo forme budov, infraštruktúry, strojov a pod.

V rámci analýzy materiálových tokov bola definovaná i tzv. nevyužitá ťažba alebo skryté toky. Za **domácu nevyužitú ťažbu *(domestic unused extraction –DUE)*** sú považované toky materiálu, ktoré sú na území štátu premiestnené v rámci ľudskej činnosti, ale ktoré priamo nevstúpia do produktov. Ako príklad môžeme uviesť biomasu pri ťažbe dreva, ktorá ostáva v lese alebo výkop zeminy pri stavbe infraštruktúry a pod.

Dôležitú úlohu pri analýze materiálových tokov má zahraničný obchod, pretože i ten predstavuje významný tok materiálu a tiež nevyužitá ťažba dovozu a vývozu. V prípade nevyužitej ťažby dovozu ide napr. o hlušinu pri ťažbe surovín, ktoré boli vyťažené v zahraničí a potom dovezené. V prípade nevyužitej ťažby vývozu ide napr. o hlušinu pri ťažbe surovín, ktoré boli vyťažené na území štátu a potom vyvezené do zahraničia. Súčasne platí, že nevyužitá ťažba dovozu je podmnožinou domácej nevyužitej ťažby štátu, z ktorého je produkt dovezený a naopak. Na základe nevyužitej ťažby dovozu resp. vývozu je možné posúdiť, do akej miery je domácimi ekonomickými

aktivitami zaťažované životné prostredie mimo územia štátu, respektíve do akej miery je záťaž domáceho životného prostredia spôsobená zahraničnými ekonomickými aktivitami.

Indikátory materiálových tokov môžeme rozdeliť do troch skupín:

Indikátory vstupu:

Priamy materiálový vstup *(Direct Material Input - DMI)* – meria vstup používaných materiálov do hospodárstva, t.j. všetky materiály. ktoré majú ekonomickú hodnotu a sú použité pre výrobu a spotrebu. DMI zahrňuje domácu použitú ťažbu (vyťažené suroviny, vypestovaná biomasa) a dovoz.

Celkové materiálové požiadavky *(Total Material Requirements – TMR)* meria celkovú materiálovú základňu ekonomiky, t.j. celkové primárne požiadavky na zdroje zo strany výrobných činností. Obsahuje okrem DMI domáce skryté toky a nepriame toky, ktoré sú spojené s dovozom a prevažne zaťažujú životné prostredie v iných krajinách.

Indikátory výstupu:

Domáci spracovaný výstup *(Domestic Processed Output – DPO)* predstavuje celkový objem materiálov, ktoré sa po použití v domácom hospodárstve dostali do životného prostredia. Patria sem emisie do ovzdušia a vody, odpad z priemyslu a domácností ukladaný na skládkach a tzv. rozptýlené použitie výrobkov, kam patrí množstvo použitých hnojív, pesticídov a zimného posypu.

Celkový domáci výstup *(Total domestic Output – TDO)* – je súčtom DPO a domácej nevyužitej ťažby. Predstavuje tak celkové množstvo materiálových výstupov do životného prostredia, uvoľňovaných na domácom území hospodárskou činnosťou.

Indikátory spotreby:

Domáca materiálová spotreba *(Domestic Material consumption – DMC)* – meria celkové množstvo materiálov priamo používaných v hospodárstve, bez nevyužitých tokov. DMC môžeme teda vypočítať ako DMI mínus vývoz.

Celková materiálová spotreba *(Total Material consumption – TMC)* – meria celkovú potrebu materiálov spojenú s domácou spotrebou. TMC predstavuje teda TMR mínus vývoz a nepriame toky.

Čistý prírastok (fyzických) zásob *(Net additions to stock – NAS)* – meria fyzické tempo rastu zásob hospodárstva. Do ekonomiky sú každý rok ukladané nové materiály (hrubé prírastky) v podobe stavieb, infraštruktúry a nových trvanlivých výrobkov (stroje, dopravné prostriedky, domáce spotrebiče) a zároveň staré materiály sú odstraňované a stávajú sa skládkovaným odpadom. NAS môžeme vypočítať buď priamo ako sumu čistých prírastkov jednotlivých typov materiálových zásob (budovy, infraštruktúra, hotové výrobky) alebo nepriamo ako rozdiel medzi ročnými vstupnými a výstupnými materiálovými tokmi.

Fyzická bilancia zahraničného obchodu *(Physical Trade Balance – PTB)* - meria prebytok alebo deficit fyzického zahraničného obchodu ekonomiky. [1,2,3]

Pri zostavovaní a sledovaní indikátorov materiálových tokov sa ukázalo, že tieto za posledné tri desaťročia v hlavných ekonomikách sveta výrazne narástli, čo znamená, že tlak ľudskej spoločnosti na životné prostredie sa zvyšoval.

3 ZÁVER

Príspevok poukazuje na nutnosť vnímať ekonomické ciele, sociálne ciele a environmentálne ciele spoločnosti ako jeden celok. Aby sme mohli hodnotiť výsledky v jednotlivých oblastiach a tiež kvalifikovane rozhodovať o jednotlivých opatreniach potrebujeme mať k dispozícii indikátory, ktoré čo najlepšie monitorujú jednotlivé oblasti.

Pre monitorovanie environmentálnej udržateľnosti sú v príspevku uvedené najviac používané agregované indikátory. Ich konštrukcia je známa, ale ťažšie je ich reálne použitie. Pre ich vytvorenie potrebujeme širokú škálu vstupných dát, dostupnosť ktorých je v jednotlivých národných ekonomikách, resp. regiónoch problematická. Okrem toho pre analýzu sú potrebné dlhšie časové rady.

S týmito problémami sme sa stretli i pri zisťovaní vstupných údajov pre konštrukciu indikátorov materiálových tokov na makroekonomickej úrovni v podmienkach SR. K termínu spracovania príspevku neboli k dispozícii kompletné údaje i keď Slovenská agentúra životného prostredia sa týmto problémom iniciatívne venuje.

POUŽITÁ LITERATÚRA

[1] EUROSTAT, Materials Flow Accounting: Experience of Statistical Offices in Europe. Luxemburg, 1997

[2] KOVANDA, J. Analýza materiálových toků a oddělení křivek zátěže životního prostředí a ekonomického výkonu. In Statistika. ISSN 0322-788x, 2006, č.1

[3] MATTHEWS, E. The Weight of Nations: Material outflows from industrial economies, World Resources Institute, Washington D.C., 2000

[4] MOLDAN, B. a kol. Uspějí agregované indikátory při meření environmentální udržitelnosti ?, In Statistika. ISSN 0322-788x, 2005, č.2

[5] www.mfa.sk/zu/index/open_file.php?file=paris/4_odpocet%20Env%20strategie.doc&lang=sk -

[6] *OECD Core Set of Environmental Indicators*. 1994,1998

[7] http://www.ciesin.columbia.edu/indicators/ESI

[8] http://www.tur.sk/

Príspevok je výsledkom riešenia projektu VEGA 1/0211/08 *Ekonomické nástroje na ochranu životného prostredia v trhovej ekonomike, s aplikáciou na podmienky Slovenska*.

SUPPORTING LOCAL ENTREPRENEURSHIP BY CREATING INNOVATIVENESS INCUBATORS – EXAMPLE OF GDANSK

Andrzej TUBIELEWICZ, Marcin FORKIEWICZ

Management Department, Faculty of Management and Economics
Gdansk University of Technology, Gdansk, Poland

atu@zie.pg.gda.pl, mfork@zie.pg.gda.pl

Abstract

One of the basic principles of the strategy for development of Gdansk is an assumption that modern, dynamic, enterprising and innovative economy conditions the growth of welfare and the improvement of the economic situation of the citizens of Gdansk. The key role in the economic development of the city should be played by small and medium–size enterprises, which are the main source of ideas, resourcefulness and innovativeness, which provide perspectives for the future. Hence, Gdansk considers providing support for the development of small and medium–sized innovative firms and the development of the society based on knowledge to be among its strategic priorities. The undertakings of the City Council under the "Gdansk Friendly to Entrepreneurs" Strategic Program, whose purpose is to enhance entrepreneurship and innovativeness, aim at increasing the number and improving the quality of newly–formed small and medium–sized enterprises as well as enhancing their competitiveness. The practical implementation of the tasks was introduced in the concept of creating in Gdansk an Entrepreneurship and Innovativeness Incubator, which supports activity and development of the newly–developed small enterprises in the early years of their activity, and forms the conditions for the development of private entrepreneurship and innovativeness.

***Keywords*:** *entrepreneurship, innovation, incubator*

1 CONDITIONS FOR COMMISSIONING THE ENTREPRENEURSHIP AND INNOVATIVENESS INCUBATOR CONSTRUCTION CONCEPT

Advantages of innovative technology and its major impact on the development of regions and cities are unquestionable. Innovative companies contribute to the growth of Gross Domestic Product, create better workplaces, and by implementing new technologies stimulate faster socio–economic development of the regions. In Pomorskie region, which is dominated by traditional types of industry, such as: shipbuilding, engineering or food processing, the problem of the development of innovative economy that would set up new trends and could win in the more and more competitive domestic and international business, is of major importance, especially in view of the fact that the position of innovative and high–technology companies is very weak. For example, only six out of every thousand production companies can be classified as belonging to a group of advanced technologies.

The investing appeal of Pomorskie region is also not satisfactory as it is rated sixth among all the region in Poland.

In view of the above, a new initiative of Gdansk [3] authorities was born – Entrepreneurship and Innovativeness Incubator – which, upon its implementation, should improve the climate for the development of entrepreneurial business. In compliance with the resolution of the City Council, the Incubator should provide, among others:

- a module area with technical and office equipment;
- support in the form of consultancy on how to establish and develop enterprises;

– training on conducting business activities;
– conditions favourable for conducting business activity, including the right to use the premises on conditions preferential to those offered in the market.

The City Council has specified that the Entrepreneurship and Innovativeness Incubator should be an organisation which is not profit–motivated and which creates conditions that favour establishment of small companies and enhance their chances of survival in the first stages of their development. The companies operating in the incubator are gathered under one roof; they can consult and support one another. Moreover, beside office area the incubator should also provide all its "occupants"
(at a low charge) with administrative, legal, finance and accounting, and marketing services. Incubators are mainly local units and as such usually require financial support – in return they provide economic stimulation of the region and constitute one of the most inexpensive ways of creating new workplaces. An Incubator should be oriented at newly–formed businesses, supporting their development in the early years of their activity, and should constitute one of possible instruments to create conditions favourable for private entrepreneurship, which is of key importance in a market economy.

It needs to be emphasized that the basis for evaluating the incubator in the long run will not be its own high profit, well–equipped and perfectly maintained premises but the market success of the "occupant" companies, which is exhibited in a steady increase in sale level and profit, launching of new products, and creation of stable workplaces.

Moreover, in compliance with the guidelines of Gdansk City Council, the concept of the Entrepreneurship and Innovativeness Incubator should be prepared in a way that will enable it to actively influence the local development by:
– supporting local development, initiating structural changes;
– creating new, stable workplaces;
– technology transfer and commercialization;
– promoting entrepreneurship and development of private sector;
– promoting the region and the city, and creating a co–operation network.

2 ENTREPRENEURSHIP IN THE CITY OF GDANSK

According to "Gdansk Development Strategy until 2015" [4], economic development is a major factor that determines the fulfilment of the basic existential needs of the citizens. Modern and dynamic economy as well as enterprising citizens form a basis for welfare growth and improvement of the economic situation of the inhabitants of Gdansk. One of the economic priorities of Gdansk is to provide support for the development of modern economy:
– enhancing development of small and medium–sized companies;
– supporting the development of advanced technologies;
– supporting innovativeness;
– activating the local labour market.

In compliance with those principles, the following six operation programs, which aim at the implementation of those objectives, have been introduced into the Gdansk Development Strategy:
– Gdansk Friendly to Entrepreneurs;
– Gdansk of Modern Technologies;
– Gdansk Supporting Innovations;
– Gdansk – A City of Knowledge–Seeking Citizens.

In practice, the programs predict a growth in the number of newly formed companies, an increase in their quality and competitiveness, a rise in the companies survival rate, an increase in the investments based on local capital, vocational activation on the citizens, and a decrease in unemployment in Gdansk. An important role in Gdansk Development Strategy is played by activities that aim at increasing the role of Gdansk as a partner in the entrepreneurial and high technology initiatives.

In the local conurbation, which comprises three cities: Gdansk [3], Gdynia [8] and Sopot [13], there are currently 6 active incubators of entrepreneurship, within which there operate about 70 small service sector companies. These are mainly academic incubators as well as those using undeveloped industrial premises (tab. 1).

The incubators currently operating in Gdansk conurbation do not provide enough office and production area for the companies and do not offer all the services that are specified in the commission for a new incubator.

Gdansk conurbation houses also two science and technology parks: Gdansk Science and Technology Park [6, 11] and Pomeranian Science and Technology Park in Gdynia [10] (tab. 2).

The presented characteristics indicate that the currently existing incubators of entrepreneurship create and support entrepreneurial activities in Gdansk to a limited extent only. Hence, a new initiative was born to construct in Gdansk a modern Entrepreneurship and Innovativeness Incubator that would support imagination, energy, talent and knowledge, and enable contacts and the development of entrepreneurial activity, and thus create wealth for the citizens of Gdansk.

Tab. 1. Incubators of entrepreneurship in Gdansk conurbation in 2007

No.	Name	Support period	Range of services	Additional information
1	Academic Incubators of Entrepreneurship at the University of Gdansk [1, 15] and Gdansk University of Technology [2, 7]	6–24 months	Consulting, office and organisation services	Lack of office area
2	„Starter" [14] Incubator at Gdansk Entrepreneurship Foundation [5]	6 months	Consulting, office and organisation services	A discount in office rent charges – above 5% of the market price 19 companies operating there
3	Incubator of Entrepreneurship in the City of Sopot [9]	3 years	Consulting, office, management and organisation services	Offices: 6×12 sq.m. 8 service companies operating there Rental charges: year I – 2 EUR/sq.m; year III – 4 2 EUR/sq.m
4	Incubator of technological companies at Gdansk Science and Technology Park [6]	2 years	Consulting and office services	Rented area – c. 1,300 sq.m. Rental charges – 50% of the market rate 10 companies operating there
5	Pomeranian Innovation and Entrepreneurship Incubator at Pomeranian Science and Technology Park in Gdynia [12]	2 years	Consulting and office services	Rented area – c. 1,000 sq.m. Rental charges: year I – 1.5 EUR/sq.m; year II – 3EUR/sq.m 25 IT companies operating there

Tab. 2. Science and technology parks in Gdansk conurbation

No.	Name	Area	Types of space use	Major businesses	Management
1	Gdansk Science and Technology Park [6]	27,000 sq.m.	Offices, laboratories, science–and–technology, manufacturing, conference rooms	IT, nanotechnology, environmental conservation, biotechnology	As part of the Pomeranian Special Economic Zone [11]
2	Pomeranian Science and Technology Park in Gdynia [10]	9,000 sq.m.	Offices, laboratories, prototype construction area, conference rooms	Biotechnology, environmental conservation, IT, industrial design	Gdynia Innovation Centre and the City of Gdynia [10]

3 PARTICIPATION OF THE CITY OF GDANSK IN THE IMPLEMENTATION OF THE ENTREPRENEURSHIP AND INNOVATIVENESS INCUBATOR

In compliance with the principles set out for the construction of the Entrepreneurship and Innovativeness Incubator, the involvement of the City of Gdansk in its implementation would cover:

1. allocating an area for the location of such an incubator;
2. financing the feasibility study and the preliminary design;
3. co–financing the construction;
4. providing assistance in obtaining additional funds required for the execution of the concept;
5. securing utility infrastructure;
6. appointing the manager of the Incubator – an institution specialising in managing such undertakings.

The City Council allocated an area of 4,000 sq.m, located in the office complex in downtown Gdansk, for the construction of the Incubator. From the point of view of conducting business activities, and in view of the municipal and communication infrastructure present there, the location is very favourable for newly–formed small enterprises.

In the city budget for the years 2008–2012 some means have been designated to cover c. 50% of the costs of construction of the Incubator; the remaining amount is expected to be covered by means obtained from the following sources: European Union operational program – Innovative Economy, the regional operational program for Pomorskie region for the years 2007–2013, and the Norwegian financing mechanism. However, full financing of the Incubator construction will require a mortgage loan.

The area designated for the construction of the Incubator is equipped with communal infrastructure enabling supply of water from water mains, sewage and rainwater disposal, and supply of electricity, gas and heat.

The concept regarding the management of the Entrepreneurship and Innovativeness Incubator assumes that after its completion the construction will be managed by a specialist organisation – Gdansk Entrepreneurship Foundation.

4 ENTREPRENEURSHIP AND INNOVATIVENESS INCUBATOR–DESIGN CONCEPT

Two versions of the building of the Incubator have been prepared; in the first one, the total area of the building is 7,000 sq.m. while in the other one – 10,500 sq.m. Apart from the building the premises will comprise parking areas (including an under-ground parking) for a total of c. 160 cars, as well areas of greenery.

The "occupants" of the Entrepreneurship and Innovativeness Incubator will be mainly newly–formed small enterprises. However, some part of the area will be rented to the so–called "strategic occupants", who are not entitled to preferential conditions and who pay regular charges for the rented office areas. The size of the area allocated to such type of users will be determined by the results of the simulations regarding the costs and the profits of the project. The presence of strategic occupants will make it possible to achieve financial stability and will raise the prestige of the undertaking. Besides, it is important to establish contact between newly–formed companies and those firmly established in the market; it provides the former with an opportunity to establish co–operation and to receive their first orders. At the same time the assumed general principle specifies that 50% of the area is to be used by the incubated companies.

The policy that determines who the Incubator is to be settled with should favour such structure of the occupants that would best support synergy between the incubated companies and the strategic ones. Therefore, before announcing companies "recruitment", it is vital to specify the basic directions of support to be offered to the companies and to choose strategic companies that will make it possible to establish cooperation network between the Incubator occupants. Moreover it would be advisable to choose companies of specifically sought business profiles – companies providing services to the Incubator and companies that conduct their activities within the object (e.g. accountancy firms, IT service providers, companies providing office cleaning services).

To help its occupants develop their entrepreneurial activities, the Incubator should organise training conducted by highly specialised professionals in the following fields:

1. Office management services:
   - Secretarial services, reception and general office management;
   - IT services;
   - Administration and technical services;
   - Accountancy and legal services.
2. Consultancy services:
   - consultancy on business formation and financing;
   - legal consultancy, including tax consultancy;
   - technological and patent advisory services;
   - consultancy on foreign trade organisation and techniques;
   - management and marketing consultancy.
3. Network services:
   - organising cooperation among the Incubator occupants – the entrepreneurial companies and the commercial ones;
   - organising cooperation between the Incubator occupants and the external companies;
   - organising joint operations for network enterprises – related to supply and storage system, value chain, marketing, etc.;
   - searching network participants and possible contractors;
   - cooperation network management.
4. Training services:
   - training on management and organisation, marketing, and logistics;
   - training on the use of new technologies;
   - training on how to run a business, training on entrepreneurship and innovativeness;
   - training on finances management and ac-counting;
   - training on how to obtain external resources;
   - training on economic law;
   - training on public procurements and co–operation between public and private sectors;
   - training on the issues related to foreign trade;

– training on human resources management, interpersonal relations and communication;
– training on quality management, ecology, and safety at work.

5 ECONOMIC AND FINANCIAL EVALUATION OF THE PROJECT OF ESTABLISHING AN ENTREPRENEURSHIP AND INNOVATIVENESS INCUBATOR

From the point of view of the purpose for which the Entrepreneurship and Innovativeness Incubator is to be established and the concept of its functioning, the measures of the effectiveness of the long–term capital decisions regarding this undertaking may be applied only to a limited extent. This results from the initial assumption that the Incubator's long–run objective is not to maximise income and profits. In this case profit is not the basic criterion for evaluating the effectiveness of the Incubator; the income gained in the future will be only slightly higher that the incurred costs.

It points to the fact that the rate of return will be very low (it regards both return on sale as well as return on assets or equity capital). In such a case, the objective of the financial analysis of the construction and operation of the Entrepreneurship and Innovativeness Incubator is to show at what rate of capital investment, costs and income, the undertaking is not a deficit one. Moreover, we should not expect any bonus on the risk taken by the investor.

Considering all that, the financial analysis of the undertaking includes:
– analysis of the sources of financing the construction of the Incubator, including the long–term liabilities related to the mortgage loan;
– prognosis of the profits and losses;
– calculation of the expected net cash flow by discounting future cash flow to its current value;
– calculation of IRR, ENPV and ERR measures,

as well as the evaluation of the risk elements related to the project.

The results of the conducted economic–financial analysis confirm that the Entrepreneurship and Innovativeness Incubator will be able to operate on self–financing basis, covering its costs with the earned income. It means that the operation of the Incubator will generate positive financial result and will maintain financial liquidity, thus ensuring autonomy and decisional independence of the Incubator's managers.

As it has been predicted, the results of the calculations of the basic financial measures indicate that Net Present Value, Return on Equity, and Internal Rate of Return will be minimally positive, which proves the project is worth implementation.

The basis for the long–term evaluation of the Incubator cannot the achievement of high profits but, most importantly, the market inventiveness of its occupants which is exhibited as growth in sales, profits, number of new products, and number of stable workplaces.

6 CONCLUSIONS

An incubator of entrepreneurship is an element of the local infrastructure that forms the basis for future economic growth. An organisational initiative should constitute one of the elements of the strategy for local development. Therefore, each concept of an incubator should be consistent with the specific needs, conditions and objectives of the local development. Due to their social mission, incubators are not profit–motivated; they aim at assisting newly–formed companies in achieving maturity and developing the capability of independent operation in the market.

We can thus conclude that the construction of the Entrepreneurship and Innovativeness Incubator is a realisation of the principles Gdansk Development Strategy until 2015 with regard to the support for small and medium–sized companies within Gdansk Friendly to Entrepreneurs program. The implementation of this undertaking should result in economic activation of the citizens, an increase in the number of the newly–formed companies, an increase in their survival rate, as well as a decrease in the local unemployment rate. Moreover, it will create favourable conditions for an increase in the competitiveness of small companies.

REFERENCES

[1] Academic Incubators of Entrepreneurship at the Gdansk University of Technology, www.btt.pg.gda.pl/aig.htm

[2] Academic Incubators of Entrepreneurship at the University of Gdansk, www.ug-inkubatory.pl

[3] Gdansk City Hall, www.en.gdansk.gda.pl

[4] Gdansk Development Strategy until 2015, Gdansk City Hall, 22 December 2004, www.gdansk.pl/multimedia,91,6600.html (*in polish*)

[5] Gdansk Entrepreneurship Foundation, www.gfp.com.pl

[6] Gdansk Science and Technology Park, www.strefa.gda.pl/index_en.php?n=292

[7] Gdansk University of Technology, www.pg.gda.pl/eng.php

[8] Gdynia City Hall, www.gdynia.pl/eng

[9] Incubator of Entrepreneurship in the City of Sopot, www.inkubator.sopot.pl

[10] Pomeranian Science and Technology Park in Gdynia, www.ppnt.gdynia.pl/English

[11] Pomeranian Special Economic Zone, www.strefa.gda.pl

[12] Pomeranian Innovation and Entrepreneurship Incubator at Pomeranian Science and Technology Park in Gdynia, www.ppnt.gdynia.pl/english/e4u.php/1,ModPages/ShowPage/20

[13] Sopot City Hall, www.sopot.pl/eGmina/pl

[14] „Starter" Incubator at Gdansk Entrepreneurship Foundation, www.gfp.com.pl/bns/inkubator-przedsiebiorczosci-starter.html

[15] University of Gdansk, www.ug.gda.pl/en

SLEDOVANIE NÁKLADOV A NÁVRHY OPATRENÍ VO VYBRANOM PODNIKATEĽSKOM SUBJEKTE

Marián GÁL

Technická univerzita v Košiciach, Ekonomická fakulta

marian.gal@tuke.sk

Abstrakt

Globalizácia ekonomiky kladie čoraz väčšie nároky na výkonnosť a činnosť podniku. Stabilné miesto na trhu si môže zabezpečiť len konkurencieschopná podnikateľská jednotka. Vo fungujúcom trhovom mechanizme je potrebné analyzovať hospodárenie firmy, preskúmať jej ekonomickú a finančnú situáciu. Na zabezpečenie spoľahlivých výsledkov je využívaný celý rad ukazovateľov. Pramene finančných informácií sú veľmi dôležité a bežne využívané ako východiskové údaje, ktorým je v praxi venovaná adekvátna pozornosť. Pomáha sledovať náklady, upozorniť na slabé miesta firmy a pomocou viacerých špecifických ukazovateľov odporučiť podnikateľovi čo najvhodnejšie riešenie. Príspevok je vypracovaný v rámci vedeckého projektu VEGA 1/033/08. Je zameraný na analýzu nákladov a finančného hospodárenia vybraného podnikateľského subjektu Košického samosprávneho kraja – firmy Reliningserv s.r.o.

Kľúčové slová: *náklady v podniku, finančná analýza, controlling firmy*

1 ÚVOD

Finančno – ekonomická analýza rekapituluje a hodnotí výsledky podniku za analyzované obdobie, identifikuje a kvantifikuje okolnosti (činitele), ktoré ich determinovali, doterajší vývoj a dosiahnuté výsledky prologuje do budúcnosti. Finančno - ekonomická analýza komprimuje do návrhu opatrenia, ktorých realizácia má zabezpečiť dosiahnutie podnikových cieľov. Účelom analýzy finančného stavu je predovšetkým vyjadriť pokiaľ možno komplexne finančnú situáciu podniku. Za finančne zdravý podnik je možné považovať taký podnik, ktorý je v danej chvíli perspektívne schopný napĺňať zmysel svojej existencie. V podmienkach trhovej ekonomiky to prakticky znamená, že je schopný dosahovať trvalo takú mieru zhodnotenia vloženého kapitálu, ktorá je požadovaná investormi vzhľadom k výške rizika, s ktorým je príslušný druh podnikania spojený.

Cieľom príspevku je previesť finančnú analýzu vybraného podnikateľského subjektu, zhodnotiť súčasnú pozíciu firmy a v závere navrhnúť možné opatrenia na zlepšenie postavenia a trhovej pozícii podnikateľského subjektu spoločnosti Reliningserv, s. r. o.

Pri prevedení finančnej analýzy podnikateľského subjektu som použil metódy:

-analýza získaných dát vybraného podniku,

-syntéza údajov.

2 ANALÝZA FIRMY RELININGSERV, S. R. O.

Reliningserv s.r.o. bola založená v roku 2002 ako 100%-ná dcérska spoločnosť U. S. Steel Košice, s.r.o.

Spoločnosť má dnes 299 zamestnancov. Je jednou z najväčších spoločností v tomto odbore v strednej Európe. Hlavným odberateľom služieb je U. S. Steel Košice, s.r.o., ale spoločnosť má aj rad referencií u ďalších odberateľov na Slovensku a v zahraničí.

Má systém manažérstva kvality certifikovaný podľa EN ISO 9001:2000 a do jej kompetencie patrí projekčná, poradenská a inšpekčná činnosť ako aj odborná montáž.

V oblasti politiky kvality je hlavným cieľom zabezpečiť dlhodobý, úspešný a komplexný rozvoj v rámci podnikateľských aktivít, dosiahnuť uznanie zákazníkov a všetkých zainteresovaných strán prostredníctvom neustáleho zlepšovania výrobného procesu a poskytovaných služieb. Naplniť ciele obchodnej politiky sa darí prostredníctvom dôslednej kontroly. Efektivita marketingového úsilia je vyhodnocovaná marketingovým auditom.

2.1 Finančná analýza firmy Reliningserv s.r.o.

Ukazovatele likvidity

Tabuľka 1 Ukazovatele likvidity

	2007	2006	2005	2004	2003
pohotová likvidita	0,5227	0,4009	0,9915	1,0541	1,3488
bežná likvidita	1,5866	1,7738	1,999	2,1069	2,4713
celková likvidita	1,9014	1,9312	2,1591	2,2621	2,3984

Zdroj: vlastné spracovanie.

Pri sledovaní ukazovateľa pohotovej likvidity sú výsledky v podniku dobré. V jednotlivých rokoch sa hodnoty ukazovateľa pohybujú v odporúčanom intervale (0,2-0,6), resp. výrazne nad jeho hornou hranicou. V roku 2004 podiel krátkodobého finančného majetku na krátkodobých záväzkoch dosahuje 105,41%. V nasledujúcich rokoch došlo k poklesu krátkodobého finančného majetku a na druhej strane sa zvyšovali krátkodobé záväzky. V roku 2005 bola hodnota ukazovateľa 0,9915. V porovnaní dosiahnutých hodnôt ukazovateľa za roky 2003 – 2007, firma zaznamenala najnižšiu hodnotu v roku 2006, kedy sa výsledky pohybovali okolo strednej hodnoty odporúčaného intervalu.

Do ukazovateľa bežnej likvidity, v porovnaní s ukazovateľom pohotovej likvidity, do čitateľa pridávame hodnotu krátkodobých pohľadávok. Aj v tomto prípade hodnotíme výsledky spoločnosti ako pozitívne. V jednotlivých rokoch sa bežná likvidita nachádzala nad hornou hranicou odporúčaného intervalu (1-1,5). Úroveň krátkodobých pohľadávok sa v priebehu troch rokov zvyšovala. Najvyššie hodnoty ukazovateľ dosiahol v roku 2003, kedy súčet krátkodobého finančného majetku a krátkodobých pohľadávok dvojnásobne prevýšil hodnotu krátkodobých záväzkov. V rokoch 2005-2007 došlo k poklesu a situácia v oblasti bežnej likvidity je akceptovateľná.

Pri celkovej likvidite sme čitateľ upravili o hodnotu zásob v podniku. Hodnoty likvidity tretieho stupňa sa pohybujú v hraniciach odporúčaného intervalu (2-2,5), resp. mierne pod spodnou hranicou. V podniku sa hodnota zásob z roka na rok zvyšovala, čo spôsobilo viazanosť peňažných prostriedkov v zásobách, firma ich nedokázala efektívne poskytnúť svojim odberateľom. Najpriaznivejšie výsledky spoločnosť dosiahla v rokoch 2004-2005, kým v roku 2007 ukazovateľ dosiahol najnižšiu hodnotu.

Ukazovatele aktivity

Tabuľka 2 Ukazovatele aktivity

	2007	2006	2005	2004
doba obratu zásob	7,44	6,70	5,88	5,70
doba obratu krátkodobých pohľadávok	59,70	51,23	38,43	33,25
doba splácania záväzkov	49,56	43,75	38,5	34,09
doba obratu aktív	230,474	212,189	187,991	175,855
obrat aktív	1,70	1,72	1,94	1,89

Zdroj: vlastné spracovanie.

Doba obratu zásob nám hovorí, za aký čas sa zásoby v podniku obrátili. Výška zásob v roku 2006 oproti roku 2005 vzrástla (ako aj v 2007 oproti 2006), no rástli nám aj tržby. V roku 2005 sa nám zásoby obrátili v priemere za necelých 6 dní, kým v roku 2007 to bolo za necelých 8 dní. Tieto výsledky môžeme hodnotiť pozitívne. Spoločnosť dokázala finančné prostriedky viazané v zásobách efektívne využívať.

Výška pohľadávok vo firme vzrástla v roku 2006 oproti roku 2005 o približne 8 000 tis. Sk. V roku 2005 boli pohľadávky inkasované v priemere za 38 dní, kým o rok neskôr to bolo za 51 dní. Napriek tomu, že sú hodnoty tohto ukazovateľa pomerne kladné, firma by sa mala snažiť o zlepšenie platobnej schopnosti svojich odberateľov. Tieto hodnoty môžu negatívne ovplyvniť finančné toky vo firme a tým aj jej platobnú schopnosť.

Pri zisťovaní platobnej disciplíny firmy, sú výsledky porovnateľné s hodnotami doby obratu krátkodobých pohľadávok. V priebehu sledovaných rokov spoločnosť zaznamenala mierny nárast záväzkov. V roku 2005 dokázala svoje záväzky uhradiť za 38 dní, v roku 2006 to bolo v priemere za 44 dní a v roku 2007 až temer za 50 dní.

Ukazovatele doby obratu aktív a obratu aktív hovoria, že spoločnosť svoje aktíva dokáže efektívne využívať. V roku 2005 sa aktíva vo firme obrátili za 188 dní, čo za rok predstavuje 1,94 krát. V roku 2006 sa obrátili za 212 dní, za rok 1,72 krát. Efektívnosť využitia celkových aktív vo firme najmä v roku 2007 je viac než uspokojivá.

Ukazovatele zadlženosti

Tabuľka 3 Ukazovatele zadĺženosti

	2007	2006	2005	2004	2003
Ukazovateľ stupňa samofinancovania	0,7227	0,7221	0,7315	0,7172	0,6902
Finančná páka	1,391	1,385	1,367	1,394	1,405
Ukazovateľ stupňa zadlženosti	0,2773	0,2779	0,2685	0,2828	0,3098
Ukazovateľ platobnej neschopnosti	0,7082	0,7284	0,9925	0,9498	1,1280

Zdroj: vlastné spracovanie.

Podiel vlastného imania na celkovom kapitále bola v analyzovanom období zhruba na úrovni 72-73% vlastných zdrojov. Najnižšiu úroveň dosiahla v roku 2003, kedy vlastný kapitál tvoril menej než 70% celkového kapitálu. Ide o pomerne vysokú hodnotu, môžeme povedať že firma je finančne stabilná. Výsledky ukazovateľa finančnej páky môžeme hodnotiť ako pozitívne. Čím vyššie by boli tieto hodnoty, hovorili by sme o vysokej zadĺženosti firmy.

Výsledky firmy pri hodnotení podielu cudzieho kapitálu na celkovom sú hodnoty ukazovateľa kolísavé, no príliš sa neodlišujú. V roku 2005 dosiahla firma najlepší výsledok, kedy cudzí kapitál tvoril 26,85% na celkovom kapitále. Najväčší podiel bol v roku 2003. Cudzí kapitál dosiahol viac než 30% z hodnoty celkového kapitálu.

Pri zisťovaní platobnej neschopnosti som porovnával krátkodobé pohľadávky a krátkodobé záväzky, keďže spoločnosť nemá dlhodobé pohľadávky. Výsledky tohto ukazovateľa môžeme

hodnotiť priaznivo, keďže ani v jednom roku, jeho hodnoty nepresiahli 1. Zlomovým bodom je práve hodnota 1. Ak hodnota tohto ukazovateľa je menšia ako 1, je to pozitívny výsledok a ide o sekundárnu platobnú neschopnosť. Ak by táto hodnota presiahla 1, hovorili by sme o primárnej platobnej neschopnosti. Hodnota pohľadávok prevyšuje hodnotu záväzkov. Najlepší výsledok bol v roku 2007, kedy záväzky tvorili temer 70% z hodnoty pohľadávok. Okrem obdobia 2003, v ostatných rokoch hovoríme o sekundárnej platobnej neschopnosti.

Ukazovatele rentability

Tabuľka 4 Ukazovatele rentability

	2007	**2006**	**2005**	**2004**	**2003**
rentabilita tržieb	0,0523	0,0497	0,0538	0,0443	0,0402
rentabilita kapitálu	0,0875	0,0805	0,0987	0,0939	0,0945
rentabilita aktív	0,0875	0,0805	0,0987	0,0939	0,0945
rentabilita vlastného kapitálu	0,1006	0,1115	0,1349	0,131	0,1472

Zdroj: vlastné spracovanie podľa [20]

Celkovo, analýza rentability poukazuje, že firma nedokáže dostatočne využívať svoj majetok na vytváranie nových zdrojov, čo môže ovplyvniť rozhodovanie akcionárov a potenciálnych investorov. V jednotlivých rokoch hodnoty zaznamenali klesajúcu tendenciu. Najlepšie výsledky dosahuje pri ukazovateli návratnosť vlastného kapitálu, ale aj tie dosahujú pomerne nízke hodnoty. Spoločnosť by sa mala snažiť o znižovanie nákladov, zvyšovanie výnosov, aby sa podiel zisku na jednotlivých zložkách majetku zvyšoval.

2.2 Analýza ex-post

Na základe hodnotenia výsledkov dosiahnutých v súčasnosti môžeme predpovedať vývoj finančnej situácie firmy. Prognózy vývoja finančnej situácie nám umožnia zaradiť spoločnosť medzi prosperujúce alebo neprosperujúce firmy.

Pre predpovedanie budúceho vývoja spoločnosti Reliningserv, s. r. o. som sa rozhodli využiť viacrozmernú diskriminačnú analýzu, ktorá zohľadňuje viacero nezávislých ukazovateľov. Výpovede týchto ukazovateľov sú odlišné a tým môžeme zabezpečiť objektívnejšie stanovenie výhľadu dobudúcna. Viacrozmerná diskriminačná analýza pozostáva z:

- Altmanovej metodiky,
- Beermanovej diskriminačnej analýzy,
- Indexu bonity.

Diskriminačná funkcia indexu bonity má tvar:

$$B = 1{,}5x1 + 0{,}08x2 + 10x3 + 5x4 + 0{,}3x5 + 0{,}1x6 \qquad (1)$$

Čím je hodnota B vyššia, tým je ekonomická analýza firmy lepšia.

Tabuľka 5 Výpočet diskriminačnej funkcie Indexu bonity (údaje v tis. Sk)

	2006	2005	2004	2006	2005	2004
Cash flow	15232	15236	12603	x1=0,4147	x1=0,4863	x1=0,4285
Cudzí kapitál	36730	31329	29412	x2=3,598	x2=3,7242	x2=3,5367
Celkový kapitál	132169	116677	104020	x3=0,1014	x3=0,122	x3=0,1162
Zisk pred zdanením	13408	14239	12085	x4=0,0626	x4=0,0665	x4=0,0547
Celkové výkony	214028	214251	220830	x5=0,0329	x5=0,0306	x5=0,0321
Zásoby	4356	3573	3334	x6=1,6194	x6=1,8363	x6=2,1229
aktíva	132169	116677	104020			

Zdroj: vlastné spracovanie.

Po dosadení údajov zo súvahy a výkazu ziskov a strát dosiahla funkcia indexu bonity nasledujúce hodnoty: v roku 2004 B = 2,583, v roku 2005 B = 2,773 a v roku 2006 B = 2,409. Na základe zistených výsledkov možno povedať že finančno – ekonomická analýza spoločnosti a jej prognóza je veľmi dobrá. Firma môže svoju situáciu dokonca zlepšiť prijatím opatrení v jednotlivých finančných oblastiach, ktoré navrhujem v nasledujúcej časti príspevku.

3 NÁVRH OPATRENÍ PRE ANALYZOVANÝ SUBJEKT

Na základe vypočítaných hodnôt pomerových ukazovateľov v druhej časti príspevku v rokoch 2003-2007, je možné prijať opatrenia na zlepšenie finančnej disciplíny spoločnosti v jednotlivých oblastiach. Vychádzajúc zo zistených skutočností by som odporúčal najmä:

1. pre oblasť likvidity

a) udržiavať dostatočnú výšku likvidných prostriedkov (aspoň takú, ako na súčasnej úrovni), čím si spoločnosť môže zabezpečiť celkovú stabilitu a solventnosť,

b) sledovať ukazovatele v kratšom časovom horizonte, pretože častejšie sledovanie vývoja pomôže objektívnejšie vyhodnotiť celkovú likvidnú situáciu,

c) snažiť sa znižovať krátkodobé záväzky (v spoločnosti bol ich vývoj negatívny; v roku 2006 v porovnaní s rokom 2004 vzrástli o viac než 6 mil. Sk)

2. ukazovatele aktivity

a) naďalej udržiavať nízku úroveň zásob, čím spoločnosť môže efektívnejšie využiť voľné finančné prostriedky,

b) zamerať sa na logistickú činnosť v súvislosti s nákupom materiálu,

c) prehodnotiť doby splatnosti pohľadávok, zlepšiť finančnú disciplínu odberateľov na základe vzájomnej dohody,

d) snažiť sa o zvýšenie tržieb z predaja vlastných výrobkov a služieb zlepšením marketingových stratégií na prezentáciu spoločnosti,

e) zamerať sa na záväzky z hľadiska doby ich splatnosti.

3. v otázke zadlženosti

a) sledovať pomer vlastných a cudzích zdrojov; vyšší pomer vlastného kapitálu zvyšuje finančnú stabilitu podniku,

b) aj naďalej udržiavať nižší objem záväzkov než pohľadávok za účelom eliminácie platobnej neschopnosti,

c) zabezpečiť krytie dlhodobého majetku dlhodobými zdrojmi.

4. pre rentabilitu

a) zabezpečiť vyššie hodnoty ukazovateľov rentability - snažiť sa maximalizovať výnosy, dbať na minimalizáciu nákladov, čím spoločnosť môže dosiahnuť vyšší zisk, a to sa prejaví aj v hodnotách ukazovateľov rentability

b) zamerať sa na obrat aktív, ktorý v najväčšej mier ovplyvňuje rentabilitu,

c) snaha o zvýšenie odbytu výrobkov a služieb.

Hlavným cieľom každej firmy je maximalizácia trhovej hodnoty a s ňou súvisiaca maximalizácia zisku. Zvyšovanie zisku je možné zabezpečiť hlavne znižovaním nákladov, či zvyšovaním tržieb z predaja vlastných výrobkov a služieb.

V spoločnosti Reliningserv, s. r. o. predstavujú najvyššie nákladové položky osobné náklady a výrobná spotreba. Osobné náklady v sledovaných rokoch mali rastúcu tendenciu, kým na druhej strane náklady súvisiace s výrobnou spotrebou sa v daných rokoch znižovali. Základnými možnosťami znižovania nákladov sú:

-lepšie využitie kapacity výroby,

-stanovenie optimálneho sortimentu,

-zavádzanie nových technológií,

-zvyšovanie odborného vzdelania pracovníkov.

Tržby z predaja vlastných výrobkov a služieb vo firme v rokoch 2004 – 2007 mali klesajúci vývoj. Kým v roku 2004 tieto tržby dosiahli 22 mil. Sk, v roku 2007 to bolo menej než 21 mil. Sk. Z výsledkov v súvahe v danom období možno konštatovať, že značný podiel na poklese tržieb mal vzrast zásob z hodnoty 3,3 mil. Sk v roku 2004 na 4,3 mil. Sk v roku 2006. Takisto aj pri tržbách môžeme určiť možnosti ich zvyšovania:

-zlepšiť marketingový mix, snažiť sa predstaviť výrobky a služby širšiemu okruhu zákazníkov, získať si klientov mimo domáceho trhu,

-zlepšiť kvalitu ponúkaných výrobkov,

-zvýšenie tržieb výrobnými inováciami, ktoré umožnia odlíšenia sa od konkurencie,

-prehodnotiť cenovú stratégiu.

Tieto návrhy je možné uskutočniť v relatívne krátkom čase, ale účinnosť ich aplikácie sa prejaví s určitým časovým odstupom. Hlavným predpokladom pre ich realizáciu je aj plánovanie potrebného kapitálu.

Na už spomínané zvýšenie rentability, likvidity, hospodárnosti a zníženie zadĺženosti, je potrebné riadiť finančné procesy podniku. Riadenie finančných procesov potom prispieva k rastu podniku, upevňovaniu jeho pozície na trhu a dosahovaniu zisku.

4 ZÁVER

Skúmanie finančnej situácie bolo uskutočnené pomocou relatívnych finančných ukazovateľov. Tie upozorňujú na významné súvislosti, ale ich interpretácia si vyžaduje ďalšie skúmanie po javoch, ktoré sa za nimi skrývajú. Nebolo by správne očakávať, že je možné stanoviť všeobecné odporúčané hodnoty ukazovateľov. Takto by sme len porovnali vypočítané a odporúčané hodnoty a rozhodli či sú

dobré alebo zlé. Reprezentatívnejšie by bolo porovnať dosiahnuté hodnoty ukazovateľov s priemernými hodnotami za odvetvie, v ktorom firma pôsobí.

Finančná analýza, ktorá je obsahom príspevku, nie je konečná. Opiera sa predovšetkým o hodnoty vykázané v účtovnej závierke a je východiskom pre budúce plánovanie kapitálu. Vhodné by bolo, aby spoločnosť vykonávala analýzy priebežne počas roka a tým mohla bezprostredne sledovať prípadne negatívne príčiny nepriaznivého finančného vývoja a včas prijať potrebné opatrenia na nápravu situácie.

Nutnosť zmien v spoločnosti Reliningserv, s. r. o. je evidentná. Tie sú vyprovokované aj vonkajšími vplyvmi. Vyžadujú si posun v hodnotovom a názorovom systéme členov organizácie a systéme usporiadania. Navrhujem malé zmeny v rámci jednotlivých úsekov za účelom ich decentralizácie a zmiernenia závislosti od vrcholových vedúcich. Snahou by mala byť väčšia samostatnosť a nezávislosť úsekov, čo zároveň dopomôže k zníženiu výrobných nákladov a k zefektívneniu výrobného procesu.

POUŽITÁ LITERATÚRA

[1] CHAJDIAK, J.: Ekonomická analýza stavu a vývoja firmy, Statis, Bratislava 2004, 352 strán, ISBN 80-85659-32-8

[2] ZALAI, K. a kol.: Finančno – ekonomická analýza podniku, Sprint vfra, Bratislava 2007, s. 15 – 86, 96, ISBN 978-80-89085-74-1

[3] Reliningserv, s. r. o., informácie o spoločnosti dostupné na internete:

<http://www.usske.sk/units/relin-s.htm>

[4] Interné podklady firmy Reliningserv, s. r. o.

[5] Súvaha, Výkaz ziskov a strát spoločnosti Reliningserv, s. r. o. za obdobie rokov 2003-2007.

DEVELOPMENT OF SELECTED EQUIPMENT OF TECHNICAL INFRASTRUCTURE IN RURAL COMMUNITIES IN BANSKA BYSTRICA REGION / ROZVINUTOSŤ VYBRANÝCH ZARIADENÍ TECHNICKEJ INFRAŠTRUKTÚRY VO VIDIECKYCH OBCIACH BANSKOBYSTRICKÉHO KRAJA

Ivana GECÍKOVÁ – Iryna KUČKA

Katedra regionálneho rozvoja FEŠRR SPU v Nitre, Tr. A. Hlinku 2, 949 76 Nitra, Slovenská republika, tel: 0421-37-6414566

e-mail: ivana.gecikova@uniag.sk

Abstract / Abstrakt

The rural communities development depends besides else from services of technical infrastructure equipment also. The article focuses on development of rural communities of Banskabystrica region throuhg their connection to public gaspipeline system, water supply, public sewage system and sewage tank. The results of realized analysis showed that nearly all rural communities were connected on water supply. Worse situation is in gaspipeline system, especially in small and pheripherial communities. Connection on public sewage and sewage tank is otherwise higher in the region than in the national average, but is is not sufficient for environment protection (especially protection of land and underground water). / Rozvoj vidieckych obcí závisí okrem iného aj od vybavenosti zariadeniami technickej infraštruktúry. Príspevok poukazuje na vybavenosť vidieckych obcí Banskobystrického kraja prostredníctvom ich napojenosti na verejnú plynovodnú sieť, verejný vodovod, verejnú kanalizáciu a čistiareň odpadových vôd. Výsledky analýzy poukázali, že takmer všetky vidiecke obce sú napojené na verejný vodovod. O niečo horšia situácia je v plynofikácii najmä v malých a odľahlých obciach. Napojenosť na kanalizačnú sieť a ČOV je síce v kraji vyššia ako priemer Slovenska, avšak táto situácia je z hľadiska ochrany a tvorby životného prostredia najmä jeho zložiek pôdy a podzemnej vody nepostačujúca.

***Keywords / Kľúčové slová*:** *rural communities, region, development, technical infrastructure / vidiecke obce, región, rozvoj, technická infraštruktúra*

1 ÚVOD

Rozvoj vidieckych oblastí a kvalita života na slovenskej dedine sú závislé nielen na štruktúre obyvateľstva a ekonomických aktivít, ale aj od rozvoja technickej infraštruktúry. Jej súčasný stav však nie je v slovenských vidieckych obciach uspokojivý, nakoľko nedostatočne fungujú jej základné štruktúry a chýba efektívna organizácia jej fungovania. Súčasné napĺňanie obecných rozpočtov vedie k tomu, že vidiecke obce čelia mnohokrát riešeniu problémov v oblasti finančného zabezpečenia plnenia svojich samosprávnych funkcií a na realizáciu investícií tohto typu im nezostáva potrebný objem finančných prostriedkov. Avšak význam technickej infraštruktúry je nepopierateľný a svojimi jednotlivými zložkami pôsobí ako významný lokalizačný faktor nielen pre mnohé odvetvia ekonomických činností, ale aj samotných domácností. V neposlednej miere technická infraštruktúra plní aj funkcie ekologického charakteru, kedy sa v rámci energetického systému objavujú myšlienky využívania druhotných surovín s cieľom minimalizovať negatívne dopady výroby tepelnej energie na životné prostredie a v rámci ochrany pôdy a podzemnej vody budovanie kanalizačných systémov, čistiarní odpadových vôd a atestovaných žúmp.

2 HLAVNÁ ČASŤ PRÍSPEVKU

Infraštruktúra patrí medzi základné faktory, ktoré vplývajú vo veľkej miere na rozvoj priestoru. V užšom zmysle slova je to systém historicky vytvorených, technických a informačných zariadení, ktoré majú univerzálny charakter. Infraštruktúra ako všeobecný pojem predstavuje celkovú vybavenosť územia v členení na sociálnu a technickú infraštruktúru a úzko súvisí so zlepšovaním životných podmienok (Ivanička, 1987; Dubecová, 1999; Belajová – Fáziková, 2004). Úroveň infraštruktúry v každom území ovplyvňuje nielen rozvoj výrobných aktivít, služieb, cestovného ruchu, ale aj životný štýl obyvateľov. Technická a sociálna infraštruktúra je jedným z podsystémov priestorovej ekonomickej štruktúry (Tvrdoň – Hamalová – Žárska, 1995). Technická infraštruktúra, ako sústava technických zariadení, začína v prírodnej sfére a v nej je i ukončená. Dostatočne vybudovaná technická infraštruktúra podporuje celkový ekonomický rozvoj. Ďalej má schopnosť pritiahnuť ekonomické aktivity. S pojmom technickej infraštruktúry sa spájajú aj pojmy technické vybavenia a inžinierske siete. Úroveň a stav technickej infraštruktúry je vyjadrením a odzrkadlením civilizačnej úrovne spoločnosti. Pri technickej infraštruktúre posudzujeme najmä dopravnú sieť, energetickú sieť, vodohospodárske siete a odpadové hospodárstvo, telekomunikácie.(Medek, 2002)
Cieľom príspevku je zhodnotiť vybavenosť vidieckych obcí Banskobystrického kraja vybranými zariadeniami technickej infraštruktúry, analyzovať základné rozdiely vo vybavenosti zariadeniami technickej infraštruktúry a zhodnotiť celkovú vybavenosť v celom kraji. Za vidiecke sídla na Slovensku sa považujú tie, ktoré nemajú štatút mesta, majú určitý charakter a typ osídlenia, určitú ekonomickú štruktúru, nízku hustotu obyvateľstva. Štatistický sú to sídla do 5000 obyvateľov. Do skúmania tak bolo zahrnutých celkom 494 obcí Banskobystrického kraja. Použité údaje boli získané z INFOSTATu ŠU SR. Z celkového počtu obcí Banskobystrického kraja má charakter vidieckeho sídla 99 %, pričom 412 je takých, ktoré majú počet obyvateľov nižší ako 1000 a z nich 289 menej ako 500.

Objektom skúmania boli nasledovné súčasti technickej infraštruktúry:

- napojenosť obcí na plynovodnú rozvodnú sieť, ktorú sme sledovali cez ukazovateľ počet odberateľov plynu pripojených na rozvodnú plynovú sieť,
- napojenosť obcí na vodovodnú sieť hodnotenú prostredníctvom ukazovateľa počet obyvateľov zásobovaných vodou z verejného vodovodu,
- napojenosť obcí na verejnú kanalizáciu cez ukazovateľ počet obyvateľov bývajúcich v domoch napojených na verejnú kanalizáciu,
- napojenosť obcí na čističku odpadových vôd.

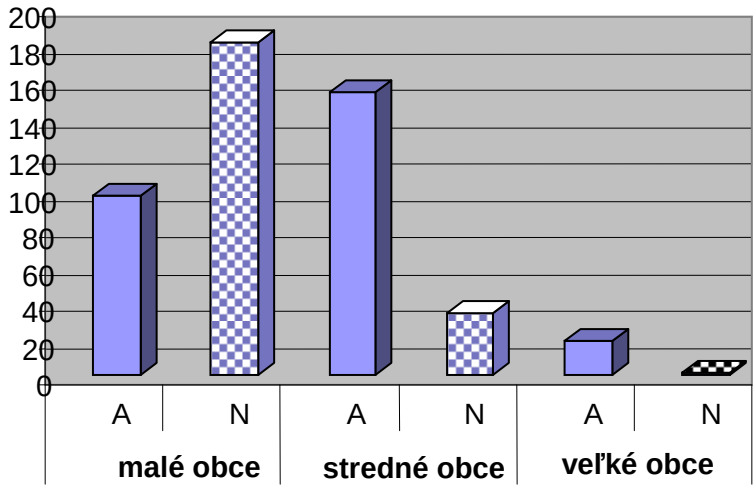
Tabuľka 1: Podiel vidieckych obcí napojených na verejný vodovod, plynovod, kanalizáciu a ČOV v BB kraji podľa okresov (k 31.12.2006)

Okres	Počet obcí	Podiel napojených obcí			
		na plyn	na vodovod	na kanalizáciu	ČOV
Banská Bystrica	41	29,3	100,0	41,5	17,1
Banská Štiavnica	14	28,6	92,9	35,7	14,3
Brezno	29	55,2	100,0	51,7	41,4
Detva	13	15,4	92,3	46,2	15,4
Krupina	34	14,7	91,2	17,6	14,7
Lučenec	55	63,6	56,4	18,2	12,7
Poltár	21	81,0	81,0	38,1	33,3
Revúca	39	51,3	79,5	17,9	10,3
Rimavská Sobota	104	58,7	56,7	10,6	10,6
Veľký Krtíš	69	63,8	52,2	15,9	14,5
Zvolen	24	83,3	91,7	33,3	29,2
Žarnovica	16	75,0	81,3	37,5	12,5
Žiar nad Hronom	33	75,8	90,9	48,5	18,2

Zdroj: ŠU SR (www.statistics.sk zo dňa 30.4.2008)

Využívanie plynu ako paliva nebolo do nedávna vo všetkých vidieckych sídlach samozrejmosťou. Jedným z dôvodov bola vysoká investičná náročnosť budovania plynovodných sietí, ako aj budovanie zásobární plynu. Z výsledkov prieskumu vyplynulo, že z celkového počtu skúmaných obcí je na rozvodnú sieť napojených 277 obcí (t.j. 56 %). Plošná plynofikácia Banskobystrického kraja je veľmi významná, nakoľko zemný plyn v porovnaní s inými palivami realizuje nároky na tepelnú energiu s minimálnou tvorbou škodlivých exhalátov. Z uvedeného hľadiska je dôležitá postupná plynofikácia tepelných zdrojov v plynofikovaných sídlach, ako aj rozvoj plynovodných sietí, čo vytvorí technické možnosti plynofikácie sídiel. Z výsledkov výskumu vyplynulo, že plynofikácia vidieckych oblasti Banskobystrického kraja je najviac rozvinutá v oblastiach výskytu veľkých (nad 2000 obyvateľov) a stredne veľkých obcí (od 500 do 1999 obyvateľov). Tie sa prevažne nachádzajú v okresoch Rimavská Sobota a Lučenec. Obce, ktoré sa nachádzajú v blízkosti mestských sídiel (ktoré majú okrem domácností aj veľkoodberateľov plynu, čím je menej nákladná výstavba ďalších prípojok na rozvodnú sieť) zaznamenávajú stagnujúci až rastúci vývoj obyvateľstva, čo podporuje nepriamo zlepšovanie kvality života v nich. Najvyššiu absenciu v napojenosti na plyn bol zaznamenaný v malých obciach (do 499 obyvateľov), ktorých je až 181. Zistili sme, že s klesajúcim počtom obyvateľov v obciach klesala aj napojenosť obyvateľstva na plynovodnú rozvodnú sieť v obciach. Okrem iného malé obce sa vo väčšine prípadov nachádzajú vo vzdialenejších, resp. menej dostupných územiach, resp. horských oblastiach, čo umožňuje využívať alternatívne spôsoby vykurovania. Taktiež je pre charakteristický úbytok obyvateľstva, čo tiež podmieňuje znižovanie dopytu po verejnom plynovode.

Graf 1: Napojenosť vidieckych obcí BB kraja na plynovodnú sieť podľa veľkosti obcí (podľa počtu obyvateľov napojených na PRS)

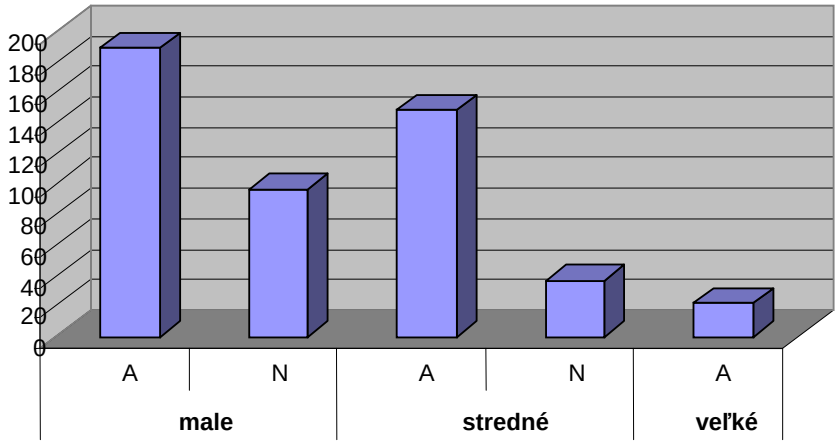


Zdroj: vlastné spracovanie na základe podkladov zo ŠUSR

Lepšia situácia je v napojenosti vidieckych obcí na ***vodovodnú sieť***. Z celkového počtu sledovaných obcí (494) je 365 obcí napojených na verejný vodovod, čo predstavuje 73 % podiel. Pod tento počet sa podpísala najmä nízka kvalita vody v studniach domácností. Najnižšiu napojenosť sme opäť zistili v skupine malých obcí. Najpriaznivejšia situácia v počte obcí s verejným vodovodom je v okrese Banská Bystrica (42 obcí), Brezno (30 obcí) a Zvolen (26 obcí), kde podiel sídiel s verejným vodovodom dosahuje až 100 %. Vysoký podiel obcí s verejným vodovodom je aj v okrese Banská Štiavnica (98,4 %), Detva (99,3 %), Krupina (95,2 %), Žarnovica (94,0 %) a Žiar nad Hronom (96,7 %). Veľmi nepriaznivá situácia je v okrese Lučenec, kde z celkového počtu obcí 55 je len 31 obcí vybavených verejným vodovodom, v okrese Rimavská Sobota, kde z celkového počtu obcí 104 je len 59 obcí vybavených verejným vodovodom a v okrese Veľký Krtíš, kde z celkového počtu obcí 70 je len 36 obcí vybavených verejným vodovodom. Z hľadiska typológie obcí najväčšiu napojenosť sledujeme u veľkých a stredných obcí, kde napojenosť je takmer vo všetkých uvedených obciach Banskobystrického kraja. Aj malé obce majú veľmi dobru napojenosť na vodovod. Z celkového počtu malých obcí je na vodovod napojených až 190 obcí a najviac je v okrese Rimavská Sobota až 40 obcí.

Zásobovanie obyvateľov pitnou vodou z verejných vodovodov zabezpečuje v zmysle zákona o obecnom zriadení obec. Po transformácii štátnych podnikov vodární a kanalizácií obce túto činnosť zabezpečujú v rozhodujúcej miere prostredníctvom obchodných spoločností a v časti samotné obce.

Graf 2: Napojenosť vidieckych obcí BB kraja na vodovodnú sieť podľa veľkostí obcí



Zdroj: vlastné spracovanie na základe podkladov zo ŠUSR

V Banskobystrickom kraji je v súčasnosti bez verejného vodovodu 129 sídiel, z toho najviac ich je sústredených v okresoch Lučenec, Rimavská Sobota a Veľký Krtíš.
Ako vplynulo z Koncepcie územného rozvoja Slovenska v časti týchto obcí je už vodovod rozostavaný, v ďalších sa bude realizovať v rámci schválených projektov spolufinancovaných EÚ. Prednostne by sa mala realizovať výstavba verejných vodovodov v obciach, ktorých obyvatelia sú zásobovaní pitnou vodou z domových studní, v ktorých kvalita vody nevyhovuje požiadavkám vyhlášky č. 154/2004 Z. z. o požiadavkách na pitnú vodu a kontrolu pitnej vody. Na úseku nových rozvojových programov sú prioritné akcie vytvárajúce reálne podmienky na znižovanie regionálnych rozdielov v počte obyvateľov zásobovaných v verejných vodovodov.
V Banskobystrickom kraji je v súčasnosti napojených na verejný vodovod 535 988 obyvateľov, čo predstavuje 80,73% z celkového počtu obyvateľov kraja, t.j. 663 992. Súčasná zásobovanosť obyvateľstva pitnou vodou z verejných vodovodov je v jednotlivých okresoch rozdielna. Súčasné zásobovanie sídiel pitnou vodou v Banskobystrickom kraji sa uskutočňuje zo zdrojov vo vlastnom území, okrem okresu Žiar nad Hronom, kde je dodávka pitnej vody zo Žilinského kraja z VN Turček. Vzhľadom na skutočnosť, že nie každý okres je sebestačný v zásobovaní pitnou vodou z vlastných miestnych zdrojov v Banskobystrickom kraji vznikla Stredoslovenská vodárenská sústava (ďalej SVS) prepojením jednotlivých skupinových vodovodov (ďalej SKV), ktorou sa zabezpečí dodávka pitnej vody do jednotlivých okresov. Na zásobovaní sa podieľajú aj miestne skupinové vodovody a miestne vodovody.

Dôvodom budovania ***verejnej kanalizácii*** je ochrana životného prostredia a skutočnosť, že obce, ktoré sa nachádzajú v horských polohách susedia alebo sú položené v chránených krajinných oblastiach a majú záujem napĺňať rekreačnú funkciu, sú nútené spĺňať základné hygienické normy pri poskytovaní ubytovacích služieb. Výsledky analýzy poukázali, že z celkového počtu sledovaných obcí má len 128 vybudovanú verejnú kanalizáciu, čo tvorí len 26 %. Súčasný stav v počte obyvateľov bývajúcich v domoch napojených na verejnú kanalizáciu je pre jednotlivé okresy rôzny. Najvyššie percento je v okrese Banská Bystrica 84,09 % , Zvolen 70,49 % a Žiar nad Hronom 67,1 %. Najnižšie percento je v okresoch Banská Štiavnica 10 %, Veľký Krtíš 33,42 %, Poltár 33,55 %, Krupina 33,69 %.
V Banskobystrickom kraji je v súčasnosti 356 560 obyvateľov bývajúcich v domoch napojených na verejnú kanalizáciu, čo z celkového počtu 663 992 obyvateľov predstavuje 53,71 %. V porovnaní s priemerom Slovenska 53,03 %, je v Banskobystrickom kraji o 0,68 % viac obyvateľov bývajúcich v domoch napojených na verejnú kanalizáciu.

Pri napojenosti vidieckych obcí na ČOV sme zistili, že z celkového počtu sledovaných obcí má ČOV vybudovaných len 84 z nich. Uvedený počet je pomerne nízky, nakoľko tieto obce tvoria len 17 % z celkového počtu obcí. Vyššia napojenosť vidieckych sídiel bola zistená v skupine veľkých obcí resp. v obciach nachádzajúcich sa v blízkosti miest. Stav a úroveň odkanalizovania a čistenia odpadových vôd v kraji nezodpovedá súčasným potrebám a stáva sa bariérou ďalšieho rozvoja. Podiel napojenia obyvateľov je 53,4 %. V celom Banskobystrickom kraji kanalizačnú sieť s vyústením na ČOV majú všetky okresné sídla okrem Krupiny a Banskej Štiavnice. Kanalizáciu s čistiarňou odpadových vôd majú všetky okresné sídla okrem Krupiny, kde je odkanalizovanie len čiastočné. Sídla nad 2 000 obyvateľov s vybudovanou kanalizáciou a čistiarňou odpadových vôd sú nasledovné:

Čiastočne vybudovaná kanalizácia: Brusno, Čierny Balog, Polomka, Podbrezová, Hriňová, Sliač, Dudince, Fiľakovo, Lovinobaňa, Divín, Cinobaňa, Tisovec, Klenovec, Očová.

Rozostavaná ČOV: Valaská, Pohorelá, Kokava nad Rimavicou, Revúca, Jelšava, Zvolenská Slatina, Pliešovce, Hodruša – Hámre, Nová Baňa, Kremnica a Hliník nad Hronom.

Problémom je investične nedoriešená dostavba rozostavaných čistiarní odpadových vôd a investičná náročnosť.

3 ZÁVER

Na dosiahnutých výsledkov je možné skonštatovať, že v Banskobystrickom kraji je v súčasnosti 374 522 obyvateľov bývajúcich v domoch napojených na verejný vodovod a verejnú kanalizáciu, čo z celkového počtu 662 128 obyvateľov predstavuje 56,56 %. V porovnaní s priemerom Slovenska 55,16 % je v Banskobystrickom kraji o 1,5 % viac obyvateľov bývajúcich v domoch napojených na verejnú kanalizáciu. Najväčší počet je v okresoch Banská Bystrica – 83, 07 %, Zvolen – 73, 14 % a Žiar nad Hronom – 68,69 %, najnižší v okresoch Krupina – 28,1 %, Poltár – 33, 98 % a Veľký Krtíš – 34,30 %. Pri skúmaní celkových tendencií vývoja, v prvom rade sa riešia problémy energetického zabezpečenia obyvateľstva a zabezpečenia zdravých životných podmienok. Je však otázne, či je plynofikácia tým najefektívnejším spôsobom riešenia zabezpečenia energiou na vidieku. Vidiek predsa poskytuje aj alternatívne formy energie(tuhé palivo, veterná energia). Okrem iného plyn je surovina, ktorú dovážame a sme tým závislí na dodávateľovi.

Čo sa týka napojenosti na vodovodnú sieť, situáciu v Banskobystrickom kraji môžeme zhodnotiť ako priaznivá. Predpokladáme, že napojenosť bude v ďalších rokoch narastať vzhľadom na pokles kvality vody v studniach.

Budovanie verejnej kanalizácie predstavuje problém, ktorý sa rieši ako posledný. Domácností na vidieku majú väčšinou vybudované žumpy, ak keď rôznej kvality. Situácia vo vybavenosti sa postupom času mení, aj napriek tomu, že samosprávy aj obyvatelia dávajú prednosť výstavbe napojenosti na plyn a vodovodnú sieť, začínajú si uvedomovať aj potrebu ochrany životného prostredia, čím sa do popredia dostáva aj výstavba verejnej kanalizácie.

REFERENCES / POUŽITÁ LITERATÚRA

[1] BELAJOVÁ, A. – FÁZIKOVÁ, M. 2005 Regionálna ekonomika. Nitra: SPU, 2005. ISBN 80-8069-007-3

[2] CENEK, P. 2001. Doprava a dopravná infraštruktúra. Žilina: EDIS, 2001. 47 s., ISBN 80-71007-98-6

[3] DUBECOVÁ, I. 1999. Úroveň vybavenosti vidieckych obcí Slovenska zariadeniami technickej infraštruktúry, In.: Štrukturálne zmeny na slovenskom vidieku (Zborník vedeckých príspevkov z riešenia grantovej výskumnej úlohy MŠ a SAN 1/3107/96). Bratislava: NOI, 1999, str. 31-37. ISBN 80-85330-67-9

[4] IVANIČKA, K. 1987. Základy teórie a metodológie socioekonomickej geografie, Bratislava: SPN, 1987. 448 s.

[5] KATTOŠ, K.1988. Technická infraštruktúra, Bratislava: Edičné stredisko SUŠT, 1989. 90 s. ISBN 80-227-0086-6

[6] MEDEK, F.2002. Technická infrastruktura měst a sídel, Praha: ČVUT, 2002. 178 s. ISBN 80-01-00708-1
[7] TEJ, J. 2004. Región a správa. Prešov: PU, 2004. 182 s. ISBN 80-8068-139-2
[8] TVRDOŇ, J. – HAMALOVÁ, M. – ŽÁRSKA, E.1995. Regionálny rozvoj, Bratislava: Ekonomická univerzita, 1995, 180 s. ISBN 80-225-0671-0
[9] http://www.bb.kuzp.sk/dokumenty/vodovod/
[10] http://www.vucbb.sk/ganet/vuc/bb/portal.nf/wdoc/

THE INFLUENCE OF ENTREPRENEURIAL ECONOMY AND EDUCATION ON THE SUSTAINABLE DEVELOPEMENT

Maria-Ana GEORGESCU, Emilia HERMAN, Daniela ŞTEFĂNESCU

”Petru Maior” University, Tg. Mures, Romania

maria_ana_georgescu@yahoo.com

Abstract

The purpose of this paper is to reveal why entrepreneurship is so important for sustainable development, being widely acknowledged that it is one of the most important forces for the economic development. We verified - for five European countries - the theory concerning the linkage between knowledge – as a special factor of production – and the economic growth, confirming the “European paradox” From the cross country data available, gathered by GEM, we analyzed and discussed the U-shape relationship between total entrepreneurial activity and per capita GDP, in EU countries, focusing on the Romanian case. The paper also reveals a diagnosis regarding the actual stage of entrepreneurial education in our country. Based on the collected data, we conclude that the actual level of the entrepreneurial education in Romanian universities is considered low to medium.

Keywords: *economic development, entrepreneurship, entrepreneurial education, sustainable development.*

1 INTRODUCTION

Sustainable development could be considered a model of using resources which has the goal to meet human needs and in the same time to preserve the environment. The human needs should be satisfied not only in the present, but in the indefinite future. The definition of *sustainable development* used by the Brundtland Commission is the most often-quoted one, considering it that kind of development that "meets the needs of the present without compromising the ability of future generations to meet their own needs." [7]

If initially sustainable development was considered only a solution for the *ecological* crisis, assignable by the resources intensive industrial exploitation and by the permanent environment damage, nowadays the concept has extended over the life quality, both over *social and economic* aspects.

Regarding the environment protection, in the framework of UNO’s Stocholm 1972 Conference is emphasized that economic and social development is indispensable if the aim is to assure a favourable environment for the human work and existence and to create the necessary conditions to improve the quality of life on the planet.

From the view-point of the reconciliation between economy and environment, sustainable development is conceived as a new way of development, in order to sustain the human progress for the entire earth and for the long-term future.

Economic development was a major subject of the economists, starting with Adam Smith. Even if this process had previous researchers in the early stages of economic theory, its strong preoccupation arose after World War II, precisely after the reconstruction period. The most appropriate way to treat the major economic problems of the poor countries was possible based on a new science, namely the *development economics.*

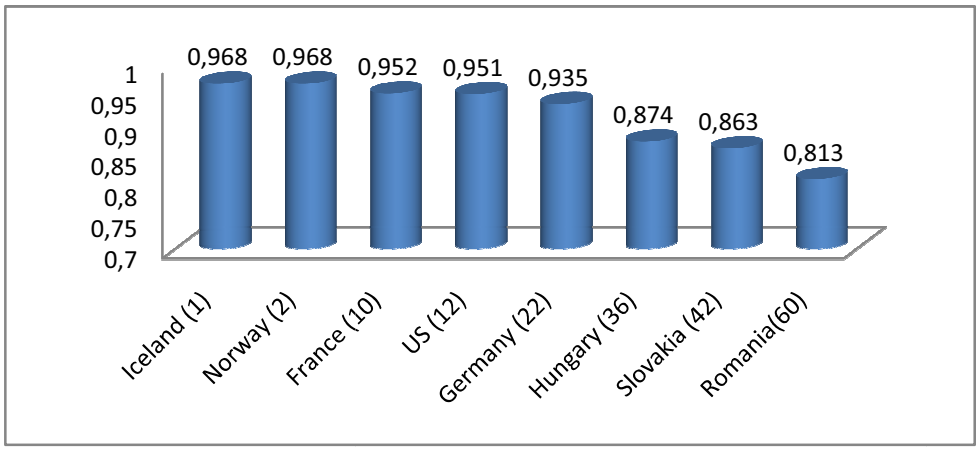
Economic development, as a component of the sustainable development, can be understood as a complex multi-dimensional concept, involving improvements in human well-being – however defined. Author of a known book on this topic, Michael Todaro enumerates three objectives of

development: Producing more 'life sustaining' necessities such as food, shelter, and health care and broadening their distribution; Raising standards of living and individual self esteem; Expanding economic and social choice and reducing fear. [6]

For the social-economic development approach, the *human dimension* is extremely important. Thus, the knowledge skills, intelectual capabilities, have to grow up the quality of human resources of a country, determining the labor productivity, and finally the welfare of the entire population.

The UNO's countries widely accepted a set of indices in order to measure development against a mix of composite indicators: *Human Development Index* (HDI) measures a country's average achievements in three basic dimensions: life expectancy, educational attainment, and adjusted real income ($PPP per person). A high HDI is considered of 0.8 or more, and a low HDI is bellow 0.5.

Fig. no 1 HDI rank in Europe and US, from 177 countries



Using these 3 dimensions, 177 countries were ranked. The high level of HDI includes all developed countries, as well as some developing ones. In the low level of HDI are included 22 countries, all of them located in Africa. Being situated on the 60^{-th} position, Romania is considered a country with a rather high level of HDI for a state in transition (see Fig. 1).

2 THE CORRELATION BETWEEN ENTREPRENEURSHIP AND SUSTAINABLE DEVELOPMENT

Looking to the factors explaining the economic growth, we can mention that in the 6^{-th} decade of the last century, a major linkage of this growth with the traditional factors of production – labour and capital – was revealed. In the 9-th decade of the same century, a seminal idea in the creation of a new theory, about the endogenous growth, was that of adding *knowledge* to the traditional factors of production. The importance of knowledge in driving economic growth is presented by 2 often cited authors, as P. M. Romer (*Increasing Returns and Long Run Growth* – 1986) and R.E. Lucas (*On the Mechanics of Economic Development* – 1988).

"In contrast to the traditional factors of production, knowledge had a particularly potent impact on economic growth because of its propensity to spill over for use by third-party firms. Public policy has responded to endogenous growth theory by emphasizing investment in research and human capital.

However, knowledge investments have proven sufficiently disappointing in generating economic growth. What has been termed as the *European Paradox*, which reflects modest growth even with high level of investment in human capital and research, has become a characteristic of many European countries. This suggests that the spill over of knowledge may not be as automatic as has been assumed in endogenous growth models. Rather mechanism may be needed to facilitate the spill over of knowledge." [1].

In order to analyse the link between economic growth and knowledge, our contribution was to determine the correlation between Growth rate of real GDP per inhabitant and R&D (Research&Development) expenditure as percent of GDP, in a few countries.

We have chosen 5 European countries with universities involved in a common international project focused on the European Entrepreneurship Education: France, Germany, Hungary, Romania, Slovakia. In the figure no 2 we present this correlation during the period 1996 -2006 (exception Romania – the Eurostat database beginning with the year 1998).

Based on the values of the calculated correlation coefficients, we can say that there is no significant direct relationship in neither of the analysed countries (The Pearson calculated coefficients are: Germany (-0.08), France (-0.45), Hungary (+0.22), Romania (+0.17), Slovakia (-0.17).

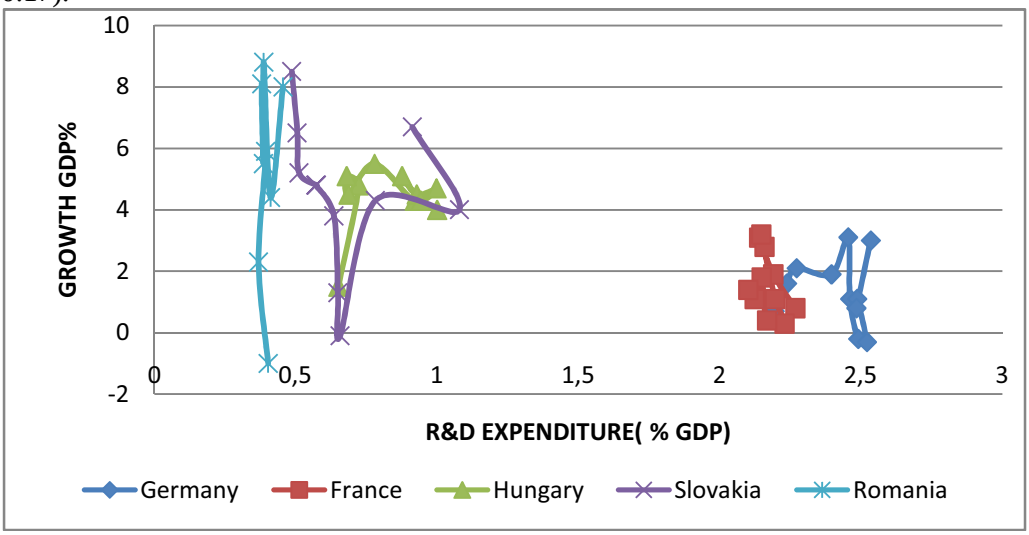


Figure no.2 The correlation between Growth rate of real GDP per inhabitant and R&D expenditure (% of GDP), 1996 -2006

The nowadays economic theory and practice consider that the accumulation of production factors per se (knowledge, physical capital or human capital) cannot explain, by itself, economic development. These factors are not, by themselves, sufficient for economic growth to be generated. There are necessary other factors of production, as *human creativity and productive entrepreneurship.* These ones could combine the inputs in profitable ways. Also, an institutional environment that encourages free entrepreneurship becomes the ultimate determinant of economic growth [3].

Thus, the entrepreneur and entrepreneurship should take center place in any effort to explain long-term economic development.

The benefits that can be derived from entrepreneurial activities are as follows: develop new market; discover new sources of materials; mobilize capital resources; introduce new technologies, new industries and new products; create employment, etc., in other words, it contributes to the economic development.

In the paper *Capitalism and Democracy in XX-th Century*, D. Andretsch & A.R. Thurik underline that after the Cold War (1990) it could be mentioned a new kind of economy. The fundamental change is represented by the transition from managerial economy to entrepreneurial economy. In this context, entrepreneurship become a fundamental component of the knowledge based economy due to the fact that new ideas potential value, could be the most well fructified through small and medium size enterprises, instead of the economic structure with bulk production, based on processes and market relatively well known. *The knowledge based economy is more fluent, turbulent, uncertain and therefore needs adaptable, reliable, reactive and competitive organisations.* [2]

In the GEM report 2007 is specified that although characteristics of entrepreneurial activity differ across countries, the importance of entrepreneurship for economic development is very well known. As scientific evidence for this relationship has been accumulating, in the same time, the national, international, and regional institutions have become more and more precisely in order to create an entrepreneurial society.

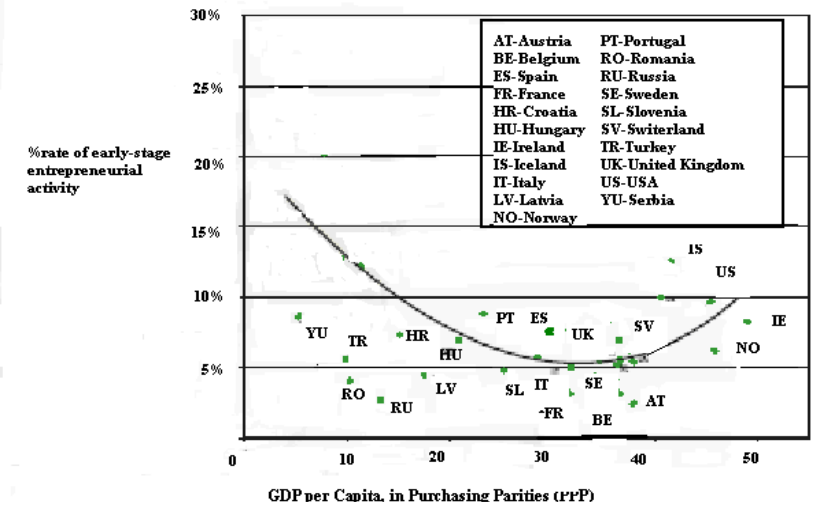


Figure no.3 Early-Stage Entrepreneurial Activity Rates and Per Capita GDP, 2007

Source [8, p.13]

In countries with low levels of per capita GDP, the national economy is characterized by the prevalence of many small businesses. As this indicator increases, industrialization and economies of scale allow larger and established firms to satisfy the demand of growing markets and to increase their relative role in the economy. An important factor for achieving growth is the presence of macroeconomic and political stability, which is reflected by the development of strong institutions. The increasing role of large firms may be accompanied by a reduction in the number of new businesses, since a growing number of people find stable employment in large industrial plants.

Thus, for countries with low levels of per capita income, a decrease in prevalence rates of entrepreneurial activity may be a good sign, especially if this is accompanied by economic growth and political stability. As further increases in income are experienced, the entrepreneurial sector role may increase. In this case, as more individuals can access the resources to go into business for themselves in an economic environment, allowing the opportunities exploitation. Besides these two dimensions, there are also other important national conditions that determine the rate of early-stage entrepreneurial activity.

Prevalence rates of entrepreneurial activity also depend on demographic, cultural, and institutional characteristics. Taking into consideration as well geographical features, which meant the localization of countries in different political systems in the Post-War Europe, Fig. 3 shows some of these dimensions. It could be noticed that countries with similar geographic backgrounds and traditions are grouped together. Thus, a part of EU-15 countries is situated close to each other, at the lower end of early-stage entrepreneurial activity, including France as well. Other countries, from Eastern Europe are situated at the left-hand side, below the fitted curve, and people in these countries are not as much engaged in entrepreneurial activity as Latin American countries with similar levels of per capita GDP. Romania has a low level position on the figure, being situated closed to Russia and Turkey; meanwhile Hungary is situated more close to the curve, showing a higher level than Romania, for both indicators. Countries at the right-hand side are industrialized countries outside the EU.

The evidence of the fact that European citizens are situated at an entrepreneurial level below that of the USA is represented by the data of a survey carried out by the Global Entrepreneurship Monitor[1] in 2007, where the weight of people involved in entrepreneurial activities is expressed by ***Early –stage Entrepreneurial Activity (TEA)*** indicator (Ireland 8.2%, Spain 7.6%, U.K. 5.5%, Denmark 5.4%, Belgium 3.2%, Italy 5%). Compared to the USA, with a percentage of 9,6%, it

[1] GEM carries out cross-country evaluations of entrepreneurial activity starting with 1999. Previously starting with 10 countries, it reached 42 in 2007. It is a research project of entrepreneurial processes in a great variety of states, presenting a yearly recording. The interest is focused on three objectives: measuring the differences between countries concerning entrepreneurial activity, emphasizing the decisive factors of the extent of entrepreneurial activity, identifying the policies able to stimulate the extent of entrepreneurship.

results the entire EU has a gap, a significant delay that it can recover by taking adamant and quick steps, of which *entrepeneurial education cannot be omitted* [5]. Moreover, the study concerned emphasizes that compared to the USA, *in Europe, entrepreneurial business mainly shows at people with a secondary education and it is almost irrelevant for higher educated graduates,* hence the research and innovations in the EU are implemented with difficulty and with a major delay.
For 2007, data related to entrepreneurial activities are illustrated in Table no.1.

Tabel no.1: Prevalence rates of Entrepreneurial activity and Business Owner –managers Across Coutriess 2007, Ages 18-64

Country	**Nascent Entrepr. Activity**	**New Business Owner-managers**	**Early - stage Entrepr. Activity (TEA)**	**Established Business Owner-managers**	**Overal Entrepr. Activity**
Belgium	2.7%	0.4%	3.2%	1.4%	4.6%
Croatia	5.3%	2.0%	7.3%	4.2%	11.1%
Denmark	2.3%	3.1%	5.4%	6.0%	11.1%
Finland	4.4%	2.7%	6.9%	7.6%	14.0%
France	2.3%	0.9%	3.2%	1.7%	4.8%
Greece	4.6%	1.1%	5.7%	13.3%	18.7%
Hungary	3.8%	3.1%	6.9%	4.8%	11.7%
Ireland	4.2%	4.2%	8,2%	9,0%	16.8%
Italy	3.6%	1.5%	5.0%	5.6%	10.4%
Nederland	2.7%	2.6%	5.2%	6.4%	11.3%
Norway	3.9%	2.8%	6.5%	5.9%	12%
Romania	**2.9%**	**1.3%**	**4.0%**	**2.5%**	**6.5%**
Russia	1.3%	1.3%	2.7%	1.7%	4.3%
Slovenia	3%	1.8%	4.8%	4.6%	9.3%
Spain	3.5%	4.3%	7.6%	6.4%	13.4%
Sweden	1.9%	2.4%	4.2%	4.7%	8.8%
Germany*	2.9%	1.7%	4.2%	3%	-
UK	2.9%	2.7%	5.5%	5.1%	10.5%
US	**6.5%**	**3.4%**	**9.6%**	**5.0%**	**14.1**

* Data for 2006
Source: Global Entrepreneurship Monitor, 2007

It is well known, especially after the Lisbon Declaration (2000) that investing in knowledge and its' exploitation represents the most appropriate resort based on the Old Continent could participate successfully at the global economy. In the European Council (2005) many important presidents and prime-ministries have restate this desideratum as a main economic growth generator, relying on knowledge, innovation and human capital recognition. The knowledge based economy success formula includes education, research, innovation and performance, with implications on real added values, capable to assure national welfare.

3 ENTREPRENEURIAL EDUCATION (EE)

3.1 Aspects related to EE

According to the idea that entrepreneurial pheomenon is insignificant at the level of higher educated people in Europe, an insight view of this issue is going to be carried out. Entrepreneurial education in universities has already started - maybe surprisingly, in Japan in 1930 [4], but at present, the USA (start in 1984) is the global leader in this field, with over 500 entrepreneurial education programs (800 all over the world), that are applied in different universities. In the last decade of the XXth century some countries as: Australia, Brasil, India, South Korea, England, Ireland, France, Germany, the Netherlands started entrepreneurial educational programs in universities, and countries

such as Hungary, Slovenia, the Baltic States, Poland and the Czech Republic have joined them in the past years.

Chiefly, formal education in entrepreneurial field should be developed. In 2002, the Ministry of Education and Research in Romania introduced in the secondary education the subject-metter called *Entrepreneurial Education,* perhaps due some international programs requiring these approaches. We can provide a series of critics related to people assigned to coordinate the subject didactically and pedagocically but, overall, we should emphasize this approach positively. This approach should be improved and made more efficient.

A version of entrepreneurial education, complementary to that of formal system, is "Junior Achievement Romania" (JAR), started based on the Protocol concerning the implementation in secondary and tertiary public education of Economic and Entrepreneurial Education. The Program is carried out with the agreement of the Ministry of Education and Research and Junior Achievement Romania (JAR). In May 2003, implementation of economic and entrepreneurial programs Junior Achievement – Young Entreprise in our country has been set, adaptated to the Romanian academic and economic environment, on the curriculum related area Man and Society – Economic and Entrepreneurial Education, Professional and/or vocational counselling. The Program is dedicated to pupils and students. A curriculum dedicated to the interaction between theory and practice has been carried out, in order to increase the efficiency concerning the application of the program and teaching–learning process, as well as a book of programs and projects type "learning by doing". As a result of this protocol, in several universities in the country a series of course are in progress, e-economics (Managerial simulation software, courses on line), programs that rise a particular interest within university environment for entrepreneurial education and aim to include these courses in the education plans of universities. However, *until now this initiative has not been implemented, in order to comprise the entrepreneurial education curricula in the university education plans.*

A way of developing the entrepreneurial abilities initiated by JAR is represented by the „Student Company" Program, an international program called *Junior Achievement – Young Enterprise* of economic and entrepreneurial education type "learning by doing", dedicated to both high school pupils and students. The program contains theoretical modules and a pilot of trading company, real or virtual. All students involved in a Student Company – Non cash, in a university year, have the opportunity to continue the project in the coming university year by covering the stages: Company administration (Operational for cash companies) and company liquidation.

We think that Romanian higher education related to entrepreneurial education was given a modest attention, despite the internal political actions and results in the field all over the world and, at the same time, there wasn't any scientific research of training actions at academic level, so as processes specific to Romanian entrepreneurship enter a database, to proceed accordingly and effectively.

3.2 Status of EE in Romanian universities

In order to elaborate a diagnose regarding the current status of EE in Romanian higher education, we carried out a preliminary research. It collected information from faculties management or from the teaching staff within higher education institutions concerning EE and cooperation opportunities to creat a national network.

The Questionnaire, containing 9 questions, was sent to 126 faculties of economics, engineering, mathematics, sociology, psychology and information science.

We are presenting the items and statistic description of the registered data.

1. How do you consider the entrepreneurial higher education level in Romania?

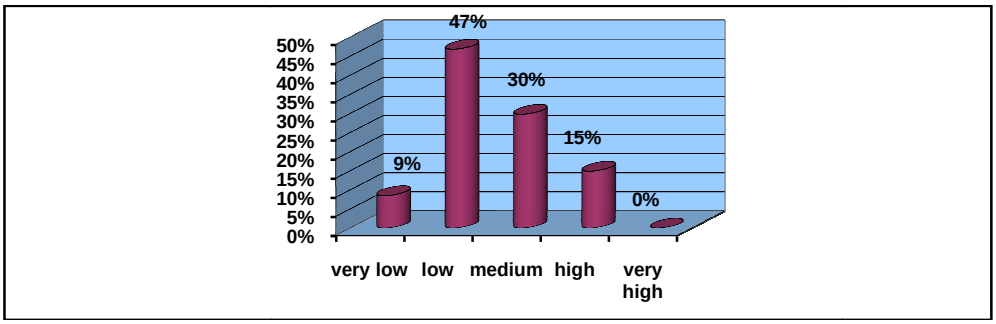


Fig. 4.

As it can be noticed in figure 4, perception of people with a response at the question concerning the level of entrepreneurial education in Romanian academic institutions is, in a major proportion, 47%, that this level is low; 30 % considers this level just average and only a percentage of 15% considers this level suitable. None of respondents appreciates the level of entrepreneurial education as being very high, fact that reveals the development potential of education in this particular direction of Romanian universities.

2. Do you know the number of students from your university who intend to start their own business?

Concerning the information held by respondents as regards the number of students in their own institution who are going to start a business, figure 3 shows that only 15% have such information, most of them not having this information.

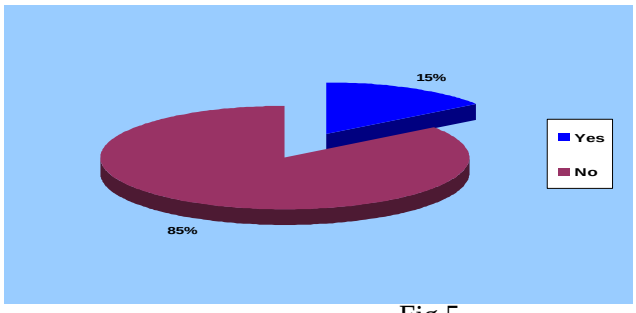


Fig.5

This structure of responses should not lead to the conclusion that, there are no concerns concerning the number of students-entrepeneurs within universities where respondents belong to.

3. Do you know the number of students who already own their business?

The lack of information concerning entrepreneurial concerns of the students within the institution the respondents belong to, as it is shown in figure 6, results from a percentage of over 80% as regards negative responses

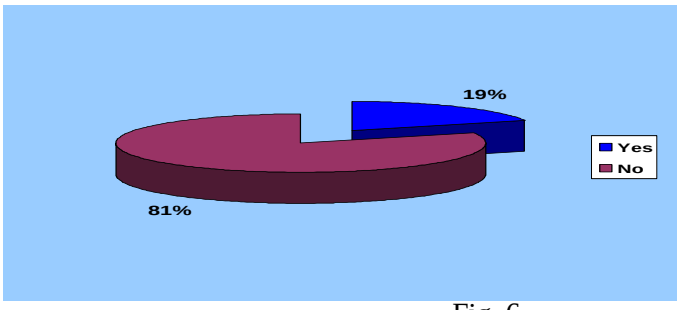


Fig. 6

4. Is there a monitoring system of the graduates in your university?

From the structure of responses received at the question concerning existence, within its own institution, of a graduate monitoring system after studies, illustrated in figure 7, it is noticed that until now, within a relatively low number of universities such kind of career monitoring system has been created: only 38% provided a positive response.

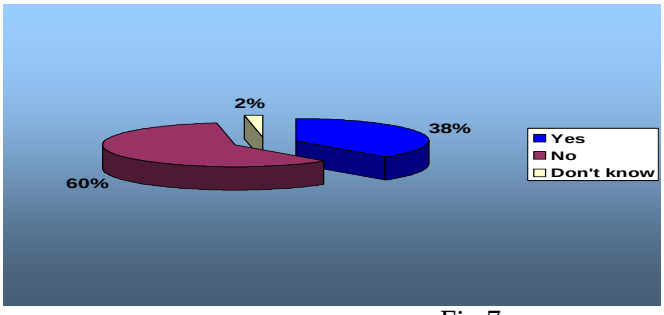


Fig.7

The registration of 60% negative responses reveals that, until the time of questionning, in this respect, a special interest has not been shown within universities. According to the new quality standards of higher education, we think this situation will change significantly in the future years.

Information held by graduates concerning professional development is quite useful for universities, as regards the adaptation of study curricula, by means of realistic education plans, in accordance with the requirements of each field required on the labour market.

5. Do you consider that in the curricula there are courses which might be a part of entrepreneurial education?

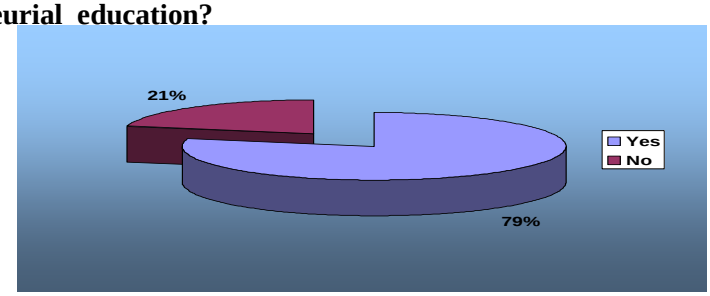


Fig. 8

Although by means of responses given to question no. 4 it results the level of entrepreneurial education in university education, is not a satisfactory one, a significant percentage of respondents, 79% respectively consider there are courses or course components that can be framed in entrepreneurial education.

The courses considered as types of entrepreneurial education most frequent mentioned were:

- Management,
- Small and medium size enterprises administration,
- Business administration,
- Enterprises valuation,
- Business ethics,
- Enterprises management strategies,
- Marketing.

6. How do you appreciate the implication of the universities in the entrepreneurial education?

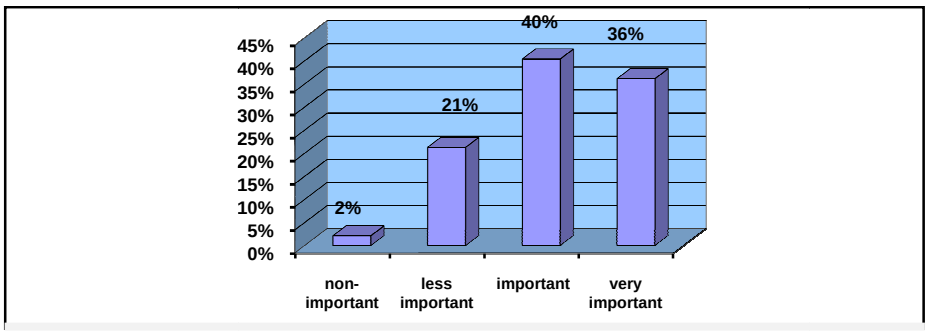


Fig. 9

From responses given by respondents as regards the question concerning the need of involving universities in entrepreneurial education, it results this has started being considered important as shown in figure 9. In this respect, universities should take steps, by adapting the education plans and comprising several courses providing knowledge and creating competences in entrepreneurial field.

7. Would you like to participate in an association in order to sustain entrepreneurial education?

Most people have an open attitude to be involved in actions as regards entrepreneurial education.

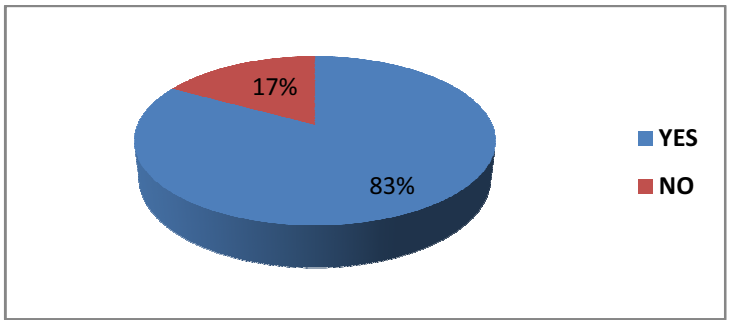


Fig. 10

The manner of respondents distribution, according to responses given to the question concerning the desire to participate in an entrepreneurial association, is shown in table no.2

Table no. 2: Relation between importance of entrepreneurial education and intention of involvement in an association

Would you like to participate in an association to sustain entrepreneurial education?	How do you evaluate the involvement of universities in entrepreneurial education?				Total
	Not important	less important	important	Very important	
Yes	2%	19%	32%	30%	83%
No	0%	2%	9%	6%	17%
Total	2%	21%	40%	36%	100%

4 CONCLUSIONS

Focusing on the process of entrepreneurship from an economic point of view, we analysed how this aspect can influence sustainable development and we emphasize that it is one of the most important economic factors.

Based on the parametric and non-parametric correlation coefficients between growth rate of real GDP per inhabitant and R&D expenditure as % of GDP, we conclude that there is not a significant direct correlation in the 5 analysed countries.

Processing the questionnaries appliedin Romanian universities, the following conclusions can be drawn:

- As there is a general interest for entrepreneurial education, all respondents considered the involvement of universities as very important;
- The current development extent of entrepreneurial education within Romanian universities is considered low to average;

- In our universities there is no monitoring system of graduates after studies and the received information is just orientative and is expressed as approximations.
- The intention to carry out a national institutional network to ensure an entrepreneurial education seems to receive an active support from several university staff.

REFERENCES

[1] ACS, Zoltan, AUDRETSCH David, etc., *Growth and Entrepreneurship: An Emplirical Assessment*, 2005, retrieved September 2008 from http://econpapers.repec.org/paper/esiegpdis/

[2] AUDRETSCH, D. & THURIK, A.R. – *Capitalism and Democracy in the 21-st Century: From the Managed to the Entrepreneurial Economy*, (2000) Journal of Evolutionary Economics, Springer-Verlag, 10, pp.17-34

[3] ELIASON Gunnar, HENREKENSON Magnus, W,. *J. Baumol, An Entrepreneurial Economist on the Economics of Entrepreneuship* in Small Business Economics 23, pp.1-7, 2004

[4] IET, J., – *The pedagogical side of entrepreneurship theory* in Journal of Business Venturing 16(2) 2001

[5] REYNOLDS, P., - *GEM 2003 Global Report*, Kansas Mo.: Kauffman Foundation

[6] TODARO, Michael P., *Economic Development*, Harlow (UK) 1997.

[7] United Nations 1987.*"Report of the World Commission on Environment and Development."* General Assembly Resolution 42/187, 11 December 1987. Retrieved: 2008-08-12

[8] *Global Entrepreneurship Monitor 2007 Executive Report* / Retrieved September 2008 from:
http://www.gemconsortium.org/download/1222260185796/GEM_2007_Executive_Report.pdf

THE INFLUENCE OF THE COMMODITY EXCHANGE ON DEVELOPMENT AGRICULTURAL FUTURES MARKET IN POLAND

Piotr GIRUĆ

Technical University of Gdańsk

Piotr.Giruc@zie.pg.gda.pl

Abstract

Meaning of the Commodity Exchange in development of agricultural futures market in Poland has been presented in this article. The researches have been done on the agricultural futures transactions taken on the Commodity Exchange in Warsaw and Poznan. Agricultural market system in the UE has had many institutions guaranteed security for the members of commodity trade. This already created system could be the pattern for the Polish agricultural commodity market. Decision about development the agricultural future market in Poland must be taken by negotiations with all groups represented the agricultural market and interested in this kind of trade. In this article there is a presentation of present development Polish Commodity Exchanges and the possible increase in creation and popularization the agricultural futures trading. Besides some statistics have been added which made the final conclusions more trustworthy and convincible.

Keywords: *commodity exchanges, futures market*

1 INTRODUCTION

There are some advantages connected with creating agricultural trade institutionally. Commodity exchange can concentrate the sides of transactions in one place and can save them from the go-betweeners. Besides, all important items such as: the level supply and demand for the goods, offered and accepted prices by traders and expected quality of goods are available there. The sides of transactions can find many ways of trading. Agricultural futures trading seems to be the one which is the most expected by Polish traders.

Acceptance the agricultural futures trading should be taken as a basis for organisation of commodity market structure in Poland. Other parts of the system should be followed by duty of commodity trading – the regional commodity exchanges, the wholesale business and retail.

Agricultural producers, trading companies, commercial banks and insurance companies by their brokers could buy and sell futures contracts making save expected prices for the goods they trade. Thanks to agricultural futures trade being introduced by the commodity exchange, there are many possibilities for buyers or sellers to choose the suitable strategy. One can take the hedging transactions and protect the expected price or other group can take speculate transactions and pick a direction in the market and hope it goes that way. Through force of arguments for creation of the agricultural futures market in Poland, there is a chance to put the plan into action.

2 THE CONCEPT OF AGRICULTURAL FUTURES MARKET

It is planned that the new organized agricultural market system will be based on the well-functioned commodity exchanges in the high developed countries. To avoid in the nearest future agricultural crisis, it is worthy to create the suitable model of agricultural market which enables to increase the local and international trade. Besides, relaying on this model, local operators should compete with West European countries.

Presently existed agricultural market structure, based on wholesales, doesn't guarantee success to local operators. Poland as a member of the European Union is obliged to obey the directions of the Common Agricultural Policy. Introduction commodity exchanges with agricultural futures to the new system wouldn't be out of law.

One should encourage agricultural producers, trading companies, commercial banks and other members of the market to apply agricultural futures as a financial instrument ready to make profits.

The following figure presents the proposition of the agricultural market structure in Poland with the suggested agricultural futures.

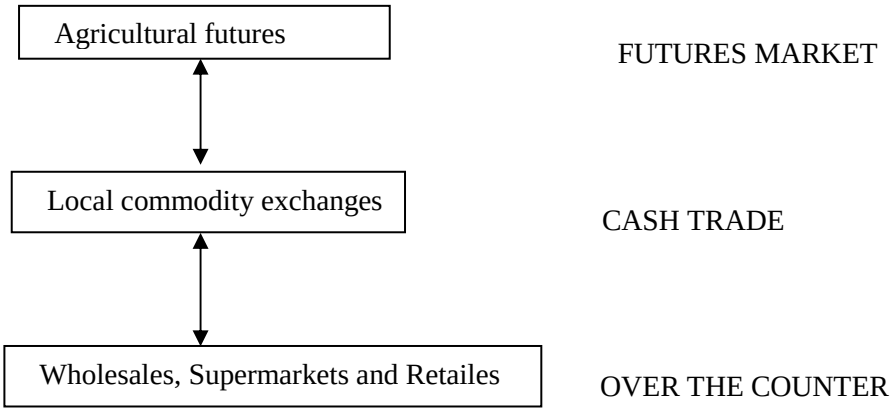


Figure 1

Agricultural futures must accepted as a base of the market structure by the all traders. This is the fundamental condition to the new concept of the being created agricultural market. Other segments of the market should be connected with the spot trades which should take place on local markets, wholesales and supermarkets.

3 THE PARTICIPANTS OF AGRICULTURAL FUTURES MARKET

The participants of the market trade affect the way the commodity exchanges work. Depending on the privileges, individual and institutional traders make deals. They make profits or lose their money. The traders need the institution of commodity exchange to clear their positions (put or call) and make the market fluent. In this way the structure of commodity market is being created. Each group of investors which trade on the commodity exchange represents different strategies.

3.1 Producers of agricultural goods

They will sell agricultural goods so they afraid of reduction of prices. Because of this, they have to hedge prices of selling goods by futures contracts. If they couldn't have protected prices of agricultural goods on the futures market, they would have to sell products on the cash market with the price of the day. Commodity exchanges enable the producers to make decisions about the expected prices they would like to achieve with minimum risk.

3.2 Manufactures

They intend to accumulate stock for multiplying production and want to purchase it as cheap as possible. If they couldn't have protected prices of agricultural goods on the futures market , they would have to buy them on cash market with the price of the day.

3.3 The owners of the stores

The owners of the stores can see benefits they may get trading on the commodity exchanges. They are interested in producers who are willing to trade on the futures market. The producers have to get their agricultural goods stored and pay for this service to the owners of the stores. The owners give out special documents as a guarantee for the holders. The stored goods are always standardized to shape, quality, type, etc.

3.4 Exporters and Importers of agricultural goods

Exporters and importers of agricultural goods are interested in futures market trade too. The commodity exchanges enable to compare prices of traded goods all over the world give the chance to purchase them as cheap as possible or sell them with benefits. Besides, the rate of exchange of the trade currency can give some extra profits.

3.5 Speculators

Speculative traders are not interested in accumulation of agricultural goods. They only trade them. Thanks to commodity exchanges they can observe the fluctuation of prices and make decisions whether to buy or sell contracts. Although speculators don't know the physical features of traded goods they recognize when the prices are getting high or low and can oversee direction of the agricultural market.

4 STATISTICS OF THE TRANSACTIONS

Two commodity exchanges have introduced cash transactions in Poland so far. One of them – Poznan Commodity Exchange finished its activity in 2001. Second one – Warsaw Commodity Exchange still exists and has transformed its structure to be able to service internet transactions.

Table 1 presents volume of the cash transactions taken on the mentioned two commodity exchanges in 2001-2006.

Table 1

	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Poznan Commodity Exchange	3 558	-	-	-	-	-
Warsaw Commodity Exchange	8 916	24 744	83 195	25 015	8 901	2 677
TOTAL	12 474	24 744	83 195	25 015	8 901	2 677

Table 2 presents value (in mln PLN, 1 € = 3,30 PLN) of the cash and futures transactions taken on the mentioned two commodity exchanges in 2001-2006.

Table 2

	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Poznan Commodity Exchange	277,0	-	-	-	-	-
Warsaw Commodity Exchange	444,4	655,2	2 519,1	625,6	264,8	86,9
TOTAL	721,4	655,2	2 519,1	625,6	264,8	86,9

One can conclude by table 1 and table 2 that there are some reasons Polish operators of the agricultural market are not willing to trade in their agricultural goods on the commodity exchanges in Poland. That is why Warsaw Commodity Exchange is presently looking for the new ways of transactions. It is important to improve trade in agricultural products, increase its liquidity and facilitate the transactions between producers and other members of the agricultural market.

5 CONCLUSION

The cash deals dominate in the structure of total number of transactions in Poland. One should bear in mind that the cash market is essential for creating agricultural futures market. Cash market is to prepare all investors for dealing futures which seem to be more complicated.

The experience of the last 8 years have showed that inside the framework of the properly functioning agricultural market, and maintaining its current rate of growth, a commodity exchange is able to play important role (even after Poland's accession to the European Union).

Therefore in future it will be much more important than it is now as the place where demand and supply of the product concentrate and a market price is determined. It will be also the basic source of the market information. This information is also utilized by the Government bodies: Ministry of Agriculture, Agricultural Market Agency, etc.

It will greatly effect its liquidity and positively influence stability of the production for both farming and food processing industries.

REFERENCES

[1] RITTER Laurence S., SILBER William L., UDELL Gregory F. *Principles of money, banking, and financial market.* New York : Pearson Addison Wesley, 2004. 154 p. ISBN 0-321-22336-5.

[2] ROGER, J. *Hot commodities: how anyone can invest profitably in the world's best market.* New York : Random House, 2004. 74 p. ISBN 1-4000-6337-X.

[3] ROSS Stephen A., WESTERFIELD Randolf W., JORDAN Bradford D. *Fundamentals of corporate finance.* 8th ed. Boston; Toronto : McGraw-Hill/Irwin, 2008. 705 p. ISBN 978-0-07-353062-8.

[4] TAYLOR John B., WEERAPANA A. *Economics.* 6th ed. Boston; New York : Houghton Mifflin Company, 2008. 620 p. ISBN-10: 0-618-96761-3.

[5] ZAORSKA, A. *Transnational corporations in Poland.* Warsaw : Leon Koźmiński Academy of Entrepreneurship and Management, 2003. 38 p. ISBN 83-8646-98-4.

VPLYV INVESTÍCIÍ DO OCHRANY ŽIVOTNÉHO PROSTREDIA NA EKONOMICKÉ HOSPODÁRENIE PODNIKU

Doc.Ing.Katarína ČULKOVÁ,PhD.
Ing. Jaroslav GONOS

Fakulta BERG, Technická Univerzita v Košiciach

katarina.culkova@tuke.sk
jaroslavgonos@gmail.com

Abstract / Abstrakt

Slovak magnesite industry has in its prosperous economic activity by the exploatation of domestic raw-material resources also unfavourable influences on the basic components of the environment, i.e. soil, water, aurrounding air and biot. These unfavourable influences are caused by the emissions, above all from thermal technologies at the processing of magnesite raw-material.

Magnesite firm, that will be analysed in presented paper, is polluting living environment with various way and various intensity. In presented paper we will deal with influence of magnesite firm in area of polluting of water and soil and influence of the investment to the living environment protection to the decreasing of this pollution, as well as to the cost decreasing.

Key words*: emissions, immisions, magnesit, economic assessment introduction /*

1 ÚVOD

Slovenská republika je jedna z najdôležitejších výrobcov ohňovzdorných látok na svete. Výroba je založená na domácich rezervách magnezitu, čo predstavuje asi 8% z celkových svetových rezerv. Z hľadiska magnezitovej ťažby je Slovensko na štvrtom mieste vo svete. Zásoby kryštalického magnezitu v západných Karpatách patria medzi obrovské a najdôležitejšie v Európe. Napriek prosperujúcim aktivitám magnezitového priemyslu z hľadiska ekonomiky, výrobné technológie nepriaznivo ovplyvňujú všetky zložky životného prostredia. Kvalita životného prostredia sa spája s plnením hygienických, ochranných a iných noriem, ktoré sú spojené so životným prostredím. Magnezitová firma má kvôli výrobnému procesu negatívny vplyv na celý ekosystém. Priemyselné, ťažobné a výrobné činnosti vyústia vo fyzických zmenách na povrchu krajiny, obzvlášť kráterov po ťažbe, na smetiskách, odpadových násypoch, ako aj v prašnosti v širšom okolí, spôsobenom emisiami tuhých látok z tepelných technológií. Je prirodzené, že vysoká prašnosť je spojená s kontamináciou pôdy a vody alkalickými elementmi a táto skutočnosť následne spôsobuje poškodenie biotu. Dlhé obdobie boli počas fungovania tepelných technológií pri výrobe magnezitu v šachtách a takisto v rotačných peciach zariadenia vybavené zberačmi prachu s nízkou efektívnosťou a v mnohých prípadoch neboli použité žiadne takéto zariadenia. Takto veľké množstvo tuhých látok preniklo vo forme emisií do okolitého vzduchu, kde pôsobilo silnými alkalickými látkami.

Počas niekoľkých rokov prach v okolí magnezitových závodov presahoval hodnotu maximálne povolenej koncentrácie, napr. 150 $t.km^{-2}$, alebo 12,5 $g.m^{-2}$ (za 30 dní) a jeho zloženie a obsah MgO v rozsahu 30-40% znečisťovalo široké okolie závodov. V rokoch 1970-1979 v oblasti najväčšej produkcie, napríklad v pásme Lubeník – Jelšava maximálne povolená koncentrácia presahovala túto oblasť o 32 km^2 (Leško, 1987). Po zavedení nových nástrojov a technológií zachytávania prachu je situácia v okolí závodov stabilizovaná a dokonca zlepšená.

2 ZNEČISTENI JEDNOTLIVÝCH ZLOŽIEK ŽIVOTNÉHO PROSTREDIA

2.1 Znečistenie vody ako prvku životného prostredia

Celková voda, ktorá je použitá vo firme, je vedená cez kanalizáciu do čističky odpadovej vody. Priemyselná voda pozostáva z dvoch častí – povrchová voda a recyklovaná voda. Povrchová voda pochádza z naakumulovania v cisternách so spotrebou približne 200 000 m^3 za rok. Je používaná na výrobu pary, ktorá je vo firme nevyhnutná pre parný kotol.

Recyklovaná voda predstavuje očistenú vodu, ktorá pochádza z vlastného zdroja firmy a je použitá ponajprv pri technologickom procese (chladenie slinkov, zavlažovanie surových materiálov a pod.).

Charakteristickým znakom vývoja spotreby vody je väčšinou klesajúci trend. Skutočné náklady na vodu klesajú (priemyselná voda) bez ohľadu na to, že jednotkové náklady na výrobu konečného produktu rastú. Ale celkové náklady na recyklovanú vodu vzrástli počas analyzovaného obdobia a to kvôli nárastu spotreby, ako aj nárastu jednotkových nákladov. Celkovo je klesajúci trend spotreby spojený s racionálnymi meraniami, ktoré boli vo firme realizované.

Odpadová voda je vedená do mechanickej a chemickej čističky odpadovej vody. Po očistení je voda vedená do vodnej veže a znovu je využívaná na technologické procesy. Odpadová voda, ktorá už nie je využiteľná, je vypúšťaná cez meracie zariadenie do rieky. Kvalita vypúšťanej vody spĺňa požiadavky kompetentného úradu, iba celkový obsah rozpustných látok presahuje limit.

Povolené hodnoty znečisťovania odpadovej vody sú čím ďalej, tým prísnejšie. Skutočné hodnoty rozpustnej odpadovej vody a poplatkov ilustruje tabuľka č.1 (roky analýzy z dôvodu žiadosti organizácie o nezverejnenie niektorých údajov sú označované rokmi 1-6).

2.1.1 Tabuľka 1: Hodnoty a poplatky rozpustnej odpadovej vody

Rok	**Objem odpadovej vody**		**Poplatky**	
	$10^3 . m^3$	%	$10^3 . Sk$	%
1	730	100,0	99,7	100,0
2	295	40,4	75,9	76,0
3	442	60,5	14,9	15,0
4	330	45,2	56,9	51,0
5	124	39,5	0	0
6	199	63,4	0	0

Z tabuľky vidíme, že hodnoty naznačujú pokles množstva odpadovej vody počas posledných dvoch rokov a takisto splnenie limitu pre rozpúšťanie odpadovej vody, ako aj na postupný pokles poplatkov až po celkové odstránenie poplatkov za znečistenie odpadovej vody počas posledných dvoch rokov. To naznačuje, že firma sa zaujíma o problém s odpadovou vodou.

Pokles recyklovanej vody a porovnanie so spotrebou priemyselnej a odpadovej vody počas súčasného sledovania nákladov je uvedený v tabuľke č.2.

2.1.2 Tabuľka 2: Trend spotreby vody a jej nákladov

rok	Recyklovaná voda				Priemyselná voda				Odpadová voda			
	spotreba		náklady		spotreba		náklady		spotreba		náklady	
	10^3 .m^3	%	tis..Sk	%	10^3 .m^3	%	tis.Sk	%	10^3 .m^3	%	tis.Sk	%
1	753	100	693	100	1453	100	1337	100	730	100	100	100
2	758	101	697	101	1378	95	1268	95	295	40	76	76
3	490	65	931	134	992	68	1885	141	442	61	15	15
4	880	117	1672	241	891	61	1693	127	330	45	57	57
5	691	92	1313	189	791	54	1503	112	124	17	0	0
6	428	57	831	120	618	43	1192	89	199	27	0	0

Z tabuľky vyplývajú nasledovné závery:

- spotreba recyklovanej vody má klesajúci trend, ale náklady na recyklovanú vodu rastú,
- spotreba priemyselnej vody klesá, takisto ako aj náklady na priemyselnú vodu,
- objem odpadových vôd má klesajúci trend a počas posledných dvoch rokov je pod limitom hygienickej normy, podobný charakter majú takisto poplatky za odpadovú vodu,
- podľa informácií uvedených v tabuľke 2 je možné konštatovať, že ekologický cieľ firmy je pred ekonomickým cieľom.

Firma musí platiť poplatky takisto za analýzu odpadovej vody a hygienickú analýzu vody. Takéto poplatky sa vyvíjali nasledovne (tabuľka č.3).

2.1.3 Tabuľka 3: Poplatky za analýzu vody (tis.Sk)

Rok	Celkom	Olejové elementy	Vlastný zdroj vody	Voda v rekreačnom centre
1	34,0	10,0	8,0	16,0
2	34,0	10,0	8,0	16,0
3	40,0	10,0	10,0	20,0
4	51,6	21,6	10,0	20,0
5	51,6	21,6	10,0	20,0
6	48,2	18,2	10,0	20,0

Ceny za analýzu odpadovej vody narástli počas analyzovaného obdobia viac ako o 80 %. Podobne ceny za hygienickú analýzu vody z vlastného zdroja narástli o 20 % a v rekreačnom centre o 25 %.

2.2 Znečistenie pôdy ako prvku životného prostredia

Počas posledných 30 rokov emisie z firmy, ktorá je výrobcom magnezitových produktov, sa stali vážnym ekologickým negatívnym faktorom. Emisie firmy ovplyvňujú okolitú oblasť až do vzdialenosti 205 km, hlavne 128 km^2 ornej pôdy, 67 km^2 lesov a 10 km^2 obytných sídlisk. Klimatické podmienky ovplyvňujú do veľkej miery emisie v danej oblasti, a môžu takisto negatívne vplývať na znečistenie ovzdušia už či vo väčšej alebo menšej miere.

Hlavným elementom tuhých emisií je magnezitový prach s objemom 1 mm^3 a obsahom hlavného prvku MgO v rozsahu 65-85%. Magnezitové emisie predstavujú vstup do pôdy, pričom zmenia jej chemické a mineralogické zloženie. Obsah magnezitu v pôde narastá a preto sa menia všetky agrochemické a pedologické vlastnosti pôdy.

Štátny inštitút na ochranu zdravia neustále hodnotí emisie v analyzovanej oblasti. Počas posledného šesťročného obdobia boli namerané nasledovné emisie (tabuľka č.4).

2.3.1 Tabuľka 4: Vývoj emisií s limitom MgO 12,5 g.m^{-3} / 30 dní

rok	2.3 I. zdroj	%	II. zdroj	%	I.+ II. zdroj	%
1	12,55	100,4	8,45	67,6	21,0	168,0
2	8,16	65,3	6,45	51,6	14,61	116,9
3	8,11	64,9	6,70	53,6	14,81	118,5
4	5,86	46,9	5,22	41,8	11,08	88,6
5	9,49	75,9	6,55	52,4	16,04	128,3
6	7,60	60,8	4,75	38,0	12,35	98,8

Z tabuľky je zrejmé, že obidva zdroje emisií magnezitu sú pod hygienickou normou. Iba v prvom roku analyzovaného obdobia boli nad normou. Ale spolu s vývojom druhého zdroja emisie boli horšie, iba v posledných rokoch klesli pod limit.

Podľa tabuľky 4 môžeme hovoriť nie o pozitívnom, ale klesajúcom trende hodnôt emisií počas analyzovaného obdobia. Výstupy v posledných rokoch hovoria o úspešnosti firmy v prechode pod limit emisií, a to po zmenách v technologickom procese vo firme, spojených so zavedením ekologických zariadení a technológií. Je to hodnotené ako kvalita práce top manažmentu.

Kvôli negatívnemu dopadu emisií s ohľadom na vplyv vonkajších faktorov, ktoré takisto ohrozujú lesy a lesnú pôdu, pretože les nemôže byť premiestnený a nemôže sa vyhnúť vplyvu magnezitových emisií. Kvôli tomu lesy v analyzovanej priemyselnej oblasti vymierajú. Takisto rastliny a stromy v analyzovanej oblasti magnezitových zdrojov sú pod vplyvom magnezitových emisií. Emisie negatívne ovplyvňujú rastliny a stromy tým spôsobom, že nemajú dostatok slnka a následne nemajú zdravé podmienky a preto je rast a vývoj rastlín a stromov negatívny. Kvôli vplyvu emisií do pôdy je fyzické a chemické zloženie pôdy zmenené a klesá tiež celková úrodnosť pôdy.

Firma musí preto platiť poplatky za poškodenie lesov a poľnohospodárskej oblasti nasledujúcim inštitúciám, vyjadrené v tabuľke 5.

2.3.2 Tabuľka 5: Poplatky za znečistenie lesa a poľnohospodárskej pôdy (tis.Sk)

rok	Región Jelšava - Lubeník	%	Poľno-hospodárstvo	%	Lesy	%	Celkom	%	
3	180,9	4,5	1 118,9 ***	28,0	2 700,0 **	67,5	3 99,8	100	60
4	160,0	5,1	1 118,9	35,7	1 855,0 **	59,2	3 133,9	100	98,4
5	160,0	5,5	1 118,9	38,3	1 642,0 **	56,2	2 920,9	100	73
6	160,0	5,7	1 100,0 *	39,4	1 530,0 **	57,8	2 790,0	100	69,8

Legenda: ** - plán*
*** - extrapolácia*
**** - interpolácia*

Z tabuľky vyplýva, že náklady absolútne klesajú, tak ako celkové náklady, tak aj poplatky za les, ale poplatky za poľnohospodárstvo a spoločnosť mierne rastú.

rok	MgO (t)	%	SO_2 (t)	%	NO_x (t)	%	CO (t)	%	Spolu (t)	%
1	557	13	758	88	533	88	171	54	2 019	38
2	364	8	601	70	493	81	157	50	1 615	31
3	238	5	362	42	340	56	92	29	1 068	20
4	195	4	281	33	304	50	74	23	855	16
5	215	5	279	32	321	53	97	31	912	17
6	174	4	162	19	307	51	137	43	780	15

2.4 Znečistenie vzduchu ako zložky životného prostredia

Počas každého výrobného procesu, spojeného s pálením surového materiálu, do okolitého prostredia vstupujú znečisťujúce zložky. Keďže firma vyrába produkty z magnezitového materiálu, ktorý je spracovávaný v peciach, vzniká tam takisto prach. Preto sa uskutočňujú protiprašné merania skrze nasledovné zariadenia:

1. úroveň: cyklónový systém – priamo v technológií
2. úroveň: elektrofiltre – na výstupe
3. úroveň: tkanivové filter Ametherm – na výstupe

Prach je zachytávaný týmito zariadeniami a slúži na ďalšie spracovanie alebo priamu expedíciu. Počas takejto výrobnej technológie je životné prostredie poškodené plynnými, tuhými a magnezitovými emisiami, ktoré spôsobujú primárnu a sekundárnu prašnosť. Znečistené ovzdušie poškodzuje zdravie ľudí, zvierat, rastlín a pod. Preto znečistenie vzduchu v životnom prostredí musí reagovať na hygienické požiadavky, ktoré sú dané štátom a medzinárodnými štandardmi.

Znečisťujúce elementy, ktoré vstupujú do vzduchu kvôli činnosti firmy, sú nasledovné:

a/ základné znečisťujúce elementy: 1. tuhé emisie (MgO)
2. plynné emisie (SO_2, NO_x, CO)

b/ ostatné znečisťujúce elementy: 1. elementy s karcinogénnym vplyvom (kadmium, arzén, kobalt, nikel)
2. tuhé znečisťujúce organické elementy

Plynné a tuhé emisie, ktoré sú primárnym zdrojom, spôsobujúcim primárnu prašnosť, ktorá vzniká počas pálenia surového materiálu v šachtových a rotačných peciach, počas výroby technologickej pary a pod. Druhotná prašnosť vzniká počas manipulácie so surovým materiálom počas prepravy do pecí, počas prepravy do elektromagnetickej separácie a pod.

Hodnotená firma znečisťovala ovzdušie znečisťujúcimi zložkami ako sú MgO, SO_2, NO_x a CO. Tabuľka 6 ukazuje objem týchto znečisťujúcich elementov do ovzdušia.

2.4.1 Tabuľka 6: Vývoj objemu znečisťujúcich elementov do ovzdušia

Z tabuľky vyplýva, že objem MgO postupne klesal kvôli aplikácií tkanivových filtrov Amertherm, ako aj kvôli miernemu poklesu produkcie.

Čo sa týka SO_2 - na začiatku emisie rástli, ale potom začali klesať. Objem NO_x mal tendenciu klesať. Takisto objem CO mal tendenciu klesať. Proces pálenia v analyzovanom období bol optimálny a limitovaný objem CO bol v norme. Mierny nárast CO emisií v posledných rokoch bol kvôli experimentovaniu s novým typom zariadenia pre pálenie.

Firma musí platiť poplatky za znečistenie životného prostredia. Vysoké poplatky sú podľa objemu znečisťujúcich elementov a poplatky navyše za znečisťujúce elementy, ktoré sú nad limit. Vývoj poplatkov za znečistenie vzduchu je uvedený v tabuľke 7.

2.4.2 Tabuľka 7: Poplatky a objem znečisťujúcich elementov

rok	Objem (t)	%	poplatky (tis.Sk)	%
1	2 019	38	286	37
2	1 615	31	592	77
3	1 068	20	876	115
4	855	16	841	110
5	912	17	690	90
6	780	15	992	130
spolu	35 900	-	12 207	-

Podľa informácií v tabuľke 7 môžeme konštatovať, že firma bola zaťažená poplatkami a musela preto znížiť objem znečistenia. Kvôli investíciám do nákupu protiprašného zariadenia a kvôli renovácií existujúceho protiprašného zariadenia sa firma správa z hľadiska ekológie úspešne.

V analyzovanom období objem emisií do ovzdušia postupne klesal. Kvôli ekologickému správaniu sa firma musela platiť vysoké finančné prostriedky nielen ako poplatky za znečistenie životného prostredia, ale takisto ako náklady na zariadenie, ochraňujúce životné prostredie. Keď firma nebude znečisťovať ovzdušie nad limit, získa určitú finančnú výhodu. Uvedené skutočnosti sú zhrnuté v tabuľke 8.

Celková finančná úspora počas sledovaného obdobia bola 4 195 tisíc Sk. Vývoj nákladov bol odlišný v jednotlivých rokoch, čo naznačuje na krátkodobé, ale nie strategické plánovanie v oblasti ekológie.

Ale prínos je v investíciách firmy do technológií bez odpadu, čo prispieva k zlepšeniu ekonomických výsledkov firmy.

rok	O v z d u š i e				
	poplatky	**%**	**úspora**	**náklady**	**%**
0	1 412	100	0	21,325	100
1	286	20	112,6	22,5	106
2	592	42	820	46,5	218
3	876	62	536	19,3	91
4	841	60	571	14,7	69
5	690	49	722	32,9	15
6	992	70	420	15,2	71

2.4.3 Tabuľka 8:Finančná úspora a poplatky firmy v tis.Sk

3 ZOVŠEOBECNENIE VÝSLEDKOV ANALÝZY

Analýza ekonomického hodnotenia znečistenia životného prostredia vo firme poskytuje nasledovné

závery:

- spotreba priemyselnej vody klesá, takisto aj poplatky za znečistenie vody,
- recyklovaná voda klesá spolu s nákladmi na ňu,
- objem odpadovej vody poklesol
- kvalita odpadovej vody sa zvýšila,
- trend emisií a ich dopadov na pôdu nie je pozitívnym, ale postupne sa mierne vylepšuje,
- magnezitové emisie do pôdy sú celkovo pod hygienickú normu,
- kontaminácia pôdy je silná a preto sú veľmi nákladné merania proti nej,
- emisie do ovzdušia klesali a firma bola úspešná pri úspore poplatkov a nákladov a ušetrených finančných prostriedkov, ktoré použila na nákup lepšieho zariadenia na ochranu životného prostredia.

Odporúčania pre zlepšenie opísanej situácie sú nasledovné:

- znížiť emisie na minimálny limit, čo znamená viac znížiť objem prachu,
- udržať stanovené emisné limity pre každý zdroj znečistenia (vodné zdroje, pece, a pod.) a vytvoriť vyššiu technologickú disciplínu a zaistiť realizáciu viacerých technických odporúčaní s cieľom minimalizovať poškodenie emisiami,

- zavádzať nové technológie, ktoré znížia odpad a prach a tým spôsobom zlepšia efektívnosť fungovania firmy.

4 ZÁVER

Z uskutočnenej analýzy a hodnotenia vplyvu magnezitovej firmy na životné prostredie v oblasti pôdy, vody a znečistenia ovzdušia môžeme konštatovať, že zvýšený obsah Mg v ovzduší, pôde a vode je špeciálnym Slovenským problémom v magnezitovom priemysle. Ale analyzovaná firma rozvíjala ekologické správanie sa, ktoré je komplexné a vhodné pre celkový ekonomický prínos. Investície do pokročilých technológií naznačujú, že v budúcnosti bude vstup magnezitu do prírodného a obecného prostredia konštantne klesať.

Bezodpadové technológie sú v magnezitovom priemysle plánované, ale je to dlhodobá vízia. Týmto spôsobom je však možné znížiť emisie pri magnezitovej výrobe na požadovanú úroveň hygienickej normy a takisto dosahovať pozitívne ekonomické výsledky ekologickým správaním sa firmy.

Článok je čiastkovým výstupom grantovej úlohy č. 1/3349/06 - Marketingový model hodnotenia vplyvu ťažobného priemyslu na environmentálne parametre so socio-ekonomickým aspektom v príslušnom legislatívnom prostredí.

POUŽITÁ LITERATÚRA:

[1] Antošová, M.: Postup personálneho plánovania v ťažobnej firme. In: Acta Montanistica Slovaca, roč. 9, č. 2 (2004), s. 78-84. Internet: <http://actamont.tuke.sk/pdf/2004/n2/5antosova.pdf>, ISSN 1335-1788

[2] Antošová, M., Csikósová, A.: Kvalita pracovného života a motivácia. In: Kvalita: Odborný časopis slovenskej spoločnosti pre kvalitu, roč. 13, č. 1 (2005), s. 45-47, ISSN 1335-9231

[3] Seňová, A., Antošová, M..: Hodnotenie rizík možného ohrozenia bezpečnosti a zdravia zamestnancov ako súčasť kvality pracovného života v podniku. In: Manažment v teórii a praxi: On-line odborný časopis o nových trendoch v manažmente, roč. 3, č. 1-2 (2007), s. 30-37, Internet: <http://casopisy.euke.sk/mtp> ISSN 1336-7137

[4] Bíreš, J., Jenčík, F., Lešník, F., Pavlík, V.: III. Sympózium o ekológií vo vybraných aglomeráciach Jelšavy, Lubeníka a stredného Spiša na Slovensku, Magasine, 1993

[5] Bobro, M., Hančulák,J.: Vplyv výroby magnezitu na Slovensku na životné prostredie. Mineralia Slovaca. 33 (2001), p. 535- 538, ISSN 0369 – 2086

PREREQUISITE OF THE STANDARD NORM DISTRIBUTION OF MARKOWITZ AT HEDGE FUND NOT REALISTIC

Volker GRONAU

Dresdner Bank

Private Wealth Management

volker@gronau-svs.de

Abstract

The roller coaster ride at the capital market have brought for the investors the last years performance of the fortune laid out and partly also lasting capital losses.

This primarily at a classic Asset allocation with shares and loans.

Even well structured portfolios were no longer equal to the volatile markets -

and various investment strategies based on the modern portfolio theories had to pay premium, like to learn something.

Many investors have learned and seen from the experiences of the stock exchange bear market that their portfolio manager has few means with traditional investments to protect them from losses.

Obviously the conventional types of investment do not suffice to obtain a good return on investment at limited risk any more.

***Keywords*:** *Markowitz, portfolio theory, diversification, non-normality, return.*

1 INTRODUCTION

The diversification with shares, loans and possible real estate did not lead to the desired aim.

Both institutional and private investors face a dilemma today.

The international and particularly the European stock markets have recovered from their low points in March 2003. The records of the year 2000 are a long way off at most indices, though.

The lost confidence of all investors only returns very hesitantly or not at all.

The returns of the European markets in fixed-interest securities are on a low level so that not even the rates of inflation are compensated for.

A trend reversal in the trend of interest rates does not lie ahead. This would be negative also from the investment political view.

This is the breeding ground for the alternative investments. The investors with whom they do not have to follow a certain market trend are on the search for absolutely positive returns and for investment outlets.

These are in the USA already for many years essential component of the Asset allocation of university foundation funds. This development meets Europe and Germany and already takes active forms in the investment strategies of large investors.

Hedge funds, Managed Futures as well as Private equity and venture Capital, are part of the most important alternative investments.

Particularly the hedge fund industry has started within the last few years in Europe therefore to build up institutional structures

Forming bases for the high expected growth.

The finance press no longer only reports about putative scandals but has a good look at the one of still rather unknown "Assetclass" increasingly more professionally and in greater detail.

The following lecture wants to show for them, that a very important factor is presupposed wrongly at the investment in HF and the consequences of hedge funds

Strategies in the Asset allocation examine.

This factor is the so-called log - norm distribution; the teaching of Harry M. Markowitz's diversification (Nobel prize winner of 1990).

2 DEFINITION AND FEATURES OF HEDGE FUNDS

Hedge funds represent a very heterogeneous investment group in the financial economy.

There is not a uniform definition for the concept "hedge funds".

This is used very in detail and therefore often contributes to the confusion of the potential investors.

The expression "hedge" usually describes the protection against a financial asset against change of price risks, like share price, interest or exchange rate fluctuations, at the capital markets.

Since protection strategies only represent a relatively low part of the complete investment universe to hedge fund strategies today, the name is no longer quite correct.

"Hedge funds" have established himself as generally recognized and primary conceptuality, however, worldwide. In the literature one frequently finds an enumeration of characteristic differences compared with conventional types of investment instead of a general definition.

Unlike the traditional investments these types of investment are more complexly, for external hardly comprehensible strategies marked by their low liquidity and the following.

Use of outside capital is definitely also typical of hedge funds besides short sellings and investments into derivatives to obtain an essential leverage.

Furthermore these investments are not accessible for all investors straight away. The unusual feature of alternative investments arises from the view that capital markets assets frequently inefficiently and therefore are not able correctly to judge.

The advantages arising from it can of investors, the imbalances to this one recognizing for markets are consulted for whose capital investment decisions. Another important Performance-Source of hedge funds is the collection of special risk premiums which are not obtainable at conventional investment funds due to the legal restrictions and investment standards.

As a rule, hedge fund strategies do not have this conceptual meaning independently of the general market trend oriented. Implies deep correlations with traditional plants on an absolute positive Performance target the intention unite market index to follow or to beat, but are and additional use deciding one with that for the distribution of property of a diversified investor.

One takes off hedge fund strategy fundamentally of the abilities and the experience of the investment manager to recognize and to make use of profitably market inefficiencies and risk premiums the investment success. Due to these qualities hedge funds are very often described as so-called "Skill-based" investment strategies, too.

Hudge funds move with very low supervision legal restrictions in an investment area regulated weakly, except for few countries. Hedge funds are residents of so-called offshore centres frequent. This gives the managers considerably more flexibility on the one hand, are on the other hand at investment opportunities of its other and partial higher risks than at traditional investment funds connected with that.

Overview of the management strategies

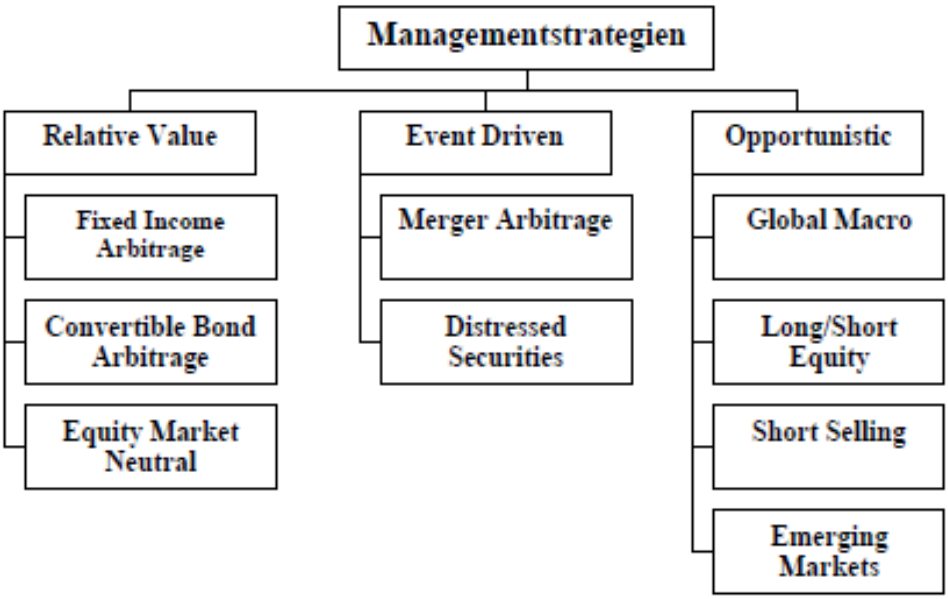


Figure 1 Overview of the management strategies

At first the management strategies can be subdivided into three main categories:

Relative Value, Event Driven and Opportunistic. Within these disciplines there then are different management strategies in turn. The essential difference between this one is the dependence of single classes to the market trend.

While the RelativeValue-Strategies are largely independent of the general market trend, all the more strongly opportunistic strategies depend on it due to their market orientation so.

Event-Driven strategies are event-related and can be classified with regard to the market dependence in the middle. I will not go into the individual strategies in the context of this lecture.

3 RISK FACTORS FOR THE PORTFOLIO CONSTRUCTION

Hedge funds manage predominantly strange capital. It is obvious that himself this Fund management over the risks of the transactions informed and the investor about possible risks clears up.

Risk management is therefore an essential and important area of responsibility one investment manager, particularly a hedge fund manager. With knobs on! the avoidance of risks but rather the identification is not here, Quantification and control of the risks meant by hedge funds.

3.1 Definition of the risk concept

One understands a deviation by the concept risk of expected or planned returns in the investment area. A positive deviation rather is, however, as a chance and not as risk of interpreting.

The standard deviation as synonymous in this respect is only conditionally suitable for risk. There is no type of investment under the alternative or traditional which is not connected with risks investments.

Every higher Performance expectation always implies a higher risk standard. On the international finance markets might no yields without risk being obtainable according to the efficiency market hypothesis.

3.2 Problem definition at the risk-/ performance measuring

The judgement of hedge fund strategies is carried out with certain return and risk key financial data. For traditional investments, normally become the empirical mean average values, Standard deviations, covariances and the correlations used.
These parameters partly show at hedge funds considerably disadvantages so that a considerably more subtly differentiated consideration is necessary here. The statistical bases are an essential component of the portfolio management. You form the base for decisions in the investment process with regard to diversification and Asset allocation. In principle, investments of a rational investor are, lowest possible most highly invested with the aim to obtain risk at one.
The empirical annual standard deviation or volatility, (as a measure for risk), is the average deviation of this mean average value. The standard deviation defines traditionally the risk. The lower the volatility, the lower also the risk. The volatility puts at a disadvantage however constantly positive developments since it weights deviations above and below the mean average value at once. Therefore the Downside deviation at which only the negative results are taken into account is consulted as a deviation parameter. The statistical units of covariance and correlation coefficient are in a narrow one Relation and point to a connection between two random variables or two investments.
The covariance is a measure for a linear connection two random variables whose interpretation is very difficult. The correlation coefficient is therefore calculated as a standardized measure. This describes, how frequent the fluctuations random variable having the same size and direction around their mean average value and how strong the connection is.
The correlation coefficient can accept values between -1 and +1. The value +1 reports a perfectly positive connection contrary connection and for-1 unite completely.
The random variables are uncorrelatedly and thus statistically independent of each other at a coefficient of 0.
For the portfolio management it is decisive now, which portfolio variance or which portfolio risk arises from the combination of the variables. The overall risk arises from the average variance of the single Assets and the covariance between the Assets.
A diversification effect adapts provided that the investment alternatives not perfect and with that the portfolio risk correlates at same yield expaction is lowered.

3.3 Log – norm distribution

If one analyses hedge fund strategies a little more exactly, then the acceptance of the normal distribution must be rejected in most cases. At hedge funds are more frequent in comparison with shares and loans for periods with deviations of the empirical mean average value proving of more than two standard deviations. You have then a distinctive curtosis, which appears as extreme returns at the two ends of its performance distribution (Fat Tails).
A crookedness has to be stated in the distribution, i.e. an asymmetry of the stated returns on the left and on the right of the median to this often. Heavier losses than on the right side appear on this one con side the median.
In the context of a clear curtosis or crookedness in the performance distribution the standard measure is no more appropriate measurand for risk, the variance or volatility. Investor is according to tendency uninterestingly an on the left crooked performance distribution risk faces in combination with a positive curtosis for one.

The constellation means that concerning the amount large returns appear more frequently than at the normal distribution. The concerning the amount large negative returns cannot be compensated for by the positive returns because of the on the left crookedness with that, though. The risk of failure increases thus correspondingly.
Furthermore the correlations are also impaired strongly since the correlation coefficient is also subject to the normal distribution hypothesis. The correlation coefficient is unsuitable provided that there is no linear connection between two Assets. The mean average value variance analysis and the diversification potential must in the context of with that portfolio theory is seriously analysed the common modern.

For hedge funds the performance measuring is not recommendable with the help of the Sharpe-Ratios despite frequent use. Sharpe reason is based on the assumption of the normal distribution of the returns of investments this.
This has to be rejected due to the observations at hedge fund strategies, however. "The use leads the Sharpe reason to extraordinary results, however, which is owed to only the fact in truth that in connection with hedge funds all risks are not included with the volatility. Said differently the overall risk is underestimated and the return risk relationship consequently overestimates." A further development represents the Sortino ratio the surplus return, at which only the negative performance changes (Downside deviation) are divided by.
This performance measure is based on a risk customization by means of the failure variance which counteracts the asymmetrical performance distribution with that. If the returns of the hedge funds are not distributed symmetrically, then have to higher moments than risk measures are determined. The crookedness (Skewness) is a measure for the calculation of the asymmetry of a Renditeverteilung as a standardized third moment. Positive results are a note for an on the right crooked distribution, negative values indicate an on the left crooked distribution. The normal of the crookedness is zero.

A risk-averse investor prefers an on the right crooked distribution since there is a low risk of loss at extreme values here.
With the curvature or curtosis the fourth moment is described. The calculated curtosis gives information about the concentration of a distribution around the mean average value.
At a positive curvature the ends are fatter and the risk of negative return breakouts increases.
One speaks about the Fat-Tail risk. A risk-averse investor prefers a negative curtosis since the returns are close relatively at the mean average value here. The representative suitable at the best of this strategy is the discount certificate.

An ideal-typical one Distribution of the returns the Underlyings (lognorm distributed.) this becomes return profil of one Discount certificate compared: At this the graphic must after being compressed above to. The probability, at the certificate that the maximum return (Cap.) reached gets, is good twenty-five times so high as the "humpback" this one Distribution function of this one Underlying asset.

4 CONCLUSION

To the risk factors for the portfolio construction with hedge funds the explanations have confined itself to the most important points and does not lay any claim to completeness.
Nevertheless got clear that the focus of the risk analysis at alternative investments other main emphases than at traditional types of investment with himself brings.
Obviously the analysis of the qualitative risk factors overlays the quantitative criteria.
Hedge funds are only as good as his manager and his operative environment. This is connected with the great freedoms of decision-making, he invests the fund's assets according to which method and into which finance instruments.

The complexity of many strategies requires a detailed "Due Diligence" of the investment strategy, the hedge fund manager and his team as well as the workflows organized in the investment or carrying out area.
The investment manager must be checked for its investment style, its attitude and its professional past.
The qualitative analysis contributes the probability of one to it, lasting good Performance of the manager or one stating hedge funds from the past. Of course the quantitative risk analysis plays an important role. One meets some problem areas which strongly impair corresponding examinations. Since hedge fund strategies appear to be very heterogeneous and complex and their advantages arise only from their enormous flexibility, many risk measures are no longer suitable from the area of the traditional plant.
These would lead to distorted and misunderstandable risk key financial data. At the methods developed further for the quantitative analysis there still is sufficient research need. Furthermore the historical performance data represent only indicatives bases due to their short time rows and their generally moderate statistical quality.
"Pre investment analysis always should of one and a hedge fund investment of a post investment risk management is accompanied”.

To the risk factors for the portfolio construction with hedge funds the explanations have confined itself to the most important points and does not lay any claim to completeness.

Nevertheless got clear that the focus of the risk analysis at alternative investments other main emphases than at traditional types of investment with himself brings.

Obviously the analysis of the qualitative risk factors overlays the quantitative criteria.

Hedge funds are only as good as his manager and his operative environment. This is connected with the great freedoms of decision-making, he invests the fund's assets according to which method and into which finance instruments.

The complexity of many strategies requires a detailed "Due Diligence" of the investment strategy, the hedge fund manager and his team as well as the workflows organized in the investment or carrying out area.

The investment manager must be checked for its investment style, its attitude and its professional past.

The qualitative analysis contributes the probability of one to it, lasting good Performance of the manager or one stating hedge funds from the past. Of course the quantitative risk analysis plays an important role. One meets some problem areas which strongly impair corresponding examinations. Since hedge fund strategies appear to be very heterogeneous and complex and their advantages arise only from their enormous flexibility, many risk measures are no longer suitable from the area of the traditional plant.

These would lead to distorted and misunderstandable risk key financial data. At the methods developed further for the quantitative analysis there still is sufficient research need. Furthermore the historical performance data represent only indicatives bases due to their short time rows and their generally moderate statistical quality.

"Pre investment analysis always should of one and a hedge fund investment of a post investment risk management is accompanied”.

REFERENCES

[1] Borkovec, M. und Kluppelberg, C. (1999) Extremwerttheorie für Finanzreihen - ein unverzichtliches Werkzeug im Risikomanagement. Erscheint in: Rudolph, B. und Johanning, L. (Hrsg.) Handbuch Risikomanagement, Uhlenbruch Verlag, Bad Soden.
[2] Cleveland, W. S. (1993) Visualizing Data. Hobart Press, Summit, New Jersey.
[3] Embrechts, P., Kluppelberg, C. und Mikosch, T. (1997) Modelling Extremal Events for Insurance and Finance. Springer, Berlin.

[4] Emmer, S., Kluppelberg, C. und Trustedt, M. (1998) VaR - ein Mass für das extreme Risiko. Solutions
[5] McNeil, A. und Frey, R. (2000) Estimation of Tail-Related Risk Measures for Heteroscedastic Financial Time Series: an Extreme Value Approach. Journal of Empirical Finance
[6] Optionsscheine Zertifikate und strukturierte Produkte, Ein Standardwerk für die zeitgemäße Geldanlage, HSBC Trinkaus Investment Products, 7. Auflage, Februar 2007
[7] Cottier, P., Hedge Funds and Managed Futures – Performance, Risks, Strategies, and use in Investment Portfolios, Bern, 1997
[8] Fano-Leszczynski, U., Hedgefonds für Einsteiger, Berlin, 2005
[9] Jaecklin, S.; Edelmann, C., Das Ende der Warm-up Phase – Der deutsche Hedge Fund Markt im Aufbruch?, Mercer-Oliver-Wyman-Studie, Frankfurt/Main, 2005
[10] Jaeger, L., Managing Risk in Alternative Investment Strategies – Sucessful Investing in Hedge Funds and Managed Futures, London; New York, 2002a
[11] Kaiser, D.G., Hedgefonds: Entmystifizierung einer Anlageklasse – Strukturen, Chancen, Risiken, Wiesbaden, 2004
[12] Keller, M., Hedgefonds: Mythos und Realität, Bern; Stuttgart; Wien, 1997
[13] Lhabitant, F.-S., Hedge Funds: Myths and Limits, Chichester, 2002
[14] Poddig, T.; Dichtl, H.; Petersmeier, K., Statistik, Ökonometrie, Optimierung: Methoden und ihre praktischen Anwendungen in Finanzanalyse und Portfoliomanagement, 3, erweiterte Auflage, Bad Soden/Ts., 2003
[15] Rutkis, A., Hedge-Fonds als alternative Investments: Stilrichtungen, Risiken, Performance, Frankfurt/Main, 2002
[16] Steiner, M.; Bruns, C., Wertpapiermanagement, 8. überarbeitete Auflage, Bad Soden/Taunus, 2002
[17] Busack, M., Assets, Asset Flow und die Problematik des Wachstums der Hedge-Fonds-Industrie, in: Absolute|Report - Alternative Investments Information, Nr. 20, 2004, S. 10-21
[18] Dichtl, H.; Schlenger, C., Hedgefonds: Überschätzte Renditen, unterschätzte Risiken; in: Die Bank, Nr. 5, 2004, S. 318-323
[19] Disch, W.; Füss, R., Risiken von Hedgefonds werden systematisch unterschätzt, in: Börsen-Zeitung, 02.02.2005, S. 19
[20] Jaeger, L., Risiko-Eigenschaften von Hedge Fonds – Fat Tails, Nichtlinearität und die Auswirkungen auf das Hedge-Fonds-Portfolio-Management, in: Absolute Report – Alternative Investments Information, Nr. 24, 2005, S. 8-21
[21] Moix, P.-Y., Korrelieren Hedge Funds?, in: Absolute|Report – Alternative Investments Information, Nr. 2, 2002, S. 29-32
[22] Oertmann, P., Absolute Returns mit taktischer Asset Allokation, in: Absolute Report – Alternative Investments Information, Nr. 16, 2003, S. 9-17
[23] Pütz, A.; von Sonntag, A.; Fock, T., Hedge Fonds in Deutschland nach dem Investmentmodernisierungsgesetz, in: Absolute|Report – Alternative Investments Information, Nr. 15, 2003, S. 26-35

REGIONAL DISPARITIES OF THE TRANSPORT INFRASTRUCTURE IN NORTHERN HUNGARY

Ildikó GYŐRFFY

University of Miskolc, Institute of World and Regional Economics

regindy@uni-miskolc.hu

Abstract

Although there are several different impacts arising from the development of the transport infrastructure, it is well established that the quality standards of the transport networks are in a strong connection with the economic situation of an area. In economically lagging regions, networks are an essential prerequisite for economic development. Economic growth requires trade, and trade requires transport; as well as the transportation demands improving availability conditions of certain territories. In addition, increasing mobility is a precondition for increased productivity. The infrastructural position through the terms of the availability and attractiveness of locations is able to affect on the internal and external capital flows, on the freight and passenger movements as well as on the market size. The transport system can also have an effect on the intensification of the regional connections, therefore its development increasingly become an important purpose.

In my research I study the availability as the term of competitiveness and of choice of location take the North-Hungarian region into consideration. Their economic, social and institutional terms have to possess satisfactory internal and external connections.

***Keywords*:** *Transport infrastructure, availability, competitiveness, regional development*

1 INTRODUCTION

Works that analyze the economic impacts of the transport system mostly have deal with the level of the country or a larger territory. But the effects on the regions or subregions have increasing importance. The inadequate quality, density of the minor-, access- and connecting roads as well as the low quality of the transport services might be one of the most important reasons for regional disparity. In this aspect the quality and quantity of the micro relations belongs to the aims of the road infrastructure developments. (Kenneth B.-Hensher D., 2005; Fleischer T., 2003.)

In my research papers I analyse the availability as the term of competitiveness, internal and external connections and of choice of location. The main problems of the Hungarian regions – in infrastructural aspects – arise from the inadequate road and rail networks – bad condition, quality and low weight-bearing capacity – that are able to delay the economical and social development to a great extent mostly in those settlements that are in the periphery of the regions, in a relative confinement. Taking the North-Hungarian region as an example, mostly the inadequate density of the minor-, access- and connecting roads cause disadvantages, and the low-quality transport services in the rural areas that restricts the economic growth, it might be a reason for areal disparity. The development of these factors, to streamline and enlarge the regional road infrastructure would be necessary and have to be in a dominant position in the future to make the quality of life better, to ensure the connections into the global economic to assist, increase the economic development processes and to improve our competitive potentials.

2 COHERENCE BETWEEN AVAILABILITY AND COMPETITIVENESS

According to several literature and references, the availability and the adequate infrastructural conditions appear as an independent term of competitiveness in many cases. During the survey of the other terms we have to take into consideration, that in accordance with the economic situation and its main scope of activities and realizable aims, different elements and service claims become the key issue and propulsive power for the economic development in different time period. (Fleischer T., 2003.)

For the word of competitiveness there is not any consistent definition in the economic literature. An "official" determination of OECD of a nation's competitiveness is "the degree to which a country can, under free and fair market conditions, produce goods and services which meet the test of international markets, while simultaneously maintaining and expanding the real incomes of its people over the long term". (www.stats.oecd.org)

Competitiveness equally requires innovation potentials, achievement, successes in business and cooperation processes inside and outside of agglomerations, regions and national borders. According to its mission, it means a branch of industry, product or a kind of economic strength that is able to constitute propulsive power for business actors or institutions of the region. Consequently, it is an essential point, how are the sphere of large enterprises, knowledge-based innovators and small and medium enterprises able to cooperate effectively. (Kozma G., 2003.)

In the pyramid model of Imre Lengyel and János Rechnitzer, there are ex post and ex ante elements connected to the competitiveness. The main aim is to improve the quality of life and the standard of living, for that the development of the preconditions – for example the availability and infrastructural elements – are essential in the long run. (Lengyel I.-Rechnitzer J., 2002.)

Although the infrastructural extension is reasonable in many ways – the good availability and well-expanded internal connections are necessary preconditions almost for all factors –it is not able to be declared squarely, that the network development of any transport sector has a positive effect on the competitiveness.

Through the competitiveness the term of availability also plays an important role in the choice of location. In these days the rate of the tertiary sector is commanding, the product differentiation became dominant, due to the globalization the role of the agglomeration economy, clusters, supply chains and cargo networks is increasingly important, and in the case of that the transport and infrastructural preconditions have an adequate function. Although the infrastructure does not have an independent attractive force, it is able to operate effectively through the integration into the economic systems and to promote regional development processes. (Kovács F., 2002.)

3 ECONOMIC IMPACTS OF THE TRANSPORT INFRASTRUCTURE

The transport infrastructure terms have important effects on the economic conditions of an area as discussed above. The different impacts mainly arise from the changes or developments of the transport infrastructure. When the transport conditions improve as well as the availability and attractiveness of locations, prospectively the firms and consumers react positively. The changes in the transport costs are able to have an effect on the freight and passenger movements as well as on the market size. Transport system improvements are able to increase the labour market and can have an influence in the migration processes and also have an effect on property and housing markets. (Tóth G., 2005.)

These positive impacts – mainly the increased transport claims and mobility – also require the further development of the availability conditions. From the introduction of the availability terms, the spatial, temporal and qualitative terms are well separated. To improve all of these factors would be necessary to improve the competitive potentials of a territory and also to assist and increase the economic development processes.

The transport network is able to be regarded as an optimal term as long as it can provide a satisfactory accessibility of the region or the territory from other areas and can allow an economical availability of several markets that are important for the certain region. These conditions are able to

become realized if the transport network of the area is an integrated part of the European networks and the connections are optimal for the territory. (Veres L., 2005.)

At the same time the fact has to be taken into account that the improvement of the micro connections also plays an important role in the competitiveness of an area, and in this regard the minor road infrastructure, the local network system might become more necessary for the region than for example one of the transeuropean transport corridor. (Fleischer T., 2003.)

The utility of the infrastructural investments from the point of view of the local or regional development is not obligate. The model of Banister and Berechman analyses the coherences between the economy and transport investments. They introduced the open and closed system into the analysis of the transport investment surveys. The system is called open, when the political and economical factors are secured.

Open and dynamic economical system of terms	
1. Strong economic self-sufficiency and environment protection. *Infrastructural investments have encouraging effects.*	**2.** International and national markets with development potentials. *The well-developed infrastructure supports the development processes, but not as an inevitable term.*
AVAILABILITY with low quality level	**AVAILABILITY with high quality level**
3. The inadequate infrastructural terms conductive to the lagging behind, but only the infrastructural developments are not able to result economic boom. *Lagged behind, isolated, static territories.*	**4.** In spite of the favourable conditions the further investments have low effects because of the lack of adequate economic terms. *Lagged behind territories, exceptional zones near the junctions.*
Closed and static economical system of terms	

Figure 1
Coherence between the economy and transport investments
Reference: Tóth G., 2005.

The other important viewpoint is the accessibility. Only the positive motion on the axle of availability is not able to signify economic development automatically, just in the cases where the open and dynamic system exists. In the second case the well-developed transport infrastructure is able to support the development processes, but it is not an inevitable term. In the dynamic system positive effect might be partly discovered, where the infrastructure provides just low-level

accessibility – as we can see, in the first case the infrastructural investments have also high encouraging effects. But in the other assumptions the infrastructural developments are not able to result economic development, because some other economic terms are missing. (Tóth G., 2005.)

3.1 Disparities in the North-Hungarian region

Accordingly, the adequate infrastructural terms are important indirect preconditions to improve the competitiveness of an area. The availability problems and the weak cohesion among certain areas are able to cause regional disparity inside a region, which problems can delay the economical and social development to a great extent mostly in those settlements that are in the periphery, in a relative confinement. But in every case we have to take into consideration, that in addition to the infrastructural terms, other economic conditions have to exist to assure the economic development of a region.

In case of some Hungarian regions we can say, that the availability through the road infrastructure is satisfactory, inside the region many accessibility deficiencies exist. There is weak cohesion among certain areas that has a negative effect on the capital expenditure, market relations as well as of the quality of life. Taking the North-Hungarian region into consideration, we can say, that the highway that reaches the southern part of the region is not able to connect easily the micro areas of the central and northern territories into the national economic activities. One of the main problems is that the minor road system and other adequate possibilities of the connection have not existed yet, and these facts result, that the foreign investors, who prefer the good availability, might invest in other territories. (Erdősi F., 2004; Gáspár L., 2003.)

In my research I analyse the North-Hungarian region with its problems that I discussed above. Since the M30 highway has reached Miskolc, the capital of Borsod-Abaúj-Zemplén county, the availability of the region has greatly improved, the main important connection with the central area of the country has been attained. The main problem comes from the quality and the condition of the public road infrastructure – mostly of the minor-road system; they are much worse than the European and the national average. The availability of huge number of towns in the region – mainly in the subregion of Ózd, Bodrogköz and Edelény – is possible from only one direction. Several settlements of Nógrád county have the most disadvantageous position with extremely long accessibility times. Because of these, the western territories of the county build contacts with Central Hungary instead of the North-Hungarian region – weaken further the internal connections inside the territory.

With the Bennett's method in my earlier research papers I have compared the regional and national conditions with using ten indicators of the road- and subsidiary road infrastructure. I also mentioned some facts about the availability possibilities by public transport services of rural areas.

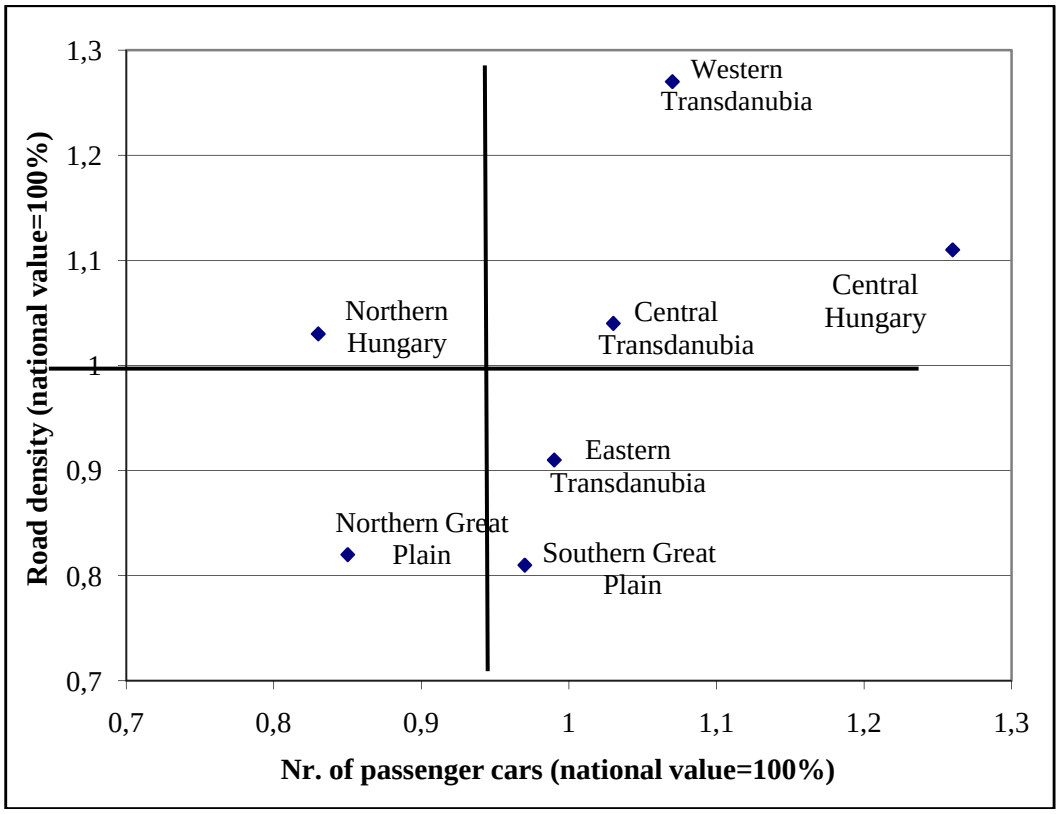


Figure 2
Rate of road density and number of passenger cars (national value=100%)
Reference: edited by the author

Taking the national value as a base, the road density and the stock of the passenger cars have the following values in the case of the seven NUTS-II regions.The Figure 2 shows, how are the number of passenger cars and road density values related to each other. Central Hungary, Central and Western Transdanubia are above the national average at both terms. The eastern part of the country is lagging behind the others, the number of passenger cars are under the average as well as the road density – except Northern Hungary. All these factors might reflect income conditions as discussed above.

Although it is noticed above, that the North-Hungarian region is significantly under the national average according to the number of passenger cars per 1000 person – as well as the average age and type structure of the cars – road capacity problems are exist here also. In the North-Hungarian region there was a remarkable growth from the year of 1995, but in spite of this, the extension of the road infrastructure have not been in line with the claims: the dynamic expansion of the traffic and the number of cars indicates increasingly the lack of the capacity of roads – mainly around the cities and settlements with higher population.

Availability of rural areas

Inside the region, the rural areas, mainly most of those that are located in the periphery of the territory are usually lagging behind the urban areas in many respects. The traffic infrastructure and the quality of the services usually are on a low level.

The main problem of the minor-road system is that the lack of financial funds the development and maintenance processes are realized only in rare cases. There are considerable differences mostly in the condition of the access and connecting roads as well as in the local and long-distance transport services – for this reason the infrastructural terms of rural areas are worth to be examined separately. (Fleischer T., 2004.)

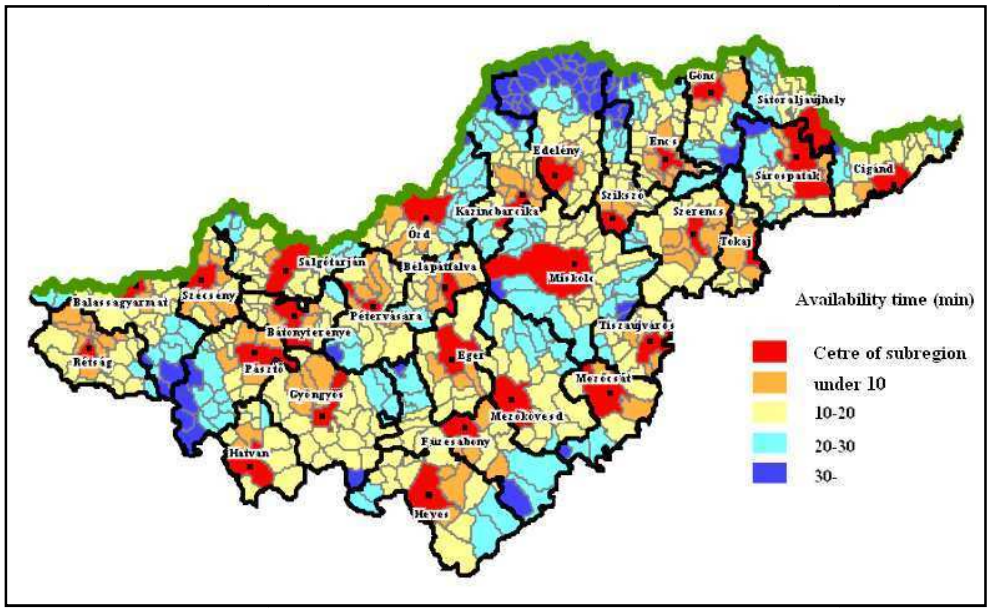


Figure 3
Availability times from the centres of subregions with public transport services
Reference: ÉMOP, 2006; edited by the author

To study the availability problems, we have to take the transport services terms into account. The Figure 3 involved the data of public transport services in the availability surveys. According to the availability conditions by public transport services inside the region, the settlements of the counties are in unfavourable conditions. In many cases even for neighbouring subregions takes at least half an hour or even more to get to the destination that causes also weak internal and external connections between these territories. (Erdősi F., 2005.)

As the Table 1 shows, in Heves county more than the 71 % of the population are not be able to arrive home within one hour by bus or train from the county capital – it is a further problem that the possibility of travel without changes is hard to be ensured. The role and attractive force of the county capitals according to their economic and administration functions cover the whole territory of the county. To assure their direct availability would be an important aim in the future. (Erdősi F., 2004.)

Table 1
Availability of settlements with public transport services (2003)

County	Ratio of population of settlements		
	that are available from the county capital		that are available from other cities in the zone only with change
	only with change	within 1 hour	
	%	%	%
Borsod-A.-Z.	26,8	51,3	12,0
Heves	34,8	28,2	8,4
Nógrád	37,4	42,5	3,3

Reference: Erdősi F., 2005; edited by the author

These facts are reliable mostly in those settlements that are in the periphery of the region. To assure the internal cohesion such an adequate network density is necessary, that is able to promote

the development of the territories to a similar extent. The vehicle stock also needs to be modernized and expanded as well as the comfort class of the public transport vehicles that is also remarkably low. The development of these factors has to get a high importance in the future to make the standard of living and the quality of life better and to ensure the connections into the global economic and social processes. (Veres L., 2005., Tóth G., 2005.)

4 SUMMARY

The infrastructural terms are important preconditions to improve the competitiveness of an area – certainly not as an independent term. The inadequate availability is able to cause weak cohesion and regional disparity inside a region, which problems can delay the development processes. On the other hand, the extension and improvement of the networks have a positive effect on the peripheral territories. It may influence – through the availability and attractiveness of locations – increasing mobility, larger market size that is a precondition for increased productivity. The transport network intensify the regional connections, therefore its development increasingly become an important aim.

According to the most important infrastructural indices, the North-Hungarian region is lagging behind among the seven regions. The main problems arise from the inadequate quality and density of the minor-, access- and connecting roads between small settlements and the low-quality transport services in the rural areas. These disadvantages restrain the economic development processes, therefore the improvement of these conditions have to become dominant factors in the future to make the quality of life better, and reduce the drawbacks, improve the competitive potentials and to promote the development of the territories to a similar extent in the region.

REFERENCES

[1] BAUM, H. and KORTE, J. (2002) "*Introductory report" in Transport and economic development.* Paris.

[2] ERDŐSI, F. (2004) *Európa közlekedése és a regionális fejlődés.* Dialóg Campus Kiadó, Budapest.

[3] ERDŐSI F. (2005) *Magyarország közlekedési és távközlési földrajza.* Dialóg Campus Kiadó, Budapest.

Észak-Magyarországi Operatív Program 2007-13, egyeztetési változat

[4] FLEISCHER, T. (2003) *Az infrastruktúra-hálózatok és a gazdaság versenyképessége. A "Gazdasági versenyképesség: helyzetkép és az állami beavatkozás lehetőségei" című kutatás résztanulmánya.* Budapest.

[5] FLEISCHER, T. (2005) *Fenntartható fejlődés - fenntartható közlekedés.* Közúti és Mélyépítési Szemle LV. évf. 12. szám.

[6] FLEISCHER, T. (2004) *Kistérségi fejlődés, közlekedés, fenntarthatóság.* Közlekedéstudományi Szemle, LIV. évfolyam, 7. szám.

[7] GÁSPÁR, L. (2003) *Útgazdálkodás.* Akadémiai Kiadó, Budapest.

[8] JENSEN-BUTLER, C. N. and B. Madsen (2005) *Transport and regional growth* in Handbook of Transport Strategy. Elsevier Ltd.

[9] KENNETH, Button, HENSHER, D. (2005) *Handbook of Transport Strategy,* Policy and Institutions. Elsevier Ltd.

[10] KOVÁCS, F. (2002) *Közlekedéstan.* Győr.

[11] KOZMA, G. (2003) *Regionális gazdaságtan.* Kossuth Egyetemi Kiadó, Debrecen.

[12] LENGYEL, I.-RECHNITZER, J. (2002) *Regionális gazdaságtan.* Dialóg Campus Kiadó, Budapest.

Statistical Yearbooks: Hungarian Central Statistical Office, 2004-2005.
[13] TÓTH, G. (2005) *Az autópályák szerepe a regionális folyamatokban.* KSH.

[14]VERES, L. (2005) *Piacok elérhetősége az európai gazdasági térben.* Európai Kihívások III. Tudományos Konferencia, Szeged.

[15] VICKERMAN, R. (2002) "*Introductory report" in Transport and economic development.* Paris.

[16]www.stats.oecd.org

A HUMAN RESOURCE MANAGEMENT IN CONDITIONS OF TENDER PROCEEDING

Vítězslav HÁLEK

University of Hradec Králové, Faculty of Informatics and Management
Department of Management

halek@halek.info

Abstract

The bankruptcy order concerning the company´s property can be caused by low ability to get through the crisis of any company. But it does not involve the end of full business activity. Company's destiny is up to the responsibility of bankrupt´s administrator and mainly his professional skills. It also includes an ability to manage the staff members. General purpose of personnel operating is to secure reaching the main company's goals. How can we see the steps of such personnel operating over the bankrupt? All principles that are normally accepted need to be modified as well.

***Keywords*:** *bankruptcy, personnel operating, management, labour, company´s climate*

1 INTRODUCTION

The operating of any company´s domain always results from incentives and instigations of management in its every form. The crisis management deals with the problems concerning the situations that threaten an organization´s goal or its very existence. On the other hand, the strategic administration of human resources constitutes an approach to decision making with regard to human resources in its every form [1, 97].

As mentioned above, this will be valid for any phase of company´s existence. In the case of negative company´s development, the human resource management can be specific. It can lead to the announcement of company´s property tender, eventually its liquidation in consequence. The bankruptcy order, however, does not have to mean the end of running of the enterprise. The main feature of the majority of cases dealing with crisis can be deficiencies with regard to the operating process. The origin of the majority of crisis hence lies in non-adherence of the main principles of management, namely even at the level of human resource management.

The concrete knowledge of legislative associated with working agenda belongs to substantial belongings of a summary of reciever´s knowledge and administrator of bankrupt´s assets (ABA). Using bankruptcy order, the employer´s responsibilities go over to the ABA.

Even though, according to law, concerning the tender and compensation, the ABA must proceed in order to lay away the possibility to preserve the business activity and jobs; a quite number of companies that are tender objects does not perform any activity and does not have any employees.

There are even fewer bankrupt companies that do have some employees. Those draw claims to fulfillment of demands sequent for the employers with regard to employment contract. Liquidations, tenders, but even the restructuring and revitalization constitute the processes that, for the most or for the least part, connect to termination of labour relations [3, 86].

The scale and extent is different in light of execution of proceedings. No matter the fact, whether big majority of individuals is released from employment or the part of employees due to the organizational proceedings pursuing the retrieval or activation; there is a need to follow concrete principles. Concerning the possibility that it is possible to save not only a tender company but even a

company during the liquidation process, there is a need to concede that receiver can, beside the termination of employments, recruit even new employees. The receiver and ABA, however, often face those stipulations of the labour code which regulate the termination procedure. The contracting characteristics of procedure responds best using manner of its termination by agreement. The labour regulations, however, also admit the possibility that there is not agreement concerning the termination procedure of its participants.

The most significant manner with regard to termination procedure is – notice. The receiver or the statutory body, however, can face even so-called collective leakage [3, 89].

2 COMPANY´S CLIMATE DURING THE BANKRUPTCY PROCEEDINGS

If the company is in the crisis, it will reflect the company´s climate. Even though the human relations were good before, the crisis begins to threaten it. The qualified employees, while the signs of crisis occur, consider leaving a company. The others who are not so qualified do not trust themselves or are almost retired. They do not know whether the company will terminate its activities or the whole matter will be settled by partial leakage.

In every case, there is a fear of job loss - in the case of rumour of leakage this fear is, moreover, connected with the feeling of competition among particular employees. It is obvious that manager, who wants to get rid of the crisis, is not able to cooperate with such working community. The negative powers that such community produces constitute a huge obstruction that until the positive change occurs there is no solution to cure a company.

Thus, one of the first manager´s task has to be the change of company´s climate. The basic thing must constitute a crisis action plan for sure. The sooner the plan is compiled, the faster top management can interfere against negative tendencies thereby there is a hope that the crisis will be overcome. Managers know well this reality however they are reluctant to accept demand, in order to make employees acquainted with this plan. Hardly anybody from managers confesses that he dislikes personal responsibility analysis with regard to this plan.

The plan can be specially modified in order to publish it. The manager must determine what was the reason behind the crisis and how to settle this problem. There is a need to avoid uncertain statements. People want to know, who will bear the responsibility and how the beneficial activity of the crisis plan will work. Managers sometimes conceal negative plans such as a leakage for fear of trouble.

This reality is often glossing over with regard to the current business activity. The crisis manager should emphasize and clearly point out to his employees that successful renewal of prosperity is based on two factors: fulfillment of submitted plan and employees´ participation. The new communication style is an utter necessity within a company. The two-way simultaneous communication is necessary for the management first, in order to continuously brief employees on particular domains of business policy and company plans that refer to them and employees would be able to respond and pose their questions, concerning the management intentions and proceedings.

It is necessary in the cases when the new proceedings concerning employing people are ongoing, and effective operating change constitutes largely the manner of providing information for employees about the management intentions. Even though, as was mentioned above, a part of qualified employees will leave a company during crisis, the manager may not cope with the thought that the company will work at the lower level. The top management will, if it wants to be successful after the crisis, have to invest even in the employees´ qualification.

This demonstrates that they believe in future progress and are aware of the fact that they will need qualified employees in the future. The same approach should be pursued with regard to even higher management. The managers´ development thus administrates to the higher fruitfulness in that it helps to develop managers´ skills, which it needs to satisfy its current and future needs.

It improves managers´ achievement, provides them opportunity to develop their skills and secure their succession and career. The company´s climate change is not only temporary matter that would be connected with the crisis process [2, 74]. A smart manager is able to understand that it

constitutes the insurance against recurrence of this situation during the crisis period. He is able to understand as well that people are the most precious entity within a company and that is fruitful to devote a time to them furthest.

3 OPTIMIZATION IN LIGHT OF HUMAN RESOURCE MANAGEMENT

The burden of responsibility for strategic decision whether to run a company or carry out property clearance and employees´ discharge is up to the ABA. Personal costs are usually, after material cost, the most important expense loading in a company. On the basis of elaborated analyses, the ABA receives information about virtually useful number of working stations in a company and virtually capacity utilization of particular employees. The outcome of optimization projects, concerning working stations, is then a proposal about concrete reductions within the working stations domain (employees), their presentation and reconciliation at the level of middle management and top management, proposition concerning changes, and adjustments concerning organization structure and improvement suggestions for the productivity of labour. If the company is working during the tender period, the working stations mobilization should occur, their concentration on narrow problem and help to increase the employees´ activities. The bankruptcy proceedings are very often connected with the employees´ replacement relevant to leading employees. This should be ongoing, in order to obtain the maximum yield in the course of bankrupt´s assets encashment.

The conclusions mentioned above, is possible to document on the bankruptcy proceedings process in the joint-stock company – TEXLEN, Inc. – whose main range of products are fabrics useful in the clothing industry. The tender suggestion was proposed by the textile factory itself because it was not able to refund its operation any further. The textile factory in Trutnov reached its goal, while it was under heavy pressure. The Texlen group, according to previous references, was coming in under the heavy commercial and economic pressure, mainly because of competition of Asia producers, strengthening koruna and increasing prices of energies. The textile factory found this solution: It wanted to establish a co-operation with powerful strategic investor or carry out deep restructuring connected with the termination of several services and massive leakage. When one of the potential investors terminated an investment screening of the group with negative outcome in January 2007, some of banks insisted on prematurely back-payment repayments and forfeiture accounts. Texlen group´s incomes had declined by 12% in 2006, down to 780 million koruna. The factory suffered a loss – 23 million koruna. The company proclaimed that the main reason of this decline consists in the Chinese textile flood over the European Union trades, after the import quotas were canceled. The Texlen´s export partaken in incomes about 70 percent in 2006. Its bankruptcy will extend the ranks of unemployed in Trutnovsko; there are over 900 employees in Texlen currently. Unemployment in this region reaches 8.3 percent and it constitutes the highest toll in Hradec Kralove region. There are 5,200 people unemployed in the whole region.

Thus, the crisis situations solution demands originality, operation and willingness to bear a responsibility. In the course of crisis solution, there are specific techniques because there is a strong influence of the time factor. The company´s salvage or its quick bankruptcy constitutes the successful crisis solution.

4 CONCLUSION

The burden of responsibility for strategic decision whether to run a company or to carry out property clearance and employees´ discharge is up to the ABA. If the company´s situation is so-called “edgewise”, the ABA can, after complete discussion with creditors committee and its permission, take advantage of specialized companies. There are a quite number of domestic and foreign subjects on the market that execute projects mainly concerning the company´s costs reductions, including the optimization of employees´ number. There are these activities within these projects:

- organization structures analysis and examination,

- detailed description of all working positions in a company,
- examination of competences and responsibilities for particular departments and sections,
- analyses of capacity utilization of particular employees and equipment,
- analyses of productivity of particular groups of employees,
- charting of substitutability of chosen groups of employees,
- charting of main processes and physical flows,
- analyses of activities, time scans, chosen activities quantification,
- examination of motivation and remuneration of chosen groups of employees,
- analyses of directional activities´ casting,
- capacity calculations of particular production sections – i.e. simulation of necessary number of employees depending upon structure and volume of production.

Personal costs are, after material costs, the most significant expense loading in a company. On the basis of elaborated analyses, the administrator of bankrupt´s assets receives information about virtually necessary working stations number in a company and about virtually capacity utilization of particular employees. The outcome of optimization projects, concerning working stations, is than a proposal about concrete reductions within the working stations domain (employees), their presentation and reconciliation at the level of middle management and top management, proposition concerning changes, and adjustments concerning organization structure and improvement suggestions for the productivity of labour. If the company is working during the tender period, the working stations mobilization should occur, their concentration on narrow problem and help to increase the employees´ activities.

The ABA should, in conjunction with leading employees, search approaches to evaluate the bankrupt´s assets. There is a change of weak company´s features. The bankruptcy proceedings are very often connected with employees´ replacement relevant to leading employees. This should be ongoing, in order to obtain a maximum yield in the course of bankrupt´s assets encashment. Thus, the crisis situations solution demands originality, operation and willingness to bear a responsibility. In the course of crisis solution, there are specific techniques because there is a strong influence of the time factor. Time is, in the case of crisis, very important quantity because the protracted crisis activity is always and in all circumstances dangerous. It is necessary to cut down the crisis process to minimum. There is a danger when the crisis is purposely accelerated, if its causes are not analyzed and its consequences are not paralyzed. The company´s salvage or its quick bankruptcy constitutes the successful crisis solution.

Thus, the crisis management creates a set of specific approaches and methods exploited by leading employees, in order to manage the functions of subject under the conditions of unfavourable influences that are caused by the inception of certain type of extraordinary event. While the crises management occurs, characteristics of danger that can threaten a company are effectively and simultaneously and quickly assessed. Its aim is to save and restore, in briefest time interval, vital functions of a company and secure its subsequent existence, until the organism of a company is healthy in such a degree that it is able to take care of itself. In case that the assignment to restore vital functions is unrealizable, there is a need to terminate all activities pointing to salvation and secure a quick liquidation of a company, eventually to file a proposal for settlement proceedings or bankruptcy order concerning the company´s property. The possibility of company´s departure from business sector is, namely, in light of economic aspect even significant as a possibility of entry into sector.

REFERENCES / POUŽITÁ LITERATÚRA

[1] ARMSTRONG, M. Strategic Human Resource Management, Issue 10, Prague: Grada Publishing, 2007. 789 Pages. ISBN 978-80-247-1407-3.

[2] CRKALOVÁ, Anna. RIETHOF, Norbert. How to Build Effective Team Work, Issue 1, Prague: Grada Publishing, 2007. 200 Pages. ISBN 978-80-247-1624-4.

[3] FARNHAM, David. Employee Relations of Context, Issue 2, London: Institute of Personnel and Development, 2000. 98 Pages. No ISBN.

[4] TURECKIOVÁ, Michaela. A Key to Effective Management of People, Issue 1, Prague: Grada Publishing, 2007. 122 Pages. ISBN 978-80-247-0882-9.
[5] KRATOCHVÍLOVÁ, Jana. The Abolition of Companies, Liquidations and Bankruptcy, Issue 1, Prague: C.H. Beck, 2002. 175 Pages. ISBN 80-7179- 675-1.
[6] MAREŠ, Svatopluk, MOHELSKÁ, Hana, ŠABATOVÁ, Marcela. *Managers methodes.*Issue 1, Hradec Králové: Gaudeamus, 2004. 218 s. ISBN 80-7041-534-7.

SOCIAL CAPITAL AS A DETERMINANT OF REGIONAL COMPETITIVENESS

Andrew HARRISON

University of Teesside

a.harrison@tees.ac.uk

Abstract

This paper explores various dimensions of social capital in the context of regional economic development. In particular, it considers the way in which networks, creativity and reputation contribute towards the formation of social capital and the extent to which social capital has implications for regional competitiveness.

Keywords: *social capital, networks, creativity, reputation, innovativeness, regional competitiveness*

1 INTRODUCTION

The concept of territorial competitiveness has been the subject of much debate since Paul Krugman's forthright rejection of the idea in the context of international trade [1]. However, the concept has become more widely accepted in recent years, particularly in relation to regions and urban areas [2]. Whilst the benefits of competitive bidding by regional authorities to attract foreign investors are questionable, competition between regions to offer an attractive environment for domestic and foreign businesses seems entirely legitimate and healthy. This paper argues that one of the key determinants of regional competitiveness is a region's reputation and that this reputation is built on innovativeness which is strengthened by the region's social capital. Social capital is in turn strongly influenced by networks and creativity, among other things. This argument is developed into a theoretical model in the first part of the paper. In the second part, the model is applied to a case study of the DigitalCity project in the town of Middlesbrough in north-east England. The project is an attempt to regenerate the town's economy by establishing a creative, innovative environment in an urban region better known for its traditional industries.

2 THE FORMATION OF SOCIAL CAPITAL

The term 'social capital' is increasingly being used to describe the structure of relationships that exist in a given society. These relationships are founded on trust which is embedded in social norms and networks [3]. It is also useful to think of social capital as the product of the interaction between institutions and processes at work in a community or society. These institutions and processes may be either exogenously or endogenously determined. Formal institutions such as government and the legal system may be considered as primarily exogenous, though politicians and judges are of course themselves members of the community. Informal institutions such as norms of behaviour relate to culture, which is integral to social interaction within the community. In this study we focus mainly on the endogenous characteristics of social capital and, in particular, the role played by networks and creativity.

Networks allow individuals and organisations to reduce transaction costs, as a result of trust and effective communication, as well to benefit from the scale effects of increased network size. Creativity is essentially a collaborative process which engenders positive feedback effects. From this perspective, social capital contributes towards endogenous growth, in addition to the effects of

technology and human capital acknowledged by writers on endogenous growth theory [4,5,6]. The processes leading to the formation of social capital therefore have potentially far reaching implications for economic growth. In particular, this paper explores the way in which social capital combines with human capital and technology to enhance the innovativeness of regions as a prerequisite to economic growth by improving regional competitiveness.

3 NETWORKS AND SOCIAL CAPITAL

Networks play a key role in the development of social capital. They include links between business, government, universities, research establishments, development agencies, and similar organisations, telecommunication and other technological networks, inter- and intra-company networks, and community networks of various kinds between individual citizens. It is also important to recognise that these networks are likely to be strengthened by interregional and international connections [7,8]. Network effects arise because the benefits to individual members generally increase as network size increases. In this way networks generate increasing returns, helping to stimulate endogenous processes which lead to the formation of social capital. It should be noted, however, that network effects are not necessarily always positive. A social or business network may, for example, lock in a particular set of ideas, beliefs, or practices which hinder innovation and change. Networks therefore need to be developed and renewed in the light of changing circumstances and to promote new ideas.

4 CREATIVITY AND SOCIAL CAPITAL

Growing interest is being shown in the nature and benefits of creativity and, in particular, the work of Richard Florida [9]. Florida argues that the ‘creative class’, including creative professionals in a variety of fields, helps to stimulate the economic development of towns and cities and contributes to the economic success of nations. He uses a creativity index to indicate a region’s creative and economic potential. The creativity index includes the ‘creative class’ share of the workforce, the proportion of high-tech industry, the number of patents per capita, and, more controversially, the proportion of gay people (the ‘gay index’) as a proxy for the degree of tolerance and openness. Whilst Florida’s methodology and results have been criticized, the importance of creativity in the process of social capital formation is worthy of further study.

The term ‘creativity’ can be interpreted in a broad sense to include not only the generation of new ideas, designs, inventions, and discoveries, but also the continual adaptation or application of ideas and technologies in novel ways. To the extent that creativity involves cooperative or complementary effort, it contributes towards the development of social capital. Even the creative outpourings of a solitary individual may create benefits for the community as whole and inspire further creativity. A common thread in the literature on creativity is the importance of removing barriers to creativity [10]. In particular, creativity seems to thrive in an open environment characterised by tolerance and creative tension – the juxtaposition of contrasting and contradictory ideas that are continually jostling for attention.

5 SOCIAL CAPITAL, INNOVATIVENESS, AND REGIONAL COMPETITIVENESS

If social capital is enhanced by networks and creativity, which generate endogenous effects through new ideas and increasing returns, an increase in innovativeness is to be expected. The term ‘innovativeness’ is used to describe the ability of a community to produce new ideas or new applications of existing ideas. Innovativeness is an important element of a region’s innovative capacity, a term in more common use in this context, though the latter includes the physical infrastructure as well as the social infrastructure, which is the focus of this study. Innovativeness, or the innovative milieu as it is also known, is a potentially powerful concept at the regional level, as the social capital on which it depends ‘cannot be copied or transferred from one regional innovative

milieu to another' [11]. It therefore provides a distinctive feature at the regional level, contributing towards regional competitiveness.

Whilst investment in physical technology is the result of periodic investment decisions by businesses or government, innovativeness relates to the processes at work in an economy. Knowledge and the capacity to learn from knowledge and experience are of fundamental importance in this context. Given the properties of knowledge as a quasi-public good (non-rivalry and the possibility of non-exclusion), the spread of knowledge through networks and creative cooperation is crucial to the creation of an innovative milieu. This helps to strengthen the link between networks, creativity, social capital, and innovativeness. It is then a short step from innovativeness to regional competitiveness, especially if a region develops a positive reputation as a location for innovative ideas.

6 REPUTATION BUILDING

An issue which relates closely both to social capital and innovativeness is the role of reputation. If social capital contributes towards innovativeness and regional competitiveness, it is likely to help in reputation building. Reputation also makes a contribution to social capital, so a virtuous circle is at work. Reputation building is necessary in order to take advantage of a region's innovativeness and is likely to enhance regional competitiveness. A good reputation takes a long time to establish and it can easily be destroyed. A particular characteristic of reputation is that it is often built on past achievements and, whilst it is reinforced by ongoing success, the legacy of past achievements continues to weigh heavily on its current status. This is unfortunately also true of a poor reputation. These are examples of path dependence, where a sequence of events is shaped in a persistent way by a particular event in the past [12]. They also exhibit the characteristics of 'lock-in', where good news is blocked out by an entrenched reputation. It is especially difficult for a region with a perceived 'poor' reputation, perhaps based on a legacy of industrial decline, to cast off its old reputation even in the face of contradictory evidence. Reputation building is therefore complementary to the creation of innovativeness in the pursuit of regional competitiveness [13]. This completes the theoretical model: networks and creativity add an important dynamic to institutions in generating social capital, which in turn creates endogenous change leading to innovativeness, reputation, and regional competitiveness.

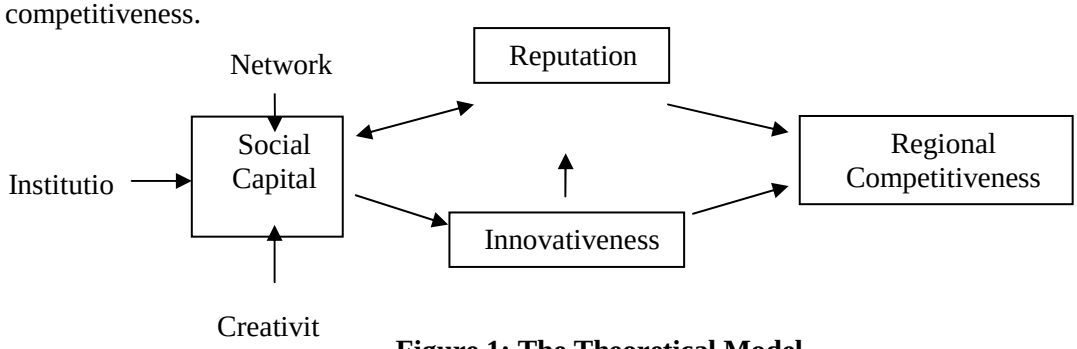


Figure 1: The Theoretical Model

7 THE CASE STUDY: DIGITALCITY

The author's university town of Middlesbrough in north-east England has introduced a number of regeneration initiatives to overturn its legacy of urban decay following the decline of traditional heavy industries like iron and steel, and shipbuilding. One of its more ambitious initiatives is the DigitalCity project [14]. This project is jointly sponsored by the University of Teesside, Middlesbrough Borough Council, the north-east regional development agency (One NorthEast), and a number of local business organisations. The DigitalCity project builds on the existing expertise of the University of Teesside in media technology and digital animation, and aims to combine this expertise with new and growing businesses by providing business units with close access to academic researchers. It will also serve as a vehicle for the commercialisation of academic projects.

Although initially focused on the digital media, the intention is to promote creativity rather than purely technical expertise. Whilst initial developments involved the provision of specialist facilities on the university campus, the second phase of the project involves the establishment of a creative district in a previously run-down area of the town. This district has been named the 'BoHo Zone', aiming to combine Middlesbrough's (and its football team's) nickname, 'Boro', with the creative feel of London's famous Soho district. The BoHo Zone incorporates a building providing live-work accommodation for artists, specialists in digital media, and other creative professionals alongside refurbished historic buildings in the hope of establishing a supportive environment for creative activity of various kinds.

Middlesbrough has tried a number of approaches to revitalise the town centre and surrounding areas and to shake off its industrial and dockland image. The DigitalCity project attempts to link the riverside area of the town, which was formerly populated by shipyards and related industry, with the central commercial area of the town and the University of Teesside. The riverside area is currently being redeveloped to include offices, retail outlets, hotels, entertainment venues, a college of further education, and residential accommodation. The town centre, approximately 0.5 kilometres away, has a number of new open spaces, civic buildings, and more controversially, the new Middlesbrough Institute of Modern Art (MIMA). The DigitalCity project is designed to establish a creative corridor between the riverside, the town centre and the university. It is a collaborative venture in various respects, but the most ambitious feature of the project is the idea of establishing a creative community which will contribute towards the regeneration of the town and the wider Tees Valley, of which Middlesbrough is the main town.

The idea of a creative quarter in a town with a legacy of industrial decline and social deprivation has been met with considerable scepticism, not least within the town itself. However, in its broadest sense, the town is no stranger to creativity or the positive influence of networks. During the latter half of the nineteenth and early part of the twentieth century, Middlesbrough's iron and steel industry developed through networks of interrelated families, predominantly belonging to the Quaker religious group, and demonstrated a good deal of creativity in developing innovative manufacturing processes and products – including its now famous Transporter Bridge linking the north and south banks of the River Tees in 1911. Indeed, much earlier in the 1820s, George Stevenson designed and built the world's first passenger railway from Stockton-on-Tees to Darlington, only a few kilometres from Middlesbrough.

8 CONCLUSION

The DigitalCity case illustrates the difficulties that arise in establishing a new reputation when burdened with the fading legacy of a dominant past. Ironically, Middlesbrough's earlier reputation was, in some respects, more favourable, not as a town of social prominence but as a centre of innovation during the second phase of Britain's industrial revolution. Perhaps this early reputation could serve as a more positive foundation for the town's new-found creativity, rather than the reputation more commonly associated with industrial decline and social deprivation. A more critical question, however, is whether the networks between business, government, and the university can promote a sufficiently creative environment to establish the social capital necessary for innovativeness and regional competitiveness. On the latter question, the early signs are encouraging. Reputation, however, may take a little longer to establish.

REFERENCES

[1] Krugman, P. R. Making sense of the competitiveness debate. In *Oxford Review of Economic Policy*, 1996, vol. 12, no. 3, p. 17–25.

[2] Camagni, R. On the concept of territorial competitiveness: sound or misleading? In *Urban Studies*, 2002, vol. 39, no. 13, 2395-2411.

[3] Putnam, R. D., Leonardi, R., and Nanetti, R. Y. *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*, Princeton, NJ: Princeton University Press, 1993.

[4] Romer, P. Increasing returns and long-run growth. In *Journal of Political Economy*, 1986, vol. 94, p. 1002-37.
[5] Lucas, R. E., Jr. On the mechanics of economic development. In *Journal of Monetary Economics*, 1988, vol. 22, p. 3-42.
[6] Romer, P. Endogenous technological change. In *Journal of Political Economy*, 1990, vol. 98, p. S71-S102.
[7] Frenz, M. and letto-Gillies, G. Does multinationality affect the propensity to innovate? An analysis of the third UK Community Innovation Survey. In *International Review of Applied Economics*, 2007, vol. 21, issue 1, p. 99-117.
[8] Döring, T. and Schnellenbach, J. What do we know about geographical knowledge spillovers and regional growth? A survey of the literature. In *Regional Studies*, 2006, vol. 40, no. 3, p. 375-395.
[9] Florida, R. *The Rise of the Creative Class: And How It's Transforming Work, Leisure, Community and Everyday Life*, New York: Basic Books, 2002.
[10] Bohm, D. and Peat, F. D. *Science, Order, and Creativity*, New York: Bantam, 1987.
[11] Aula, P. and Harmaakorpi, V. An innovative milieu – a view on regional reputation building: case study of the Lahti urban region. In *Regional Studies*, 2008, vol. 42, no. 4, p. 525.
[12] David, P. A. Path dependence – a foundational concept for historical social science. In *Cliometrica, The Journal of Historical Economics and Econometric History*, 2007, vol. 1, no. 2, p. 91-114.
[13] Aula, P. and Harmaakorpi, V. *Opus cited*, 2008, p. 523-538.
[14] DigitalCity website (www.dcbusiness.eu).

ZELENÁ (NAFTA) PRE ŽELEZNIČNÚ DOPRAVU

Mgr. Marek HONCŮ, Ph. D.

ČVUT, Fakulta dopravní, Ústav ekonomiky a managementu dopravy a telekomunikací, Horská 3, PRAHA 2, CZ-128 03

honcu@fd.cvut.cz

Abstrakt

Na Slovensku aj v ČR sa už niekoľko rokov platí poplatok za použitie železničnej dopravnej cesty, čo znevýhodňuje najmä regionálnu železničnú dopravu voči konkurenčnej autobusovej doprave. Príspevok sa zaoberá možnosťou tento poplatok pre vlaky nezávislej trakcie znížiť alebo celkom zrušiť a poskytovať tak železničnej doprave istú formu zelenej nafty.

***Kľúčové slová*:** *železničná doprava, poplatok za použitie železničnej dopravnej cesty, nezávislá trakcia, spotrebná daň, zelená nafta*

1 ÚVOD

V SR aj v ČR sa už niekoľko rokov platí poplatok za použitie železničnej dopravnej cesty (ďalej iba ŽDC). Toto je problém najmä pre regionálnu železničnú dopravu voči konkurenčnej autobusovej doprave, lebo autobusová doprava za použitie pozemných komunikácií priamo platí iba mýtné na rýchlostných komunikáciách a minimálnej časti silníc I. triedy, ktoré regionálne autobusové linky používajú iba zriedka. Silničnú daň dopravcovia z autobusov základnej dopravnej obsluhy neplatia, takže jediná „cena“ za použitie infraštruktúry spočíva v (najmä spotrebnej) dani platené vo forme spotrebovanej nafty. No túto platí aj železničná doprava v motorovej trakcii, čo ju evidentne znevýhodňuje. Problém sa samozrejme týka aj nákladnej dopravy, no tým sa tu nebudeme zaoberať. Podrobne aj teoreticky o tejto problematike pojednáva disertácia kolegu M. Němca [1], čiastočně dostupná aj. v článkoch [2] a [3].

Náš príspevok sa zaoberá možnosťou poplatok za použitie ŽDC pre osobné vlaky nezávislej trakcie v Českej republike upraviť (znížiť alebo celkom zrušiť) a poskytovať tak železničnej doprave de facto istú formu lacnejšej „zelenej“ nafty. Ide nám tedy o harmonizáciu podmienok v regionálnej osobnej doprave.

2 HLAVNÁ ČASŤ PRÍSPEVKU

2.1 Poplatky za použitie ŽDC

V ČR spravuje drtivú väčšinu železničnej infraštruktúry Správa železniční dopravní cesty, s.o. (SŽDC). Maximálne ceny za použitie ŽDC stanovuje každoročne Ministerstvo financí ČR výmerom v Cenovém věstníku [4]. Platí sa sazba S_1 za vlakové kilometre (súvisí s riadením provozu) a S_2 za hrubé tunové km (zaistenie údržby ŽDC), pre vlak hrubej hmotnosti Q idúci na vzdialenosť L podľa zjednodušeného vzorca (1):

$$C_m = S_1 \cdot L + S_2 \cdot L \cdot Q/1000 \qquad (1)$$

Ceny sa lišia podľa kategórie trati a pre osobné a nákladné vlaky, ďalej jestvujú eště drobné úpravy, napr. prirážky pre vlaky s naklápacou technológiou alebo motorové vlaky na elektrifikovaných tratiach. Pre osobné vlaky sú ceny uvedené v tabuľke 1:

Tabuľka 1: Poplatky za použitie ŽDC v ČR (osobné vlaky)

Poplatky	Riadenie	Údržba
Dráha	S_1 [Kč/vlkm]	S_2 [Kč/1000 hrtkm]
Celoštátna medzinárodná - E	9,23	52,96
Celoštátna (ostatná) - C	7,67	42,09
Regionálna - R	6,50	35,67

SŽDC pak v Prohlášení o dráze celostátní a regionální [5] vyhlasuje takto regulované ceny aj zľavy. Napríklad roku 2008 platili všetky vlaky osobnej dopravy na všetkých tratiach rovnakú sazbu rovnú maximálnej cene pre regionálne trate, aj na elektrifikovaných tratiach, bez prirážky pre vlaky motorovej trakcie. Navyše treba zaplatiť paušálny poplatok za pridelenie kapacity dopravnej cesty min. 15 Kč za trasu (vlak) denne.

Napríklad motorový vozeň rady 810 s celkovou hmotnosťou 24 t takto platí variabilný poplatok 7,36 Kč za vlakový km (6,50+0,86). No rovnako ako klasický autobus s podobnou kapacitou a spotrebou paliva platí aj spotrebnú daň v nafte.

2.2 Spotrebná daň

V SR sa používa pre železničnú dopravu zvýhodnená „červená“ nafta s nižšou sazbou spotrebnej dane 6,80 Sk/l (namiesto 14,50 Sk/l) [6]. Pri typickej mernej spotrebe okolo 30 cl/km je takto chápané „mýtne“ cca 2,04 Sk/vlkm pre vozeň 810 a 4,35 Sk/km pre autobus.

V ČR sa zvýhodnená nafta v doprave nepoužíva (iba tzv. „zelená“ nafta v polnohospodárstve, ale nefarbí sa, část dane sa priamo vracia). Sazba spotrebnej dane na naftu robí 9,95 Kč/l. Pri mernej spotrebe okolo 30 cl/km vychádza priemerné daňové zaťaženie cca 3 Kč na km (pre bus aj vozeň 810).

2.3 Zníženie poplatkov za ŽDC

Spotreba paliva je približne (za ináč rovnakých podmienok) priamo úmerná hrubej hmotnosti vlaku, takže sa zdá byť prirodzené jednoducho odrátať priemernú spotrebnú daň z nafty z ceny za hrubý tkm. Ta je však (oveľa) nižšia, takže by bolo treba upraviť aj sazbu za vlakový km a tým radikálnejšie pozmeniť celý systém poplatkov.

Možno by bolo vhodnejšie zaviesť systém do istej miery kombinujúci slovenskú „červenú“ dopravnú naftu a českú „zelenú“ poľnohospodársku naftu - alespoň časť spotrebnej dane železničným dopravcom štátom refundovať.

2.4 Problematika externých nákladov

Tejto problematike sa nevyhneme ani tu, lebo spalovaním motorovej nafty vznikajú škodlivé emísie atď. Vzhľadom k veku väčšiny motorových vozňov majú tieto vyššie emísie ako autobusy, no imísie sú vďaka polohe tratí nižšie, takže záver nie je jednoznačný. Podobne aj pre hluk, viz napr. [7], problematikou (silničných) nehôd řešil autor príspevku v (disertačnej) práci [8].

2.5 Dopady zmien

Kraje dotujú základnú dopravnú obsluhu, takže by mohli ušetriť pri objednávaní železničnej dopravy. Mohol by sa zvyšovať objem výkonov aj kvalita vozového parku regionálnej železničnej dopravy, napr. modernizáciou vozňov radu 810 (radom 812 „Esmeralda“, viď obr. 1). Celková suma spotrebnej dane z nafty spotrebované osobnou železničnou dopravou robí približne stovky miliónov Kč. Je tiež otázka, či by štát tieto peniaze krajom inde nezobral (príp. SŽDC doplatil).

.

Obrázok 1 - motorový vozeň ČD 812 „Esmeralda“ ([9])

3 ZÁVER

Spotrebná daň dopadajúca na železničných dopravcov (nielen) v osobnej doprave v motorovej trakcii spôsobuje v Českej republike nerovné podmienky v srovnaní s autobusovou dopravou. Doplácajú na to aj kraje, ktoré dotujú základnú dopravnú obsluhu. Iste aj preto České dráhy, a.s. ani ostatní dopravcovia neobnovujú samostatné motorové vozne radu 810 pre najmenej využívané regionálnych trate.

Cieľom príspevku bolo skôr vyvolať diskúsiu na dané téma ako podať detailné kalkulácie. Ukázalo sa, že problematika nie je až taká jednoduchá a treba sa jej venovať ďalej.

Konference sa autor žiaľ osobne neúčastní, takže ďakuje vopred za akékoľvek podnety zaslané na adresu uvedenú na začiatku príspevku. Tiež sa veľmi ospravedlňuje za svoju nedokonalú slovenčinu.

Poďakovanie: Tato publikace vznikla jako součást výzkumného záměru „Rozvoj metod návrhu a provozu dopravních sítí z hlediska jejich optimalizace“ (MSM6840770043) financovaného Ministerstvem školství, mládeže a tělovýchovy na Českém vysokém učení technickém v Praze, Fakultě dopravní.

POUŽITÁ LITERATÚRA

[1] NĚMEC Michal. *Železniční dopravní cesta - metodika zpoplatnění*. (Disertační práce), Praha: K613 FD ČVUT, 2008.

[2] NĚMEC Michal. Harmonizace podmínek na trhu veřejné osobní dopravy. In *Doprava.*ISSN 0012-5520, 2006, roč. 48, č. 3.

[3] NĚMEC Michal. Porovnání výše elektronického mýta a ceny za užití železniční dopravní cesty. In *Doprava.*ISSN 0012-5520, 2007, roč. 49, č. 3, s. 11-14.

[4] MF ČR. Výměr MF č. 01/2008 ze dne 29. 11. 2007**,** kterým se vydává SEZNAM ZBOŽÍ S REGULOVANÝMI CENAMI. In *Cenový věstník.*2007, roč. XXXV, částka 14.

[5] SŽDC. *Prohlášení o dráze celostátní*. Praha, 2008.

[6] GNAP Jozef, POLIAK Miloš. Financovanie verejnej hromadnej osobnej dopravy. In *Doprava a spoje.*ISSN 1336-7676, 2005, roč. 1, č. 1. <http://fpedas.uniza.sk/dopravaaspoje>

[7] POLACH, Vlastimil. *Dopravní obsluha se zřetelem na externí náklady*. (Disertační práce), Pardubice: DFJP UPa, 1999.

[8] HONCŮ Marek. *Externí náklady silničních dopravních nehod*. (Disertační práce), Praha: K613 FD ČVUT, 2005. <http://www.fd.cvut.cz/personal/honcu>

[9] ZLINSKÝ Zbyněk. *Motorové vozy na našich kolejích: řada 812 ČD*. Publikované 31. 3 2008 na http://www.vlaky.net

MERANIE FIŠKÁLNEJ DECENTRALIZÁCIE

Lenka HORVÁTHOVÁ

Ekonomická fakulta Technickej univerzity v Košiciach, B. Němcovej 32, 040 11 Košice

Lenka.Horvathova@tuke.sk

Abstrakt

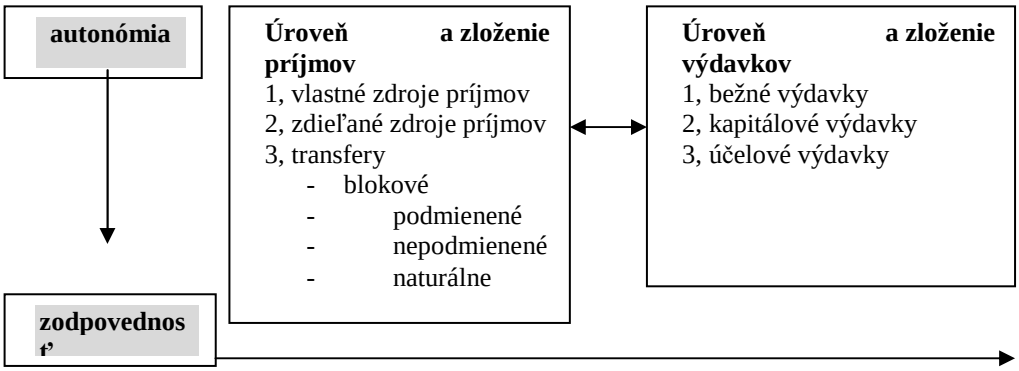
Existuje veľa spôsobov ako vyjadriť mieru fiškálnej decentralizácie v danej krajine. Ako však vybrať najvhodnejší indikátor, ktorý je schopný odzrkadliť realitu? Zvoliť jeden alebo súbor indikátorov? V tomto článku je uvedený prehľad indikátorov fiškálnej decentralizácie poukazujúci na to, že ako najvhodnejší spôsob merania fiškálnej decentralizácie sa javí ich kombinácia. Článok je vypracovaný na základe projektu VEGA 1/0253/08.

***Kľúčové slová*:** *fiškálna decentralizácia, verejné príjmy, verejné výdavky, finančná autonómnosť*

1 ÚVOD

V posledných dvoch desaťročiach 20. storočia sa do pozornosti vlád všetkých kútov sveta dostala decentralizácia. Priemyselné aj rozvojové krajiny vzdorovali monopolnej rozhodovacej právomoci centrálnej vlády. Motív decentralizácie bol v jednotlivých krajinách rôzny. Západné krajiny považovali decentralizáciu za efektívny nástroj reorganizácie vlády za účelom efektívneho poskytovania verejných statkov v recesii. Rozvojové krajiny pristúpili k decentralizácii, aby sa vyhli neefektívnej a nehospodárnej vláde, makroekonomickej nestabilite a nerovnomernému ekonomickému rastu. V post – komunistických krajinách strednej a východnej Európy, ktorých ekonomiky prechádzali transformáciou z centrálne plánovaných na trhové, bola decentralizácia výsledkom tohto procesu. V latinskej Amerike bol príčinou decentralizácie politický tlak ľudí na demokratizáciu krajiny. V Afrike bola decentralizácia jednou z ciest ako krajinu zjednotiť.[3] Diverzita faktorov, ktoré prispeli k zvýšenému záujmu o decentralizáciu poukazuje na to, že existuje mnoho oblastí, v ktorých sa jej vplyv odzrkadľuje. Na základe toho, aký vplyv sledujeme a meriame, možno vytvoriť množstvo indikátorov. To platí aj pre fiškálnu decentralizáciu.

Ebel a *Yilmaz* [3] uvádzajú, že indikátory merania fiškálnej decentralizácie v krajine by mali zohľadňovať rozmer fiškálnej decentralizácie (zahrňujúc miestne zdaňovanie, zdieľanie príjmov a transfery), kvalitu finančného manažmentu nižších vládnych úrovní a zodpovednosť lokálnych vláda za využívanie verejných príjmov. Obrázok č. 1 znázorňuje kľúčové dimenzie merania fiškálnej decentralizácie - rozmer, autonómiu a zodpovednosť vzťahujúcu sa na hospodárenie nižších vládnych úrovní s ich príjmami a výdavkami.



Obrázok 1 Kľúčové dimenzie merania fiškálnej decentralizácie

Zdroj: [1]

Ako je z Obrázka č. 1 zrejmé, kľúčovými dimenziami pri meraní fiškálnej decentralizácie sú príjmy a výdavky a ich štruktúra. Pri nich sa zdôrazňuje autonómnosť pri rozhodovaní o ich tvorbe resp. použití a zodpovednosť za tieto rozhodnutia. Dôležité sú aj transfery a zadĺženosť samospráv. Práve z týchto kategórií vychádza väčšina indikátorov fiškálnej decentralizácie.

2 SPÔSOBY MERANIA FIŠKÁLNEJ DECENTRALIZÁCIE

Na meranie stupňa fiškálnej decentralizácie sa používajú najmä ukazovatele finančnej sebestačnosti (autonómie) územných samospráv. Finančná sebestačnosť obce je jeden zo všeobecných benchmarkingových indikátorov rozpočtov miestnych samospráv[1].[8] Je to indikátor odzrkadľujúci mieru samostatnosti a stability hospodárenia miestnych samospráv. Vyjadruje pomer sumy vlastných príjmov rozpočtu samosprávy k sume celkových príjmov rozpočtu samosprávy;

$$finanč.\ autonómnosť\ samosprávy = \frac{\sum vlastné\ \ príjmy\ \ samosprávy}{\sum celkové\ \ príjmy\ \ samosprávy}.100\% \qquad (1)$$

Čím je podiel vlastných príjmov samospráv na celkových príjmoch samospráv väčší, tým je municipalita viac finančne autonómna a naopak.

Peková uvádza aj iné ukazovatele na meranie stupňa fiškálnej decentralizácie, ktoré v podstate vyjadrujú finančnú autonómnosť municipalít:

[1] Ďalšie všeobecné benchmarkingové indikátory rozpočtov miestnych samospráv sú finančná sila obce – indikátor pre porovnávanie zdrojov príjmov jednotlivých obcí, ktorý slúži na analýzu výšky a štruktúry príjmov. Vyjadruje sumu vlastných príjmov v prepočte na jedného obyvateľa obce; daňová sila obce – indikátor vyjadrujúci sumu daňových príjmov rozpočtu obce (miestne dane, miestne poplatky a podielové dane) v prepočte na jedného obyvateľa obce; daňová sebestačnosť obce – indikátor vyjadrujúci pomer daňových príjmov obce (miestne dane, miestne poplatky a podielové dane) k bežným príjmom rozpočtu obce.

$$finanč.\ autonómnosť\ samosprávy = \frac{\sum daň.\ \ príjmy\ \ samosprávy}{\sum celkové\ \ príjmy\ \ samosprávy}.100\% \qquad (2)$$

Ukazovateľ (2) vyjadruje % podiel daňových príjmov samospráv na celkových príjmov miestneho rozpočtu. Čím je podiel väčší (približuje sa k 100%), tým viac je municipalita finančne autonómna. Čím je podiel nižší, tým nižšie sú daňové príjmy municipality a municipalita je menej finančne autonómna.

$$finanč.\ autonómnosť\ samosprávy = \frac{\sum daň.\ \ príjmy\ \ samosprávy + dotácie}{\sum celkové\ \ príjmy\ \ samosprávy}.100\% \qquad (3)$$

$$finanč.\ autonómnosť\ samosprávy = \frac{\sum daň.\ \ príjmy\ \ samosprávy + dotácie}{\sum celkové\ \ výdaje\ \ samosprávy}.100\% \qquad (4)$$

Ukazovatele (3) a (4) vyjadrujú % podiel daňových príjmov a všeobecných dotácií na celkových príjmoch miestneho rozpočtu resp. celkových výdavkoch miestneho rozpočtu – poukazujú na objem zdrojov, ktoré môžu miestne úrovne využívať adekvátne k právomociam. Opäť platí, že čím podiel väčší (približuje sa k 100%), tým viac je municipalita finančne autonómna. [6]

Lessmann[2] prezentuje vo svojej práci [4] spôsob výpočtu stupňa fiškálnej decentralizácie podľa rámca OECD, ktorý je založený na určitej klasifikácii daní podľa daňovej právomoci municipality. V Tabuľke č. 1 je uvedená táto klasifikácia, pričom poradie daní je zostupné podľa stupňa kontroly, ktorou municipalita disponuje. Na základe takéhoto členenia daňových príjmov miestnych rozpočtov možno určiť stupeň fiškálnej decentralizácie. Podľa tejto klasifikácie daní, krajina, v ktorej pri určitých druhoch daní municipalita určuje daňovú základňu aj daňovú sadzbu, alebo určuje buď daňovú základňu, či daňovú sadzbu, vykazuje silnú decentralizačnú tendenciu, čiže dosahuje vysoký stupeň fiškálnej decentralizácie.

Tabuľka 1 Klasifikácia daní podľa OECD

Úroveň		Stupeň daňovej právomoci
A		Municipalita určuje daňovú sadzbu aj daňovú základňu
B		Municipalita určuje len daňovú sadzbu
C		Municipalita určuje len daňovú základňu
D		Podielové dane
	D1	Municipalita určuje delenie výnosu
	D2	Municipalita odsúhlasuje delenie výnosu
	D3	Delenie príjmu určuje centrála legislatívne
	D4	Delenie príjmu určuje centrála ročne prostredníctvom rozpočtu
E		Centrála určuje daňovú sadzbu aj daňovú základňu

Zdroj: Vlastné spracovanie na základe [4]

[2] Christian Lessmann, Ifo Institute for Economic Research, Branch Dresden, Einsteinstrasse 3, Dresden Germany

Lessmann uvádza klasické a vylepšené ukazovatele fiškálnej decentralizácie, pričom vo svojej práci vyčísľoval stupeň fiškálnej decentralizácie za krajinu ako celok a tomu sú prispôsobené aj nasledovné ukazovatele:

- $$\text{expdec} = \frac{\sum \textit{výdaje samospráv}}{\sum \textit{celkové vládne výdaje}} \qquad (5)$$

kde: expdec (expenditure decentralization) je ukazovateľ decentralizovaných výdavkov

- $$\text{revdec} = \frac{\sum \textit{príjmy samospráv}}{\sum \textit{celkové vládne príjmy}} \qquad (6)$$

kde: revdec (revenue decentralization) je ukazovateľ decentralizovaných príjmov

- $$\text{adrevdec} = \frac{\sum \textit{vlastné príjmy samospráv}}{\sum \textit{celkové vládne príjmy}} \qquad (7)$$

kde: adrevdec (adjusted revenue decentralization) je vylepšený ukazovateľ decentralizovaných príjmov

- $$\text{taxdec} = \frac{\sum \textit{daň. príjmy samospráv}}{\sum \textit{celkové vládne príjmy}} \qquad (8)$$

kde: taxdec (tax decentralization) je ukazovateľ decentralizovaných daňových príjmov

Klasické ukazovatele merania stupňa fiškálnej decentralizácie sú ukazovatele *expdec* a *revdec*. Vylepšené ukazovatele merania stupňa fiškálnej decentralizácie sú ukazovatele *adrevdec* a *taxdec*. Čím vyššia je hodnota príslušného ukazovateľa, tým je stupeň fiškálnej decentralizácie v krajine vyšší. Lessmann kladie dôraz na vylepšený ukazovateľ *adrevdec*, do ktorého podľa Tabuľky č.1 zahrňuje nasledovné položky:

- príjmy z dane typu A (a)
- príjmy z dane typu B (b)
- príjmy z dane typu C (c)
- nedaňové príjmy (nontax revenue)
- kapitálové príjmy (capital revenue) a
- celkové vládne príjmy (total governemnet revenue).

Ukazovateľ *adrevdec* teda nadobúda podobu:

$$adrevdec = \frac{a + b + c + nontax\ revenue + capital\ revenue}{total\ governement\ revenue}.100\% \qquad (9)$$

Lessmann vo svojej štúdii skúmal stupeň fiškálnej decentralizácie v 17 krajinách OECD v dvoch obdobiach – 1980 až 1985 a 1995 až 2000[3] na základe klasických ukazovateľov a vylepšených ukazovateľov. Údaje sú uvedené v Tabuľke č.2.

[3] Tzv. Panel - data approach

Tabuľka 2 Stupeň fiškálnej decentralizácie krajín OECD

krajina	**expdec**		**revdec**		**adrevdec**		**taxdec**	
	1980	1995	1980	1995	1980	1995	1980	1995
	1985	2000	1985	2000	1985	2000	1985	2000
Rakúsko	41.4	43.2	42.7	42.9	14.1	14.8	3.5	3.5
Belgicko	19.5	17.4	18.4	17.7	7.3	24.5	6.3	24.1
Kanada	58.0	61.3	62.5	61.8	53.5	57.0	51.6	52.9
Dánsko	47.7	48.1	48.7	46.2	30.6	31.7	29.0	31.7
Fínsko	44.3	40.8	44.5	42.4	31.5	31.9	26.2	26.0
Francúzsko	27.6	29.7	25.3	30.2	16.0	23.2	13.2	19.3
Nemecko	64.9	64.0	61.9	60.9	22.0	20.8	7.5	7.3
Írsko	27.7	27.1	29.1	27.7	9.7	9.5	2.9	2.4
Taliansko	28.9	30.4	36.2	29.9	6.3	9.6	0.4	5.8
Holandsko	35.8	34.4	37.2	36.9	9.9	14.4	4.0	5.1
Nórsko	33.1	33.3	29.5	30.2	25.9	25.1	24.1	23.5
Portugalsko	9.1	12.4	11.6	12.6	4.1	6.0	0.3	3.1
Španielsko	28.5	48.2	29.3	45.2	13.3	19.2	9.4	9.2
Švédsko	40.7	45.5	5.9	39.3	44.5	40.5	43.6	44.1
Švajčiarsko	60.8	69.1	70.0	70.9	63.7	63.0	58.0	56.6
VB	28.8	25.4	29.4	28.5	18.6	9.4	13.4	4.8
USA	50.6	58.9	56.5	60.1	41.9	46.3	35.9	36.8
priemer	37.9	40.0	39.0	39.8	24.3	26.3	19.4	21.5

Zdroj: [4]

Na základe tejto tabuľky je zrejmé, že v sledovanom období je podľa klasických ukazovateľov najsilnejší decentralizačný trend pozorovateľný v Nemecku, Švajčiarsku, USA, Kanade a krajinách severnej Európy – Dánsko, Fínsko, Nórsko a Švédsko. Podľa vylepšených ukazovateľov sú krajinami s najvyšším stupňom fiškálnej decentralizácie opäť krajiny Švajčiarsko, Kanada, USA a severské krajiny. Nemecko podľa týchto ukazovateľov nie je silne decentralizované. Z uvedeného možno dedukovať, že v krajinách, ktoré podľa klasických aj vylepšených ukazovateľov vykazujú približne rovnaké hodnoty v sledovaných obdobiach, majú samosprávy vysoký podiel vlastných resp. daňových príjmov na celkových príjmoch. Ako krajiny s najnižším stupňom fiškálnej decentralizácie podľa klasických ukazovateľov vystupujú krajiny Belgicko a Portugalsko. Podľa vylepšených ukazovateľov sú to krajiny Belgicko, Portugalsko, ale aj Írsko, Taliansko, Holandsko a Španielsko.

Duc Hong Vo[4] uvádza vo svojej práci podobne zostavený index na meranie fiškálnej decentralizácie:

$$FA = \frac{\sum_{i=1}^{N} OSR_i}{\sum_{i=1}^{N} E_i} * AF \qquad (10)$$

kde:

FA je finančná sebestačnosť (Fiscal Autonomy)

OSR_i sú vlastné príjmy i-tej samosprávy (Own Sourced Revenue)

E_i sú výdavky i-tej samosprávy (Expenditures)

AF je faktor zložený z dotácií a prebytku samosprávy vzniknutého z pôžičiek Adjustment Factor)

N je počet sledovaných samospráv

[4] D.H. Vo, Economic Program, UWA Business School, The University of Western Australia

Podľa tohto ukazovateľa fiškálnej autonómie (10), čím viac výdavkov zabezpečujú samosprávy vlastnými príjmami, tým viac je krajina fiškálne decentralizovaná a naopak. [[7], s.5]

Svetová banka uvádza celý rad indikátorov fiškálnej decentralizácie. Delí ich do dvoch skupín na: hlavné indikátory a indikátory vychádzajúce z funkčnej klasifikácie príjmov a výdavkov.

Hlavé indikátory:

- výdavky nižších vládnych úrovní ako % z celkových výdavkov,
- príjmy nižších vládnych úrovní ako% z celkových príjmov,
- vertikálna nevyváženosť (%),
- výdavky nižších vládnych úrovní ako % z HDP a
- príjmy nižších vládnych úrovní ako % z HDP.

Indikátory vychádzajúce zo zloženia príjmov nižších vládnych úrovní:

- daňové príjmy ako % z celkových príjmov a grantov nižších vládnych úrovní a
- transfery z iných vládnych úrovní ako % z celkových príjmov a grantov nižších vládnych úrovní.

Indikátory vychádzajúce zo zloženia výdavkov nižších vládnych úrovní:

- všeobecné verejné služby ako % z celkových výdavkov nižších vládnych úrovní,
- obrana ako % z celkových výdavkov nižších vládnych úrovní,
- verejná bezpečnosť a občianska vybavenosť ako % z celkových výdavkov nižších vládnych úrovní,
- vzdelanie ako % z celkových výdavkov nižších vládnych úrovní,
- zdravie ako % z celkových výdavkov nižších vládnych úrovní,
- sociálne zabezpečenie ako % z celkových výdavkov nižších vládnych úrovní,
- bývanie ako % z celkových výdavkov nižších vládnych úrovní,
- kultúra a osvetová činnosť ako % z celkových výdavkov nižších vládnych úrovní,
- palivá a energie ako % z celkových výdavkov nižších vládnych úrovní,
- poľnohospodárstvo, lesníctvo, rybolov a lov ako % z celkových výdavkov nižších vládnych úrovní,
- baníctvo a minerálne zdroje, výroba a výstavba ako % z celkových výdavkov nižších vládnych úrovní,
- doprava a komunikácie ako % z celkových výdavkov nižších vládnych úrovní,
- iné ekonomické služby ako % z celkových výdavkov nižších vládnych úrovní a
- iné výdavky ako % z celkových výdavkov nižších vládnych úrovní. [9]

Konkrétny spôsob výpočtu uvádza Príloha A.

Štúdia *Ahmada, Brosia a Tanziho* uvádza, že množstvo prác sa zaoberá decentralizáciou v priemyselných krajinách alebo medzinárodnou komparáciou, ktorá je však často determinovaná samotnou porovnateľnosťou dát medzi krajinami, pretože využívajú mnoho dát z rôznych zdrojov. Zároveň uvádzajú, že jedným z najviac používaných indikátorov na meranie decentralizácie je efektívnosť verejných výdavkov (pozri Príloha B). Ale aj tá sa v rôznych štúdiách meria na základe rôznych dát. Napr. *Cantarero a Pacual Sanchez* popisovali decentralizáciu v 15 krajinách EÚ za obdobie rokov 1993 – 2003 na základe údajov o mortalite novorodencov a priemernej dĺžky ľudského života na národnej úrovni s výsledkom, že decentralizácia priaznivo ovplyvňuje tieto ukazovatele. Mieru mortality novorodencov využívajú na určenie dopadov decentralizácie aj *Jimenez a Smith*, ktorí robili výskum v 10 provinciách v Kanade v rokoch 1979 až 1995 s výsledkom že decentralizácia redukuje mortalitu novorodencov. Ďalej môžeme spomenúť autorov ako *Montero - Granados a Dios Jimenéz*, ktorí robili výskum v Španielsku v rokoch 1980 až 2001, *Robalino, Picazo a Voetberg, Salinas Peňa*, taktiež výskum v Španielsku, s podobnými výsledkami. Napr.

autori *Crivelli, Filippini a Mosca* využívajú ako dáta výdavky na zdravie a *Barankay a Lockwood* (výskum vo Švajčiarsku), *Jakubowski a Topinska* (výskum v Poľsku) využívajú ako dáta výsledky vo vzdelávaní napr. počet študentov s maturitou v každom kantóne Švajčiarska, ktorí nastúpili na vysokú školu. Index fiškálnej decentralizácie je v takomto prípade nasledovný:

$$D_{ct} = \frac{LE_{ct}}{LE_{ct} + CE_{ct}} \qquad (11)$$

kde: D_{ct} je index fiškálnej decentralizácie kantónu c v roku t,
LE_{ct} sú výdavky na vzdelanie všetkých samospráv v kantóne c v roku t,
CE_{ct} sú výdavky na vzdelanie na úrovni kantónu ako samosprávy. [1]

Vývoj miery finančnej sebestačnosti územných samospráv je podľa *Medveďa* a *Nemca* [5] vhodné vypočítavať prostredníctvom systému indikátorov, ktorý kombinuje indikátory bežne používané v praxi. Systém indikátorov umožňuje odbúrať niektoré problémy spojené s obmedzenou vypovedacou schopnosťou indikátorov použitých samostatne na vyjadrenie miery fiškálnej decentralizácie jednej územnej samosprávy. Väčšina uvedených indikátorov vyjadruje pohľad na mieru fiškálnej decentralizácie z národného hľadiska. Pre získanie reálneho obrazu o vývoji miery fiškálnej decentralizácie územných samospráv je preto potrebné zvoliť ich vhodnú kombináciu.

3 ZÁVER

Na výpočet miery fiškálnej decentralizácie v krajne sa najčastejšie používajú pomerové ukazovatele príjmov samospráv (či už vlastné príjmy alebo daňové príjmy) k celkovým vládnym príjmom, alebo výdavky samospráv k celkovým vládnym výdavkom, tak ako uvádzajú napr. Peková, Lessman. Aj Svetová banka má vo svojej sústave ukazovateľov podobné vzťahy, avšak niektoré nie je možné vzhľadom na charakter údajov vykazovaných napr. aj na Slovensku možné využiť. Vo všeobecnosti existuje problém s porovnateľnosťou administratívnych dát vykazovaných v jednotlivých krajinách, ale aj v rámci jednej krajiny v čase. Zrejme aj preto sa napr. Medveď a Nemec prikláňajú k systému ukazovateľov, ktorý by azda mohol poskytnúť reálny obraz o miere fiškálnej decentralizácii v krajine. A možno aj preto existuje vo svete niekoľko rôznych štúdií využívajúcich rôzne druhy ukazovateľov fiškálnej decentralizácie ako napríklad štúdie autorov Jimeneza a Smitha (ukazovateľ mortality novorodencov v lokalite), autorov Crivelli, Filippini a Mosca (ukazovateľ založený na výdavkoch lokality na zdravie) alebo autorov Barankay a Lockwood (ukazovateľ výdavkov lokality a vzdelanie – počet študentov s maturitou, ktorý nastúpili na vysokú školu).

POUŽITÁ LITERATÚRA

[1] AHMAD. E. – BROSIO. G. – TANZI. V.: Local Service Provision in Selected OECD Countries: Do Decentralized Operations Work Better? IMF Working Paper, March 2008, [online] [citované 29.4.2008], Dostupné na www.imf.org

[2] BELL, M.E., EBEL, R.D., KAISER, K., ROJCHAICHANINTHORN, J.: Measuring Fiscal Decentralization: A New Perspective, Draft for discussion, September 19,2006, World Bank, [online] [citované 27.5.2008], Dostupné na http://www.afdb.org/pls/portal/url/ITEM/219529BB914FE09BE040C00A0C3D30B0.

[3] EBEL. R.D. – YILMAZ,S.: Concept of Fiscal Decentralization ad Worlwide Overview, World Bank Institute, 2002 [online] [citované 29.4.2008], Dostupné na http://www-wds.worldbank.org/external

[4] LESSMANN, CH.: Fiscal Decentralization and Regional Disparity: A Panel Data Approach for OECD Countries, Ifo Working Paper No.25, 2006, [online] [citované 26.1.2008] dostupné na www.repec.org

[5] MEDVEĎ, J., NEMEC, J. : Základy verejných financií, Sprint vfra, Bratislava 2007, ISBN 80-89085-84-2

[6] PEKOVÁ, J.: Veřejné finance – úvod do problematiky, 3.vydanie, ASPI, a.s., Praha 2005, ISBN 80-7357-049-1

[7] VO, D.H.: Measeuring Fiscal Decentralization: An Entrophic Approach, [online] [citované 26.1.2008], dostupné na www.repec.org

[8] Bench marking [online] [citované 28.4.2008], dostupné na http://www.municipalia.sk/sk/Default.aspx?CatID=87

[9] Fiscal Decentralization Indicators, [online] [citované 6.6.2008], dostupné na http://www1.worldbank.org/publicsector/decentralization/fiscalindicators.htm

PRÍLOHA A: Indikátory fiškálnej decentralizácie podľa Svetovej banky

Hlavé indikátory:
Výdavky nižších vládnych úrovní (Sub-national expenditures)
- % z celkových výdavkov

$$\frac{C.II[Loc] – C.3.2[Loc] - C.7.1.1[Loc] + C.II[Pro] – C.3.2[Pro] – C.7.1.1[Pro}{C.II[Cen] - C.3.2[Cen] - C.7.1.1[Cen] + C.II[Loc] – C.3.2[Loc] - C.7.1.1[Loc] + C.II[Pro] - C.3.2[Pro] - C.7.1.1[Pro]}$$

Príjmy nižších vládnych úrovní (Sub-national revenues) - % z celkových príjmov

$$\frac{A.II[Loc] + A.II[Pro]}{A.II[Loc] + A.II[Pro] + A.II[Cen]}$$

Vertikálna nevyváženosť (%) (Vertical Imbalance)

$$\frac{A.18[Loc] + A.18[Pro]}{C.II[Loc] + C.II[Pro]}$$

Výdavky nižších vládnych úrovní (% z HDP) (Sub-national Expenditures)

$$\frac{C.II[Loc] - C.3.2[Loc] - C.7.1.1[Loc] + C.II[Pro] - C.3.2[Pro] – C.7.1.1[Pro]}{GDP}$$

Príjmy nižších vládnych úrovní (% z HDP) (Sub-national Revenues)

$$\frac{A.II[Loc] + A.II[Pro]}{GDP}$$

Indikátory vychádzajúce zo zloženia príjmov nižších vládnych úrovní:

Daňové príjmy (Tax revenue)

- % z celkových príjmov a grantov nižších vládnych úrovní

$$\frac{A.IV[Loc] + A.IV[Pro]}{}$$

$$A.I[Loc] + A.I[Pro]$$

Transfery z iných vládnych úrovní (Transfers from other levels of Government)

- % z celkových príjmov a grantov nižších vládnych úrovní

$$\frac{A.18[Loc] + A.18[Pro]}{A.I[Loc] + A.I[Pro]}$$

Indikátory vychádzajúce zo zloženia výdavkov nižších vládnych úrovní:

Všeobecné verejné služby (General public services)

- % z celkových výdavkov nižších vládnych úrovní

$$\frac{B.1[Loc] + B.1[Pro]}{B.I[Loc] + B.I[Pro]}$$

Obrana (Defense)

- % z celkových výdavkov nižších vládnych úrovní

$$\frac{B.2[Loc] + B.2[Pro]}{B.I[Loc] + B.I[Pro]}$$

Verejná bezpečnosť a občianska vybavenosť (Public order and safety)

- % z celkových výdavkov nižších vládnych úrovní

$$\frac{B.3[Loc] + B.3[Pro]}{B.I[Loc] + B.I[Pro]}$$

Vzdelanie (Education)

- % z celkových výdavkov nižších vládnych úrovní

$$\frac{B.4[Loc] + B.4[Pro]}{B.I[Loc] + B.I[Pro]}$$

Zdravie (Health)

- % z celkových výdavkov nižších vládnych úrovní

$$\frac{B.5[Loc] + B.5[Pro]}{B.I[Loc] + B.I[Pro]}$$

Sociálne zabezpečenie (Social security and welfare)

- % z celkových výdavkov nižších vládnych úrovní

$$\frac{B.6[Loc] + B.6[Pro]}{B.I[Loc] + B.I[Pro]}$$

Bývanie (Housing and community amenities)

- % z celkových výdavkov nižších vládnych úrovní

$$\frac{B.7[Loc] + B.7[Pro]}{B.I[Loc] + B.I[Pro]}$$

Kultúra a osvetová činnosť (Recreational, cultural and religious affairs and services)

- % z celkových výdavkov nižších vládnych úrovní

$$\frac{B.8[Loc] + B.8[Pro]}{B.I[Loc] + B.I[Pro]}$$

Palivá a energie (Fuel and energy)

- % z celkových výdavkov nižších vládnych úrovní

$$\frac{B.9[Loc] + B.9[Pro]}{B.I[Loc] + B.I[Pro]}$$

Poľnohospodárstvo, lesníctvo, rybolov a lov (Agriculture, forestry, fishing, and hunting)

- % z celkových výdavkov nižších vládnych úrovní

$$\frac{B.10[Loc] + B.10[Pro]}{B.I[Loc] + B.I[Pro]}$$

Baníctvo a minerálne zdroje, výroba a výstavba (Mining and mineral resources, manufacturing, and construction)

- % z celkových výdavkov nižších vládnych úrovní

$$\frac{B.11[Loc] + B.11[Pro]}{B.I[Loc] + B.I[Pro]}$$

Doprava a komunikácie (Transportation and communication)

- % z celkových výdavkov nižších vládnych úrovní

$$\frac{B.12[Loc] + B.12[Pro]}{B.I[Loc] + B.I[Pro]}$$

Iné ekonomické služby (Other economic affairs and services)

- % z celkových výdavkov nižších vládnych úrovní

$$\frac{B.13[Loc] + B.13[Pro]}{B.I[Loc] + B.I[Pro]}$$

Iné výdavky (Other expenditures)

- % z celkových výdavkov nižších vládnych úrovní

$$\frac{B.14[Loc] + B.14[Pro]}{B.I[Loc] + B.I[Pro]}$$

Legenda- Číselný kód a písmeno korešponduje s klasifikáciou Governement Financial Statistics (GFS):

A.I Celkové príjmy a granty (Total revenues and grants)
A.II Celkové príjmy (Total revenue)
A.IV Daňové príjmy (Tax revenue)
A.18 Transfery z iných vládnych úrovní (Transfers from other levels of national government)
B.I Celkové výdavky (Total expenditures) (=C.II)
B.1 Všeobecné verejné služby (General public services)
B.2 Obrana (Defense)
B.3 Verejný poriadok a bezpečnosť (Public order and safety)
B.4 Vzdelanie (Education)
B.5 Zdravie (Health)
B.6 Sociálne zabezpečenie (Social security and welfare)
B.7 Bývanie (Housing and community amenities)
B.8 Kultúrna a osvetová činnosť (Recreational, cultural, and religious affairs and services)
B.9 Palivá a energie(Fuel and energy)
B.10 Poľnohospodárstvo, lestníctvo, rybolov a lov (Agriculture, forestry, fishing, and hunting)
B.11 Baníctvo a minerálne zdroje, výroba a výstavba (Mining and mineral resources, manufacturing, and construction)
B.12 Doprava a komunikácie (Transportation and communication)
B.13 Ostatné ekonomické služby (Other economic affairs and services)
B.14 Ostatné výdavky (Other expenditures)
C.II Celkové výdavky (Total expenditures) (=B.I)
C.3.2 Bežné transfery z iných vládnych úrovní (Current transfers to other levels of national government)
C.7.1.1 Kapitálové transfery z iných vládnych úrovní (Capital transfers to other levels of national government)
Vládne úrovne:
Cen: Ústredná vládna úroveň (Central Government)
Pro: Stredná vládna úroveň – štátna, provinčná, regionálna (State or Provincial Government)
Loc: Lokálna vládna úroveň - miestna (Local Government)

Zdroj: [9]

PRÍLOHA B: Spôsoby merania decentralizácie podľa rôznych autorov

Author(s)	Countries of Reference	Period of Reference	Dependent Variable	Decentralization Index	Main Results
Ahlin and Mörk	Sweden	1989–2000	Convergence in per student spending and teacher–pupil ratio	Regulatory variables	Little evidence on convergence
Balaguer-Coll, Prior, and Tortosa-Ausina	Spain (1,315 municipalities)	1995–2000	Output of local services	Range of responsibilities (regulatory and fiscal)	Decentralization increases efficiency
Barankay and Lockwood	Switzerland (26 cantons)	1982–2000	Education attainment	Fiscal and regulatory: local on cantonal expenditure controlled for regulatory powers	Decentralization increases efficiency
Cantarero and Pacual Sanchez	15 EU member countries	1993–2003	Infant mortality ratio and life expectancy at national level	Fiscal decentralization: local on total expenditure	Decentralization improves outcomes
Crivelli, Filippini, and Mosca	Switzerland (26 cantons)	1996–2001	Expenditure and input measures for health	No specific decentralization index	Huge disparities associated with decentralization and federalism
Jakubowski and Topinska	Poland (local governments)	1999–2003	Various variables referring to education	Fiscal regulatory decentralization	Mixed results
Jimenez and Smith	Canada (10 provinces)	1979–1995	Infant mortality rate	Fiscal decentralization	Decentralization reduces infant mortality
Montero-Granados and de Dios Jiménez	Spain (17 autonomous communities)	1980–2001	Life expectancy at birth and infant mortality	Regulatory (before and after devolution of responsibilities)	No clear convergence: regions with low levels improve, but greater dispersion of outcomes emerges
Robalino , Picazo, and Voetberg	High-income countries, Spain	1970–1995	Infant mortality ratio	Fiscal decentralization: subnational on total national expenditure	Positive effect declining with increases of GDP
Salinas Peña	Spain (50 provinces)	1980–2003	Survival rate: proportion of students in last course of compulsory education who have access to noncompulsory education	Regulatory (before and after devolution of responsibilities)	Decentralization is associated with positive outcomes

Zdroj: [1]

ÚLOHA PARTNERSTIEV PRI FINANCOVANÍ ROZVOJA VIDIEKA

Andrea Hradiská

Centrum prvého kontaktu Levoča

cpklevoca@levoca.sk

Abstract / Abstrakt

Európska únia vníma partnerstvo najmä v kontexte so štrukturálnou regionálnou politikou spojenou s vyrovnávaním rozdielov regiónov finančnými prostriedkami štrukturálnych fondov a partnerstvo chápe ako jeden zo základných princípov.

Mikroregionálne združenie ako jedna z foriem interkomunálnej spolupráce má na Slovensku dôležitý význam z pohľadu budúcnosti. Dôvody na vznik takýchto zoskupení môžeme hľadať v procese decentralizácie verejnej správy a presunom kompetencií na lokálnu úroveň, s čím sa presunula i vysoká miera správnej a ekonomickej zodpovednosti za miestny rozvoj. [3] Otázka je, do akej miery sú tieto subjekty schopné niesť takúto zodpovednosť i z hľadiska ľudských, materiálnych a finančných kapacít a zabezpečovať potreby tohto lokálneho spoločenstva.

Štatistické údaje zozbierané a vyhodnotené v rámci prieskumu združení obcí v prešovskom samosprávnom kraji napovedajú o realite a kvalite fungovania mikroregiónov na základe deklarácie partnerstva medzi verejným, podnikateľským a neziskovým sektorom, ale i o tom, ako sa tieto formy spolupráce premietajú do financovania mikroregionálnych aktivít.

Keywords / Kľúčové slová:

partnerstvo, verejný a súkromný sector, mikroregióny, miestna akčná skupina, prístup LEADER

1 INTRODUCTION / ÚVOD

Verejné diskusie v roku 2005, ktoré realizoval Vidiecky parlament na Slovensku, priniesli pohľad na súčasné problémy a potreby rozvoja vidieka s návrhom riešení a požiadaviek na vidiecku politiku v tomto programovacom období. Vidiek čelí množstvu problémov, medzi najzávažnejšie patrí nedostatok pracovných príležitostí. [7] Pri dosahovaní spoločných cieľov, ktoré povedú k vyriešeniu aspoň časti problémov sa ako nevyhnutná javí dobrovoľná spolupráca medzi organizáciami verejného, podnikateľského a neziskového sektora.

Prostredníctvom verejno-súkromných partnerstiev sa partneri na národnej, regionálnej, či miestnej úrovni podieľajú na vzájomne prospešných spoločných aktivitách využívajúc svoje prostriedky nielen na komerčné účely, ale aj na dosiahnutie sociálnych cieľov projektu. [14]

Namieste je otázka, do akej miery môžu byť tieto partnerstvá stabilné a trvalo aktívne pri dosahovaní spoločných cieľov, najmä s odkazom na finančnú stránku fungovania takejto inštitúcie.

2 PARTNERSTVO

Jedným z princípov regionálnej politiky je i uplatňovanie princípu partnerstva, ktorý je založený na vzájomnej spolupráci aktérov pri riešení regionálnych problémov, a to na všetkých úrovniach, t. j.

miestnej, regionálnej, národnej i nadnárodnej, pri príprave rozvojových programov, pri ich samotnej realizácii a tiež pri monitoringu.

Princíp partnerstva [Belajová, 2005] „predpokladá úzku spoluprácu tak medzi Európskou komisiou a zodpovedajúcimi orgánmi na národnej úrovni, resp. na regionálnej úrovni, ako aj medzi subjektami – príjemcami podpory (regióny, obce, súkromné subjekty), pre ktoré sú určené finančné prostriedky podporujúce regionálny i miestny rozvoj.“ [1][Čapková, 2004] Jedná o dobrovoľnú spoluprácu medzi subjektmi verejného a súkromného sektora s cieľom koordinovať a združovať organizačné, technické a finančné zdroje na splnenie určených cieľov.“ [2][Korobaničová, 2006] Partnerstvo znamená účasť súkromného a verejného sektora pri riadení obce, regiónov a zároveň vytvárania sietí vzťahov s rôznymi subjektmi tvoriacimi a ovplyvňujúcimi produkt. Partnerstvo plní funkciu kontaktného miesta pre potenciálnych investorov a ostatných organizácií, resp. jednotlivcov zaujímajúcich sa o región. Poskytuje vhodné zdroje a marketingovú expertíznu činnosť v rámci regiónu na efektívnejšie dosiahnutie národnej a medzinárodnej cieľovej skupiny“. Súčasťou takýchto partnerstiev sú i inštitúcie zamerané na podporu inovácií v samosprávnych krajoch, ale aj inštitúcie zamerané na vzdelávanie a rôzne podnikateľské subjekty. [4]

Tzv. PPP projekty predstavujú formu spolupráce medzi verejným a súkromným sektorom s cieľom financovania výstavby, rekonštrukcie, prevádzky a údržby infraštruktúry a poskytovania verejných služieb prostredníctvom tejto infraštruktúry. Podstatným znakom PPP je rozdelenie rizík spojených s výstavbou a prevádzkou diela medzi súkromným a verejným partnerom a dlhodobosť zmluvných vzťahov medzi súkromným a verejným partnerom. [12][Šebová, Žárska, 2007] Ostáva však otvorená možnosť realizácie verejno-súkromných projektov na úrovni územnej samosprávy – obecnej a regionálnej, kde najmä Vyššie územné celky sa spoliehajú na PPP projekty pri výstavbe infraštruktúry, ktorá patrí do ich kompetencie. [8]

Pre programovanie efektívneho rozvoja za účasti verejnosti existuje 6 stupňov úrovní partnerstiev, ktoré sú kompatibilné s pravidlami zaužívanými v krajinách EÚ. Ide o partnerstvo na úrovni obce, či komunity, na úrovni vidieckeho mikroregiónu. Tretiu úroveň predstavuje partnerstvo založené na spolupráci mesta a priľahlého vidieku. Ďalej je to úroveň tzv. NUTS III, u nás ide o samosprávne vyššie územné celky a NUTS II. Poslednú úroveň predstavuje štát, ktorý reprezentujú volení zástupcovia a vláda, pričom ich partnermi sú zastupujúce mestá a obce, odbory zamestnancov, podnikateľov, občianske, profesionálne a záujmové združenia, vysoké školy a pod. [9] Špecifické postavenie majú medzinárodné-cezhraničné partnerstvá, ktoré môžu byť a sú vytvárané na každom z predchádzajúcich stupňov.

2.1 Princíp partnerstva v prístupe LEADER

Prístup LEADER vznikol z iniciatívy Európskej komisie začiatkom deväťdesiatych rokov ako pilotný projekt pre podporu integrovaných rozvojových aktivít, ktoré sú programované a následne realizované na miestnej úrovni. Tento názov je možné preložiť ako „Spojenia pre ekonomický rozvoj vidieckych komunít a predstavuje novátorský prístup v rámci politiky rozvoj vidieka v EÚ.

Jedným zo siedmych znakov prístupu leader, ktorý by viedol k využitiu vnútorného rozvojového potenciálu vidieckych oblastí je vytvorenie verejno-súkromného partnerstva, ktoré dostalo pomenovanie miestna akčná skupina (tzv. MAS, z angl. LAG – local action group), kde pri kreovaní MAS platí základný princíp spolupráce verejného, ziskového a neziskového sektora na princípe zdola nahor, a to pri rešpektovaní ďalšieho dôležitého princípu 50 : 50, ktorý predstavuje maximálne 50 % zastúpenie verejného sektora a minimálne 50 % zastúpenie súkromného, neziskového vrátane občianskeho sektora v rozhodovacích orgánoch.

Miestna akčná skupina má za úlohu identifikovať a zrealizovať stratégiu miestneho rozvoja, rozhodovať o prideľovaní svojich finančných prostriedkov a riadiť ich. Vytvára priestor pre posilnenie dialógu a spolupráce medzi rôznymi aktérmi vidieka, ktorí majú často málo skúsenosti so

spoluprácou, znižovaním potenciálneho konfliktu a umožňuje ľahšie nachádzať riešenia prostredníctvom konzultácie a diskusie partnerov. Prostredníctvom MAS je možné dosiahnuť efektívnejšie využitia verejných finančných zdrojov podľa potrieb daného územia, účinnejšie využitie verejných zdrojov pre tvorbu pridanej hodnoty, transparentného a cieleného rozmiestnenia miestnych a verejných zdrojov na základe partnerstva a pod. [11], [13]

3. MIKROREGIÓNY – VÝCHODISKO PRE FORMALIZÁCIU MAS NA SLOVENSKU

3.1 Definícia mikroregiónov, združení obcí

Združovanie obcí, či iných subjektov v takýchto celkoch je založené výlučne na partnerskej báze a rovnocennom postavení každého subjektu v oblasti plánovania, rozhodovania, financovania, kontroly a ďalších manažérskych funkcií. Medzi zástupcami obcí dochádza primárne ku kooperácií v prípade niektorých menej formálnych aktivít, pričom nevzniká žiadne riziko konkurenčného napätia z pohľadu financovania a manažmentu. Práve z týchto neformálnych aktivít sa postupne buduje dôvera manažmentu obcí a spoločne postupujú cez rozvojové programy k formálnej registrácii združenia. [5]

Mikroregióny sú dobrovoľnými sídelno-priestorovými zoskupeniami obcí, ktoré sa združujú do určitých kooperačných celkov, pre spoločné zabezpečovanie určitých funkcií či potrieb. Sídelno-priestorové zoskupovanie obcí je dominantným znakom, aj keď to nevylučuje, že členmi takéhoto združenia môžu byť aj iné subjekty, ktoré nie sú nositeľmi sídelno-správnych funkcií. [3] [Tvrdoňová, 2006] *„Mikroregión, skupina dedín, alebo malý vidiecky obvod* územím, ktoré nemusí byť definované štátnymi alebo regionálnymi orgánmi. Môže to byť oblasť, ktorá sa určí samostatne na základe spoločných ekonomických cieľov, geografických alebo prírodných čŕt. Pre rozvoj ako taký je dôležité, aby skupiny a jednotlivci z takto definovaného územia sa dohodli na rozvojovom procese, ktorý bude realizovaný na partnerskej báze“. [9]

[Falťan, 2006] „Problematika mikroregiónov zasluhuje pozornosť jednak v rovine verejno-správnej, ako nový fenomén samospravovania problémov vystupujúcich na lokálnej úrovni, ako aj v rovine analytickej, ktorá by viedla k poznaniu tohto fenoménu.“ Je potrebné sa však zamyslieť, či samotná existencia mikroregiónov zabezpečí realizáciu vízií, cieľov, ktoré si toto združenie pri samotnom vzniku stanovilo.

3.2 Legislatívny rámec pre partnerstvo obcí

Na Slovensku dochádza k spájaniu sa obcí do združení, či mikroregiónov na báze partnerstva pri riešení spoločných úloh, ktoré sú finančne a investične náročné.

Vo všeobecnosti, ak sa inštitúcie, skupiny a jednotlivci v komunite alebo mikroregióne rozhodli spolupracovať na rozvoji svojho regiónu a ak už prekonali predchádzajúce etapy svojho vývoja, vybudovali si potrebnú dôveru medzi sebou a môžu sa nazvať partnermi, je prirodzené a užitočné, aby si vytvorili formálnu štruktúru cez oficiálnu registráciu takéhoto združenia. [9] Z hľadiska právneho ukotvenia mikroregiónov prevláda v súčasnosti forma „združenie právnických osôb“, pričom dané tvrdenie môžeme podporiť štatisticky, kde z hľadiska organizačnej formy tento typ združení dosahuje 66,4 % oproti ostatným možným formám.[3]

Mnohé združenia obcí vznikli v zmysle zákona č. 369/1990 Zb. o obecnom zriadení v znení neskorších predpisov (novelizáciou č. 295/1992 Zb.), ktorý umožňuje obciam zriadiť spoločné obecné úrady, tzv. spoločné úradovne na základe dobrovoľnosti a vzájomnej výhodnosti. Tie však nevytvárajú priestor pre partnerstvo založené na báze verejného i súkromného sektora. [17] Popri vyššie uvedených združeniach obcí však začiatkom 90-rokov začali vznikať i záujmové združenia právnických osôb, ktoré umožňujú okrem obcí vstup i iným právnym subjektom, tie však neumožňujú členstvo pre fyzické osoby z občianskeho sektora. Základným právnym predpisom,

ktorý upravuje činnosť takéhoto združenia je zákon č. 40/1964 Zb. Občiansky zákonník v znení neskorších predpisov, a to v § 20 písm. f až § 20 písm. j. [15]

Mikroregióny, či združenia obcí vytvárajú východiskovú pozíciu pre vznik MAS, ktoré sa orientujú na implementáciu integrovanej stratégie v súlade s prístupom leader. Miestná akčná skupina, ktorá sa chce uchádzať o tzv. Štatút MAS zo strany riadiaceho orgánu Ministerstva pôdohospodárstva SR pre realizáciu opatrenia osi 4 – Prístup leader je povinná registrovať svoje združenie podľa Zákona o združovaní občanov z roku 1990 (83/1990 Zb.) a splniť tak kritérium verejno-súkromného partnerstva v zmysle čl. 59 písm. e, nariadenia Rady /ES) č. 1698/2005. [10], [16]

4. PRIESKUM ČINNOSTI MIKROREGIÓNOV A ZDRUŽENÍ V PREŠOVSKOM SAMOSPRÁVNOM KRAJI

4.1 Základné informácie o prieskume

Celoslovenský prieskum sa realizoval v roku 2006 na základe objednávky Vidieckeho parlamentu Slovenska na území celého Slovenska. Po metodickej stránke výstupy za celé územie SR zosumarizoval a vyhodnotil Sociologický ústav SAV v Bratislave. Centrum prvého kontaktu v Levoči uskutočnilo zber údajov za Prešovský samosprávny kraj, ktoré však samostatne v rámci vyhodnotenia neboli Sociologickým ústavom SAV spracované. Vybrané výstupy v tejto časti práci sa dotýkajú len prešovského samosprávneho kraja a združení zaregistrovaných v danom území východného Slovenska a sú porovnávané s celoslovenskými výstupmi.

V rámci celoslovenského prieskumu nebol vyhodnotený vzťah medzi financovaním mikroregiónov na základe deklarácie rôznych foriem partnerstva, avšak tento vzťah sme bližšie rozanalyzovali z dostupných informácií za územie PSK.

Zo 62 zaregistrovaných združení bolo oslovených 50 združení. Telefonicky nedostupných 20 združení. Vrátených 27 ks vyplnených dotazníkov, čo predstavuje 54 % návratnosť.

4.2 Primárne dôvody vedúce k založeniu mikroregiónov

Zástupcovia území uviedli rôzne dôvody, ktoré v danom čase viedli k založeniu združenia. Niektoré územia uviedli i niekoľko hlavných a sprievodných dôvodov a sú porovnateľné s celoslovenskými výstupmi. Môžeme konštatovať, že dominantným faktorom bola v prešovskom samosprávnom kraji snaha o spoluprácu a koordináciu aktivít obcí vstupujúcich do združenia, a tiež príprava a realizácia spoločných rozvojových projektov podobne ako v celoslovenskom úhrne.

Pri zakladaní združení, len 22,22 % respondentov priamo uviedlo, že dôvodom bola snaha získania finančných prostriedkov z cudzích zdrojov, prevažne z eurofondov. Zároveň však tento ukazovateľ pri hodnotení súčasných dôvodov existencie združení vzrástol o 29,63 percentuálnych bodov (z dotazníka nevieme určiť za aké časové obdobie). Respondenti tak s odstupom času od založenia združenia uviedli záujem získať dodatočné finančné zdroje spoločným úsilím až vo výške 51,85 %.

4.3 Spôsob financovania aktivít mikroregiónu

[Falťan, 2006] „Fungovanie mikroregiónov je závislé tak od kvality ľudských zdrojov reprezentovaných osobami manažujúcimi tieto mikroregióny, ako aj kvality ľudských zdrojov tvoriacich mikroregionálne spoločenstvo a jeho ochoty a schopnosti aktivizovať sa v prospech potrieb mikroregiónu. Do značnej miery je takáto aktivizácia podmienená aj schopnosťami a možnosťami generovať finančné zdroje na spoločné aktivity“. Preto v centre nášho záujmu bolo dozvedieť sa niečo o mechanizmoch financovania spoločných mikroregionálnych aktivít.“ [3]

Výstupy za PSK sú porovnateľné s celoslovenským vývojom. Najväčší počet subjektov (združení) funguje na báze „skladania sa do spoločnej kasy“. Ďalší zdroj získania finančných prostriedkov sa viaže na spoločné riešenie projektov, ktoré sú zamerané na riešenie spoločných problémov územia.

4.4 Partnerská spolupráca

Z prieskumu sme zistili, že združenia z podstatnej časti stoja na partnerskej spolupráci medzi obcami, zriedkavejšia je spolupráca s inými subjektami (ziskovými i neziskovými) pôsobiacimi v rámci toho-ktorého združenia. (pozri nižšie časť „Silné a slabé stránky mikroregiónu“) Pokiaľ ide o spoluprácu mikroregiónu s inštitúciami pôsobiacimi mimo „katastra“ združenia sú výstupy menej priaznivé. (pozri nižšie: Podoba spolupráce MR s VÚC, s inými MR a s euroregiónmi)

4.4.1 Podoba spolupráce mikroregiónu s VÚC

Spolupráca mikroregiónov, či už v samotnom prešovskom samosprávnom kraji alebo na celom Slovensku nie je priaznivá. Takmer 50 % (presnejšie v PSK 48,15 %) uvádza, že spolupráca združenia s Vyšším územným celkom neexistuje. 44,44 % štatutárov združení uvádza, že sú prizývaní k jednaniam s VÚC, ktoré sa týkajú územia, kde pôsobí MR.

4.4.2 Podoba spolupráce s inými (susediacimi) mikroregiónmi

Spolupráca združení s inými okolitými mikroregiónmi je podobne ako na Slovensku najintenzívnejšie založená na výmene informácií a skúsenosti štatutárnych zástupcov prostredníctvom občasných stretnutí (v PSK 41,94 %). V prešovskom kraji sa však výraznejšie od celoslovenských výsledkov prejavuje spolupráca na báze vypracovávania spoločných postupov pri riešení identických problémov, kde odchýlka od celoslovenského priemeru v tejto oblasti predstavuje hodnotu +7,71 bodov. Štyri združenia pritom uviedli súčasne s hľadaním spoločných postupov zároveň i vypracovávanie spoločných programov pre niekoľko mikroregiónov.

4.4.3 Podoba spolupráce s euroregiónmi pôsobiacimi v území, ktorého súčasťou je i MR

Účasť mikroregiónov na aktivitách euroregiónu pôsobiaceho v území – ako jedna z foriem partnerskej spolupráce je podmienená polohou mikroregiónu. Nie všetky združenia ležia v územiach, kde pôsobia aj euroregióny. Táto situácia je podľa deklarácie respondentov najčastejšia. V PSK predstavuje percento takýchto združení celkom 37,04 %, čo je o 7,26 bodov nižšie ako hovorí stav na celom Slovensku. Nepriaznivo sa javí i tá skutočnosť, že hoci v území PSK existuje 29,63 % mikroregiónov, kde pôsobí zároveň euroregión, avšak medzi týmto subjektmi nedochádza k spolupráci a len 22,22 % území deklaruje, že k spolupráci medzi euroregiónom a mikroregiónom dochádza. Opačná je v týchto dvoch prípadoch situácia v celoslovenskej výpovedi respondentov.

4.5 Silné a slabé stránky fungovania partnerstiev mikroregiónov

V prieskume okrem iných oblastí, bola časť otázok venovaná sebareflexívnemu posúdeniu predstaviteľov mikroregiónov silných a slabých stránok územia. . Odpovedajúci hodnotili na 5-stupňovej škále, kde 1= veľmi slabá stránka, až 5= veľmi silná stránka, odrážajúcich váhu (význam, dôležitosť) tej ktorej položky pri fungovaní MR.

Z odpovedí vyplynulo, že až 33,33 % MR si myslí, že veľmi silnou stránkou existencie združenia je meziobecné partnerstvo. S menšou intenzitou sily sa vyjadrilo 25,93 % respondentov. Viac ako 50 % združení tak považuje medziobecné partnerstvo za pilier jeho existencie. Na jednu ani druhú stranu sa neprikláňa celkom 25,93 % zástupcov združení. Veľmi slabo vníma existenciu mikroregiónu postavenú na medziobecnom partnerstve.

Partnerstvo s podnikateľským sektorom má veľmi slabo rozvinuté 22,22 % a takmer rovnaký počet (25,93 %) respondentov túto spoluprácu vníma na veľmi slabej úrovni. K priemernej (strednej

úrovni) spolupráce sa hlási 22,22 % území. Takmer 15 % (presne 14,81 %) mikroregiónov pestuje silné vzťahy so zástupcami ziskového sektora a rovnaké percento (14,81 %) vyjadrilo presvedčenie, že partnerstvo so ziskovým sektorom buduje na veľmi silnej úrovni.

Ako veľmi slabú označuje spoluprácu s tretím sektorom 44,44 % združení, k tomu je možné pripočítať i 3,7 % vyjadrenie o slabej spolupráci. 22,22 % združení hodnotí túto spoluprácu na priemernej úrovni. 18,52 % vyjadruje presvedčenie o silnej a 11,11 % združení o veľmi silnej spolupráci s občianskymi združeniami.

Financovanie spoločných mikroregionálnych aktivít považuje za veľmi silné 33,33 % a ako silné 7,41 % území. Priemernú hodnotu určilo 22,22 % území. Za slabé financovanie spoločných aktivít považuje 22,22 % a veľmi slabé 14,81 % území. 40,43 % od stredovej hodnoty vyjadruje teda spokojnosť s financovaním, a len o niečo mene, t. j. 37,03 % od stredovej hodnoty vyjadruje nespokojnosť s financovaním spoločných aktivít.

Zhrnutie:

1) Zo štatistických údajov je možné skonštatovať, že spolupráca medzi zástupcami verejného sektora s podnikateľským sektorom sa nelíši od úrovne nadviazaného partnerstva združení so zástupcami neziskového sektora. (Od strednej hodnoty vrátane dosahuje v oboch prípadoch 51,84 %)
2) Existuje 14,81 % združení (v absolútnom vyjadrení 4 územia), ktoré deklarovali vzájomnú spoluprácu všetkých troch sektorov (t. j. verejného, mimovládneho a ziskového) na silnej a veľmi silnej úrovni.
3) Môžeme sledovať dve skupiny združení. Jednu skupinu tvorí medziobecné partnerstvo, ktoré prinieslo spokojnosť a druhú skupinu tvorí partnerstvo obcí, ktoré v o niečo nižšej miere prinieslo nespokojnosť pokiaľ ide o financie.

V rámci analýzy sme vyjadrili vzťah medzi spoluprácou subjektov na rôznej úrovni a financovaním mikroregionálnych aktivít

Tab. č. 6 Medziobecné partnerstvo, spolupráca s podnikateľmi a spolupráca s občianskymi združeniami vyjadrené na veľmi slabej a slabej úrovni vo vzťahu k financovaniu MR aktivít

Financovanie mikroregionálnych aktivít	Medziobecné partnerstvo **(5 MR/18,52 %)**		Spolupráca s podnikateľmi pôsobiacimi v MR **(13MR/48,15%)**		Spolupráca s občianskymi združeniami pôsobiacimi v MR **(13 MR/48,15 %)**	
Veľmi slabé (1)	0	0 %	7	15,38 %	6	15,38 %
Slabé (2)	5	100 %	2	53,85 %	2	46,15 %
Stredné (3)	0	0 %	3	23,08 %	3	23,09 %
Silné (4)	0	0 %	1	7,69 %	0	0 %
Veľmi silné (5)	0	0 %	0	0 %	2	15,38 %

Zdroj 1: dotazníky mikroregiónov z PSK

Zhrnutie:

Z celkového počtu mikroregiónov (z 27 zapojených) až 48,15 % vyjadrilo nízku spoluprácu s podnikateľským sektorom a rovnako 48,15 % nízku spoluprácu s neziskovým sektorom. Pričom i medziobecné partnerstvo vníma 18,52 % združení z celkového počtu zapojených mikroregiónov na nízkej (slabej, veľmi slabej) úrovni.

Združenia, ktoré uviedli, že ich medziobecné partnerstvo, spolupráca s podnikateľskými subjektmi, ako aj spolupráca s občianskymi združeniami pôsobiacimi v mikroregióne je na veľmi slabej a slabej úrovni sa premietla do financovania mikroregionálnych aktivít prevažne na rovnako slabej úrovni. Medziobecné partnerstvo tak v 18,52 % prípadov predstavovalo 100 % zlyhanie vo sfére financovania spoločných aktivít, spolupráca s podnikateľským sektorom znamenalo až 69,23 % pohľad na slabé a veľmi slabé financovanie aktivít a podobne takéto vysoké percento (spolu 61,53 %) predstavovala spolupráca s občianskymi združeniami premietnutá do finančnej roviny.

Tab. č. 7 Medziobecné partnerstvo, spolupráca s podnikateľmi a spolupráca s občianskymi združeniami vyjadrená na strednej úrovni vo vzťahu k financovaniu MR aktivít

Financovanie mikroregionálnych aktivít	Medziobecné partnerstvo **(6 MR/22,22 %)**		Spolupráca s podnikateľmi pôsobiacimi v MR **(6 MR/22,22 %)**		Spolupráca s občianskymi združeniami pôsobiacimi v MR **(6 MR/22,22 %)**	
Veľmi slabé (1)	1	33,33 %	1	16,67 %	1	16,67 %
Slabé (2)	2	16,67 %	1	16,67 %	1	16,67 %
Stredné (3)	3	50,00 %	3	50,00 %	2	33,32 %
Silné (4)	0	0 %	0	0 %	1	16,67 %
Veľmi silné (5)	0	0 %	1	16,67 %	1	16,67 %

Zdroj 1: dotazníky mikroregiónov z PSK

Zhrnutie:

Z celkového počtu mikroregiónov (z 27 zapojených) až 22,22 % združení vyjadrilo priemernú medziobecnú spoluprácu, rovnako tak strednú úroveň spolupráce s podnikateľským sektorom a s neziskovým sektorom. Združenia, ktoré uviedli, že ich medziobecné partnerstvo, spolupráca s podnikateľskými subjektmi, ako aj spolupráca s občianskymi združeniami pôsobiacimi v mikroregióne je na strednej (priemernej) úrovni sa premietla do financovania mikroregionálnych aktivít prevažne na rovnako vnímanej úrovni.

Medziobecné partnerstvo a partnerstvo zástupcov mikroregiónu so zástupcami podnikateľov tak predstavovalo 50 % vnímanie úspešnosti vo sfére financovania spoločných aktivít, v prípade mimovládneho sektora toto percentuálne vyjadrenie predstavovalo síce 33,32 %, avšak i tak je to najvyššia stredná hodnota. Pri zlúčení hodnôt uvedených vo veľmi slabom a slabom premietnutí sa spolupráce do finančných aktivít však tieto predstavujú rovnako vysoké hodnoty, ktoré znamenajú, že financovanie spoločných mikroregionálnych aktivít je nízke pri veľmi slabej, slabej až strednej úrovni partnerstva.

Tab. č. 8 Medziobecné partnerstvo, spolupráca s podnikateľmi a spolupráca s občianskymi združeniami vyjadrená na silnej až veľmi silnej úrovni vo vzťahu k financovaniu MR aktivít

Financovanie mikroregionálnych aktivít	Medziobecné partnerstvo **(16 MR/59,26 %)**		Spolupráca s podnikateľmi pôsobiacimi v MR **(8 MR/29,63 %)**		Spolupráca s občianskymi združeniami pôsobiacimi v MR **(8 MR/29,63 %)**	
Veľmi slabé (1)	4	18,75 %		37,5 %	2	37,5 %
Slabé (2)	3	25,00 %		12,5 %	3	25,0 %
Stredné (3)	3	18,75 %		0 %	1	12,5 %
Silné (4)	2	12,50 %		12,5 %	1	12,5 %
Veľmi silné (5)	4	25,00 %		37,5 %	1	12,5 %

Zdroj 1: dotazníky mikroregiónov z PSK

Zhrnutie:

Z celkového počtu mikroregiónov (z 27 zapojených) až 59,26 % združení vyjadrilo silnú až veľmi silnú medziobecnú spoluprácu, o niečo menej združení (rovnako po 29,63 %) vyjadrilo silnú až veľmi silnú spoluprácu s podnikateľským sektorom a s neziskovým sektorom.

Združenia, ktoré uviedli, že ich medziobecné partnerstvo, spolupráca s podnikateľskými subjektmi, ako aj spolupráca s občianskymi združeniami pôsobiacimi v mikroregióne je na vysokej úrovni sa však nepremietla do financovania mikroregionálnych aktivít na rovnako vnímanej úrovni. A i napriek deklarovanému silnému medziobecnému partnerstvu, ale aj silnej spolupráce zástupcov mikroregiónu so zástupcami podnikateľského a neziskového sektora sa financovanie spoločných aktivít ukazuje najvýraznejšie na veľmi slabej, prípadne slabej úrovni.

Pričom zaujímavé sú hodnoty pri deklarovanom partnerstve s podnikateľmi, kde súčet hodnôt pri slabej a veľmi slabej úrovni financovania mikroregionálnych aktivít je rovnako vysoká (50 %) ako pri silnej a veľmi silnej úrovni financovania.

3 CONCLUSION / ZÁVER

Partnerstvo medzi verejným, podnikateľským a neziskovým sektorom na veľmi nízkej, slabej a priemernej úrovni sa premieta rovnako vo financovaní spoločných mikroregionálnych aktivít na slabej, veľmi slabej, prípadne strednej úrovni.

Avšak štatistické hodnoty jednoznačne nepreukázali priamo úmerný nárast financovania spoločných aktivít v území so zvýšeným úsilím o nielen medziobecné partnerstvo, ale aj partnerstvo so zástupcami ziskového a neziskového sektora. A je potrebné ďalej zistiť, ktoré faktory spôsobujú najmä v prípade podnikateľského sektora rovnaký hodnotový (percentuálny) odklon od strednej úrovne.

REFERENCES / POUŽITÁ LITERATÚRA

[1] Belajová, A., Fáziková, M.: Regionálna ekonomika, 3. vyd. Nitra: Slovenská poľnohospodárska univerzita v Nitre, 2005. ISBN: 80-8069-513-X.

[2] Čapková, S.: Rozvoj miestnej ekonomiky. Studia oeconomica 22. Banská Bystrica: Univerzita Mateja Bela, ekonomická fakulta, 2004. ISBN 80-8055-994-5.

[3] Falťan, Ľ.: Mikroregión ako aktér regionálneho rozvoja (podkladová štúdia). Ministerstvo pôdohospodárstva SR, Vidiecky parlament Slovenska a Sociologický ústav SAV, Bratislava 2006.

[4] Korobaničová, I.: Marketingové partnerstvá a ich postavenie v procese regionálneho

rozvoja. Národná a regionálna ekonomika VI, Herľany, Ekonomická fakulta TU v Košiciach, 2006.
[5] Ondrušek, D., Matijek, G.: Čítanka pre pokročilé neziskové organizácie. Centrum prevencie a riešenia konfliktov, Partners for Democratic Change – Slovakia, Bratislava 2000, ISBN 80-968095-3-9.
[6] Polakovičová, M.: Informačný sprievodca – Public Private partnership. Úrad pre verejné obstarávanie 2004)
[7] Potreby slovenského vidieka na obdobie rokov 2007-2013. Závery projektu Verejná diskusia k novej vidieckej politike SR. Občianske združenie Vidiecky parlament, 2006.
[8] Šebová, M., Žárska, E.: The perspectives of Public Private partnerschip in the Slovakia. Technická univerzita, ekonomická fakulta Košice. 2nd Central European Conference in Regional Science – CERS, 2007.
[9] Tvrdoňová, J.: Miestne akčné skupiny typu LEADER a tvorba stratégií sociálno ekonomického rozvoja vidieka. VOKA Banská Bystrica, 2006, ISBN: 80-89274-00-5.
[10] Usmernenie pre administráciu osi 4 Leader z Programu rozvoja vidieka SR 2007 -2013, schválené 10. 4. 2008. www.land.gov.sk,
[11] www.allesausserfern.at/rea, The Leader Approach: a basic guide.
[12] www.finance.gov.sk, http://www.finance.gov.sk/Default.aspx?CatID=6649 aktualizované dňa: **01. 08. 2008**
[13] **www.land.gov.sk, Program rozvoja vidieka.**
[14] http://www.partnerstva.sk/buxus/generate_page.php?page_id=843. Kačírková, M.: Partnerstvá a spolupráca medzi sektormi. SAV Bratislava, 2007, ISSN: 1337-5598 (elektronická verzia).
[15] Zákon č. 40/1964 Zb. Občiansky zákonník v znení neskorších predpisov, a to v § 20 písm. f až § 20 písm. j.
[16] Zákon č. 83/1990 Zb. o združovaní občanov
[17] Zákon č. 369/1990 Zb. o obecnom zriadení v znení neskorších predpisov (novelizáciou č. 295/1992 Zb.)

PODNIKAVOST, PODNIKÁNÍ A JEJICH MÍSTO V RÁMCI VZDĚLÁVACÍHO PROCESU

Monika PISKORZOVÁ, Pavlína HRONOVÁ

Vysoká škola podnikaní, katedra Podnikaní

monika.piskorzova@vsp.cz, pavlina.hronova@vsp.cz

Abstrakt

Stať pojednává o podnikavosti a podnikání a jeho významu v rámci vzdělávacího procesu. V úvodu je pozornost věnována teoretickým východiskům podnikavosti a podnikání a jejich terminologické správnosti. Dále se autorky zaměřují na zachycení základních aspektů výuky podnikání ve Spojených státech amerických a v Evropě. Zvláštní pozornost je v příspěvku věnována výuce podnikání v rámci vzdělávacího procesu v České republice.

Klíčová slova*: *podnikavost, podnikání, podnikatel, podnik, vzdělávací proces, Evropská Komise.

1 ÚVOD

„Podnikatelský duch umocňuje síly lidí a národů. Zkrátka jsme uprostřed tiché revoluce, triumfu tvořivosti a podnikatelského ducha lidského druhu. S největší pravděpodobností tichá revoluce ovlivní 21. století mnohem víc, než průmyslová revoluce ovlivnila 19. a 20. století“ (Timmons, 2001).

Proces podnikání je bezesporu základní dominantou v současném, globálně propojeném reálném světě. Vliv podnikatelských aktivit je patrný na růstu výkonnosti ekonomik jednotlivých států a zároveň se významně podílí na pozitivním vývoji jednotlivých společností a podniků.

Podnikatelská činnost v současné době nabývá stále zásadnější významnosti. Vývoj podnikatelského prostředí má stále razantnější, dynamičtější a specializovanější charakter. Základním předpokladem pro úspěšný rozvoj podnikatelské činnosti je prvotně identifikace příležitosti a následně identifikovanou příležitost reálně využít. S konkrétní realizací podnikatelského záměru souvisí činnosti, které zasahují do širokého spektra oblastí jako je například oblast financí, řízení a rozhodování, legislativy, výroby, služeb atd. To znamená, že podnikatel musí zvládnout značný rozsah informací z různých oblastí a zároveň musí umět se získanými informacemi efektivně pracovat. Výše uvedené je pádným argumentem pro konstatování, že je velmi důležité zakomponovat výuku podnikání do vzdělávacího procesu.

2 TEORETICKÁ VÝCHODISKA PODNIKAVOSTI A PODNIKÁNÍ

Podnikatelský proces je nutné vnímat jako problematiku značně obsáhlou a to jak z hlediska hloubky obsahu, tak i z hlediska rozsahu. Pro pochopení základní podstaty uvedené problematiky je vhodné zmínit obecný obsah příslušných termínů a vymezit základní souvislosti. Pro specifikaci pojmu „podnikání“ a jeho následné pochopení je důležité zohlednit jeho historický vývoj.

S termínem „podnikání“ velmi úzce souvisí termín „podnikatel“. Kořeny tohoto termínu sahají do období středověku, kdy byl „podnikatel“ obsahově vymezen jako zprostředkovatel.

Byli to již fyziokraté, kteří na konci 17. století poukázali na nezastupitelnou roli podnikání a podnikatele v ekonomickém rozvoji. Autorem pojmu „podnikatel“ byl francouzský ekonom Richard Cantillon (1680-1734). Cantillon rovněž formuloval jednu z prvotních ucelenějších koncepcí, které se zabývají pojmy podnikatel a podnikání. Základem jeho koncepce je předpoklad, že společnost se skládá ze tří společenských vrstev a to z vlastníků půdy, námezdních pracovníků a podnikatelů. Dle jeho názoru mají podnikatelé klíčové postavení v ekonomickém rozvoji, protože organizují využití základních výrobních faktorů, zároveň přebírají odpovědnost a riziko v rámci realizace podnikatelských aktivit.

Obsah pojmů „podnikatel“ a „podnikání“ prošel od 18. století vývojem a diferenciací. Je možné konstatovat, že v současné době teorie pracuje se třemi základními přístupy k obsahovému pojetí termínu „podnikání“, které není možné zaměnit. Přístupy k obsahovému pojetí termínu „podnikání jsou (Jünger, J., Fialová, V., 2005):

a) podnikání jako činnost (proces);
b) podnikání jako metoda (přístup);
c) podnikání jako životní způsob.

Mezi další významné autory, kteří se problematikou podnikání zabývali, je možné zahrnout např. Saye, Walkera, Schumpetera a jiné. V současné době jsou všechny základní souvislosti obsaženy v encyklopedickém výkladu termínu „podnikání“. Tento výklad je současně výkladem právním[1], který definuje, že „podnikání, podnikatelská činnost je soustavná činnost prováděna samostatně, vlastním jménem, na vlastní odpovědnost za účelem dosažení zisku“.

Podnikatelská činnost se stala součástí historického vývoje a proto byl položen základní předpoklad pro formulaci teorie podnikání. Podnikání je předmětem zkoumání mnoha vědních disciplín a podle toho se odvíjí i jeho definice. Podnikání je zkoumáno z pohledu ekonomického, právně – politického, sociologického, psychologického atd. Následně v rámci vývoje teoretických poznatků byla zaznamenána různá pojetí teorie podnikání a to ekonomické, psychologické, sociologické a právní.

Na podnikatelskou činnost, tedy podnikání, je důležité pohlížet jako na „proces“. Tímto pohledem je charakterizována jeho ucelenost. Samozřejmě tento proces nevykazuje „stabilitu“, ale v určitých časových horizontech se vyvíjí. Proto je možné hovořit o vývojových stádiích (fázích) procesu podnikání. Tato stádia mají své základní, specifické charakteristiky.

V souvislosti s termínem „podnikání“ je nutné zmínit termín „podnik“. Podnikání a podnik mají mezi sebou vzájemnou a nezastupitelnou vazbu. Podnik je organizačně, právně a ekonomicky samostatná jednotka, která realizuje proces podnikání. Každý podnik je charakterizován svými specifickými znaky a vlastnostmi. Riziko i odpovědnost za realizaci podnikatelské činnosti podniku nese vlastník příslušného podniku.

Před zahájením jakékoliv činnosti je nutné specifikovat cíl, kterého má být dosaženo. Se stanoveným cílem úzce souvisí definice strategie, tzn. vymezení cesty, jak stanoveného cíle dosáhnout. Správně definovaná strategie dává jeden ze základních předpokladů pro úspěšný vývoj a rozvoj předmětných aktivit a následně k úspěšnému dosažení stanoveného cíle. Mezi primární (strategické) cíle podniku je zahrnuta maximální tvorba zisku a zvyšování hodnoty podniku.

Velmi často dochází k terminologické nejasnosti pojmů podnikavost a podnikání. Zde je nutno rozlišit, že pojem podnikání je obecně vnímán jako proces, kdežto pojem podnikavost jako

[1] Zákon č. 513/1991 Sb., obchodní zákoník.

charakterová vlastnost. Je to právě podnikavost, která je základním předpokladem pro zahájení podnikatelského procesu a jeho následný úspěšný rozvoj.

3 VÝUKA PODNIKÁNÍ VE SPOJENÝCH STÁTECH AMERICKÝCH A V EVROPĚ

První kurz výuky podnikání byl nabízen na Harvard Business School v roce 1947. Samotná výuka podnikání byla zahájená až v 70. letech minulého století, přičemž reálného zahájení výuky podnikání v rámci vysokoškolského vzdělávání bylo dosaženo až v 80. letech.

Zeithaml a Rice na základě závěrů provedeného výzkumu na amerických univerzitách v roce 1987 vypracovali několik návrhů pro výuku a výzkum podnikání:

- existují podmínky pro tvorbu vzdělávacích programů podnikání, které by měly být vyvinuty podle současné koncepce podnikání, aby odpovídaly úrovni poznání;
- tvorba a realizace některých programů by měla být spojena s výzkumem;
- jeví se jako významné zahájit výzkum metod výuky používaných ve vzdělávacích programech;
- výuka podnikání, kurzy a poradenská centra by mohla být zdrojem fondů pro univerzity.

Zeithaml a Rice konstatovali, že vzdělávání v podnikání je pokryto oborem MBA. S pokračující fragmentací výuky MBA do užších specializací předpokládali, že výuka podnikání bude vyčleněna pro ty, kteří aspirují k podnikání.

V roce 1991 Robinson a Gates provedli obdobný výzkum a zformovali následující výzvy:

- soustředit se na zdokonalování kvality výuky oboru podnikání. Existuje několik překážek, které by měly být překonány na cestě k vyšší kvalitě. Jádrem je nedostatek solidní teoretické základny, na které by mohly být stavěny pedagogické moduly a metody;
- stále existuje nedostatek akademických programů s účastí adekvátních institucí.
- udržování nebo zvyšování zájmu studentů.

V Evropě je jen malý počet kateder podnikání, přičemž je jich čtyřikrát méně než ve Spojených státech amerických. Výuka podnikání se v Evropě soustředí zejména na studenty studující ekonomické či obchodní předměty. Dostupnost výuky podnikání pro studenty jiných oborů je omezená. Podnikání je především volitelným předmětem a je mnohdy nabízeno samostatně. Univerzity by měly začlenit výuku podnikání do různých předmětů svých studijních programů, což by mohlo zvýšit hodnotu všech kurzů ukončených získáním akademického titulu.

V únoru 2005 navrhla Komise Evropských společenství obnovení lisabonské strategie se zaměřením na úsilí Evropské unie zajistit vyšší a trvalý růst a větší počet lepších pracovních míst. Nové partnerství pro růst a zaměstnanost klade důraz na význam podpory podnikatelské kultury a prostředí. Na základě sdělení Komise Evropských společenství by mělo v Evropě dojít k posílení výuky podnikání v rámci vysokoškolského vzdělávání. Mezi základní doporučení EK patří:

- instituce vysokoškolského vzdělávání by měly začlenit podnikání do různých předmětů a kurzů, zejména v rámci vědeckých a technických studií;
- podpory veřejných orgánů je zapotřebí zejména k zajištění vysoce kvalitní odborné přípravy učitelů a k rozvoji sítí, v jejichž rámci lze sdílet osvědčené postupy;
- je dobré podněcovat mobilitu učitelů mezi univerzitou a podnikatelským sektorem, jakož i účast podnikatelů na výuce.

Komise přislíbila i nadále podporovat aktivity členských států v oblasti komplexnějších politik prostřednictvím koordinačních činností a konkrétních projektů. Dále přislíbila rozšiřovat osvědčené postupy a zvyšovat viditelnost podnikatelského vzdělávání s pomocí široké škály opatření, včetně následných opatření po doporučení o klíčových schopnostech. Je nezbytné vytvořit ve společnosti příznivější ovzduší pro podnikání a povzbuzovat zejména mladé Evropany, aby se stali zítřejšími

podnikateli. Nelze se obejít bez systematického přístupu k výuce podnikavosti na všech úrovních, od základních škol až po univerzity.

4 PODNIKÁNÍ V RÁMCI VYSOKOŠKOLSKÉHO VZDĚLÁVACÍHO PROCESU V ČESKÉ REPUBLICE

Na základě dynamického rozvoje podnikatelských aktivit po roce 1989 vznikl i v České republice prostor, v rámci vzdělávacího procesu, pro formování výuky, která je cíleně zaměřena na oblast podnikání. Prostor v podstatě vznikl na všech úrovních vzdělávání tj. na úrovní základních škol, středních škol a na úrovni vysokoškolského vzdělávání. Základní a střední školy dávají předpoklad pro rozvoj kreativity žáků a podnikavosti studentů. Vysokoškolské vzdělání dává předpoklad pro hlubší znalost a širší orientaci v jednotlivých oblastech, které mají úzkou vazbu na proces podnikání.

Průkopníkem ve vzdělávání v České republice, které je cíleně zaměřeno na podnikání je Vysoká škola podnikání, a.s. Ministerstvo školství, mládeže a tělovýchovy udělilo Vysoké škole podnikání, a.s., státní souhlas působit jako vysoká škola s akreditací pro bakalářský studijní program Ekonomika a management, studijní obor Podnikání, v roce 2000, a to pro prezenční a kombinovanou formu studia. V roce 2001 škola získala akreditaci pro dva nové studijní obory prezenčního studia Informatika a internet v podnikání a Podnikání a management v obchodu. V roce 2002 rozšířila škola studijní nabídku o obor Podnikání a management v životním prostředí. Podstatou studia na Vysoké škole podnikání, a.s. je vychovávat odborníky, kteří rozumí podnikání jako celku ve všech jeho důležitých aspektech a souvislostech. Vysoká škola podnikání, a.s. nabízí ucelenou koncepci výuky, jejímž výstupem je získání komplexního přehledu o procesu podnikání a získání orientace v jednotlivých podnikatelských aktivitách.

Přestože, v posledních letech došlo v České republice k významnému posunu v rámci vzdělávání v oblasti podnikání, není tato oblast na akademické půdě v České republice zastoupena v dostatečné míře.

5 ZÁVĚR

Podnikání patří mezi významné mimoekonomické faktory ekonomického růstu. Tři základní výrobní faktory – půda, práce a kapitál se stávají produktivními pouze, když jsou kombinované racionálním a efektivní způsobem. Toto je úkolem čtvrtého ekonomického zdroje, známého jako podnikání.

Vzdělávání v oblasti podnikání ve Spojených státech amerických je zdrojem důležitých poznatků a zkušeností, které se staly inspirací pro výuku podnikání v Evropě. Je však nutné zdůraznit, že historický vývoj ve Spojených státech amerických má mnohem delší časový horizont než v Evropě. Výuka podnikání ve Spojených státech a v Evropě je nutně diametrálně odlišná a to nejen vlivem historického vývoje, ale i celou řadou dalších faktorů, jako jsou například demografické, kulturní, politické, ekonomické, legislativní a jiné.

Poděkování: Chtěli bychom poděkovat organizátorům konference za poskytnutí příležitosti zúčastnit se konference, která je vedle dalších oblastí cílena rovněž na výuku podnikání a podnikavosti v zemích Evropské unie.

POUŽITÁ LITERATURA

[1] JÜNGER, J., FIALOVÁ, V.: Podnikání a podnik I. Ostrava : VŠP, a.s., 2005. ISBN 80-86764-07-9

[2] JÜNGER, J., KLUMPAROVÁ, P., TYKVA, T.: Podnikání a podnik III. Ostrava : VŠP, a.s., 2007. ISBN 80-86764-55-9.

[3] Výuka podnikání (orientační publikace). Ostrava : VŠP, a.s., 2007.

[4] PAVIŠOVÁ, Z. Výuka k podnikavosti. *RVP* [online]. 2006, říjen [cit. 19.9.2008]. Dostupné na WWW: http://www.rvp.cz/clanek/261/960. ISSN: 1802-4785.

POTREBA OPTIMALIZÁCIE NÁKLADOV V PODNIKU

Lenka HUDÁKOVÁ STAŠOVÁ

Katedra financií, Ekonomická fakulta Technickej univerzity v Košiciach

Lenka.Stasova@tuke.sk

Abstract

Cost optimalisation allows to use several generally accepted methods to lower all costs (ABC/M) or one of the specialised method focusing on chosen costs and processes (Process analysis and Process reengineering, Benchmarking, and Outsourcing). The aim of paper is to describe the neccessity of changes in evaluation, focusing and managing the costs, to mark suitable tool and method of cost management.

***Keywords*:** *Cost optimalisation, Controlling, Activity Based Costing*

1 ÚVOD

V súčasnosti už nestačí optimalizovať náklady tradičným spôsobom. Oveľa väčšie úsilie je potrebné venovať znižovaniu nákladov na každú aktivitu, alebo proces.
Pri optimalizácii nákladov je možné použiť niekoľko všeobecne koncipovaných metodík, pomocou ktorých je možné znižovať všetky druhy nákladov (ABC/M), alebo niektorú špecializovanú metodiku zameranú na niektoré vybrané náklady, resp. procesy (Procesná analýza a Reinžiniering procesov, Benchmarking, a Outsourcing).
Je potrebné zdôrazniť, že z dlhodobého pohľadu prináša kontinuálny tlak na výšku nákladov oveľa lepšie výsledky, ako jednorazové programy, ktoré síce krátkodobo prinášajú efekt, ale nezabezpečujú trvalo udržateľnú konkurencieschopnosť organizácie. [2]
Cieľom príspevku je poukázať na nutnosť zmeny v hodnotení, sledovaní a riadení nákladov, poukázať na vhodný nástroj, metódu riadenia nákladov.

2 VÝSLEDKY A DISKUSIA

K preferovaným cieľom súčasných podnikov patria:

1. Zvýšenie miery spokojnosti súčasných zákazníkov (52%),
2. Predávanie väčšieho množstva produktov a služieb súčasným zákazníkom (42%),
3. Znižovanie nákladov (38%),
4. Udržanie súčasných zákazníkov (38%),
5. Získanie nových zákazníkov (38%),
6. Vytvorenie ponuky nových produktov a služieb (35%). [3]

Znižovanie nákladov je na treťom mieste dôležitosti podnikových cieľov.

Controlling chápeme ako ekonomické riadenie nákladov.
Vo všeobecnosti controlling predstavuje koncepciu riadenia, ktorá koordinuje prognózovanie a plánovanie, realizáciu rozpočtu, kontrolu a informačné toky.

Základnými (cyklicky na seba nadväzujúcimi) úlohami controllingu sú:

- stanovenie cieľov,
- plánovanie,
- analýza odchýlok,
- návrh opatrení na dosiahnutie cieľov a úprava cieľov.

Analýza nákladových položiek:

- materiál,
- energie,
- opravy a udržiavanie,
- služby,
- náklady na reklamu,
- náklady na informačné technológie,
- finančné náklady (bankové poplatky...).

Za najvhodnejší nástroj controllingu pre znižovanie nákladov podniku považujeme metódu Activity Based Costing. Je to moderná metóda riadenia nákladov, a to predovšetkým nákladov režijných. Priame náklady (najvýznamnejšími položkami priamych nákladov sú predovšetkým priame mzdy a priamy materiál) riadi (alokuje) rovnako ako tradičné metódy, ale jej veľký význam a výhody sú práve v oblasti riadenia režijných nákladov. A práve režijné náklady je dôležité správne alokovať (riadiť) – priradiť ich v skutočnej výške jednotlivým produktom alebo službám. Pretože režijné náklady nie sú zanedbateľnou položkou celkových nákladov vynakladaných na výrobu produktov alebo poskytovanie služieb v jednotlivých podnikoch. V mnohých podnikoch predstavujú veľmi významnú časť celkových nákladov, v mnohých podnikoch sú vyššie ako 50%. [1]
Množstvo vykonávaných režijných aktivít v podniku nie je veľmi prepojené na objem predaja alebo objem výroby. Potreba vykonávať režijné náklady je vyvolaná:

- Rozmanitosťou a komplexnosťou produktov a služieb,
- Úrovňou kvality,
- Mierou realizovaných zmien.

Metóda Activity Based Costing je založená na inom princípe ako tradičné metódy riadenia nákladov. Náklady najprv priraďuje vykonávaným aktivitám (pretože vykonávanie aktivít vyvoláva vznik nákladov) a v druhom kroku priraďuje náklady aktivít na produkty. Ide teda o dvojstupňovú alokáciu nákladov. Túto skutočnosť môžeme znázorniť takto: [3]

Tabuľka 1: Tradičné vyjadrenie nákladovosti (druhové členenie nákladov)

Pohľad na účty hlavnej knihy			
Oddelenie reklamácií			
	Skutočnosť	**Plán**	**Rozdiel**
Mzdy	558 000,-	550 000,-	- 8 000,-
Odpisy	148 000,-	145 000,-	- 3 000,-
Energie	57 000,-	60 000,-	3 000,-
Ostatné služby	35 000,-	30 000,-	- 5 000,-
Nájomné	20 000,-	20 000,-	-
Spolu	818 000,-	805 000,-	- 13 000,-

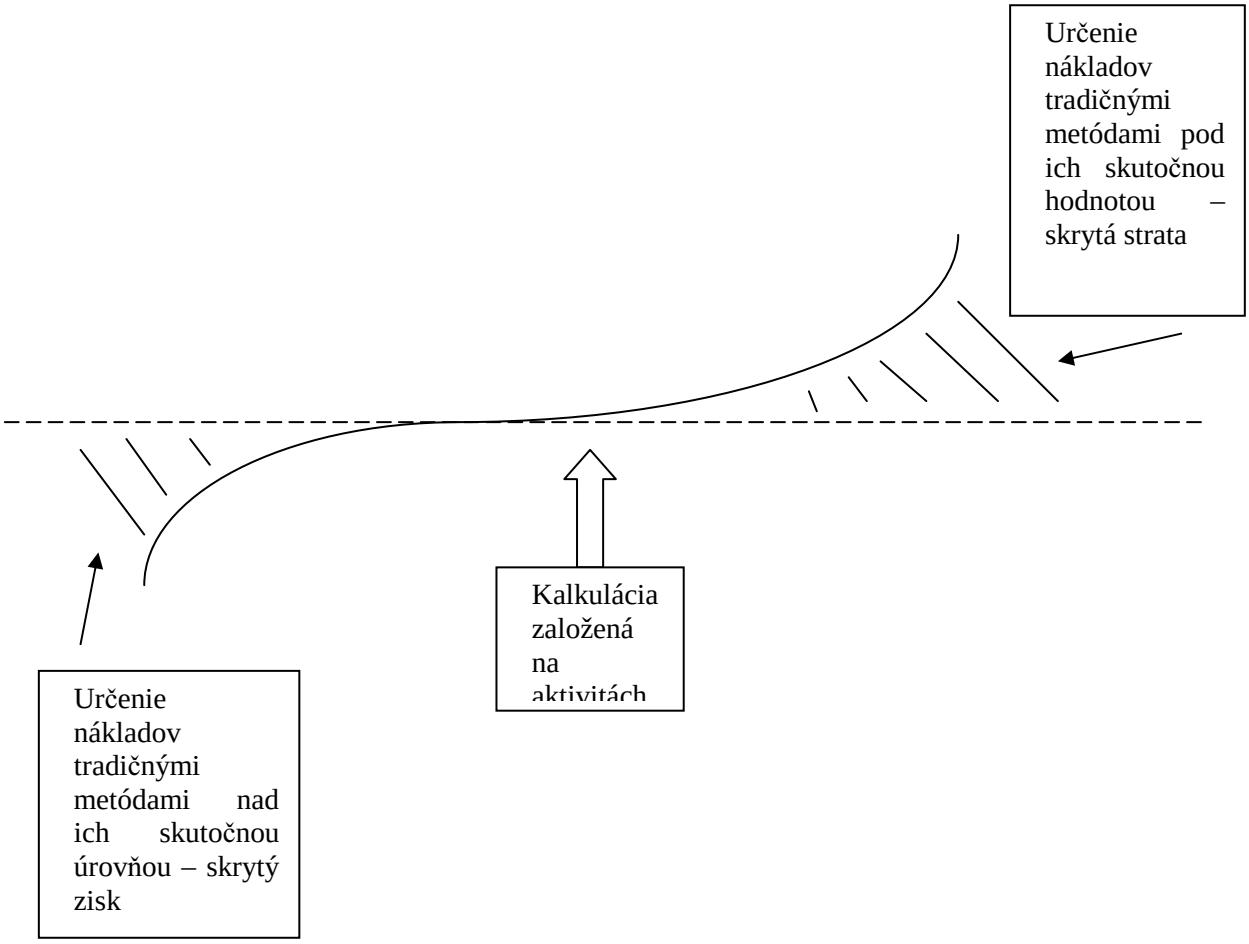
Tabuľka 2: Náklady pridelené aktivitám (činnostiam), ktoré vyvolali ich vznik

Pohľad založený na aktivitách	
Oddelenie reklamácií	
Aktivita	**Skutočne vynaložené náklady na aktivitu**
Príjem sťažností	29 000,-
Analýza sťažností	157 000,-
Vybavenie sťažností	33 000,-
Príprava podkladov pre právne oddelenie	99 000,-
Riešenie súdnych sporov	120 000,-
Kopírovanie	145 000,-
Korešpondencia	80 000,-
Účasť na školeniach	155 000,-
Spolu	818 000,-

Presnejšou alokáciou režijných nákladov je možné v podniku odhaliť skrytý - nezrealizovaný zisk (výnosy – ABC náklady), alebo aj skrytú stratu, ktorá je vytváraná niektorými konkrétnymi produktmi. Kalkulácia založená na aktivitách vyjadruje presnú výšku nákladov vynakladaných na produkty. Porovnaním takto vykalkulovaných nákladov s nákladmi kalkulovanými tradičnými metódami zistíme:

1. Ak sú tradičným spôsobom kalkulácie určené náklady nad ich skutočnou úrovňou, podnik má skrytý zisk.
2. Ak sú tradičným spôsobom kalkulácie určené náklady pod ich skutočnou hodnotou, podnik má skrytú stratu.

Schéma 1: Porovnanie tradičnej kalkulácie s kalkuláciou ABC



3 ZÁVER

Prínosmi prístupu hodnotenia nákladov na základe aktivít sú:

- zvýšenie konkurencieschopnosti podniku,
- optimalizácia potreby práce pre jednotlivé procesy a organizačné jednotky,
- komplexný prehľad o výške a štruktúre nákladov podniku,
- vyčíslenie nákladov na procesy a určení nákladov na procesy, resp. aktivity prinášajúce pridanú hodnotu (value added) a procesy, resp. aktivity neprinášajúce pridanú hodnotu(non value-added),
- vyčíslenie ziskovosti jednotlivých produktov,
- vyčíslenie ziskovosti zákazníckych segmentov, resp. jednotlivých zákazníkov,
- sprehľadnenie toku nákladov,

- sprehľadnenie výkonnosti jednotlivých predajných miest,
- podklad pre stanovenie ukazovateľov výkonnosti.

POUŽITÁ LITERATÚRA

[1] PATAKY J., HUDÁKOVÁ STAŠOVÁ, L.: Kalkulácie nákladov metódou ABC v podmienkach controllingu. Vedecká monografia. Nitra: Fakulta ekonomiky a manažmentu SPU v Nitre, 2005, 98s., ISBN 80-8069-622-5

[2] http://www.centire.sk/index.php?id=521

[3] http://www.centire.sk/fileadmin/centire/user_upload/web_skms/Vzdelavanie/web%20zrealizovane%20akcie/Znizovanie%20nakladov/Znizovanie%20nakladov.pdf

[4] HUDÁKOVÁ STAŠOVÁ, L., BAJUS, R.: Softvérové riešenie pre metódu Activity Based Costing. In: Zborník z medzinárodnej vedeckej konferencie „National and Regional Economics VI“. Košice: EkF TU v Košiciach, 2006, ISBN 80-8073-721-5

[5] BAČOVÁ, M., TUŠAN, R. 2005. Malé a stredné podniky a ich podiel na odstraňovaní medziregionálnych disparít. In: Podniková revue, vedecký časopis Podnikovohospodárskej fakulty Ekonomickej univerzity v Bratislave so sídlom v Košiciach, ročník IV., číslo 8, rok 2005. ISSN 1335-9746. s. 71 – 80.

[6] GÁL, M.: Impact of venture capital on financial performance of Apis, ltd. from Košice region**.** 6th International Conference of PhD Students. Miskolc (Maďarsko) 2007, ISBN 978-963-661-778-3, p. 159-167.

NÁKLADY VLASTNÉHO KAPITÁLU PRI OHODNOCOVANÍ MALÝCH A STREDNÝCH PODNIKOV

Alexandra CHAPČÁKOVÁ, Katarína KROKOSOVÁ

Prešovská univerzita v Prešove - Fakulta manažmentu

e-mail: chapcakova@yahoo.com

Univerzita Pavla Jozefa Šafárika v Košiciach - Fakulta verejnej správy

e-mail: katarina.krokosova@upjs.sk

Abstract

Basic goals of an enterprise include a maximization or increase of its market value. Methods of discounted financial flows deducing the value of enterprise from future drainable revenues from enterprise without a disturbance of its future existence create the basis of evaluation. Costs of Equity Capital may have a considerable impact on resulting value of the enterprise. The aim of the paper is to outline the possibilities of an estimation of costs of equity capital at revenue-evaluation with focus to problems of their determination at calculation of a value of small - and medium-sized enterprises.

Kľúčové slová: *náklady vlastného kapitálu, hodnota podniku, model oceňovania kapitálových aktív - CAPM, model línie kapitálového trhu - CML*

1 ÚVOD

K základným cieľom podniku patrí maximalizácia, respektíve rast jeho trhovej hodnoty. Orientácia podnikového riadenia na tzv. shareholder value (hodnota pripadajúca na vlastníka, netto hodnota podniku, hodnota vlastného kapitálu) je vnímaná ako výraz toho, čo by podniky v trhovom hospodárstve mali robiť: orientovať svoje rozhodnutia podľa trhovej hodnoty vlastného kapitálu s cieľom zabezpečiť tú najlepšiu alokáciu kapitálu v rámci národného hospodárstva. Metódy diskontovaných peňažných tokov odvodzujúce hodnotu podniku od budúcich odčerpateľných výnosov z podniku bez narušenia jeho budúcej existencie sú v súčasnom období základom ohodnocovania. Výslednú hodnotu podniku pri použití uvedených výnosových metód ovplyvňujú tri základné veličiny: voľné peňažné toky, diskontná miera (tj. náklady kapitálu) a pokračujúca hodnota. V tomto príspevku sústredíme našu pozornosť iba na problematiku určenia nákladov kapitálu, ktorých odhad je dodnes diskutovaným problémom ohodnocovania všeobecne všetkých podnikov, ako ukazujú napríklad problémy so zistením primeranej hodnoty protiplnenia podľa zákona č. 566/2001 Z. z. o cenných papieroch a investičných službách a o zmene a doplnení niektorých zákonov v znení neskorších predpisov v Slovenskej republike, a jednak, a to ešte viac v sektore malých a stredných podnikov.

Malé a stredné podniky hrajú v súčasnom období v európskom ekonomickom priestore kľúčovú úlohu. Sú nesporným zdrojom voľných pracovných miest, inšpirujú podnikateľského ducha a víziu a tak sú mimoriadne priaznivými stimulátormi konkurencie a zamestnanosti v Európe. V rozšírenej Európskej únii existuje približne 23 miliónov mikro, malých a stredných podnikateľov, ktorí poskytujú 75 miliónov pracovných miest a tak predstavujú 99% všetkých európskych podnikov. Podobná situácia je aj v Slovenskej republike, kde cca. 99% tvoria MSP, pričom takmer 81% podnikateľských subjektov má do 10 zamestnancov.

I napriek uvedeným superlatívom sa malé a stredné podniky často vyznačujú predovšetkým nasledovnými obmedzeniami:

- omnoho menšou ekonomickou silou, obtiažnym prístupom financovania cez kapitálový trh, a tým i obmedzenými možnosťami rozvojových kapacít,
- obmedzeným počtom vlastníkov, zamestnanci sú často členmi rodiny vlastníkov,
- menej jasnými hranicami medzi súkromným a podnikovým majetkom,
- a priori vylúčením z podnikania, kde sú potrebné veľké investície,
- slabšou pozíciou vo verejných súťažiach o štátne zákazky,
- žiadnym alebo obmedzeným plánovaním,
- napriek tomu, že sú malé a stredné podniky charakterizované ako nositelia inovácií, ide obvykle o inovácie nižších radov,
- obmedzenými možnosťami diverzifikácie činností a investícií.

Cieľom príspevku je priblížiť možnosti odhadu nákladov vlastného kapitálu pri použití výnosových metód ohodnocovania malých a stredných podnikov.

2 ODHAD NÁKLADOV VLASTNÉHO KAPITÁLU

Vlastný kapitál samozrejme nie je zadarmo. Odhad nákladov vlastného kapitálu vyjadruje očakávanú mieru výnosu vlastníkov (akcionárov, investorov) s ohľadom na mieru rizika spojenú s touto investíciou. Ide o obsiahly problém, ktorý v sebe zahŕňa viacero aspektov. Náklady vlastného kapitálu sú odvodzované predovšetkým od dividend u akciových spoločností a podielov na zisku u iných právnych foriem.

Koncepcia vlastných nákladov má vo všeobecnosti dve polohy:

- náklady kapitálu ako finančné náklady,
- náklady kapitálu ako náklady príležitostí.

Finančné pojatie nákladov kapitálu môže u akciových spoločností zahŕňať dividendy, náklady na zvyšovanie kapitálu a za určitých okolností náklady plynúce z likvidácie podniku.

Z pohľadu vlastníka sú náklady kapitálu nákladmi príležitostí. Pre kalkuláciu výnosnosti primeranej riziku sa náklady kapitálu rozkladajú na dve časti:

- časť zodpovedajúcu požadovanej odmene za odklad spotreby (prípadne možnej straty),
- časť zodpovedajúcu výške prijatého rizika.

Pre stanovenie nákladov vlastného kapitálu je možné využiť viaceré metodické postupy. Vzhľadom k obmedzenému rozsahu tohto príspevku uvádzame iba stručnú charakteristiku v súčasnom období v našej ohodnocovacej praxi najčastejšie používaného modelu oceňovania kapitálových aktív (CAPM).

Model oceňovania kapitálových aktív (CAPM)

Model oceňovania kapitálových aktív (CAPM – Capital Asset Pricing Model) vytvorili v polovici šesťdesiatych rokov 20. storočia nezávisle na sebe Sharpe, W.F., Linter, J., Treynor, J. a Mossin, J. Východiskovým bodom modelu je rozdelenie rizika na:

- jedinečné riziko (diverzifikovateľné),
- systematické riziko (nediverzifikovateľné).

Jedinečné riziko vyplýva z aktivít investora, ktorý ho môže ovplyvňovať. Toto riziko môže byť pri vhodnej alokácii veľmi efektívne diverzifikované.

Systematické riziko je mimo kontroly jednotlivých investorov. Vyplýva z celkového vývoja ekonomiky a makroekonomických veličín a vyvolané faktormi zasahujúcimi všetky aktíva na kapitálovom trhu (zmeny HDP, inflácia, zahraničný obchod, menový kurz a iné súhrnné faktory).

$$CAPM\ (r_e) = r_f + ß(r_m - r_f), \qquad (1)$$

kde

r_e – náklady na vlastný kapitál (z pohľadu investora požadovaná výnosnosť),

r_f – bezrizikový výnos (risk free rate),

ß – systematické (trhové) riziko (stock beta), (vyjadruje, či riziko konkrétneho aktíva je väčšie (ß>1) alebo menšie (ß<1) ako riziko kapitálového trhu ako celku),

r_m – trhová úroková miera,

(r_m-r_f) – riziková prémia (equity risk premium) kapitálového trhu zodpovedajúca systematickému riziku tohto trhu.

Bezriziková sadzba r_f

Prvým parametrom výpočtu nákladov na vlastný kapitál je určenie bezrizikovej miery výnosu r_f.

Klasická teória determinácie úrokovej sadzby uvádza, že rovnovážna úroveň úrokovej sadzby sa nachádza v bode rovnosti ponuky úspor (úspory domácností, podnikov, vlád) a dopytu po investičnom kapitále (predovšetkým podnikovej sféry). Táto teória podáva základný obraz determinácie úrokovej sadzby, neberie však ohľad na niektoré komponenty reálnej ekonomiky (napríklad komerčné banky).

Teória preferencie likvidity berie za základ pre vytvorenie rovnovážnej sadzby interakciu dopytu po likvidite a ponuky peňazí. Ponuka peňazí je v súčasnej dobe prísne regulovaná centrálnou bankou (vládou). Motívy držby peňazí (transakčný, špekulačný a bezpečnostný) určujú dopyt po peniazoch.

Teória racionálnych očakávaní pracuje s informáciami, ktoré sú asimilované peňažnými a kapitálovými trhmi, ktoré potom ovplyvňujú výšku úrokovej sadzby. Dôležitými predpokladmi pre uplatnenie tejto teórie sú:

- efektívny trh, kde ceny cenných papierov a úrokové sadzby odrážajú všetky dostupné informácie,
- zmeny úrokových sadzieb a cien cenných papierov sú spôsobené iba nepredvídateľnými informáciami,
- zanedbateľné transakčné náklady,
- očakávania cien cenných papierov a úrokových sadzieb sú racionálne formované a efektívne využívané,
- na trhoch neexistujú možnosti pre vytvorenie nadnormálnej návratnosti.

Každá z uvedených teórií poskytuje pohľad na finančný systém a stanovenie bezrizikovej sadzby. Nedáva však konkrétny návod, ako postupovať. Vo všeobecnosti úplne bezrizikové aktíva neexistujú. Pre účely ohodnocovania podnikov sa odporúča použiť aktíva s takou dĺžkou životnosti, ktorá sa približuje životnosti podnikových aktív. Preto sa odborná verejnosť prikláňa k využitiu výnosnosti desaťročných štátnych dlhopisov.

Beta koeficient

Koeficient ß je v modeli oceňovania kapitálových aktív CAPM meradlom nediverzifikovateľného (systematického) rizika. Vzhľadom k malej rozvinutosti kapitálového trhu v Slovenskej republike je iba obtiažne možné uskutočniť kalkuláciu pre odhad koeficientu beta. Ako jedno z možných riešení sa ponúka vychádzať už zo spracovaných, v danom období známych informácií, napríklad z amerického alebo európskeho akciového trhu o výnosnosti cenných papierov z rovnakého odvetvia ako ohodnocovaný podnik a následne koeficient upraviť o vplyv kapitálovej štruktúry.

Prémia za riziko

Prémia za riziko je ďalším problematickým miestom pri výpočte nákladov kapitálu. Ide o dlhodobú prémiu, ktorú získavajú akcionári na kapitálovom trhu. Podstatnú úlohu tu má zvolená metodológia výpočtu, dĺžka sledovaného obdobia, a tým i volatilita v čase. Podľa rôznych informačných zdrojov je možné nájsť rôzne odporúčania. Je možné využiť prémie a ratingové stupne stanovené ratingovými agentúrami (napríklad Standard&Poor´s, Moody´s a pod.). V tomto ohľade je

zároveň nevyhnutné pripomenúť, že uvedené prémie sa vzťahujú k veľkým podnikom, ktoré spĺňajú podmienky kótovania na kapitálovom trhu, a ku kmeňovým akciám (Common Stock), čo znamená, že pre malé a stredné podniky budú prémie odlišné. V každom prípade ide o odhad založený na minulosti. V prípade aplikácie výnosových metód pracujeme s budúcimi peňažnými tokmi, preto by mala byť táto skutočnosť zohľadnená i v odhade prémie.

Odhad nákladov vlastného kapitálu pre malé a stredné podniky

Ak pri stanovení hodnoty malých a stredných podnikov použijeme model oceňovania kapitálových aktív CAPM, dopúšťame sa chyby ktorá nemusí byť zanedbateľná. Je dôsledkom konštrukcie modelu, ktorého jedným z predpokladov je závislosť výnosnosti aktíva na veľkosti rizika, pričom sa do úvahy berie iba riziko systematické v dôsledku toho, že špecifické riziko je možné obmedziť tvorbou vhodne štruktúrovaného portfólia cenných papierov. Pre malé a stredné podniky nie je možné predpokladať, že majú možnosti diverzifikovať svoje investície a obmedziť tak špecifické riziko. Z toho vyplýva, že nepostačuje, aby požadovaná výnosnosť (tj. náklady kapitálu) zodpovedala iba systematickému riziku (Mařík, M., Maříková, P., 2006).

Problém špecifického rizika je možné riešiť viacerými spôsobmi:

Jednou z možností je započítať subjektívnu prirážku za špecifické riziko k výsledkom kalkulovaným na základe modelu CAPM.

Damodaran, A. (2001) túto myšlienku rozvádza ďalej a pre súkromné podniky navrhuje použiť tri alternatívne postupy:

1. V prípade, že má byť ohodnocovaný podnik blízkom čase odpredaný veľkej verejnej obchodovateľnej spoločnosti, alebo sa ohodnocovanie vykonáva za účelom prvotnej ponuky akcií k verejnému obchodovaniu, potom je odôvodnené použiť beta koeficient zistený z kapitálového trhu. Žiadne úpravy modelu CAPM nie sú potrebné, pretože predpokladaný investor bude mať možnosť diverzifikácie.
2. V prípade, že predpokladaný investor nebude mať ani v budúcnosti možnosť diverzifikácie, je potrebné k nákladom kapitálu podľa modelu CAPM pripočítať prémiu, ktorá odráža špecifické riziko podniku (nie je však stanovený spôsob jej výpočtu).
3. Použitie tzv. total beta (tj. koeficient beta odrážajúci celkové riziko).

$$Total\beta = \frac{trhová\beta}{\sqrt{koeficient\ determinácie}} \qquad (2)$$

Koeficient determinácie vyjadruje podiel rizika, ktorý je trhovým rizikom:

$$koeficient\ determinácie = korelačný\ koeficient^2 \qquad (3)$$

Korelačný koeficient je obvykle produktom výpočtov spojených s regresnou analýzou. Vyjadruje mieru závislosti medzi výnosnosťami kapitálového trhu a výnosnosťami sledovanej akcie. Pomocou total beta je možné merať riziko diverzifikovaného portfólia, nie celkové riziko. Investícia môže byť veľmi riziková, pokiaľ ide o individuálne riziko, ale málo riziková z hľadiska trhového rizika (Mařík, M., Maříková, P., 2006).

Ďalšou z možností je stanovenie nákladov vlastného kapitálu na základe výsledkov štúdie Damodarana, A. (2008) z januára 2008 uskutočnenej v USA v 7364 podnikoch priemyslu a služieb. Štúdia preukazuje, že náklady vlastného kapitálu sa pohybujú v rozmedzí 6,83% (thrift – sporiteľne) až 16,44% (semiconductor - výroba polovodičov).

Viacerí autori sa v súčasnosti prikláňajú k odhadu nákladov vlastného kapitálu v prípade malých a stredných podnikov prostredníctvom modelu línie kapitálového trhu (CML – Capital Market Line).

$$r_e = r_f + \frac{RP_{KT}}{S_m} \cdot S_p \qquad (4)$$

kde

r_e – náklady na vlastný kapitál,

r_f – bezrizikový výnos (risk free rate),

S_m – smerodajná odchýlka výnosnosti trhového portfólia,

S_p – smerodajná odchýlka výnosnosti konkrétneho portfólia,

RP_{KT} – prémia za riziko kapitálového trhu.

Kratz, M. a Wangler, C. (2005) odporúčajú ako S_p použiť smerodajnú odchýlku výnosnosti ohodnocovaného podniku. V dôsledku toho, že výnosnosť ohodnocovaného podniku je daná pomerom očakávaných výnosov k hľadanej trhovej hodnote, naráža sa i tu na cirkulačný problém, ktorého riešenie vidia v použití bezrizikovej úrokovej miery. V závere analýzy dospievajú k návrhu, aby hodnota súkromného podniku za zjednodušeného predpokladu, že investor vloží všetok svoj majetok do kúpy podniku, ktorého životnosť je jeden rok, bola určená pomocou rizikovo upraveného výnosu a bezrizikovej úrokovej miery r_f.

Hodnota podniku H sa vypočíta nasledovne:

$$H = \frac{E(FCF_{t+1}) - \frac{S_{FCFt+1}}{S_m} \cdot RP_{KT}}{1 + r_f} \qquad (5)$$

kde

$E(FCF_{t+1})$ – stredná očakávaná hodnota voľných peňažných tokov pre budúci rok,
$S_{FCF\ t+1}$ – smerodajná odchýlka voľných peňažných tokov pre budúci rok,
S_m – smerodajná odchýlka výnosnosti kapitálového trhu pre budúci rok,
RP_{KT} – prémia za riziko kapitálového trhu.

Následne je možné odvodiť zodpovedajúce náklady kapitálu vrátane rizikovej prémie:

$$r_e = \frac{E(FCF_{t+1})}{H} - 1 \qquad (6)$$

Jednoznačný výpočet nákladov vlastného kapitálu je možný iba v prípade jedného budúceho roku.

Mařík, M. a Maříková, P. (2006) v prípade viacerých rokov navrhujú nasledovný spôsob výpočtu.

Náklady vlastného kapitálu sa budú líšiť v závislosti na stanovenom predpoklade. Možnosťami môžu byť :

- stanovenie stabilných nákladov vlastného kapitálu pre celé prognózované obdobie,
- stanovenie rôznych nákladov vlastného kapitálu v každom roku,
- stanovenie nákladov vlastného kapitálu rôzne pre každé voľné cash flow.

a) Stabilné náklady vlastného kapitálu

V tomto prípade navrhujú náklady vlastného kapitálu odvodiť ako vnútornú výnosovú mieru, tj. takú mieru, pre ktorú bude splnená rovnica:

$$H = \sum_{t=1}^{n} \frac{E(FCF_t)}{(1 + r_e)^t} \qquad (7)$$

b) Náklady vlastného kapitálu rôzne pre každý rok

K odvodeniu sa použije nasledovný vzorec:

$$r_e = \frac{E(FCF_{t+1})}{H} - 1 \qquad (8)$$

Z takto stanovených nákladov vlastného kapitálu sa odúročiteľ pre rok *t* určí reťazovým vzorcom:

$$Odúročiteľ_t = \prod_{i=1}^{t} \frac{1}{(1 + r_{ei})} \qquad (9)$$

c) Náklady vlastného kapitálu rôzne pre každé voľné cash flow

K odvodeniu sa použije nasledovný vzorec:

$$r_e = \frac{E(FCF_{t+1})}{H} - 1 \qquad (10)$$

Z takto stanovených nákladov vlastného kapitálu sa odúročiteľ pre rok *t* určí na základe vzorca:

$$Odúročiteľ_t = \frac{1}{(1 + r_{et})^t} \qquad (11)$$

3 ZÁVER

Náklady vlastného kapitálu sú parametrom so značným dopadom na celkovú výslednú hodnotu podniku. V ohodnocovacej praxi v Slovenskej republike pri ich odhade v súčasnosti panuje istý konsenzus vo využití modelu CAPM. V prípade malých a stredných podnikov, ktorých vlastníci nemajú prakticky možnosť diverzifikovať svoje investície, alebo je táto možnosť pre nich iba veľmi obmedzená, v dôsledku konštrukcie uvedeného modelu, ktorého jedným z predpokladov je závislosť výnosnosti aktíva na veľkosti rizika, pričom sa do úvahy berie iba riziko systematické, je možné dopustiť sa chýb s nezanedbateľným dopadom na výslednú hodnotu týchto podnikov.

Cieľom príspevku bolo priblížiť možnosti odhadu nákladov vlastného kapitálu pri použití výnosových metód ohodnocovania malých a stredných podnikov.

Podľa Maříka a Maříkovej je perspektívnou možnosťou odvodzovania nákladov vlastného kapitálu pre malé a stredné podniky využitie modelu línie kapitálového trhu CML. Tento prístup môže byť zároveň i návodom, ako do ohodnocovania podniku zapracovať, respektíve vyhodnotiť možné variantné finančné plány, teda existujúcu flexibilitu podniku, ktorá je pozitívnym hodnototvorným faktorom.

POUŽITÁ LITERATÚRA

[1] ADAMIŠIN, P. 2008. Preferencia podporných schém financovania projektov. In: *Zborník vedeckých prác katedry ekonómie a ekonomiky ANNO 2008.* (Ed.: Kotulič, R.). Prešov: Prešovská univerzita v Prešove, 2008, s. 15-25. ISBN 978-80-8068-798-4 dostupné na internete: http://www.pulib.sk/elpub/FM/Kotulic7/index.html

[2] DAMODARAN, A. 2001. *Dark side of Valuation,* The: Valuing Old Tech, New Tech, and New Economy Companies. New York: Cisco Press, 2001. ISBN 9-780-1315-17264

[3] DAMODARAN, A. 2006. *Damodaran on Valuation*. New York: John Wiley & Sons, 2006. ISBN 0-471-75121-9

[4] DAMODARAN, A. 2008. Cost of Capital by Industry Sector. dostupné na internete: http://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/

[5] HEČKOVÁ, J. 2006 Finančné riadenie podniku v podmienkach EÚ. In: *Európske financie – teória, politika, prax: Zborník z medzinárodného vedeckého seminára – 10.11.2006*. Banská Bystrica: EF UMB, 2006. ISBN 80-8083-335-4

[6] HEČKOVÁ, J. 2007. *Podnikové financie*. Prvé vydanie. Prešov: Fakulta manažmentu Prešovskej univerzity v Prešove, 2007, 257 s. ISBN 978-80-8068-689-5

[7] HEČKOVÁ, J. 2006. Rizikový kapitál ako špecifický zdroj finančného zabezpečenia podpory výskumu a inovácií. In: *Acta Oeconomica Cassoviensia N°10*, 2006, č. 10, s. 120-130. ISSN 80-225-2200-7

[8] HUTTMANOVÁ, E. 2008. Regionálne disparity vo vybraných oblastiach Slovenska. In: *Mezinárodní Baťova Konference pro doktorandy a mladé vědecké pracovníky: CD s recenzovanými príspevkami z medzinárodnej konferencie pre doktorandov a mladých vedeckých pracovníkov 2008 (10.4.2008).* Zlín: Univerzita Tomáše Bati, Fakulta managemetu a ekonomiky, 2008. ISBN 978-80-7318-664-7

[9] MAŘÍK, M. 2001. *Určování hodnoty firem.* Praha, Ekopress, 1998. 206 s. ISBN 80-86119-09-2

[10] MAŘÍK, M., MAŘÍKOVÁ, P. 2006. Náklady vlastního kapitálu pro malé podniky. In: *ODHADCE a oceňování majetku.* roč. XII, 2006, č. 3, s. 4-15. ISSN 1213-8223

[11] KISLINGEROVÁ a kol. 2004. *Manažerské finance*. 1. vydanie. Praha: C. H. Beck, 2004. ISBN 80-7179-802-9

[12] KRATZ, M., WANGLER, C. 2005. Unternehmensbewertung bei nicht kapitalmarktorientierten Unternehmen, FB 2/2005, s. 172.

[13] VEBER, J., SRPOVÁ, J. 2005. *Podnikání malé a střední firmy*. Praha, Grada Publishing, 2005. 304 s. ISBN 80-247-1069-2

LEGISLATIVE BASES OF ENTREPRENEURIAL DEVELOPMENT

Lucian Chiriac

Petru Maior University of Targu Mures, Romania

lucianchirian@yahoo.com

Abstract

If during the last century, the middle of the 60's and 70's, the Europe's economy was dominated by large corporations (trusts, concerns, holdings, economic groups), the European Union's entities following the structural evolution of the economy, decided their reorientation towards an activity based on the increase of the SMEs and microenterprises' role, moreover taking into account that advantages of a unique market of 45 million customers required the notice of high quality opportunities, commercial exploitation of goods and services and offered a high level of initiative and employment. In order to reach this goal, the only available tool for the European Union was the issue of the necessary legislative frame, as well as the harmonization of the national systems with the former.

Keywords: *SMEs, legislative frame, entrepreneurial development.*

1 INTRODUCTION

The acknowledgement of the fact that Small and Medium Size Enterprises (SMEs) represent the engine of the modern European economy for the present moment, required the application of an adequate strategy by the European Communities Commission, which does nothing else than to follow and to respect its own priority principle given to SMEs – *Think Small First.* By consequence means the European Communities Commission stimulated the settlement of interest of this enterprises' kind within the centre of the community and national policies, having as stated goal an European Unique Market, the free movement of goods, the elimination of the technical barriers for commerce, for services' producers and suppliers, the ascertaining of a higher rate of employment.

The European legislation is defined by means of the nominative legal documents which set the frame and the action directions of the different European entities (regulations, directives, decisions, recommendations, resolutions and notifications, agreements and conventions)[1]. In front of this legislative frame the political wish of the European institutions excels, being expressed through reports, programs, Charters, analyses and measures, statements, etc. that embody the exercise of the legal norm.

[1] **Regulations** are legal documents that have a mandatory character starting with their coming in, both for the member states and for the private and legal persons in these countries; **directives** are legal documents through which mandatory objectives for the member states are only established, leaving them the freedom to choose the ways of implementation, still specifying a deadline; **decisions** are documents having a mandatory character only for the member states or the legal persons to which they are addresses and they can have either an individual character or a mandatory general character – **recommendations**, **resolutions**, **notifications** are documents that do not have a mandatory character; agreements and conventions are written agreements subordinated to the rules of the international law.

The legislative basis of the community policy regarding the SMEs is represented by article 157 within the Treaty regarding the European Community's training, which requires the Community and the member states to assure the necessary conditions of an industrial competition.[2]

The European Union's policy in this field was reflected before the launch of the Lisbon strategy in 2000, in the first Community Program in action in the domain of SMEs in 1983, year that was declared the European Year of the Small and Medium Size Enterprises, during the second community program in progress in 1987, as well as during the third multi-annual program that took place during 1997 and 2000.

The European Union has moved since 2000 to a new approach of its policy in this field, following a genuine partnership with the member states in order to create a unique and coherent policy in favour of the SMEs, for promoting entrepreneurship "as a way of being" in the business environment. For this, The European Communities Commission established as fundamental objective, by emancipating the priority principle of the SMEs – *Think small first*, the adjustments' simplification by reducing the administrative obligations and assuring a legislative frame for the future meant to contribute to the increase of the SMEs role in economy and employment.

The Lisbon Reunion of the Europe's Council in 2000 established its economic reform and social cohesion increase objectives, so that, in 2010, the Union should have the most competitive dynamic and capable of sustainable development economy in the world.

The European Charter of SMEs was adopted by the General Affairs Council on 13th June 2000 and it was approved by the European Council from Santa Maria da Feira on 19th – 20th June 2000.

Within the Charter it is recognized that small enterprises represent the spine of the European economy and that their situation can be improved only through actions that should stimulate entrepreneurship. The Charter's authors, keeping in mind the small enterprise's necessities, committed to sustain 10 action lines: education and training for entrepreneurial activities; a less expensive and quicker start; a better legislation and normative frame, training institutions available for everyone; the improvement of the online access; more benefits coming from the Unique Market; fiscal and financial problems; the intensification of the SMEs' technological capacities; support given for the successful models in e-business and SMEs of high performance; a stronger and more efficient representation of the SMEs' interests at both the Union's and national level.

During the same period, being acknowledged that the payment delays in the commercial transactions between enterprises, and enterprises and authorities, is twice more frequent in the case of the bigger companies than in the case of SMEs, thing that is valid also in the case of the payments done by bigger companies to SMEs, the European Parliament and the European Council issued Directive 2000/35/CE on 29th June 2000 regarding the fight against the delayed payments in commercial transactions.[3]

The Multi-annual Program concerning the enterprises and the entrepreneurial spirit and in particular the small and medium enterprises was adopted by Decision no. 2000/819/EC, for the period 2000-2005, aiming at the establishment of the community policy, for the ten action directions mentioned in the Charter.

The 13 candidate states for joining the EU were included in the strategy of Lisbon, and so on 23rd 2002 at the Conference of Maribor (Slovenia) they signed the European Charter of the Small Enterprises, agreeing to send the European Commission a report referring to the way in which they put into practice the ten action lines of the Charter.

The European Charter of the Small Enterprises firstly takes the form of a political document that places the small enterprises' issue at the center of the European Union's policy.

At the European Council in the spring of 2002 the Commission's intention to present the Green Paper of the entrepreneur in Europe was taken into account.

On 21st January 2003 the document entitled the Green Paper – Entrepreneurship in Europe[4] was issued, which was intended to be more like a matter of debate for the decision making factors, businessmen, and all the others that were interested in this. The Green Paper establishes the

---

[2] See Nicoleta Diaconu „ *Regimul juridic aplicabil intreprinderilor mici şi mijlocii în Uniunea Europeană"*, Revista de drept comercial, no.6/2008; pg.64 and the rest.

[3] The Official Journal of the European Communities L 200, 8.08.2000, p.35-38.

[4] COM (2003) 27 final.

importance and the role of the entrepreneur in the society, analyses the entrepreneurial policy, it proposes a new approach regarding the factors' implication at a European, national and regional level, identifies the action pylons.

The set of normative measures taken for the achievement of the multi-annual programs was complemented during time by Recommendation no. 94/390/EC regarding the taxes applied to the SMEs, Decision no. 94/1069/EC regarding the transfer of SMEs, Recommendation no. 90/246/EEC regarding the implementation of an administrative simplifying policy in favour of the SMEs, Recommendation no. 97/334/CE regarding the improvement and simplification of the business environment for the settlement of new SMEs etc. Obviously, from the documents presented it is clear that the problem of the SMEs was always in the attention of the European Union' organisms, mainly after 1987.

The notion of SMEs was for the first time defined in the European legislation in Recommendation no. 96/280/CE regarding the definition of the SMEs. The current definition of the microenterprises, small and medium size enterprises is to be found in the European Commission's Recommendation 2003/361/EC, definition that was also taken by the Romanian legislation, definition that makes a clear distinction between SMEs and large enterprises[5]. The revision of the definition and its connection with the present situation has a series of motivations, such as the decrease of the administrative obstacles, the entrepreneur's promotion, the possibility of giving tax facilities, grants and structural financing, etc. The new definition establishes and allows a better increase of the financial limits for the SMEs, a simpler model of declaring the enterprise's type and the category that it is part of ("autonomous", "partner", and "related" enterprises).

The European Commission published on 11th November 2005 the document entitled Implementing the Community Lisbon Programme Modern Policy for Growth and Employment[6] which launched again the community policy in the field of SMEs putting together the tools of the European Charter of the Small Enterprises with those of the Plan of action for entrepreneurship for assuring the complementary community programs and structural funds (the entrepreneurship's promotion and that of the professional skills; the improvement of the access on the market, the bureaucracy's decrease, encouraging the developing potential of SMEs, a better dialogue and consultation with SMEs partners).

In the context of the community policy of supporting the SMES, the European entities took different measures in different fields: on 24th October 2005 the European Parliament and the Council adopted the Framework-Program for competitiveness and innovation intended for the period 2007-2113[7]; the Statement presented by the European Commission in November 2005 entitled "A modern policy of the SMEs for growth and employment" that regarded the application of the community program from Lisbon[8], on 29th June the Commission adopted a new statement having as objective the SME's financing and regarding the improvement of the policies and programs that support the access of the enterprises to financing, especially the European ones[9], Directive 2005/56/CE regarding the fusions outside the borders etc.

The Commission of the European Communities sent forward to the European Council, the European Parliament, the European Economic and Social Comity and the Regions Comity on 4th October 2007 a statement entitled "The fundamental role of SMEs in favour of the employment increase. The interim assessment of the modern policy in the SMEs fields"[10] where an analysis was made of the achievements of the modern European policies in the field of SMEs on the five key domains: the decrease of the bureaucratic procedures (a favourable frame for regulation was created), the improvement of the SMEs' access on the market (for example a new directive regarding services[11], the directives regarding the public acquisitions, an action plan for overtaking the obstacles

[5] Law no.346 on 14th 2004 regarding the stimulation, setting up and development of SMEs, modified by Law no.175 in 2006.
[6] COM (2005) 551 final
[7] Decision no. 1639/2006/CE (JO, L310, 9.11.2006)
[8] COM (2005) 551
[9] COM (2006) 349
[10] COM (2007) 592 final
[11] Directive 2006/123/CE on 12th December 2006

that entrepreneurs face when they enter the markets of third countries[12]), the promotion of the entrepreneurial spirit (single office, the development of entrepreneurial competences by means of education in schools, enterprises transfers, the second chance policy[13]), the improvement of SMEs' development capacity in a sustainable way (the financial institutions for the period 2007-2013 will offer finance of approximately 30 billion euro, approximately 400.000 SMEs will benefit of this money, the Jeremie initiative that offers the member states the option of using funds from the Structural Funds in financial funds such as risk capital, guarantees or micro financing), consolidating dialogue and consultation with the interested parts in the SMEs field.

The spreading of a "culture" of better regulation at the European Union's level, entitled the Commission, regarding the revaluation of the Lisbon Strategy 2008-2010 new cycle, to have a European legislative initiative aiming at supporting the workmanship activity and the small enterprises, enterprises in the social economy's sector and family SMEs. This is how the regulation project entitled **Small Business Act** was set up.

The initiative for adopting this Small Business Act (SBA) for Europe, was received by the European Council in December 2007, encouraged in March 2008 by the same European Council, and the Slovene presidency requested the notification of the European Economic and Social Committee which it received on 15th May 2008 – the exploratory Notification INT/379.

From the Commission's Statement for the Council, European Parliament, European Economic and Social Committee and the Regions Committee[14], it is clear that **Small Business Act** represents the will for achieving a decisive impact for determining the EU's strategy through a better regulation of the setting up and development framework of SMEs, the updating and simplification of the current community legislation[15], the improvement of the strategic approach of the entrepreneurial spirit.

By recognizing the primordial importance of the principle *Think Small First*, in accessing **Small Business Act**, the usefulness of the complementary application of the subsidiary principle, in the decision making process at entrepreneur's level, as well as the principle of proportionality, is recognized in this field.

On the same date, 25th June 2008, together with Small Business Act, the Commission forwarded the proposal for a Regulation of the European Council regarding the Statute of the European Private Company[16]. This type of company will represent a new legal form, having as mandatory minimum capital 1€, with an own managing structure (one or more managers, a unitary or dual managing system). The normative legal act includes regulations regarding the employees' participation, the transfer of the registered office of the European Private Company, the restructure, development and nullity. These provisions come to meet entrepreneurs' needs, establishing the legal framework which would allow the companies set up in different member states to merge or to form holdings and common subsidiaries, without having to face the national red tape. But such a company (European Private Company) could be registered only after reaching an agreement through which the ways of participation of the employees would be established (also in the company's management), thing that represents a new philosophy of co interest. For the small enterprises, the European Council proposes, in the preamble of the Regulation, another form of European company to be stipulated in another regulation, considering the diversity of the national legislations regarding the companies and the improper way of organizing them in this kind of company (European Private Company).

In approaching this field, in the context shown previously, Romania couldn't keep away, so through a complex of legislative measures the entrepreneurship institution found its deserved place. The Romanian has as starting point the notions of entrepreneurship and entrepreneur.[17]

Undoubtedly entrepreneurship, which generally defines an activity[18] (entrepreneurship represents the capacity of setting up, running and taking the risks of a business) motivated from a

---

[12] It implies the commerce facilitation within the future agreements of free exchange (ALS) and within OMC.

[13] The Commission's Statement "Depăşirea stigmatizării eşecului în afaceri pentru o politică a celei de-a doua şanse" – COM (2007) 584.

[14] COM (2008) 394 final, 25th June 2008

[15] It aims for a reduction of 25% of the administrative tasks generated by the EU legislation by 2012.

[16] COM (2008) 396 final

[17] The historical evolution of the term entrepreneurship has as center figures: the French economist Richard Cantillona (the 18th century), the sociologist Joseph Schumpeter (1934), representatives of the behaviourist school, etc.

psychological, economic, social, etc, point of view, implies in the centre of this phenomenon a notion, and this is that of entrepreneur. The term entrepreneur comes from French and is explained as "the one that acts". Does the clarification of the term imply the acceptance of the content synonymy with the notions of enterprising, owner, manager or director?[19] Is the entrepreneur mistaken for an investor or he can be the person that manages or runs a business, either having his own capital or somebody else's?

In a wider sense, the notion of entrepreneur implies no distinction, from any point of view, from the categories previously mentioned, but it has to be regarded from the point of view that any person can behave in the direction of developing a business, submitted to risks, having as goal profit making. This implies entrepreneurial competences, a set of abilities, skills and specific actions in form and development.

Obviously, the Romanian state aiming at getting increased revenues, part of local and national budgets, but also at assuring its own citizen wealth, cannot be indifferent to the phenomenon and it has encouraged the available tools (regulation, crediting, fiscal facilities, etc.), the skills that help the profit making process, employment, innovation and research, reason for which it has created the legislative frame necessary for the protection and development of the entrepreneurial development, the organisms necessary for the progress of this program.[20]

Therefore, the entrepreneurial phenomenon implies all the legal aspects that concern the setting up, the object of activity and the business development. Naturally, taking into account the constitutional stated pre-eminence of the community law upon the national law, as it is shown in Article 20, Article 148 from the revised Romanian Constitution, the legal basis of establishing the entrepreneurial activity within the system is related first of all to the provisions in Article 157 from the Treaty for the European Community, and then to regulations, directives, decisions, recommendations, notifications, etc. Consequently, the Romanian law was adapted to the requests of the European community law, going as far as taking, in its normative documents, definitions, legal forms, institutions, so on and so forth.

In the Romanian law, more precisely in the Romanian Civil Code, the enterprise contract is regulated, being mentioned that one of the parties, called entrepreneur or service provider (non-commercial private person or any authorized person) obliges itself, with main title, to the other party called client or beneficiary to accomplish a defined activity, to provide a service, on its own responsibility in exchange for a charge (called fee)[21]. In the specialized books it was shown that the entrepreneur's obligation consists of performing an activity by authorized persons who develop independent activities, provide services, as compared to those who perform liberal professions, including intellectual activities. But, even if these terms are synonyms, the entrepreneurial culture seen as a phenomenon cannot be reduced to the dispositions of the Civil Code, because it represents a wider domain.

The setting up of an entrepreneurial activity implies establishing the legal forms of business organization, according to the Romanian legislation.

The Romanian legislation has established the main forms under which the small private businesses' activity can be developed: they can be individual (private person)[22], or pertaining to a group (family enterprise[23], private limited company, partnership firm, limited partnership firm,

---

[18] In specialized books we can find more definitions of entrepreneurship, being seen as a process, as a practice, as a way of thinking, etc.

[19] In specialized books one can find opinions according to which not all these notions are confused.

[20] The National Agency for SMEs and Cooperation – ANIM MC.

[21] See Florentin Tucă, Claudiu Jipescu-Munteanu, *Actualitatea contractului de antrepriză*, Revista de drept comercial, no.4/2002, p.68 ; Ioan Mara, *Contractul civil de locuțiune a lucrărilor a lucrărilor şi contractul de antrepriză*, Revista de drept comercial, no.10/2004, p.154.

[22] The Decree Law no. 54/1990 regarding the organization and development of the activity of the individual entrepreneurs and family enterprises published in the Official Monitor no. 20 on 6th February 1990.

[23] Law no. 300/2004 regarding the authorizing of the private persons and family enterprises that develop independent activities, published in the Official Monitor no. 576 on 29th June 2004.

association limited by shares, public limited company[24], agricultural company[25], cooperative society in workmanship system[26]).

The Constitutive Act of a company includes the Contract of Association – in the case there are more enterprisers – and the Charter.[27]

The current definition of the SMEs is included in Law no. 346/2004 regarding the stimulation of setting up and developing SMEs[28] and it was modified by Law no. 175/2006[29] in order to match the definition given in the European Commission's Recommendation 2003/361/E.C.C. Therefore, SMEs are defined as being those enterprises which meet the following requests: they have an annual average number of employees lower than 250 persons, they have an annual net turnover of up to €50 m, the equivalent in lei, or if they have total assets which do not top the equivalent in lei of €43m, the capital owned by a company that is not registered as SME out of the capital of a SME isn't higher than 25%. Depending on the annual average number of employees and the annual net turnover or on the total assets that they own, SMEs are classified as: microenterprises[30], small enterprises[31] and medium enterprises[32].

The law excludes from the category of SMEs the following: bank companies, insurance and reinsurance companies, management companies of financial investment funds, security companies, companies with an exclusive external trade activity, private and legal persons which have as main activity the buying and reselling of movable or unmovable goods.

The object of activity is established according to the Classification of the Activities in the National Economy – CAEN Code. For this see Government Decision no. 656/1997 regarding the approval of the Classification of the Activities in the National Economy[33] as well as the Order of the National Institute of Statistics no. 337 dated 20th April 2007 regarding the updating of the Classification of the Activities in the National Economy - CAEN[34]. From the legal documents mentioned, it results that an entrepreneur can develop, in the same legal form recognized by the law, specific activities from several economic fields.

The business development required matching the Romanian legislation to the European legislation concerning this field. According to this the Romanian legislation has assimilated as main objectives the ten directions established in the European Charter for SMEs, the strategy for coordinating and implementing being entrusted to the National Agency for SMEs and Cooperation. So, in Law no. 346/2004 provisions regarding the following are to be found: managerial procedures (the protection of SMEs is provided in their relation to the state; the managerial procedures simplification), access to public services and assets pertaining to self-governing management, national companies and incorporated companies with a majority state-owned capital (unifying the stages of issuing preliminary agreements and notifications; priority access for closing, concession, leasing or buying quick assets), priority access to public acquisitions of products, works and services (they get 50% discount for criteria related to turnover, warranty; they can get technical assistance,

---

[24] Law no. 31/1990 regarding incorporated enterprises modified and republished in the Official Monitor no. 1066 on 17th November 2004.

[25] Law no. 36/1991regarding the agricultural enterprises and other forms of joint ventures in agriculture, published in the Official Monitor no. 97 on 6th May 1991, modified and republished based on the modifying documents published in the Official Monitor 1st part, until 23rd May 2007.

[26] Law no. 1/2005 regarding the organization and functioning of the cooperation, published in the Official Monitor no. 172/28th February 2005/

[27] Law no. 26/1990 regarding the Commerce Register, published in the Official Monitor no. 49 on 4th February 1998, republished with the modifications published in the Official Monitor, 1st part, until 30th April 2008;

[28] Published in the Official Monitor no. 681/29th July 2004, Law no. 346/2004 abrogated Law no. 133 in 1999 regarding the stimulation of the private enterprisers by setting up and developing SMEs - cooperations

[29] It was published in the Romanian's Official Monitor no. 438 on 22nd May 2006.

[30] They have up to 9 employees, an annual net turnover or they own total assets of up to 2 million euro, the equivalent in lei;

[31] They have between 10 and 49 employees, an annual net turnover or they own total assets of up to 10 million euro, the equivalent in lei;

[32] They have between 50 and 249 employees, an annual net turnover of up to 50 million euro, the equivalent in lei, or they own total assets that do not top the equivalent in lei of 43 million euro;

[33] It was published in the Official Monitor no. 301 in 1997;

[34] It was published in the Official Monitor no. 293 on 3rd May 1997;

access to electronic and information services), information services, assistance and consultation, the stimulation of the research-development and innovation authority, professional training (training programs developed in partnership with the National Agency for Employment, private and state education institutions), the SMEs transfer (refers to the continuity, keeping the jobs, stimulating economic activities), development programs (facilitating the access to financing, non-refundable financing, the setting up of warranty funds, promoting foreign investments, etc.). The Romanian legislation has also been oriented towards entrepreneurial training and education (the National Agency for the Universities' Partnerships with the Social and Economic Environments was set up), the quick and cheap start of new businesses (the organization and restructuring process of the Unique Office[35]; through OUG no.27/2003 regarding the tacit approval procedure, the measure, according to which if the administration keeps silent it is considered that the authorization given, was introduced), better laws and regulations (Law no. 300 dated 28th June 2004 regarding the authorization of private persons and family enterprises that develop economic activities in an independent way, Law no. 52/2003 regarding the decisional transparency in public administration, Law no. 85 dated 5th April 2006 regarding insolvency), fiscal facilities (Article 107 from the Fiscal Code establishes the taxation rate on the microenterprises revenues to 3% for the year 2009; Government Decision no. 166 on 13th February 2003 regarding some fiscal facilities given to students who want to start their own business, Government Decision no. 442 on 10th April 2003 regarding the approval of some measures for attracting, preparing and stabilizing young people in research).

In order to sustain and develop by law the activity of SMEs in our country, the following were also created: organisms, private and public institutions, non-governmental organizations and business and advisory centers, etc. Therefore, the following were also set up: The National Agency for SMEs and Cooperation[36] being subordinate to the Government, having as main attribution the issuing and implementing of the programs aimed at developing of a certain type of enterprises (advisory, information, offering financial support); The Romanian Chamber of Industry and Commerce[37], an non-governmental organization having representative centers in all the country's counties that aims at prompting the economic activity among entrepreneurs, representing and defending their rights, etc; National Confederations and Patronal Associations that gather entrepreneurs from different professional fields aiming at protecting their interests (the National Council of SMEs in Romania, the Association of Businessmen from Romania, the Romanian Patronage, Business and Advisory Centers, Institutions for financial support).

The Romanian legislation, led by the aim of achieving the objectives established by the European Charter for the Small Enterprises, went so far as to ban any actions or acts having as object or possibly having as result the discrimination of SMEs or newly financed enterprises, based on criteria of size and seniority[38].

Undoubtedly today, small enterprises are perceived, at the European Union's level, as the weight center of the European economy, the chance of offering new jobs, the innovative spirit in the business environment. The European and national legislation have to be a factor of progress in this direction not a burden and therefore law specialists can successfully contribute to the final outcome.

[35] Law no. 359/2004 regarding the simplification of the formalities when registering the private and legal persons and the family enterprises in the commerce register, the fiscal registration of these as well as when authorizing the legal persons' functioning, modified by the Government Emergency Ordinance no. 75 on 30th September 2004.

[36] It was published in the Official Monitor no. 529 on 31st December 1998, abrogated by Article 13 from the Government Decision 382 on 11th May 2000, published in the Official Monitor no. 219/18th May 2000;

[37] It was published in the Official Monitor no. 49 on 4th February 1998, with subsequent modifications and completions.

[38] Article 10 of Law no. 346/2004

NOMINÁLNA A REÁLNA KONVERGENCIA V KONTEXTE ROZŠIROVANIA EMÚ[1]

Eva MUCHOVÁ - Jana CHRENKOVÁ

Ekonomická univerzita v Bratislave/ IPO Consulting a.s.

eva.muchova@euba.sk, / jana.chrenkova@ipoconsulting.sk

Abstrakt

V posledných desaťročiach sa dostávajú do popredia kontroverzné otázky týkajúce sa faktorov ekonomického rastu a empirické štúdie o konvergencii resp. divergencii vo forme makroekonomických ukazovateľov. Súčasne rozširovanie Ekonomickej a menovej únie sa stalo diskutovanou témou v odborných kruhoch. Hodnotenie konvergencie sa stáva kľúčovým z hľadiska posúdenia optimálnosti členstva ekonomík v menovej únii. Príspevok analyzuje teoretické aspekty konvergencie, uvádza základné prístupy k meraniu konvergencie a to prostredníctvom "sigma" konvergencie a "beta" konvergencie. Kriticky skúma vzájomný vzťah a dilemu medzi nominálnou a reálnou konvergenciou na príklade krajín SVE, pričom sa zameriava na hodnotenie optimálnosti nominálnych kritérii pre nové členské krajiny. Hlavnou oblasťou kritiky je plnenie inflačného kritéria, kde sa do popredia dostáva inherentný konflikt medzi plnením nominálnych kritérií a procesom reálnej konvergencie (Balassov-Samuelsonov efekt) a riziko akcelerácie inflácie po vstupe kandidátskych krajín do eurozóny (Boxer efekt).

***Kľúčové slová*:** *konvergencia, EMU, nominálna a reálna konvergencia, ekonomický rast, Balassov-Samuelsonov efekt, Boxer efekt, krajiny SVE*

Keywords: *convergence, EMU, nominal convergence, real convergence, economic growht, Balassa-Samuelson effect, Boxer effect, central and eastern European countries*

1 ÚVOD

V posledných desaťročiach sa dostávajú do popredia kontroverzné otázky týkajúce sa faktorov ekonomického rastu a empirické štúdie o konvergencii resp. divergencii makroekonomických ukazovateľov. Súčasne rozširovanie Ekonomickej a menovej únie (EMÚ) sa stalo diskutovanou témou v odborných kruhoch a hodnotenie konvergencie sa stáva kľúčovým z hľadiska posúdenia optimálnosti členstva ekonomík v menovej únii. Konvergenčné kritéria stanovené v maastrichtskej zmluve boli zamerané na dosiahnutie nominálnej (a tým do určitej miery aj reálnej) konvergencie, s cieľom znižovať existujúce rozdiely medzi členskými krajinami EÚ už pred vytvorením EMÚ. V tomto príspevku sa zameriavame na kritické zhodnotenie nominálnej a reálnej konvergencie súvisiace s procesom rozširovania EMÚ.

2 TEORETICKÉ ASPEKTY KONVERGENCIE

Sú známe rozličné prístupy k hodnoteniu konvergencie [5]:

- konvergencia v samotnej ekonomike vs. konvergencia medzi ekonomikami;
- konvergencia vyjadrená mierou ekonomického rastu vs. konvergencia meraná úrovňou dôchodku;

[1] *Tento príspevok vznikol s podporou grantovej agentúry VEGA v rámci projektu č. 1/4653/07 Makroekonomické aspekty konvergencie ekonomiky Slovenskej republiky ku eurozóne.*

- beta (β) konvergencia vs. sigma (σ) konvergencia;
- nepodmienená (absolútná) konvergencia vs. podmienená konvergencia;
- globálna konvergencia vs. lokálna konvergencia (tzv.club convergence);
- dôchodková konvergencia vs. konvergencia celkovej faktorovej produktivity;
- deterministická konvergencia vs. stochastická konvergencia.

V súvislosti s posudzovaním konvergencie regiónov alebo krajín z hľadiska ekonomického vývoja sa uvádzajú dva rozličné typy konvergencie. Prvý typ, nominálna konvergencia, sa vzťahuje na konvergenciu vybraných makroekonomických parametrov k hodnotám zabezpečujúcim makroekonomickú stabilitu v ekonomickom integračnom zoskupení. Druhý typ, reálna konvergencia, znamená proces dobiehania vyspelejších ekonomík menej rozvinutými ekonomikami. V podstate ide o konvergenciu ekonomických a sociálnych podmienok. Tento typ konvergencie sa meria napr. ukazovatelom HDP na obyvateľa.

Reálna konvergencia môže zahŕňať aj konvergenciu štruktúr produkcie, finančných trhov a inštitúcii, kvality inštitúcii, ktoré sú zameranú na reguláciu a vykonávajú dohľad, zamestnanosti; synchronizáciu hospodárskych cyklov a mobilitu pracovnej sily.

Nominálna a reálna konvergencia sú navzájom prepojené, pričom nominálna konvergencia vytvára vhodné podmienky pre zdravý hospodársky rast krajín združených v určitom celku (napr. EÚ). Ako uvádzajú Soukiazis, Castro [10] napriek veľkému počtu empirických modelov založených na ekonometrických technikách, ktoré boli použité na skúmanie fenoménu konvergencie, nedosiahol sa konsenzus o faktoroch, ktoré by mohli viesť ku konvergencii, o rýchlosti konvergencie alebo dokonca o existencii konvergenčného vzoru. Viacero z empirických analýz je zameraných na tzv. beta konvergenciu, ktorej model bol prvý krát publikovaný Barrom a Sala-i-Martinom. Uvedení autori si položili kľúčovú otázku „ či chudobné krajiny alebo regióny majú tendenciu rásť rýchlejšie ako bohaté; či existujú automatické sily, ktoré vedú v dlhodobejšom časovom horizonte ku konvergencii úrovne dôchodku alebo produktu na obyvateľa“[1, str. 223]. Ich prístup sa zakladá na neoklasickom modeli rastu a vychádza z teórii Ramseya, Solowa, Cassa a Koopmansa. Za významný prvok tejto teórie sa považujú klesajúce výnosy z kapitálu. Vplyv ďalších faktorov ovplyvňujúcich ekonomický rast a konvergenciu skúmali Chamley, King a Rebelo. Lineárna regresná funkcia prostredníctvom ktorej sa skúma beta konvergencia má nasledujúci tvar:

$$\frac{1}{T}\log\frac{y_{i,t_0+T}}{y_{i,t_0}} = a - \frac{1-e^{-\beta T}}{T}\log y_{i,t_0} + u_{i,t_0,t_0+T}$$

kde

y_{i,t_0} – reálny HDP na obyvateľa v krajine *i* a v roku t_0,

y_{i,t_0+T} – reálny HDP na obyvateľa v krajine *i* a v roku $t_0 + T$,

T – dĺžka časového obdobia,

ß – rýchlosť konvergencie,

u_{i,t_0,t_0+T} – náhodná zložka s časovým posunom medzi rokmi t_0 a $t_0 + T$.

Na rozdiel od toho sigma konvergencia je založená na meraní variability reálneho príjmu na osobu medzi regiónmi pomocou smerodajnej odchýlky. Ak sa smerodajná odchýlka v čase zmenšuje, svedčí to o konvergencii regiónov. Na druhej strane pri divergencii, smerodajná odchýlka reálneho príjmu na osobu v čase rastie. Alternatívou takéhoto merania sigma konvergencie je používanie variačného koeficientu, ktorý sa vypočíta ako pomer smerodajnej odchýlky a priemeru. Pokles hodnoty variačného koeficientu v čase odráža regionálnu konvergenciu, vzrast hodnoty naopak divergenciu a nestabilná tendencia sa považuje za dôkaz oboch - konvergencie a divergencie počas uvažovaného obdobia.

Beta konvergencia podľa neoklasického prístupu využíva regresnú analýzu rastu dôchodku na osobu. Regresný koeficient beta so záporným znamienkom ukazuje, že región s nižšou

počiatočnou úrovňou dôchodku na osobu rastie rýchlejším tempom ako región s vyššou počiatočnou úrovňou dôchodku na osobu.

Podľa neoklasickej teórie je konvergencia pravidlom a divergencia je javom krátkodobým. Voľný obchod a dokonalá mobilita kapitálu zabezpečuje konvergenciu prostredníctvom vyrovnávania cien faktorov. Exogénny technický pokrok sa považuje za verejný statok, ktorý je voľne k dispozícii všetkým krajinám, t.j. umožňuje chudobným regiónom rásť rýchlejším tempom. Tento predpoklad je založený na zvýšení otvorenosti ekonomík a na pohybe kapitálu vo forme priamych zahraničných investícii, transférom know-how, licenciami, ako aj obchodom s high-tech produktmi. Za týchto podmienok, hospodársko-politické opatrenia nezohrávajú významnú úlohu v ovplyvňovaní dlhodobého ekonomického rastu. Empirické štúdie podporujú hypotézu absolútnej (nepodmienenej) konvergencie iba v prípade krajín s vysokým stupňom homogenity.

3 NOMINÁLNA VS. REÁLNA KONVERGENCIA V KONTEXTE PLNENIA INFLAČNÉHO KRITÉRIA

Maastrichtské kritériá pre vstup do eurozóny boli pôvodne definované pre krajiny s podobným stupňom ekonomického vývoja. Ich striktná interpretácia preto nezohľadňuje špecifické potreby dnešných kandidátskych krajín, ktoré sa momentálne nachádzajú v procese dobiehania ekonomickej úrovne vyspelejších krajín EÚ. Proces reálnej konvergencie sa tak za istých okolností môže dostať do konfliktu s ich zámerom vstúpiť do eurozóny v čo najkratšom časovom horizonte. Jedná sa najmä o proces dobiehania cenovej úrovne (inherentne spätý s dynamickým ekonomickým rastom podporeným rastom produktivity práce): konvergencia cenových hladín je možná buď prostredníctvom nominálnej apreciácie výmenného kurzu a/alebo prostredníctvom inflačného kanála. Keďže krajina po vstupe do eurozóny fixovaním svojho menového kurzu na euro prvú možnosť stratí, zostáva jej už iba možnosť vykazovania kladného inflačného diferenciálu voči vyspelejším členským krajinám. Ponúka sa teda otázka, či by z hľadiska reálnej konvergencie nebolo vhodné maastrichtské inflačné kritérium modifikovať resp. flexibilne interpretovať, aby týmto krajinám umožnili dobiehať ekonomicky vyspelejšie krajiny EÚ paralelne s procesom menovej integrácie. V tomto kontexte môžeme kritiku rozdeliť na dve oblasti: prvou je kritika spôsobu kalkulácie referenčnej hodnoty a druhou je neadekvátnosť inflačného kritéria pre dobiehajúce ekonomiky.

Kritika spôsobu kalkulácie referenčnej hodnoty kritéria cenovej stability

Zohľadňujúc rôzne prístupy ekonómov, ktorých práce sa sústreďujú na kritiku definície inflačného kritéria, môžeme rozlíšiť nasledovné tri spôsoby kalkulácie referenčnej hodnoty (RH) pre posúdenie plnenia inflačného kritéria, ktoré pomenujeme ako RH1, RH2 a RH3:

RH1 – referenčná hodnota v súlade s definíciou Maastrichtskej zmluvy:

V čase vzniku maastrichtských kritérií neexistovala nijaká konkrétna cieľová hodnota (tzv. *benchmark*) miery inflácie pre účely posúdenia členstva v EMÚ, ktorá by bola všeobecne akceptovaná ako „cenová stabilita“. Existencia konvergenčného kritéria cenovej stability tak ako ho poznáme dnes sa vtedy javila ako opodstatnená, keďže bolo potrebné z dôvodu minimalizácie rizika neúspechu projekt jednotnej európskej meny naštartovať skupinou krajín s čo najnižšou mierou inflácie [4, str. 6]. Maastrichtské kritérium cenovej stability preto neuvádza konkrétnu absolútnu hodnotu pre posúdenie plnenia tohto kritéria. Pri výpočte referenčnej hodnoty Európska komisia vychádza z priemeru miery HICP troch krajín EÚ s najlepšími výsledkami v oblasti inflácie, pričom však za „najlepší výsledok“ považuje čo najnižšiu pozitívnu hodnotu (t.j. napr. inflačnú mieru 0,01%) miery inflácie. Pre ilustráciu možno teda uviesť, že najnižšia možná referenčná hodnota miery inflácie RH1 je s prihliadnutím na prípustnú odchýlku vo výške 1,51%.

RH2 – priemer eurozóny vs. priemer EÚ:

Skutočnosť, že Európska komisia pri hodnotení kritéria cenovej stability vychádza z inflačných mier *všetkých štátov EÚ* namiesto skúmania mier inflácie krajín *eurozóny*, je predmetom

častej kritiky viacerých ekonómov (napr. Gros, Buiter, Lavrač, atď.). Pritom zohľadňovanie inflačných mier krajín, ktoré nie sú plnými členmi eurozóny, a teda sa na nich nevzťahuje spoločná menová politika ECB, nedáva z hľadiska ekonomickej teórie žiadny zmysel [4]. Čím viac krajín je súčasťou EÚ, tým vyššia je pravdepodobnosť, že práve tie tri krajiny, ktoré sú predmetom kalkulácie referenčnej hodnoty, majú extrémne nízke hodnoty inflačných mier. Navyše sa pri súčasnom počte 27 členov EÚ versus 13 členov eurozóny zvyšuje pravdepodobnosť, že práve tie tri krajiny, ktorých priemer inflačných mier bude tvoriť predstavu o „cenovej stabilite" v súlade s definíciou v Protokole Maastrichtskej zmluvy, sa v podstate na spoločnej menovej politike priamo podieľať nebudú. Gros (2004) vo svojej štúdii na základe kalkulácie štandardných odchýlok konštatuje, že rozšírením EÚ z 15 na 25 členov v roku 2004 sa pravdepodobnosť, že Maastrichtské inflačné kritérium je nižšie ako priemer mier inflácie všetkých krajín eurozóny, zvýšila z 30 na 60%.

Aplikácia referenčnej hodnoty podľa Maastrichtskej zmluvy môže teda viesť k absurdnej situácii, kedy môže byť z členstva v eurozóne vylúčená kandidátska krajina, ktorá bude mať v čase skúmania plnenia kritérií mieru inflácie *nižšiu* ako priemer eurozóny [4, str. 8].

RH3 – definícia cenovej stability ECB

Ako už bolo spomenuté v predchádzajúcom texte, tvorcovia Maastrichtskej definície cenovej stability v čase formovania menovej únie nevedeli kvantifikovať konkrétnu referenčnú hodnotu - cieľom bolo založiť menovú oblasť s čo najnižšou mierou inflácie. Dnešná situácia je však odlišná: jednotná menová politika ECB už funguje niekoľko rokov a predstava o „cenovej stabilite" je kvantitatívne definovaná prostredníctvom Rady guvernérov ECB nasledovne: „cenová stabilita sa definuje ako medziročný nárast harmonizovaného indexu spotrebiteľských cien (HICP) eurozóny nižší ako 2%. Cenová stabilita sa má udržiavať v strednodobom horizonte." [12]. V máji 2003 Rada guvernérov ECB túto definíciu cenovej stability upresnila: cieľom ECB je udržiavať miery inflácie v strednodobom horizonte *tesne pod úrovňou 2%.* Prísne matematicky vzaté ide o hodnotu 1,99%. Po pripočítaní prípustnej odchýlky 1,5 percentuálneho bodu od tejto hodnoty dostávame najlepšiu možnú referenčnú hodnotu RH3 vo výške 3,49%.

Oproti hore uvedenej najlepšej možnej hodnote RH1 ide o rozdiel takmer 2 percentuálne body – čo v prípade kandidátskych krajín môže zohrávať veľkú úlohu. Na tomto príklade možno ilustrovať, že starší členovia eurozóny podliehajú rozdielnym, a to voľnejším kritériám ako kandidátske krajiny pre vstup do eurozóny. Táto situácia sa javí o to absurdnejšia, keď zoberieme do úvahy, že v prípade kandidátskych krajín ide o transformujúce sa ekonomiky, ktoré sa v rámci reálnej konvergencie (t.j. snahy o dobehnutie úrovne vyspelejších krajín EÚ) vyznačujú dynamickým rastom ekonomiky ako aj cenovej úrovne, z čoho inherentne vyplýva pozitívny inflačný diferenciál voči starším členom EÚ.

Kritika inflačného kritéria z hľadiska povahy dobiehajúcich ekonomík

Druhá oblasť kritiky Maastrichtského inflačného kritéria vychádza z argumentu, že nové členské štáty EÚ majú ťažšiu pozíciu plniť konvergenčné kritéria v porovnaní s EÚ-15, v čase keď bolo posudzované ich plnenie kritérií pre vstup do eurozóny (pred rokom 1999). Táto ťažšia pozícia vyplýva najmä zo skutočnosti, že tieto krajiny sú krajiny dobiehajúce ekonomickú úroveň vyspelejších členov EÚ.

Vzhľadom na menšiu disparitu v rámci EÚ-15 v oblasti cenovej úrovne v porovnaní s dnešnou EÚ-27 nebola v období tvorby vstupných kritérií považovaná reálna konvergencia prejavujúca sa *inter alia* nárastom cenovej úrovne za potenciálnu prekážku v plnení nominálneho kritéria cenovej stability. Z tohto dôvodu inflačné kritérium zohľadňovalo iba *relatívnu* zmenu cenovej hladiny, a nie jej absolútnu úroveň. Striktná aplikácia tohto kritéria pre dobiehajúce krajiny by však spôsobila, že harmonizácia relatívnych cenových úrovní krajín, ašpirujúcich na skorý vstup do eurozóny, by nikdy nenastala [11, str. 444].

Verejnosť v kandidátskych krajinách má však z rastu cenovej hladiny obavy, pričom z tohto očakávaného rastu cien viní zavedenie eura. Existujú však aj iné príčiny, ktoré by mohli byť zdrojom zrýchlenia rastu cenovej hladiny bezprostredne po vstupe dobiehajúcej ekonomiky do eurozóny, pričom medzi najvýznamnejšie potenciálne príčiny patrí tzv. Boxer efekt a Balassov-Samuelsonov efekt. Tieto príčiny však môžu byť do istej miery vykompenzované pozitívnymi vplyvmi zavedenia

eura na mieru inflácie, ktorými sú najmä: zvýšenie cenovej transparentnosti, eliminácia kurzového rizika a fiškálne pravidlá Paktu stability a rastu [6, str. 50]. V nasledujúcej časti stručne charakterizujeme spomínané dve najvýznamnejšie potenciálne príčiny zrýchlenia rastu cenovej hladiny:

Boxer efekt

Ak dobiehajúca krajina nechce svoje plné členstvo v EMÚ odkladať, musí tesne pred vstupom do eurozóny stlačiť infláciu na potrebnú mieru a musí sa spoliehať na to, že neskôr už ako členovi eurozóny jej budú vyššie miery inflácie potrebné pre konvergenciu cenovej úrovne tolerované. Takéto uvažovanie je podobné boxerovi, ktorý sa zopár hodín pred zápasom vzdá jedla, aby splnil kritérium váhy pre svoju kategóriu, avšak po odvážení mu už nič nezabráni skonzumovať veľkú porciu jedla. Podobný typ správania nájdeme v prípade niektorých starších členov EMÚ: v období pred vstupom do eurozóny nastalo výrazne zladenie inflačných mier na nízku úroveň, určovanú troma krajinami s najnižšou mierou HICP, avšak bezprostredne po ich prijatí do eurozóny 1.1. 1999 (resp. v prípade Grécka v roku 2001) u nich poľavila protiinflačná snaha a nasledovalo obdobie zvýšených mier inflácií [2].

Jednalo sa najmä o krajiny s nižšími úrovňami HDP na obyvateľa z tejto skupiny krajín – t.j. Grécko, Írsko, Španielsko a Portugalsko, ktoré bezprostredne po ich vstupe do eurozóny dlhodobo vykazovali inflačné miery prekračujúce referenčnú Maastrichtskú hodnotu miery inflácie. Dokonca možno dodať, že zvýšené miery inflácie merané prostredníctvom HICP prekračujúce referenčnú hodnotu pretrvávajú v týchto krajinách eurozóny (v Španielsku, Grécku a Írsku) až dodnes, čím potvrdzujú svoj ešte pretrvávajúci proces reálnej konvergencie.

Ďalším podporným argumentom pre existenciu Boxerovho efektu je skutočnosť, že inflačná miera zaznamenaná v Slovinsku rok po vstupe tejto krajiny do eurozóny, sa zvýšila o 1,3 percentuálneho bodu, čím prekročila referenčnú hodnotu o jeden percentuálny bod [6]. Pritom v čase skúmania plnenia tohto kritéria v roku 2006 vykazovalo Slovinsko HICP o 0,36 percentuálneho bodu nižšiu hodnotu v porovnaní s referenčnou hodnotou. Európska komisia sa proti tomuto tzv. Boxer efektu bráni tým, že zdôrazňuje *udržateľnosť* mier inflácie.

Balassov-Samuelsonov efekt

Najviac diskutovaným problémom v súvislosti s nevhodnosťou Maastrichtského inflačného kritéria pre súčasné kandidátske krajiny pre vstup do EMÚ je takzvaný Balassov-Samuelsonov efekt, ktorý je prirodzeným fenoménom v krajinách dobiehajúcich ekonomickú úroveň vyspelejších členov EÚ. Krajiny s rýchlo rastúcou produktivitou práce v medzinárodne obchodovateľnom sektore môžu mať problémy so splnením inflačného kritéria a po vstupe do eurozóny môžu viesť ku kladným inflačným diferenciálom voči ostatným krajinám EÚ.

Čo sa týka odhadovanej veľkosti vplyvu tohto efektu na inflačné miery kandidátskych krajín, výsledky štúdií ekonómov sa značne líšia, pričom jeho vplyv na inflačnú mieru odhadujú v rozmedzí od niekoľko desatín p. b. až do 7 p.b.. Príčiny týchto rozdielnych hodnôt súvisia s aplikovaním rôznych štatistických metód, pričom výsledky závisia aj od veľkosti štatistickej vzorky a dĺžky pozorovacieho obdobia. Okrem toho je v praxi dosť obtiažne jednoznačne rozdeliť sektory na obchodovateľné a neobchodovateľné. Odhadovaná veľkosť vplyvu Balassovho-Samuelsonovho efektu závisí do veľkej miery aj od teoretických predpokladov. Modely často rátajú s úplnou mobilitou pracovnej sily a rovnakou mierou rastu miezd vo všetkých sektoroch ekonomiky – t.j. s predpokladmi, ktoré nie sú v reálnej ekonomike splnené, a teda možno konštatovať, že celkový odhadovaný vplyv Balassovho-Samuelsonovho efektu v týchto štúdia môže byť nadhodnotený [5, str.5].

Napriek tomu, že niektoré štúdie dospeli k nadhodnoteným výsledkom, dnes len máloktorý ekonóm spochybní, že Balassov-Samuelsonov efekt zohráva v procese dobiehania ekonomickej úrovne dôležitú rolu. Názory sa rozchádzajú vo veľkosti resp. rozsahu dôležitosti tohto efektu pre danú dobiehajúcu ekonomiku – avšak iba vo výnimočných prípadoch odhadujú vplyv tohto efektu na inflačný diferenciál voči vyspelejším členom EÚ na menej ako 1%. V tejto súvislosti možno polemizovať, či prípustná odchýlka vo výške 1,5 percentuálneho bodu od priemeru troch

„najúspešnejších“ krajín v zmysle dosiahnutej miery inflácie, obsiahnutá v konvergenčnom kritériu cenovej stability, je pre ekonomiky dobiehajúce úroveň vyspelejších krajín EÚ skutočne adekvátna.

Kandidátske krajiny môžu byť nútené dosiahnuť redukciu miery inflácie pomocou nominálnej apreciácie výmenného kurzu, ktorá (ceteris paribus) povedie k strate konkurencieschopnosti a prílevu špekulatívneho kapitálu [2] alebo môže byť kandidátska krajina donútená zámerne znížiť výkonnosť ekonomiky pod úroveň potenciálneho rastu, čím dochádza k strate blahobytu. Nominálna apreciácia výmenného kurzu však môže ohroziť aj plnenie ďalšieho maastrichtského kritéria – kritéria stability výmenného kurzu. Ak by sa fluktuačné pásmo v šírke ±15% javilo príliš úzke, krajine by zostávala stále možnosť revaluácie výmenného kurzu, keďže kritérium explicitne zakazuje iba svojvoľnú devaluáciu centrálnej parity. Vplyv Balassovho-Samuelsonovho efektu na inflačné miery dobiehajúcich krajín teda môže predstavovať podporný argument pre flexibilitu Európskej komisie v otázkach potenciálnych revaluácií centrálnych parít kandidátskych krajín.

4 ZÁVER

Na základe predchádzajúcej analýzy adekvátnosti konvergenčného kritéria cenovej stability pre dobiehajúce ekonomiky možno konštatovať, že pôvodná podoba tohto kritéria je pre súčasné kandidátske krajiny neadekvátna a jej striktná interpretácia povedie k umelému potlačeniu inflačných tlakov pred vstupom do eurozóny, pričom následne povedie k zrýchleniu rastu cenovej hladiny (tzv. Boxer efekt). Príčinou zvýšených inflačných mier po zavŕšení menovej integrácie však môže byť aj množstvo iných faktorov: vplyv Balassovho-Samuelsonovho efektu, oprávnená cenová korekcia načasovaná na zavedenie novej meny, zvýšený index vnímanej inflácie, či vplyv vývoja cien surovín na svetových trhoch. Európska komisia by preto mala pri posudzovaní plnenia inflačného kritéria zohľadňovať aj špecifickú situáciu dobiehajúcich ekonomík a diferencovať škodlivú infláciu od inflácie spôsobenej procesom reálnej konvergencie.

Napriek horeuvedeným záverom, ktoré sa zhodujú s názormi väčšiny ekonómov, zaoberajúcich sa touto tématikou je nutné uvedomiť si skutočnosť, že modifikácia maastrichtských pravidiel na úrovni zakladateľskej zmluvy je v súčasnosti nereálna. Preto sa dobiehajúce krajiny, ašpirujúce na skorý vstup do eurozóny, musia zneniu konvergenčných kritérií prispôsobiť, t.j. buď musia dočasne spomaliť proces reálnej konvergencie (do miery, ktorá je z ich strany ovplyvniteľná) alebo musia prehodnotiť časový horizont ich začlenenia do eurozóny.

POUŽITÁ LITERATÚRA

[1] BARRO, R.J.- SALA-I-MARTIN,X. Convergence. Journal of Political Economy, 1992, vol.100. no.2

[2] BROOK, A. The challenges of EMU accession faced by catching-up countries: A Slovak Republic case study. Paríž: OECD. ECO/WKP(2005)31, 2005.

[3] BUITER, W. H. The 'Sense and Nonsense of Maastricht' Revisited: What Have We Learnt about Stabilization in EMU?. CEPR Discussion Paper No. 5405, december 2005. Dostupné na internete: <http://ssrn.com/abstract=892875>

[4] GROS, D. The Maastricht criteria after enlargement: Old rules for New Members? 2004. Dostupné na internete: <http://www.ceistorvergata.it/conferenze&convegni/mondragone/XVI_papers/Paper-Gros.pdf>

[5] ISLAM, N. What have we learnt from the convergence debate?, Journal of Economic Surveys, 17/3, 2003, pp. 309-362

[6] LACINA, L. a kol. Studie vlivu zavedení eura na ekonomiku ČR. Výskumné centrum PEF MZLU v Brne. 2007. Dostupné na internete http://www.euroskop.cz/gallery/2/850-studie_vlivu_zavedeni_eura_v_cr_na_ekonomiku.pdf

[7] LAVRAČ, V. Fulfillment of Maastricht Convergence Criteria and Acceding Countries. Ezoneplus Working Paper No. 21, apríl 2004. Dostupné na internete: <http://www.ezoneplus.org/archiv/ezp_wp_21.pdf>

[8] SALA-I-MARTIN,X. Keynotes speech: Convergence and divergence-theoretical underpinning, in Economic Convergence and Divergence in Europe edited by Gertrude Tumpel-Gugerell Peter Mooslechner, Edward Elgar Publishing, 2003
[9] SIPKO, J. Európska menová únia a Euro, Vydavateľstvo Elita; Bratislava, 1999. ISBN 80-8044-061-1.
[10] SOUKIAZIS, E.-CASTRO, V. How the Maastricht criteria and the Stability and Growth Pact affected real convergence in the European Union: A panel data analysis. Journal of Policy Modeling. Elsevier, vol. 27(3), pages 385-399, April 2005
[11] VINTROVÁ, R. - ŽĎÁREK, V. Links between Real and Nominal Convergence in the New EU Member States: Implications for the Adoption of Euro. Ekonomický časopis, 55, č. 5, 2007. str. 439 -458.
[12] Informácie dostupné na internete: www.ecb.eu

ANALÝZA DOTAZNÍKOVÉHO PROJEKTU PRO DISPARITY V ČESKÉ REPUBLICE

Prof. Ing. Ivan Jáč, CSc.

Technická univerzita v Liberci
Hospodářská fakulta
Katedra podniková ekonomiky

ivan.jac@tul.cz

Abstract

The paper is related to the analysis of questionnaire project which was aplicated within the scope of solving experimental project of Ministry for regional develompment CR for years 2007 – 2011. For preliminary stages of solving the task „Innovational solution of disparities in the Czech Republic" questionnaire project for all municipalities within the Czech Republic was chosen as one kind of approaches for mapping the actual stage of situation in the field of disparities.
First analyses of selected answers of representatives of approximately 1 300 municipalities are demonstrated in following paper.

Klíčová slova: *disparita, obec, hospodářská slabost, nezaměstnanost, pracovní příležitost, trvale udržitelný rozvoj, životní prostředí, hustota osídlení, podnikatelská aktivita.*

1 ÚVOD

Tento příspěvek je úvodním částečným vyhodnocením dotazníkové akce „Inovační přístup k řešení regionálních disparit", který byl odeslán v počtu 6.249 zastupitelům obcí ČR. Návratnost tvořila cca 20 %, z kterých byla vytvořena následující analýza. V této stati byl využit výše naznačený dotazníkový projekt, který vycházel z tzv. pilotního projektu otestovaného v úvodu roku 2008 na území Libereckého kraje.(2)

2 VYHODNOCENÍ DOTAZNÍKŮ

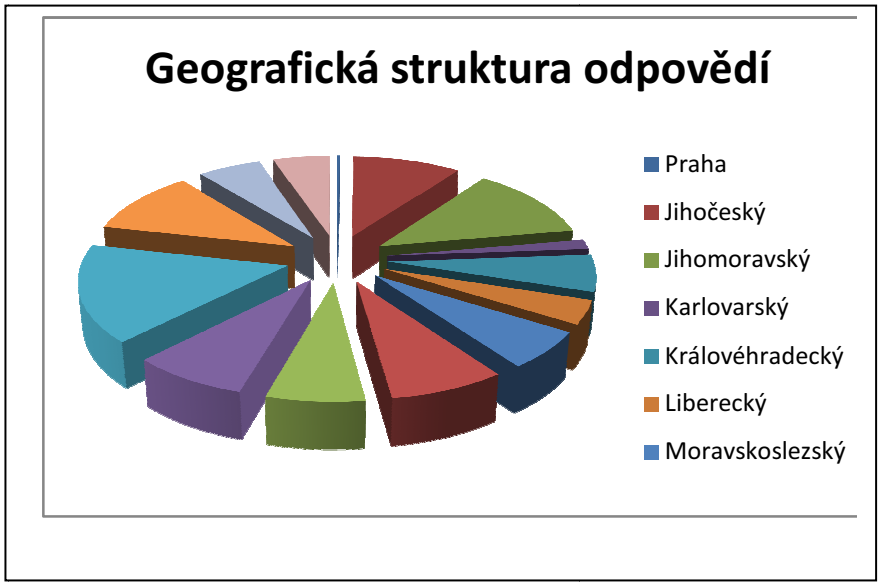
Rozesláno: 6249
Vráceno: 1357
Návratnost: 21,7 %

Neúplnost údajů:
Název města nevyplněn: 3x
Osoba, která vyplnila dotazník: 46x
Kraj nevyplněn: 57x
Hodnocení slabosti: 34x
Nevyplněné faktory: 359x

2.1 Všeobecná charakteristika respondentů

Graf 1

H - Hlavní město Praha – 3x
J – Jihočeský – 128x
I – Jihomoravský – 158x
A – Karlovarský – 21x
K – Královéhradecký – 79x
L – Liberecký – 51x
M – Moravskoslezský – 80x
O – Olomoucký – 102x
P – Pardubický – 86x
E – Plzeňský – 103x
S – Středočeský – 209x
V – Vysočina – 139x
U – Ústecký – 74x
Z – Zlínský – 67x



Tabulka 1

Praha	0,23%	3
Jihočeský	9,85%	128
Jihomoravský	12,15%	158
Karlovarský	1,62%	21
Královéhradecký	6,08%	79
Liberecký	3,92%	51
Moravskoslezský	6,15%	80
Olomoucký	7,85%	102
Pardubický	6,62%	86
Plzeňský	7,92%	103
Středočeský	16,08%	209
Vysočina	10,69%	139
Ústecký	5,69%	74
Zlínský	5,15%	67
Celkem	100,00%	1300

Vyhodnocení :

- bylo osloveno všech 13 NUTS a Praha
- nejvyšší % odpovědí bylo dosaženo v případě NUTS Středočeský kraj
- nejnižší suma % odpovědí byla dosažena u NUTS Karlovarský kraj
- tyto „ extrémní“ hodnoty budou dále analyzovány

2.1.1 Hodnocení hospodářské slabosti a její faktory

699 Obcí tvrdí, že jejich obec je komplexně hospodářsky slabá, což představuje 51,5 % dotázaných.

Největší vliv na hosp. slabost:

- Nezaměstnanost - 341x
- Ne-atraktivita bydliště – 83x
- Hustota a rozložení osídlení v obci – 51x
- Věková struktura obyvatelstva – 216x
- občanská vybavenost – 167x
- Struktura ekonomiky – 259x
- Trvale udržitelný rozvoj – 26x
- Podnikatelská neaktivita – 246x

Tabulka 2

Nezaměstnanost	24,55%	341
Ne-atraktivita bydliště	5,98%	83
Hustota a rozložení osídlení v obci	3,67%	51
Věková struktura obyvatelstva	15,55%	216
Občanská vybavenost	12,02%	167
Struktura ekonomiky	18,65%	259
Trvale udržitelný rozvoj	1,87%	26
Podnikatelská neaktivita	17,71%	246
Celkem	100,00%	1389

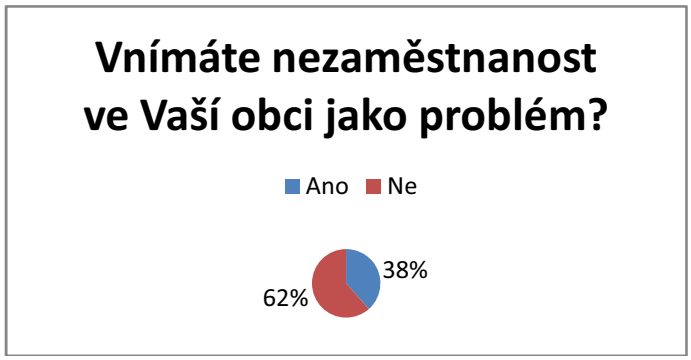
Graf 2

Vyhodnocení:

- mezi nejvýznamnější faktory ovlivňující hospodářskou slabost obce patří „ očekávaná“ nezaměstnanost, struktura ekonomiky a podnikatelská neaktivita
- faktor trvale udržitelného rozvoje dosahuje zanedbatelné výše

2.2 Nezaměstnanost a pracovní příležitosti

Graf 3



Vyhodnocení:
- poněkud překvapivě byla zastupiteli obcí hodnocena „významnost“ nezaměstnanosti jako faktoru s nižší hodnotou než obecně očekávanou

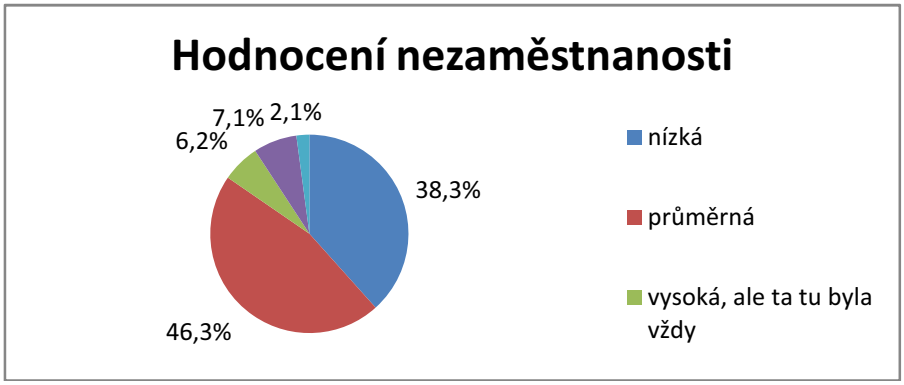
Tabulka 3

Vnímáte nezaměstnanost ve Vaší obci jako problém?

Ano	38,4%	420
Ne	61,6%	673
	100,0%	1093
Neodpovědělo		264
celkem		1357

Vyhodnocení:
- ohodnocení problému nezaměstnanosti v obcích bylo kvantifikováno „pouze“ cca 38 % jako významný faktor oproti cca 62 % považující nezaměstnanost za nevýznamnou

Graf 4



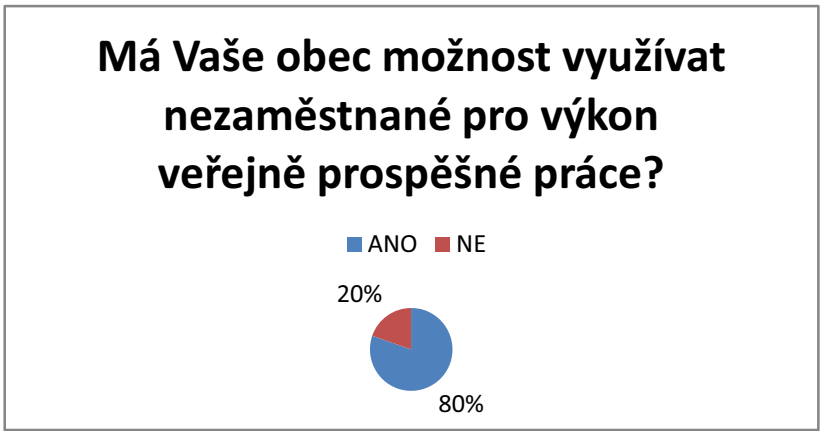
Tabulka 4

Nízká	38,3%	425
Průměrná	46,3%	513
vysoká, ale ta tu byla vždy	6,2%	69
vysoká, s tendencí pozitivní	7,1%	79
vysoká, s tendencí negativní	2,1%	23
Celkem	100,0%	1109
neodpovědělo		248
		1357

Vyhodnocení:

- zastupitelé hodnotili vývoj nezaměstnanosti i její tendence
- všeobecně byla její dynamiky považována za průměrnou s 46,3 % odpovědí
- dalším „překvapivým“ závěrem bylo ohodnocení jako nízká s 38,3 % odpovědí
- pouze 2,1 % zastupitelů hodnotilo tendenci nezaměstnanosti jako negativní

Graf 5



Tabulka 5

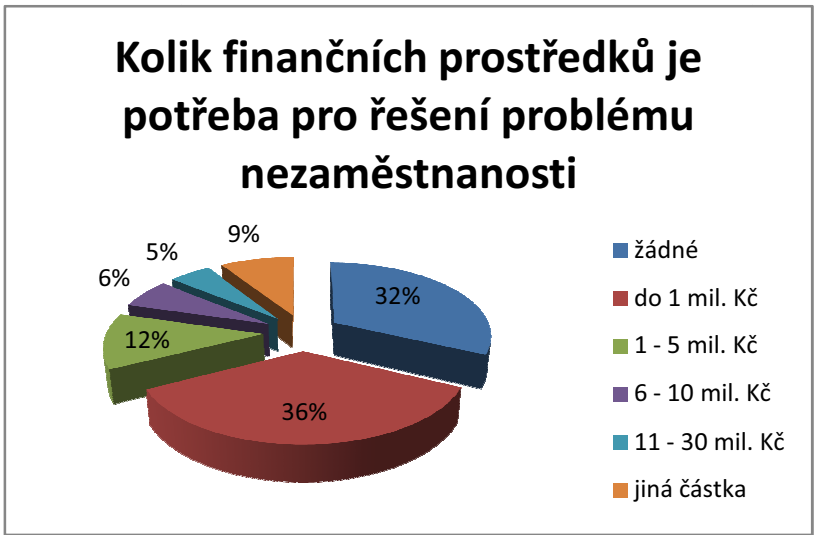
Využití nezaměstnaných pro výkon veřejně prospěšné práce

ANO	80,4%	881
NE	19,6%	215
	100,0%	1096
Neodpovědělo		261
		1357

Vyhodnocení:

- navazující hodnocení na předcházející výpovědi naznačilo, že nezaměstnanost lze řešit zapojením nezaměstnaných do veřejně prospěšných prací v cca 81 % obcí

Graf 6



Dvě obce (Moravská Třebová + Rožmitál pod Třemšínem) uvedlo částku 100 milionů Kč.
Podolí uvedlo 25 000,-/měsíc.

Vyhodnocení:
- poměrně vysoké % obcí uvedlo, že k řešení problému nepotřebuje finanční prostředky
- nejčastěji požadovanou částkou byla druhá nejnižší „ nabídka“ na uvedené škále výběru ve výši 1 mil Kč

2.3 Občanská vybavenost

Graf 7

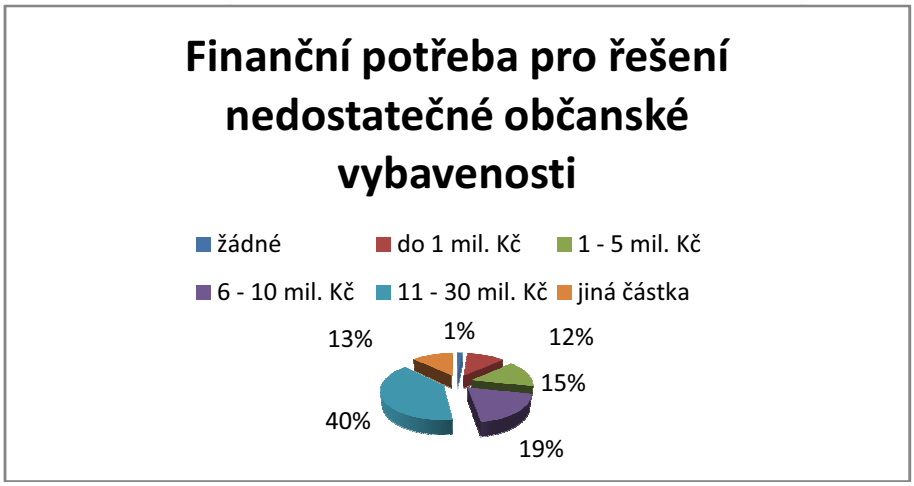
Tabulka 6

Je občanská vybavenost problém?

ANO	63,4%	645
NE	36,6%	373
	100,0%	1018
Neodpovědělo		339
		1357

Vyhodnocení:
- stav občanské vybavenosti byl chápán jako problém a byl ohodnocen 63,4% odpovědí

Graf 8



Tabulka 7

Finanční potřeba pro nevhodnou občanskou vybavenost

Žádné	1,5%	16
do 1 mil. Kč	11,9%	127
1 - 5 mil. Kč	15,1%	162
6 - 10 mil. Kč	19,0%	204
11 – 30 mil. Kč	39,7%	425
jiná částka	12,8%	137
Celkem	100,0%	1071
Neodpovědělo		286
		1357

Vyhodnocení:
- stav občanské vybavenosti se jeví jako závažný problém
- převažoval nárok na vyšší částky
- nejčetnější požadavek byl na 2. nejvyšší interval nabídnuté varianty a to do 30 mil. Kč

2.4 Struktura ekonomiky (poměr zemědělství, průmyslu a služeb)

Graf 9

Vyhodnocení:
- 642 (59 %) obcí vnímá strukturu ekonomiky jako problém,
- 449 (41 %) nevnímá jako problém.
-

Tabulka 8

Je struktura ekonomiky problém?

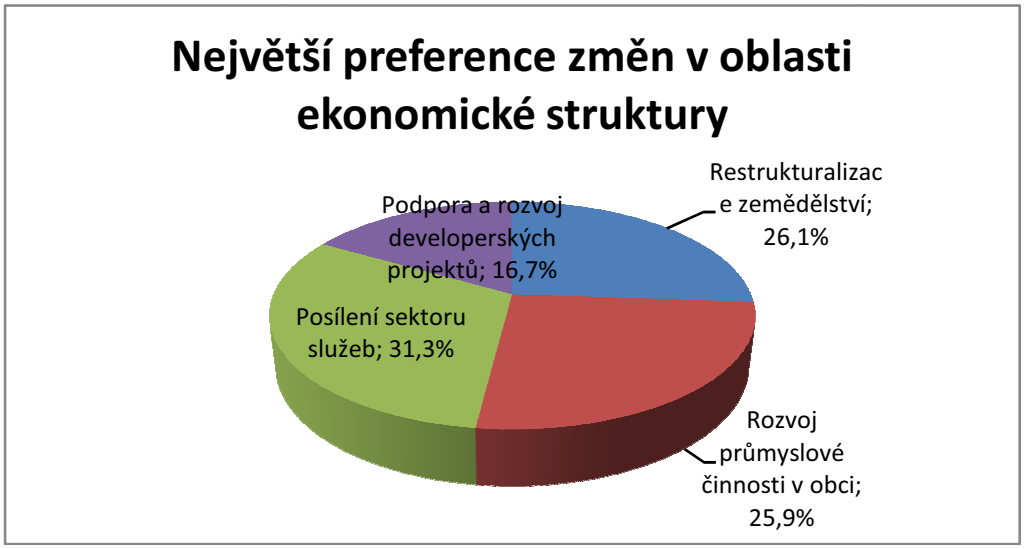
ANO	58,8%	642
NE	41,2%	449
	100,0%	1091
Neodpovědělo		266
		1357

Možnosti změny v oblasti ekonomiky (extrémní hodnoty – největší preference)

Tabulka 9

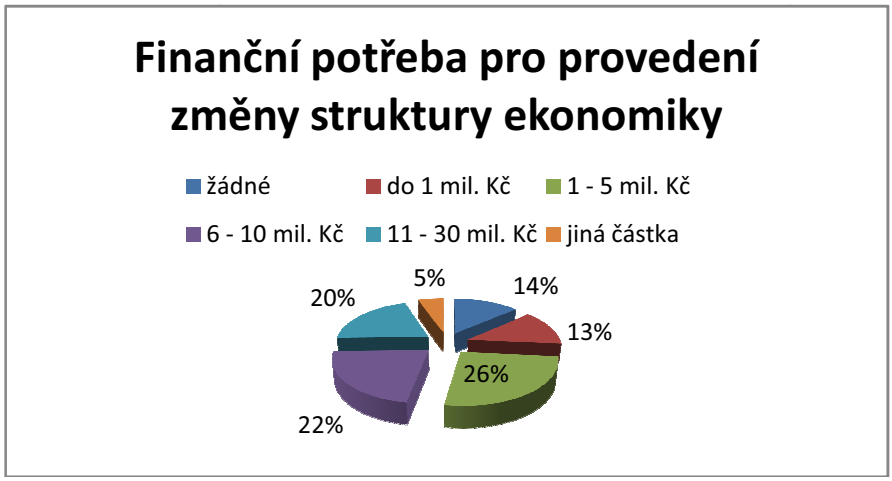
Restrukturalizace zemědělství	26,07%	189
Rozvoj průmyslové činnosti v obci	25,93%	188
Posílení sektoru služeb	31,31%	227
Podpora a rozvoj developerských projektů	16,69%	121
Celkem	100,00%	725

Graf 10



Vyhodnocení:
- z výpovědí je zjevná tendence v oblasti změn ekonomické struktury ve prospěch posílení sektoru služeb
- další „požadavkem“ je rozvoj průmyslových činností v obcích
- významnou pozici zaujímá i požadavek na restrukturalizaci zemědělství
- podpora a rozvoj developerských projektů nezískala v obcích podporu (prozatím?) a také se vyskytly u některých obcí negativní zkušenosti s těmito aktivitami

Graf 11



Tabulka 10

Finanční potřeba pro změnu struktury ekonomiky

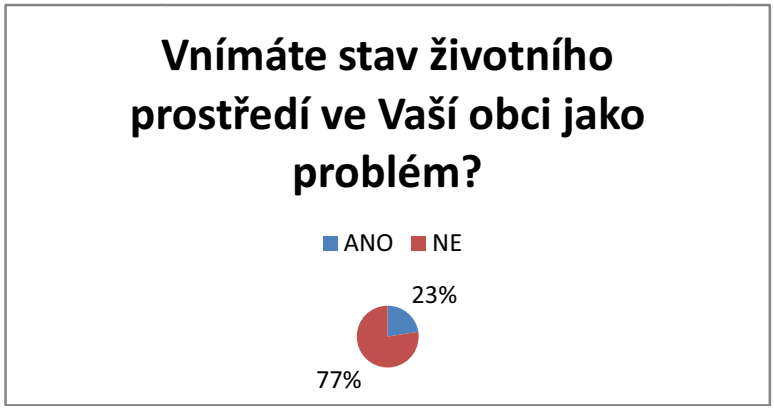
Žádné	18,3%	133
do 1 mil. Kč	18,1%	131
1 - 5 mil. Kč	35,9%	260
6 - 10 mil. Kč	30,1%	218
11 - 30 mil. Kč	27,6%	200
jiná částka	7,2%	52
Celkem	137,1%	994
Neodpovědělo		363
		1357

Strakonice uvedly, že by potřebovaly 500 mil. Kč.

Vyhodnocení:
- nejčetnějším „požadavkem“ byl nárok na interval mezi 1-5 mil Kč a to cca 31%
- nejvyšší částku požadovalo také vysoký počet obcí a to 11-30 mil Kč s cca 28%
- 18,3% obcí nežádalo žádné prostředky !?
- 7,2% obcí požadovalo vyšší nespecifikovanou částku

2.5 Trvale udržitelný rozvoj (životní prostředí)

Graf 12



Tabulka 11

Je trvale udržitelný rozvoj problém?

ANO	22,6%	248
NE	77,4%	850
	100,0%	1098
Neodpovědělo		259
		1357

Tabulka 12

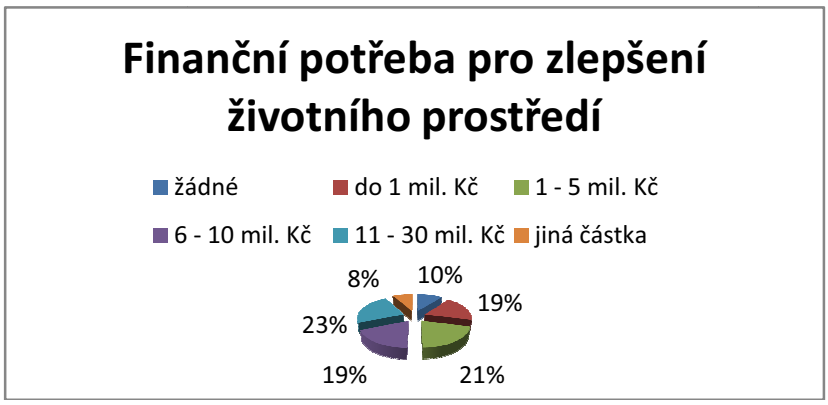
Finanční potřeba pro zlepšení ŽP

Žádné	10,3%	106
do 1 mil. Kč	18,8%	194
1 - 5 mil. Kč	21,0%	216
6 - 10 mil. Kč	18,7%	193
11 - 30 mil. Kč	23,2%	239
jiná částka	8,1%	83
Celkem	100,0%	1031
Neodpovědělo		326
		1357

Vyhodnocení:

- trvale udržitelný rozvoj nebyl v 77% výpovědí chápán jako problém
- překvapil i vysoký počet bez odpovědí - 259 obcí , jedná se o nezájem nebo je to důsledkem jiných „ závažnějších“ problémů v životě obcí ?
- v kategorii vyjádření finanční podpory opět „překvapí“ poměrně vysoké % bez nároku na finanční potřebu
- nejvyšší četnost podavků byla na nejvyšší interval v rozmezí 11-30 Kč

Graf 13



Havlíčkův Brod uvedl 1 mld., Nová Paka 2 mld.

2.6 Podnikatelská aktivita

Graf 14

Tabulka 13

Je podnikatelská aktivita problém

ANO	50,5%	556
NE	49,5%	544
	100,0%	1100
Neodpovědělo		257
		1357

Vyhodnocení:

- otázka byla směřována na posouzení „ vlivů“ podnikatelských činností v obcích ve smyslu pozitivních ale i negativních dopadů
- výpovědi zastupitelů obcí potvrdily naši úvahu o problematičnosti některých podnikatelských aktivit a rozložení odpovědí bylo téměř shodné, viz tab. č. 13 – 50,5 : 49,5 %

Graf 15

Tabulka 14

Závislost rozpočtu na podnikatelských aktivitách

ANO	42,2%	463
NE	57,8%	633
	100,0%	1096
Neodpovědělo		261
		1357

Vyhodnocení:

- z výpovědí zastupitelů obcí vyplývá poměrně vysoké % „ závislosti“ na podnikatelských aktivitách v naplnění rozpočtu obcí
- při započtení neoznačených odpovědí lze předpokládat i převažující poměr v prospěch závislosti na naplnění obecních rozpočtů

Tabulka 15

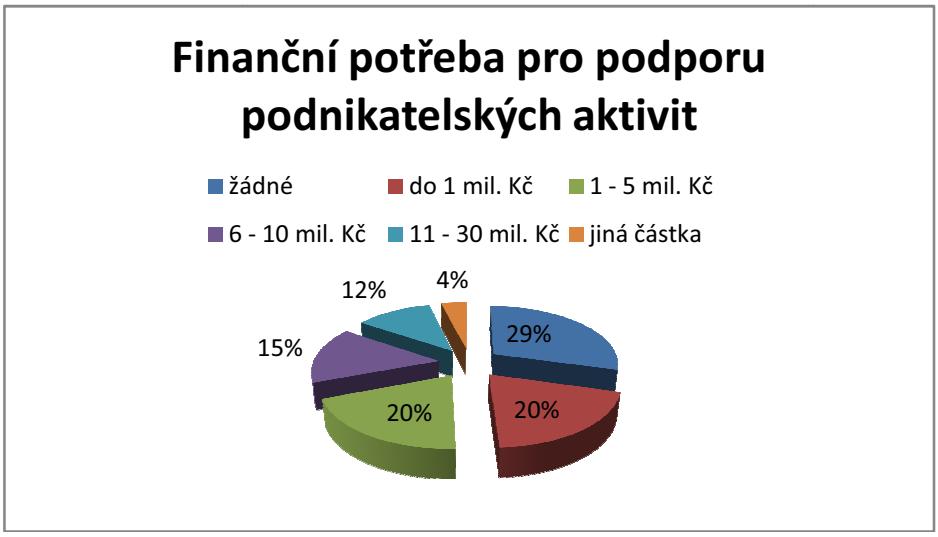
Finanční potřeba pro podporu podnikatelských aktivit

Žádné	29,4%	284
do 1 mil. Kč	19,9%	192
1 - 5 mil. Kč	19,9%	192
6 - 10 mil. Kč	15,4%	149
11 - 30 mil. Kč	11,6%	112
jiná částka	3,8%	37
Celkem	100,0%	966
Neodpovědělo		391
		1357

Vyhodnocení:

- „překvapením“ byla odpověď s vysokým cca 30% bez nárokování na jakoukoli částku pro podporu podnikatelských aktivit
- další odpovědi většinou nárokovaly nižší intervaly nabídnutých částek
- poměrně vysoké % obcí neodpovědělo a tudíž nelze učinit definitivní závěry
- v konfrontaci s předcházející otázkou ohledně závislosti na naplnění rozpočtů obcí podnikatelskými aktivitami, se požadavek na finanční potřebu pro podporu podnikatelských aktivit jeví jako podhodnocený

Graf 16



3 ZÁVĚR

Z výše uvedených analýz vyplývají následující – dílčí závěry:

- Nejčetnější zastoupení v návratnosti vykázal kraj Středočeský a Jihomoravský
- Jako příčinu slabosti uvedlo nejvíce obcí – nevhodnou strukturu ekonomiky, podnikatelskou neaktivitu a věkovou strukturu
- Nezaměstnanost nebyla v obcích vnímána jako problém !
- Výkon veřejně prospěšné práce byl z 80% využit mezi nezaměstnanými
- V oblasti změny struktury ekonomiky byl jako největší problém vnímáno posílení sektoru služeb a restrukturalizace zemědělství
- Finanční potřebu pro provedení změn struktury ekonomiky odhadly obce nejčetněji (36 %) v nabídnutém intervalu 1 – 5 mil Kč
- Trvale udržitelný problém byl jako nevýznamný uveden v četnosti 77,4 % [1]

POUŽITÁ LITERATURA

[1] RYDVALOVÁ, P., ŽIŽKA, M. *Klíčové faktory problematického vývoje regionů v České republice.*1. vydání Liberec: VÚTS a.s., 2007. ISBN 978-80-903865-5-6

[2] JÁČ, I. a kol. *Konstrukce soft-dotazníkového projektu k problematice regionálních disparit.*1. vydání Liberec: VÚTS Liberec a.s., 2007. ISBN 978-80-90-903865-6-3

DAŇ Z NEHNUTEĽNOSTÍ V SVETLE FIŠKÁLNEJ DECENTRALIZÁCIE V SR

Emília Jakubíková, Anna Bánociová

Ekonomická fakulta TU v Košiciach

emilia.jakubikova@tuke.sk

anna.banociova@tuke.sk

Abstrakt

Daň z nehnuteľností v Slovenskej republike prešla od roku 1993 po súčasnosť významnými kvalitatívnymi zmenami týkajúcimi sa predmetu a základu dane. V súlade s fiškálnou decentralizáciou realizovanou na Slovensku dochádza u tejto dane k rozhodným zmenám v daňovej právomoci a v daňovom určení, ktoré ovplyvňujú správanie sa samospráv obcí tak pozitívne, ako aj negatívne. Pri určovaní sadzby dane z nehnuteľnosti bude rozhodovanie miestnych samospráv ovplyvňovať, okrem iných faktorov, aj veľkosť samosprávnej jednotky. Príspevok je súčasťou riešenia projektu VEGA 10253/08.

Kľúčové slová: *verejná správa, územná samospráva, fiškálna decentralizácia, daň z nehnuteľnosti*

1 ÚVOD

Problematiku fiškálnej decentralizácie a miestnych daní po vstupe Slovenskej republiky do Európskej únie možno považovať za jednu z najvýznamnejších, pretože rieši posilnenie samostatnosti a zodpovednosti územných samospráv pri tvorbe a použití verejných zdrojov, pri zvyšovaní efektívnosti využívania verejných prostriedkov a pri zabezpečovaní rastu úrovne netrhových činností.

Úspešné zvládnutie procesu decentralizácie nevyhnutne predpokladá systémové chápanie celej reformy verejnej správy v jednote legislatívnych, inštitucionálnych, finančných, personálnych a informačných podmienok v súlade s existenciou systému zodpovednosti.

Slovenská republika, podobne ako ostatné transformujúce sa spoločnosti strednej a východnej Európy, nemala vypracovanú reformu verejnej správy a preto tento proces sa realizoval etapovite. Postupne sa menilo územnosprávne členenie Slovenska, vytvorila sa druhá úroveň územnej samosprávy a presunul sa celý rad kompetencií zo štátnej správy na samosprávy. Otázkou dňa sa stal spôsob financovania prenesených a aj vlastných kompetencií samospráv, tj. fiškálna decentralizácia.

Reformné kroky posilnili autonómnosť rozhodovania samosprávy, zvýšili jej politickú a finančnú nezávislosť od ústrednej vlády a vytvorili predpoklad pre uplatnenie vyššej miery participácie občana na správe vecí verejných.

2 Fiškálna decentralizácia a miestne dane

2.1 Formovanie územnej samosprávy v SR

Proces reformy verejnej správy sa začal v roku 1990 prijatím zákona SNR č. 369/1990 Zb. o obecnom zriadení. Týmto zákonom došlo k zrušeniu národných výborov, dekoncentrácii štátnej správy a hlavne *k vytvoreniu základného stupňa územnej samosprávy, t.j. samosprávy na úrovni*

miest a obcí. Vytvorila sa nová dvojstupňová hierarchia územnej štátnej správy (38 okresov, 121 obvodov), ale nebola doriešená jej funkčná prepojenosť s novovzniknutou samosprávou obcí a nebola vytvorená regionálna samospráva.

Všeobecne platný optimálny model verejnej správy neexistuje a preto diskusia o modeloch verejnej správy bola značne dlhá a protirečivá. K jej dočasnému ukončeniu došlo prijatím dvoch zákonov :

- zákonom NR SR č. 221 / 1996 Z. z. o územnom a správnom usporiadaní SR a
- zákonom NR SR č. 222 / 1996 o organizácii miestnej štátnej správy.

K vytvoreniu vyššieho stupňa územnej samosprávy nedošlo a tak verejná správa mala opäť charakter duálneho modelu s rozvinutým podsystémom štátnej správy a nekompletným podsystémom samosprávy.

Významným medzníkom reformy verejnej správy bola *Koncepcia decentralizácie a modernizácie verejnej správy*, ktorú vláda schválila v apríli roku 2000. Vláda prevzala zodpovednosť za prípravu a priebeh reformy. Hlavnými cieľmi reformy verejnej správy v rokoch 2000 - 2004 boli:

- decentralizácia kompetencií, t.j. presun kompetencií zo štátnej správy na samosprávu,
- dekoncentrácia kompetencií v rámci orgánov štátnej správy a
- decentralizácia financií.

Prijatím zákona NR SR č. 302/2001 Z. z. o samospráve vyšších územných celkov *vznikla v SR regionálna samospráva* - 8 vyšších územných celkov. Od toho času je štátna správa a územná samospráva zabezpečovaná na troch úrovniach:

- miestna úroveň (obec, mesto),
- vyšší územný a správny celok a
- štát (úroveň SR ako celku).

Rozdelenie kompetencií pri zabezpečovaní netrhových činností medzi štátnu správu a samosprávu bolo definované zákonom NR SR č. 416/2001 Z. z. o prechode niektorých pôsobností z orgánov štátnej správy na obce a vyššie územné celky.

Prenesenie právomocí na obce a na VÚC znamená nielen posilnenie ich postavenia a samostatnosti, ale i nárast zodpovednosti tak pri vykonávaní originálnych (samosprávnych) kompetencií, ako aj v oblasti preneseného výkonu štátnej správy, tzv. delegovanej štátnej správy.

Presun kompetencií súčasne znamená aj rast výdavkov avšak systém financovania samospráv zostal nezmenený. Decentralizácia výdavkovej strany rozpočtov samospráv nebola sprevádzaná decentralizáciou ich príjmovej strany. Deficit prostriedkov samospráv bol každoročne riešený poskytovaním účelových dotácií, o výške ktorých rozhodoval centrálne parlament.

Určité predpoklady pre zdokonalenie financovania potrieb samospráv vytvorila schválená novela zákona o rozpočtových pravidlách, prostredníctvom ktorej sa od januára 2002 realizovalo financovanie postupne prenášaných kompetencií zo štátnej správy na obce a vyššie územné celky (VÚC) formou účelovej decentralizačnej dotácie zo štátneho rozpočtu. Touto novelou zákona je od 1. januára 2003 zriadená aj samostatná rozpočtová kapitola Súhrnný finančný vzťah k obciam a vyšším územným celkom. Jej zriadenie bolo nevyhnutné, hlavne pre zabezpečenie realizácie a transparentnosti finančných tokov vo vzťahu k rozpočtom obcí a vyšších územných celkov.

Problém decentralizácie právomoci a zodpovednosti pri tvorbe finančných zdrojov územných samospráv sa však vyššie uvedeným spôsobom neriešil. Ku riešeniu dochádza až realizáciou fiškálnej decentralizácie.

2.2 Fiškálna decentralizácia v SR

Delegovanie právomoci, kompetencií a zodpovednosti vo výdavkovej strane rozpočtov na územné samosprávy rieši fiškálna decentralizácia, pod ktorou možno rozumieť systém financovania posilňujúci samostatnosť a zodpovednosť územnej samosprávy pri rozhodovaní o tvorbe a použití

verejných zdrojov na poskytovanie služieb občanovi. Ide teda o zvýšenie finančnej samostatnosti územných samospráv.

Podstatou procesu fiškálnej decentralizácie na Slovensku bol prechod od poskytovania dotácií územnej samospráve zo štátneho rozpočtu na financovanie kompetencií prostredníctvom daňových príjmov, čo si vyžadovalo najmä zmeny v daňovej právomoci a v daňovom určení vybraných daní. Fiškálna decentralizácia sa týka financovania samosprávnych kompetencií obcí a vyšších územných celkov, podľa Dôvodovej správy tak, ako sú definované v rámci platného právneho stavu. Kompetencie, ktoré obce a vyššie územné celky vykonávajú v režime preneseného výkonu štátnej správy, budú naďalej financované dotáciami zo štátneho rozpočtu prostredníctvom príslušnej rozpočtovej kapitoly.

Legislatívny rámec fiškálnej decentralizácie v SR tvoria najmä dva zákony:

- zákon NR SR č. 564/2004 Z. z. o rozpočtovom určení výnosu dane z príjmov územnej samospráve a
- zákon NR SR č. 582/2004 Z. z. o miestnych daniach a miestnom poplatku za komunálne odpady a drobné stavebné odpady.

Prvý zákon upravuje rozpočtové určenie, termíny poukazovania, spôsob rozdeľovania a poukazovania výnosu dane z príjmov fyzických osôb s výnimkou dane z príjmov, ktorá sa vyberá zrážkou, do rozpočtov obcí a rozpočtov vyšších územných celkov.

Uvedeným zákonom sa územnej samospráve priznáva časť výnosu z dane z príjmov fyzických osôb. Pre obce je určený podiel 70,3 % výnosu v danom rozpočtovom roku a pre vyššie územné celky 23,5 %.

Druhý zákon ustanovuje dane, ktoré môže ukladať územná samospráva s presným vymedzením druhov daní pre obec a vyšší územný celok. Miestnymi daňami, ktoré môže ukladať obec sú:

- daň z nehnuteľností,
- daň za psa,
- daň za užívanie verejného priestranstva,
- daň za ubytovanie,
- daň za predajné automaty,
- daň za nevýherné hracie prístroje,
- daň za vjazd a zotrvanie motorového vozidla v historickej časti mesta a
- daň za jadrové zariadenie.

Miestnou daňou, ktorú môže ukladať vyšší územný celok, je daň z motorových vozidiel.

Hlavnou črtou všetkých miestnych daní je ich fakultatívnosť, čo je konkrétnym prejavom zvýšenia daňových právomocí samospráv.

3 Daň z nehnuteľností

3.1 Vývoj dane z nehnuteľnosti v SR od roku 1993

Významné miesto v rámci daňovej sústavy SR patrí dani z nehnuteľnosti. V roku 1993 vstúpil do platnosti nový zákon - zákon č. 317/1992 Zb. o dani z nehnuteľnosti, v súlade s ktorým, nová daň z nehnuteľností nahradila dovtedy platnú daň z pozemkov, domovú daň a lokalizačný poplatok. V porovnaní s dovtedy platnými daňami mala daň z nehnuteľností výrazne rozšírený predmet dane, väčší počet daňovníkov a nový základ dane. Táto daň z nehnuteľností predstavovala nový typ majetkovej dane.

Správou dane z nehnuteľností boli poverené obecné a mestské úrady. Predmetom dane z nehnuteľností na Slovensku boli pozemky a stavby na území Slovenskej republiky. Zavedením tejto dane sa predpokladalo aj zvýšenie starostlivosti o nehnuteľnosti a ich racionálne využívanie.

V priebehu rokov 1993 – 2001 bol zákon č. 317/1992 Zb. o dani z nehnuteľnosti (ďalej len Zákon) novelizovaný 8 krát. Ide o zákony NR SR č. 87/1993 Z.z., č. 159/1993 Z.z., č. 317/1993 Z.z., č. 279/1995 Z.z., č. 205/1996 Z.z., č. 329/1997 Z.z., č. 219/1999 Z.z. a č. 493/2001 Z.z. Každá

novelizácia so sebou prinášala určité zmeny. V ďalšom uvádzame, podľa nášho názoru najdôležitejšie zmeny, ktoré jednotlivé novely Zákona obsahovali.

Zákon Národnej rady Slovenskej republiky č. 87/1993 Z.z. Táto novela spresňovala zabezpečovanie správneho uplatňovania Zákona v praxi (§ 11 ods. 4).

Zákon Národnej rady Slovenskej republiky č. 159/1993 Z.z. Najvýznamnejšou zmenou, ktorá sa vykonala touto novelou, bolo zvýšenie dane z pozemkov a dane zo stavieb vypočítanej daňovníkom alebo správcom dane v daňovom priznaní na rok 1993 o 25 %.

Zákon Národnej rady Slovenskej republiky č. 317/1993 Z.z. Hlavným cieľom tejto novely bolo posilnenie postavenia miest a obcí ako správcov dane z nehnuteľností, odstránenie neodôvodnených oslobodení niektorých druhov pozemkov a stavieb od dane z nehnuteľností, ale najmä užšie prepojenie dane z nehnuteľností so skutočnou hodnotou pozemkov.

Tretia novela Zákona prináša aj významnú zmenu sadzieb dane z pozemkov. Táto zmena sa týkala predovšetkým ornej pôdy, chmeľníc, viníc a ovocných sadov. Z pôvodného 1 % zo základu dane sa znížila sadzba na najviac 0,75 % zo základu dane a pri trvalých trávnych porastoch na najviac 0,25 % zo základu dane.

Úplne novým prvkom, ktorý sa zaviedol touto novelou, bolo uplatnenie koeficientu podľa počtu obyvateľov v obci na úpravu sadzby dane z pozemkov pri stavebných pozemkoch.

Zákon Národnej rady Slovenskej republiky č. 279/1995 Z.z. Táto novela nadväzuje na predchádzajúcu a upravuje rozpätie koeficientov na prenásobenie ročnej sadzby dane z pozemkov a ročnej sadzby dane zo stavieb z dovtedy platného rozpätia od 0,3 až po 4,5 na rozpätie od 1,0 do 4,5.

Zákon Národnej rady Slovenskej republiky č. 205/1996 Z.z. Piatou novelou sa upravil § 2 ods. 5 Zákona, ktorý určuje, kto je daňovníkom dane pri náhradných pozemkoch. Cieľom tejto novely bola úprava, aby pri náhradných pozemkoch bol daňovníkom aj nájomca a to v tom prípade, ak fyzická osoba, ktorej boli nahradné pozemky pridelené na obhospodarovanie do vykonania pozemkových úprav, ich prenechá na základe zmluvy do nájmu inej osobe.

Zákon Národnej rady Slovenskej republiky č. 329/1997 Z.z.

Šiesta novela zákona spresňuje niektoré ustanovenia Zákona, najmä pri vymedzení pojmu daňovníka dane z pozemkov a dane zo stavieb, ak nehnuteľnosť je vo vlastníctve viacerých daňovníkov. Taktiež sa spresnili ustanovenia zákona o daňovom priznaní, výrube daní, penalizácií a výkone kontrol. Cieľom týchto úprav bolo skvalitnenie výkonu štátnej správy tejto dane.

Významným prvkom tejto novely je aj zavedenie zdaňovania bytov v bytových domoch, ktoré fyzické osoby nadobudli do vlastníctva podľa zákona Národnej rady SR č. 182/1993 Z.z. o vlastníctve bytov a nebytových priestorov. Táto zmena spôsobila rozšírenie Zákona o ďalšiu osobitnú časť, ktorá samostatne upravuje zdaňovanie bytov.

Zákon Národnej rady Slovenskej republiky č. 219/1999 Z.z. upravuje iba formálne nepresnosti.

Zákon NR SR č. 493/2001 Z.z. spresňoval iba terminologické chápanie vlastníctva nadobudnutého podľa osobitného predpisu.

Zákon NR SR č. 467/2003 Z.z. odrážal očakávaný vstup Slovenska do Európskej Únie. V oblasti vzájomnej spolupráce bol čiastočne aproximovaný s legislatívou Európskej únie.

Vyššie uvedený prehľad početných noviel zákona NR SR č. 317/1992 Zb. o dani z nehnuteľností svedčí o snahe odstrániť nejednoznačnosti a nepresnosti vo formuláciách. Upresnením predmetu a základu dane sa obmedzili možnosti pre daňové úniky.

Po uvedených úpravách zákon NR SR č. 317/1992 Zb. o nehnuteľností v znení neskorších predpisov, predstavoval kvalitný základ pre konštrukciu nového **zákona NR SR č. 582/2004 Z.z.** o miestnych daniach a miestnom poplatku za komunálne odpady a drobné stavebné odpady, súčasťou ktorého je aj daň z nehnuteľností. Zavedením predmetného zákona boli rešpektované zámery vyplývajúce z fiškálnej decentralizácie zvyšujúce právomocí a zodpovednosti obcí.

3.2 Dopady dane z nehnuteľností

Každá zmena v daniach ovplyvní správanie sa ekonomických subjektov. Presun daňovej právomoci pri dani z nehnuteľností znamená zvýšenie príjmov z miestnych rozpočtov hlavne v dôsledku zvýšenej daňovej sadzby. K zvýšeniu príjmov prispelo aj zrušenie plošného uplatňovania sadzby dane, čo viedlo k zníženiu daňových nedoplatkov.

Úroveň daní z nehnuteľností v slovenských mestách monitoruje Podnikateľská aliancia Slovenska. Ako sama uvádza, jej hlavným zámerom je informovať podnikateľov a aj širokú verejnosť o výške sadzby daní v jednotlivých mestách. Týmto spôsobom chce podporiť daňovú konkurenciu, ktorá by bránila neúmernému zvyšovaniu daní na miestnej úrovni.

Prehľad o výške daní z nehnuteľností vo vybraných mestách Slovenska uvádza Tabuľka č. 1.

Tabuľka 1: Vybrané mestá a obce podľa výšky daní z nehnuteľností

okres	pomer výšky daní z nehnuteľností k priemeru SR	počet obyvateľov
Gelnica	33,90 %	6.168
Turčianske Teplice	58,00 %	6.964
Zlaté Moravce	63,30 %	13.345
Bytča	71,80 %	11.595
Kysucké Nové Mesto	81,20 %	16.432
Spišská Nová Ves	85,70 %	50.825
Levice	97,80 %	55.525
Komárno	100,00 %	55.103
Liptovský Mikuláš	109,30 %	40.564
Banská Bystrica	116,00 %	80.730
Prešov	131,70 %	96.446
Nitra	149,20 %	94.211
Košice	156,80 %	248.318
Bratislava	161,70 %	426.091

Zdroj: spracované na základe údajov www.alianciapas.sk

Údaje v tejto tabuľke naznačujú, že s rastom veľkosti miest, rastie aj výška dane z nehnuteľností.

Priemerné dane z nehnuteľností sú v porovnaní s rokom 2004 – do fiškálnej decentralizácie, viac ako dvojnásobne vyššie. Nová daň z nebytových priestorov určených na podnikanie, ktorá vznikla odčlenením od dane z nebytových priestorov zaznamenala najrýchlejší medziročný nárast a zvýšila sa o 43 %. Jej aktuálna priemerná výška je 41,05 Sk/m². Najvyšší nárast od roku 2004, dosiahla daň z priemyselných stavieb, ktorá v okresných mestách SR za štyri roky narástla o 220 % a v roku 2008 dosiahla priemernú úroveň 61,81 Sk/ m². Aj sadzba dane zo stavieb na ostatné podnikanie, ktorej priemerná výška je v súčasnosti 87,71 Sk/ m² v priebehu štyroch rokov vzrástla o 131 % [7].

Takýto vývoj daní z nehnuteľností spôsobuje rast daňového bremena, najmä u podnikateľských subjektov, čo negatívne ovplyvňuje ich podnikateľskú aktivitu.

3 ZÁVER

Reformné a decentralizačné procesy tvoria dôležitú súčasť transformácie slovenskej spoločnosti, pričom hlavný dôraz je kladený na priblíženie výkonu verejnej správy čo najbližšie k občanovi a zabezpečenie jej dynamickosti a finančnej efektívnosti.

Podstatou procesu fiškálnej decentralizácie na Slovensku bol prechod od poskytovania dotácií územnej samospráve zo štátneho rozpočtu na financovanie kompetencií prostredníctvom daňových príjmov.

Fiškálna decentralizácia priniesla zásadnú zmenu v spôsobe financovania samosprávy založenú na väčších rozhodovacích právomociach správy v prípade miestnych daní. Rozhodujúcou zmenou v miestnych financiách je presun daňovej právomoci pri dani z nehnuteľností na samosprávy miest a obcí. Za štyri roky sa ukázalo, že uplatňovaná daň z nehnuteľností prináša okrem pozitívnych stránok aj niektoré negatívne stránky. Za nesystémové riešenie považujeme výrazné zvyšovanie daňových sadzieb dane z nehnuteľností veľkými mestami (Bratislava, Košice,...), ktorými kompenzujú pokles príjmov svojich rozpočtov zrušením štátnych dotácií.

Zvyšovanie niektorých daní pre podnikateľské subjekty, ako napr. daň z nebytových priestorov vyvoláva nespokojnosť u podnikateľských subjektov, preto že sa im zvyšuje daňové bremeno, čo negatívne ovplyvňuje ich podnikateľské aktivity.

POUŽITÁ LITERATÚRA

[1] Neubauerová, E.,: Finančné aspekty decentralizácie verejnej správy, Bratislava: Ekonóm, 2003, ISBN 80-225-1711-9

[2] Nižňanský, V.: Decentralizácia na Slovensku, Bratislava: Úrad vlády SR, 2005, ISBN 80-969447-1-1

[3] Zákon č. 317/1992 Zb. o dani z nehnuteľnosti

[4] Zákony NR SR č. 87/1993 Z.z., č. 159/1993 Z.z., č. 317/1993 Z.z., č. 279/1995 Z.z., č. 205/1996 Z.z., č. 329/1997 Z.z., č. 219/1999 Z.z. a č. 493/2001 Z.z.

[5] Zákon č. 317/1992 Zb. o dani z nehnuteľnosti v znení neskorších predpisov

[6] Zákon č. 582/2004 Z.z. o miestnych daniach a miestnom poplatku za komunálne odpady a drobné stavebné odpady

[7] www.alianciapas.sk/menu_projekty_daň_z nehnutelnosti_2008

MOŽNOSTI RIEŠENIA POĽNOHOSPODÁRSKEJ NEZAMESTNANOSTI NA VIDIEKU

SOLVING POSSIBILITIES OF AGRICULTURAL UNEMPLOYMENT IN RURAL REGIONS

Katarína Jankacká
Katedra mikro a makroekonómie
Trenčiansky univerzita A. Dubčeka v Trenčíne
katarina.jankacka@tnuni.sk

Abstract

Agricultural sector has participated on rural employment by a significant share. With a next reducing of agricultural employment is not real to rely on agricultural sector as a great job oportunity source in rural regions. Considering the economic performance and rural signification of agricultural we have to point out his social and environmental function. Support of agriculture and his functions is one of basic all-society and global problems.

Key words: *agriculture, rural country, rural development, unemployment, multifunctionality of agriculture*

Abstrakt

Poľnohospodárstvo sa v minulosti významným dielom podieľalo na zamestnanosti vo vidieckych regiónoch. Pri úvahe o doterajšom poklese zamestnanosti v poľnohospodárstve nie je možné sa na odvetvie poľnohospodárstva spoliehať, ako na zásadný zdroj nových pracovných príležitostí na vidieku. Ak však odhliadneme od ekonomického výkonu a významu poľnohospodárstva z hľadiska ekonomiky vidieckych oblastí, musíme podčiarknuť jeho funkciu sociálnu a environmentálnu, ktoré neustále rastú na dôležitosti. Podpora poľnohospodárstva a všetkých jeho funkcií je bezpochyby jedným zo zásadných celospoločenských a celoekonomických problémov.

Kľúčové slová
poľnohospodárstvo, vidiecke oblasti, rozvoj vidieka, nezamestnanosť, multifunkčnosť poľnohospodárstva

1 ÚVOD

Zamestnanosť v poľnohospodárstve v rámci Slovenskej republiky sa (i keď miernym tempom za posledné obdobie) dlhodobo znižuje. Pokračujúca transformácia nespôsobila mimoriadne sociálne otrasy, miera nezamestnanosti i napriek postupnému poklesu počtu zamestnancov v odvetví poľnohospodárstva zostáva v SR pomerne nízka. Poľnohospodárstvo sa však väčším dielom podieľalo na zamestnanosti vo vidieckych regiónoch. Pri úvahe o očakávanom ďalšom miernom poklese zamestnanosti v poľnohospodárstve, nie je možné sa na odvetvie poľnohospodárstva spoliehať, ako na zásadný zdroj nových pracovných príležitostí na vidieku. Naopak, do budúcnosti sa očakáva ďalší mierny pokles počtu pracovníkov v tomto odvetví. Ak však odhliadneme od ekonomického výkonu a významu poľnohospodárstva z hľadiska ekonomiky vidieka, musíme poukázať na jeho funkciu sociálnu a environmentálnu, ktoré neustále rastú na dôležitosti. Podpora poľnohospodárstva a všetkých jeho funkcií je bezpochyby jedným zo zásadných celospoločenských a celoekonomických problémov.

2 POĽNOHOSPODÁRSTVO – POTENCIÁLNY ZAMESTNÁVATEĽ VIDIECKEHO OBYVATEĽSTVA

Zníženie dovozných ciel a otvorenie hraníc spôsobilo zaplavenie trhu dovezenými potravinami, najmä ovocím a zeleninou, čím sa poľnohospodárska výroba dostáva do krízy a núti farmárov

preorientovať výrobu, a tak zvýšiť konkurencieschopnosť svojich produktov. Následkom toho mladí ľudia opúšťajú hospodárstva a čoraz viac pôdy zostáva neobrobená alebo farmári menia osvedčené výrobné metódy, ich zjednodušovaním, čím sa vystavujú riziku nižšej kvality úrody a environmentálnych škôd. Zvrátiť tento nepriaznivý stav (aspoň čiastočne) môže slovenská ekonomika prostredníctvom podpory nasledujúcich aktivít :

2.1 Diverzifikácia poľnohospodárskych činností ako nástroj znižovania agrárnej nezamestnanosti na vidieku

Ak má byť zabezpečená skutočná udržateľnosť obcí, kde v minulosti prevládalo poľnohospodárstvo ako dominantný zamestnávateľ, ak chceme dosiahnuť, aby obyvateľstvo týchto obcí neodchádzalo do miest a znížiť agrárnu nezamestnanosť vidieckeho obyvateľstva, je potrebné posilniť nástroje podporujúce podnikanie v týchto obciach všeobecne a nástroje vytvárajúce podmienky pre ďalšiu diverzifikáciu poľnohospodárskych činností. Je to jedna z možností, ako zabrániť vyľudňovaniu vidieka a vytvoriť pracovné príležitosti pre nezamestnané vidiecke obyvateľstvo, ktoré v minulosti bolo sústredené v poľnohospodárskom sektore.

„Kľúčovým prvkom reprodukčného systému firmy je výrobný program.“[1] Popri riešení uvedených problémov bude potrebné venovať väčšiu pozornosť mimoprodukčným funkciám poľnohospodárstva v národnom hospodárstve. Vyplýva to nielen z deklarovanej výzvy Európskej únie asociovaným či pristupujúcim krajinám k zabezpečeniu trvalo udržateľného rozvoja vidieka, ale aj z rastúcej zodpovednosti poľnohospodárov za výrobu zdravotne nezávadných potravín, za tvorbu a ochranu životného prostredia, ako aj za rozvoj krajiny a krajinotvorných prvkov.

Multifunkčné postavenie poľnohospodárstva vyplýva z biologického, sezónneho a plošného charakteru výroby, ktorý je určujúcim činiteľom enviromentálneho a ekologického vývoja krajiny. Vyplýva to zo základnej stratégie agrárneho sektoru vyrábať zdravotne nezávadné potraviny, tvoriť ekologicky vhodné prostredie a vytvárať podmienky trvale udržateľného rozvoja vidieka.

Súčasné multifunkčné poľnohospodárstvo rovnako ako i diverzifikácia poľnohospodárskych činností sa koncentruje hlavne na doplnkové zárobkové činnosti súvisiace s poľnohospodárskou činnosťou. Zatiaľ veľmi málo je táto diverzifikácia postavená na podpore rozvojových faktorov, ktoré majú prevažne nepoľnohospodársky charakter. Vysoký diverzifikačný potenciál vidieka spočíva i v rozvoji poradensko – tréningových aktivít nielen pre poľnohospodársku prvovýrobu. Diverzifikácia poľnohospodárskych a príbuzných činností ako súčasť diverzifikácie celej ekonomiky poľnohospodárskych regiónov je kľúčovým momentom pre zlepšenie sociálnych podmienok obyvateľov, ich stabilizáciu vo týchto regiónoch a prostredníctvom zvýšenej návštevnosti týchto rurálnych oblastí i pre ich ďalší rozvoj.

Znižovanie stavov v poľnohospodárstve je podľa Správy o pripravenosti SR na čerpanie predvstupových nástrojov (2003) sprievodným javom štrukturálnej transformácie ekonomiky, kde sú výrobné faktory paralelne presmerované do oblastí s vyššou produkciou pridanej hodnoty a do tvorby efektívnych pracovných miest. Ako sa v správe ďalej uvádza, základným predpokladom úspešného zvládnutia týchto zmien je podpora diverzifikácie poľnohospodárskych aktivít a aktivít blízkych poľnohospodárstvu, ktoré sa pozitívne premietnu i v riešení problémov zamestnanosti na vidieku a získavanie doplnkových príjmov pre poľnohospodárstvo. Význam poľnohospodárstva klesá so stupňom urbanizácie a hospodárskeho rozvoja. Podľa Svetovej banky (2002) v súčasnosti poľnohospodárstvo zostáva relatívne atraktívnou aktivitou v najzaostalejších častiach krajiny a to napriek jeho malej relatívnej veľkosti, zohráva značnú úlohu v ekonomike týchto oblastí.

Súčasne je nutné menej rozvinuté rurálne regióny podporovať smerom k vyššej diverzifikácii poľnohospodárstva i nepoľnohospodárskych činností. Do týchto aktivít bude potrebné nasmerovať vedecko-technický potenciál a efektívne transfery. Zvýšené zapojenie výskumu a vývoja sa prejaví v ich zvýšenej konkurencieschopnosti. Pretrvávajúcou prekažkou rozvoja je pre niektoré vidiecke lokality zabezpečenie dostatočne vzdelanej pracovnej sily, ktorá by bola schopná pracovať s novými technológiami. Rozšírené investície do týchto regiónov sú determinované nielen ich vysokou

[1] IVANOVÁ, E. : *Práca ako základný výrobný faktor*. In : Zborník referátov z medzinárodnej konferencie „Personálny manažment – Trendy, výzvy, inšpirácie.“ Trenčín, 2005. ISBN – 80-8075-052-1.str. 102-105.

absorbčnou schopnosťou, ale aj súbežnými infraštrukturálnymi investíciami, ktoré so sebou „ťahajú“ aj služby.

2.2 Podpora vytvárania a zachovania fariem so samozásobiteľskými aktivitami a malých rodinných fariem

Vidiecka populácia sa výrazne odlišuje od mestskej populácie. Nižšia životná úroveň a nízke príjmy sa prejavujú vo zvýšenom samozásobiteľstve a tvorbe malých rodinných fariem. I Grznár, M. (1999) tvrdí, že výraznejší nárast nezamestnanosti a pokles reálnych príjmov vytvárajú tlak na ďalšie rozšírenie samozásobiteľských aktivít a zvýšenie počtu samozásobiteľských rodinných fariem. Existujú názory, že súčasná štruktúra výroby, dominujúca v EÚ-15 reprezentovaná rodinnými farmami je v lepšej pozícii poskyovať pozitívne externality a verejné blaho spojené a poľnohospodárstvom ako ostatné typy poľnohospodárskych štruktúr.

Opačný názor na túto problematiku má Hamrick, K. S. (2005), ktorý považuje rodinnú farmu za notoricky neprecíznu koncepciu, často konfúzneho podnikania, veľkosti usadlostí, vlastníctva, veľkosti vstupov rodinnej práce, ako aj samotných otázok kontroly podnikania, vlastníctva, vrátane intergeneračnej pokračovateľnosti. Napríklad vzťah môže byť hypotetický na jednej strane medzi rodinným hospodárením a na druhej strane enviromentálnymi benefitmi. Rozhodujúcim je vždy uplatňovaný systém hospodárenia, veľkosť farmy čo do rozlohy a či vôbec je farma rodinou vôbec využívaná.

Neodškriepiteľný prínos farmového hospodárenia pre vidiecke spoločenstvo spočíva vo vytváraní pracovných miest, príjmov, sociálnej interakcie a kohézie, ktoré sú determinované veľkosťou fariem, počtom zamestnaných ľudí na farmách. resp. veľkosťou príjmov ľudí žijúcich na farme. Nezamestnaná poľnohospodárska populácia sa takýmto spôsobom môže zapájať do aktívnej činnosti, ktorá napomáha zvýšiť životnú úroveň tejto populácie, zlepšiť finančnú situáciu a sociálnu interakciu. Ďalej je treba rozlišovať, či ľudia žijúci na farme sú priamo zapojení do priamych výrobných činností alebo do diverzifikovaných aktivít na farme alebo majú príjem z mimo farmovej činnosti.

Jedným z cieľov reforiem v rámci SPP (ako aj národných politík) bolo zachovanie existujúceho počtu fariem, ako aj ich rodinného charakteru. V súčasnosti, aj keď čiastočne konfliktne, je hlavným cieľom úsilie o vytvorenie, resp. zachovanie konkurencieschopnosti agrárneho sektora, zaručujúceho prijateľné, resp. slušné živobytie farmárov. Prvý cieľ viedol ku komplexu opatrení pokúšajúcich sa o transfer pôdy, zachovanie veľkosti fariem a spôsob ich organizácie. Druhý cieľ smeroval prostredníctvom investičných opatrení (podpora modernizácie, diverzifikácie, a pod.) a cez vzdelávanie a tréning k zlepšeniu technickej a obchodnej zdatnosti v sektore, pričom ale zahŕňal aj rozvoj poznatkov a skúseností z nepoľnohospodárskych aktivít (Stehlo, P. 2005).

Nejednoznačnosť štrukturálnych politík, v spojitosti so zamestnanosťou, je možné najlepšie vyjadriť priam protichodnými cieľmi, keď na jednej strane cieľom politiky je modernizácia poľnohospodárskych usadlostí prostredníctvom investičných dotácií, a tým náhrada pracovných síl kapitálom a na druhej strane a niekedy dokonca súbežne, sa prijímajú opatrenia na zabránenie demografickej nerovnováhy na vidieku podporou zapájania mladých farmárov. Podiel aktívnej populácie priamo zapojenej do poľnohospodárskej výroby je čoraz menší, a to aj vo vyslovene agrárnych regiónoch. V mnohých z nich je viac samozamestnaných ľudí, vykonávajúcich iné ako farmárske aktivity, vyplývajúcich z malého podielu ekonomických aktivít generovaných farmovými usadlosťami.

2.3 Mikropôžičky a úvery pre začínajúcich podnikateľov nielen v poľnohospodárstve a na vidieku

Jedným z najvýznamnejších poskytovateľov verejného úverového systému pre drobných podnikateľov na Slovensku je neštátna nezisková organizácia VOKA – Vidiecka organizácia pre komunitné aktivity. Poskytovaniu pôžičiek drobným podnikateľom na vidieku sa venuje od r. 1999.

Spočiatku sa tieto pôžičky poskytovali za pomoci grantových zdrojov. Celkové portfólio v súčasnosti tvorí asi 4 mil. Sk. Spôsobilí príjemcovia pôžičiek v úverovom programe VOKA sú drobní podnikatelia vo vidieckych oblastiach. Minimálna veľkosť úveru je 40 tis. Sk a maximálna veľkosť 100 tis. Sk. Štruktúra príjemcov pôžičiek je nasledovná:

- 46 % tvoria nezamestnaní , ktorí začínajú podnikať
- 36 % tvoria podnikajúci menej než rok
- 14 % tvoria zamestnaní , začínajúci podnikať
- 4 % podnikajúci viac než 1 rok, začínajúci podnikať v novej oblasti.

Tento systém mikropôžičiek a úverov je vhodným finančným stimulom pre začínajúcich mladých farmárov pri zakladaní novej farmy, či už bude slúžiť na poľnohospodárske účely, alebo bude poskytovať nepoľnohospodársku produkciu. Je to vhodný spôsob pokrytia počiatočných nákladov, pre nezamestnanú poľnohospodársku populáciu a vidiecke obyvateľstvo, pri začínajúcom podnikaní. I tento spôsob je jednou z alternatív ako znižovať vysoké stavy nezamestnanej poľnohospodárskej populácie, ako bojovať so sezónnym zamestnávaním tejto skupiny populácie a prípadne i s čiernou prácou vidieckeho obyvateľstva.

2.4 Rozvoj produkcie a využívania alternatívnych zdrojov energií

Slovenské poľnohospodárstvo disponuje dostatočným pôdnym fondom (i pracovnou silou) na dopestovanie surovín pre výrobu alternatívnych zdrojov energií a biopalív. Prijatím Národného programu rozvoja biopalív sa vytvárajú predpoklady pre postupnú zmenu charakteru poľnohospodárstva, kedy z čistého výrobcu potravín sa stáva aj výrobca surovín pre priemysel a energetiku. Počíta sa, že po dopracovaní Koncepcie využitia poľnohospodárskej a lesníckej biomasy na energetické účely bude cca 400 tis. ha pôdy využívaných na pestovanie energetických plodín.

Biomasa sa na energetické účely vo väčšej miere na Slovensku nevyužíva, aj keď jedným z najväčších zdrojov kontaminácie prostredia organickými odpadmi je práve moderná poľnohospodárska veľkovýroba. Najmä veľkochovy ošípaných a nosníc produkujú veľké množstvo ekologických a ekonomických problémov, nakoľko nemá vhodné hnojivé účinky a ohrozuje vodné zdroje. Vhodnou alternatívou využitia je splyňovanie hnojovice anaeróbnej fermentácie a následné energetické zhodnotenie vyprodukovaného bioplynu v kogeneračných jednotkách.

Veľký energetický potenciál ako i potenciál viazania ľudskej práce je, ako už bolo spomenuté, v biomase, ktorú využívame asi len na 20 %. Len v lesnom hospodárstve môžeme na biomasu použiť takmer milión ton dreva, z čoho tretina je palivové. Vykurovanie drevenými briketami alebo peletami z pilín je o tretinu lacnejšie ako uhlím, prípadne elektrinou. Poľnohospodársku biomasu využiteľnú na výrobu energie tvoria hlavne :

- rastliny pestované špeciálne na výrobu energie
- zvyšky plodín pestovaných pre humánnu výživu a kŕmenie zvierat
- drevný odpad z ovocných sadov a viníc
- exkrementy hospodárskych zvierat (výroba spomínaného bioplynu).

Je tu i značný potenciál pre využitie „kvalifikovanej“ pracovnej sily, ktorá sa do stavov nezamestnaných dostala práve uvoľnením z poľnohospodárstva. Revitalizácia živočíšnej výroby (hlavne veľkochovov ošípaných) s cieľom výroby bioplynu viaže veľké množstvo ľudskej manuálnej práce. Práve vidiecke obyvateľstvo (i agrárne nezamestnaná populácia) je veľkým rezervoárom „kvalifikovaných“ pracovných síl, ktoré je možné využiť v tejto oblasti poľnohospodárstva.

3 ZÁVER

Slovenské poľnohospodárstvo disponuje značným potenciálom práve vo využívaní alternatívnych poľnohospodárskych, no hlavne nepoľnohospodárskych činností ako sú výroba alternatívnych zdrojov energií, rozvoj cestovného ruchu, remeselná výroba. Rozvoj vidieka

a diverzifikácia poľnohospodárskych a nepoľnohospodárskych činností je oblasťou, do ktorej budú i v budúcnosti smerované nemalé prostriedky z finančných zdrojov Európskej únie.

POUŽITÁ LITERATÚRA

[1] BUCHTA, S.: *Návrh stratégie politiky vidieckej zamestnanosti ako faktora zmierňovania sociálnych rozdielov medzi vidiekom a urbanizovanými regiónmi Slovenska,* Výskumný ústav ekonomiky poľnohospodárstva a potravinárstva, Bratislava. Štúdia v rámci ŠPVV, 2005, s.38.

[2] Communication from the Commission : *A sustainable Europe for a better world* : A European Union strategy for sustainable development, Brussels, 2002

[3] GRZNÁR, M.: *Štrukturálne zmeny a produktivita v poľnohospodárstve*. In:Zborník referátov „ Úloha poľnohospodárstva v ekonomike Slovenska“.Bratislava : VÚEPP, 1999. s. 119. ISBN 80-8058-014-6.

[4] HAMRICK, K. S. : *Agricultural employment expected to drop while some agriculture-related occupations are foreseen as growing*. Agricultural Outlook, U. S. Dept. Of Agriculture, March, 2005.

[5] IVANOVÁ, E. *: Práca ako základný výrobný faktor*. In : Zborník referátov z medzinárodnej konferencie „Personálny manažment – Trendy, výzvy, inšpirácie.“ Trenčín, 2005. ISBN – 80-8075-052-1.str. 102-105.

[6] Priebežná správa o implementácii SOP „Poľnohospodárstvo a rozvoj vidieka“, september 2006, MP SR

[7] Sustainable Agriculture. *Concepts, Issues and Policies in OECD Countries*. Paris, 2003.

[8] STEHLO, P.-BUDAY, Š.: *Stratégia multifunkčného trvalo udržateľného poľnohospodárstva na Slovenskom vidieku v podmienkach SR a EÚ*. VÚEPP Bratislava, 2005. 47 s., ISBN 80-8058-411-7.

Kontakt:

Ing. Katarína Jankacká, PhD., Katedra mikro a makroekonómie, Fakulta sociálno-ekonomických vzťahov, Trenčianska univerzita A. Dubčeka v Trenčíne, Študentská 2, 91101 Trenčín, katarina.jankacka@tnuni.sk, 032/4700457

REFERENČNÉ HODNOTY HOSPODÁRSKEJ KONVERGENCIE A ICH PLNENIE V ŠTÁTOCH STREDNEJ A VÝCHODNEJ EURÓPY

Prof. Ing. Anežka JANKOVSKÁ, CSc.

Katedra Bankovníctva a Medzinárodných financií

NHF EÚ

jankovska@euba.sk

Abstrakt

Článok sa zaoberá hodnotením stavu hospodárskej konvergencie 10 členských štátov Európskej únie, ktoré sa v plnej miere nezapojili do Hospodárskej a menovej únie a nezaviedli euro. Na základe hodnotenia splnenia jednotlivých konvergenčných kritérií hodnotí stupeň udržateľnej hospodárskej konvergencie posudzovaných štátov a ich možností zaviesť jednotnú menu euro. Dôraz kladie na hodnotenie hospodárskej konvergencie v Slovenskej republike a využíva najmä závery z publikovaných konvergenčných správ ECB.Porovnáva úroveň referenčných hodnôt vo vybraných rokoch dôležitých pre vstup pôvodných členov EMÚ s ich súčasnou úrovňou.

***Kľúčové slová**: hospodárska konvergencia, referenčná hodnota, cenová stabilita, rozpočtová pozícia verejnej správy, menový kurz, ERM II*

1 ÚVOD

Európska únia má v súčasnosti 27 členských štátov, z ktorých iba v 15 je zavedená jednotná mena euro. Euro ako jednotná mena bolo zavedené 1. 1. 1999. Slovensko patrí medzi 12 štátov, ktoré sa v plnej miere nezapojili do Hospodárskej a menovej únie a zatiaľ euro nezaviedli. Členské štáty EÚ - Dánsko a Spojené kráľovstvo - oznámili, že sa nezúčastnia na tretej etape Hospodárskej a menovej únie a pretože o svoje hodnotenie nepožiadali, ostatná Konvergenčná správa ECB za rok 2008 ich nehodnotí. V ostatnej konvergenčnej správe sa hodnotí iba 10 štátov, a to Bulharsko, Česká republika, Estónsko, Lotyšsko, Litva, Maďarsko, Poľsko, Rumunsko, Slovensko a Švédsko. Zmluva týchto 10 štátov zaväzuje prijať euro a splniť všetky konvergenčné kritériá. V súvislosti so zámerom Slovenska zaviesť euro k 1. 1. 2009 a podaním žiadosti o hodnotenie hospodárskej a právnej konvergencie 4. 4. 2008 sa v ostatnej konvergenčnej správe Slovensko hodnotí podrobnejšie.

2 SÚČASNÝ STAV HOSPODÁRSKEJ KONVERGENCIE HODNOTENÝCH ŠTÁTOV

Vypracovaním konvergenčných správ je poverená Európska centrálna banka, ktorá minimálne raz za dva roky alebo na žiadosť členského štátu, pre ktorý platí výnimka pre zavedenie eura, vypracuje správu o pokroku, ktorý členské štáty dosiahli pri plnení záväzkov týkajúcich sa dosiahnutia hospodárskej a menovej únie. Rovnaký mandát na vypracovanie správy má aj Európska komisia a obidve správy sa predkladajú Rade Európskej únie súbežne.

Analytický rámec hodnotenia hospodárskej konvergencie vychádza z:

1) ustanovení Zmluvy o založení Európskeho spoločenstva (ďalej „zmluvy“) týkajúcich sa cenového vývoja, pomeru deficitu verejnej správy, pomeru verejného dlhu, vývoja menového kurzu, dlhodobých úrokových sadzieb a ďalších relevantných faktorov a z uplatňovania týchto ustanovení ECB,
2) viacerých doplňujúcich hodnotiacich a výhľadových hospodárskych ukazovateľov, ktoré sa pri podrobnejšom hodnotení udržateľnosti konvergencie považujú za užitočné.

V záujme zabezpečenia kontinuity a zásady rovnakého zaobchádzania sa aj v ostatnej konvergenčnej správe uplatňujú rovnaké zásady ako v predchádzajúcich správach ECB, a to najmä pri aplikácii konvergenčných kritérií. Jednotlivé kritériá sa interpretujú a aplikujú presne vymedzeným spôsobom, konzistentne, transparentne a zrozumiteľne, tvoria ucelený a navzájom prepojený celok, musia byť splnené všetky na základe aktuálnych údajov a dosahovať trvalým spôsobom, nielen v danom čase. Preto sa vývoj plnenia konvergenčných kritérií hodnotí aj za uplynulé 10 ročné obdobie a v primeranej miere sa ďalej hodnotí aj perspektíva ďalšieho hospodárskeho rozvoja.

Viaceré hodnotené členské štáty EÚ sa vyznačujú určitými charakteristickými znakmi, ako napríklad tým, že majú relatívne rozsiahly sektor verejnej správy, prebiehajú v nich rýchle a rozsiahle demografické zmeny, vzniká v nich nedostatkom pracovných síl z rôznych dôvodov a tlak na rýchlejší rast miezd ako produktivity práce, majú vonkajšiu peňažnú nerovnováhu a vysoký deficit bežného účtu platobnej bilancie, ktorý je len čiastočne krytý prílevom priamych zahraničných investícií, uskutočňujú rozsiahle štrukturálne zmeny a i. Pokračujúca konvergencia v oblasti úrovne príjmov môže viesť k ďalším tlakom na zvyšovanie cien alebo nominálnym menových kurzov.

Pri porovnaní súčasného hodnotenia stavu plnenia konvergenčných kritérií s rokom 2006 možno vidieť, že mnohé štáty dosiahli v oblasti hospodárskej konvergencie značný pokrok, ale v niektorých štátoch vystúpili do popredia závažné problémy, najmä v podobe rastúcej inflácie.[1] Preto ostatná konvergenčná správa upozorňuje hodnotené štáty na potrebu vynakladania značného úsilia na dosiahnutie a udržanie hospodárskej konvergencie, predovšetkým cenovej stability a dobrého stavu verejných financií. Plnenie kritérií hospodárskej konvergencie znázorňuje súhrnná tabuľka č. l.

Tabuľka 1 Plnenie ukazovateľov hospodárskej konvergencie (v %)

Štáty	Inflácia HICP 1)	Nadmerný deficit 2)	+ prebytok - schodok verejnej správy 3)	Hrubý dlh VS 3)	Účasť na ERM II 2)	Zmena kurzu voči euru 4),5)	Dlhodobá úroková miera 1)
Bulharsko 2006	7,4	-	3,0	22,7	nie	0,0	4,2
2007	7,6	nie	3,4	18,2	nie	0,0	4,5
2008	9,4	nie	3,2	14,1	nie	0,0	4,7
Česká republika 2006	2,1	áno	- 2,7	29,4	nie	4,8	3,8
2007	3,0	áno	- 1,6	28,7	nie	2,8	4,3
2008	4,4	áno	- 1,4	28,1	nie	8,4	4,5
Estónsko 2006	4,4	nie	3,4	4,2	áno	0,0	....

[1] Tri hodnotené štáty v konvergenčných správach v roku 2006, a to Cyprus, Malta a Slovinsko už medzitým zaviedli euro. Bulharsko a Rumunsko vstúpili do EÚ až 1. 1. 2007, a preto v správach v roku 2006 neboli hodnotené.

	6,7	nie	2,8	3,4	áno	0,0	....
2007	8,3	nie	0,4	3,4	áno	0,0	....
2008							
Lotyšsko 2006	6,6	nie	- 0,2	10,7	áno	0,0	4,1
	10,1	nie	0,0	9,7	áno	0,5	5,3
2007	12,3	nie	- 1,1	10,0	áno	0,4	5,4
2008							
Litva 2006	3,8	nie	- 0,5	18,2	áno	0,0	4,1
	5,8	nie	- 1,2	17,3	áno	0,0	4,5
2007	7,4	nie	- 1,7	17,0	áno	0,0	4,6
2008							
Maďarsko	4,0	áno	- 9,2	65,6	nie	- 6,5	7,1
2006	7,9	áno	- 5,5	66,0	nie	4,9	6,7
	7,5	áno	- 4,0	66,5	nie	- 2,7	6,9
2007							
2008							
Poľsko	1,3	áno	- 3,8	47,6	nie	3,2	5,2
2006	2,6	áno	- 2,2	45,2	nie	2,9	5,5
	3,2	áno	- 2,5	44,5	nie	6,3	5,7
2007							
2008							
Rumunsko	6,6	-	- 2,2	12,4	nie	2,6	7,2
2006	4,9	nie	- 2,5	13,0	nie	5,4	7,1
	5,9	nie	- 2,9	13,6	nie	- 10,3	7,1
2007							
2008							
Slovensko 2006	4,3	áno	- 3,6	30,4	áno	3,5	4,4
	1,9	áno	- 2,2	29,4	áno	9,3 6)	4,5
2007	2,2	áno	- 2,0	29,2	áno	2,5	4,5
2008							
Švédsko 2006	1,5	nie	2,3	45,9	nie	0,3	3,7
	1,7	nie	3,5	40,6	nie	0,0	4,2
2007	2,0	nie	2,7	35,5	nie	- 1,6	4,2
2008							
Referenčná hodnota 8)	3,2		- 3 %	60 %			6,5

Zdroj: Konvergenčná správa ECB, Máj 2008, str. 42

1) Priemerná ročná percentuálna zmena. Údaje za rok 2008 sa týkajú obdobia od apríla 2007 do marca 2008.
2) Údaje na konci obdobia. Údaje za rok 2008 sa týkajú obdobia do 18. apríla 2008
3) V percentách HDP. Prognóza Európskej komisie za rok 2007.
4) Priemerná ročná percentuálna zmena. Údaje za rok 2008 sú vypočítané ako percentuálna zmena za obdobie od l. l. 2008 do 18. 4. 2008 v porovnaní s priemerom za rok 2007.
5) Kladné číslo označuje zhodnotenie meny voči euru, záporné číslo znehodnotenie voči euru.
6) S účinnosťou od 19. marca 2007 bola centrálna parita slovenskej koruny voči euru revalvovaná o 8,5 %.
7) V prípade Estónska nie je k dispozícii dlhodobá úroková miera.
8) Referenčná hodnota sa v prípade inflácie HICP a dlhodobých úrokových sadzieb týka obdobia od apríla 2007 do marca 2008 a v prípade rozpočtového salda a dlhu verejnej správy roku 2007.

Na porovnanie súčasných referenčných hodnôt s referenčnými hodnotami vo východiskovom roku a ďalších vybraných rokoch uvádzame nasledujúcu tabuľku č. 2:

Tabuľka 2 Prehľad o referenčných hodnotách hospodárskej konvergencie vo vybraných rokoch

Referenčná hodnota	Miera inflácie v %	Dlhodobé úrokové sadzby v %	Deficit (-) verejnej správy v %	Hrubý dlh verejnej správy v %
Rok 1993	3,3	9,5	- 3,0	60
Rok 1998	2,7	7,8	- 3,0	60
Rok 2004	2,4	6,4	- 3,0	60
Rok 2008	3,2	6,5	- 3,0	60

Zdroj: Konvergenčné správy, ECB, Eurostat a Európska komisia, Rok 1993 predstavuje východiskový stav.

Z tabuľky vyplýva, že súčasná referenčná hodnota pre SR týkajúca sa miery inflácie je vyššia - miernejšia, ako bola hodnota v roku 1998 (približuje sa východiskovému stavu), pri ktorej vstupovali pôvodné štáty do EMÚ a referenčná hodnota týkajúca sa dlhodobých úrokových sadzieb je o niečo nižšia – prísnejšia (približuje sa referenčnej hodnote v roku 2004).

2. 1 Hodnotenie plnenia kritéria cenovej stability

V dvanásťmesačnom referenčnom období od apríla 2007 do marca 2008 bola referenčnou hodnotou kritéria cenovej stability úroveň inflácie **3,2 %**. Vypočítala sa pripočítaním 1,5 percentuálneho bodu k neváženému aritmetickému priemetu miery inflácie HICP za posledných dvanásť mesiacov na Malte (1,5 %), v Holandsku (1,7 %) a v Dánsku (2,0 %).

Za uvedené referenčné obdobie iba 2 z desiatich hodnotených štátov, a to Slovensko (2,2 %) a Švédsko (2,0 %) mali priemernú mieru inflácie HICP pod hranicou referenčnej hodnoty. Poľsko dosiahlo úroveň referenčnej hodnoty. Inflácia v ostatných siedmich štátoch prekročila referenčnú hodnotu, pričom Bulharsko, Estónsko, Lotyšsko a Litva zaznamenali mimoriadne vysokú infláciu (Pozri tabuľku č. l). Očakáva sa, že priemerná dvanásťmesačná miera inflácie by sa mala v nasledujúcich mesiacoch zvýšiť takmer vo všetkých hodnotených štátoch.

Za posledných desať rokov väčšina krajín strednej a východnej Európy spočiatku zaznamenávala pokles inflácie z vysokých hodnôt na konci deväťdesiatych rokov. Od roku 2003 do roku 2005 sa však inflácia v mnohých štátoch znova zvýšila, najmä v Bulharsku, Estónsku, Lotyšsku a Litve. V Rumunsku a na Slovensku inflácia po dosiahnutí vysokých hodnôt v roku 2003 vykazovala prevažne klesajúci trend, ale zdá sa, že tento trend sa v poslednom období obrátil. Vo Švédsku bola inflácia počas väčšiny sledovaného obdobia pomerne nízka.

Dostupné prognózy významných medzinárodných inštitúcií naznačujú, že inflácia vo väčšine štátov v roku 2008 pravdepodobne vzrastie, pričom v roku 2009 by mala znovu klesať. Rast inflácie začína mať vplyv na inflačné očakávania a je tu riziko, že budúce zvyšovanie cien potravín a energií bude mať za následok dlhodobejší rasť cien, a to prostredníctvom sekundárnych vplyvov na mzdy alebo nepriamych vplyvov na ceny v ostatných sektoroch hospodárstva, napríklad v službách. K inflácii môže prispievať výrazný rast domáceho a zahraničného dopytu napriek spomaleniu rastu niektorých ekonomík, nedostatok pracovných síl, ďalšie zmeny regulovaných cien a nepriamych daní (čiastočne v súvislosti s harmonizáciou spotrebných daní v EÚ) a riziko nadmerného rastu cien na trhoch s úvermi a aktívami.[2]

Okrem toho proces hospodárskeho dobiehania vo všetkých hodnotených štátoch okrem Švédska bude viesť k reálnemu zhodnocovaniu meny a v závislosti od kurzového systému by sa toto zhodnocovanie mohlo prejaviť vyššou infláciou alebo zvýšením nominálneho menového kurzu. Rozsah dopadu tohto vplyvu možno ťažko odhadnúť.

Dosiahnutie trvalej konvergencie v oblasti cenovej stability si bude vyžadovať dôveryhodnú rozpočtovú konsolidáciu, umiernený mzdový rast, reformné úsilie v oblasti trhu tovarov a služieb a trhu práce, uskutočňovanie menovej politiky zameranej na cenovú stabilitu a od štátov zúčastnených v ERM II aj splnenie hospodársko-politických záväzkov vyplývajúcich z ich vstupu do ERM II.

2.2 Hodnotenie kritéria rozpočtovej pozície verejnej správy

Kritérium stavu rozpočtovej pozície verejnej správy znamená, že v čase vykazovania sa na členský štát nevzťahuje rozhodnutie Rady RÚ o existencii nadmerného deficitu. Za nesplnenie požiadavky rozpočtovej disciplíny sa považuje:

a) ak pomer plánovaného alebo skutočného deficitu verejnej správy k hrubému domácemu produktu prekračuje referenčnú hodnotu 3 % HDP, okrem prípadov:
   - ak tento pomer podstatne klesol alebo ak sa neustále znižuje a dosahuje úroveň, ktorá sa približuje referenčnej hodnote,
   - alebo ak prekročenie referenčnej hodnoty je len výnimočné alebo dočasné a tento pomer zostáva v blízkosti referenčnej hodnoty;
b) ak pomer dlhu verejnej správy k hrubému domácemu produktu prekračuje referenčnú hodnotu 60 %, okrem prípadov, keď sa tento pomer dostatočne znižuje a uspokojujúcim tempom sa približuje k referenčnej hodnote.

Pri hodnotení rozpočtovej pozície verejnej správy sa na štyri z desiatich štátov (Českú republiku, Maďarsko, Poľsko a Slovensko (do dňa uzávierky štatistických údajov - 18. 4. 2008)) vzťahovalo rozhodnutie Rady EÚ o existencii nadmerného deficitu. V roku 2007 malo deficit verejnej správy vyšší ako 3 % len Maďarsko, v piatich štátoch (Českej republike, v Poľsku, na Slovensku, v Litve a Rumunsku) bol pod touto hranicou. Tri ďalšie štáty (Bulharsko, Estónsko a Švédsko) dosiahli prebytok rozpočtového hospodárenia a rozpočet Lotyšska bol vyrovnaný. Na rok 2008 Európska komisia predpovedá zníženie rozpočtového prebytku v Bulharsku, Estónsku a Švédsku, zníženie deficitu v Českej republike, Maďarsku a Slovensku a zvýšenie deficitu v Lotyšsku, Litve, Poľsku a Rumunsku. V Maďarsku by mal pomer deficitu verejnej správy k HDP podľa prognóz zostať nad úrovňou referenčnej hodnoty 3 %.

Pri hodnotení dlhu verejnej správy k HDP v roku 2007 referenčnú hodnotu 60 % HDP prekročilo len Maďarsko, kde dlh od predchádzajúceho roka vzrástol o 0,4 % na 66,0 % HDP. V ostatných štátoch bola miera hrubého dlhu verejnej správy nižšia a pohybovala sa od 40 % do 50 % HDP v Poľsku a Švédsku, okolo úrovne 30 % v Českej republike a na Slovensku. V ostatných štátoch dlh verejnej správy bol ešte nižší.

Pri hodnotení obdobia 1998 až 2007 možno vidieť, že pomer dlhu verejnej správy k HDP výrazne vzrástol v Českej republike (o 13,7 %), v Poľsku, Maďarsku, Litve a Lotyšsku bol nárast nižší. V Bulharsku, Estónsku, Rumunsku, na Slovensku a vo Švédsku bol pomer dlhu v roku 2007

[2] Pozri Konvergenčnú správu ECB, Máj 2008, str. 43,44

jednoznačne nižší ako v roku 1998. V roku 2008 sa očakáva nárast pomeru dlhu v Lotyšsku, Maďarsku a Rumunsku. V ostatných štátoch by sa mal pomer dlhu znížiť, resp. zostať stabilný.[3]

Pre priblíženie sa k splneniu konvergenčných kritérií v oblasti fiškálnej stability je potrebná ďalšia fiškálna konsolidácia vo väčšine hodnotených štátov, ale predovšetkým v štátoch, na ktoré sa vzťahuje rozhodnutie o existencii nadmerného deficitu, a tiež reštriktívnejšia rozpočtová politika vo viacerých štátoch, ktorá by im pomohla vyrovnať sa s podstatnou makroekonomickou nerovnováhou.

2. 3 Hodnotenie plnenia kritéria menového kurzu

Kritérium stability menového kurzu v súčasnosti vyžaduje, aby členský štát bol účastníkom mechanizmu ERM II (ktorý v januári 1999 nahradil mechanizmus ERM) aspoň dva roky pred hodnotením bez toho, aby to vyvolalo výrazné tlaky na menu, a najmä aby nedošlo k devalvácii meny voči euru. V prípade kratšej účasti v ERM II sa hodnotí kurzový vývoj v dvojročnom referenčnom období. [4]

Ďalej sa hodnotenie stability menového kurzu voči euru zameriava na to, či sa výmenný kurz pohybuje v blízkosti centrálnej parity ERM II a či absentuje výrazné napätie kurzu. Z tohto hľadiska šírka fluktuačného pásama v ERM II nemá vplyv na hodnotenie plnenia kritéria stability výmenného kurzu.

Výrazné napätie sa spravidla posudzuje na základe:

a) hodnotenia odchýlok menového kurzu od centrálnej parity voči euru v ERM II,
b) ukazovateľov, ktorými sú: volatilita menového kurzu voči euru a jej vývoj a diferenciály krátkodobej úrokovej miery voči eurozóne a ich vývoj,
c) úlohy, ktorú zohrávajú devízové intervencie.

Prehľad o účastníckych štátoch v ERM II a ich centrálnych paritách dáva tabuľka č. 3.

[3] Pozri Konverenčnú správu ECB, Máj 2008, str. 45

[4] Podľa Zmluvy o založení Európskeho spoločenstva pri hodnotení vývoja menového kurzu v článku 121 ods. l tretia zarážka sa vyžaduje: „sledovanie normálneho fluktuačného rozpätia stanoveného mechanizmom výmenných kurzov Európskeho menového systému minimálne počas dvoch rokov bez devalvácie voči mene iného členského štátu“. Podľa Protokolu o kritériách konvergencie, na ktorý zmluva odkazuje, kritérium účasti v mechanizme výmenných kurzov EMS znamená, že členský štát dodržiaval normálne rozpätie, ako je stanovené mechanizmom menových kurzov Európskeho menového systému, bez výrazného napätia minimálne dva predchádzajúce roky pred preskúmaním. Osobitne v tomto období členský štát z vlastného podnetu nesmie devalvovať bilaterálny menový kurz svojej meny voči mene ktoréhokoľvek štátu.

Tabuľka 3 Centrálne parity voči euru pre povinné intervencie pre meny členských štátov zúčastnených na ERM II k 29. 5. 2008

Štát a mena		1 EUR =
Dánsko[5] dánska koruna (DKK)	Horný kurz Centrálna parita Dolný kurz	7,62824 7,46038 7,29252
Estónsko estónska koruna (EEK)	Horný kurz Centrálna parita Dolný kurz	17,9936 15,6466 13,2996
Lotyšsko lotyšský lats (LVL)	Horný kurz Centrálna parita Dolný kurz	0,808225 0,702804 0,597383
Litva litovský litas (LTL)	Horný kurz Centrálna parita Dolný kurz	3,97072 3,45280 2,93488
Slovensko slovenská koruna (SKK)	Horný kurz Centrálna parita Dolný kurz	34,6449 30,1260 25,6071

Prameň: ECB: Tlačová správa ECB, Centrálne parity voči euru a kurzy pre povinné intervencie v rámci ERM II, http://www.ecb.int/press/pr/date/2008/html/pr080529

V súčasnosti účastníkmi ERM II sú štyri hodnotené členské štáty, a to Estónsko a Litva (od 28. júna 2004), Lotyšsko (od 2. mája 2005) a Slovensko (od 28. novembra 2005). Ich meny boli zapojené do uvedeného kurzového mechanizmu viac ako dva roky. Meny ostatných šiestich štátov zostali mimo tohto kurzového mechanizmu. Pozri tabuľku č. 2.

Estónsko a Litva vstúpili do ERM II so svojim systémom menovej rady (currency board). Lotyšska vláda jednostranne prijala záväzok udržiavať menový kurz latsu na úrovni centrálnej parity voči euru s užším fluktuačným pásmom ± 1 %. V hodnotenom období nebola devalvovaná ani jedna centrálna parita mien v ERM II. S estónskou korunou a litovským litasom sa obchodovalo na úrovni príslušnej centrálnej parity a lotyšský lats vykazoval veľmi nízku volatilitu voči euru.

Najvyššiu volatilitu v hodnotenom období (od 19. 4. 2006 do 18. 4. 2008) vykazovala slovenská koruna. Okrem obdobia od apríla do júla 2006 SKK, keď bola vystavená prechodnému tlaku na oslabenie kurzu a určitý čas sa obchodovala pod úrovňou centrálnej parity, počas celého ďalšieho obdobia sa zhodnocovala. Bolo to v dôsledku priaznivých ekonomických ukazovateľov a priaznivého postoja finančných trhov k tomuto regiónu. Po niekoľkých intervenciách centrálnej banky oslabiť korunu sa slovenská vláda rozhodla požiadať o revalváciu centrálnej parity voči euru. Pôvodná centrálna parita bola určená 28. 11. 2005 na úrovni 38,4550 SKK/EUR so štandardným fluktuačným pásmom ± 15 %. Prvá revalvácia SKK sa uskutočnila 19. marca 2007, keď slovenská koruna revalvovala o 8,5 % a dosiahla kurz 35,4424 SKK/EUR. Pretože zhodnocovanie koruny pokračovalo a koruna sa pohybovala v rozmedzí od 2,9 % - 8,9 % nad úrovňou centrálnej parity, došlo 29.5.2008 k druhej zmene centrálnej parity na úroveň 30, 1260 SKK/USD.

[5] V Konvergenčnej správe ECB, máj 2008, sa Dánsko nehodnotí, ale dánska koruna uplatňuje systém menového kurzu ERM II.

Pri hodnotení plnenia kritéria výmenného kurzu sa posudzujú aj záväzky členských štátov prijaté v Dohode o účasti v ERM II, ktoré môžu byť z oblasti hospodárskej politiky, týkajúce sa predovšetkým zdravej rozpočtovej politiky, podpory umierneného rastu miezd, obmedzovania rastu úverov a uskutočňovania ďalších štrukturálnych reforiem.

2. 4 Hodnotenie plnenia kritéria dlhodobej úrokovej miery

Referenčná hodnota kritéria dlhodobých úrokových mier v hodnotenom období (od apríla 2007 do marca 2008) bola 6,5 %. Bola vypočítaná pridaním dvoch percent k neváženému aritmetickému priemeru dlhodobých úrokových sadzieb troch štátov, ktoré sa použili pri výpočte referenčnej hodnoty kritéria cenovej stability, t. j. Malty (4,8 %), Holandska (4,3 %) a Dánska (4,3 %).

Toto kritérium splnilo sedem členských štátov (Bulharsko, Česká republika, Lotyšsko, Litva, Poľsko, Slovensko a Švédsko), keď ich dlhodobé úrokové miery boli pod hranicou referenčnej hodnoty. V Rumunsku a Maďarsku dlhodobé úrokové miery prekračovali referenčnú hodnotu. V Estónsku nebola k dispozícii harmonizovaná dlhodobá úroková miera.

3 ZÁVER

Na základe uskutočnenej analýzy možno konštatovať, že okrem Slovenska žiaden ďalší štát z hodnotených 10 štátov neplní všetky konvergenčné kritériá požadovaným spôsobom, aby mohol požiadať o zavedenie eura v najbližšom období. Švédsko sa nezúčastňuje ERM II, 8 štátov nespĺňa kritérium cenovej stability, 3 štáty neplnia kritéria rozpočtovej stability a v súčasnosti sa na nich vzťahuje rozhodnutie o existencii nadmerného deficitu, 6 štátov sa nezúčastňuje ERM II a 2 štáty (Maďarsko a Rumunsko) neplnia kritérium dlhodobých úrokových sadzieb a v l štáte (Estónsku) neboli dostupné harmonizované údaje o dlhodobých úrokových mierach.

Pri posudzovaní pripravenosti členských štátov EÚ na vstup do tretej etapy HMÚ je nevyhnutné dosiahnuť nielen vysoký stupeň udržateľnej hospodárskej konvergencie, ale tiež zabezpečiť zlučiteľnosť vnútroštátnej legislatívy so Zmluvou o založení Európskeho spoločenstva a splniť zákonné požiadavky na to, aby sa ich národné centrálne banky mohli stať neoddeliteľnou súčasťou Eurosystému.

Slovensko ako jediné z hodnotených štátov splnilo kritéria konvergencie v hospodárskej oblasti aj v oblasti legislatívy. Prijalo zákony, ktoré zabezpečia dosiahnutie právnej konvergencie. V súčasnosti Slovensko čaká na určenie konverzného kurzu a v ďalšom období bude postupovať podľa časového harmonogramu na zavedenie eura od 1. 1. 2009.

Hlavné odporúčania ECB na zabezpečenie ďalšieho procesu hospodárskej konvergencie v hodnotených štátoch sa týkjú najmä hospodárskej politiky, konsolidácie rozpočtového hospodárenia a uplatňovania reštriktívnejšej rozpočtovej politiky, umierneného mzdového rastu, menovej politiky zameranej na cenovú stabilitu, reformného úsilia v oblasti trhu tovarov, služieb a trhu práce, obmedzovania rastu úverov a uskutočňovania ďalších štrukturálnych reforiem.

POUŽITÁ LITERATÚRA

[1] Durčáková Jaroslava, Mandel Martin: Mezinárodní finance, 3. rozšírené a doplnené vydanie Management Press, Praha 2007, 487 s

[2] Konvergenčná správa ECB, Marec 1998, Máj 2004, Máj 2006, Máj 2008

[3] Tlačová správa ECB zo dňa 28. 5. 2005 a 29. 5. 2008 – Centrálne parity voči euru a kurzy pre povinné intervencie v rámci ERM II

[4] Internet: http://www.ecb.europa.eu

O MOBILITE PRACOVNEJ SILY V RÁMCI SR

Martin JANOTKA[1] – Vladimír GAZDA[2]

[1]Podnikovohosporárska fakulta EU v Košiciach

[2]Ekonomická fakulta TU v Košiciach

matojano@gmail.com vladimir.gazda@tuke.sk

Abstrakt

V príspevku je prezentovaná základná štúdia mobility pracovnej sily v rámci SR ako dôsledok nerovnakej mzdovej hladiny jednotlivých okresoch Slovenska. Je ukázané, že neexistuje štatisticky významná korelácia medzi mzdami a migračným saldom, pričom vypočítané korelačné koeficienty mali záporné znamienko. Z tohto dôvodu je nutné skôr prijímať hypotézy o tom, že prílev pracovnej sily do regiónu znižuje regionálne mzdy a nie naopak, kedy sa predpokladá, že vysoká mzda v regióne vyvolá prílev pracovnej sily.

***Kľúčové slová*:** *reálna mzda, mobilita pracovnej sily, región*

1 ÚVOD

Vzťah medzi regionálnymi disparitami zamestnanosti a reálnych miezd, ktoré vyvolávajú medziregionálnu mobilitu pracovnej sily, je často diskutovaná.

Geary a O'Gráda [6] analyzovali vzájomný vplyv migrácie a reálnych miezd vo vysielajúcej a prijímajúcej krajine. Grangerovým testom analyzovali „kauzalitu“, podľa ktorej skúmali vplyv miezd na migráciu a naopak, kde ukázali, že štatisticky významnou kauzalitou je vplyv imigrácie na zníženie reálnych miezd v prijímajúcom regióne a opačná kauzalita (teda vplyv teritoriálnej úrovne miezd na migráciu) sa neukázala významnou.

Williamson, O'Rourke a Hatton [7] poukazovali na konvergenčné procesy vo svetových ekonomikách, ktoré boli ovplyvňované aj migračnými procesmi.

Bukenya, Schaeffer a Gebremedhin [3] konštatovali, že skúmať vplyv miezd na migráciu je dosť problematické. Preto rozšírili skúmanie o ďalšie faktory a skúmali nielen vplyv miezd, ale aj daní a počtu pracovných miest na veľkosť migrácie jednotlivých krajín.. Ukázali, že jedným z hlavných problémov empirického výskumu je multikolinearita týchto faktorov.

Bartik [1] ukázal, že v dlhom odbobí migrácia koriguje regionálne mzdy smerom k ich rovnovážnym hodnotám. Zároveň ukázal, že vplyv miezd na migráciu je diskutabilný, nakoľko mzdy primárne vplývajú na množstvo pracovných miest a až tie môžu následne ovplyvňovať migráciu za pracovným miestom.

Cieľom tohto príspevku je určitá pilotná štúdia vzájomného vzťahu reálnych miezd a čistej migrácie v okresoch krajských miest na Slovensku.

2 ÚDAJE

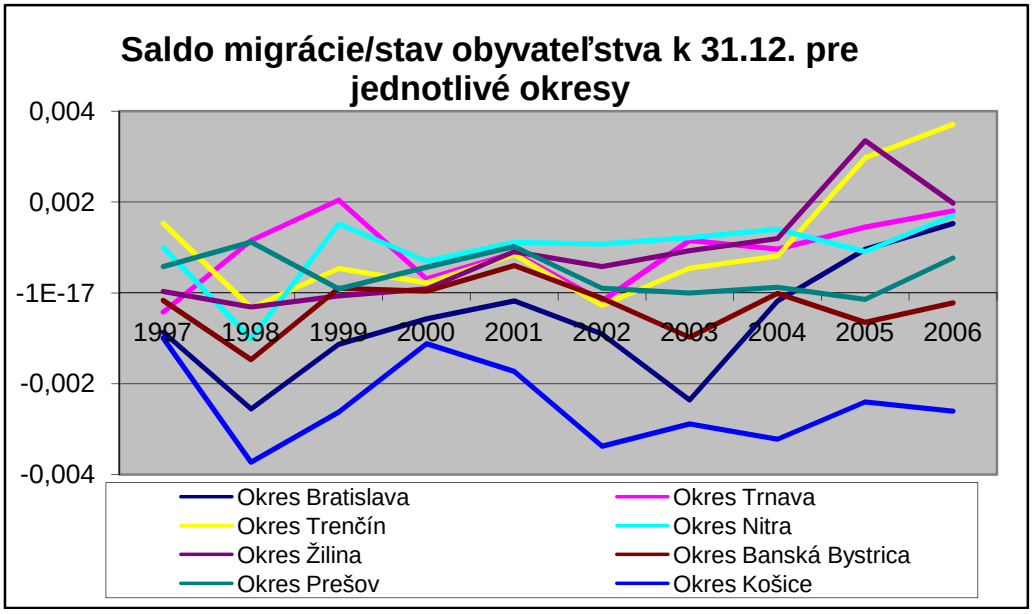
Do spracovania sme vybrali okresy Bratislava, Trnava, Trenčín, Nitra, Žilina, Banská Bystrica a Prešov, pričom sme mali k dispozícii ročné časové rady za roky 1997 – 2006. Údaje za ostatné okresy sme so štúdie vynechali, nakoľko predpokladáme, že v rámci kraja funguje pracovná mobilita, ktorá je založená na dennom dochádzaní do práce.

Všetky údaje boli získané priamo zo Štatistického úradu SR. Základnou hypotézou bolo, či pre dané krajské mestá existuje štatisticky významná korelácia medzi migračnými tokmi a reálnymi

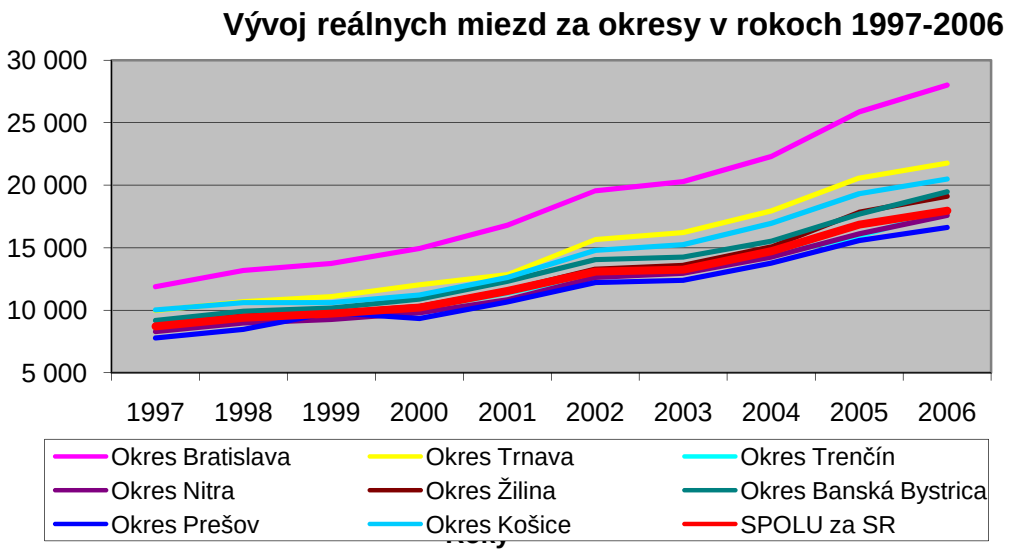
mzdami. Databáza zahŕňa nominálne mzdy (priemerná hrubá mesačná mzda pracovníka hospodárstva SR v podnikoch nad 19 zamestnancov) a saldo migrácie za roky 1997 – 2006. Nominálne mzdy boli prepočítané na reálne prostredníctvom indexu spotrebiteľských cien. Ukazovateľ salda migrácie (teda rozdielu počtu prisťahovaných a počtu vysťahovaných v danom okrese) predelili počtom obyvateľov okresu k 31.XII. v danom roku. Závislosť sa zisťovala medzi zmenou reálnych miezd v okresoch ku celkovej reálnej mzde v SR a pomeru salda migrácie ku stavu obyvateľstva ku koncu roka v jednotlivých okresoch. Podľa predpokladu by teda saldo malo rásť v regiónoch, kde je reálna mzda najvyššia.

Na obrázku č.1 je zrejmé, že vysťahovaní prevažovali nad prisťahovanými (záporné saldo) najmä v bratislavskom a košickom okrese. V roku 2005 však v bratislavskom okrese nastala zmena, trend sa otočil, počet prisťahovaných prevýšil počet vysťahovaných. Nedá sa však s určitosťou predpokladať, že tento trend pokračoval aj v roku 2007, vzhľadom napr. na situáciu na trhu s nehnuteľnosťami, kde kvôli vysokým cenám nastal pohyb obyvateľstva z miest do dedín, často až za hranice okresov , ale aj iných faktorov. Rok 2005 znamenal nárast počtu prisťahovaných aj v iných okresoch, najväčší nárast pritom dosiahol trenčiansky a žilinský okres, pričom druhý spomínaný zaznamenal pri salde v roku 2006 pokles. Prudký nárast migrácie v roku 2005 súvisí s príchodom automobilky Kia Motors Slovakia, ktorá svoju prevádzku začala skúšobne v roku 2006. Na grafe môžeme sledovať, že podiel salda migrácie na celkovom stave obyvateľstva sa výraznejšie zvýšil práve v období výraznejšieho rastu reálnych miezd v období rokov 2005 a 2006.

Na obrázku č. 2 je vidieť, že prešovský, trenčiansky a nitriansky okres majú v tejto dekáde reálne mzdy menšie ako je priemer za celé SR. Podľa modelu by to mali byť okresy s väčším počtom vysťahovaných. Ostatné okresy zo západného a stredného Slovenska (vrátane Košíc) sú nad priemerom s výrazným vedením Bratislavského okresu. Zrýchlenie tendencie rastu môžeme sledovať od roku 2003, čo súvisí najmä s uskutočnenými reformami a snahou vtedajšej vlády stabilizovať ekonomické prostredie, prilákať investorov, ktorí by vytvorili nové pracovné miesta, a tým znížili nezamestnanosť, a pod.



Obrázok 1.



Obrázok 2.

Pri skúmaní korelačných vzťahov (pozri tabuľka 1) medzi úrovňou reálnych miezd a saldom migrácie (teda upravených údajov tak, ako boli uvedené vyššie) sme zistili, že koeficient korelácie nadobúda v každom roku záporné hodnoty, teda hovoríme o nepriamej závislosti. Jej intenzita je však vyššia len v prvých rokoch (1997, 1998, 2000) a v roku 2003. V ostatných prípadoch je slabá, resp. koeficient korelácie sa blíži k nule, čo nepredstavuje štatisticky významný vzťah medzi skúmanými premennými. Tvrdenie, že migráciu pracovníkov ovplyvňuje regionálna úroveň miezd sa nám zo získaných údajov nepotvrdilo, preto v podmienkach Slovenskej republiky nemôžeme s istotou tvrdiť, že pracovníci priemyslu sa sťahujú do centier s vyššou reálnou mzdou. Koeficienty korelácie nám pre dané roky nepotvrdili významnú lineárnu koreláciu, ktorú by sme mohli očakávať, práve naopak, pri skúmaní korelácie dvoch spomínaných ukazovateľov zvlášť v prvých rokoch poukazujú na nepriamu závislosť. To by ale podporilo hypotézu, ktorú overil Geary a O'Gráda [6] o tom, že imigrácia má vplyv na pokles reálnych miezd v regióne. Na nepriamu závislosť sčasti ukazujú aj niektoré uskutočnené štúdie, ktoré poukazujú na celkovú zmenu tradičných migračných centier (migračne ziskových) a orientácie migrácie do blízkeho okolia týchto centier (napr. na juh Slovenska). To spôsobilo pokles migračných tokov v roku 1998. Tento trend prebiehal podľa uskutočnených štúdií práve v období týchto rokov (pozri napr. [2]).

Tabuľka 1

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Koef. korelácie	-0,77	-0,53	-0,35	-0,57	-0,44	-0,38	-0,57	-0,12	-0,08	-0,06
P-value (alfa=0,05)	0,008	0,173	0,391	0,138	0,271	0,35	0,14	0,784	0,847	0,883

Zdroj: Štatistický úrad SR a vlastné spracovanie

3 DISKUSIA

Celkovo predpoklad o migrácii za lepšou reálnou mzdou vyžaduje oveľa hlbšiu analýzu, preto sme vytýčili faktory, ktoré mohli v našom prípade ovplyvniť vývoj migrácie a reálnych miezd a mali by byť predmetom ďalšieho výskumu :

zamestnanosť – migrácia mohla byť ovplyvnená nezamestnanosťou, keďže ľudia odchádzajú z regiónu s vyššou mierou nezamestnanosti a tak sa sťahujú prioritne za možnosťou pracovať, teda faktor mzdy nemusí byť vždy hlavným katalyzátorom migrácie

priame zahraničné investície – investor na začiatok potrebuje kvalifikovanú pracovnú silu, ktorú je niekedy ťažšie zohnať v danom regióne, preto sa zvýši počet prisťahovaných aj z iných okresov. Ako príklad môžeme uviesť Kia Motors Slovakia, ktorá svojim príchodom do žilinského okresu spôsobila rast migrácie salda. V tomto prípade ide o migráciu za lepšími mzdami, migrácia je však nárazová.

vzdialenosť regiónu s vyššou reálnou mzdou – pre mnohých sú vyššie mzdy spojené s vysokým úžitkom, avšak z rôznych dôvodov uprednostnia možnosť ostať doma (kvôli rodine, zo zvyku, strach z nových vecí,...). Migrácia tak nastane, ak úžitok z vyššej mzdy prevýši úžitok, ktorý by mal pracovník za predpokladu, že ostane aj za cenu nižsej mzdy.

reálny mzdy vzhľadom na kvalifikáciu, pohlavie, vek – pri sledovaní závislosti reálnych miezd a migrácie môže nastať situácia, že veľký podiel na vývoji reálnych miezd budú mať mzdy špecifických skupín (kvalifikovaných pracovníkov s vysokoškolským vzdelaním, manažérov), zatiaľčo najväčší podiel na migrácii by mali ľudia s nižším vzdelaním, preto by bolo potrebné v ďalšom výskume podrobnejšie špecifikovať a štruktúrovať sledované ukazovatele v závislosti od konkrétnych skupín obyvateľov.

voľný pohyb ľudského kapitálu - migrácia, ktorú sme skúmali zahŕňala aj migráciu mimo Slovenska, čo mohlo tiež ovplyvniť výsledok, keďže v súčasnosti prebieha trend migrácie mladých ľudí za lepšou prácou mimo Slovenska.

vývoj na trhu s nehnuteľnosťami – aj keď prudký nárast cien na trhu s nehnuteľnosťami začal na konci nášho sledovaného obdobia, má vplyv na migračné tendencie

4 ZÁVER

Tendencia migrácie za vyššími mzdami sa nám za sledované obdobie štatisticky nepotvrdila, keďže koeficienty korelácie za sledované obdobie až na počiatočné roky nevykázali závislosť medzi sledovanými ukazovateľmi. Na výsledky mohlo mať vplyv kombinácia viacerých faktorov, ako napr. zamestnanosť, veľká vzdialenosť regiónu od domova, priame zahraničné investície, voľný pohyb pracovných síl, vývoj cien na trhu s nehnuteľnosťami, a iné politické, ekonomické, demografické a sociálne faktory.

POUŽITÁ LITERATÚRA

[1] BARTIK, T., et al. Saturn and State Economic Development. *Forum for Applied Research and Public Policy*, 1987, p. 29-41.

[2] BEZÁK A.: Interregionálne migrácie na Slovensku v rokoch 1981-1998. *Slovak sociological review* 4, 2002, s. 327 – 344

[3] BUKENYA, J.,O. - SCHAEFFER, P.V.- GEBREMEDHIN, T.G. *The Effect of Wage Differentials and Regional Job Growth on Migration: A Case of West Virginia.* In: West Virginia University, Research Paper, 2003

[4] DIXIT, K. A. – STIGLITZ, J. E.: *Monopolistic competition and optimum product diversity*. In: Warwick Research Papers, Coventry 1975.

[5] FUJITA M. – KRUGMAN P. – VENABLES A. J.: *The spatial Economy: Cities, Regions, and International Trade. Cambridge*. The MIT Press, 1999. ISBN 0-262-06204-6

[6] GEARY, P. T. - O'GRÁDA, C.: *Immigration and the Real Wage: Time Series Evidence from the United States, 1820-1977*. CEPR Discussion Papers 71.

[7] WILLIAMSON, J.G.-O'ROURKE, K. - HATTON, T. J.: *Mass Migration, Commodity Market Integration and Real Wage Convergence: The Late Nineteenth Century Atlantic Economy.* NBER Working Paper Series on Historical Factors in Long Run Growth http://www.nber.org/papers/h0048.pdf

[8] www.statistics.sk

MOŽNOSTI VÝVOJE DAŇOVÉHO ZATÍŽENÍ V ČESKÉ REPUBLICE

Pavel Jedlička

Univerzita Hradec Králové

pavel.jedlicka@uhk.cz

Abstrakt

Příspěvek se zabývá možnostmi dalšího vývoje zdanění příjmů zaměstnanců a podnikatelů – fyzických osob v České republice. Zákon o dani z příjmů počítá od roku 2009 se snížením jednotné sazby daně z příjmů z 15% na 12,5%, ale zároveň i se snížením slev na dani. Tento postup, jak je v příspěvku ukázáno, by vedl v konečném důsledku k nárůstu daňového zatížení zaměstnanců i podnikatelů – fyzických osob. Proto v současné době probíhá hledání možností, jak této situaci zabránit a zachovat či snížit daňové zatížení poplatníků daně z příjmů. Jednou z možnosti je dle vládního návrhu snížení sazby příspěvku na sociální pojištění. V příspěvku jsou analyzovány dopady tohoto vládního návrhu na různé skupiny poplatníků a srovnání se současným stavem.

***Kľúčové slová*:** *daň z příjmů, daňové zatížení, zaměstnanci, podnikatelé – fyzické osoby*

1 ÚVOD

Při projednávání reformy veřejných financí vláda České republiky slibovala zjednodušení daňových zákonů a také pokles daňového zatížení poplatníků daně z příjmů fyzických osob. V prezentaci reformy uvedl ministr financí mezi cíli také „plošně snížit daňové zatížení, omezit administrativní zátěž a daňové distorze zjednodušením daňového systému.“ [1, str.2].

Zákon o stabilizaci veřejných rozpočtu, který vstoupil v platnost 1.1.2008, přinesl několik zásadních změn do zákona o dani z příjmů [2]. Především zásadním způsobem zjednodušil sazbu daně. Klouzavě progresivní sazba je nahrazena sazbou jedinou pro všechny příjmové skupiny, a to pro rok 2008 ve výši 15% a pro rok 2009 ve výši 12,5%. Tato změna přináší na jedné straně zjednodušení výpočtu daně, na druhé straně však nelze říci, zda přináší i snížení daňového zatížení.

Další změnou bylo zvýšení základu pro výpočet daně o část příspěvku na sociální a zdravotní pojištění, který odvádí za zaměstnance zaměstnavatel. Výše tohoto příspěvku činí 26% z vyměřovacího základu u sociálního pojištění a 9% u zdravotního pojištění. V důsledku toho pak došlo ke zvýšení daňového základu o 35%. Pro podnikatele – fyzické osoby tato změna má formu daňové neuznatelnosti příspěvků na sociální a zdravotní pojištění [3, § 25, odst. 1 písm.g]. Tato opatření jednoznačně zvyšují daňové zatížení poplatníků. V této konstrukci je ovšem nutno upozornit, že se vlastně vybírá daň z daně. Velmi zajímavý názor má poslanec Michal Doktor, který tvrdí, že “sociální a zdravotní pojištění není daň. Potíž českého systému zdravotního a sociálního pojištění je však v tom, že se jako daň chová…. Přesto se jedná o osobní pojištění.“ [4, str.17] Bylo by nepochybně velmi zajímavé diskutovat o rozdílu mezi daní a odvodem, který se jako daň chová, ale budeme vycházet ve světě z obecně přijaté teze, že sociální a zdravotní pojištění je daní.

2 DAŇOVÉ ZATÍŽENÍ POPLATNÍKŮ DANĚ Z PŘÍJMŮ

Podrobnou analýzou daňového zatížení poplatníků daně z příjmů v roce 2007 a 2008 jsem se již zabývali [5]. Tehdy byl ukázán pokles daňové zátěže v roce 2008 oproti roku 2007, ale v souladu se stávajícím zněním zákona o dani z příjmu i fakt, že v roce 2009 dojde k nárůstu daňového zatížení (jak ukazují tabulky č. 1 a 2). Proto v současné době můžeme sledovat snahy vlády nalézt řešení této situace, které nakonec vyústily v přijetí návrhu novely zákona o dani z příjmu, který ruší sazbu 12,5%

a nižší slevy na daní pro rok 2009 a ponechává v platnosti sazbu 15% a slevy na dani stejné jako v roce 2008. Pokles daňové zátěže by mělo poplatníkům zajistit snížení sazby příspěvku na sociální pojištění placené zaměstnancem o 1,5%, tedy z 8% na 6,5%.
Naším úkolem je tedy srovnat dopad navrhované novely zákona se současným zněním zákona pro rok 2009 a rovněž se stavem roku 2008. (Pro názornost ještě v tabulkách uvádíme stav v roce 2007.) Srovnání provedeme pro zaměstnance a pro podnikatele – fyzické osoby, a to v případě, že uplatňují pouze základní slevu na dani na poplatníka.

2.1 Daňové zatížení zaměstnance

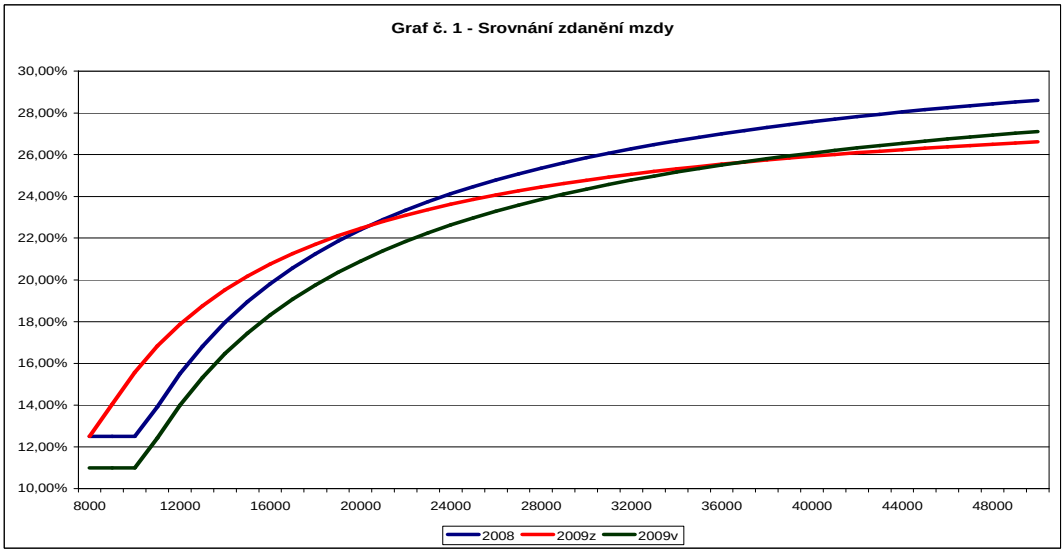
Při srovnání výše zdanění příjmů vyjdeme ze vzoru uvedeného v tabulce č. 1, kde je spočítána výše daně, sociálního a zdravotního pojištění pro roky 2007, 2008 a pro rok 2009 ve dvou variantách – 2009z (zákonná úprava) a 2009v (vládní návrh novely) Zároveň je tam i vyčísleno procento zatížení hrubé mzdy všemi odváděnými daněmi.

Tabulka 1
Srovnání daňového zatížení zaměstnance s příjmem 20000 Kč měsíčně

	2007	2008	2009z	2009v
Mzdové náklady	324 000	324 000	324 000	324 000
Hrubá mzda	**240 000**	**240 000**	**240 000**	**240 000**
Sociální a zdrav. pojištění	30 000	30 000	30 000	26 400
Základ daně	210 000	324 000	324 000	324 000
Daň	31 416	48 600	40 500	48 600
Sleva na dani	7 200	24 840	16 560	24 840
Daň po slevě	24 216	23 760	23 940	23 760
Čistá mzda	185 784	186 240	186 060	189 840
% zdanění mzdy	22,59%	22,40%	22,48%	20,90%
% zdanění mzdových nákladů	42,66%	42,52%	42,57%	41,41%

Zdroj: vlastní výpočet

Z tabulky č. 1 můžeme vyčíst, že úspora na daních je u zaměstnance v roce 2008 oproti roku 2007 ve výši 456 Kč. V roce 2009 by však dle dosavadního znění zákona o dani z příjmů zaplatil o 180 Kč více. Bude-li však přijat vládní návrh novely zákona, bude daňová úspora činit 3600 Kč.Když sestavíme podobné tabulky pro příjmy od minimální mzdy (8000 Kč) až po příjmy 50000 Kč měsíčně, můžeme sestavit graf č. 1.



Z grafu č. 1 je zřejmé, že v případě platnosti stávajícího zákona by vzrostla daňová zátěž nejnižším příjmovým skupinám. Pokles zátěže by nastal až od příjmu na úrovni 19000 Kč měsíčně. V případě přijetí vládní novely by pokleslo daňové zatížení všem příjmovým skupinám (shodně o 1.5%, absolutní úspora byla progresivní).

2.2 Daňové zatížení podnikatele – fyzické osoby

U podnikatelů – fyzických osob je situace složitější. Při výpočtu daně z příjmů podle novelizovaného zákona, jak už bylo uvedeno výše, nejsou povinně placené příspěvky na sociální a zdravotní pojištění součástí daňově uznatelných nákladů, tedy základ daně je neobsahuje. Na druhé straně ale vystupují jako forma zdanění příjmů, tedy jako forma daně z příjmů. Proto musíme zvýšit základ daně o tyto příspěvky, které podnikatel zaplatil v běžném roce – aby podnikatel dosáhl příjmu ve výši 240000 Kč ročně, musí rozdíl mezi příjmy a výdaji činit celkem 297000, z čehož 57000 činí povinné příspěvky na sociální a zdravotní pojištění, které ovšem nesnižují daňový základ. (viz. Tabulka č. 2).

V dalších letech je situace ještě komplikovanější, protože základem pro výpočet příspěvku na sociální a zdravotní pojištění je 50% rozdílu mezi příjmy a výdaji z předchozího zdaňovacího období. Takže v dalších letech, počínaje rokem 2009, se příspěvek na sociální a zdravotní pojištění vypočítává ze základu zvýšeného o placené příspěvky v roce předchozím. Vzor pro výpočet nám ukazuje tabulka č. 2.

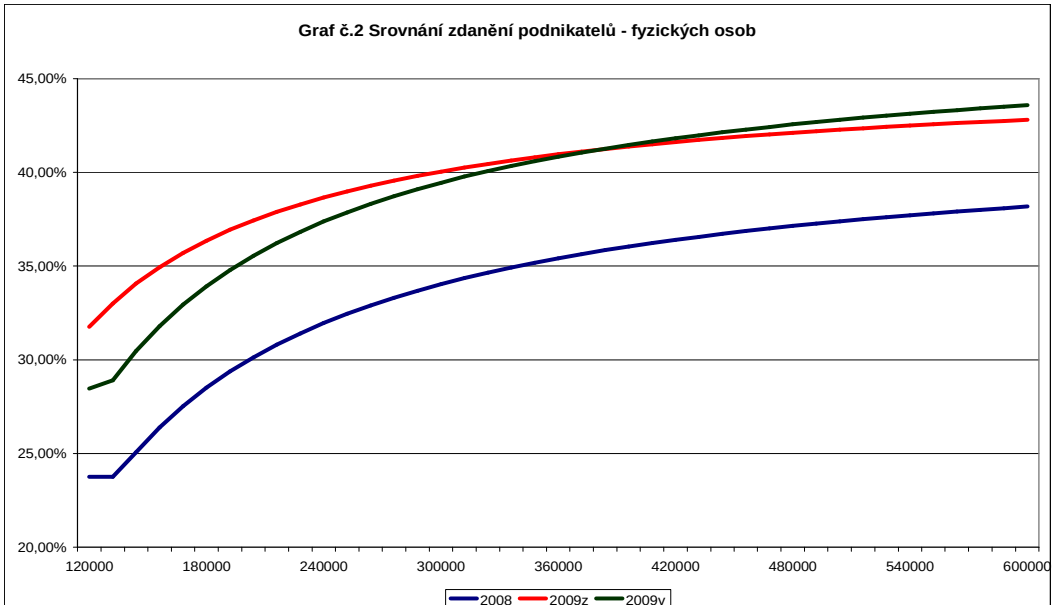
Tabulka 2
Srovnání daňového zatížení podnikatelů - fyzický osob s příjmem 240000 Kč ročně

	2007	**2008**	**2009z**	**2009v**
Rozdíl ročních příjmů a výdajů	**240 000**	**240 000**	**240 000**	**240 000**
Sociální a zdrav. pojištění	57 000	57 000	70 538	68 310
Základ daně	183 000	297 000	310 538	308 310
Daň	26 286	44 550	38 817	46 247
Sleva na dani	7 200	24 840	16 560	24 840
Daň po slevě	19 086	19 710	22 257	21 407
Čistý příjem	163 914	163 290	147 205	150 284
% zdanění přijmu	31,70%	31,96%	38,66%	37,38%

Zdroj: vlastní výpočet

Z tabulky č. 2 vyčteme závažnou informaci, že v případě podnikatelů daňová zátěž roste, jak v roce 2008 proti roku 2007, tak i v roce 2009 proti roku 2008, a to dost razantně – podle stávající úpravy o 6,7% (tj. o 16085 Kč za rok) a podle vládního návrhu o 5,42% (tj. o 13006 Kč za rok).

Pokud, podobně jako u zaměstnanců, sestavíme pro podnikatele – fyzické osoby tabulku zdanění příjmů od 120000 Kč ročně po roční příjem 600000 Kč, sestavíme graf č. 2.



Tento graf nám ukazuje skutečnosti, které jsou v rozporu se záměrem vlády snížit daňové zatížení. V roce 2009 dojde ke zvýšení daňového zatížení všech podnikatelů – fyzických osob bez rozdílu podle obou uvažovaných variant. Výše nárůstu daňové zátěže se bude pohybovat od 8,01% u podnikatelů s nejnižším ročním příjmem do 4,63% u podnikatelů s ročním příjmem 600000 Kč v případě, že zůstane v platnosti dosavadní zákonná úprava, a od 4,71% do 5,42% v případě, že bude platit vládní návrh.

3 ZÁVĚR

Výsledky reformy veřejných financí v České republice jsou tedy velmi rozporné. Na jedné straně, v případě, že bude přijat vládní návrh novely zákona o dani z příjmu, dojde k poklesu daňového zatížení u zaměstnanců. Daňová úspora bude ještě větší, uvážíme-li slevy na dani na vyživovanou osobu, které by zůstaly na dosavadní úrovni a nesnížily by se, jak předpokládá dosavadní zákonná úprava. Na druhé straně, v případě podnikatelů – fyzických osob by došlo v každém případě k nárůstu daňové zátěže. Tento fakt je však v přímé rozporu s tvrzením vlády o podpoře drobného podnikání v České republice.

REFERENCES / POUŽITÁ LITERATÚRA

[1] KALOUSEK, M. Reforma veřejných financí v kontextu vstupu ČR do měnové unie. MFCR. [cit. 20.12. 2007] Přístup z: http://www.mfcr.cz.

[2] Zákon č. 261/2007 Sb. o stabilizaci veřejných rozpočtů. Přístup z: http://www.sbirka.cz.

[3] Zákon č. 586/1992 o daních z příjmů. Přístup z: http://www.sbirka.cz.

[4] ŠRÁMEK, D. Poslanec Michal Doktor (ODS): Na paušály si ještě posvítíme. *PROFIT*, 2007, roč. 18, č. 35, s. 16–17, ISSN 1212-3498

[5] JEDLIČKA, P. Změna daňového zatížení ve světle reformy veřejných financí. In: *Hradecké ekonomické dny 2008*. Hradec Králové: Gaudeamus, 2008. ISBN-978-807041-202-2

PODPORA ROZVOJE MÍSTNÍ EKONOMIKY V MALÝCH MĚSTECH ČESKÉ REPUBLIKY

Jiří JEŽEK

Západočeská univerzita v Plzni, Středisko pro výzkum regionálního rozvoje
Husova 11, 306 14 Plzeň
jezekji@keu.zcu.cz

Abstract / Abstrakt

The paper deals with the local economic development support analysis of small towns in the Czech Republic (3 – 20 000 inhabitants). It deals with goals and instruments used in local economic development on a base of the questionnaire research of head representatives of towns.
Příspěvek se zabývá analýzou podpory místního ekonomického rozvoje v malých městech České republiky (3-20 tisíc obyvatel). Zabývá se cíli a používanými nástroji místního ekonomického rozvoje na základě dotazníkového šetření vedoucích představitelů měst.

Keywords*:* *local economic development; support instruments; small towns; Czech Republic*
Klíčová slova: *místní ekonomický rozvoj; nástroje podpory; malá města; Česká republika*

1 ÚVOD

V posledních letech došlo a dochází k významným společenským a ekonomickým změnám. V kontextu globalizačních a integračních procesů ve světové ekonomice se zároveň mění úloha substátních územních celků, které sehrávají stále významnější úlohu. Jedním z projevů změn je také to, že se úkoly a kompetence v oblasti místního a regionálního rozvoje přesouvají na místní a regionální instituce. Otázka místního a regionálního rozvoje tak přestává být výlučnou záležitostí centrálních vlád a stává se úkolem nižších správních orgánů. Obce, města, nejrůznější místní anebo regionální společenství již nejsou pouhými pasivními příjemci rozhodnutí investorů anebo centrálních orgánů veřejné správy, ale stávají se aktivními činiteli (skutečnými aktéry) rozvojových aktivit a strategií. K podstatným změnám dochází také v přístupech resp. strategiích regionální politiky. Stále více se zdůrazňuje potřeba endogenního místního a regionálního rozvoje, který staví na mobilizaci a využívání místních zdrojů (Čapková 2004, Ježek 2007).

Místní resp. regionální ekonomický rozvoj je možné definovat různě. Často uváděné příklady jeho vymezení jsou obsaženy ve schránce 1. Místní a regionální rozvoj je většinou interpretován jako proces anebo postup, který vychází z principu partnerství významných místních a regionálních aktérů a který nachází uplatnění při strategickém usměrňování místního anebo regionálního rozvoje.
Místní a regionální rozvoj resp. rozvojové iniciativy místních a regionálních aktérů, jsou také někdy pojímány jako alternativa vůči státní (shora dolů řízené) politice místního a regionálního rozvoje. Ačkoliv, jak uvádějí např. H. Armstrong a J. Taylor (2001) místní anebo regionální iniciativy nejsou a ani nemohou být všelékem pro řešení všech místních či regionálních problémů, ani nerovnoměrného ekonomického rozvoje, jsou významným doplňkem aktivit státu popř. samosprávných krajů v podpoře a stimulaci ekonomického rozvoje. Otázkou podle D.C. Northa (2005) není, má-li místní či regionální samospráva podporovat místní anebo regionální ekonomiku, ale spíše jakou roli by v rámci tohoto procesu měla sehrávat.

Schránka 1: Definice místního a regionálního ekonomického rozvoje

Místní a regionální rozvoj je „proces budování ekonomických kapacit místního anebo regionálního společenství s cílem zlepšování jeho ekonomické budoucnosti a zvyšování kvality života všech jeho členů. Jedná se o dlouhodobý proces, v rámci něhož vzájemně spolupracují partneři z veřejného, soukromého a neziskového sektoru tak, aby společnými silami vytvářeli lepší podmínky pro ekonomický rozvoj a vznik nových pracovních příležitostí.
Zdroj: OECD, viz www.oecd.org/department, cit. 2.1.2007

Místní a regionální rozvoj je „cílená aktivita firem, místních a regionálních samospráv a dalších místních skupin, zaměřená na maximalizaci ekonomických zdrojů v daném území. To umožňuje zvyšovat ekonomický růst, tvorbu pracovních míst a kvalitu života pro všechny. Místní a regionální rozvoj je tedy o společenství a o neustálém zlepšování investičního klimatu a podnikatelského prostředí, které zvyšuje jeho konkurenční schopnost, zajišťuje práci a zlepšuje výstupy (tržby).
Zdroj: Světová banka 2000, cit. dle A. COULSON: Governing Local and Regional Economies. Institutions, Politics and Economic Development. In: Local Government Studies, volume 31, number 4, 2005, s. 524-525.

2 CÍL A METODIKA VÝZKUMU

Cílem tohoto příspěvku je analyzovat současnou situaci podpory místního ekonomického rozvoje v malých městech České republiky očima starostů a či jiných významných představitelů městské správy. Příspěvek vznikl v rámci řešení projektu Ministerstva pro místní rozvoj ČR č. WD-19-07-1 "Konkurenceschopnost malých měst v České republice", jehož řešitelem je Středisko pro výzkum regionálního rozvoje Západočeské university v Plzni. Přispěvek vychází z dotazníkového šetření malých měst v České republice (3–20 tisíc obyvatel), které probíhalo v měsících září až listopad 2007. V rámci tohoto empirického výzkumu bylo dotázáno 128 měst.

Teoretickým východiskem pro formulování výzkumných otázek nám byla celá řada publikací a příspěvků, jejichž rozbor přesahuje rozsah a cíl tohoto příspěvku (Hrdý 2006, Ježek 2004, Ježková 2007, Malinovský 2004, Rehák 2006, Rumpel 2003, Sucháček 2005, Tvrdoň 1995, Tvrdoň 2005 a Žárská 2007).

3 VÝSLEDKY VÝZKUMU PODPORY MÍSTNÍHO EKONOMICKÉHO ROZVOJE V MALÝCH MĚSTECH ČESKÉ REPUBLIKY

Výsledky našeho empirického výzkumu ukazují, že pouze necelá polovina dotázaných malých měst se domnívá (45%), že mají dostatek ekonomických a mimoekonomických nástrojů, které jim umožňují efektivně podporovat místní ekonomický rozvoj. Obecně představitelé malých měst hodnotí jejich možnosti podporovat místní ekonomický rozvoj jako spíše negativní. Tak se vyjádřilo 53,6% měst (28,6% vidí možnosti spíše velké, 14,3% velmi omezené a pouze 3,6% jako značné). Malá města jsou připravena podporovat místní ekonomický rozvoj především z pohledu plánování a organizace, méně již finančně a znalostně, jak ukazuje tabulka 1.

Tabulka 1: Připravenost malých měst v České republice podporovat místní ekonomický rozvoj. Podíl kladných odpovědí v %.

finanční	**46,4**
majetkové (vlastnictví pozemků a nemovitostí)	**57,1**
organizační	**78,6**
plánovací	**82,1**
personální	**53,6**
znalostní	**48,2**

Zdroj: vlastní zjištění, 2007/2008, n= 128

Tabulka 2: Význam vybraných faktorů pro efektivní podporu místního ekonomického rozvoje. Podíl kladných odpovědí v %.

kvalitní vedení města	**89,1**
znalosti a inovace	**85,1**
vnější finanční zdroje	**84,2**
partnerství, spolupráce, důvěra	**82,1**
informace a komunikace	**80,7**
místní finanční zdroje	**78,1**
rozvojová strategie	**77,3**
organizace a koordinace	**76,6**

Zdroj: vlastní zjištění, 2007/2008, n= 128

K nejvýznamnějším faktorům efektivní podpory místního ekonomického rozvoje v malých městech České republiky patří především kvalitní vedení města, znalosti, inovace a vnější (podpůrné) finanční prostředky. Důležité jsou také partnerství a spolupráce stojící na vzájemné důvěře, dále pak informace a komunikace, jak ukazuje tabulka 2.

Součástí výzkumu byla také otázka jak, resp. pomocí jakých nástrojů malá města podporují místní ekonomický rozvoj. Za tímto účelem bylo specifikováno 10 oblastí podpory místního ekonomického rozvoje (technická infrastruktura, pozemky a nemovitosti, územní plánování, finanční pomoc, místní daně a poplatky, propagace, měkké lokalizační faktory, poradenství a služby, kvalita správních činností a ostatní opatření). Přitom jsme využili poznatků našich starších výzkumů (viz Ježek 2004, Ježková 2007). Celkem bylo specifikováno 45 nástrojů podpory místního ekonomického rozvoje. Výsledky odpovědi na výše uvedenou otázku jsou obsaženy v tabulce 3. Z ní vyplývá, že k nejvýznamnějším resp. nejpoužívanějším nástrojům podpory místního ekonomického rozvoje v malých městech České republiky patří rozvoj dopravní a technické infrastruktury, rozvoj bydlení, vytváření pozitivního image města jako místa vhodného pro podnikání a péče o celkový vzhled města.

Speciální program na podporu místního ekonomického rozvoje má zpracováno 10,7% malých měst. Téměř polovina (48,9%) jich však uvedla, že problematiku podpory místního ekonomického rozvoje řeší šíře pojatý program sociálního a ekonomického rozvoje. Zbývajících 40,4% malých měst takový strategický program zpracovaný nemá. K převažujícím důvodem, proč si malá města v České republice výše uvedené strategické dokumenty pořizují, jak ukazuje tabulka 4, patří možnost získat finanční prostředky ze strukturálních fondů EU, posilování místní identity a formování jasných cílů budoucího rozvoje města. Méně často je jako důvod pro pořizování programu na podporu místního ekonomického rozvoje uváděno získávání a sumarizace informací o místní ekonomice, koordinace rozdílných zájmů a aktivit aktérů rozvoje města, aktivizace místních aktérů anebo zvyšování konkurenceschopnosti města.

Tabulka 3: Nástroje podpory místního ekonomického rozvoje využívané malými městy v České republice. Podíl kladných odpovědí v %.

rozvoj dopravní infrastruktury	**89,5**
Zajištění technické infrastruktury	**74,8**
rozvoj bydlení	**74,8**
vytváření pozitivního image města jako místa vhodného pro podnikání	**73,9**
celkový vzhled města a atraktivita města	**72,6**
Odborné kompetence úředníků (znalost problematiky o níž rozhodují)	**67,5**
flexibilita a vstřícnost (otevřenost) místní správy vůči podnikatelským subjektům	**61,2**
vykupování a slučování pozemků a ploch	**60,7**
přizpůsobování územních plánů požadavkům a potřebám investorů	**60,1**
Zadávání zakázek místním firmám	**59,7**
transparentnost, strategické směrování a spolehlivost rozhodování města	**57,5**
budování a zainvestování průmyslových parků a zón	**57,1**
Podpora informovanosti o podnikatelských subjektech	**56,8**
Pozitivní postoj veřejné správy a obyvatelstva k soukromému podnikání	**56,8**
zvýhodněný pronájem pozemků	**50,0**
pravidelné setkávání s podnikateli za účelem výměny informací	**50,0**
zvýhodněný pronájem budov	**49,7**
sociální infrastruktura	**46,4**
jasné rozhodovací kompetence (odpovědnosti) úředníků	**46,4**
vymisťování průmyslu do speciálních zón	**39,3**
pravidelné informování podnikatelů o důležitých strategických rozhodnutích	**39,2**
rozvoj moderních informačních a komunikačních sítí	**35,7**
propagace místní ekonomiky a investičních možností	**34,8**
prodej pozemků a budov za nižší než tržní ceny	**32,1**
výše místních daní a poplatků podporující podnikání	**32,1**
vstřícnost vůči podnikatelům ve správních záležitostech	**32,1**
vymezování ploch určených pro podnikání	**31,8**
poradenství potenciálním investorům, kteří chtějí ve městě podnikat	**31,8**
poradenství zaměřené na možnosti čerpání podpůrných prostředků	**28,6**
omezování nejrůznějších zákazů a příkazů	**28,6**
Podpora středního a vysokého školství, vědy a výzkumu	**27,7**
odstraňování či revitalizace brownfields	**24,8**
zprostředkování spolupráce mezi podnikatelskými subjekty	**17,9**
Podpora technologií a inovací	**17,5**
poradenství začínajícím podnikatelům	**14,3**
Darování pozemků a budov resp. prodej za symbolickou cenu	**10,7**
odklad splácení místních daní a poplatků	**10,7**
dotace podnikatelským subjektům	**10,4**
vytváření infrastruktury pro pořádání výstav a veletrhů	**7,0**
Pobídky pro příchozí investory (prémie atd.)	**6,5**
vytváření infrastruktury pro pořádání konferencí a seminářů	**3,6**
budování podnikatelských a inovačních center	**0,0**
poskytování či zprostředkování půjček a úvěrů	**0,0**
poskytování záruk za půjčky a úvěry	**0,0**
daňové prázdniny či osvobození od místních daní a poplatků	**0,0**

Zdroj: vlastní zjištění, 2007/2008, n= 128

Tabulka 4: Nejčastější důvody pořizování programů na podporu místního ekonomického rozvoje v malých městech České republiky. Podíl kladných odpovědí v %.

získávání finančních prostředků ze strukturálních fondů EU	**89,3**
posilování místní identity	**85,7**
formování jasných cílů budoucího rozvoje	**82,1**
rozvoj a realizace inovativních projektů	**75,1**
řešení konkrétních projektů	**74,5**
získávání nových rozvojových impulsů	**74,1**
podpora místní ekonomiky	**71,4**
zvyšování konkurenceschopnosti	**67,9**
aktivizace místních aktérů	**67,9**
koordinace (slaďování) rozdílných zájmů a aktivit	**67,5**
získávání a sumarizace informací o místní/ regionální ekonomice	**66,9**

Zdroj: vlastní zjištění, 2007/2008, n= 128

V rámci podpory místního ekonomického rozvoje věnují malá města v České republice hlavní pozornost místním firmám. Tak se vyjádřilo 4 z 5 dotázaných měst. Daleko nejmenší pozornost naopak věnují podpoře spolupráce místních firem (klastrovým iniciativám) a podpoře podnikání mladých lidí, jak ukazuje tabulka 5.

Tabulka 5: Cílové skupiny (segmenty) podpory místního ekonomického rozvoje v malých městech České republiky. Podíl kladných odpovědí v %.

podpora místních firem	**82,1**
podpora malých a středních firem	**39,3**
podpora potenciálních investorů (snaha ovlivňovat investory, kteří hledají místo pro umístění jejich produkce) jak ze zahraničí tak jiných regionů ČR	**35,6**
Podpora zakládání nových firem	**32,1**
podpora firem, které se v poslední době v obci/ městě usadily (ve snaze udržet je)	**21,4**
Podpora určitého odvětví či oboru	**20,8**
Podpora podnikání mladých lidí	**10,7**
Podpora spolupráce místních firem (klastrové iniciativy atd.)	**3,6**

Zdroj: vlastní zjištění, 2007/2008, n= 128

Svoji roli v podpoře místního ekonomického rozvoje malá města spatřují především v koordinaci zájmů a cílů významných aktérů místního rozvoje (především horizontální), dále pak vytváření vhodných podmínek pro podnikání soukromých firem a podnikání s pozemky a nemovitostmi. Daleko nejméně spatřují svoji roli coby podnikatele vytvářejícího pracovní místa anebo roli vyslance zájmů místního společenství (včetně podnikatelů) mimo území města.

Pro zhodnocení současné situace podpory místního ekonomického rozvoje bylo městům poskytnuto několik názorů (viz tabulka 7) k nimž se měli vyjádřit, který z uvedených výroků nejlépe charakterizuje přístup vedení města k podpoře místního ekonomického rozvoje. Názor, že města by neměla místní ekonomický rozvoj podporovat uvedla pouze 4% malých měst. Výzkum dále ukázal, že ve většině malých měst v České republice převažuje názor, že města (místní samospráva) by měla ekonomický rozvoj podporovat spíše nepřímo, tzn. vytvářet vhodné podmínky, než aby sama podnikala za účelem vytváření pracovních příležitostí. Tak se vyjádřilo téměř 86% dotázaných malých měst. Více jak polovina měst dále uvádí, že jednotlivá opatření na podporu místního ekonomického rozvoje se snaží vždy vyhodnocovat.

Tabulka 6: Hlavní role místních samospráv v podpoře místního ekonomického rozvoje. Podíl kladných odpovědí v %.

horizontální koordinace – slaďování zájmů a strategií významných aktérů jak z veřejného, tak podnikatelského a občanského sektoru (ve snaze o efektivnější využívání místních zdrojů)	**92,9**
spíše než sami podnikat či podporovat jednotlivé firmy, tak vytvářet podmínky pro podnikání soukromých subjektů	**89,3**
funkce stimulátora – vytvářet vhodné podmínky pro podnikání soukromých subjektů (od vytváření propagačních materiálů přes organizování kulatých stolů až po poskytování pozemků a nemovitostí)	**88,5**
podnikání s pozemky a nemovitostmi ve vlastnictví města	**85,7**
vertikální koordinace – slaďování místních rozvojových strategií se strategiemi regionálními (krajskými), národními a evropskými ve snaze dosáhnout maximálního efektu pro místní společenství	**82,1**
podnikání v oblasti tzv. sociální ekonomiky (vytváření pracovních příležitostí pro sociálně vyloučené; ve spolupráci s neziskovým sektorem)	**57,1**
funkce facilitátora (usnadňovatele) – aktivní působení na další aktéry s cílem dosahování společných cílů prostřednictvím organizování, přebírání vedoucí role v pracovních skupinách, pomáhání při vytváření strategií, poskytování informací a námětů, pomáhání radou	**53,6**
prosazování zájmů místního společenství (včetně podnikatelů) mimo svůj správní obvod, tzn. role jakéhosi vyslance	**42,9**
vytváření pracovních míst v případě nezájmu soukromého sektoru	**25,1**

Zdroj: vlastní zjištění, 2007/2008, n= 128

Tabulka 7: Celkové zhodnocení podpory místního ekonomického rozvoje v malých městech České republiky. Podíl kladných odpovědí v %.

ve městě převažuje názor, že podpora místního ekonomického rozvoje by měla být nepřímá, spíše tedy vytváříme prostředí, které umožňuje rozvoj podnikání, než abychom podporovali jednotlivé firmy	**85,7**
jednotlivá opatření se snažíme vždy vyhodnocovat z hlediska jejich účinnosti a nákladovosti	**53,5**
při podpoře místního ekonomického rozvoje se snažíme o spolupráci a součinnost s dalšími obcemi a městy či s krajským úřadem (změny lze dosáhnout pouze prostřednictvím součinnosti opatření města, kraje a státu resp. EU).	**39,3**
role obcí a měst je především v zabezpečování sociálních služeb a ne primárně v oblasti podpory podnikání	**32,1**
přínosy mnohých aktivit nejsou vždy jednoznačné	**32,1**
spíše než dlouhodobou strategii máme vizi, kterou se snažíme naplňovat konkrétními projekty	**31,5**
jednotlivá opatření přijímáme vždy na základě předcházejících analýz	**28,5**
naše město má zpracovanou dlouhodobou strategii podpory místního ekonomického rozvoje	**25,0**
spíše než strategický dokument preferujeme pravidelné setkávání všech významných aktérů rozvoje města, na nichž vyhodnocujeme současnou situaci a specifikujeme krátkodobé úkoly	**14,2**
ve městě převažuje názor, že podnikání není zapotřebí podporovat	**3,6**
vnější prostředí, v němž se místní ekonomický rozvoj odehrává, je natolik dynamické a komplexní, že v obci/ městě velmi obtížně hledáme dlouhodobou rozvojovou strategii	**3,6**
je možné, že poskytování výhod podnikatelským subjektům vede k subvencování těch, kteří to nepotřebují	**3,0**

Zdroj: vlastní zjištění, 2007/2008, n= 128

4 ZÁVER

Cílem tohoto příspěvku bylo prezentovat výsledky dotazování představitelů malých měst, zaměřené na problematiku podpory místního ekonomického rozvoje. Příspěvek sumarizuje výsledky tohoto empirického výzkumu, aniž by výsledky hodnotil anebo se je snažil podrobněji interpretovat. Prezentovaná zjištění jsou „pouze“ prvním a poněkud povšechním příspěvkem k výzkumu podpory místního ekonomického rozvoje v malých městech v České republice.

Lze-li vůbec stručně výsledky empirického výzkumu nějakým způsobem zhodnotit, pak konstatováním, že představitelé malých měst v České republice pohlížejí na jejich možnosti ovlivňovat (usměrňovat, podporovat) místní ekonomický rozvoj značně realisticky. Což je pro nás potěšující.

POUŽITÁ LITERATURA

[1] ARMSTRONG, H. – TAYLOR, J.: Regional Economics and Policy. 3. vydání. Oxford: Blackwell, 2000, 437 s., ISBN 0-631-21713-4.

[2] BLAIR, J.P.: Local economic development. Analysis and practice. London: Sage, 1995, 345 s., ISBN 0-8039-5376-3.

[3] ČAPKOVÁ, S.: Rozvoj miestnej ekonomiky. Banská Bystrica: Ekonomická fakulta UMB, 2004, 96 s., ISBN 80-8055-994-5.

[4] HRDÝ, M.: Hodnocení ekonomické efektivnosti investičních projektů EU. Praha: ASPI, 2006, 203 s., ISBN 80-7357-137-4.

[5] JEŽEK, J.: Komunální podpora hospodářství v teorii a praxi. In: VII. mezinárodní kolokvium o regionálních vědách. Pavlov 23.-25.6.2004. Brno: Ekonomicko-správní fakulta, Masarykova univerzita, Brno, 2004, s. 55-65, ISBN 80-.210-3549-8.

[6] JEŽKOVÁ, R.: Nástroje komunálnej podpory podnikania. In: Ekonómia a podnikanie 1/2007. Vedecký časopis Fakulty ekonómie a podnikania BVŠP, Bratislava, s. 30-38, ISSN 1337-4990.

[7] MALINOVSKÝ, J.: Zavádění marketingu do správy a řízení rozvoje měst v MOravskoslezském kraji. Ostrava: Vysoká škola báňská – Technická univerzita v Ostravě, 2004, 112 s., ISBN 80-248-0747-5.

[8] NORTH, D.C.: Understanding the proces sof economic change. Princeton: Princeton Univ. Press, 2005, 187 s., ISBN 978-0-691-11805-5.

[9] REHÁK, S.: Regionálny rozmer poznatkovo založenej ekonomiky. In: Buček, M.: Regionálny rozvoj – novšie teoretické koncepcie. Bratislava: Ekonomická univerzita v Bratislave, 2006, s. 41-94, ISBN 80-225-2151-5.

[10] RUMPEL, P.: Lokální a regionální rozvoj v kontextu přistoupení České republiky k Evropské unii. Část 1. Ostrava: Ostravská univerzita, 2003, 53 s., ISBN 80-7042-876-7.

[11] SUCHÁČEK, J.: Restrukturalizace tradičních průmyslových regionů v tranzitivních ekonomikách. Ostrava: Vysoká škola báňská –Technická univerzita v Ostravě, 2005, 221 s., ISBN 80-248-0865-X.

[12] TVRDOŇ, J.: Konkurencieschopnosť regiónov – vybrané teoretické problémy. In: Sborník příspěvků. VIII. mezinárodní kolokvium o regionálních vědách. Brno: Masarykova univerzita v Brně, 2005, s. 209-212, ISBN 80-210-3888-8.

[13] TVRDOŇ, J.: Región a regionálny rozvoj. In: Tvrdoň, J. – Hamalová, M. – Žárská, E.: Regionálny rozvoj. Bratislava: Národohospodárska fakulta EU v Bratislave, 1995, s. 17-21, ISBN 80-225-0671-0.

[14] ŽÁRSKÁ, E.: Komunálna ekonomika a politika. Bratislava: Ekonomická univerzita v Bratislave, 2007, 194 s., ISBN 978-80-225-2293-9.

K CHARAKTERISTIKE VYBRANÝCH SYSTÉMOVÝCH VÄZIEB POISŤOVNÍCTVA A FINANČNÉHO TRHU

Eva Kafková

Podnikovohospodárska fakulta

Ekonomickej univerzity v Bratislave

so sídlom v Košiciach

eva.kafkova@euke.sk

Abstract

The aim of the article is to describe and characterize insurance industry as the part of the financial market simultaneously describes the position of insurance operations in the framework payment operations and system connections of monetary operations at all.

Financial flows are specified through the development of selected indicators of the insurance industry- written premium, insurance penetration, share of the insurance industry on growth domestic product, claims incurred, technical reserves and investment activity of the insurance company for period 1998 – 2007.

In the end of the article is mentioned the development of the concentration of Slovak insurance market by standard using of Herfindhal-Hirshman index for the calculation of the value of concentration and classification concentration rate into particular intervals. Through these intervals can be deduced that the market belongs to moderate, middle or strong concentrated market.

Kľúčové slová: *finančný trh, poistenosť, predpísané poistné, technické rezervy, investičná činnosť.*

1 ÚVOD

Poisťovníctvo zahŕňa rozsiahly poisťovací súbor poisťovacích podnikov a inštitúcií, ktoré môžu patriť buď do verejného, alebo do súkromného sektora. Je to špecifické odvetvie ekonomiky, ktoré sa podieľa na zabezpečovaní fungovania ekonomického systému. Minimalizuje, príp. eliminuje riziká ekonomických subjektov, ktoré vyplývajú z výskytu náhodných (škodových) udalostí, čo sa často považuje za primárnu funkciu poisťovníctva. Zabezpečenie istoty zdrojov z príjmov a hodnoty majetku sa svojím významom radí v stupnici osobnej potreby medzi základné potreby ekonomických subjektov. Všetky odvetvia ekonomiky sa špecifickým spôsobom podieľajú na raste bohatstva a prosperity krajiny.

Poisťovníctvo je špecifické odvetvie ekonomiky, ktoré sa zaoberá predovšetkým poisťovacou, zaisťovacou a sprostredkovateľskou činnosťou. Predstavuje systém a prevádzkovanie činností, ktoré patria do tohto odvetvia vrátane podmienok podnikania a pôsobnosti dohľadu v poisťovníctve. Poisťovne vo svojich konkrétnych organizačných formách sú ekonomické subjekty prevádzkujúce poistenie. Sú súčasťou integrujúcich sa finančných služieb.

Význam poisťovníctva spočíva v tom, že poisťovne svojou činnosťou ovplyvňujú ostatné odvetvia ekonomiky. Poisťovníctvo napomáha udržiavať ekonomickú stabilitu podnikateľských subjektov a životnú úroveň obyvateľstva. Prostredníctvom preventívnej úlohy podnecuje zvyšovanie zodpovednosti obyvateľstva a podnikateľskej sféry za predchádzanie škodám a za svoju ochranu. Investovaním peňažných prostriedkov kumulovaných v technických rezervách na finančnom trhu prispieva k zvyšovaniu tempa ekonomického rastu.

2 POISŤOVNÍCTVO AKO SÚČASŤ FINANČNÉHO TRHU

V odbornej literatúre sa stretávame s množstvom rôznych definícií finančného trhu. Na finančnom trhu sa sústreďuje ponuka a dopyt po finančných nástrojoch – peňažných prostriedkoch, peňažnom kapitále, platobných prostriedkoch, cenných papieroch, predkupných právach, warrantoch, derivátoch, valutách, devízach, drahých kovoch, poistnej ochrane a pod. Toto sústredenie sa v súčasnosti uskutočňuje prevažne prostredníctvom finančných sprostredkovateľov. Títo zabezpečujú vzájomné spojenie všetkých ekonomických subjektov, ktorí na finančnom trhu vystupujú – orgány verejného sektora, podnikateľský sektor, obyvateľstvo i medzinárodné a nadnárodné inštitúcie. Výsledkom stretnutia ponuky a dopytu po nástrojoch finančného trhu sú ceny, ktoré nadobúdajú formu úroku, kurzu cenných papierov (akcií, obligácií), poistného ceny opcií, predkupných práv, valutového a devízového kurzu, atď.

Finančný trh podľa Hrvoľovej [5, s. 20] možno definovať ako „trh, na ktorom finanční sprostredkovatelia prostredníctvom finančných nástrojov a mechanizmu zabezpečujú pohyb krátkodobého, strednodobého a dlhodobého kapitálu medzi jednotlivými ekonomickými subjektami v národnom i medzinárodnom meradle“.

Podľa Chovancovej [6, s. 14] je „finančný trh miesto, na ktorom sa stretáva ponuka voľných finančných prostriedkov v podobe úspor rôznych ekonomických subjektov a dopyt rôznych ekonomických subjektov po týchto prostriedkoch, ktoré sa využívajú ako investície. Inými slovami, prostredníctvom finančného trhu sa presúvajú prostriedky od tých, ktorí ich majú prebytok k tým, ktorí spotrebúvajú viac, ako sú ich príjmy a nevyhnutne potrebujú tieto prostriedky“.

Podľa Beneša a Musílka [1, s. 12] „sa na finančnom trhu sústreďuje ponuka a dopyt peňazí a kapitálu, utvára sa jeho cena, za ktorú sú subjekty finančného trhu ochotné uskutočňovať finančné operácie a transakcie. Finančný trh presnejšie vyjadruje jednotu krátkodobých a dlhodobých transakcií v reprodukčnom procese modernej ekonomiky“.

Na základe vybraných definícií finančného trhu možno konštatovať, že všetky majú spoločného menovateľa. Finančný trh plní dôležitú úlohu, ktorou je tok finančných prostriedkov od subjektov s ich prebytkom k subjektom s ich deficitom.

Peňažné operácie v poisťovníctve, prostredníctvom ktorých dochádza k realizácii životného cyklu poistnej zmluvy sú podľa Háčika [3, s. 22] „súčasťou platobných peňažných operácií, ku ktorým zaraďuje:

1. fiškálne peňažné operácie,
2. kreditné peňažné operácie,
3. asekuračné peňažné operácie,
4. dôchodkové peňažné operácie,
5. tovarovo-peňažné operácie.“

Systémové väzby jednotlivých operácií a ich konkrétna podoba v poisťovníctve sú znázornené v schéme 1.

Poisťovne sú významným subjektom aj v sekuritných peňažných operáciách. Realizujú ich prostredníctvom integrálnej poisťovacej činnosti – investovania peňažných prostriedkov technických rezerv. Táto činnosť má nezastupiteľnú úlohu v procese získavania dodatkových výnosov, realizuje sa prostredníctvom najrozmanitejších nástrojov finančného trhu.

Dôchodkové peňažné operácie majú stabilizujúci sprostredkovaný charakter. Vzájomný vzťah medzi dôchodkovými a asekuračnými operáciami je priamoúmerný, to znamená, že s rastom dôchodkov (všetkých foriem) rastie aj objem hrubého predpísaného poistného.

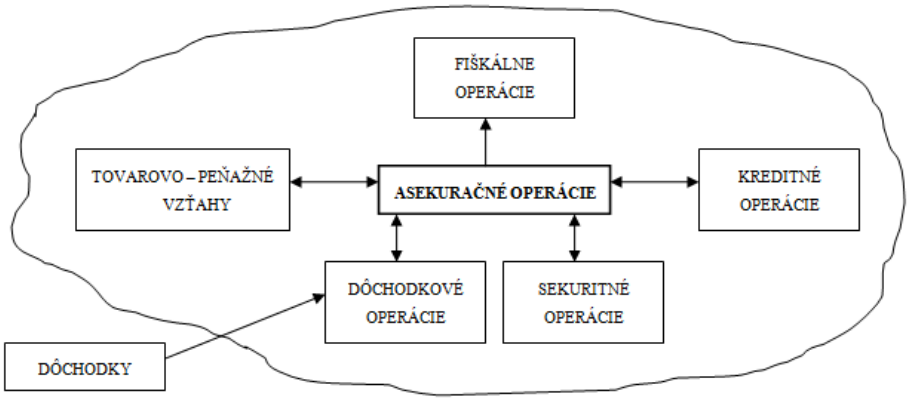


Schéma 1 Systémové väzby peňažných operácií

Prameň: Vlastná schéma

Tovarovo peňažné vzťahy sa realizujú sprostredkovane, to znamená, že klient získa od poisťovne peňažný ekvivalent za škodu spôsobenú poistnou udalosťou. Získané peňažné prostriedky použije na kúpu tovarov a služieb (poškodený majetok, záujem alebo ujma na zdraví). Kúpou tovarov a služieb sa poistený dostáva do takej, príp. približne takej sociálno-ekonomickej situácie, v ktorej sa nachádzal pred poistnou udalosťou.

Fiškálne operácie sú povinnými operáciami pre všetky podnikateľské subjekty, bez ohľadu na ich predmet podnikania. Komerčné poisťovne, ako špecifické podnikateľské subjekty sú povinné zo zákona odvádzať všetky druhy daní – daň z príjmu, daň z motorových vozidiel a platiť poistné sociálnej a zdravotnej poisťovni.

Charakteristickou črtou kreditných operácií je podľa Háčika [3, s. 23] dočasný alebo návratný aspekt zmeny peňažnej zásoby ekonomického subjektu. Kreditné operácie medzi poisťovňami a bankami sa realizujú prostredníctvom sprostredkovateľských, úverových a investičných operácií, to znamená, že patria do skupiny pôžičkových operácií a teda nie sú súčasťou kreditných operácií, ktoré majú emisný charakter.

Zjednodušené finančné toky v poisťovníctve sú zobrazené v schéme 2. Zjednodušené sú predovšetkým v zobrazení väzieb dôležitého subjektu – zaisťovne, pretože všetky zaisťovne pôsobiace na zaistnom i teda i na finančnom trhu sa v súčasnom období enormnej zložitosti finančného trhu a nárastu frekvencie rizík opätovne zaisťujú, čím sa stávajú finančné toky zložitejšie.

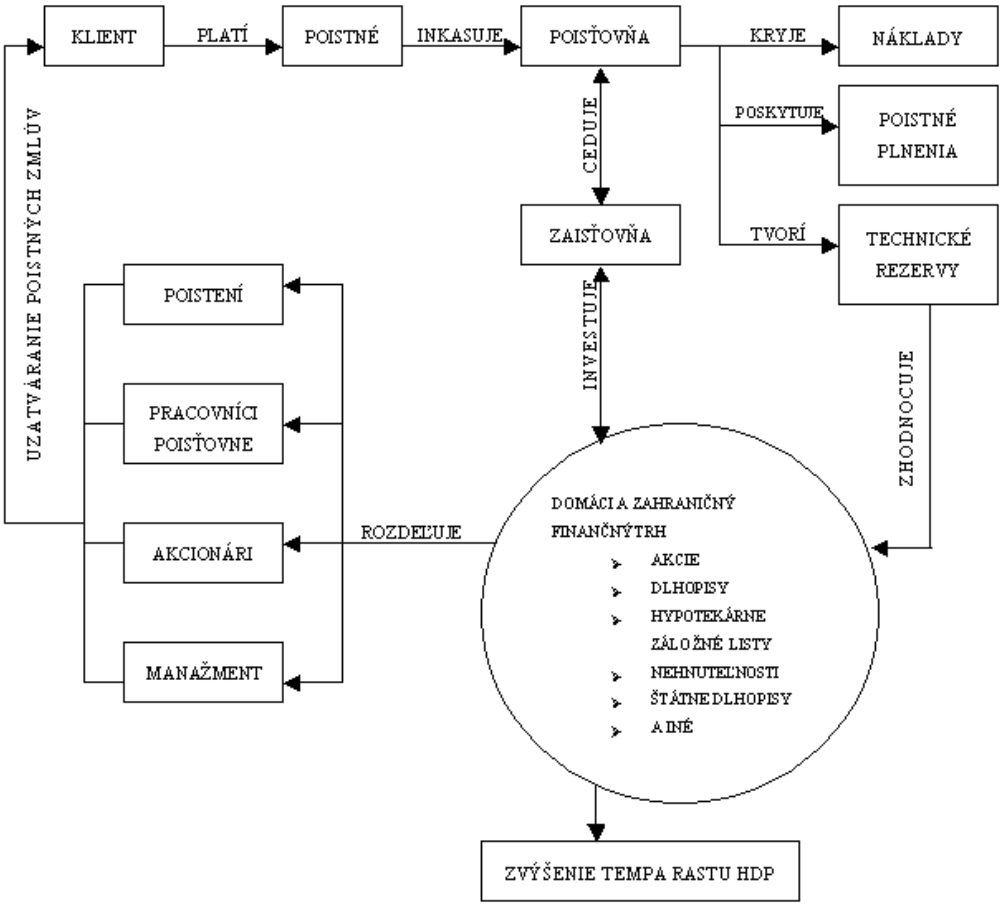


Schéma 2 Finančné toky v poisťovníctve

Prameň: Vlastná schéma.

2.3 Predpísané poistné a poistenosť

Poistenosť, ako základný agregovaný ukazovateľ rozvinutosti poisťovníctva (vyjadruje sa ako podiel predpísaného poistného na HDP), mala s výnimkou rokov 1999, 2005 a 2006, kedy dosiahla nepatrný pokles, rastúci trend. V roku 2006 dosiahla poistenosť hodnotu 3,29 %. Uvedený pokles o 6,53 % v porovnaní s rokom 2005 bol spôsobený aplikáciou Medzinárodných účtovných štandardov do účtovníctva poisťovní. Do predpísaného poistného sa nezapočítava predpísané poistné z investičných poistných zmlúv (unit linked), bonusy, zľavy a opcie, ktoré sú súčasťou poistnej zmluvy.

Tabuľka 1
Vývoj predpísaného poistného (mld. Sk) a poistenosti (%)

Ukazovateľ	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	$I_{2006/1997}$
Spolu	17,09	21,42	23,73	27,48	31,86	36,28	37,58	41,50	50,52	53,8	**314,8**
ŽP	4,60	6,30	7,86	11,21	13,87	15,67	15,75	17,93	22,03	25,5	**554,4**
NP	12,48	15,13	15,87	16,28	17,98	20,61	21,83	23,58	28,49	28,3	**226,8**
Poistenosť	1,93	2,32	2,57	2,93	3,29	3,57	3,53	3,71	4,23	4,15	x

Prameň: Ročné správy SAP 1997-2006 a vlastné výpočty

Z tabuľky 1 je zrejmé, že hrubé predpísané poistné malo v sledovanom období rastúci trend. Predpísané poistné spolu vzrástlo za sledované obdobie o 314,80 %, v životnom poistení o 554,35 % a v neživotnom poistení o 226,77 %.

2.4 Technické rezervy

Zákon SNR č. 24/1991 Zb. o poisťovníctve vymedzoval poisťovaciu činnosť ako činnosť zameranú na dojednávanie poistenia, správu poistných zmlúv, likvidáciu poistných udalostí a sprostredkovanie poistenia. Rozvoj poisťovacej praxe, vrátane činností súvisiacich s tvorbou a umiestňovaním prostriedkov technických rezerv vytvorili predpoklady pre úpravu zákona NR SR o poisťovníctve č. 186/2004, kedy sa po prvýkrát stáva činnosť súvisiaca s technickými rezervami súčasťou vymedzenia poisťovacej činnosti.

Použitie (rozdeľovanie) peňažných prostriedkov technických rezerv závisí najmä od škodovosti poisťovne, v členení na životné a neživotné poistné odvetvie a v rámci neho na jednotlivé skupiny rizík, ktoré sú v súčasnom období kompatibilné s klasifikáciou poistení podľa direktívy EÚ. Hlavným zdrojom plnenia záväzkov sú peňažné prostriedky technických rezerv, ktorých vývoj je uvedený v tabuľke 2.

Tabuľka 2
Objem technických rezerv

Rok	Spolu v mld. Sk	Životné poistenie		Neživotné poistenie	
		mld. Sk	podiel (%)	mld. Sk	podiel (%)
1997	29,92	23,75	79,39	6,17	20,61
1998	33,05	25,61	77,48	7,44	22,52
1999	34,73	25,80	74,28	8,93	25,72
2000	39,02	30,32	77,69	8,70	22,31
2001	46,14	36,36	78,81	9,78	21,19
2002	51,38	41,39	80,56	9,99	19,44
2003	60,95	46,89	76,93	13,15	23,07
2004	72,97	55,90	76,61	17,07	23,40
2005	92,01	66,41	72,18	25,60	27,82
2006	107,24	75,5	70,40	31,74	29,60
$Index_{2006/97}$	**358,42**	**317,89**	x	**514,42**	x

Prameň: Ročné správy SAP 1997 – 2006 a vlastné výpočty

V životnom poistení v roku 2006 bolo alokovaných 75,5 mld. Sk, čo tvorilo 70,4 % z celkového objemu technických rezerv. V roku 2006 vzrástli prostriedky technických rezerv spolu o 358,42 % v porovnaní s rokom 1997, v životnom poistení o 317,89 % a v neživotnom poistení o 514,42 %.

2.5 Investičná činnosť a investičná aktivita

Integrálnou súčasťou komplexnej činnosti poisťovní je podnikateľská úloha – finančné podnikanie, investičná činnosť poisťovní. Voľné peňažné prostriedky technických rezerv (z dôvodu časového nesúladu medzi inkasom poistného a vznikom poistnej udalosti a nadväzného poistného plnenia) sa zhodnocujú na finančnom trhu v súlade s platnou legislatívou.

Dôležitým ukazovateľom kvality investičnej činnosti komerčných poisťovní je investičná aktivita. Vyjadruje sa ako podiel investičnej činnosti (finančné umiestnenie) a technických rezerv v percentách. Ratingová agentúra Standard & Poor´s odporúča minimálnu hodnotu 100 %, pretože investície by mali dosiahnuť minimálne výšku technických rezerv. Vývoj investičnej aktivity je uvedený v tabuľke 3.

Tabuľka 3
Vývoj investičnej aktivity

Ukazovateľ	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
IČ v mld.Sk	30,84	34,75	38,22	42,95	45,14	48,87	49,21	69,99	82,64	92,48
TR v mld. Sk	30,13	33,21	34,86	39,46	46,09	51,38	60,95	72,97	76,92	85,39
IČ/TR*100 (v %)	102,36	104,65	109,67	108,85	***97,95***	***95,11***	***80,74***	***95,12***	**107,44**	**108,31**

Prameň: Ročné správy SAP 1997 – 2006 a vlastné výpočty *pozn.: IČ sú investície poisťovní spolu*

Odporúčaná hodnota bola dosiahnutá v rokoch 1997 – 2000. V rokoch 2001 – 2004 sa nedosiahla ani minimálna odporúčaná hodnota investičnej aktivity poisťovní, a dokonca v roku 2003 zaznamenala investičná aktivita výrazný pokles. V porovnaní s bázickým rokom 1997 poklesla o 21,12 percentuálneho bodu. Táto nežiaduca situácia bola spôsobená aj tým, že viaceré poisťovne nedodržiavali v minulosti zákonom stanovené formy, limity a zásady pri zhodnocovaní peňažných prostriedkov technických rezerv na finančnom trhu. V roku 2005 – 2006 bol dosiahnutý pozitívny výnos zo zhodnocovania prostriedkov technických rezerv, čo je dôsledkom optimalizácie viacerých čiastkových činností poisťovní.

3 KONCENTRÁCIA POISTNÉHO TRHU

V praxi sa najčastejšie meria koncentrácia odvetví prostredníctvom Herfindahl-Hirschmanovho indexu (HHI) [2, s. 224], ktorý sa vypočíta podľa vzťahu:

$$HHI = \sum_{i=1}^{n} x_i^{\,2}$$

kde n je počet všetkých podnikov v odvetví a x_i je podiel i-teho podniku na celkovom obrate odvetvia. Herfindahl-Hirschmanov index je založený na predpoklade, že konkurenčná sila rastie s druhou mocninou trhového podielu. Maximálna hodnota môže byť 10 000, a to v tom prípade, ak v sledovanom odvetví pôsobí iba jedna firma. Výsledné indexy sa zaradia podľa výšky do jednej z troch skupín:

1. vysoko koncentrované odvetvie, ak HHI > 1 800,
2. stredne koncentrované odvetvie, ak 1 000 < HHI < 1800,
3. nízko koncentrované odvetvie, ak HHI < 1 000.

Tabuľka 4
Herfindahl-Hirschmanov index poistného trhu

Rok	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
HHI	4 062	3 615	2 994	2 575	2 471	1 763	1 849	2 196	1 828	1 738

Prameň: Ročné správy SAP 1997-2006 a vlastné výpočty

Z údajov v tab. 4 je zrejmé, že hodnota Herfindahl-Hirschmanovho indexu klesala v rokoch 1997 – 2002, v rokoch 2003 – 2005 vzrástla, čím sa opäť dostala do pásma vysoko koncentrovaného trhu. Táto situácia bola spôsobená predovšetkým v dôsledku fúzie Slovenskej poisťovne, a. s. a poisťovne Allianz, a. s., ako aj demonopolizáciou zákonného poistenia zodpovednosti za škoda spôsobené prevádzkou motorového vozidla. V roku 2006 bola koncentrácia poistného trhu opäť

v pásme stredne koncentrovaného trhu, HHI dosiahol hodnotu 1738, čím sa potvrdil teoretický predpoklad, že pri strednej koncentrácii nie je v hodnotenom odvetví silný vodca s podielom vyšším ako 40 %.

4 ZÁVER

Zo zjednodušeného schematického modelu finančných tokov v poisťovníctve je zrejmé, že poisťovníctvo je významnou súčasťou finančného trhu. Finančné toky sa realizujú prostredníctvom inkasa poistného, realizácie poistných náhrad, tvorby technických rezerv, ale najmä prostredníctvom investičnej činnosti poisťovní.

Investičná činnosť poisťovní je regulovaná a kontrolovaná orgánom dohľadu nad finančným trhom, ktorý vykonáva Národná banka Slovenska. NBS v rámci svojich kompetencií overuje nielen primeranú tvorbu technických rezerv vo vzťahu ku aktuálne spravovanému portfóliu poistných zmlúv, ale aj solventnosť poisťovní. V rámci tohto procesu kontroluje aj dodržiavanie zásad, foriem, ako aj limitov umiestňovania peňažných prostriedkov na domácom i zahraničnom finančnom trhu s cieľom diverzifikácie rizika znehodnotenia investičného portfólia. Na základe testu solventnosti overuje, či sú poisťovne nielen v súčasnosti, ale aj či budú v budúcnosti schopné plniť všetky záväzky, ktoré im vyplývajú z uzatvorených poistných zmlúv.

Poistný trh sa vo vybraných ukazovateľoch vyvíjal pozitívne, rástla výška predpísaného poistného, poistenosti, adekvátne tomu aj výška technických rezerv. Pri umiestňovaní prostriedkov technických rezerv sú poisťovne povinné dodržiavať zásady bezpečnosti, rentability, likvidity a diverzifikácie, aplikácia ktorých napomáha minimalizácii strát z investičnej činnosti. Investičné riziko ľubovoľného investora nie je vopred známe ani určené. Proces znižovania rizika a jeho negatívneho dopadu na investičný výnos sa vo všeobecnosti označuje ako diverzifikácia rizika, teda rozloženie rizika na čo najväčší počet jednotlivých druhov aktív.

Podstata, charakter a princípy tvorby a použitia technických rezerv sú tými faktormi, ktoré vyvolávajú potrebu vedeckého riadenia ich zhodnocovania. V zložitom a stochastickom procese zostavovania portfólia investícií je potrebné, tak ako uvádza Sivák „brať do úvahy nielen riziko portfólia, ktoré je súčtom štandardných odchýlok, ale i ďalšie spolupôsobiace faktory:

- investovanú sumu do jednotlivých aktív,
- počet aktív zahrnutých do portfólia,
- vzájomný vzťah výnosov jednotlivých aktív“ [10, s. 58]

V ostatnom desaťročí nebolo zriedkavým javom, že sa investičné aktivity pri tvorbe štruktúry portfólia aktív poisťovní realizovali v rozpore so zásadami pre umiestňovanie prostriedkov rezerv poisťovne a taktiež sa v dostatočnej miere nevyužíval teoretický aparát pre zhodnocovanie investícií. V dôsledku týchto negatívnych prejavov sa nevyužila v plnom rozsahu možnosť zhodnocovania prostriedkov technických rezerv, čo dokazujú aj dosiahnuté výsledky z investičnej aktivity poisťovní.

Ukazovateľ kvality investičnej činnosti nedosiahol v celom sledovanom období pozitívne hodnoty. V rokoch 2001 – 2004 boli jeho hodnoty pod odporúčanou hodnotou, čo ovplyvnilo aj priemerné zhodnocovanie peňažných prostriedkov s priemerným výnosom 1,02 %. V rokoch 2005 – 2006 dosahovala investičná aktivita opäť pozitívne hodnoty.

Prepojenosť poisťovacieho sektora s finančnými tokmi ostatných subjektov finančného trhu sa prejavila, žiaľ negatívne, aj v súčasnej finančnej kríze v USA, s očakávaným negatívnym dopadom aj na finančný trh v Európe.

Príspevok je jedným z čiastkových výstupov projektu VEGA č. 1/46290/07
"Vývojové trendy v poistnom krytí životných a neživotných rizík".

POUŽITÁ LITERATÚRA

[1] BENEŠ, V. – MUSÍLEK, P.: Burzy a burzovní obchody. 2. Aktual. Vyd. Praha : Informatórium, 1992.

[2] BREZINA, I.: Hodnotenie vývoja koncentrácie v odvetví. Ekonomický časopis. roč. 42, No. 3, s. 218 – 229. ISSN 0013-3035.

[3] HÁČIK, V.: Platobné peňažné operácie. In *Financie a mena*. Bratislava : Ekonómia. 373 s. ISBN 80-8078-031-5.

[4] HOLYOAKE, J., WEIPERS, C.: *Insurance* 4th edition Canterburgy, Kent : Chartered institute of Bankers. 1999. 344 s. ISBN 80-225-1362-8.

[5] HRVOĽOVÁ, B. a kol.: *Analýza finančných trhov*. Bratislava, Sprint vfra, 2001. ISBN 80-88848-86-5.

[6] CHOVANCOVÁ, B. a kol.: *Finančný trh*. II. prepracované vydanie, Bratislava : Eurounion, 2002. 584 s. ISBN 80-88984-31-9.

[7] KAFKOVÁ, E.: Technické rezervy a investičná činnosť komerčných poisťovní na Slovensku. Bratislava : SAV. In *Ekonomický časopis*, 2004, roč. 52, č. 2, s. 166 – 180. ISSN 0013-3035.

[8] MAJTÁNOVÁ, A.: Model tvorby a použitia technických rezerv v poisťovniach. In *Modelování a řízení finančních rizik*. Ekonomické a adaptačné procesy 2002, Ostrava : VŠB TU. s. 145 – 150. ISBN 80-248-0129-9.

[9] REJDA, G. E.: *Principles of Risk Management and Insurance*. Addison Wesley. International Edition. Ninth Edition, 2005. 345678910-CRW-08070605.

[10] ROSE, S. P.: Commercial bank Management: producing and selling financial services. Boston : Irwin. 1991.

[11] SIVÁK, R.: Diverzifikácia rizika portfólia. In *Ekonomické rozhľady*. Bratislava: EKONÓM Volume XXX. 1/2001, s. 50 – 67. ISSN 0323-262X.

[12] ŠÍBL, D. a kol.: *Veľká ekonomická encyklopédia*. Bratislava : Sprint vfra. 967 s. ISBN 80-89085-04-0.

[13] Ročné správy SAP 1997-2006.

[14] World Insurance in 2006: Premiums came back to „Life“. Sigma, No 4/2007, Sigma No 2/2005.

[15] Zákon NR SR č. 95 z 1. februára 2002 o poisťovníctve a o zmene a doplnení niektorých zákonov.

[16] Zákon NR SR č. 8/2008 Z. z. o poisťovníctve.

MANAGEMENT OF FINANCING IN BANK SECTOR IN FIELD OF PROJECT FINANCING/ MANAŽMENT FINANCOVANIA V BANKOVOM SEKTORE V OBLASTI PROJEKTOVÉHO FINANCOVANIA Z FONDOV EÚ

Dana KISEĽÁKOVÁ

University in Prešov, Faculty of Management / Prešovská univerzita v Prešove, Fakulta manažmentu

kiselakova@unipo.sk

Abstract / Abstrakt

This study deals with actual questions of banking from aspect of importance inflow of foreign capital on its stability, efficiency and competitiveness. Considerable attention is focus on problems in bank financing concentrated on identification of factors, which could increase efficiency in financing from EU funds. Some attention is paid to problems of selected models of financial analysis. In the end of the study are outline possibilities of utilizing of financial resources from EU funds for regional development. /Táto štúdia sa zaoberá aktuálnymi otázkami bankovníctva z aspektu významu prílevu zahraničného kapitálu na jeho stabilitu, efektívnosť a konkurencieschopnosť. Značná pozornosť je zameraná na problematiku financovania bánk so zameraním na identifikáciu faktorov, ktoré by mohli zefektívniť financovanie z Fondov EÚ pre podnikateľskú sféru. Určitá pozornosť je venovaná problematike vybraných modelov finančnej analýzy a ich vplyvu na kvalitu rozvojových projektov. V závere sú načrtnuté možnosti zefektívnenia využívania finančných zdrojov z Fondov EÚ a ich význam pre regionálny rozvoj.

***Keywords / Kľúčové slová*:** *competitiveness of banks, project financing, EU funds, models of financial analysis, foreign capital /konkurencieschopnosť bánk, projektové financovanie, Fondy EÚ, modely finančnej analýzy, zahraničný kapitál*

1 ÚVOD

Pozitívny makroekonomický vývoj slovenskej ekonomiky v rokoch 2004-2008 vytvoril priestor na pokračovanie pozitívnych trendov rozvoja aj v bankovom sektore. Bankový sektor zaznamenával rastové trendy najmä v oblasti celkových aktív a ziskovosti. Z pohľadu stability sektora je podstatná zlepšujúca sa finančná pozícia a likvidita tohto sektora, čím narastala aj odolnosť sektora voči možným vonkajším negatívnym šokom. Dosah finančnej krízy na svetových trhoch z roku 2007 nebol zatiaľ na bankový sektor SR významný, aj keď určité reálne riziká stále existujú. Bankový sektor, ktorý je všeobecne najcitlivejší na stav likvidity, vykazuje v súčasnosti dostatok domácich primárnych zdrojov. Na rozvoj a stabilitu slovenského bankového sektora mal podstatný vplyv prílev priamych zahraničných investícií, zahraničného kapitálu do slovenských bánk. Je možné konštatovať, že po finančne náročných etapách jeho ozdravenia a zmene vlastníckych vzťahov v rokoch 1999-2001 sa výrazne zvýšila jeho kapitálová pozícia, kapitálová stabilita a konkurencieschopnosť. Významným prínosom reštrukturalizácie bolo výrazné zmiernenie rozdielov v bilančnej nerovnováhe a následne vo výkonnosti a ziskovosti jednotlivých bankových subjektov. Vyrovnali sa pozície na medzibankovom trhu, s pozitívnym dopadom na pokles úrokových sadzieb z úverov. Je možné konštatovať, že bankový sektor SR ako celok sa dostal do stavu, kedy jeho vnútorný potenciál umožňuje udržateľný rast. Podľa oficiálnych štatistických údajov SR, po reštrukturalizácii bankový sektor zaznamenal medziročný index rastu oscilujúci okolo úrovne 110%. Náklady na reštrukturalizáciu bankového sektora prekročili hodnotu 120 mld. Sk. Práve preto je nevyhnutné

popri týchto pozitívach registrovať a presne definovať všetky možné riziká, ktoré by mohli z dlhodobého hľadiska znížiť efektívnosť vynaložených nákladov. Pozitívny makroekonomický vývoj Slovenska sa prejavil nielen na stabilite bankového sektora, ale aj na zlepšovaní podnikateľského prostredia a na znižovaní rizikovosti podnikateľského sektora. Na Slovensku úroveň poskytovaných úverov voči depozitám má v súčasnosti rastúci trend vzhľadom na proaktívnu úverovú politiku bánk voči podnikateľskej sfére. Z aspektu kumulovania dlhodobých finančných zdrojov, formovania silných inštitucionálnych investorov v oblasti financovania podnikateľskej sféry majú a v budúcnosti budú mať pravdepodobne stále viac nezastupiteľné miesto aj finančné zdroje zo Štrukturálnych fondov EÚ (ŠF EÚ) na roky 2007-2013 a ďalších špecifických finančných fondov EÚ.

2 METODOLÓGIA A METÓDY

Pri procese písania štúdie bol použitý výskumný proces zhromažďovania a kategorizácie informácií z odbornej a vedeckej literatúry, elektronických informačných zdrojov, Štatistického úradu SR, informačných systémov Národnej banky Slovenska a individuálnych štatistických údajov bánk. Následne bola použitá metóda analýzy všeobecných trendov v slovenských bankách so zahraničným kapitálom za účelom zhodnotenia udržateľnosti týchto trendov. Použité výskumné metódy:

- metóda analýzy súčasného stavu bankového sektora z aspektu vplyvu zahraničného kapitálu,
- analýza manažmentu financovania v bankovom sektore so zameraním na projektové financovanie z Fondov EÚ
- syntéza výsledkov výskumu a zhodnotenie trendov v bankovom sektore.

Hlavný výskumný problém, ktorý tvorí platformu pre ekonomickú diskusiu v tejto štúdii, je formulovaný nasledovne:

- identifikácia faktorov, ktoré by mohli zlepšiť manažment financovania v sektore bankovníctva v oblasti projektového financovania na podporu rozvoja podnikania.

3 VÝSLEDKY A DISKUSIA

3.3 Analýza súčasného stavu vo vývoji bankového sektora z aspektu vplyvu zahraničného kapitálu

Prílev priamych zahraničných investícií na Slovensko, ako najefektívnejšej formy zahraničného kapitálu, získal výrazným spôsobom vzrastovú tendenciu po roku 1998. Za jednu z primárnych príčin je možné označiť nevyhnutné procesy privatizácie, transformácie a reštrukturalizácie bankového sektora. V neskoršej fáze to bolo naštartovanie procesov štrukturálnych reforiem, pokračujúce integračné procesy, makroekonomická stabilizácia. Podľa štatistiky Národnej banky Slovenska (NBS) pôsobilo v slovenskom bankovom sektore k 31.12.2007 15 univerzálnych bánk so zahraničnou majetkovou účasťou, 1 banka bez zahraničnej majetkovej účasti a 10 pobočiek zahraničných bánk. Podiel hlavných zahraničných investorov z krajín EÚ na celkovom upísanom základnom imaní bánk v SR ku koncu roka 2007 prezentuje nasledovná tabuľka 1, čo vyjadruje stále narastajúci význam prílevu zahraničného kapitálu na stabilitu a rast konkurencieschopnosti bankového sektora. V súčasnosti viac ako 90 % bánk v SR vlastnia zahraniční investori z krajín EÚ.

Tabuľka 1 Podiel zahraničného kapitálu na upísanom základnom imaní bánk

Krajina	Upísané základné imanie v mil. Sk r.2006	Úpísané základné imanie v mil. Sk r. 2007	% podiel r.2007
Banky SR spolu	44 416,4	48 708,6	100 %
Cyprus	0,0	3 040,2	6,2
Česká republika	3 486,1	3 487,7	7,2
Maďarsko	2 007,2	2 007,2	4,1
Rakúsko	15 913,6	20 089,3	41,2
Taliansko	2 365,1	56,5	0,001
Luxembursko	12 527,9	12 528,4	25,7

Zdroj: spracované podľa http://www.nbs.sk/STATIST/UPIS/UPO05_07HTM

Tabuľka 2 dokumentuje význam prílevu zahraničných investícií pre posilnenie kapitálovej pozície štyroch najväčších komerčných bánk v SR a objem bankových depozít v r. 2006.

Tabuľka 2 Prehľad vybraných slovenských bánk so zahraničným investorom a výška ich vkladov

Banky SR	Hlavný investor, podiel v %	Krajina pôvodu	Depozitá, r. 2006 v tis. Sk
Slovenská sporiteľňa, a.s.	Erste Bank Group, 100 %	Rakúsko	184 462 734
Tatra banka, a.s.	Raiffeisen International Bank Holding, 66,03 %, Tatra Holding, 12,86 %	Rakúsko	180 149 170
Všeobecná úverová banka, a.s.	Intesa Sanpaolo Holding 96,49 %	Taliansko	152 290 386
UniCredit Bank Slovakia, a.s.	UniCredit Group Bank Austria Creditanstalt AG 99 %	Taliansko Rakúsko	71 110 879

Zdroj: spracované z http://www.nbs.sk a individuálnych stránok komerčných bánk

Po procesoch privatizácie a reštrukturalizácie bánk sa výrazne zvýšili disponibilné úverové zdroje a likvidita bankového sektora. Ich efektívna alokácia je obmedzovaná existenciou rizikovosti reprodukcie finančných tokov, najmä v podnikateľskej sfére. Podľa štatistických údajov NBS bol v bankovom sektore v r. 2007 dominantný pokračujúci rast úverov klientom. Banky proaktívnou politikou financovali hlavne sektor domácností a podnikateľskú sféru. Vysoký nárast úverov zaznamenali banky vo vzťahu k podnikateľskému sektoru a pozitívny vývoj sa prejavil na zlepšujúcej sa kvalite úverového portfólia podnikov. Aj v roku 2007 pokračoval prílev finančných zdrojov zo zahraničných bánk. V druhom polroku 2007 boli zaznamenané zmeny v prístupe bánk k poskytovaniu úverov, nakoľko v dôsledku krízy na finančných trhoch volili opatrnejší prístup a sprísňovali úverové štandardy. Napriek uvedeným skutočnostiam patril rok 2007 z pohľadu objemu financovania podnikateľskej sféry bankami medzi najúspešnejšie. Vyššie uvedené štyri banky s najväčším podielom na financovaní podnikov mali na konci roka 2007 podiel 60 % na celkových podnikových úveroch (v r. 2006 bol tento podiel 58 %). Rastúci trend poskytovania úverov podnikom a konkurencia medzi bankami by mali viesť k efektívnejšiemu prehodnocovaniu kreditného rizika podnikateľských subjektov bankami.

Bankový sektor si aj v roku 2007 zachovával vysokú mieru tvorby zisku. Pri hodnotení medziročného vývoja ziskovosti z pohľadu stability finančného sektora je dôležité, že sa zvýšil počet bánk s medziročným rastom zisku. Hlavnú časť bankových príjmov tvorili úrokové príjmy. Tabuľka 3 poukazuje na vývoj zisku po zdanení vo vybraných štyroch najväčších slovenských bankách

v rokoch 2005-2006 a za 1. polrok 2007 (údaje z individuálnych účtovných závierok bánk podľa medzinárodných účtovných štandardov).

Tabuľka 3 Vývoj zisku v mil. Sk vo vybraných komerčných bankách

Banka/rok	R.2005	R.2006	1.polrok 2007
Slovenská sporiteľňa, a.s.	3 314	3 742	2 322
Všeobecná úverová banka, a. s.	3 834	3 685	1 985
Tatra banka, a.s.	2 419	2 784	1 675
UniCredit Bank Slovakia, a.s. x/	1 134	943	676

Zdroj: spracované z http://www.nbs.sk a individuálnych stránok komerčných bánk

Poznámka: x/ banková fúzia v apríli r. 2007, údaje za r. 2005 a 2006 ako súčet ziskov bánk pred fúziou

Objem zisku komerčných bánk medziročne vzrástol takmer na 15 mld. Sk v r. 2006 (r. 2005 približne 13 mld. Sk). Môžeme konštatovať, že procesy privatizácie bánk, reštrukturalizácie úverového portfólia a stabilizačnej stratégie boli nevyhnutným predpokladom a podmienkou existencie a ďalšieho rozvoja bánk v SR. Prílev zahraničného kapitálu, prítomnosť zahraničných investorov, transfer know-how a existencia konkurenčného trhového prostredia vytvorili štandardné podmienky aj v bankovom sektore SR. Úspešnosť európskej finančnej stratégie je premietnutá vo výsledkoch bánk, čo dokumentujú vybrané finančné ukazovatele štyroch najväčších slovenských bánk a konvergencia úrokových mier z komerčných úverov v EÚ. Ich spoločným menovateľom sú neustále vyššie zisky bánk, rozširovanie portfólia produktov a služieb, nárast siete pobočiek, nárast počtu klientov a ďalších obchodných a investičných aktivít. Jednou z nich je aj podpora a spolupráca bánk a podnikateľského sektora v oblasti projektového financovania z Fondov EÚ.

4 MANAŽMENT FINANCOVANIA BÁNK V OBLASTI PROJEKTOVÉHO FINANCOVANIA

Stabilné makroekonomické prostredie a aktívna spoluúčasť NBS na utváraní inštitucionálneho a legislatívneho rámca pre fungovanie bankových inštitúcií v zmysle medzinárodných kritérií a európskeho integračného procesu boli rámcom pre rozvoj obchodného bankovníctva a s tým súvisiaceho projektového financovania na Slovensku. Štrukturálna a regionálna politika Slovenska na roky 2007-2013 sa uskutočňuje na základe Národného strategického referenčného rámca, ktorý definuje oblasti a operačné programy, do ktorých smerujú prostriedky EÚ. Tieto skutočnosti sa prejavili aj na zmenách v prístupe k financovaniu rozvoja podnikateľského sektora. Podľa štatistických údajov podnikateľská sféra na financovanie svojich aktivít najviac využíva úverové zdroje a návratný model finančného úveru, čo súvisí s pozitívnym vývojom, poklesom výšky úrokových mier z úverov v rámci EÚ. V bankovom sektore predstavuje pozitívne efekty finančnej integrácie aj prílev dlhodobých cudzích finančných zdrojov - finančné prostriedky z ŠF EÚ na rozvojové projekty. **ŠF EÚ** predstavujú pre firmy významný zdroj financovania podnikateľských aktivít a inovácií, nakoľko z aspektu návratnosti patria ***k nenávratným modelom***. Medzi hlavné nástroje EÚ na podporu podnikania, inovácií, zlepšenie prístupu k financiám a kapitálu a využitie tzv. inovatívnych foriem financovania, patria tieto hlavné ***programy EÚ na roky 2007-2013:***

- Program pre konkurencieschopnosť a inovácie (CIP)
- Spoločné európske zdroje pre mikropodniky a stredné podniky (program JEREMIE)
- Siedmy rámcový výskumný program (pre finančné potreby spojené s výskumom).

Prostriedky z fondov EÚ slúžia na pomoc ekonomického rozvoja regiónov, zvýšenie konkurencieschopnosti a výkonnosti všetkých regiónov a rast zamestnanosti pri rešpektovaní trvalo

udržateľného rozvoja. Podnikateľská sféra môže využiť túto novú formu financovania v spolupráci so svojimi financujúcimi bankami a získať finančné zdroje na rozvojové projekty, ktoré vedú k tvorbe nových pracovných miest, za predpokladu splnenia všetkých požadovaných podmienok a kritérií.

Na podporu rozvoja podnikania mnohé komerčné banky poskytujú svojim klientom ***projektové financovanie*** prostriedkov z ŠF EÚ. Značným problémom pri projektovom financovaní je najmä veľká časová náročnosť a komplikovanosť prípravy projektov. Na základe aktuálneho prieskumu v štyroch najväčších slovenských bankách sa tieto komerčné banky zapájajú do financovania projektov buď ako jediný veriteľ alebo vstupujú do veriteľského vzťahu spolu s inými financujúcimi inštitúciami prostredníctvom syndikovaných úverov. Pre projektové financovanie je charakteristické, že finančné prostriedky, vložené do projektu, sú návratné z očakávaných výnosov, ktoré projekt generuje. Majetok projektu a generovaný cash flow prioritne tvoria zábezpeku úverov. Banky rozhodujú o svojej účasti na financovaní projektu na základe posúdenia projektového a úverového rizika. Pre posúdenie projektového rizika sa väčšinou vyžaduje overenie technických parametrov projektu nezávislým expertom. Každá možnosť financovania sa posudzuje osobitne v nadväznosti na špeciálne potreby individuálneho projektu. V rámci projektového financovania sa banky orientujú na stredno a dlhodobé financovanie projektov a financovanie oprávnených aj tzv. neoprávnených nákladov projektu. V rámci ***produktového portfólia projektového financovania*** banky ponúkajú rôzne úverové produkty pre klientov, ktorí budú mať projekty financované z Fondov EÚ:

- Predfinancovanie prostredníctvom preklenovacích úverov z fondmi EÚ na financovanie oprávnených nákladov projektu
- Spolufinancovanie oprávnených nákladov prostredníctvom investičných alebo prevádzkových úverov
- Produkty na financovanie neoprávnených nákladov projektu prostredníctvom investičných úverov
- Nezáväzný úverový prísľub, ktorým banka deklaruje záujem financovať projekt
- Záväzný úverový prísľub, ktorým sa banka zaväzuje projekt spolufinancovať za predpokladu jeho schválenia a dodržania ďalších podmienok
- Špeciálny bankový účet pre finančné toky s projektom.

Model projektového financovania pre podnikateľskú sféru (tabuľka 4):

Tabuľka 4 Model projektového financovania

65 %	Refundácia oprávnených nákladov projektu zo zdrojov EÚ	Preklenovací úver s fondmi EÚ/predfinancovanie
35 % = 100 %	Spolufinancovanie oprávnených nákladov žiadateľa	Prevádzkový úver Investičný úver
	Výdavky nad rámec oprávnených nákladov	Investičný úver, resp. iný produkt

Zdroj: vlastné spracovanie z podkladov komerčných bánk

Žiadateľ o projektové financovanie a nenávratný finančný príspevok (grant z EÚ) väčšinou nedostane preplatené všetky náklady spojené s realizáciou projektu. Celkové náklady na projekt sú obyčajne vyššie ako výška oprávnených výdavkov (nákladov), z ktorých sa vypočítava výška dotácie EÚ. EK poskytuje finančné prostriedky iba na časť oprávnených nákladov projektu. Čerpanie zdrojov z fondov EÚ (podľa percenta poskytnutia nenávratných zdrojov, tzv. intenzity pomoci) vychádza zo stanovenia výšky oprávnených výdavkov (nákladov). Finančné prostriedky sa spätne vyplácajú spôsobom refundácie až po preukázaní vynaloženia nákladov. Do refundácie zo zdrojov EÚ možno zahrnúť náklady časovo vzniknuté až po schválení grantu, ale v niektorých programoch je možné zahrnúť do oprávnených výdavkov aj tie, ktoré vznikli už pred schválením grantu. Základné pravidlo: Refundácia zo zdrojov EÚ je možná až následne po úhrade výdavkov z vlastných alebo bankových zdrojov. Práve v tejto súvislosti viaceré slovenské banky zriadili špeciálne tímy, Eurotímy odborníkov. Tieto tímy ponúkajú komplexné služby, tzv. ***projektové cykly*** – od poradenstva, pomoci na príprave, vypracovaní a predkladaní projektu až po realizáciu, financovanie samotného projektu prostredníctvom vybraných úverových produktov, ako aj riadenie a kontrolu projektu. Čerpanie

zdrojov EÚ je vždy viazané aj na vlastné finančné zdroje podnikateľa a jeho finančnú participáciu. Banky ponúkajú podnikateľom preklenovacie úvery na preklenutie časového obdobia do refundácie zdrojov z EÚ, alebo možnosť spolufinancovania za priaznivých úrokových sadzieb až do výšky 100 % oprávnených nákladov projektu. Úspešnosť projektu podmieňuje aj kvalita jeho spracovania a správne načasovanie podania žiadosti k príslušnej výzve. Na zjednodušenie a urýchlenie týchto procesov odporúčajú banky využiť aj spoluprácu sa partnerskými konzultačnými spoločnosťami v tejto oblasti.

Podľa informácií a aktuálnych skúseností bánk sa mnohé podnikateľské subjekty zorientovali v možnostiach získavania finančných príspevkov a často prichádzajú do bánk s jasným modelom financovania svojho projektu. Podľa údajov MH SR v rámci kumulatívneho čerpania Fondov EÚ k 31.8.2008 predstavoval objem čerpaných prostriedkov viac ako 45 mld. Sk (73 %) z celkovej alokácie prostriedkov viac ako 62 mld. Sk (ŠF EÚ r.2004-2006). Z uvedených údajov je zrejmé, že vo využívaní a čerpaní týchto prostriedkov v praxi existujú značné rezervy (http://www.nsrr.sk).

4.3 Modely finančnej analýzy pre projektové financovanie

Jednou z nevyhnutných podmienok projektového manažmentu, projektového plánovania a financovania vybraných projektov z Fondov EÚ v praxi podnikov je vypracovanie a predloženie modelu finančnej analýzy, ako aj nákladovo výnosovej analýzy, tzv. Cost Benefit analýzy (ďalej len CBA) podnikateľského projektu. Pri projektovom financovaní projektov z fondov EÚ je možné využiť znalosti a základnú metodiku finančnej analýzy pre vypracovanie náročnejšej CBA analýzy. CBA, ako uvádza Kislingerová (2004), analyzuje relevantné dopady projektu na všetky zainteresované subjekty, kvantifikáciu efektov a ich možný prevod na porovnateľné numerické jednotky, najlepšie peňažné. CBA sa delí na :

- *Finančnú CBA*, ktorá sa používa pre podnikateľské projekty generujúce primárne tržby a zisk
- *Ekonomickú CBA*, ktorá sa používa pre podnikateľské projekty, ktorých efektom nie sú primárne tržby, ale ktorých dopadom sú nekvantifikovateľné a ťažko kvantifikovateľné efekty, napr. vytvorenie alebo udržanie pracovných miest, úspora prepravného času, environmentálne efekty ako zníženie produkcie emisií, hlučnosti, iné celospoločenské benefity apod.

Cieľom modelu CBA je zhodnotiť, či plánovaný podnikateľský projekt je efektívny, výhodný a či sa oplatí ho realizovať, alebo je projekt nevýhodný a finančné prostriedky je výhodnejšie neinvestovať do predmetného projektu, resp. investovať do iného projektu, resp. vybrať inú alternatívnu možnosť investovania. Metodika CBA spočíva na posudzovaní dvoch alternatív projektu:

- Ide o podnikateľský projekt bez započítania nenávratného finančného príspevku - alternatíva C
- Ide o podnikateľský projekt so započítaním nenávratného finančného príspevku - označovaná ako alternatíva B.

Pri spracovávaní CBA môžeme postupovať v týchto základných bodoch:

- Definujeme a popíšeme projekt z technického, marketingového a organizačného hľadiska.
- Vytvoríme dlhodobý finančný plán z pohľadu investora.
- Definujeme subjekty, na ktoré môžu dopadnúť dôsledky projektu v prípade jeho realizácie.
- Popíšeme s ohľadom na definované subjekty dve situácie: a)situáciu a jej vývoj v prípade, že projekt bude realizovaný, b) nulovú variantu, ak projekt realizovaný nebude.
- Definujeme a analyzujeme maximum všetkých možných Costs a Benefits pre dané subjekty vo všetkých fázach projektu.
- Rozdelíme tieto efekty na kvantifikovateľné a nekvantifikovateľné a priradíme ich do skupín podľa jednotlivých subjektov.
- Kvantifikovateľné (oceniteľné) Costs a Benefits premeníme na hotovostné (peňažné) toky.
- Stanovíme diskontnú sadzbu, štandardné kriteriálne ukazovatele, ktoré interpretujeme s ohľadom na požadované hodnoty a nekvantifikovateľné efekty.
- Rozhodneme o prijateľnosti či neprijateľnosti projektu, alebo najvýhodnejšej variante.

Pri ekonomickej aj finančnej CBA je potrebné stanoviť aj diskontnú mieru v nadväznosti na faktor času a rizika a určiť rozpočtové náklady a životnosť projektu, ktoré vstupujú do výpočtov

analýzy v oboch typoch CBA. CBA sa vykonáva v nasledujúcich odporúčaných konkrétnych krokoch:

- Určenie hodnoty investičných, prevádzkových a finančných nákladov projektu
- Vyčíslenie oprávnených aj neoprávnených nákladov projektu
- Určenie dĺžky trvania projektu (životnosť projektu a výpočet očakávaných budúcich príjmov projektu
- Určenie zdrojov financovania a výpočet cash flow projektu počas životnosti
- Stanovenie diskontnej miery a výpočet efektívnosti podnikateľského projektu prostredníctvom známych metód, metódy čistej súčasnej hodnoty a vnútorného výnosového percenta
- Výpočet pomeru alternatívy B/C.

Je úlohou projektových a finančných manažérov a ich zručnosti, aby CBA bola spracovaná čo najreálnejšie v úzkej súvislosti na podmienku návratnosti a výnosnosti konkrétneho podnikateľského projektu. V praxi je nevyhnutnosťou softwarové spracovanie CBA pri dodržaní základných finančných a ekonomických relácií podnikateľského projektu. Len kvalitná finančná analýza a CBA analýza môže byť základom úspešnej realizácie projektu z fondov EÚ, rastu výnosov, efektívnosti a ziskovosti podnikov v danom regióne SR.

5 ZÁVER

Z výskumnej štúdie vyplynuli nasledovné závery, ktoré sú jej prínosom:

- faktor prílevu zahraničného kapitálu, ziskovosti, rastu portfólia bankových produktov sú jedným z dôkazov trendu udržateľného rastu bankového sektora, konkurencieschopnosti bánk a pokračujúcej finančnej integrácie
- jedným z významných faktorov, ktorý môže ovplyvniť manažment financovania v bankovom sektore, je efektívnosť manažmentu úrokových sadzieb z komerčných úverov bánk, cena a náklady úverových zdrojov (konvergencia úrokových sadzieb v EÚ)
- ďalší faktor predstavuje zefektívnenie využívania finančných zdrojov z Fondov EÚ v užšej spolupráci s komerčnými bankami, konzultačnými spoločnosťami a využívaním skúseností projektového financovania týchto spoločností
- nevyhnutnosť znižovania časovej náročnosti a komplikovanosti podkladov k predkladaniu projektov z fondov EÚ
- kvalitne vypracovaná finančná analýza a CBA analýza sú predpokladom úspešnej realizácie rozvojových projektov
- modely projektového financovania z Fondov EÚ (aspekt nenávratnosti) môžu mať pozitívny vplyv na rast ziskovosti a efektívnosti firiem, rozvoj regiónu, rast konkurencieschopnosti a zamestnanosti.

Táto výskumná štúdia je publikovaná v rámci podmienok čiastkovej výskumnej úlohy projektu VEGA č. 1/4638/07 riešenej na Fakulte manažmentu Prešovskej univerzity.

REFERENCES / POUŽITÁ LITERATÚRA

[1] ADAMIŠIN, P.: Prínos vo využívaní Štrukturálnych fondov v zaostávajúcich regiónoch SR. In: Zborník vedeckých prác katedry ekonómie a ekonomiky ANNO 2007[elektronický zdroj]. Prešov: Fakulta manažmentu, 2007. ISBN 978-80-8068657-4

[2] BELÁS, J.: Vybrané trendy v slovenskom bankovníctve za obdobie 200-2003. In: Ekonomický časopis, roč. 52, č. 8/2004. s. 929-941. ISSN 0013-3035

[3] BREALEY, R. A. – MYERS, S. C.: *Teorie a praxe firemních financií*. Praha: Computer Press, 2000. 1064 s. ISBN 80-7226-189-4

[4] BRIGHAM, E. F. – DAVES, P. R.: *Intermediate Financial Management*. Mason: Thomson/South-Western, 2007. ISBN 0-324-40553-7

[5] KISEĽÁKOVÁ, D.:A Study of General Trends found in the Slovak Financial and Bank Sector as an Indication of increased Stability of This Sector. In: Collection of Papers from the 1-st PhD.

Students *International Conference „My PhD.“*,.Bratislava: Slovak Republic, 13.-.14. apríl 2007. ISBN 978-80-89149-12-4
[6] KISLINGEROVÁ, E.: *Manažerské finance*. Praha: C. H. Beck, 2004. 714 s. ISBN 80-7179-802-9
[7] POLIDAR, V.: *Management bank a bankovních obchodov*. Praha: Ekopress, 1999. ISBN 80-86119-11-4.

PODNIKATELSKÉ INKUBÁTORY V REGIONECH ČESKÉ REPUBLIKY

Ing. Viktorie KLÍMOVÁ, Ph.D.

Katedra regionální ekonomie a správy,
Ekonomicko-správní fakulta, Masarykova univerzita
Lipová 41a, 602 00 Brno, ČR

klimova@econ.muni.cz

Abstrakt

Podnikatelský inkubátor je nástroj, který by měl sloužit k rozvoji začínajících, a zejména inovačních, firem. Jedná se o nástroj využívaný na regionální úrovni, a to zejména k rozvoji inovací a posilování konkurenceschopnosti. Velké množství zakladatelů podnikatelských inkubátorů je jedním z důvodů, proč jsou informace o podnikatelských inkubátorech tak roztříštěné. Článek poznatky o inkubátorech shrnuje prostřednictvím prostorové analýzy podnikatelských inkubátorů v ČR. Stěžejní částí příspěvku je vlastní dotazníkové šetření, které proběhlo mezi nejvýznamnějšími českými inkubátory. Toto šetření se zaměřilo na šest klíčových stránek inkubátorů: 1) základní charakteristiky inkubátorů, 2) poskytované služby provozní, 3) poskytované služby poradenské, 4) poskytované služby vzdělávací, 5) financování inkubátorů a 6) hodnocení činnosti prováděné inkubátory.

Klíčová slova: *podnikatelský inkubátor, podnik, inovace, konkurenceschopnost*

Abstract

Business incubator is an instrument that should serve for development of young, and especially innovative, firms. This instrument is used on regional level for development of innovations and increasing of competitiveness. A large number of incubator founders is one of the reasons why pieces of information about incubators are so fragmented. The article summarizes information through spatial analysis of business incubators in the Czech Republic. The fundamental part of article is created by own questionnaire survey which was realized among the most important Czech incubators. This survey was focused on 6 key characteristics of business incubators: 1) basic characteristics, 2) operating services, 3) consultancy services, 4) training services, 5) financing of incubators and 6) assessment done by business incubators.

Keywords: *business incubator, enterprise, innovation, competitiveness*

1 ÚVOD

Existují různé definice pojmu podnikatelských inkubátor. Svou definici má např. Evropská komise nebo americká Národní asociace podnikatelské inkubace (NBIA). V České republice je tento pojem definován v programu Prosperita, což je program podporující výstavbu a provoz podnikatelských inkubátorů a je financován ze strukturálních fondů. Shrneme-li uvedené definice, podnikatelský inkubátor je zařízení (budova) určené začínajícím firmám, které jim má pomoci v počáteční fázi podnikání. Jsou to prostory, kde jsou vytvořeny výhodné podmínky pro začínající podnikatele. Těmi jsou například zvýhodněný nájem, sdílení infrastruktury a vybavení, zvýhodněné provozní služby a především pak služby zaměřené na rozvoj podnikatelských dovedností, tj. poskytování poradenství, vzdělávání a šíření podnikatelského know-how.

Každá firma usilující o vstup do inkubátoru musí splnit stanovená vstupní kritéria. Pokud inkubátor má správně plnit svoji funkci, musí být členství firmy v inkubátoru časově omezené. Firma

by se měla během této inkubační doby připravit na vstup do plně tržního prostředí. Délka pobytu nové společnosti v inkubátoru může být stanovena podle různých kritérií. Nejčastěji je pevně dána určitá časová lhůta (např. 3 roky).

Na základě situace v ČR jsem vytvořila členění na čtyři typy inkubátorů a jednotlivé inkubátory jsem do těchto kategorií zařadila. Klasifikace byla vytvořena na bázi klientského hlediska, tj. kdo je klientem daného typu inkubátoru. V ČR prozatím neexistují inkubátory založené na ziskovém principu, a tudíž všechny níže uvedené kategorie inkubátorů můžeme společně zařadit mezi tzv. tradiční inkubátory (tj. inkubátory, na jejichž financování se podílí veřejný sektor). Dle klientského hlediska inkubátory rozděluji na klasické podnikatelské inkubátory, technologické inkubátory, vědecké inkubátory a specializované inkubátory.

Klasické podnikatelské inkubátory se zaměřují na všechny typy začínajících firem. Nezaměřují se pouze na inovačně orientované firmy a jsou určeny pro všechny obory podnikání (někdy i včetně tzv. face to face služeb jako je např. kadeřnictví). Tyto inkubátory působí zejména v menších obcích.

Technologické inkubátory jsou inkubátory, které se zaměřují na inovačně orientované firmy (přičemž ne vždy se musí jednat o inovace technické povahy). Nemusí mít slovo „technologický“ přímo ve svém názvu. Podmínkou vstupu firmy do inkubátoru je, aby firma vyvíjela nebo poskytovala nový nebo zlepšený produkt nebo službu.

Vědecké inkubátory mohou být nazývány též jako univerzitní inkubátory a jejich hlavním znakem je, že jsou úzce spjaty s univerzitou. Jsou tedy univerzitou založeny a jsou určeny pouze (nebo z větší části) firmám, které jsou s danou univerzitou provázány. Může se jednat například o firmy založené studenty, absolventy nebo zaměstnanci univerzity anebo firmy, které komercializují produkt vyvinutý na univerzitě. Jejich hlavním úkolem je transfer technologií z univerzity.

Specializované inkubátory jsou inkubátory, které svou pomoc nabízejí pouze firmám z určitého odvětví. V ČR jsou nejnovějším typem inkubátorů, a proto jich je poskrovnu. Spíše jsou teprve v přípravě anebo byly založeny nedávno.

Zakladateli tradičních podnikatelských inkubátorů jsou nejčastěji aktéři působící na regionální úrovni. Jedná se především o regionální vlády (v podmínkách ČR zejména obce a kraje) a dále o regionálně působící organizace na podporu podnikání, tedy zejména podnikatelská, inovační a technologická centra. Mohou to být také místní hospodářské komory nebo oborové svazy. Výjimkou nejsou ani zakladatelé z řad univerzit, vysokých škol a výzkumných ústavů. Často je inkubátor založen ve spolupráci několika aktérů, kteří společně založí novou právnickou osobu (podnikatelské, resp. inovační centrum).

Cíle inkubátorů se odvíjí od toho, kdo je jejich zřizovatelem a od toho, s jakými problémy se region potýká. Cíle inkubátorů mohou vyplývat i z místní rozvojové strategie. Mezi hlavní cíle patří rozvoj inovací, růst konkurenceschopnsoti, snižování nezaměstnanosti prostřednictvím tvorby nových podniků a zvýšení míry přežití firem a povzbuzení regionální ekonomiky. Dále je to vytvoření příznivého podnikatelského prostředí, lepší nabídka infrastruktury, pomoc při komercionalizaci univerzitního výzkumu, zvyšování technologické kapacity firem, posilování specifických odvětví a technologií.

Hlavním zdrojem financování při zakládání inkubátorů je veřejný sektor, a to jak na regionální, tak na národní úrovni. Při financování provozních nákladů je veřejný sektor také důležitý (tentokrát však dotace plynou spíše od regionálních autorit), ale inkubátor již vytváří své vlastní příjmy (např. vybrané nájemné) a častěji využívá úvěrů.

2 PODNIKATELSKÉ INKUBÁTORY V ČESKÉ REPUBLICE

Podnikatelské inkubátory fungují v ČR již od 90. let, avšak ve větší míře se začaly objevovat po roce 2004, kdy ČR vstoupila do EU a začala tak intenzivněji čerpat prostředky ze strukturálních fondů. Neexistuje zcela přesný výčet inkubátorů, ale odhaduje se, že v ČR funguje cca 20 inkubátorů. Dalších minimálně 10 jich je v přípravě a budou otevřeny během relativně krátké doby.

Inkubátory mohou být zakládány jednotlivými městy, kraji, univerzitami, neziskovými nebo zájmovými organizacemi a soukromými osobami. Podnikatelský inkubátor bývá často součástí

vědeckotechnického parku. Velké množství různých zakladatelů je jedním z důvodů toho, že v ČR neexistuje přesná (oficiální) databáze existujících inkubátorů nebo asociace, která by inkubátory sdružovala. Počet inkubátorů tak lze pouze odhadovat. Následující podkapitoly dávají stručné informace o inkubátorech v jednotlivých krajích ČR. Seznam inkubátorů však díky roztříštěnosti informací nemusí být zcela vyčerpávající. V analýze chybí Liberecký kraj, neboť zde se žádný inkubátor nenachází.

2.3 Podnikatelské inkubátory v hl. m. Praze

Vědecký inkubátor ČVUT v Praze-Dejvicích (v kampusu ČVUT) byl v lednu 2006 otevřen za spolupráce ČVUT a švédské firmy IKANO, která inkubátor podpořila finančně i svým know-how. Inkubátor podporuje začínající technologické firmy, které mají vazbu na ČVUT nebo na jiná výzkumná pracoviště.

Začátkem roku 2008 zahájil provoz podnikatelský inkubátor v Praze-Libni, kde byl zrekonstruován starý nevyužívaný průmyslový objekt (brownfield) na Inovační centrum a podnikatelský inkubátor. Projekt je realizován Technologickým inovačním centrem ČKD Praha, z.s.p.o..

2.4 Podnikatelské inkubátory ve Středočeském kraji

První podnikatelský inkubátor ve Středočeském kraji zahájil svoji činnost v říjnu 2007, kdy byla postavena hlavní budova technologického parku a inkubátoru v Březně (u Mladé Boleslavi), jejichž provozovatelem je soukromá společnost VYRTYCH – Technologický park a Inkubátor, s.r.o.

Posledním inkubátorem ve Středočeském kraji, který zahájil svůj provoz, je podnikatelský inkubátor v Nymburku. Jeho provoz byl zahájen v dubnu 2008. Investorem stavby je příspěvková organizace Podnikatelský Inkubátor Nymburk.

Ve Středočeském kraji vzniknou (nebo se alespoň rozšíří) čtyři vědeckotechnické parky, jejichž součástí budou inkubátory, a to v Husinci (Vědecký a technologický park Řež, Ústav jaderného výzkumu Řež, a.s.), v Zelenči (Vědecko-technický park Mstětice, zakladatel EUROSIGNAL, a.s.), v Roztokách (Vědeckotechnický park Roztoky) a v obci Zlatníky-Hodkovice (Středočeské inovační centrum, o.p.s.).

2.5 Podnikatelské inkubátory v Jihočeském kraji

V Jihočeském kraji funguje prozatím jediný inkubátor. Biotechnologický inkubátor působí v rámci Centra biologických technologií v Nových Hradech, které je součástí Akademického a univerzitního centra Nové Hrady. Je určen pro začínající firmy z oblasti biotechnologií.

Nový inkubátor se připravuje v Českých Budějovicích. Bude se jednat o technologický inkubátor, zaměřený zejména na biotechnologické firmy a bude umístěn v prostorách Jihočeské univerzity.

2.6 Podnikatelské inkubátory v Plzeňském kraji

V Plzeňském kraji je jeden podnikatelský inkubátor, který je součástí vědeckotechnického parku, a je spravován společností BIC Plzeň, s. r. o., jež je ve vlastnictví Statutárního města Plzeň. Provoz inkubátoru a vědeckotechnického parku byl zahájen v roce 1992, avšak v roce 2007 došlo k jeho významnému rozšíření díky podpoře ze strukturálních fondů.

2.7 Podnikatelské inkubátory v Karlovarském kraji

V Karlovarském kraji se nenachází žádný podnikatelský inkubátor v pravém slova smyslu. V Sokolově sice jistý „podnikatelský inkubátor“ vybudován byl, ale již dnes je zřejmé, že nesplňuje podmínky, které jsou na inkubátor kladeny. Tedy nepočítá se s tím, že by firmy po určité době musely inkubátor opustit a naopak se počítá s tím, že po pěti letech mohou budovy odkoupit.

2.8 Podnikatelské inkubátory v Ústeckém kraji

V Ústeckém kraji se nachází jediný inkubátor, a to v Mostě. Podnikatelský inkubátor je součástí Podnikatelského a inovačního centra VÚHU, a.s. (Výzkumný ústav pro hnědé uhlí), a nachází se v komplexu VTP v Mostě-Kopistech..

2.9 Podnikatelské inkubátory v Královéhradeckém kraji

V Královéhradeckém kraji prozatím není žádný podnikatelský inkubátor, avšak v roce 2008 by mělo vzniknout 500 m^2 inkubačních ploch v rámci projektu Technologické centrum Hradec Králové (TCHK).

2.10 Podnikatelské inkubátory v Pardubickém kraji

Také v Pardubicích prozatím žádný inkubátor v provozu není, ale měl by brzy vzniknout. Projekt TechnoPark bude zahrnovat inkubátor s vědeckotechnickým parkem a bude provozován společností TechnoPark Pardubice, k.s.

2.11 Podnikatelské inkubátory v kraji Vysočina

V okrese Třebíč vznikl ojedinělý projekt „Síť podnikatelských inkubátorů na Třebíčsku“, na němž se podílí 7 obcí a Hospodářská komora, a v jehož rámci bylo vybudováno 6 inkubátorů.

2.12 Podnikatelské inkubátory v Jihomoravském kraji

Nejvýznamnějším provozovatelem podnikatelských inkubátorů v Jihomoravském kraji je Jihomoravské inovační centrum, z.s.p.o., (JIC), které spravuje dva Technologické inkubátory (zřízeny v letech 2003 a 2008) a brzy otevře biotechnologický inkubátor INBIT.

Dalším inkubátorem na území Brna je Podnikatelský inkubátor Brno-Jih. Provozovatelem inkubátoru, jenž byl otevřen v červnu 2007, je VÚSH, a. s. (Výzkumný ústav stavebních hmot). Je určen zejména pro inovační firmy s vazbou na stavebnictví a nové technologie.

2.13 Podnikatelském inkubátory v Olomouckém kraji

Podnikatelský inkubátor v Olomouci byl otevřen v srpnu 2007 a je součástí Vědeckotechnického parku Univerzity Palackého v Olomouci. Inkubátor se specializuje na podporu začínajících firem v oblasti biotechnologií, nanotechnologií a softwarových firem.

Nový podnikatelský inkubátor se připravuje v Přerově. Přerovský podnikatelský inkubátor bude provozován společností PPI, z.s.p.o.,

2.14 Podnikatelské inkubátory v Moravskoslezském kraji

V Ostravě se nachází podnikatelský inkubátor a vědeckotechnický park provozovaný BIC Ostrava, s.r.o. Inkubátor byl otevřen v roce 1993 a v letech 2005-2006 došlo k jeho rekonstrukci a rozšíření.

Podnikatelský inkubátor STEEL IT v Třinci byl otevřen na jaře 2007 a měl by sloužit zejména začínajícím firmám z oblasti informačních a komunikačních technologií v Těšínském Slezsku.

V květnu 2008 byl v areálu VŠB-TUO v Ostravě-Porubě otevřen Podnikatelský inkubátor VŠB–TUO. Jedním z úkolů inkubátoru je rozšířit výzkumné a vývojové aktivity univerzity směrem k podpoře a realizaci inovací.

V roce 2008 by měl být vybudován v areálu průmyslové zóny nový inkubátor ve Fulneku. Inkubátor vznikne rekonstrukcí bývalých objektů zemědělského družstva. Zřizovatelem inkubátoru je společnost RVP Invest, a.s.

2.15 Podnikatelské inkubátory ve Zlínském kraji

Provozovatelem Podnikatelského inkubátoru a vědeckotechnického parku ve Zlíně je Technologické inovační centrum, s. r. o. Provoz podnikatelského inkubátoru byl zahájen v roce 2005 a koncem roku 2006 se inkubátor přestěhoval do zrekonstruované budovy.

Podnikatelský inkubátor Vsetín byl otevřen v červenci 2007 a je umístěn v rekonstruovaném objektu Maštaliska. Provozovatelem inkubátoru je Agentura pro ekonomický rozvoj Vsetínska, o.p.s.

Podnikatelský inkubátor ve Slavičíně byl otevřen v září 2007 v areálu bývalých Vlárských strojíren a jeho provozovatelem je Regionální centrum kooperace, a.s.

3 DOTAZNÍKOVÉ ŠETŘENÍ MEZI INKUBÁTORY

Průzkum podnikatelských inkubátorů v ČR jsem realizovala v prosinci 2007 prostřednictvím dotazníkového šetření.. Bylo osloveno 13 podnikatelských inkubátorů, které zahájily svou činnost nejpozději v září 2007 (síť PI na Třebíčsku byla považována za 1 inkubátor), z čehož v jednom případě nebylo možné dotazník doručit. Odpovědi byly získány od deseti podnikatelských inkubátorů. Vzorek deseti inkubátorů se může zdát jako relativně malý, ale jedná se o významnou část podnikatelských inkubátorů v ČR. Převažují mezi nimi inkubátory, které se orientují na firmy s nějakým inovačním prvkem. Dotazník se skládal z 38 otázek zaměřených na následujících 6 oblastí: základní charakteristika podnikatelských inkubátorů, poskytované služby – provoz, poskytované služby – poradenství, poskytované služby – vzdělávání, hodnocení prováděná inkubátory a financování. Dotazník se zaměřil jen na základní aspekty fungování podnikatelských inkubátorů a jednalo se víceméně pouze o kvantitativní průzkum. Z důvodu omezeného prostoru jsou zde prezentovány pouze nejvýznamnější výsledky vzešlé z průzkumu.

3.3 Základní charakteristiky podnikatelských inkubátorů

Celková plocha jednotlivých inkubátorů se pohybuje obvykle v rozmezí několika set metrů čtverečních, což je výrazně méně než je průměrná plocha evropských inkubátorů. Pronajímatelná plocha, která má větší vypovídací schopnost než plocha celková, činí v průměru 57 % celkové plochy inkubátoru. Podnikatelské inkubátory mívají obsazenou podstatnou část své pronajímatelné plochy. Menší zaplněnost v průzkumu vykázaly pouze inkubátory, které vznikly ve velmi nedávné době. Inkubátory obvykle sídlí ve zrekonstruované budově, která původně sloužila pro jiné účely. Nejčastěji u správce inkubátoru pracují 2 zaměstnanci, maximum je 20 zaměstnanců, ale v tomto případě je obtížné rozlišit, jaká část z fondu jejich pracovní doby je věnována podnikatelskému inkubátoru a jaká část jiným projektům. Pokud spočítáme počet firem připadajících v jednotlivých inkubátorech na jednoho zaměstnance správce inkubátoru, zjistíme, že se tento údaj pohybuje v rozmezí 1 až 8,5. Průměrně na jednoho zaměstnance připadá 3,8 firmy, mediánová hodnota je 2,27. V podnikatelských inkubátorech je v průměru umístěno asi 10 firem. Počet zaměstnanců ve všech inkubovaných firmách v jednotlivých inkubátorech se pohybuje v rozmezí 3 – 95, průměrně mají dohromady firmy v jednom PI asi 32 zaměstnanců

3.4 Poskytované služby - provoz

Mezi inkubátory se nevyskytují výrazné rozdíly v poskytovaných provozních službách. Všechny zabezpečují úklid, ostrahu objektu, internetové připojení a pronájem zasedací (školicí) místnosti. Dále je to společná kopírka, tiskárna, recepce a telefonní připojení. Méně časté jsou sekretářské služby a vedení účetnictví.

3.5 Poskytované služby - poradenství

Všechny sledované inkubátory uvádí, že poskytují poradenské služby. Mezi nejčastěji poskytované typy poradenství patří právní služby, účetnictví, daně, financování a marketing. Překvapivě velké množství inkubátorů (7) uvádí, že poskytují i technické poradenství. Mezi inkubátory však mohou být velké rozdíly v kvalitě a rozsahu těchto služeb, což nebylo zkoumáno. Poradenské služby jsou obvykle poskytovány zaměstnanci inkubátoru i externími organizacemi. Inkubované firmy získávají poradenské služby nejčastěji zdarma anebo za úhradu části nákladů. V naprosté většině případů (80 %) získávají inkubované firmy poradenství za cenu nižší než by odpovídalo tržní ceně

3.6 Poskytované služby - vzdělávání

Sedm podnikatelský inkubátorů (78 %) nabízí inkubovaným firmám různé vzdělávací služby. Nejčastěji se jedná o vzdělávání v oblasti managementu, marketingu, lidských zdrojů, řízení projektů, dotačního managementu, osobního rozvoje a ochrany duševního vlastnictví. Jsou poskytovány i specifické vzdělávací služby v oblasti biotechnologií, statistiky, ekologie, biochemie, biofyziky (jedná se však o specializované PI). Některé inkubátory zorganizují školení na přání firem. Vzdělávání je obvykle poskytováno samotnými zaměstnanci inkubátoru a externími organizacemi. Vzdělávání je pro firmy v inkubátorech levnější, než kdyby si ho obstaraly samy za tržní ceny.

3.7 Hodnocení prováděná inkubátory

70 % inkubátorů formálně a pravidelně hodnotí inkubované firmy, zbylých 30 % provádí hodnocení pouze na neformální bázi. Obvykle je hodnocení prováděno jedenkrát ročně. Mezi nejčastěji hodnocené oblasti v inkubovaných firmách patří počet zaměstnanců a obrat firmy. Mimo v dotazníku nabízených možností sledují některé inkubátory soulad činnosti firmy s podnikatelským plánem, uplatnění na trhu (růst na další trhy) a výsledky výzkumu. Pouze jeden inkubátor má zpracovanou sofistikovanou metodiku hodnocení firem, která zahrnuje téměř 20 různých ukazatelů.

Pouze jeden inkubátor (14 %) se snaží monitorovat činnost co největšího počtu firem i po opuštění inkubátoru. Více než polovina inkubátorů sleduje firmy alespoň neformální cestou. Je však nutné poznamenat, že vzhledem k velmi krátké historii některých inkubátorů, tato otázka není relevantní.

Co se týká sebehodnocení jednotlivých inkubátorů, tak 90 % z nich uvádí, že alespoň nějakým způsobem hodnotí kvalitu svých služeb. Užitečnost služeb je hodnocena 80 % inkubátorů.

3.8 Financování podnikatelských inkubátorů

V současnosti nejdůležitějším zdrojem financování investic jsou strukturální fondy. Druhým nejdůležitějším zdrojem jsou dotace ze státního rozpočtu (nutný doplňkový zdroj pro strukturální fondy). Provozní náklady inkubátorů jsou nejčastěji financovány z dotací od jiných subjektů, pravděpodobně se opět jedná zejména o dotace z programu Prosperita. Z nájemného inkubátory průměrně pokryjí 24 % svých provozních nákladů (mediánová hodnota je 15 %), což svědčí o jejich nízké finanční soběstačnosti. Dva inkubátory dokonce příjmy z nájemného neuvádí vůbec! V jednom případě se jedná o velmi malý inkubátor, v druhém případě o inkubátor fungující pár měsíců s nízkou mírou obsazenosti.

Devět inkubátorů z deseti získalo v minulosti nějakou dotaci z programu určeného na podporu inkubátorů. V naprosté většině inkubátorů se jednalo o program Prosperita z Operačního programu Průmysl a podnikání 2004 - 2006. U delší dobu fungujících inkubátorů to byly i programy Park a Poradenství.

Pokud by byly pozastaveny dotace inkubátorům z veřejných zdrojů, většina z nich by musela omezit rozsah poskytovaných služeb.

4 ZÁVĚR

V České republice dochází k rozvoji podnikatelských inkubátorů po roce 2004, kdy vstoupila do EU a získala možnost čerpat prostředky ze strukturálních fondů. Aktuálně zde existuje asi dvacítka podnikatelských inkubátorů a několik dalších je v přípravě a jejich provoz by měl být zahájen ve velmi krátké době. Na národní úrovni jsou inkubátory podporovány z Programu Prosperita. Dotazníkový průzkum mezi inkubátory ukázal, že české inkubátory mají relativně malou plochu, kterou není obtížné zaplnit. Inkubátory poskytují podobné typy služeb a výše nájemného mezi inkubátory se také příliš neliší. Většina inkubátorů nevyhodnocuje pravidelně kvalitu a užitečnost svých služeb. U inkubovaných firem je obvykle sledován pouze počet zaměstnanců a obrat. České inkubátory jsou závislé na prostředcích z veřejných zdrojů.

Tento článek vznikl v rámci disertačního výzkumu.

POUŽITÁ LITERATURA

[1] KLÍMOVÁ, V. *Úloha malých a středních firem v rozvoji regionů a její reflexe ve výstavbě podnikatelských inkubátorů.* Disertační práce. Masarykova univerzita, Brno, 2008.

[2] Centre for Strategy & Evaluation Services. Benchmarking of business incubators. *European Commission, Enterprise Directorate-General, 2002.*

[3] KONEČNÝ, M. - SKOKAN, K. - ZAMARSKÝ, V. *Inovační centra. Transferová inovační pracoviště. Inkubátory pro výchovu inovačních podnikatelů. Vědecko-technické parky v regionálním rozvoji.* VŠB-TUO. Ostrava, 2001. ISBN: 80-7078-873-9.

[4] LALKAKA, R. *Technology Business Incubation. A Toolkit on Innovation in Engineering, Science and Technology*. UNESCO Publishing, 2006. ISBN: 92-3-104009-X.

[5] OECD. *Technology Incubators: Nurturing Small Firms*. Paris, 1997.

[6] ŽÍTEK, V. The Role of Science Parks in the Regional Development. In *Economy & Business.* Science Invest, Bourgas, Bulgaria 2007. ISBN 978-954-9368-27-7. p. 326-342.

MARKETING AKO NÁSTROJ ZLEPŠENIA PODNIKANIA POĽNOHOSPODÁRSKYCH SUBJEKTOV V ZNEVÝHODNENÝCH REGIÓNOCH SLOVENSKA

VLADIMÍR KOCÁK

Ekonomická Univerzita v Bratislave, Podnikovohospodárska fakulta v Košiciach

vladimir.kocak@euke.sk

Abstrakt

Na území Slovenskej republiky pôsobí približne 9000 komerčných poľnohospodárskych družstiev, ale iba zlomok z nich uvažuje o využití marketingu ako nástroja pre rozvoj a rast ich obchodných činností. Marketing v spolupráci s produkciou a spracovaním obnoviteľných nosičov prináša poľnohospodárskemu podniku veľkú konkurenčnú výhodu, ktorá posúva podnikanie danej farmy o stupeň vyššie. Prináša jej nie len strategické a dlhodobé plánovanie, ale aj lacnú a čistú energiu a ekologické hnojivo, pričom družstvo rozširuje svoje činnosti čomu automaticky zodpovedá požiadavka na zvýšenie zamestnanosti. Jedna z ciest, ako by sa mohla farma posunúť ďalej je aj participácia na elektronickom obchode s agroproduktami, kde by mohla slovenská farma prostredníctvom elektronického obchodu nájsť obchodných partnerov z rôznych končín sveta na jednom mieste za relatívne nízku cenu.

***Kľúčové slová*:** *poľnohospodárstvo, zamestnanosť, marketing, marketingová stratégia, konkurenčná stratégia, obnoviteľné nosiče energie, elektronický obchod.*

1 POĽNOHOSPODÁRSKE PODNIKATEĽSKÉ SUBJEKTY NA ÚZEMÍ SR

Po páde komunizmu a po vzniku samostatnej Slovenskej republiky v roku 1993 sa ocitli poľnohospodárske družstvá v úplne novej situácii. Táto situácia vyplývala hlavne z týchto zmien, ktoré zahŕňali[3]:

- Majetkové reštitúcie, teda navrátenie majetku pôvodným vlastníkom,
- Transformáciu družstiev a privatizáciu štátnych podnikov a zmenu štruktúry podnikateľských subjektov v rámci Transformačného zákona č.13/2002,
- Zmenu poľnohospodárskej politiky a orientácia na trhové podmienky.

Zároveň slovenské hospodárstvo prešlo na trhový systém, ale taktiež sa aj otvoril trh, čo pre slovenské farmy znamenalo vznik konkurenčného tlaku od zahraničných subjektov. Ako ukazuje prax, poľnohospodárske družstvá na Slovensku nie len že nevyužívali vo svojich činnostiach marketing, ale nemali vypracovanú žiadnu stratégiu. To malo za následok, že napriek kvalitnej produkcii a profesionálnemu prístupu zamestnancov slovenské podniky uvoľňovali svoje pozície konkurentom zo zahraničia. V tejto situácií je nevyhnutné zaviesť do podnikovej stratégie prvky marketingového mixu a využiť možnosti diverzifikácie výrobných a obchodných činností v rámci stratégie trvalo udržateľného poľnohospodárstva.

Slovenské poľnohospodárstvo patrilo takmer vždy, za krátky čas existencie samostatnej Slovenskej republiky, na okraj záujmu jednotlivých vlád. Táto situácia sa pozitívne zmenila po vstupe Slovenska do Európskej únie, kde si jednotlivé vlády viac uvedomovali nezastupiteľnú funkciu poľnohospodárstva v živote obyvateľov. Využívaná poľnohospodárska pôda v Slovenskej Republike zaberá približne 1, 941 mil. hektárov (ha), z toho obhospodarujú poľnohospodárske družstvá 45 %. Priemerná výmera pôdy v poľnohospodárskom družstve je 1 357 ha. V poľnohospodárstve pracuje 77 500 ľudí a priemerná mzda v tomto odvetví dosahuje 14 340 Sk. Vyplýva to zo správy Zväzu poľnohospodárskych družstiev a obchodných spoločností Slovenskej Republiky za rok 2007. V súčasnosti tvorí najstabilnejšiu položku príjmu jednotlivých poľnohospodárskych družstiev na Slovenku príjem vo forme štátnych dotácií za obhospodarovanú pôdu, samozrejme ak do toho nerátame príjem z predaja vypestovanej produkcie. Dlhodobý trend ukazuje celosvetové zdražovanie potravín v dôsledku posilňovania ekonomík Indie a Číny a tiež pestovanie surovín na výrobu obnoviteľných energetických nosičov, čo v konečnej miere pomáha aj naším pestovateľom plodín potrebných na výrobu týchto potravín zlepšiť ich finančnú situáciu(ak berieme do úvahy zvyšujúcu sa cenu napr. pšenice pri aktuálnom trende mierne lacnejúcej ropy). Vývoj cenových indexov je zobrazený na grafe 1.

Graf 1. Vývoj cenových indexov produkcie poľnohospodárskych subjektov EÚ-27 v rokoch 1998 – 2007

Zdroj: Eurostat, Agricultural statistics, Main results 2006-2007

Za základnú hodnotu sa berie rok 2000 s hodnotou indexu 100. Ako môžeme na grafe vidieť od roku 2000 do roku 2005 bol trend mierneho znižovania cien poľnohospodárskych produktov. Od roku 2005 však dochádza k prudkému nárastu cien produkcie, pričom tento trend trvá až dodnes. Aj napriek takémuto vývoju cien tu však vzniká potreba rozvinutia a rozšírenia poľnohospodárskeho biznisu jednotlivých fariem a takisto potreba diverzifikácie ich pôsobnosti, pretože poľnohospodárom rastú aj iné náklady okrem nákladov na palivá pre poľnohospodárske mechanizmy. Od posunutia obchodu jednotlivých fariem na vyššiu úroveň pomerne silno závisí ich existencia a konkurencieschopnosť oproti farmám z ostatných krajín Európskej Únie. Základnými cestami ako by to tieto subjekty mohli dosiahnuť sú:

- Dodržovanie princípov etiky pri využívaní poľnohospodárskych pôd,
- Optimalizáciu výrobných a obchodných činností s ohľadom na prírodné a pôdne podmienky s minimalizáciou nákladov pri výrobe poľnohospodárskych produktov a surovín,
- Výrobu a predaj obnoviteľných surovín pre účely výroby obnoviteľných energetických nosičov,
- Vypracovanie a využívanie podnikateľskej a v rámci nej marketingovej stratégie.

1.1 Zapojenie prvkov marketingu do dlhodobej stratégie farmy

Základnou motiváciou každej podnikateľskej činnosti je, po odčítaní všetkých nákladov a výdavkov, realizácia zisku. Na to, aby tento zisk vznikol je potrebné dlhodobo udržať dostatočne vysokú úroveň predaja, ktorá je závislá na mnohých faktoroch ako sú napr. pracovná produktivita zamestnancov, využívané distribučné systémy, efektívnosť vykonávaných procesov a v neposlednom rade aj ekonomické a konkurenčné prostredie daného podnikateľského subjektu. Práve posledné dva príklady ovplyvňujúce veľkosť profitu nám pomáha identifikovať marketing. „Základnou a nosnou ideou marketingu je uspokojovať potreby zákazníkov. Ponúkané produkty a služby sú dôležité iba v tom rozsahu, v ktorom dokážu uspokojovať tieto potreby. Preto by každá marketingová činnosť mala začať identifikovaním týchto potrieb“ [1]. Cieľom marketingovej činnosti nie je len jednoucho generovať predaj alebo dosiahnuť určitý trhový podiel, ale skôr produkovať ziskový predaj a ziskový trhový podiel, čo je pomerne veľký rozdiel. Na to, aby sa tento cieľ mohol dosiahnuť je potrebné integrovať všetky procesy a oddelenia nielen poľnohospodárskych podnikateľských subjektov. Pod touto integráciou rozumieme hlavne koordináciu činností finančnej, produkčnej, výrobnej, administratívnej, inžinierskej a výskumno-vývojovej sekcie daného podniku. Keďže aj poľnohospodárska činnosť je podnikateľskou činnosťou, je zrejmé, že bez marketingových aktivít sa biznis poľnohospodárskych subjektov ďalej neposunie. Marketingové aktivity môžu byť sumarizované v 4 základných krokoch, ktoré sú uvedené v tabuľke č.1:

Tab. č.1: 4 základné kroky marketingu

1.	Identifikovať špecifické segmenty potenciálnych kupujúcich, nazývané tiež cieľové segmenty
2.	Čo najpresnejšie identifikovať potreby tohto segmentu
3.	Vývoj takých produktov, ktoré by čo najlepšie odpovedali na požiadavky daného segmentu
4.	Vývoj programu, ktorý vytvorí produkty a služby riešiace problémy známe pre daný segment

Zdroj:Downey D. W., Jackson A. M., Stevens G. C., Agri Selling, 1984, ISBN 0-930264-50-9

Po zhodnotení a realizovaní týchto krokov je potrebné stanoviť v poľnohospodárskom podniku vhodnú marketingovú stratégiu. Medzi základné dôvody aplikácie dlhodobej marketingovej stratégie patria:

- Marketingová stratégia upozorňuje manažment podniku na dianie okolo neho a rovnako upozorňuje na nové príležitosti na trhu,
- Zaväzuje manažment podniku k dlhodobému a perspektívnemu plánovaniu procesov v podniku,
- Pomáha podniku zorientovať sa v prudko meniacom sa prostredí,
- Zavádza určitý strategický systém kontroly.

Každá aplikácia dlhodobej stratégie musí začať určením si hlavného dlhodobého cieľa podniku, určitej vízie, od ktorej sa budú odvíjať všetky ostatné aktivity. Okrem stanovenia hlavnej vízie podniku je potrebné nastavenie konkrétnych cieľov, vytvorenie a implementovania funkčných programov a v neposlednom rade stanovenie rozpočtu na dané aktivity a spätná kontrola dosiahnutých výsledkov. Po vykonaní týchto krokov je nevyhnutné vykonať analýzu prostredia, v ktorom poľnohospodársky podnik pôsobí a rovnako spoznať slabé a silné stránky podniku, jeho príležitosti a hrozby.. Ako najvhodnejšia sa javí analýza SWOT, ktorá pomôže danej farme prehľadne tieto elementy zobraziť. Na základe takejto analýzy potom nastupuje určenie konkurenčnej stratégie podniku pričom Michael Porter uvádza tri základné obecné konkurenčné stratégie, ktorými sú[4]:

- Stratégia prvenstva v celkových nákladoch,
- Stratégia diferenciácie,
- Stratégia sústredenia pozornosti.

Podstatou prvej uvedenej stratégie je zavedenie takých operačných opatrení, ktoré by danému podniku umožnili čo najviac znížiť svoje náklady a takto konkurovať iným subjektom. Samozrejme sa nesmie zabúdať na udržanie kvality svojej produkcie. Myslím, že v prípade slovenského poľnohospodárstva nie je táto stratégia príliš vhodná a to z toho dôvodu, že slovenské farmy v oblasti nákladov nedokážu konkurovať zahraničným subjektom. Môžeme si to ukázať napríklad na zemiakoch alebo zelenine, pričom konečná cena našej produkcie je vyššia ako konkurenčných podnikov, avšak prírodné podmienky a kvalita pôdy ju robia výnimočnou čo sa týka prirodzenej chuti tejto zeleniny. V prípade druhej stratégie ide o kreovanie čo najvyššieho stupňa diferenciácie daného podniku za účelom jednoznačného odlíšenia sa od ostatných konkurenčný subjektov v danom trhovom segmente. V tomto prípade nie sú náklady podnikateľského subjektu jeho strategickým cieľom ,aj keď je ich správna miera samozrejme dôležitá. Stratégia sústredenia pozornosti znamená, že daný podnikateľský subjekt sa na rozdiel od stratégie prvenstva v celkových nákladoch a stratégie diferenciácie zameriava konkrétne na určitú skupinu odberateľov, segment výrobnej rady alebo geografický trh, u ktorých sa snaží o čo najdôkladnejšie uspokojenie ich potrieb, čím sa zároveň aj určitým spôsobom diferencuje od ostatných konkurentov, ktorí nie sú tak úzko zameraní.

2 NÁVRH NAJVHODNEJŠIE STRATÉGIE PRE POĽNOHOSPODÁRSKE DRUŽSTVO V KAPUŠANOCH

Poľnohospodárske družstvo v Kapušanoch pôsobí na území Východného Slovenska a svojou veľkosťou a produkciou zapadá do Slovenského priemeru. Keďže poľnohospodárske družstvá pôsobiace na území Slovenskej republiky sú pomerne rovnaké, čo sa týka ich veľkosti, potrebujú nájsť iné faktory, ako je cena ich produktov, ktoré by im poskytli konkurenčnú výhodu. Faktor ceny odpadáva z toho dôvodu, že pri pomerne rovnakej veľkosti produkcie, žiadne z družstiev nedokáže využiť výhodu nižšej ceny vyplývajúcej z úspor z rozsahu výroby. Čo robí družstvo v Kapušanoch výnimočným oproti ostatným jeho konkurentom na území Slovenskej Republiky je to, že ako jedno z mála sa snaží vo svojich procesoch využívať vedecké poznatky a spolupracovať s Podnikovohospodárskou fakultou v Košiciach, aby bolo schopné čo najefektívnejšie vyrábať a pestovať svoje produkty a zároveň v rámci ich konečnej úpravy ich spracovať tak, aby náklady na potrebné vstupy výroby boli čo najnižšie, čím by dané poľnohospodárske družstvo získalo väčší priestor na generovanie zisku.

Využívanie vedy a výskumu vo výrobe tohto družstva spočívalo vo vybudovaní Bioplynovej stanice. Po zistení, že ďalšie napredovanie už nie je možné vlastnými silami, rozhodlo sa poľnohospodárske družstvo o spoluprácu s Ekonomickou Univerzitou v rámci vedecko-technickej spolupráce. Táto spolupráca pomáha technicko-ekonomicky zefektívniť spracovanie obnoviteľných nosičov energie, pričom družstvo takýmto spôsobom získava nielen lacnú a zároveň čistú energiu, kvalitné neškodné hnojivo zbavené pachových zložiek a metánu, ale aj ďalší možný profit spočívajúci v predaji tohto hnojiva. V neposlednom rade družstvo pomáha chrániť životné prostredie

a otvára si možnosti na vytvorenie nových pracovných miest a ďalší rast. Ďalšou obrovskou výhodou tohto centra je, že družstvo spolu s univerzitou bude v jeho priestoroch organizovať aj rôzne semináre, čím sa dostane do povedomia nielen v akademickej oblasti, ale rovnako aj v podnikateľskom a verejnom sektore.

Z jednotlivých faktorov uvedených vyššie vyplýva, že ako najvhodnejšia stratégia pre toto konkrétne družstvo sa javí stratégia sústredenia pozornosti. Je však potrebné uviesť, že táto stratégie so sebou nesie aj možné riziko, ktoré spočíva v tom, že farma môže popri svojich činnostiach pozabudnúť na sledovanie miery nákladov, čím by došlo k nebezpečnej situácii v tom zmysle, že poľnohospodárske podniky s nízkymi nákladmi môžu zaútočiť nižšími cenami svojej produkcie na jeho pozície. V tomto prípade by teda bolo vhodné efektívne spojiť stratégiu prvenstva v celkových nákladoch so stratégiou sústredenia pozornosti, čím by došlo k optimálnej kombinácii jednotlivých stratégii.

Okrem stanovenia hlavnej konkurenčnej stratégie môže poľnohospodárske družstvo využívať aj ďalšie nenáročné prvky marketingu a iné procesy, ktoré z hľadiska nákladov nie sú náročné. Preto sa je vhodné zamerať na iné formy získania konkurenčnej výhody, pričom ako najvhodnejšie sa javia [2]:

- Diverzifikácia,
- Internetový marketing resp. webová stránka a elektronický obchod,
- Pridaná hodnota spracovania.

3 ZÁVER

Pri produkcii plodín vhodných na výrobu energie je potrebné postupovať veľmi citlivo. Najväčším rizikom je vytvorenie monokultúry poľnohospodárskej produkcie, čo má veľmi nepriaznivý vplyv nielen na výdatnosť pôdy, ale aj na ceny surovín používaných na výrobu potravín, keďže výkupná cena takejto suroviny ako zdroja energie je vyššia ako zdroja potravín. Mnoho poľnohospodárov preto pretransformovalo svoju produkciu týmto smerom, čím krátkodobo získali dodatočné prostriedky, ale nepriaznivo takto deformujú trhové prostredie s najcennejšími komoditami pre obyvateľstvo tejto planéty.

Momentálne sa ešte stále v našich podmienkach nekladie poľnohospodárskemu odvetviu taký význam ako by sa mal. Ešte stále sa farmy na Slovensku stretávajú s veľkými ťažkosťami a je pre nich pomerne náročné konkurovať subjektom zo zahraničia. Ako svetlá výnimka sa javí poľnohospodárske družstvo v Kapušanoch, ktoré sa ako jedno z mála vybralo inou cestou a pomocou strategického partnera, ktorým ja Podnikovohospodárska fakulta v Košiciach zapája do svojich procesov aj vedu a výskum. Je však smutné že farma s takýmto potenciálom a takouto konkurenčnou výhodou ešte stále nemá stanovenú svoju marketingovú stratégiu, ktorá by jej pomohla zabezpečiť si stabilnejšiu a výhodnejšiu pozíciu voči svojím konkurentom. Ako najvhodnejšia sa javí optimálna kombinácia stratégie prvenstva v celkových nákladov a sústredenia pozornosti, pričom nesmieme zabúdať aj na nie menej dôležité ostatné prvky marketingu ako je diverzifikácie produkcie družstva, internetový marketing a pridaná hodnota produkcie. Som presvedčený. Že po takejto organizácii podnikania vzniká dostatočne veľký priestor na pomoc danému regiónu v riešení ťažkej otázky zamestnanosti.

LITERATÚRA

[1] Downey D. W., Jackson A. M., Stevens G. C., Agri Selling, 1984, ISBN 0-930264-50-9

[2] Williams-Cosner Ch., Farm and Ranch survival kit, [online] Publikované 21.3.2006, [citované 27.5.2008]. Dostupné z <http://extension.oregonstate.edu/wasco/smallfarms/documents/Issue6NL-Marketing.pdf>.

[3] Polák M., Manažérska stratégia poľnohospodárskych podnikov na Slovensku, 2003, ISBN 80-89089-09-7.

[4] Porter M., Konkurenční strategie, 1994, Victoria publishing, ISBN 80-85605-11-2

[5] Kotler, P., Marketing Management, 2007, Grada, ISBN 80-247-1359-4
[6] Crawford, M.,I., Agricultural and food marketing management, 1997, ISBN 92-851-1003-7.

EFEKTÍVNOSŤ BANKOVÉHO SEKTORA: STOCHASTIC FRONTIER APPROACH[1]

Kristína KOČIŠOVÁ

Technická univerzita v Košiciach, Ekonomická fakulta

kristina.kocisova@tuke.sk

Abstrakt

Cieľom príspevku je poukázať na možnosť, ako banky môžu pristupovať k hodnoteniu svojej efektívnosti. V súčasnosti sa môžeme stretnúť s viacerými metódami na meranie efektívnosti, ktoré sú používané v rôznych oblastiach života, v neposlednom rade aj pri hodnotení bankových sektorov. Jednou z metód je aj parametrická metóda Stochastic Frontier Approach. Príspevok je venovaný popisu tejto metódy a jej aplikácii na vyhodnotenie efektívnosti slovenského a českého bankového sektora.

***Kľúčové slová*:** *technická efektívnosť, alokačná efektívnosť, Stochastic Frontier Approach, X-efektívnosť*

1 ÚVOD

V odbornej literatúre sa niekedy môžeme stretnúť so skutočnosťou, že pojem efektívnosť sa zamieňa s pojmami produktivita a ziskovosť. V skutočnosti však medzi týmito pojmami existujú podstatné rozdiely. Ide o rozdiely z hľadiska metodologickej koncepcie, ale aj rozdiely v spôsobe merania. Pri meraní ziskovosti vychádzame z hodnoty dosiahnutého zisku k vytvoreniu ktorého prispievajú použité výrobné faktory, s dôrazom na prácu a jej vybavenosť znalosťami a schopnosťou využívať informačné technológie. Na druhej strane produktivita a efektívnosť skúmajú hlavne vzťah medzi použitými vstupmi a vyprodukovanými výstupmi.

Produktivitu výrobnej jednotky môžeme definovať ako pomer vyprodukovaného výstupu k objemu použitých vstupov, pričom pri kalkulácii produktivity sa za celok považuje každá samostatná jednotka. Ukazovateľ produktivity môžeme považovať za indikátor, ktorý poukazuje na mieru využitia vstupov pri produkcii výstupov, avšak bez vzťahu k okoliu či produktivite konkurenčných výrobných jednotiek. Do výpočtu produktivity a ziskovosti skúmanej produkčnej jednotky[2] totižto nie sú zahrnuté ukazovatele ostatných produkčných jednotiek. Preto je vzájomné porovnávanie iba jednoduchým zoradením výsledných hodnôt do určitého poradia bez priamej náväznosti na okolie.

2 TEORETICKÉ VYMEDZENIE EFEKTÍVNOSTI

Pri skúmaní efektívnosti je cieľom identifikovať najviac (najmenej) efektívnu jednotku vo vzťahu k výkonnosti ostatných analyzovaných jednotiek. Pri výpočte efektívnosti sa za celok považuje súbor skúmaných jednotiek. Aby analýza efektívnosti poskytovala relevantné výsledky, je nutné skúmať produkčné jednotky s podobnými vlastnosťami a charakteristikami, ktoré je možné aproximovať spoločným súborom vstupov a výstupov.

[1] Príspevok vznikol v rámci riešenia grantovej úlohy VEGA č.1/3815/06

[2] Produkčná jednotka je vo všeobecnosti jednotka, ktorá vytvára nejaké výstupy, na výrobu ktorých spotrebováva určité vstupy. Všeobecne sú produkčné jednotky homogénne jednotky vykonávajúce rovnakú alebo podobnú činnosť.

Efektívnosť definujeme ako schopnosť produkovať pri danom množstve a štruktúre vstupov také množstvo a štruktúru výstupov, ktorá maximalizuje zisk alebo minimalizuje náklady, teda optimálne využívať dané vstupy na produkciu daného množstva výstupov, pričom pri stanovení tohto optimálneho pomeru musia byť zohľadnené aj ceny použitých vstupov a vyprodukovaných výstupov a produkčné technológie. (Stavárek, 2004)

Problémom však je, ako stanoviť túto optimálnu úroveň vstupov a výstupov. Touto otázkou sa z matematického hľadiska zaoberá napr. lineárne programovanie. Matematický model lineárneho programovania predstavuje zjednodušené zobrazenie ekonomických zákonitostí pomocou matematických vzťahov. Ide o vyjadrenie ekonomických veličín prostredníctvom premenných, konštánt a parametrov. Základom je správne definovanie účelovej funkcie, ktorá sa následne minimalizuje alebo maximalizuje. Vzájomné závislosti medzi veličinami sú definované vo forme lineárnych rovníc, nerovníc a ich sústav. (Jablonský, 2002)

Využívanie lineárneho programovania k hľadaniu optimálnych riešení môže viesť k rastu efektívnosti firiem ale aj celej krajiny a následne aj k rastu ziskovosti, podielu na domácom a svetovom trhu, a k rastu konkurenčnej schopnosti.

2.1 Typy efektívnosti

Vo všeobecnosti rozlišujeme dva typy efektívnosti – prevádzkovú efektívnosť (operational efficiency) a celkovú ekonomickú efektívnosť (overall efficiency). Prevádzkovú efektívnosť prvý krát definoval Farrell v roku 1957, pričom náklady produkčnej jednotky vzťahuje k množstvu výstupov a cenám vstupov. Zároveň predpokladá, že všetky analyzované jednotky využívajú vstupy efektívne a používajú rovnaké výrobné technológie. (Stavárek, 2004)

Druhým typom efektívnosti je celková ekonomická efektívnosť. Celková efektívnosť môže byť rozdelená na štyri základné zložky:

1. technická efektívnosť (technical efficiency) – schopnosť produkčnej jednotky získať maximálny objem výstupov pri použitom množstve vstupov (alebo pri vyprodukovanom množstve výstupov použiť minimálny objem vstupov),
2. alokačná efektívnosť (allocative efficiency) – schopnosť produkčnej jednotky využívať pri produkcii správny mix jednotlivých vstupov a výstupov, pričom súčasne maximalizuje svoj zisk, resp. minimalizuje svoje náklady,
3. efektívnosť z rozsahu (scale efficiency) - jednotka dosahuje efektívnosť z rozsahu, ak v dlhodobom horizonte prispôsobuje svoju veľkosť tomu, aby operovala za podmienok konštantných výnosov z rozsahu. Pokiaľ jednotka dlhodobo funguje za podmienok rastúcich alebo klesajúcich výnosov z rozsahu, je považovaná za neefektívnu, pretože nedokáže prispôsobiť svoju veľkosť rozsahu ekonomických aktivít.
4. efektívnosť zo sortimentu (scope efficiency) - sleduje, či došlo k poklesu výrobných nákladov pri ponuke širšieho spektra produktov oproti produkcii v špecializovaných inštitúciách. Miera efektívnosti zo sortimentu vyjadruje percentuálnu zmenu v produkčných nákladoch špecializovanej firmy, v protiklade k vybranej hodnotenej firme produkujúcej porovnateľné produkty.

Technická a alokačná efektívnosť sa súhrnne označujú ako relatívna efektívnosť[3] (X-efficiency). Táto X-efektívnosť meria schopnosť produkčných jednotiek minimalizovať náklady alebo maximalizovať zisky prostredníctvom optimálneho využívania a alokácie zdrojov.

[3] Tento pojem bol zavedený do ekonomickej teórie Leibensteinom v roku 1966 v súvislosti so skúmaním vzťahu medzi manažérmi a pracovníkmi. Vyjadruje situáciu, kedy existuje rozdiel medzi skutočnými nákladmi a minimálnymi nákladmi dosiahnuteľnými pri efektívnom využívaní výrobných faktorov. Odchýlka medzi týmito dvoma hodnotami sa vysvetľuje uvoľnením konkurenčného tlaku. X-neefektívnosť sa meria ako pomer medzi prebytočnými a minimálnymi nákladmi. Podľa empirických výskumov prebytočné náklady môžu predstavovať až 10 % celkového objemu nákladov.

2.2 Metódy merania efektívnosti

Metódy merania efektívnosti môžeme rozdeliť do troch základných skupín. Jedná sa o pomerové ukazovatele, parametrické a neparametrické metódy, pričom pri výbere ukazovateľov na meranie efektívnosti nás zaujímajú predovšetkým vstupy a výstupy firmy.

Pomerové ukazovatele patria medzi najjednoduchšie a najčastejšie používané metódy, hlavne v oblasti finančnej analýzy. Finančná analýza poskytuje dôležité informácie o tom, aké sú finančné a hospodárske podmienky ekonomického subjektu. Avšak táto metóda finančnej analýzy založenej na pomerových ukazovateľoch má určité obmedzenia a nedostatky. Na základe výsledkov pomerových ukazovateľov napríklad nemôžeme tvrdiť, že niektorý konkrétny ukazovateľ je dobrý alebo zlý[4]. (Blaha, 1995)

Parametrické metódy majú stochastickú povahu, čo znamená, že obsahujú aspoň jednu náhodnú zložku. Tieto metódy sa usilujú o odlíšenie neefektívnosti od efektov náhodných chýb, čo dodáva konečným výsledkom vyššiu vierohodnosť. Nevýhodou týchto metód je, že zavádzajú konkrétnu funkčnú závislosť (a odvodené predpoklady o vlastnostiach výrobných technológií), ktorá predurčuje tvar a priebeh hranice efektívnosti. Ak tieto predpoklady nezodpovedajú skutočnosti a funkčná závislosť nie je špecifikovaná správne, môže dôjsť k skresleniu konečných výsledkov. Medzi parametrické metódy merania efektívnosti radíme: Stochastic Frontier Approach (SFA), Thick Frontier Approach (TFA) a Distribution Free Approach (DFA). Tieto metódy sa používajú na meranie X-efektívnosti. (Berger, 1997)

Neparametrické metódy majú deterministickú povahu, čo znamená, že neobsahujú náhodnú zložku. Preto nie je možné účinne eliminovať negatívne dopady náhodných chýb, chýb v meraní alebo nedokonalých dát na meranie efektívnosti. Medzi neparametrické metódy radíme Data Envelopment Analysis (DEA) a Free Disposal Hull (FDH). Používame ich na meranie technickej (technologickej) efektívnosti.

Stochastic Frontier Approach (SFA)

Metóda SFA bola prvý krát prezentovaná Aignerom, Lovellom a Schmidtom v roku 1977 a nezávisle v tom istom roku aj Meeusenom a Van der Broeckom. V obidvoch týchto štúdiách sa predpokladá, že zložka neefektívnosti jednotlivých produkčných jednotiek je nezávislou a rovnomerne rozdelenou náhodnou premennou, ktorá sa riadi lognormálnym rozdelením. SFA patrí medzi parametrické metódy merania relatívnej efektívnosti, pričom táto efektívnosť sa v rámci konceptu SFA obvykle meria pomocou nákladovej a produkčnej funkcie. Meranie efektívnosti prebieha prostredníctvom riešenia dvoch optimalizačných úloh – minimalizácie nákladov alebo maximalizácie zisku. Výhodou stochastického prístupu v porovnaní s deterministickými metódami je zohľadnenie faktu, že odchýlka od hranice efektívnosti môže byť spôsobená šumom v dátach, alebo nešpecifikovanými chybami a nie nevyhnutne neefektívnosťou. (Liman, 2001)

Výskumy využívajúce metódu SFA na meranie efektívnosti sú založené na vzťahu medzi nákladmi, cenami vstupov a množstvom výstupov. Tento vzťah je založený na koncepte duality medzi produkčnou a nákladovou funkciou. Produkčná funkcia sumarizuje technológie produkčnej jednotky, popisuje teda existujúci vzťah medzi vstupmi a výstupmi firmy. Nákladová funkcia popisuje vzťah medzi celkovými produkčnými nákladmi a cenami použitých vstupov. Podmienka duality medzi produkčnou a nákladovou funkciou zaručuje, že obidve funkcie obsahujú rovnaké informácie o produkčných možnostiach hodnotenej jednotky.

SFA umožňuje odlíšiť neefektívnosť od efektov náhodných chýb. Keďže zložka neefektívnosti je definovaná ako zložený faktor chyby, je táto zložka neefektívnosti merateľná iba nepriamo. Pri metóde SFA sa predpokladá, že ovplyvniteľná neefektívnosť spôsobená nesprávnym manažmentom produkčnej jednotky, môže produkčnú jednotku ovplyvniť len negatívnym smerom, teda môže viesť len k zvýšeniu nákladov alebo k zníženiu zisku produkčnej jednotky a tým oddialiť produkčnú jednotku od hranice efektívnosti. Rast nákladov v dôsledku neefektívnosti je v nákladovej funkcii zahrnutý kladným znamienkom, a pokles zisku je v produkčnej funkcii zahrnutý záporným znamienkom pri zložke $ln\, u_n$, ktorá predstavuje ovládateľné faktory, teda neefektívnosť. Naopak

[4] Napríklad vysoký ukazovateľ rentability aktív môže poukazovať na to, že banka využíva svoje aktíva efektívne, alebo na druhej strane, že je podkapitalizovaná a nemôže si kúpiť viacej aktív.

neovplyvniteľné a náhodné javy vyplývajúce z chýb v meraní, nedokonalosti dát, či iných porúch môžu efektívnosť produkčnej jednotky ovplyvniť pozitívnym aj negatívnym smerov. Preto je nutný predpoklad, že neefektívnosť sa riadi asymetrickým lognormálnym rozdelením[5], kým náhodné premenné sa riadia symetrickým normálnym rozdelením. Výsledky efektívnosti rozhodujúcim spôsobom závisia na asymetrii (šikmosti) dát – akékoľvek neefektívne komponenty, ktoré sú viac alebo menej symetricky rozdelené budú inklinovať k tomu, aby boli merané ako náhodné chyby a akékoľvek náhodné chybové komponenty, ktoré sú viac alebo menej asymetricky rozdelené budú inklinovať k tomu, aby boli merané ako neefektívnosť.

K stanoveniu hranice efektívnosti pomocou nákladovej a produkčnej funkcie sa obvykle používa multiprodukčná logaritmická transformácia (translog) funkčnej špecifikácie. Podoba funkcie sa mení podľa počtu zahrnutých vstupov a výstupov. Niektorí autori zdôrazňujú, že stanovenie jednej translog funkcie pre celý súbor analyzovaných jednotiek, ktoré sa navzájom odlišujú vo veľkosti a produktovom mixe, môže zapríčiniť chybné výsledky. Preto navrhujú použitie neparametrických techník alebo flexibilnejšej Fourierovej aproximácie. Berger a Mester v roku 1997 však dospeli k záverom, že uprednostňovanie Fourierovej funkčnej špecifikácie pred logaritmickou transformáciou nevedie k výrazným rozdielom v miere efektívnosti celého analyzovaného súboru ani k rozdielom v miere efektívnosti jednotlivých produkčných jednotiek. (Stavárek, 2004)

2.3 Produkčná funkcia

Jedným prístupom k meraniu relatívnej efektívnosti produkčnej jednotky v zvolenom súbore analyzovaných produkčných jednotiek prostredníctvom SFA je meranie efektívnosti využitím produkčnej funkcie.

Pri analyzovaní podmienok výrobného procesu skúmame vzťah medzi výstupom výrobného procesu a vstupnými výrobnými faktormi. Každý model vzťahu medzi výstupom a vstupmi výrobného procesu je možné vyjadriť prostredníctvom produkčnej funkcie. Podľa neoklasickej teórie je cieľom firmy dosiahnuť maximálny zisk pri známych cenách vstupov a výstupov a pri danej technológii. Produkčná funkcia potom predstavuje technický kauzálny vzťah medzi maximálnym výstupom a alternatívnymi kombináciami vstupov, ale i vzťahy medzi jednotlivými vstupmi navzájom. Proces transformácie výrobných faktorov je determinovaný viacerými faktormi, ktoré môžu mať technický, organizačný, behaviorálny či legislatívny charakter.

Pri meraní efektívnosti prostredníctvom SFA sa využíva Cobb-Douglasová produkčná funkcia. Statickú dvojfaktorovú Cobb-Douglasovú produkčnú funkciu môžeme vo všeobecnosti vyjadriť ako:

$$Y = A.L^{a}.K^{b} \qquad (1)$$

kde: Y ... objem produkcie,
L ... práca,
K ... kapitál,
A, a, b ... parametre.

Ak predpokladáme, že máme k dispozícii prierezové[6] dáta za jednotlivé produkčné jednotky, ktoré vykonávajú rovnakú alebo podobnú činnosť a ich produkčné funkcie sú dané mocninovým vzťahom, potom pre ľubovoľnú *i*–tu firmu môžeme produkčnú funkciu zapísať v tvare:

$$Yi = A.L_i^{a}.K_i^{b}.u_i \qquad i = 1, 2, ..., n \qquad (2)$$

kde: u_i ... náhodná zložka

Náhodná zložka v stochastickej Cobb-Douglasovej produkčnej funkcii vyjadruje pôsobenie náhodných a iných vplyvov na objem produkcie. Predpokladá sa, že parametre *a, b* sú rovnaké pre každú firmu, pričom rozdielne technické či výrobne možnosti jednotlivých firiem, resp. ich dopady, sú mimo iného súčasťou náhodnej zložky. Náhodná zložka je zahrnutá do nelineárneho modelu v mulitplikatívnej podobe. Cobb-Douglasová produkčná funkcia môže byť prevedená do lineárneho

[5] Predpokladom použitia lognormálneho rozdelenia pre zložku neefektívnosti je dokázanie pozitívnej šikmosti dát. Tento dôkaz môže byť vykonaný prostredníctvom t-štatistického testu.

[6] Prierezový zber dát, je zber dát vykonaný k danému časovému momentu, čiže jednotlivé zisťovania sú v čase nezávislé.

modelu prostredníctvom logaritmickej transformácie, čím získame lineárny vzťah medzi parametrami:

$$\ln Yi = \ln A + a \ln L_i + \ln K_i + \ln u_i \qquad (3)$$

V tomto modeli (3) sa predpokladá, že ln u_i má nulovú strednú hodnotu. Ďalej sa predpokladá, že ln u_i je definované len pre $u_i > 0$, čím je v Cobb-Douglasovej produkčnej funkcii zaručený kladný objem produkcie.

Parametre *a* resp. *b* vystupujú ako konštanty proporcionality medzi hraničnými a priemernými produktivitami obidvoch faktorov. Predstavujú koeficienty pružnosti produkcie vzhľadom k práci resp. kapitálu. Hodnota parametru *A* v Cobb-Douglasovej produkčnej funkcii závisí na zvolených merných jednotkách všetkých troch premenných, avšak zároveň je určená aj efektívnosťou modelovaného výrobného procesu[7].

Parametre lineárnej dvojlogaritmickej Cobb-Douglasovej produkčnej funkcie môžeme pri splnení Gaussových-Markovových[8] predpokladov odhadnúť z prierezových dát metódou najmenších štvorcov, pričom odhadnuté hodnoty majú požadované optimálne vlastnosti. (Hušek, 2003)

Hľadanie efektívnych produkčných jednotiek prostredníctvom produkčnej funkcie pri metóde SFA predstavuje riešenie optimalizačnej úlohy maximalizácie zisku. V prípade produkčnej funkcie je neefektívnosť definovaná ako neoptimálna voľba množstva výstupov pri daných cenách výstupov, alebo nesprávne zvolené ceny pri danom množstve výstupov. Efektívnosť založená na produkčnej funkcii meria mieru zisku produkčnej jednotky v porovnaní s maximálnym ziskom dosiahnutým efektívnou produkčnou jednotkou nachádzajúcou sa na hranici efektívnosti pri daných cenách vstupov a výstupov a ďalších exogénnych premenných. Produkčná funkcia môže byť definovaná ako štandardná alebo alternatívna produkčná funkcia. Štandardná produkčná funkcia predpokladá, že trhy výstupov sú dokonale konkurenčné, preto produkčné jednotky musia byť považované za príjemcov cien vstupov a výstupov. Alternatívna produkčná funkcia predpokladá, že produkčné jednotky disponujú určitou silou, a preto môžu ovplyvniť a určiť ceny výstupov. Preto je štandardná produkčná funkcia definovaná ako funkčná závislosť cien vstupov a cien výstupov, zatiaľ čo alternatívna produkčná funkcia je definovaná ako funkčná závislosť cien vstupov a množstva výstupov[9].

Na meranie efektívnosti prostredníctvom metódy SFA použijeme alternatívne vyjadrenie produkčnej funkcie. Na pozícii závislej premennej je zisk produkčnej jednotky. Štandardná produkčná funkcia môže byť zapísaná v nasledovnom tvare:

$$P = P(w, p, z, \varepsilon) \qquad (4)$$

Alternatívna produkčná funkcia môže byť zapísaná v nasledovnom tvare:

$$P = P(y, p, z, \varepsilon) \qquad (5)$$

Ak predpokladáme, že zložky chyby - „*u*“ a „*v*“, sú multiplikatívne oddelené od ostatných parametrov, potom môže byť produkčná funkcia zapísaná v logaritmickom tvare:

$$\ln(P_n + \theta) = \ln f(y_{i,n}, p_{j,n}, z_n) + \ln v_n - \ln u_n \qquad (6)$$

---

[7] Ak porovnávame dve rôzne firmy, ktorých Cobb-Douglasová produkčná funkcia sa líši iba veľkosťou odhadovaného parametra A, potom pre dané objemy vstupov udáva Cobb-Douglasová produkčná funkcia s vyššou hodnotou tohto parametra aj väčší výstup, pretože výrobný proces v tejto firme je v porovnaní s druhým výrobným procesom efektívnejší. Príčinou toho je predovšetkým pôsobenie tzv. nezpredmetneného technického pokroku.

[8] viď. Anďel, 1985

[9] Berger a Mester upozorňujú, že alternatívna produkčná funkcia je výhodnejšia ako štandardná produkčná funkcia v tom prípade, že:

1. existujú rozdiely v kvalite služieb produkčných jednotiek (napr. rozdiely v kvalite bankových služieb),
2. trhy nie sú dokonale konkurenčné, čo znamená, že produkčné jednotky (napr. banky) majú silu stanoviť ceny svojich výstupov,
3. výstupy nie sú dokonale variabilné a produkčné jednotky preto nemôžu dosiahnuť akýkoľvek objem výstupov a produktového mixu,
4. ceny výstupov nie sú dostupné.

kde: P_n ... zisk n-tej produkčnej jednotky zahrňujúci všetky typy výnosov očistených od celkových nákladov C_n z nákladovej funkcie,
θ ... konštanta, ktorá prevedie zisk banky do kladných hodnôt a umožní tak logaritmovanie,
$y_{i,n}$ ... i-tý výstup n-tej produkčnej jednotky,
$p_{j,n}$ ... cena j-teho vstupu n-tej produkčnej jednotky,
w ... cena výstupu,
z_n ... niektorý z fixných parametrov n-tej produkčnej jednotky,
ε ... faktor chyby, ktorý sa skladá z dvoch zložiek:
- v_n ... predstavuje efekt náhodných faktorov, náhodné chyby,
- u_n .... predstavuje ovládateľné faktory, teda neefektívnosť.

Predpokladá sa, že zložka v_n je popísaná ako symetrické normálne rozdelenie $N(0,\sigma_u^2)$ a zložka u_n vykazuje lognormálne rozdelenie $\left|N(0,\sigma_v^2)\right|$.

Meranie relatívnej efektívnosti je komplikovaný problém. Úspešnosť empirického prístupu závisí od schopnosti rozlíšiť náhodné chyby od systematickej odchýlky od hranice produkčných možností, ktorá reprezentuje zložku neefektívnosti. To môže byť docielené špecifikovaním samostatnej funkcie pre systematickú zložku chyby.

Pre odhad alternatívnej produkčnej funkcie zložka neefektívnosti u_{tn} nadobúda záporné hodnoty. V tomto prípade je potrebné previesť normalizáciu prostredníctvom ceny kapitálu (p_3) a kapitálom produkčnej jednotky (Z). Normalizácia zisku produkčnej jednotky vlastným kapitálom dodáva rovnici väčší ekonomický zmysel, pretože zo závislej premennej (zisku) sa touto normalizáciu stáva ukazovateľ ROE, ktorý je veľmi často považovaný za jeden z najdôležitejších indikátorov ziskovosti produkčnej jednotky. Normalizácia chráni pred nerovnosťami spôsobenými rozdielnou veľkosťou produkčných jednotiek a ďalšími nedokonalosťami. Alternatívna produkčná funkcia v normalizovanom tvare potom môže byť zapísaná nasledovne: (Stavárek 2004)

$$\begin{aligned}\ln(P/p_3Z)_{tn} &= \alpha_0 + \sum_{l=1}^{2}\alpha_l \ln(p_l/p_3) + \sum_{k=1}^{2}\beta_k \ln(y_k/Z)\\ &+ \frac{1}{2}\sum_{k=1}^{2}\sum_{j=1}^{2}\pi_{kj}\ln(y_k/Z)\ln(y_j/Z) + \frac{1}{2}\sum_{l=1}^{2}\sum_{h=1}^{2}\omega_{lh}\ln(p_l/p_3)\ln(p_h/p_3)\\ &+ \sum_{l=1}^{2}\sum_{k=1}^{2}\delta_{lk}\ln(p_l/p_3)\ln(y_k/Z) + \varphi_1\ln Z + \frac{1}{2}\varphi_2(\ln Z)^2\\ &+ \sum_{k=1}^{2}\tau_k\ln(y_k/Z)\ln Z + \sum_{l=1}^{2}\varsigma_l\ln(p_l/p_3)\ln Z + \ln v_{tn} - \ln u_{tn}\end{aligned} \tag{7}$$

Do výpočtu a odhadu parametrov rovnice (7) je potrebné zaviesť obmedzenia garantujúce symetriu a lineárnu homogenitu cien vstupov:

$$\pi_{kj} = \pi_{jk} \quad , \quad \omega_{lh} = \omega_{hl} \quad , \quad \sum_{l=1}^{2}\alpha_l = 1 \quad , \quad \sum_{h=1}^{2}\omega_h = 0 \quad , \quad \sum_{h=1}^{2}\delta_{lk} = 0 \tag{8}$$

Zaradenie kapitálu do modelu pokrýva rozdielne rizikové preferencie manažérov pri riešení maximalizačných a minimalizačných problémov. S cieľom absorbovať finančné šoky, môžu rizikovo averzní manažéri udržiavať vyššiu hodnotu kapitálu aká je potrebná na minimalizáciu nákladov. Vyššia hodnota kapitálu znamená aj nižšie riziko bankrotu. Riziko bankrotu sa premieta do nákladov a zisku produkčnej jednotky prostredníctvom rizikových prémií, ktoré musí produkčná jednotka zaplatiť pri získavaní cudzích zdrojov. Ďalším dôvodom zaradenia kapitálu do analýzy môže byť aj vysoký podiel klasifikovaných úverov, ktoré zvyšujú riziko nesolventnosti. Berger a Mester (1997) poukazujú na skutočnosť, že začlenením kapitálu do analýzy dochádza k zohľadneniu rozdielov vo veľkosti produkčných jednotiek, ktoré vyplývajú z odlišnej závislosti produkčných jednotiek na vypožičaných zdrojoch. Zdôrazňujú, že u väčších produkčných jednotiek dominuje závislosť na

cudzích zdrojoch viac ako u menších. Napríklad v prípade bánk môže byť kapitál považovaný za alternatívy prostriedok na poskytovanie úverov a realizáciu investícií oproti vkladom, čo tiež môže ovplyvňovať zisk a náklady banky. Vynechanie kapitálu by teda mohlo viesť k deformovaniu výsledkov dosahovanej efektívnosti v prospech bánk, ktoré sa na neho vo veľkej miere spoliehajú.

V prípade, ak by hodnota vlastného kapitálu dosahovala zápornú hodnotu, museli by byť hodnoty všetkých analyzovaných produkčných jednotiek pred logaritmovaním upravené. K vlastnému imaniu všetkých produkčných jednotiek by bolo potrebné pripočítať hodnotu rovnajúcu sa absolútnej hodnote minimálneho vlastného kapitálu plus jedna.

Relatívna efektívnosť produkčnej jednotky v zvolenom výberovom súbore (PEi) je potom meraná ako podiel aktuálneho zisku produkčnej jednotky P_i a maximálneho možného zisku, ktorý dosahuje efektívna produkčná jednotka (P_{max}):

$$PE_i = \frac{P_i}{P_{\max}} = \frac{\exp[f(y,p,z)].\exp(\ln u_i) - \theta}{\exp[f(y,p,z)].\exp(\ln u_{\max}) - \theta} \qquad (9)$$

kde u_{max} predstavuje maximálne u_i v celom súbore produkčných jednotiek.

Odhadovaná efektívnosť môže nadobúdať hodnoty od 0 do 1, pričom môže byť interpretovaná ako percentuálna strata potenciálneho zisku v dôsledku neadekvátnej voľby množstva vstupov a cien výstupov[10].

3 ANALÝZA EFEKTÍVNOSTI BÁNK

Pre empirickú analýzu relatívnej efektívnosti bánk metódou SFA[11] využijeme multiprodukčnú logaritmickú transformáciu alternatívnej produkčnej funkcie.

Pre elimináciu špeciálnych bánk, banky ktoré budú zahrnuté do analýzy pomocou metódy SFA musia spĺňať nasledujúce kritériá (Kwan, 2004):

1. množstvo vkladov musí byť väčšie ako nula,
2. množstvo celkových pôžičiek musí byť väčšie ako nula,
3. náklady práce a hmotné kapitálové náklady musia byť kladné,
4. počet pobočiek musí byť vyšší ako jedna.

Analýzu efektívnosti slovenských bánk sme uskutočnili na 15 subjektoch bankového sektora, analýzu efektívnosti českých bánk na 18 subjektoch bankového sektora. Za týmto účelom je okrem definovania vstupov a výstupov potrebné definovať aj ceny vstupov, ktoré sú do praktického výpočtu zakomponované.

Ako vstupné údaje sme zvolili hodnotu zdrojov od klientov, počet zamestnancov a hodnotu prevádzkových nákladov. Ako výstupné údaje sme sledovali čisté úrokové výnosy a čisté pohľadávky voči klientom. Následne, na základe sledovania týchto vstupov a výstupov sme hodnotili, ako sa tieto vstupy a výstupy prejavia v produkčnej efektívnosti a to prostredníctvom sledovania hodnoty zisku produkčných jednotiek. Keďže SFA sa používa na hodnotenie X-efektívnosti je potrebné okrem množstva vstupov a výstupov definovať aj ich ceny. Cenou zdrojov od klientov je hodnota úrokových nákladov pripadajúca na jednotku zdrojov, cenou práce je hodnota celkových mzdových nákladov pripadajúcich na jedného zamestnanca, a cenou tretieho vstupu je hodnota prevádzkových nákladov pripadajúca na jednotku vlastného kapitálu. Cobb-Douglasová produkčná funkcia na odhad produkčnej efektívnosti vypočítavanej prostredníctvom softwarového programu Frontier 4.1 dáva do vzťahu dosahovaný zisk a používané vstupy.

Hľadanie efektívnych produkčných jednotiek prostredníctvom produkčnej funkcie pri metóde SFA predstavuje riešenie optimalizačnej úlohy maximalizácie zisku. V prípade produkčnej funkcie je neefektívnosť definovaná ako neoptimálna voľba objemu vstupov a cien výstupov. V dôsledku tejto neoptimálnej voľby dochádza k strate potencionálneho zisku.

[10] napríklad efektívnosť 0,9 naznačuje, že banka stráca 10 % svojho potenciálneho zisku v dôsledku neadekvátnej voľby objemu výstupov a cien vstupov

[11] praktický výpočet bol prevedený pomocou programu Frontier 4.1, ktorého autorom je Tim Coelli

Vývoj dosahovanej produkčnej efektívnosti nameranej prostredníctvom SFA modelu na Slovensku môžeme sledovať v Tabuľke 1. Tabuľke 2 zachytáva vývoj hodnôt v Českej repubike a Obrázku 1 graficky porovnáva dosahovanú efektívnosť v obdivoch krajinách.

Tabuľka 1 Deskriptívna štatistika hodnôt efektívnosti – SFA model, produkčná efektívnosť - SR

Rok	Počet bánk	Počet nadpriemerne efektívnych bánk	Priemer	Medián	Minimum	Maximum	Smerodajná odchýlka
2000	15	9	0,90117971	0,90177056	0,88000643	0,91957092	0,009876779
2001	15	5	0,93498916	0,93447342	0,92562693	0,95050266	0,006130888
2002	15	8	0,91532849	0,91584428	0,90307466	0,93231105	0,008332603
2003	15	6	0,86667517	0,86387464	0,85082058	0,89281372	0,012551276
2004	15	7	0,66601616	0,63712676	0,32495728	0,99978625	0,252565882
2005	15	8	0,89255565	0,89452955	0,87635094	0,91170829	0,010639446

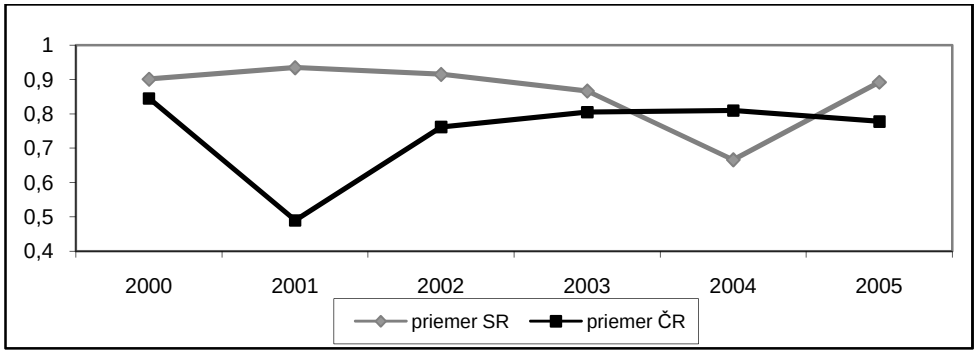
Zdroj: vlastné výpočty

Tabuľka 1 Deskriptívna štatistika hodnôt efektívnosti – SFA model, produkčná efektívnosť – ČR

Rok	Počet bánk	Počet nadpriemerne efektívnych bánk	Priemer	Medián	Minimum	Maximum	Smerodajná odchýlka
2000	13	6	0,84496882	0,8405887	0,8189912	0,87505457	0,014480808
2001	15	6	0,48996508	0,4154034	0,0136606	0,99945036	0,330841014
2002	17	8	0,7619453	0,7630558	0,7350783	0,80715543	0,02055978
2003	18	7	0,80506153	0,8030124	0,783983	0,84090009	0,017330349
2004	18	6	0,80963371	0,8021566	0,7858816	0,84272729	0,016907327
2005	17	8	0,77779663	0,7741475	0,7409001	0,80778399	0,020269783

Zdroj: vlastné výpočty

Na základe tohto Obr. 1 môžeme povedať, že v Slovenskej republike v roku 2001 došlo k miernemu nárastu priemernej efektívnosti v slovenskom bankovom sektore o 3,752 %. V ďalších troch rokoch je možné sledovať pokles priemernej efektívnosti o 28,767 %. Následne v roku 2004 dochádza k obratu, a dochádza k rastu priemernej efektívnosti. V roku 2005 teda dochádza k rastu efektívnosti o 34,014 %, pričom hodnota priemernej efektívnosti nedosahuje hodnoty z roku 2001, kedy priemerná efektívnosť vykazovala najvyššie hodnoty.



Obr. 1 Priemerná efektívnosť v bankovom sektore v sledovanom období – SFA model, produkčná efektívnosť (PE)

Zdroj: vlastné výpočty

Opačný vývoj môžeme sledovať v Českej republike, keď v roku 2001 došlo k poklesu priemernej efektívnosti o 42,014 %. V ďalších troch rokoch je možné sledovať rast priemernej efektívnosti o 65,243 %. Následne v roku 2004 dochádza k obratu, a teda k miernemu poklesu priemernej efektívnosti. V roku 2005 teda dochádza k poklesu efektívnosti o 3,932 %, pričom hodnota priemernej efektívnosti mierne neprevyšuje hodnotu priemernej efektívnosti z roku 2000, kedy priemerná efektívnosť vykazovala najvyššie hodnoty.

Produkčná efektívnosť v oboch bankových sektoroch nám poukazuje na skutočnosť, že banky v obidvoch krajinách by mohli zvýšiť svoj potencionálny zisk v tom prípade, keby optimálne využívali vstupy pri daných cenách výstupov.

4 ZÁVER

V procese globalizácie na svetových trhoch je nevyhnutnou podmienkou úspechu schopnosť stať sa a byť konkurencieschopný. Konkurenčná schopnosť je definovaná na základe prístupov jednotlivých autorov rôzne. Spoločným znakom všetkých prístupov k definovaniu konkurenčnej schopnosti je schopnosť produkovať medzinárodne akceptovateľné tovary a služby pri súčasnom zabezpečení rastúceho životného štandardu v domácej ekonomike.

Nutnou podmienkou toho, aby firma vedela produkovať akcepotvateľné tovary a služby na svetových trhoch je, aby svoju činnosť vykonávala čo najefektívnejšie.

Tento príspevok je venovaný problematike merania dosahovanej relatívnej efektívnosti v bankovom sektore. Ide o tému veľmi aktuálnu, pretože len banky, ktoré dokážu svoje činnosti vykonávať efektívne, môžu získať a udržať si konkurenčnú výhodu v globálnom trhovom prostredí.

Podklady pre analýzu dosahovanej efektívnosti v slovenskom bankovom sektore, pre správny výber vstupných a výstupných parametrov, sme získavali štúdiom zahraničnej literatúry zaoberajúcej sa touto problematikou. Výsledky merania sú zachytené v časti s názvom Analýza efektívnosti bánk, pričom popisujú ako sa menila efektívnosť v procese reštrukturalizácie a stabilizácie bankového sektora. Výsledky analýzy boli predmetom aj medzinárodnej komparácie, kde došlo k porovnaniu dosahovanej efektívnosti slovenského a českého bankového sektora.

POUŽITÁ LITERATÚRA

[1] AIGNER, D.J., LOVELL, C.A.K., SCHMIDT, P. 1977. *Formulation and Estimation of Stochastic Frontier Production Function Models.* Journal of Econometrics, 1977, 6(1), p. 21-37, ISSN: 0304-4076

[2] ANDĚL, J. 1985. *Matematická statistika*. Praha: SNTL, 1985, ISBN: 04-003-85

[3] BERGER, A., HUMPHREY, D. 1997. *Efficiency of Financial Institutions: International Survey and Directions for Future Research.* Philadelphia: The Wharton School, University of Pennsylvania, U.S.A

[4] BERGER, A., MESTER, L. 1997. Inside the black box: What explains differences in the efficiencies of financial institutions? IN: Journal of banking and finance, 1997, 21, p. 895 – 974, ISSN: 0378-4266

[5] BLAHA, Z., S. 1995. Jak posoudit finanční zdraví firmy. Praha: Management Press, 1995, ISBN: 80-85603-80-2

[6] COELLI, T.J. 1996. *A Guide to Frontier Version 4.1: A Computer Program for Stochastic Frontier Production and Cost Function Estimation*, Armidale: Center for Efficiency and Productivity Analysis, University of New England, Australia

[7] FARRELL, M.J. 1957. *The measurement of productive efficiency.* In: Journal of the Royal Statistical Society, Series A, 1957, 120 (3), p. 253-290, ISSN: 0035-9238
[8] HUŠEK, R. 2003. *Aplikovaná ekonometrie. Teorie a praxe.* Praha: Professional Publishing, 2003, ISBN: 80-86419-29-0
[9] JABLONSKÝ, J. 2002. *Operační výskum.* Praha: Professional Publishing, 2002, ISBN: 80-86419-23-1
[10] KWAN, S., EISENBEIS, R. 1996. *An analysis of inefficiencies in banking: A stochastic cost frontier approach.* IN: Economic Review, 1996, 2, p.16 – 26
[11] LIMAN, I. 2001. *Measuring Technical Efficiency of Kuwait Banks.* [online]. Arab Planning Institute, Kuwait, [cit. 13.09.2005]. Dostupné na WWW: <http://www.arab-api.org/wps0101.pdf>
[12] STAVÁREK, D. 2004. *Cross-county analysis of banking inter-mediation efficiency: a parametric approach*, IN: Future of the banking: Role of banks in corporate governance and financing. Karviná: SBA SU Karviná, 2004, p. 213 – 231, ISBN: 80-7248-271-8
[13] STAVÁREK, D. 2004. *Efektivnost bank v zemích Visegrádské skupiny*, Ostrava: Vysoká škola báňská - Technická univerzita Ostrava, 2004

THE USE OF RESOURCES - ENERGY AND ENVIRONMENT

Koľveková Gabriela

Technická univerzita v Košiciach

Ekonomická fakulta

Němcovej 32

040 01 Košice

Slovenská Republika

Tel. 00421 55 602 2286

Email: Gabriela.Kolvekova@tuke.sk

Abstract

The reader of this paper can expect to obtain the state of the art on the topic of scare resources. Resources are provided and used in contradiction with their scarcity, as if they were not scarce. State of the art will focus on the summary of externalities that are connected with use of the resources for instance energy. The paper tries to set the place for further deeper research. The paper rose to occasion of externalities within the environmental issues.

***Keywords*:** *Externalities, energy, sustainable development*

1 INTRODUCTION

"A pollution-free society is unattainable, both physically and economically. To think otherwise is not to think."

Alean S. Blinder (1987 In: Prager, 1993) [1]

The negative externalities examples from the past were Chernobyl, garbage heaps, polluted ponds, rivers and seas, air and less-fertile and hostile land. Generally, when deciding about solving pollution in any listed form, which means solving externalities from the economic point of view the cost and benefit analysis, is recommended, from the perspective of environmentalists outright ban would be recommended etc. Even if a pollution-free society (mentioned in the commencing quote) is unattainable, it is possible to change people's behavior in treating the resources as valuable for their multiple uses (trees: for paper, shadow etc.) But the multiple uses are not possible at the same time (a shadow from a tree is not possible from the tree providing the lumber). Thus there is a choice and alternative costs! To have a fish ecosystem or to have products from a factory that pollutes the river stream or to give up the products or to wait until there is a pollution-free technology for producing it. The internalization strategies (taxes, permit trading) are being applied for bearing the actual costs of use of some natural resources.

[1] Prager, J. 1993. Applied Microeconomics. An Intermediate Text. New York Universtizy, IRWIN, ISBN 0-256-05780-X, p. 331

2 BODY OF THE PAPER

The objective of the paper was stated before the topic on "use of resources – energy and environment" had been broaden for it is self-evident that the theme is "meaty". The reader of this paper can expect to obtain the state of the art on the topic of scare resources. Resources are provided and used in contradiction with their scarcity, as if they were not scarce. State of the art will focus on the summary of externalities that are connected with use of the resources[2] for instance energy. The paper tries to set the place for further deeper research. The paper rose to the occasion of externalities within the environmental issues.

In order to provide description on the state of the art some books and journals were studied on random basis.

2.3 Missing feedback for externalities

As mentioned in the introduction use of resources is not always accompanied with all the costs, e.g. fisher does not charge for preservation of the species, they do not raise them, just hunt and thus eradicate without any replenishing attempts. Thus there is a benefit – externality - that all consumers obtain by buying fish without paying extra monies for their replenishing and fish husbandry (in some cases they do).

One of the common externality definitions adopted by economists is following: "The outer effect is mentioned, when the decision of one subject has got direct influence on the benefit or extent of utility of the other subject: direct meaning without market mediation." (Etner, 1993) [3]

The same nature of externalities was explained by Keppler (2007) [4] as a market "between those affected and those causing the externality is thus missing; reasons are "transaction costs", or, in other words lack of "codification", absence of (a) reliable and measurable cause-response relations, (b) stable and well-defined preferences and (c) non-exclusiveness; link to public goods; EE [EE are goods for which no markets exists] is an unaccounted-for consumption of (addition to) a public good."

The social costs are somewhat the key issue for why the pollution-free society is unattainable. These social costs of natural goods include environmental values split for:

- non-use values – existence and bequest values (symbolic, historic, ritual value)
- use values
  - direct use values (hunting, fishing, timber…)
  - indirect use values (ecosystem services, flood control, water purification …)
  - option value (future use due to demand or information changes)

Professor Ahlhaim explains that to non-use values the direct methods of welfare measurement are applicable. While to the later ones the indirect methods of welfare measurement are assigned (e.g. Travel Cost Method, Averting Behavior Method, Hedonic Price Method) [5]

In order to count the social costs, the values of water purification or emissions had to be obtained. Tušan and Bíla (2006) [6] provided the whole list of indicators as well as the institutions, which collect the data. For instance out of 132 indicators we can name a few:

---

[2] "Most transformations over the past 10,000 years have occurred during our lifetimes." resources are being used at a faster pace the they can be restored" Kates (In: Hulse, 2007: 209)

[3] „Marginal social costs of given product are formulating the any additional costs that arose as a consequence of additional unit being produced." Etner, F. 1993. Mikroekonómia. Elita, Bratislava. ISBN 80-85323-17-6, p. 362, 372

[4] Keppler, J. H. 2007. Theory and Measurmetn of externalities. Centre De Recherche en Mathématiques de la Décision. University Paris-Dauphine, CGEMP. The Lecture. . [online] Published 2007. [9.9.2008]. Available at <http://www.ceremade.dauphine.fr/Cahier_Chaire/Theory_and_Measurement_of_Externalities.pdf >.

[5] Ahlhaim, M. University Hohenheim. Lehrstuhl für Volkswirtschaftslehre, insbes. Umweltökonomie sowie Ordnungs-, Struktur- und Verbraucherpolitik. The Lecture. [online] Published 2007. [9.9.2008]. Available at < http://ahlheim-hohenheim.de/Instruments_03_ExtProdEffects.pdf >.

"101. Greenhouse gas emissions	ŠÚ SR[7]
102. Sulphurous gas emissions	ŠÚ SR
103. Oxide of nitrogen emissions	ŠÚ SR
104. Consumption of substances that are damaging ozone layer	MŽP SR[8]"[9]

2.3.1 *Environment, Energy and Economy*

Several examples were given at the beginning of this paper about the environment issues that are usually reflected by externalities. There exist a huge variety of problems that are being cause to environment by the economic activities for the sake of welfare or income or simple for the comfort and warmth. Figures 1 and 2 are explaining the linkage between the issues in question. Jacobs described the linkage in precise and meticulous way and at the same time understandable and easy to follow. "For any particular economic activity, therefore, the environmental impact coefficient (EIC) of GNP (or of welfare) actually consists of three different ratios. These are the amount of production required by unit of GNP (or of welfare), the amount of environmental output required by a unit of production, and the degree of environmental impact caused by a unit of environmental output. If we can increase the efficiency of any of these ratios, we can reduce the EIC. " This is the suggestion on how to solve the incompatibility between growth and sustainability.

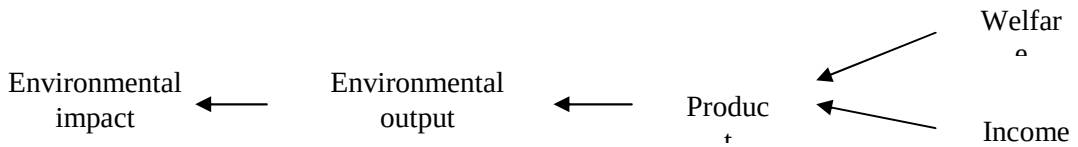


Figure 1: The transformatinn process between GNP / welfare and environmental impact
Soruce: Jacobs, M. 1991. Green Economy. Environment, Sustainbale Developmetn and the Politics of the Future. Pluto Press, London, ISBN 0 7453 0312 9, p. 103

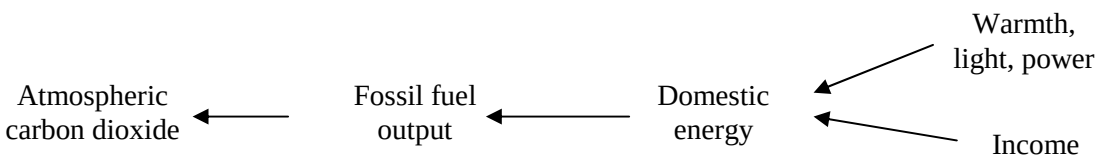


Figure 2: The transformatinn process: energy consuption
Soruce: Jacobs, M. 1991. Green Economy. Environment, Sustainbale Developmetn and the Politics of the Future. Pluto Press, London, ISBN 0 7453 0312 9, p. 104

To look for the less negative or less harmful externalities means to look for more efficiency in the transformation process. If there is a demand for X light and warmth (output), it needs Y energy and fossil fuel (input), that can create carbon dioxide CO_2, noxious for the future generation.

$$E = \frac{efect(output)}{source(input)} \qquad \text{under the circumstance that effect > resource} \qquad (1)$$

[6] Tušan, R. - Bíla, A. 2006. Trvalo udržateľný rozvoj regiónov. Technická univerzita v Košiciach. EkF, Košice. ISBN 80-8073-441-0, p. 42
[7] Statistical Office of Slovak Republic
[8] Ministry of environment of Slovak Repbulic
[9] Tušan, R. - Bíla, A. 2006. Trvalo udržateľný rozvoj regiónov. Technická univerzita v Košiciach. EkF, Košice. ISBN 80-8073-441-0, p. 42

Efficiency - E (formula 1) has its reflection in productivity that „express the rate (level) of use of the production factors when producing“ (SVATOŠ et al., 2002: 100 translation)[10] In other words we can look for new technology that avoids carbon dioxide or lessens the fossil fuel output.

2.3.2 *Discussion about the future use*

Suggesting of the Carbon Capture and Storage - CCS by Schlumberger – CO_2 storage story

Schlumberger Company devotes its activities to engineering, research, development and manufacturing as well as to petrotechnical expertise. The later was the one to enable to think about the CO_2 Storage. CO_2 is polluting the air, when coal- or gas-fired power plants are burning the non-renewable resources. How the storage works it is predominantly technical issue that after it is feasible must be judged in terms of ecology, economy and legislation[11]. There are three stages of storage:

- first: capture, compression and transport by the pipeline to the injection site,
- second: pumping down the liquefied CO_2 into depleted oil or gas reservoirs that had left after the oil drilling (providing the fact that the site is carefully selected in terms of security)
- third: securing and monitoring the safety.

According the Intergovernmental Panel on Climate Change (IPCC) it was “estimated that 99% of the CO_2 stored in underground reservoirs can be expected still to be in place after 1000 years.” (Rohner, 2006)[12] That may help the mankind to bridge the period of unknown and unused innovations for renewable energy and less polluting technologies.

Obviously the three stages can be costly. If so, than the Carbon Capture and Storage (CCS) in accordance with the economic theory would require government action (as suggested in the introduction above). Nevertheless “CCS technology is ready to be rolled out…” said Rohner (2006) for Interchange magazine, but it is up to whole community or the actors when and how is CCS going to be used.

Functioning of CCS

In the world we find sites that are either operating or proposed for the site.

1. In United Kingdom - UK - CCS Association[13] was established in 2005 and had informed that nine[14] cities in UK with prevailing coal power plants had established CCS projects that save CO_2 emissions by thousands of tones per year.
2. Japan had completed project in Nagaoka, that was injected by 10 400 tonnes of CO_2 during 2004-2005. Further researches are continuing with help of the RITE; Research Institute of Innovative Technology for the Earth .
3. French example: Lacq Pilot Plant in South Western France starting late in 2008.
4. In cooperation of Dutch and France: Project called “K-12B CO_2 Injection project” in Dutch sector of the North Sea, project ran by alliance of Dutch Ministry of Economic Affairs, Gaz de France Production Nederland B.V. and TNO. This project started already in 2004 and continues in 2007 by injecting and data gathering for further researches.
5. Schwarze Pumpe Pilot Plant, operated by Vattenfall and Gas de France. The injection is planed to start in 2008 with the duration for the next 10 years.

---

[10] As for the effect , in the numerator in the formula, utility in form of the benefit, profit, cash flow can be added. Likewise the value added or value for the money, production, price of the products and many others, not excluding indirectly measurable externalities so-called inestimable additional products. That means that from macroeconomic view the effect can be GDP or unemployment rate etc. SVATOŠ, M. et al. (2002) Ekonomika agrárního sektoru. Česká zemědělská univerzita v Praze. Provozně ekonomická fakulta. Praha. ISBN 80-213-0803-6

[11] Legislation concerning the use of underground saline aquifers, that have held oil and gas at enormous pressures for millennia.

[12] Rohner. H. 2006. Disappearing Act. In: InterChange – The Schlumberger Company Magazine. no. 30, p. 65-72. ISSN 1212-3609.

[13] http://www.ccsassociation.org.uk/index.htm

[14] Carbon Capture and Storage Association. CCS UK projects. [online] Published 2008. [9.9.2008]. Available at <http://www.ccsassociation.org.uk/ccs_projects/uk_projects.html >.

6. And last, but not least is the Australia that tries to implement CCS with help of The Cooperative Research Centre for Greenhouse Gas Technologies (CO2CRC)[15] The project that is already operating was named Otway Basin and located in South Western Victoria, Australia. Approx 40 km from Warrnambool. To illustrate the amounts of storage: - 10,000 tonnes CO_2 were already stored. 100,000 tonnes CO_2 to be stored in total. CO_2 sourced from a nearby gas well in Nirranda.
7. There are also some examples in the USA.

The cost had been examined for instance by authors of publication on CCS[16]. An obvious outcome was that "The cost in US$/tonne avoided is therefore greater than the cost in US$/tonne captured."

CCS is actually an innovation that is done in certain regions locally, but influences global environment. So are the other environmental issues: dependent on local activities of each regional actor (firm, consumer, organization), who has to believe that (s)he personally has an impact upon the global manifold environmental problems including emissions, agricultural, biotechnological etc. Vice versa the global warming according to the Stern Report (Hulse, 2007)[17] is going to have local impacts e.g. regional droughts, floods, etc. Thus most of the actions taken in favor of environment are an example of externalities (hopefully positive) lasting for the future generation providing the fact that no other abrupt changes against the environment will occur.

3 CONCLUSION

"In conclusion, economic reasoning suggests that environmental problems often arise from situations in which resources are not treated as scarce"
(Donald R. Wentworth, 1998)[18]

The foregoing illustrated that the issue of externalities has several impediments such as choosing the method and obtaining the data and getting the correct and unified unit. The diverse energy units are shown in Hulse publication (2007)[19].

As promised in the objective the state of the art was carried out in smaller scale (not a full-range and respecting any criteria), but the paper achieved the goal of setting the place for further deeper research in the following way. Further research should obtain the data[20] suggested by Tušan and Bíla (2006) or by the Statistical Office[21]. The data set is going to be entered into the computation of one of the method suggested by Ahlhaim (2007) or Harrison et. al. (1998)[22]. The results of counted externalities can be than confronted by the "Strategy for the Comprehensive Use of Alternative Energy Sources" of April 2007 and the "Draft Strategy for Security of Energy of the Slovak

[15] http://www.co2crc.com.au/about/
[16] IPCC, 2005 - Bert Metz, Ogunlade Davidson, Heleen de Coninck, Manuela Loos and Leo Meyer (Eds.) Carbon Dioxide Capture and Storage. Cambridge University Press, UK., ISBN 10 0521-68551-6, pp 431.
[17] Hulse, J. H. 2007. Sustainable Development at Risk Ignoring the Past. Cambridge University, India. New Delhi. ISBN 978-181-7596-521-8. p. 236
[18] Wentworth, D. R. 1998. Fall 1998 - Economics and the Environment. Center for Economic Education at Pacific Lutheran University in Tacoma, Washington. [9.9.2008]. Available at <. [online] Published 1998. [9.9.2008]. Available at <http://www.powellcenter.org/uploads/fall98/protect.html >.
[19] Ibid. p. 220
[20] Národný register emissných kvót - co2.dexia.sk
[21] Publications: ENERGY, TRANSPORT AND ENVIRONMENT INDICATORS by European Environment Agency / European Topic Centre on Air and Climate Change, UN Framework Convention on Climate Change ENERGY Yearbook 2006.
[22] Harrison, D. Jr -.Krahl, L. - O'Keeffe M. Using the averting cost method to estimate the benefits of hazardous waste cleanup. National Center for Environmental Economics. . [online] Published 1998. [9.9.2008]. Available at <. [online] Published 2008. [9.9.2008]. Available at <http://www.ccsassociation.org.uk/ccs_projects/uk_projects.html,>.

Republic" of November 2007, according to Fábry and Rosa (2008)[23] that are proving that SR is not legging behind the trends of sustainable development.

Acknowledgement: The paper was prepared within project VEGA 1/0211/08– „Economic tools applied in the environment protection of the market economy with the application in the Slovak republic."

REFERENCES

[1] Prager, J. 1993. Applied Microeconomics. An Intermediate Text. New York Universtizy, IRWIN, ISBN 0-256-05780-X
[2] Etner, F. 1993. Mikroekonómia. Elita, Bratislava. ISBN 80-85323-17-6
[3] Keppler, J. H. 2007. Theory and Measurmetn of externalities. Centre De Recherche en Mathématiques de la Décision. University Paris-Dauphine, CGEMP. The Lecture. . [online] Published 2007. [9.9.2008]. Available at <http://www.ceremade.dauphine.fr/Cahier_Chaire/Theory_and_Measurement_of_Externalities.pdf >.
[4] Ahlhaim, M. University Hohenheim. Lehrstuhl für Volkswirtschaftslehre, insbes. Umweltökonomie sowie Ordnungs-, Struktur- und Verbraucherpolitik. The Lecture. [online] Published 2007. [9.9.2008]. Available at < http://ahlheim-hohenheim.de/Instruments_03_ExtProdEffects.pdf >.
[5] Tušan, R. - Bíla, A. 2006. Trvalo udržateľný rozvoj regiónov. Technická univerzita v Košiciach. EkF, Košice. ISBN 80-8073-441-0
[6] Jacobs, M. 1991. Green Economy. Environment, Sustainbale Developmetn and the Politics of the Future. Pluto Press, London, ISBN 0 7453 0312 9
[7] Svatoš, M. et al. (2002) Ekonomika agrárního sektoru. Česká zemědělská univerzita v Praze. Provozně ekonomická fakulta. Praha. ISBN 80-213-0803-6
[8] Rohner. H. 2006. Disappearing Act. In: InterChange – The Schlumberger Company Magazine. no. 30, p. 65-72. ISSN 1212-3609.
[9] Carbon Capture and Storage Association. CCS UK projects. [online] Published 2008. [9.9.2008]. Available at <http://www.ccsassociation.org.uk/ccs_projects/uk_projects.html >.
[10] Fábry, Z. M. – Rosa, T. 2008. The Use of Renewable Energy – a new Trend. In: Slovak Spectator. vol. 14, no 11
[11] Hulse, J. H. 2007. Sustainable Development at Risk Ignoring the Past. Cambridge University, India. New Delhi. ISBN 978-181-7596-521-8.

[23] Fábry, Z. M. – Rosa, T. 2008. The Use of Renewable Energy – a new Trend. In: Slovak Spectator. vol. 14, no 11, p. 9

CLUSTERS IN THE CZECH REPUBLIC

Ing. Zlata Koštejnová, Ing. Lucie Černochová

Czech University of Life Sciences

zlata.kostejnova@centrum.cz

Abstract

This paper deals with connection between cluster theory and with cluster current condition in CR territory. Introduction part contains cluster theoretical information – its basic definition, types and diversification, its influence on economic environment and it also brings basic information about cluster development process. The second part of this paper handles current cluster condition in CR territory.

Keywords**:** *cluster, economic growth, value chain, competence, economic environment, cooperation, productivity, competitiveness, facilitator, mapping, competitive advantage*

1 INTRODUCTION

Clusters can be used as one of the tools for supporting small and medium businesses. The Cluster is a complex of the regionally inter-connected companies (entrepreneurs) and associated institutions which have a potential to improve their relationships to increase their ability to compete. Usually institutions of the tertiary education (highs schools and universities) participate in clusters.

The goal of this paper is to clarify briefly the role which can clusters play in regional development. In practical part there will be made an evaluation of the current situation of clusters in the Czech Republic.

2 BODY OF THE PAPER

The most widely known definition of cluster will be used in this paper - the definition of cluster by Michael E. Porter:„*Clusters are geographic concentrations of inter-connected companies and institutions in a particular field. Clusters encompass an array of linked industries and other entities important to competition. They include, for example, suppliers of specialized inputs such as components, machinery, and services, and providers of specialized infrastructure.*“

There are also some different definitions. For example the definition by OECD 1: „*Clusters are geographical groups of similar or complementary companies, which have active channels for business transactions, communication and dialogs and which share special infrastructure, markets and services or which are facing common opportunities or threats*.“

Basic cluster types

There are many factors influencing the final form of the cluster. The clusters are influenced by structure of their members, by their strategies and by existence of competency among their members. The next factors can be market conditions (demand and support on the market) and also inter-branches relationships. These factors influence whether the cluster is based on value chains or on competency.

1 Z CEI Workshop on Clusters presentation, OECD, http://www.oecd.org/dataoecd/54/26/17942708.pdf, str.5, slide no 9

The cluster based on value chain contains defined supplier networks. The most important are vertical relations in this type of cluster because they can be source of innovations. This type of cluster usually works on the relationship between the main producer and network of his suppliers. The typical example of value chain cluster is a supplier chain in automotive industry, plastic industry or electric industry.

The clusters based on competency are typically concerning on some concrete area of technical expertise or on some concrete area of competency within the region. The main goal of this cluster is usually application of specific knowledge throughout different economic activities. Typical members of this clusters are information technology companies, but often this type of cluster is founded by companies sharing the same distribution channel or know-how. Sometimes this type of clusters is formed by companies which want to achieve some common goal. The goal can be for example improvement of selling possibilities or common representation on abroad markets or trade fairs.

Another categorization of clusters can be made by the development stage of companies systems. By this criterion the clusters can be divided into vertical production chains, groups of inter-connected branches, regional clusters, industrial region, innovative environment.

Vertical production chain is a group of companies with vertical relationship from production chain - suppliers, producers and often also customers.

Group of inter-connected branches is usually big aggregation of inter-connected branches, which are usually exporting their goods and services. The cluster in this case is assembled from groups of companies which are producing final goods, tools for the production, providing special inputs for production or special services following the production. This type of cluster is not limited by borders and can be internationally spread.

Regional cluster is characterized by group of branches connected regionally which is often competitive globally.

Industrial region is a cluster on local level. The cluster usually consists of small or middle sized companies which are specialized to specific production stages and which rely on big supplying or consuming companies.

The network is depending cooperation of some companies. The regional location is an advantage but is not necessary.

Innovative environment is usually created in hi-tech branches and membership in such type of cluster brings better and faster knowledge sharing.

The clusters can be also categorized by their development stage. There are working clusters, latent clusters and potential clusters. The working cluster was identified and the members of the clusters are interested on function of the cluster. The latent cluster is an already identified cluster , but does not have members yet, however it has all other conditions for cluster forming. The potential cluster means some conditions for cluster creation, but not all necessary conditions are filled.

Foundation and development of clusters is very expensive. Therefore the Ministry of industry and trade formed within its operational programs a Program Clusters, which supports most of clusters created in Czech Republic. The Program Clusters should support development of regional economics and improve their ability to compete. This program contributed in important way to recent clusters development as it will be shown in practical part of this paper.

Clusters are part of the Priority of Institutional Environment. The clusters are increasing ability to compete and therefore they are involved into Strategy of Economic Growth of Czech Republic. The Strategy of Economic Growth of Czech Republic propose following proceeding: „*The support should be targeted mainly into branches where the Czech Republic and regions can compete. The financial support should improve business environment or help to companies directly. The accent should be laid on creation of relationships between companies (clusters), the best practices implementation to management and development of human capital and cooperation with universities.*“2

2 Autorský tým: Strategie hospodářského růstu, page 47

The relationship between economic growth and clusters is stressed by the following citation: „*Clusters as a tool of national and regional development can be the solution of increase of competency, which is a basic goal of national strategy of economic development of the Czech Republic*.“3

The National Cluster Strategy (part of the Strategy of Economic Growth of Czech Republic) defines main goals, general principles and arrangements for clusters application in conditions of the Czech Republic. The National Cluster Strategy has several goals, but as the main goal can be considered „ *to identify key business clusters and branches in every region in Czech Republic, which have a potential to create well-paid working positions and to improve efficiency of companies by supporting ability to compete and innovations capabilities*.“4.

Current situation in clustering in Czech Republic

There are more than 40 clusters in the Czech republic at this time. The clusters are on different stages of their development. Above 30% of them (13 clusters) are in the stage identification and mapping. The rest 70 % of clusters were successfully founded (26 clusters). Over 90 % of clusters in the identification stage gain some financial support. The founded clusters can be divided into two parts – clusters, which gained already some financial support (92%) and the clusters which did not obtained any financial support yet (8%). Over 50% - 14 clusters - obtained financial support for their development.

There are some industrial branches which utilize clusters more than others. The most clusters were identified or founded in lumber industry (13%, 5 clusters), waste management (11%, 4 clusters), automotive industry (9%, 3 clusters) a plastic industry (9%, 3 clusters). Next branches with clusters utilization are biotechnology (6%, 2 clusters) a information technologies (6%, 2 clusters). These branches are very dynamic and development of new clusters is expected there soon. The clusters are also existing in traditional industrial branches like machinery industry (6%, 2 clusters) and shoemaking industry (6%, 2 clusters).

There are also some branches where clusters are not so developed yet. However, the existing clusters shows some activities there and therefore potential for further development of clusters exists in these branches. Some examples of these branches are the vine culture in the South Moravia, glassmaking industry in Liberec region and masonry in Hradec Králové region.

3 Neužilová, I.: Podpora inovačních a konkurenceschopných podniků v krajích ČR (Národní klastrová strategie 2005-2008), page 2

4 Neužilová, I.: Podpora inovačních a konkurenceschopných podniků v krajích ČR, page 2 (Národní klastrová strategie 2005-2008), page 2

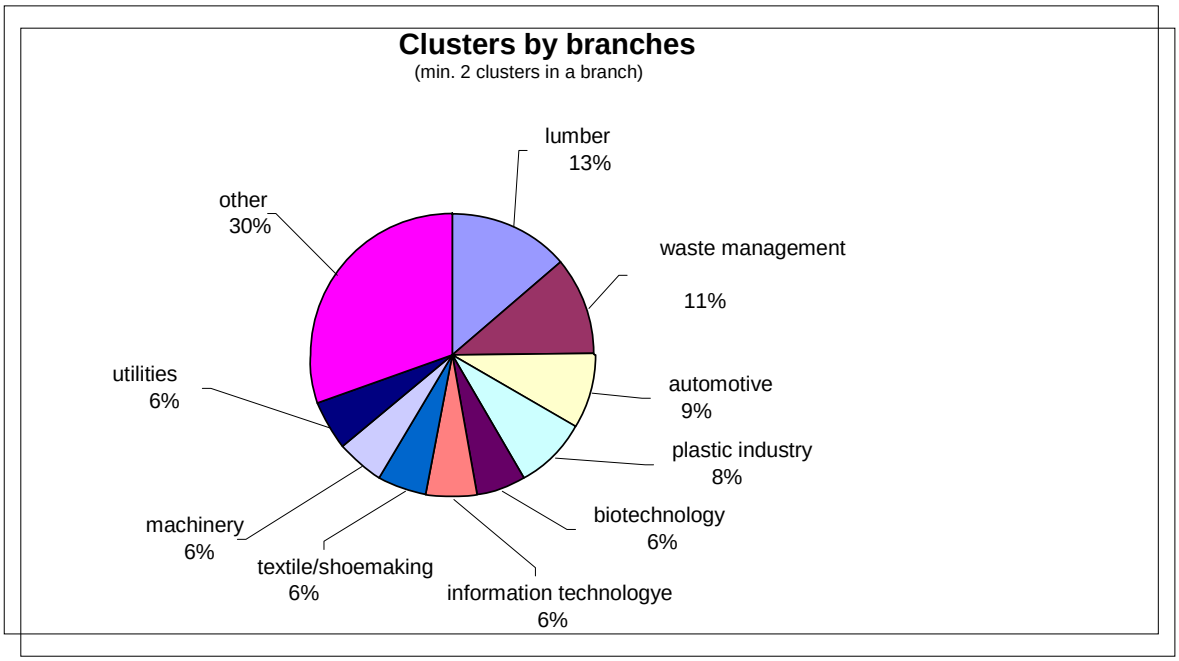


Figure 1 Clusters in the Czech republic classified by industrial branches

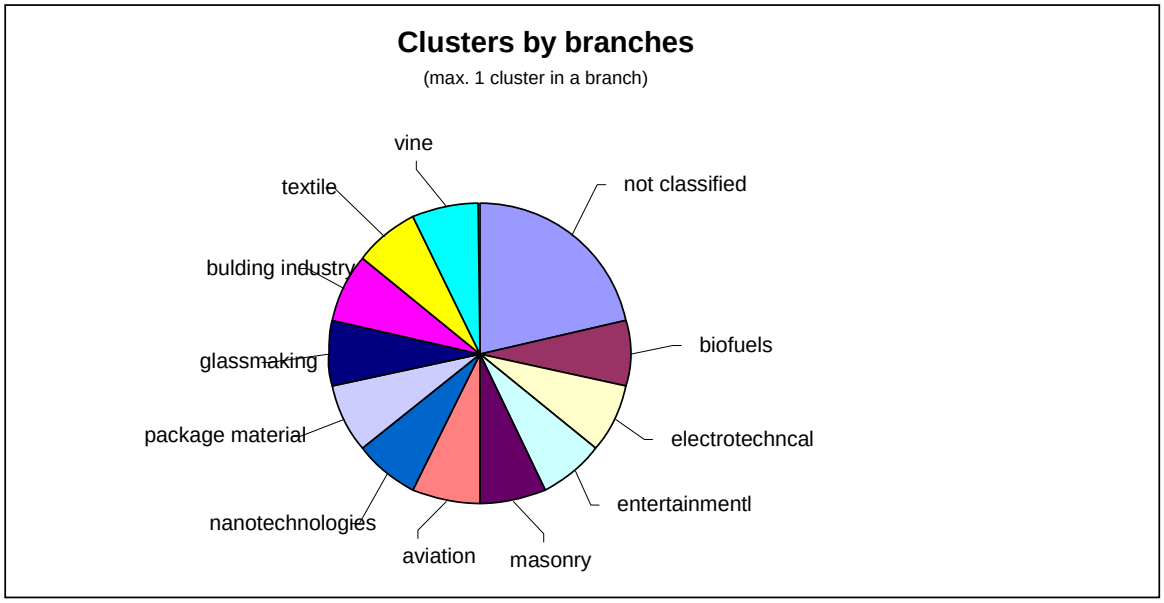


Figure 2 Clusters in the Czech republic classified by industrial branches

If the clusters are classified by the regions, some regions are dominating. Currently two regions are dominating among others in the number of clusters (stage of their development is not considered)- Jihomoravský Region (7 clusters) and Moravskoslezský Region (7 clusters). The next regions are Královéhradecký Region (4 clusters), Jihočeský Region, Karlovarský Region a Zlínský Region (all of them 3 clusters). The rest regions have only 1 or 2 clusters identified.

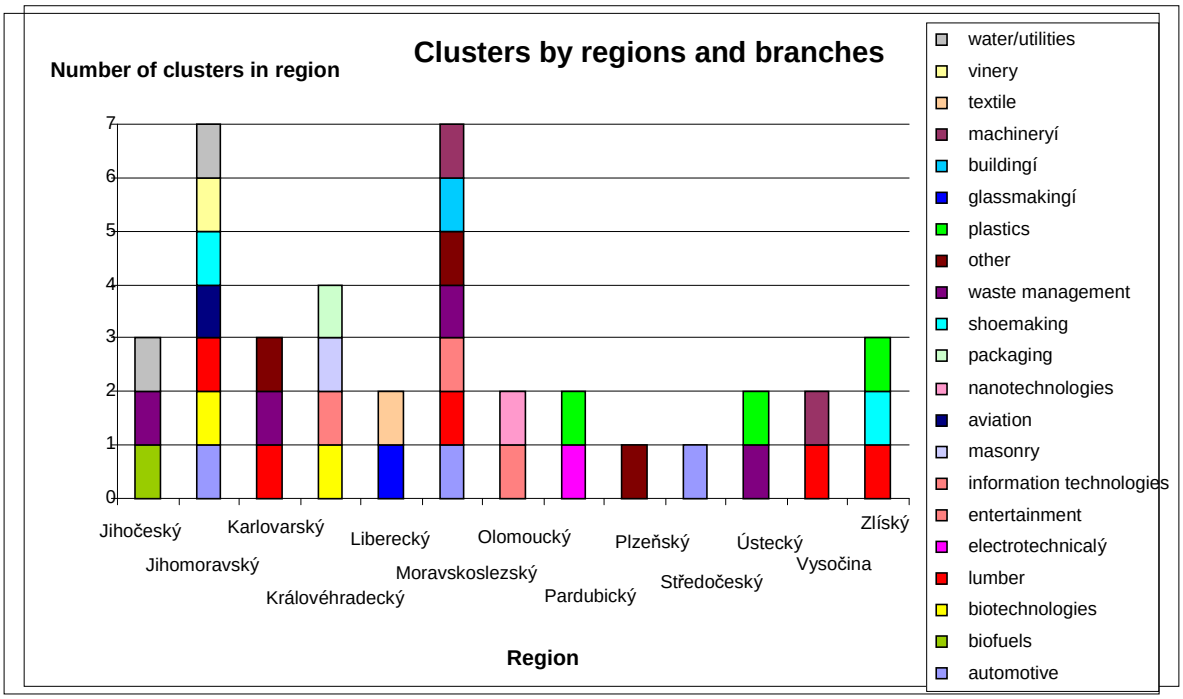


Figure 3 The clusters by the regions and branches

The Program Clusters is a part of the Competitiveness and Innovation Framework Program. The clusters which would like to obtain subventions from this program has to meet a basic condition which is a participation of the institution of the tertiary education in the cluster. There are 26 clusters founded (not only in stage of identification but they already show some activities to support their members) at this time. All of this 26 clusters asked for subventions from the Clusters program and therefore college or university is engaged in every cluster. In several cases more than one university are members of one cluster and even research institutes are members of some clusters. 16% of already founded clusters have more than 1 university among their members, 30% of clusters has a research institute as well as university among their members.

The most active university in clusters is a Technical university Ostrava, which participates in 9 (32%) already founded clusters. The next most active universities are VUT Brno (11%) and University of Tomáš Baťa in Zlíně, University Pardubice, Technical University Liberec, ČVUT Prague and University of chemical engineering in Prague (all of them 7%). The following universities participate in just one cluster: Czech Agriculture University in Prague, Moravian College in Olomouc, University of Jan Palacký in Olomouc, Masaryk University in Brno, University of Jan Evangelista Purkyně in Ústí nad Labem and Charles University (faculty in Hradec Králové).

Subsidies for mapping stage and following foundation of clusters are mainly obtained from the Competitiveness and Innovation Framework Program and its sub-program Clusters. The Program Clusters is divided to two parts and applicants are eligible to apply for subsidies for mapping stage and foundation stage as well. There were 53 applications accepted in 2006 (36 applications for mapping stage). There were also 15 applications rejected in the same year (13 applications in mapping stage) and 1 project was stopped in mapping phase.

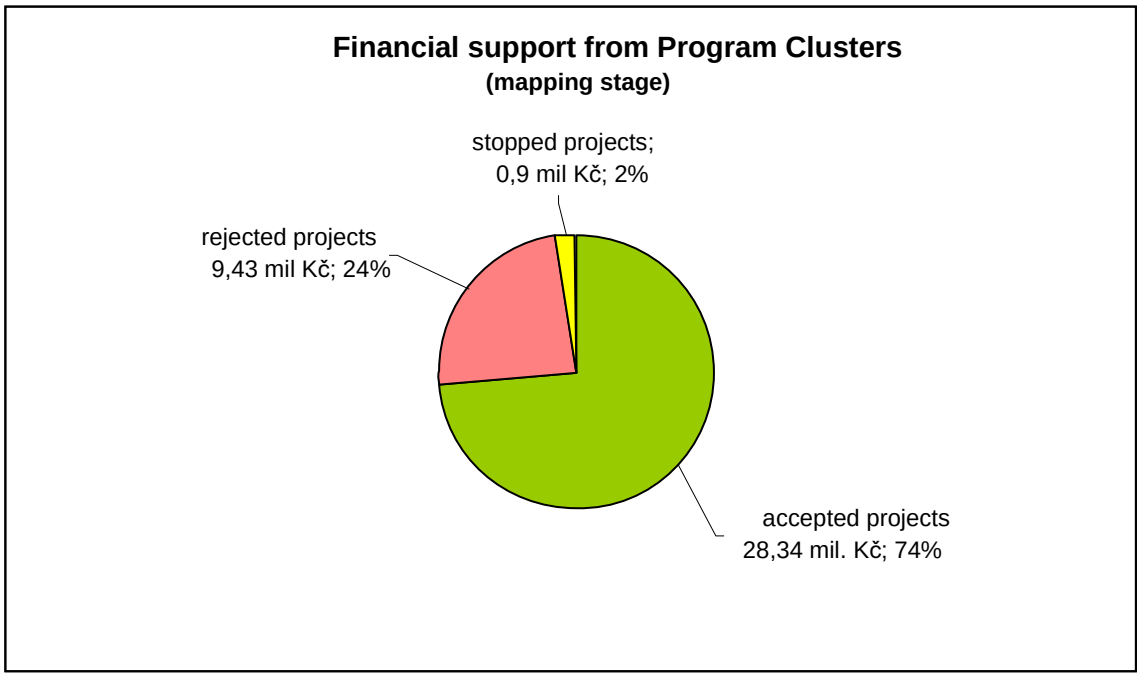


Figure 4 Program Clusters – accepted and rejected applications in stage of mapping in 2006

The subsidies from the Program Cluster reach 28,4 mil. Kč in 2008 for 36 projects in mapping stage. The rejected amount of subsidies reached 9,3 mil. Kč for 13 projects. The stopped project already obtained financial support 0,9 mil. Kč.

The Program Clusters accepted 17 applications in stage of foundation and development in 2006 with total amount of 346,5 mil. Kč. At the same time two applications were rejected with requested amount of 97,6 mil. Kč.

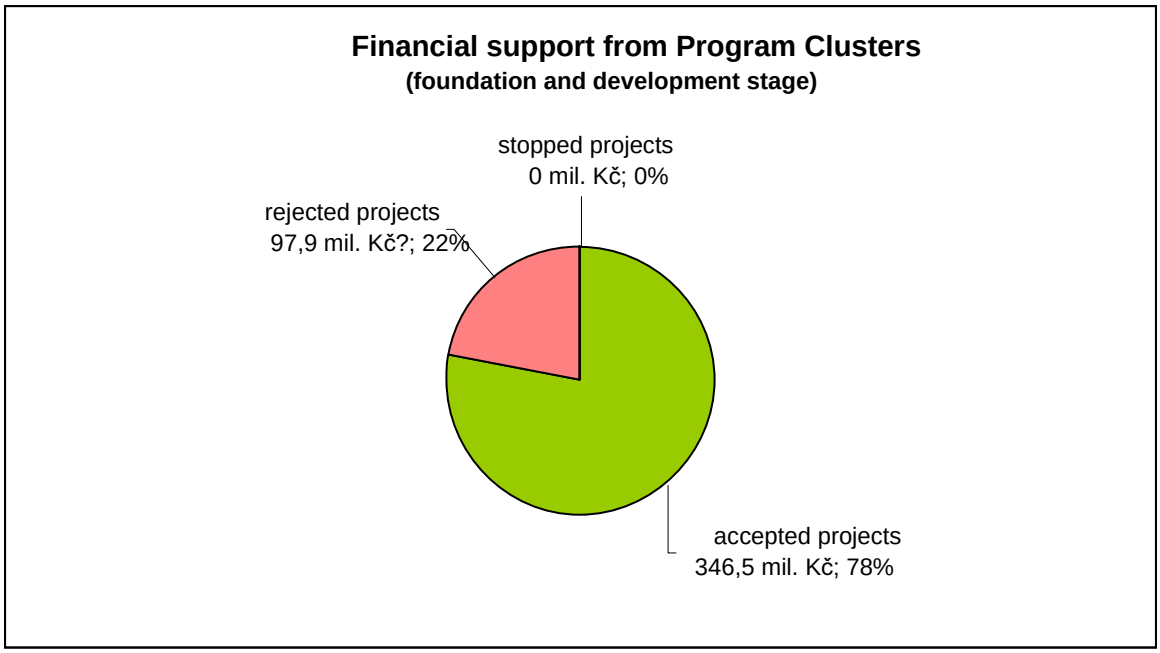


Figure 5 Program Clusters – accepter and rejected applications in 2006

It is evident from presented figures that the financial support is more significant for projects in foundation and development stage than for projects in mapping stages. The reason is that the mapping stage includes mainly preparation activities (data gathering and analysis, work on statistical data, identification of potential local advantages) and these activities are not expensive. In the opposite, foundation and development stages include activities for cluster foundation (offering of cluster membership, information seminars and conferences, definition of visions and strategies) or activities for administration of already working clusters. It has to be mentioned, that most of newly established clusters does not have income from their activities at the beginning of their existence and therefore they must rely on financial subsidies.

The first cluster in the Czech Republic was established officially in 2003. It was Moravian machinery cluster (this was the pilot project of CzechInvest Agency which purpose was to support business development in Moravskoslezský Region). No other cluster was established in the Czech Republic in during next two years. There were some activities which led toward clusters foundation, however none of these project was successfully finished. The big change came in 2006 when 21 clusters were founded in the Czech Republic. The Czech Invest Agency, as an administrator of Program Clusters, started to receive applications for this program and the foundation of clusters started to be supported financially.

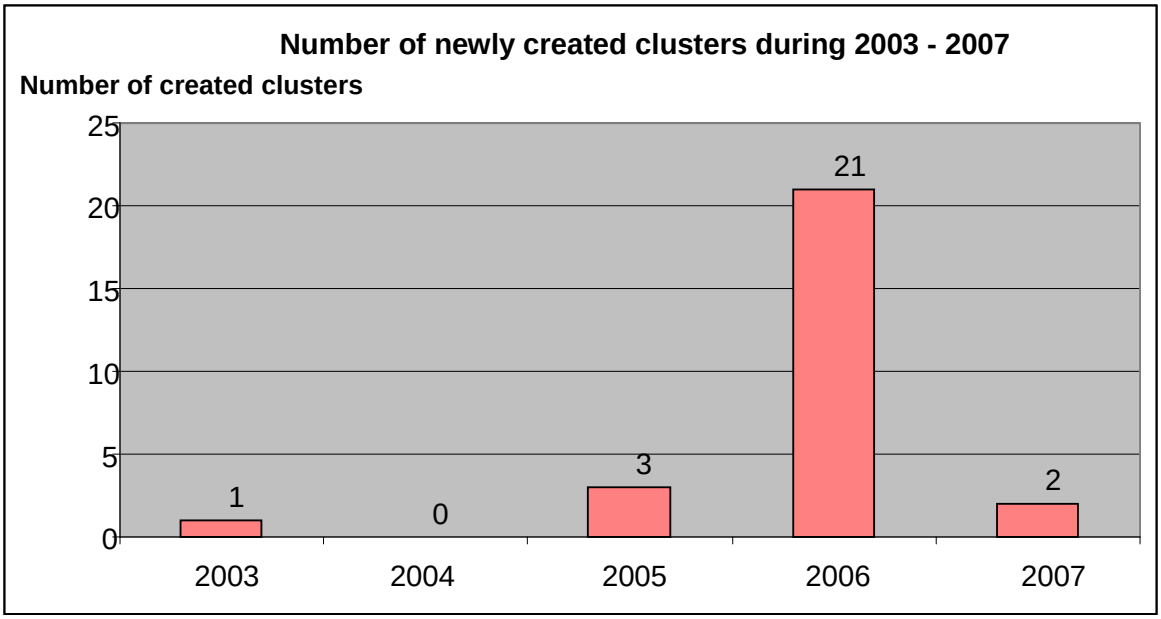


Figure 9 Number of established clusters in the Czech Republic during 2003 - 2007

3 CONCLUSION

There is more than 40 clusters in the Czech Republic at this time. 26 clusters (70%) are already established and they are performing activities for further development. About 1/3 of clusters are still in mapping phase. Clusters in mapping phase succeeded to obtain subsidies in more than 90% of cases. More than 50% of already established clusters obtained subsidies for their development, while about 40% of already established clusters received financial support in phase of mapping but have not received subsidies for their development. The most of clusters is established in lumber industry (13%) and waste management (11% of the total number of clusters including already established clusters as well as clusters in mapping stages). There are 5 already founded clusters in lumber industry and 4 already founded clusters in waste management. The most active regions are Jihomoravský Region (7 clusters) and Moravskoslezský Region(6 clusters). The clusters existing in this two regions constitute 46% of total clusters existing in the Czech Republic. The most active university in area of participation in clusters is Technical university in Ostrava, which is member of

33% of existing clusters in the Czech Republic. The fastest progress in clusters establishment was in the year 2006 when more than 20 new clusters were founded. The reason of this fast progress was start of financial support from operational programs of European Union. The clusters at all stages of their development (in stage of mapping or in stage of foundation and development) are in the most cases financed from the Competitiveness and Innovation Framework Program and through its subprogram Clusters. There was provided a total subsidies in amount of 370 mil. Kč in 2006 (from which 28,4 mil. Kč for mapping phase of clusters identification and 346,5 mil. Kč for foundation phase and further development of clusters).

It is evident that the progress of clusters development in Czech Republic depends on availability of financial support. However financial support invested to clusters development can increase efficiency of regional companies, improve their ability to compete and it can lead to strengthening of the regions and the whole national economy.

REFERENCES

[1] SKOKAN, K.: Konkurenceschopnost, inovace a klastry v regionálním rozvoji, Ostrava: Repronis, 2004, str.158, ISBN 80-7329-059-6

[2] MAREŠ, D.: Kooperativní strategie – klastry a podnikatelské sítě, 1.vydání, Praha: Oeconomica, 2007, str.93, ISBN 978-80-245-1264-8

[3] VÍTKOVÁ, R.; VOLKO, V.; VÁPENÍČEK, A.: Konkurenceschopnost malých a středních podniků v aliancích (clusters), ISBN 80-02-01772-2

[4] SOLVELL, O.; LINDQUIST, G.; KETELS, CH.; PORTER, M.: Zelená kniha klastrových iniciativ, český překlad 2006, 2003, page 92, ISBN 91-974783-1-8 http://www.czechinvest.org/data/files/zelena-kniha-klastrovych-iniciativ-64.pdf

[5] CzechInvest: Průvodce klastrem – Informační brožura, Praha, www.czechinvest.org/data/fines/pruvodce-klastrem-63.pdf

[6] BŘUSKOVÁ, P.: Průmyslové klastry – Informační brožura, Ostrava, 2003 http://www.arr.cz/docs/prumysloveklastry.pdf

[7] Strategie hospodářského růstu ČR www.vyzkum.cz/storage/att/2E19C964AA2946D68D17482DC5DDFA0D/SHR%20Expert%20Final.pdf

[8] NEUŽILOVÁ, I.: Podpora inovačních a konkurenceschopných podniků v krajích ČR (Národní klastrová strategie 2005-2008), dokument MPO, www.mpo.cz/zprava6216.html

[9] KADEŘÁBKOVÁ, A. a kol.: Ročenka konkurenceschopnosti České republiky, Praha: Centrum ekonomických studií Vysoké školy ekonomie a managementu, Národní observatoř zaměstnanosti a vzdělávání Národního vzdělávacího fondu, 2005, page 172, ISBN 80-86131-64-5

[10] WWW stránky jednotlivých klastrů

[11] www.europe-innova.org

REÁLNA KONVERGENCIA SEKTOROV SLOVENSKEJ EKONOMIKY A JEJ VPLYV NA ZAMESTNANOSŤ

Rastislav KOTULIČ – Peter ADAMIŠIN

Fakulta Manažmentu, Prešovská univerzita, ul. 17. novembra č.1, 080 78 Prešov

rkotulic@unipo.sk / peter.adamisin@gmail.com

Abstract

Slovakia belongs to countries with the labor force being one of the most important comparative advantages. Employment in the Slovak Republic is in the period of 2002 – 2006 growing. According to the average European employment rate it is possible to classify the Slovak Republic between the developing countries. According to subdivisions of the economic activities (OKEČ) it is possible to follow a trend of strengthening of the tertiary sector and on the other hand the weakening of the primary sector according to employment.

***Keywords*:** *Employment. Structure of Employment. GDP.*

Abstrakt

Slovensko patrí medzi krajiny, kde sa vo všeobecnosti pracovná sila považuje za jednu z najvýznamnejších komparatívnych výhod. Zamestnanosť v období rokov 2002 až 2006 na Slovensku rástla. Podľa ukazovateľa miera zamestnanosti môžeme Slovensko zaradiť stále medzi zaostávajúce krajiny, čo sa týka európskeho priemeru. Podľa odvetví ekonomickej činnosti (OKEČ) je možné sledovať trend, ktorý na jednej strane ukazuje na silnejúcu pozíciu terciárneho sektoru a na druhej strane čím ďalej, tým slabšiu pozíciu primárneho sektora v oblasti zamestnanosti.

***Kľúčové slová*:** *Zamestnanosť. Štruktúra zamestnanosti. HDP.*

1 ÚVOD

Slovenská republika prešla od svojho vzniku v roku 1993 až do súčasnosti veľmi zložitým transformačným obdobím. Od začiatku vykazuje slovenská ekonomika pomerne vysoký hospodársky rast, no tento vysoký rast sa však naplno neprejavil v oblasti zvyšovania dynamiky zamestnanosti a v znižovaní nezamestnanosti tvorbou nových pracovných miest. Nízka miera zamestnanosti je vážny ekonomický ako aj sociálny problém každého hospodárstva. Z ekonomického hľadiska znamená vždy stratu cenných zdrojov, ktoré by bolo možné využiť v reprodukčnom procese výroby.

Reálna konvergencia ekonomiky Slovenskej republiky k štandardnej štruktúre prevažujúcej vo vyspelých krajinách EÚ má za následok celkové štrukturálne zmeny v odvetviach národného hospodárstva. Toto postupné približovanie našej ekonomiky k vyspelým svetovým ekonomikám je možné merať pomocou štruktúry zamestnanosti podľa jednotlivých ekonomických činností slovenského národného hospodárstva.

2 HLAVNÁ ČASŤ PRÍSPEVKU

2.3 Materiál a metódy

Cieľom vedeckého článku je identifikovať faktory, ktoré vplývajú na sektorovú zamestnanosť v Slovenskej republike a následne kvantifikovať vzťah medzi zamestnanosťou a výkonnosťou národnej ekonomiky v sledovanom období rokov 2002 – 2006.

Podkladové údaje boli čerpané z oficiálnych štatistických informácií SR, z odborných kníh a vedeckých článkov.

Pri písaní článku boli použité rôzne vedecké metódy skúmania, ako sú metóda porovnávacia, metóda analýzy a syntézy. Pri hodnotiacom procese boli využité štandardné matematicko-štatistické vzťahy a numerické výpočty.

2.4 Výsledky a diskusia

Väčšina obyvateľov zamestnaných v hospodárstve SR pracuje v súkromnom sektore. Podiel súkromného sektora na celkovej zamestnanosti predstavoval v roku 2002 asi 54 %, čo predstavuje cez 1 mil. zamestnancov. V roku 2006 tento podiel presiahol 65 % a vzrástol na hodnotu cez 1,3 mil. zamestnancov. Z toho vyplýva konštatovanie, že na rast zamestnanosti najviac vplýval súkromný sektor. Podiel verejného sektora na celkovej zamestnanosti poklesol zo 46 % na necelých 35 %.

Pokles počtu zamestnancov vo verejnom sektore bolo možné sledovať nielen v relatívnom vyjadrení, ale aj v absolútnom vyjadrení. Zamestnanosť verejného sektora poklesla v sledovanom období o viac ako 195 tis. osôb. Pokles zamestnanosti bol dosahovaný v každom roku, čiže vo verejnom sektore postupne dochádzalo k znižovaniu počtu zamestnaných.

Rast zamestnancov v súkromnom sektore bol dosahovaný počas celého sledovaného obdobia, na rozdiel od rastu zamestnancov spolu. Celkový počet zamestnancov v hospodárstve SR poklesol (v roku 2004) a svoju úroveň z roku 2003 dosiahol až v roku 2006. Pokles bol zaznamenaný vďaka poklesu zamestnancov vo verejnom sektore, ktorý súkromný sektor napriek svojmu rastu dokázal absorbovať až v roku 2006.

Z pohľadu štruktúry podľa pohlavia, bola väčšina žien v roku 2002 zamestnaná vo verejnom sektore. Podiel žien pracujúcich vo verejnom sektore klesol z 51 % na necelých 42 %, čo bolo v absolútnom vyjadrení takmer o 79 tis. zamestnancov. Počet zamestnaných žien v súkromnom sektore prevýšil až v roku 2003 počet zamestnaných žien vo verejnom sektore. Väčšina mužov počas celého sledovaného obdobia pracovala v súkromnom sektore, ich počet zamestnaných vo verejnom sektore klesal a v súkromnom sektore rástol. Podiel mužov vo verejnom sektore na zamestnanosti mužov spolu klesol z 41,7 % na 28,7 %, čo bol pokles až o 13 %. Súkromný sektor, aj podľa očakávaní, trvalo vykazuje rýchlejší rast zamestnanosti a objemov výroby, ako verejný sektor, ktorý vykazuje pokles zamestnancov.

Na Slovensku dochádza v poslednom období k výrazným zmenám v štruktúre zamestnanosti aj podľa jednotlivých sektorov ekonomiky. Najvýraznejšie zmeny boli zaznamenané v primárnom sektore (pôdohospodárstvo, rybolov a chov rýb, ťažba nerastných surovín), kde podiel zamestnancov na celkovej zamestnanosti aj počas sledovaného obdobia neustále klesal..

Pokles podielu primárneho sektora sa v sledovanom období prejavil v raste podielu terciárneho sektora. Podiel sekundárneho sektora zostal približne na rovnakej úrovni, resp. bol vyšší v roku 2006 o 0,38 %. Primárny sektor znižoval nielen podiel na zamestnanosti, ale aj počet pracujúcich počas celého obdobia. Najvyšší pokles pracujúcich dosiahol v roku 2004 a to až o 15,5 %.

Zamestnanosť v sekundárnom sektore (priemyselná výroba, výroba elektriny, plynu a vody, stavebníctvo) je v sledovanom období ustálená. Budúci vývoj v sekundárnom sektore bude ovplyvnený rastom kúpnej sily obyvateľstva a jeho dopytom po statkoch produkovaných daným odvetvím

Terciárny sektor vytvára nové pracovné príležitosti lacnejšie a rýchlejšie ako sektory materiálnej výroby. Preto má sektor služieb pre vývoj na slovenskom trhu práce kľúčový význam. Najdynamickejší vývoj bol zaznamenaný v obchode, v odvetví nehnuteľností, prenájme a obch.

činnostiach a taktiež vo verejnej správe a obrane. Pokles zamestnanosti v danom sektore zaznamenali odvetvia dopravy, pôšt a telekomunikácií a školstva. V terciárnom sektore vzrástla zamestnanosť spolu viac ako o 127 tis. osôb, čo je v porovnaní so sekundárnym sektorom vyšší rast. Väčšina pracujúcich bola zamestnaná v sektore služieb. V roku 2006 zo 100 pracujúcich v SR je zamestnaných v terciárnom sektore 57, v sekundárnom sektore 39 a 4 pracujúci v primárnom sektore.

V tabuľke č. 3 je zachytený dôležitý vzťah, akým reagoval vývoj zamestnanosti na vývoj HDP. Vzťah medzi vývojom ekonomického rastu a vývojom zamestnanosti je tu vyjadrená pomocou citlivosti (elasticity) zmeny zamestnanosti vzhľadom na zmenu HDP. Kladná hodnota tohto ukazovateľa hovorí o tom, že oba sledované ukazovatele, ekonomický rast a aj zamestnanosť, sa v danom období menili v rovnakom smere. Čím viac sa absolútna hodnota ukazovateľa blíži k číslu 1, tým tesnejší je vzťah medzi rastom HDP a rastom zamestnanosti.

Z vývoja v sledovanom období vyplýva tesný vzťah medzi rastom HDP a rastom zamestnanosti. Keďže vypočítaná elasticita dosahuje hodnoty blížiace sa k číslu 1. Počas sledovaného obdobia dosiahol rast HDP v priemere 8,43 %, a rast zamestnanosti v priemere 2,66 %. Oba ukazovatele v sledovanom období rástli a na rast zamestnanosti okolo 3 % bol potrebný rast HDP až okolo 9 %. Z čoho vyplýva konštatovanie, že iba pri veľmi vysokých tempách ekonomického rastu je možno počítať aj s rastom zamestnanosti.

2.5 Tabuľky

Tabuľka 1: Zamestnanosť vo verejnom a súkromnom sektore (v tis. osôb)

podľa metodiky VZPS	**2002**	**2003**	**2004**	**2005**	**2006**	**$I_{B\ 06/02}$ (%)**
Muži a ženy spolu						
Zamestnanci spolu	1 940,90	1 947,60	1904,2	1 929,10	2 002,60	103,18
Zamestnanci vo verejnom sektore	893,7	850,2	797,5	754,4	698,3	78,14
Zamestnanci v súkromnom sektore	1 047,30	1 097,50	1106,7	1 174,70	1 304,40	124,55
Muži						
Zamestnanci spolu	1 019,10	1 023,20	1000,9	1 020,50	1 073,50	105,34
Zamestnanci vo verejnom sektore	424,9	401,6	368	340,5	308,2	72,53
Zamestnanci v súkromnom sektore	594,3	621,6	632,9	680	765,4	128,79
Ženy						
Zamestnanci spolu	921,8	924,5	903,3	908,6	929,2	100,80
Zamestnanci vo verejnom sektore	468,8	448,6	429,6	413,9	390,1	83,21
Zamestnanci v súkromnom sektore	453	475,8	473,7	494,7	539	118,98

Zdroj: Štatistický úrad SR, vlastné výpočty

Tabuľka 2: Štruktúra zamestnanosti podľa vybraných OKEČ (v tis. osôb)

podľa metodiky VZPS	**2002**	**2003**	**2004**	**2005**	**2006**
Pracujúci celkove ***(z toho)***	2 127,00	2 164,60	2170,4	2 216,20	2 301,40
Pôdohospodárstvo, rybolov (A+B)	131,4	125,3	109,8	105,1	100,8
rast pracujúcich A+B	-	-6,10	-15,50	-4,70	-4,30
% podiel A+B na pracujúci celkove	6,18	5,79	5,06	4,74	4,38
Priemysel, stavebníctvo (C až F)	**816,9**	**829**	**846,5**	**858,9**	**892,6**
rast pracujúcich C až F	-	12,1	17,5	12,4	33,7
% podiel C až F na pracujúci celkove	38,41	38,30	39,00	38,76	38,79
Služby (G až Q)	**1 178,60**	**1 208,30**	**1 210,00**	**1 248,40**	**1 306,10**
rast pracujúcich G až Q	-	29,70	1,70	38,40	57,70
% podiel G až Q na pracujúci celkove	55,41	55,82	55,75	56,33	56,75
Nezistené	**0,2**	**1,9**	**4,1**	**3,8**	**1,9**

Zdroj: Štatistický úrad SR, vlastné výpočty

Tabuľka 3: Vzťah zamestnanosti a HDP v Slovenskej republike

	2002	**2003**	**2004**	**2005**	**2006**	**k**
Zamestnanosť SR v tis. osôb*	2 127,00	2 164,60	2170,4	2 216,20	2 301,40	-
HDP v mil. Sk**	1 016 007	1 064 422	1 119 863	1 193 381	1 295 253	-
I_R v % - zamestnanosť	-	101,77	100,27	102,11	103,84	102,6
I_R v % - HDP	-	104,77	105,21	106,56	108,54	108,4
Δ Zamestnanosti v % / Δ HDP v %	-	0,97	0,95	0,96	0,96	-
Δ HDP v % - Δ zamestnanosti v %	-	3,00	4,94	4,45	4,69	-

Zdroj: Štatistický úrad SR, vlastné výpočty
Legenda: * podľa metodiky VZPS, ** HDP v stálych cenách roku 2000 vypočítaných reťazením objemov metódou ESNÚ 95 podľa štvrťročných národných účtov

2.6 Skratky

ESA95 Európsky systém účtov 1995
EÚ(15) Európska únia s prvými 15 členskými štátmi
HDP (GDP) Hrubý domáci produkt
I_B Bázický index
I_R Reťazový index
k Priemerné ročné tempo rastu v %
OKEČ Odvetvová klasifikácia ekonomických činností
SR Slovenská republika
VZPS Verejné zisťovanie pracovných síl

3 ZÁVER

Štruktúra v sektorovej zamestnanosti sa za posledné obdobie mení, dochádza k rastu podielu terciárneho sektora a poklesu v primárnom sektore, čím Slovensko nasleduje trend rozvinutých ekonomík. Počet pracovníkov vo všetkých regiónoch má v posledných rokoch rastúci charakter, tento vývoj však nie je úplne kontinuálny, celkový počet pracovníkov na Slovensku napriek tomu stúpa.

Podľa odvetví ekonomickej činnosti (OKEČ) je možné sledovať trend, ktorý na jednej strane ukazuje na silnejúcu pozíciu terciárneho sektoru a na druhej strane čím ďalej, tým slabšiu pozíciu primárneho sektora v oblasti zamestnanosti.

V sledovanom období rokov 2002 až 2006 Slovensko vykazovalo pomerne vysoký ekonomický rast meraný vývojom HDP, no tento rast sa v oblasti dynamiky zamestnanosti neprejavil v plnej miere, najmä čo sa týka tvorby pracovných miest (rast HDP prevyšoval viac ako trojnásobne rast celkovej zamestnanosti).

POUŽITÁ LITERATÚRA

[1] BOBÁKOVÁ, V. – HEČKOVÁ, J. 2007. Analýza konkurencieschopnosti slovenského spracovateľského priemyslu. *In: Politická ekonomie*, roč. LV, 2007, č. 4, s. 490-507. ISSN 0032-3233.

[2] KÁRÁSZ, P. - KÁRÁSZ, P.ml. 2002. *Zamestnanosť a základné tendencie na trhu práce v ekonomike Slovenska v roku 2002* [online]. Bratislava: Friedrich Ebert Stiftung, Október 2002. [cit. 2007-12-3]. Dostupné na internete: http://library.fes.de/pdf-files/ bueros/slowakei/04217.pdf

[3] LUBYOVÁ, M. 2000. Trh práce. In *MARCINČIN, Anton - BELBAVÝ, Miroslav a kolektív. Hospodárska politika na Slovensku 1990-1999*. Bratislava: Centrum pre spoločenskú a mediálnu analýzu, Slovak Foreign Policy Association, INEKO, 2000. ISBN 80-968147-1-0, s. 161-201.

[4] ŠINDLERYOVÁ, I. 2004. Regionálna politika – obdobie pred a po vstupe Slovenska do EÚ. In: *Zborník z medzinárodného seminára – Marketing a médiá, Regionálny marketing so zameraním na integračné procesy Slovenska do EÚ*. Trnava: Fakulta masmediálnej komunikácie Univerzity sv. Cyrila a Metoda v Trnave, 2004, s. 192 – 195. ISBN: 81-89034-82-9.

[5] ŠTATISTICKÝ ÚRAD SR. Metodický list základného ukazovateľa č. 19 [online]. Bratislava: Štatistický úrad SR [cit. 2007-11-12]. Dostupné na internete: http://www.statistics.sk/wmetis/kzuk_s/ml_lst.jsp?wKlas=15

* Tento príspevok je jedným z výstupov v rámci riešenia grantovej úlohy VEGA č. 1/4638/07) s názvom „Výskum determinantov a aktivizujúcich prvkov akcelerácie regionálneho rozvoja a návrh znalostného modelu vedúceho k zvýšeniu konkurenčnosti regiónu s podporou špecifického marketingového inštrumentária“ a centra excelentnosti s názvom „Centrum excelentnosti výskumu kognícií (CEVKOG)“.

ZHODNOTENIE VÝVOJA BANKOVÉHO SEKTORA NA SLOVENSKU V OBDOBÍ 2001 - 2007

Martin KRAČINOVSKÝ

Podnikovohospodárska fakulta EU v Bratislave so sídlom v Košiciach, Tajovského 13

kracinovsky@yahoo.com

Abstrakt

Bankovníctvo patrí k tým odvetviam ekonomiky, ktoré sa na jej raste podieľajú významným podielom. V Slovenskej republike sa bankovníctvo ako také začalo rozvíjať začiatkom 90. rokov s nástupom trhovej ekonomiky a vznikom komerčných bánk. Za takmer dve desaťročia prešlo výraznými kvantitatívnymi, ale hlavne kvalitatívnymi zmenami. Bankovníctvo sa stalo veľmi zaujímavým predmetom podnikania, pričom jeho atraktivita má za dôsledok stále väčší podiel zahraničného kapitálu. Toto obdobie už bolo len čiastočne ovplyvnené negatívnou situáciou sektora z druhej polovice 90. rokov. Cieľom príspevku je zhodnotiť kľúčové oblasti bankovníctva, akými sú vklady, úvery, efektívnosť, rentabilita, koncentrácia a identifikovať významné trendy, ktoré slovenské bankovníctvo čaká v nasledujúcich rokoch.

***Kľúčové slová*:** *bankovníctvo, komerčná banka, bilančná suma, cost-to-income ratio, rentabilita*

1 ÚVOD

Banky, ktorých história siaha ďaleko do minulosti, patria k tým subjektom, bez ktorých by sme si snáď ani nedokázali predstaviť bezproblémové fungovanie ekonomického systému. Bankovníctvo, ktorého súčasťou sú všetky bankové inštitúcie, patrí k jedným z najvýznamnejších odvetví národného hospodárstva. Umožňuje efektívne využívať dočasne voľné peňažné prostriedky všetkých hospodáriacich jednotiek a riešiť úverom prechodnú potrebu peňažných prostriedkov podnikov, jednotlivcov a ostatných organizácií, hospodárne vykonávať platobný styk tak vo vnútri hospodárstva, ako aj vo vzťahoch so zahraničnými subjektmi a poskytovať služby spojené s peňažným kapitálom.

Vo vyspelých trhových ekonomikách sú aktívnymi účastníkmi diania na trhu aj finančné inštitúcie. Bankovníctvo, ako jedna z najvýznamnejších a najdôležitejších súčastí národného hospodárstva nie je statické a nemenné, ale podlieha a prispôsobuje sa neustálemu vývoju makroprostredia a je odrazom jeho stupňa vyspelosti. Veľký význam majú aj komerčné banky, ktoré z pozície finančného sprostredkovateľa plnia dôležité funkcie spojené s refinancovaním deficitných subjektov a zhodnocovaním prostriedkov subjektov, ktoré disponujú ich prebytkom.

Zvyšovanie náročnosti klientov, postupná deregulácia, konsolidácia a liberalizácia trhu, vývoj nových technológií a rastúca konkurencia nevyhnutne vyvolávajú potrebu prehodnotenia prístupu bánk ku klientom a k trhu. Na druhej strane sa však banky musia zameriavať aj na interné procesy a nemenej dôležité je analyzovanie a monitorovanie ich finančnej situácie.

Nevyhnutnou súčasťou trhovej ekonomiky je aj rozvinutá banková sústava, ktorá býva väčšinou dvojstupňová. Prvý stupeň predstavuje centrálna banka a druhý je tvorený ostatnými komerčnými bankami. Jednotlivé stupne sú oddelené, čo znamená, že centrálna banka neuskutočňuje činnosti, ktoré sú v pôsobnosti komerčných bánk a komerčné banky zase nevykonávajú také úlohy, na ktoré má centrálna banka výhradné právo. Postavenie bánk v ekonomickom systéme znázorňuje schéma 1. Spoločným menovateľom indentifikácie pozície bánk v ekonomike je to, že napomáhajú presunu prostriedkov od tých, ktorí ich majú prebytok (veritelia) k tým, ktorí ich majú nedostatok (dlžníci).

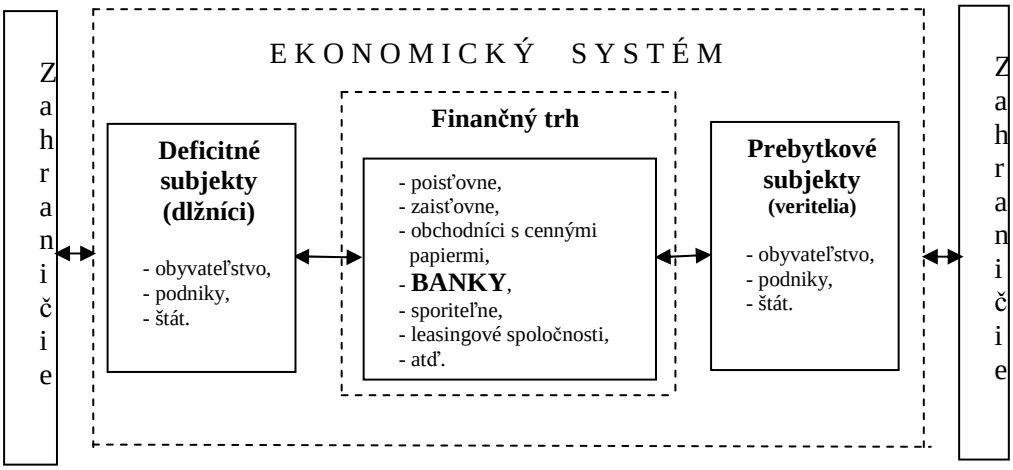
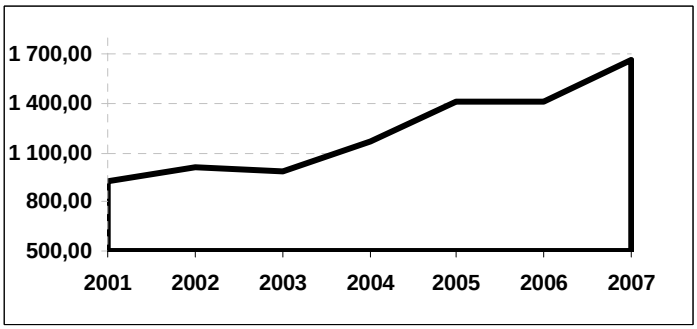


Schéma 1 Postavenie banky v ekonomickom systéme

Zdroj: vlastná schéma.

2 VÝVOJ BANKOVÉHO SEKTORA NA SLOVENSKU

Bankovníctvo na Slovensku prešlo za posledné dekády výraznými zmenami. Predovšetkým od začiatku deväťdesiatych rokov je možné sledovať jeho prudký rast sprevádzaný zmenou v štruktúre, zmenami v orientácii, ako aj v úlohách a cieľoch, ktoré má plniť a plní. Za čias centrálne plánovanej ekonomiky nebola pre banky charakteristická rôznorodosť v oblasti poskytovaných produktov a služieb. So zmenou a postavením bánk sa komerčné banky stali samostatnými ekonomickými subjektmi. Slovenský bankový sektor má za sebou turbulentný vývoj. Po nepriaznivej situácii z druhej polovice 90. rokov, kedy hrozilo zrútenie finančného trhu na Slovensku sa pristúpilo k ozdraveniu bánk. Banky boli vo veľmi zlej finančnej pozícii z viacerých dôvodov – vysokého podielu klasifikovaných úverov, nízkej likvidity, ako aj hlbokej podkapitalizovanosti. Po prijatí reštrukturalizačných opatrení a ozdravení vybraných bankových inštitúcií sa bankový sektor začal vyvíjať pozitívnym smerom.



Graf 1 Vývoj bilančnej sumy bankového sektora na Slovensku (mld. Sk)

Zdroj: [6] a vlastné spracovanie.

Slovensko sa začalo stávať zaujímavou a perspektívnou krajinou aj pre zahraničných investorov. Od roku 2001 do roku 2007 sa podiel zahraničných investorov na celkovom základnom imaní bánk zvýšil takmer o tretinu na 92 %. O rozvoji bankového sektora môžeme hovoriť aj v súčasnosti, pretože bilančná suma má rastúcu tendenciu, pričom v roku 2007 banky spravovali majetok v celkovej hodnote takmer 1,67 bilióna slovenských korún. S týmto majetkom vyprodukovali čistý zisk 17,40 mld. Sk. Za pozitívum možno považovať tiež vývoj rentability aktív (ROA), ktorá sa v priemere permanentne pohybovala nad hranicou jedného percenta. V otázkach kapitálovej primeranosti sa banky správali v súlade s bazilejským dohovorom a udržiavali ju nad povinnou minimálnou hranicou 8 %.

Tabuľka 1 Vybrané ukazovatele bankového sektora

Ukazovateľ	M. j.	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Podiel zahraničného kapitálu	%	60,60	85,32	88,90	89,60	91,00	92,00	92,00
EAT (čistý zisk)	mld. Sk	9,07	11,84	11,32	12,28	13,92	17,78	17,40
ROA (rentabilita aktív)	%	1,02	1,17	1,17	1,15	1,05	1,27	1,12
ROE	%	17,70	29,43	27,15	29,42	16,80	21,23	16,57
Kapitálová primeranosť	%	19,75	21,3	21,59	18,68	14,79	12,98	12,44
Počet bankových subjektov	počet	21	20	21	21	23	24	26
Equity Ratio	%	12,56	10,17	10,74	8,65	8,17	7,93	10,59
NPL Ratio*	%	24,31	11,18	9,07	7,16	4,47	3,26	2,47
Cost-to-Income Ratio	%	-	-	-	67,40	65,64	54,54	58,99
Evidenčný počet pracovníkov	počet	22 640	21 119	21 129	20 987	21 019	20 699	20 854

* podiel klasifikovaných úveroch na celkovom objeme poskytnutých úverov

Zdroj: [1], [2], [4], [6].

Najdôležitejšou udalosťou v roku 2001 bolo ukončenie reštrukturalizácie a privatizácia bánk s rozhodujúcim objemom aktív v bankovom sektore Slovenskej republiky. V bankovom sektore k 31.12.2001 pôsobilo 21 bankových subjektov, z toho 19 bánk, 2 pobočky zahraničných bánk a 10 zastúpení zahraničných bánk. Vývoj bilančnej sumy bankového sektora bol ovplyvnený najmä nárastom primárnych zdrojov o 10,83 % na objem 660,9 mld. Sk. Bol zaznamenaný nárast primárnych vkladov o viac ako 16 % a nárast sekundárnych zdrojov o 5,33 %.

V roku 2002 sa začali prejavovať výsledky reštrukturalizácie bankového sektora. Zlepšila sa produktivita aktív bánk, pozitívna zmena štruktúry výnosov, ako aj iných finančných ukazovateľov. Na trhu pôsobilo 20 bankových subjektov (18 bánk a 2 pobočky zahraničných bánk) a 7 zastúpení zahraničných bánk. Banky vykázali k 31.12.2002 čistý zisk v objeme 11,84 mld. Sk. Bilančná suma bankového sektora dosiahla objem viac ako 1 bilión Sk, čo predstavuje nárast oproti minulému roku o 9,17 %. Vývoj bilančnej sumy bol ovplyvnený nárastom primárnych zdrojov o 3,85 %, pričom sekundárne zdroje rástli takmer 14 % tempom.

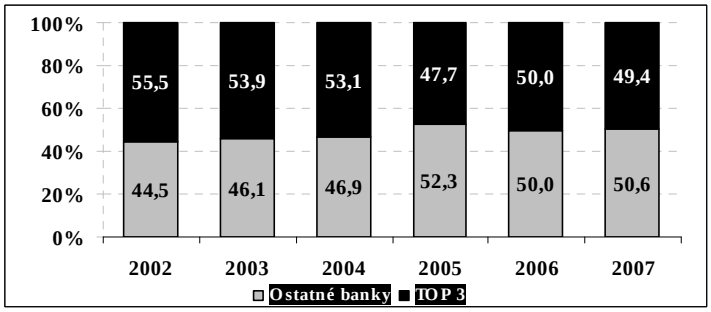
Rok 2003 bol rokom stabilizácie bankového sektora, ktorá vyplynula z výsledkov, dosiahnutých bankami v predošlom roku. V slovenskom bankovom sektore pôsobilo k 31.12. 2003 celkovo 21 bankových subjektov (18 bánk a 3 pobočky zahraničných bánk). Podiel zahraničných investorov na celkovom upísanom základnom imaní bánk sa v porovnaní s predchádzajúcim rokom zvýšil z 88,9 % na 89,6 %. Bilančná suma bankového sektora SR ku koncu roka poklesla o 2,82 % na úroveň 985,4 mld. Sk. Hlavným faktorom tohto poklesu bol predovšetkým pokles sekundárnych zdrojov o takmer 50 %, pri miernom raste primárnych zdrojov o 3,2 %. Banky vykázali kumulovaný čistý zisk v objeme 11,3 mld. SK, čo v medziročnom porovnaní znamená pokles o 4,22 % (0,5 mld. Sk v hodnotovom vyjadrení). V bankovom sektore došlo k výraznému zvýšeniu nákladov z operácii s cennými papiermi o 5,6 mld. Sk (274,1 %) pri miernom poklese výnosov o 2,1 mld. Sk (7,58 %).

V roku 2004 pôsobilo v slovenskom bankovom sektore 21 bankových inštitúcií. Vývoj bilančnej sumy v tomto roku sa priklonil k pozitívnemu trendu (graf 1), kedy sa zvýšila o 18,01 % na objem takmer 1 163 mld. Sk. Významnou mierou sa na tomto raste podieľali primárne a sekundárne zdroje, ktoré sa medziročne zvýšili o 11,73 % resp. 90,02 %. Najvýznamnejšiu položku aktív už dlhodobo predstavujú úvery klientom, pričom ich podiel sa pohybuje okolo 35 %. Na strane pasív sú najvýznamnejšou položkou vklady klientov, ktoré tvoria takmer 70 %. Banky vykázali k 31.12.2004 čistý zisk v objeme 12,280 mld. Sk. V medziročnom porovnaní to znamená nárast zisku o takmer jednu miliardu Sk, čo predstavuje približne 8,5 % v relatívnom vyjadrení.

Situácia v roku 2005 bola v bankovom sektore opäť priaznivá. Pozitívny ekonomický vývoj ovplyvnil aj trendy v bankovníctve. Vzrástol objem spravovaných aktív (bilančná suma sektora) z 1,163 bilión Sk na viac ako 1,4 bilión Sk, čo je nárast o 28 %. V bankovom sektore pôsobilo celkovo 23 bankových inštitúcií. Počet bánk v porovnaní s predchádzajúcim rokom sa nezmenil, zvýšil sa iba počet pobočiek zahraničných bánk z 2 na 5. Z tabuľky 1 je zrejmý aj nárast vykázaného čistého zisku bankového sektora, ktorý sa medziročne zvýšil o takmer 13,4 % (1,61 mld. Sk).

Kapitálová primeranosť bankového sektora v roku 2005, tak ako aj v predchádzajúcom roku, zaznamenala pokles. Dôvodom bol opäť nárast úverov a s tým súvisiaci aj nárast rizikovo vážených aktív. Povinnú hranicu 8 % však počas sledovaného obdobia splnili všetky banky.

V roku 2006 pôsobilo na slovenskom bankovom trhu celkovo 24 bankových inštitúcií. Tri najväčšie banky na Slovensku dosahovali 50 a viac percentný podiel na celkových aktívach v rokoch 2002 – 2006, až na výnimku v roku 2005 a 2007. Na základe doterajšieho vývoja môžeme konštatovať, že stredné a malé banky získavajú väčší podiel na trhu na úkor najväčších bánk. Jedným z dôvodov takéhoto stavu je aj trend konsolidácie, teda zlučovania menších a stredných bánk za účelom lepšieho, efektívnejšieho a komplexnejšieho uspokojovania finančných potrieb klientov, ako aj snaha o racionálne vynakladanie nákladov.



Graf 2 Podiel TOP 3 bánk na celkovej bilančnej sume

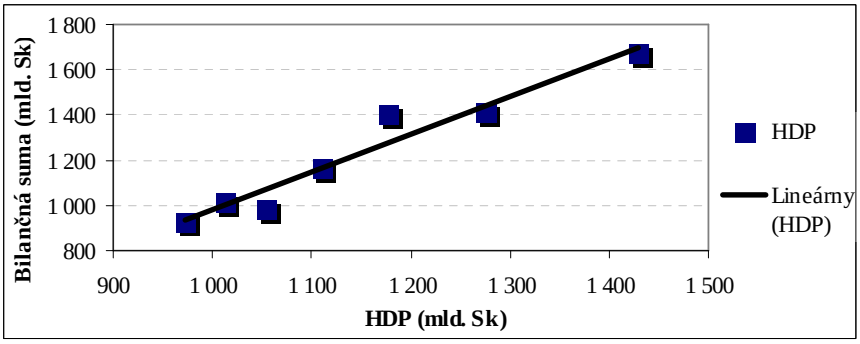
Zdroj: [6] a vlastné spracovanie.

V roku 2007 vytvoril priaznivý vývoj domácej ekonomiky priestor na pozitívny trend v rámci finančného sektora ako celku. V bankovom sektore bol dominantný pokračujúci rast úverov klientom. Banky financovali predovšetkým sektor domácností a podnikov. V oblasti investícií do cenných papierov došlo k medziročnému poklesu, čo bolo dôsledkom predovšetkým poklesu štátnych dlhopisov. Aj v tomto roku boli vklady klientov pre banky dôležitým zdrojom. Čistý zisk dosiahol 17,40 mld. Sk, pričom najväčším podielom k tomu prispeli úrokové príjmy, ktoré rástli najmä vo veľkých bankách (keďže banky využili svoju pozíciu na trhu a zvyšovali úrokové príjmy prostredníctvom vyššieho objemu úverov). V roku 2007 pokračoval trend znižovania hodnoty ukazovateľa kapitálovej primeranosti vlastných zdrojov. Viaceré banky čerpali podriadený dlh alebo zisk vytvorený z predchádzajúcich rokov. Pri predpoklade pokračujúceho rastu úverov v roku 2008 bude vo vybraných bankách potrebné zvyšovať objem kapitálu.

2.3 Závislosť vývoja bankového sektora od vývoja ekonomiky

Väčšina odvetví v rámci národného hospodárstva sa vyvíja v závislosti od rozvoja ekonomiky ako celku. Pozitívnym príkladom je aj slovenský bankový sektor, ktorého rozvoj (meraný nárastom bilančnej sumy) zodpovedá vývoju ekonomiky (meraný rastom hrubého domáceho produktu).

Z nasledujúceho grafu 3 je zrejmé, že vývoj bilančnej sumy v bankovom sektore korešponduje vo vysokej miere s vývojom hrubého domáceho produktu. Výsledky regresnej analýzy dokázali túto závislosť, pričom korelačný determinant (R^2) dosiahol hodnotu 0,9436. Môžeme to interpretovať tak, že na vývoj bilančnej sumy v bankovom sektore vplýva z 94,4 % rozvoj národnej ekonomiky. Na bilančnú sumu vplývajú aj iné faktory, ako je vývoj HDP, pričom ich vplyv je iba 5,6 %.

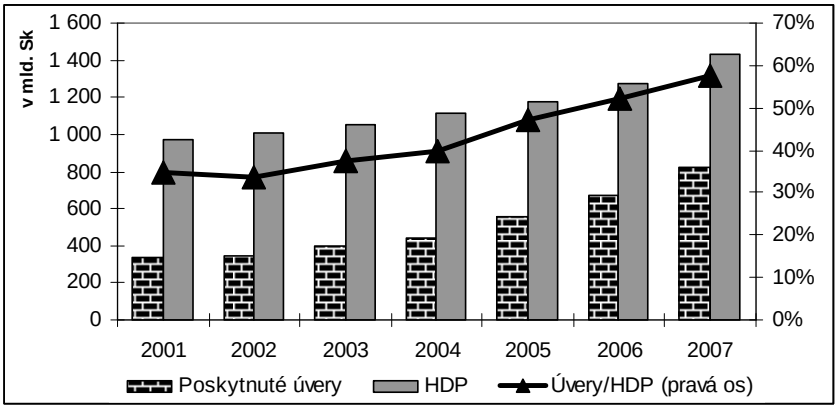


Graf 3 Závislosť vývoja bankového sektora od HDP

Zdroj: [6], [8], [9] a vlastné výpočty.

2.4 Podiel úverov na hrubom domácom produkte

O vyspelosti bankového sektora vypovedá aj podiel úverov na celkovom hrubom domácom produkte. Tento ukazovateľ indikuje o. i. zadlženosť obyvateľstva resp. úverovú aktivitu bankových subjektov v krajine. Za ostatných sedem rokov sa podiel úverov na celkovom hrubom domácom produkte zvýšil z 34,8 na necelých 58 %. Pri porovnaní s ostatnými krajinami Európskej únie (EÚ 12) je zadlženosť Slovákov relatívne veľmi nízka. Podiel úverov na HDP na Slovensku dosahuje približne jednu tretinu z priemeru EÚ (viac ako 150 %), avšak možno konštatovať, že momentálna situácia v bankovom sektore má tendenciu pomaly sa približovať hodnotám Európskej únie.

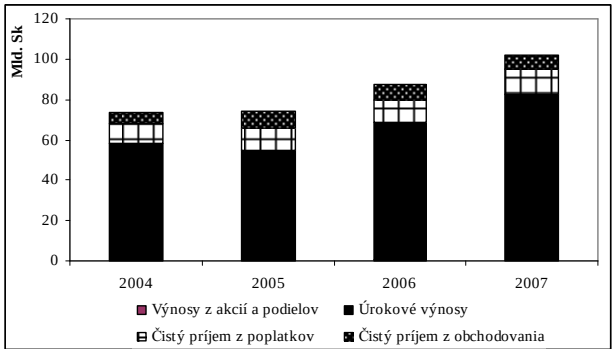


Graf 4 Podiel úverov na HDP

Zdroj: [6], [8] a vlastné výpočty.

2.5 Štruktúra výnosov a efektívnosť slovenských bánk

Z hľadiska štruktúry výnosov môžeme konštatovať, že základným bankovým príjmom sú úrokové výnosy. V období štyroch rokov 2004 – 2007 sa ich podiel na celkových výnosoch pohyboval od 74 do 80 %. Príjmy z poplatkov a provízií oscilovali okolo 13 %. Vzhľadom na intenzitu konkurencie na bankovom trhu banky sa budú snažiť stanovovať poplatky oveľa citlivejšie smerom ku klientovi. Po vstupe do Európskej menovej únie v januári 2009 sa súčasné úrokové sadzby zvýšia, aby sa prispôsobili tým európskym. Z toho titulu možno predpokladať zdôraznenie významu úrokových výnosov v celkových bankových príjmoch.



Graf 5 Vývoj a štruktúra výnosov slovenských bánk

Zdroj: [6], [8] a vlastné výpočty.

Efektívnosť bánk, meraná pomerom prevádzkových nákladov a výnosov dosiahla v roku 2007 hodnotu necelých 59 %. Znamená to, že banky museli na jednu korunu výnosov vynaložiť v priemere 59 halierov. Oproti roku 2004 však došlo k poklesu o 8,4 percentuálneho bodu, avšak efektívnosť bánk stále ostáva tou oblasťou, v ktorej sú veľmi veľké rezervy. Ich správnym identifikovaním a správnym využitím si banka môže zabezpečiť zvýšenie ziskovosti, zníženie nákladovej náročnosti, optimalizáciu procesov a v konečnom dôsledku náskok pred konkurenciou.

Tabuľka 2 Cost-to-Income Ratio

Ukazovateľ	M. j.	2004	2005	2006	2007
Cost-to-Income Ratio	%	67,40	65,64	54,54	58,99

Zdroj: [6].

2.6 Koncentrácia bankového sektora

Ďalším významným ukazovateľom za bankový sektor ako celok je ukazovateľ stupňa koncentrácie v odvetví. Na determináciu konkurenčnej situácie v relevantnom odvetví sa často používa Herfindhal-Hirshmanov index (HHI), ktorý bližšie charakterizuje koncentráciu odvetvia. Vypočíta sa podľa vzťahu

$$HHI = \sum_{i=1}^{n} x_i^2 ,$$

kde n predstavuje počet všetkých bánk v bankovom sektore a x_i je podiel i-tej banky na relevantnom trhu.

Z nášho pohľadu je HHI univerzálny, pretože ho možno použiť na meranie stupňa koncentrácie napríklad v bankovom sektore alebo v oblasti úverov, či vkladov. Herfindahl-Hirschmanov index sa zakladá na predpoklade, že konkurenčná sila rastie s druhou mocninou trhového podielu. Maximálna hodnota HHI môže byť 10 000, čo by znamenalo, že v sledovanom odvetví pôsobí iba jedna banka. Takáto situácia je však spravidla teoretická. Ukazovateľ HHI preto môže dosahovať rôzne hodnoty, ktoré možno rozdeliť do nasledujúcich skupín:

1. vysoko koncentrované odvetvie, ak HHI > 1 800,
2. stredne koncentrované odvetvie, ak 1 000 < HHI < 1800,
3. nízko koncentrované odvetvie, ak HHI < 1 000.

Tabuľka 3 Herfindhal-Hirshmanov index bankového sektora

Rok	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
HHI	1 334	1 321	1 254	1 194	1 100	1 111	1 086

Zdroj: [1], [4], [6] a vlastné výpočty.

Z výpočtov uvedených v tabuľke 3 môžeme konštatovať, že koncentrácia slovenského bankového sektora sa nachádza v strednom pásme stupnice HHI. Žiadna z bánk nedisponuje takým postavením na trhu, aby ho mohla výrazne ovplyvniť vo svoj prospech. Za ostatných 6 rokov sa

koncentrácia znížila o 248 bodov, čím sa priblížila k dolnej hranici stredne koncentrovaného odvetvia. Z vývoja v bankovom sektore je zrejmý fakt, že podiely najväčších bánk na Slovensku sa mierne znižujú a získava predovšetkým segment stredných bánk, kde sme v nedávnej minulosti boli svedkami niekoľkých fúzií.

Slovenský bankový sektor je stále atraktívny nielen pre domácich, ale aj zahraničných investorov predovšetkým kvôli jeho každoročnému dynamickému rastu a stále nevyčerpanému potenciálu. Existuje tu priestor pre uplatnenie ďalších bánk, je len otázkou, akým spôsobom sa vstup uskutoční a s akými konkurenčnými podmienkami.

3 ZÁVER

Rozvoj a dynamika rastu slovenského bankového sektora sa v ekonomike začali prejavovať začiatkom 21. storočia. Permanentný nárast bilančnej sumy, zvyšovanie podielu úverov na HDP, nárast vkladov klientov, skvalitňovanie úverového portfólia, nárast významu úrokových výnosov, nadpriemerná rentabilita, vysoká atraktivita pre zahraničných investorov predstavujú základné charakteristiky bankového sektora na Slovensku v období 2001 až 2007.

Ekonomika Slovenska rástla v ostatných rokoch dynamickým tempom a stále patrí na popredné pozície v tomto meradle. Rovnaká situácia prevládala aj v bankovom sektore. Rozvoj a rast bankovníctva takmer kopíroval vývoj slovenskej ekonomiky, čo potvrdzuje aj vykonaná regresná analýza. Znamená to, že trend vývoja bankovníctva je závislý od situácie v národnom hospodárstve. Predikcie viacerých inštitúcií týkajúce sa rastu slovenskej ekonomiky sú pozitívne z čoho možno vyvodiť záver, že bankový sektor by mal rásť aj naďalej. Sú tu však oblasti a prebiehajúce trendy, ktoré by manažmenty bánk mali brať do úvahy, ako napríklad konsolidácia, globalizácia, výskum a vývoj v oblasti informačných technológií, faktor rizika, súčasná a potenciálna konkurencia, či nemenej dôležitá regulácia a dohľad nad bankovníctvom.

Globalizácia zasahuje ekonomiky krajín ako celok, preto sa tomuto procesu nemôže ubrániť ani bankový sektor. Podiel zahraničného kapitálu sa po privatizácii začal rapídne zvyšovať a v súčasnosti prevyšuje 90 %. Slovenský bankový trh síce ešte komplexnosťou a širokou ponukou služieb nepatrí k svetovej špičke, ale istým krokom sa k týmto krajinám približuje.

Ďalším významným trendom v slovenskom bankovníctve je konsolidácia, o čom nasvedčuje aj vývoj v ostatných rokoch, v ktorých došlo k niekoľkým fúziám a v roku 2008 bol avizovaný predaj ďalšej komerčnej banky. Z hľadiska koncentrovanosti bankového trhu môžeme konštatovať, že slovenský bankový sektor sa pohybuje na hranici nízkej až strednej koncentrácie. Zlučujú sa predovšetkým banky v kategórii malých až stredných za účelom zlepšenia postavenia na trhu. V sledovanom období nedisponovala žiadna banka významným podielom na trhu. Tento scenár vývoja vysvetľuje vysoká konkurencia medzi komerčnými bankami, ktorých aktivity nekompromisne smerujú k akvizíciám klientov. Konkurenčný boj v bankovom sektore bude stále intenzívnejší. Závislosť vývoja bankovníctva od ekonomiky bola dokázaná štatisticky významným modelom z čoho možno konštatovať, že s poklesom miery rastu národného hospodárstva dôjde aj k spomaleniu rozvoja bankového sektora a vtedy banky budú nútené hľadať možnosti pre ďalší rast, ktorý celý konkurenčný tlak len znásobí.

Nemenej dôležitou oblasťou, ktorá výrazným spôsobom vplýva na bankové podnikanie je regulácia a dohľad nad bankovníctvom. Je všeobecne známe, že práve bankový sektor je jedným z najviac regulovaným odvetvím. V slovenských bankách došlo v sledovanom období k niekoľkým zásadným zmenám – prechod na Bazilej II, zostavovanie účtovných závierok podľa medzinárodných štandardov, zmena dohliadajúceho orgánu nad bankovníctvom, v súčasnosti sa intenzívne pracuje na prípravách v súvislosti so zavedením eura. Kľúčová je predovšetkým otázka kapitálovej primeranosti, na výpočet ktorej môžu banky používať tri rôzne prístupy. Čím pokročilejší prístup si banky zvolia, tým adekvátnejšie budú výsledky kapitálovej primeranosti, dôsledkom čoho bude potreba viazania menšieho podielu kapitálu, zníženie rizika a efektívnejšie využitie vloženého kapitálu.

Svoju váhu dôležitosti má aj riziko, ktoré je s bankovým podnikaním úzko späté. Či už je to riziko likvidity, zmeny úrokových sadzieb, operačné alebo trhové riziká. Slovenský bankový sektor

zaznamenal pozitívny trend aj v oblasti klasifikovaných úverov, ktorých podiel permanentne klesá. Z toho možno konštatovať, že banky svoj rast kontrolujú a pri poskytovaní úverov sú opatrnosť a prijateľné riziko na popredných miestach.

POUŽITÁ LITERATÚRA

[1] BELÁS, J. a kol: Manažment komerčnej banky. Trenčín : GC TECH, 2007. ISBN 978-80-969189-7-3.

[2] BELÁS, J.: Vybrané trendy v slovenskom bankovníctve za obdobie 2000 – 2003. In Ekonomický časopis. s. 929-941. Vol. 8, č. 52/2004, ISSN 0013-3035

[3] FESTIČ, M., BEKO, J.: The Banking Sector and Macroeconomic Performance in Central European Economies. In Finance a úvěr – Czech Journal of Economics and Finance, s 131-151. Vol. 58, č. 3-4/2008. ISSN 0015-1920

[4] KAFKOVÁ, E. – KRAČINOVSKÝ, M.: K finančnej analýze Všeobecnej úverovej banky, a. s. na Slovensku. In Finance a výkonnost firem ve věde, výuce a praxi, Zlín : Univerzita Tomáše Bati ve Zlíně, 2007. ISBN 978-80-7318-536.

[5] KOCH, W. T.: Bank management. 3. vydanie, Orlando : The Dryen Press, 1995. ISBN 00300-477-30.

[6] Správy o stave a vývoji slovenského finančného trhu za roky 2001 – 2007, dostupné na <http://www.nbs.sk>, aktuálne k 25.8.2008

[7] SVITEK, M.: Kapitálové vybavenie komerčných bánk. Bratislava : Eurounion, 2006. ISBN 80-88984-88-2.

[8] <http://www.infostat.sk> - INFOSTAT – Inštitút informatiky a štatistiky.

[9] <http://www.statistics.sk> – Štatistický úrad Slovenskej republiky

VZÁJEMNÁ VAZBA ZMĚN HDP, SPOTŘEBY A INVESTIC

Jiří KRAFT

Technická univerzita v Liberci, Hospodářská fakulta

Jiri.Kraft@tul.cz

Abstrakt

Prakticky ve všech vyspělých tržních ekonomikách dochází k růstu HDP, ten však roste v různých ekonomikách odlišným tempem.

Ekonomická teorie vychází z předpokladu, že růst důchodů je provázen sice rostoucí úrovní spotřeby, avšak sklon ke spotřebě má tendenci se snižovat, neboť roste sklon k úsporám. Lze-li zjednodušeně předpokládat rovnost úspor a investic, pak spolu s růstem HDP by měly růst i investice a naopak; růst investic by měl vést k následnému růstu HDP. Logicky vzato tedy různým tempem v jednotlivých ekonomikách.

Přitom růst HDP u zemí, kde je výchozí hodnota tohoto ukazatele vyšší, by měl znamenat zvětšování ekonomického náskoku před zeměmi ostatními, což by vedlo ceteris paribus k ekonomické divergenci. To, zda k takovému vývoji skutečně dochází, ověřuje příspěvek na vzorku států EU v horizontu let 2005 až 2007.

***Klíčová slova*:** *hrubý domácí produkt, spotřeba, investice, úspory, země EU*

1 ÚVOD

Ekonomická teorie dochází na základě zobecnění dlouhodobých trendů ekonomického vývoje k celé řadě závěrů, na základě kterých lze predikovat budoucí ekonomický vývoj. Jedním z nich je vazba vznikající mezi změnou HDP a úrovní spotřeby, zároveň však i změnou sklonu ke spotřebě; vazba mezi spotřebou a investicemi zprostředkovanou veličinou úspor.

V zásadě platí, že růst HDP je vyvolaný investicemi, přičemž ty jsou závislé na velikosti úspor a naopak, úspory jsou závislé na velikosti HDP, resp. na velikosti spotřeby, která a priori zkrátila velikost HDP použitelného pro úspory.

Zjednodušeně řečeno výše HDP determinuje přes výše zmíněné veličiny svůj další vývoj, což při různé výši důchodu v jednotlivých regionech (zde jsou uvažovány jako regiony země EU) může při podcenění významu přerozdělovacích procesů vést ke značné divergenci jednotlivých subjektů Evropské unie.

To, zda je takový vývoj reálným nebezpečím, je v dalším textu ověřováno na konkrétních datech posledních čtvrtletí let 2005, 2006 a 2007 na vybraných členských státech EU. Konkrétně jde o 12 původních a 9 nově přistoupivších zemí EU.

2 VÝŠE A ČLENĚNÍ HDP – FENOMÉN BUDOUCÍHO VÝVOJE

2.3 Hypotézy a metodologie

V dalším textu je ověřovány dva předpoklady:

a) Vyšší absolutní úroveň HDP na obyvatele s sebou nese nižší sklon ke spotřebě $\left(\frac{C}{Y}\right)$, než je tomu ve státech, kde je úroveň HDP na obyvatele nižší, při současně vyšší absolutní spotřebě.

b) Vyšší míra růstu HDP je spojena s vyšším růstem podílu investic na HDP.

Zdrojová data, která byla použita k ověření výše uvedených hypotéz, představují:

HDP = hrubý domácí produkt v běžných cenách, mil. EUR, položka ESA 1995[1] 8.89, je definován jako hodnota všeho vyrobeného zboží a služeb bez mezispotřeby.
C = výdaje na osobní konečnou spotřebu v běžných cenách, mil. EUR, položka ESA 1995 3.75, zahrnují výdaje na zboží a služby, použité pro přímé uspokojení individuálních potřeb nebo společných potřeb komunity.
G = vládní výdaje na konečnou spotřebu v běžných cenách, mil. EUR, položka ESA 1995, 3.79, zahrnuje dvě kategorie výdajů: jednak hodnotu zboží a služeb vyrobenou samotnou vládou a vládou nakoupené zboží a služby, bez investičních výdajů a transferů.
I = tvorba hrubého fixního kapitálu v běžných cenách, mil. EUR, položka ESA 1995, 3.102, ukazatel obsahuje nákupy fixních aktiv výrobního sektoru včetně části hodnoty nevýrobního sektoru využívaných při výrobních aktivitách, a to jak hmotných, tak nehmotných.
(e-i) = externí bilance zboží a služeb v běžných cenách, mil. EUR, položka ESA 1995, 8.68, představuje rozdíl mezi exportem zboží a služeb a jejich importem.
Hodnoty všech ukazatelů jsou sezónně ošetřeny.

Struktura HDP je uvažována jako součet spotřeby (C), vládních výdajů (G), hrubých investic (I) a rozdílu exportu a importu (e-i). Pro jednoduchost je abstrahováno od přímých investic mezi analyzovanými ekonomikami, tedy v každé z nich se úspory (S) rovnají investicím (S = I). Jako kritérium spolehlivosti dat byla posuzována diference celkové hodnoty HDP a součtových hodnot jednotlivých uvažovaných datových komponent. Za spolehlivá byla považována data s mírou diference menší než 1 % GDP, za dostatečné spolehlivá jsou považována data s mírou diference v uzavřeném intervalu <1-5 %> HGDP (Belgie, Dánsko, Finsko, Kypr, Malta, Lotyšsko, Maďarsko, Slovensko, Slovinsko). Tuto hranici překročilo Estonsko, proto je ze vzorku zemí odebráno.

Analyzována je, jak již bylo uvedeno, situace 12 tradičních zemí EU a 9 zemí přistoupivších do EU k 1.5.2004. Do zkoumaného vzorku nejsou zařazeny země EU 25, pro něž nebyla k dispozici data v databázi Eurostatu (chybí Švédsko, Irsko, Řecko).

2.4 HDP jeho komponenty

Následující údaje zachycují absolutní výši důchodu v jednotlivých zemích, ale především ukazují, jaký je v něm podíl jednotlivých komponent HDP (v rámci tzv. výdajové metody jeho výpočtu), a to v letech 2005 až 2007. Země jsou seřazeny podle relace HDP na obyvatele, když hodnota EU 27 = 100, počínaje zemí s nejvyšší úrovní tohoto ukazatele.

[1] ESA 1995 = European System of Accounts

Tabulka 1: Úroveň HDP na obyvatele, HDP a jeho struktura v roce 2005 vybraných zemí EU

země	HDP/obyv. (EU 27 = 100)	HDP (mil. EUR)	C (% HDP)	G (% HDP)	I (% HDP)	e-i (% HDP)
Luxembourg	247,3	7 880	39,11	16,76	21,75	22,38
Netherlands	129,7	130 845	48,95	23,80	18,79	8,46
Austria	127,2	62 253	55,28	18,54	21,93	4,25
Denmark	124,5	52 831	49,54	26,02	20,25	4,20
Belgium	123,3	76 911	53,63	23,02	20,71	2,64
United Kingdom	119,8	462 026	64,18	22,00	17,43	-3,61
Germany	116,9	565 070	59,01	18,75	17,84	4,39
Finland	113,3	40 063	53,85	22,38	20,28	3,49
France	112,1	438 148	57,06	23,67	20,35	-1,08
Italy	111,0	363 289	58,69	21,03	20,73	-0,44
Spain	101,2	233 744	57,63	18,11	29,80	-5,54
Cyprus	89,2	3 549	65,16	18,91	20,34	-4,41
Slovenia	82,3	7 252	55,69	19,53	26,47	-1,68
Malta	78,6	1 221	64,97	20,60	21,07	-6,65
Portugal	76,9	37 897	65,02	21,42	22,21	-8,64
Czech Republic	73,6	26 119	49,17	21,65	24,90	4,28
Hungary	63,4	22 731	55,67	22,09	22,99	-0,75
Slovakia	55,6	10 042	58,62	18,85	27,86	-5,33
Lithuania	49,1	5 469	65,23	17,15	23,53	-5,91
Poland	49,0	64 117	63,94	18,15	18,56	-0,65
Latvia	43,4	3 503	66,19	17,72	32,37	-16,28

Tabulka 2: Úroveň HDP na obyvatele, HDP a jeho struktura v roce 2006 vybraných zemí EU

země	HDP/obyv. (EU 27 = 100)	HDP (mil. EUR)	C (% HDP)	G (% HDP)	I (% HDP)	e-i (% HDP)
Luxembourg	253,2	8 723	36,16	15,41	19,00	29,44
Netherlands	129,5	137 838	46,67	25,19	20,43	7,70
Austria	127,0	65 634	54,08	18,44	22,10	5,39
Denmark	125,9	55 364	49,59	26,23	22,48	1,71
United Kingdom	122,0	495 017	63,36	21,91	18,19	-3,46
Belgium	121,0	80 542	52,71	22,39	20,74	4,16
Germany	116,6	590 870	57,27	17,74	18,13	6,86
Finland	116,5	42 982	53,03	22,33	19,81	4,84
France	110,3	459 792	56,56	23,35	21,28	-1,18
Italy	106,9	374 557	59,26	19,79	21,40	-0,45
Spain	101,2	252 095	57,20	18,23	30,77	-6,20
Cyprus	90,5	3 749	65,00	18,11	20,69	-3,79
Slovenia	85,3	7 954	53,52	19,15	28,20	-0,86
Malta	77,1	1 302	59,36	20,13	18,15	2,36
Czech Republic	75,3	29 633	49,02	20,94	24,60	5,44
Portugal	74,7	39 629	64,98	20,52	21,04	-6,54
Hungary	63,3	23 421	53,61	22,88	21,42	2,09
Slovakia	57,2	12 027	56,12	18,50	26,45	-1,07
Poland	50,7	71 333	63,33	18,58	20,57	-2,48
Lithuania	50,5	6 253	67,17	18,94	26,49	-12,60
Latvia	45,8	4 383	72,89	17,98	34,00	-24,87

Tabulka 3: Úroveň HDP na obyvatele, HDP a jeho struktura v roce 2007 vybraných zemí EU

země	HDP/obyv. (EU 27 = 100)	HDP (mil. EUR)	C (% HDP)	G (% HDP)	I (% HDP)	e-i (% HDP)
Luxembourg	263,9	9 356	34,47	14,69	19,28	31,57
Netherlands	130,9	144 816	46,43	24,82	19,85	8,90
Austria	128,1	69 123	53,41	18,41	22,29	5,89
Denmark	126,5	57 929	50,11	25,98	22,74	1,17
Belgium	120,9	84 048	54,00	22,78	22,10	1,12
United Kingdom	119,1	496 920	63,80	21,79	18,58	-4,17
Germany	115,0	612 680	56,25	17,71	18,54	7,50
Finland	115,0	45 989	52,12	22,15	21,59	4,14
France	112,3	480 897	57,31	23,19	21,85	-2,35
Italy	105,0	385 406	59,25	20,01	21,07	-0,34
Spain	102,8	268 345	57,33	18,53	31,21	-7,08
Cyprus	92,5	4 007	66,37	17,83	20,87	-5,07
Slovenia	86,7	8 701	53,86	18,52	29,38	-1,75
Malta	77,4	1 378	62,45	21,58	22,68	-6,71
Czech Republic	76,4	34 163	48,71	20,26	24,43	6,60
Portugal	75,3	41 440	65,12	20,27	22,52	-7,91
Hungary	64,1	25 650	54,45	21,92	20,85	2,78
Slovakia	60,5	14 455	57,73	17,75	26,03	-1,51
Lithuania	53,1	7 428	68,70	17,22	27,99	-13,91
Poland	51,2	82 535	62,06	18,13	22,62	-2,81
Latvia	49,8	5 324	64,24	18,50	32,14	-14,88

Pramen: http://epp.eurostat.ec.europa.eu Pozn.: HDP na obyvatele posuzováno v PPS

Sledujeme-li změnu podílu spotřeby v této sestupné dráze úrovně HDP na obyvatele u jednotlivých zemí, můžeme konstatovat, že až na výjimky se prokazuje, že u zemí s nižší úrovní důchodu na obyvatele je sklon ke spotřebě skutečně vyšší.

Existuje zde samozřejmě celá řada výjimek, např. vysoký sklon ke spotřebě ve vyspělé Velké Británii ve všech sledovaných letech; či naopak nízký sklon ke spotřebě, tedy vysoký sklon k úsporám v České republice, která nepatří svým HPD na obyvatele ke špičce EU, ale to lze přisuzovat určitým tradicím v těchto zemích a jiným vlivům. Vzhledem k tomu, že východiskem byl předpoklad, že úspory se rovnají investicím, a s ohledem na fakt, že sklon ke spotřebě dává při součtu se sklonem k úsporám číslo 1, není překvapující, že snižování sklonu ke spotřebě vede k růstu sklonu k investicím $\left(\frac{I}{Y}\right)$ u sledovaných zemí.

Z výše uvedených údajů navíc vyplývá – i když to nebylo předmětem zkoumání - že podíl vládních výdajů na HDP je na velikosti HDP na obyvatele prakticky nezávislý. Vlastně stejný podíl této veličiny mají země z první, druhé i třetí třetiny tabulky (Rakousko, Kypr a Slovensko). Z uvedených čísel zároveň ale vyplývá, že výše důchodu na obyvatele se promítá do externí bilance zboží a služeb (e-i), jak byl tento ukazatel výše definován. Země s vyšším HDP na obyvatele mají, jak bylo možné očekávat, tento parametr spíše v kladných číslech.

Jistá modifikace součtů procentního zastoupení komponentů HDP v tabulkách č. 2 a 3 je způsobena právě externí bilancí zboží a služeb. Z nich je potom zřejmé, která země má disponibilní důchod vyšší než důchod vytvořený a naopak.

Tabulka č. 4 zachycuje přehledně, jak se ve třech po sobě jdoucích letech vazba mezi sledovanými ukazateli vyvíjela.

Tabulka 4 Vývoj absolutní výše HDP a jeho struktury v letech 2005-2007 ve vybraných zemí EU

země	rok	HDP (mil. EUR)	C (% HDP)	G (% HDP)	I (% HDP)	e-i (% HDP)
Germany	2005	565 070	59,01	18,75	17,84	4,39
	2006	590 870	57,27	17,74	18,13	6,86
	2007	612 680	56,25	17,71	18,54	7,50
United Kingdom	*2005*	*462 026*	*64,18*	*22,00*	*17,43*	*-3,61*
	2006	*495 017*	*63,36*	*21,91*	*18,19*	*-3,46*
	2007	*496 920*	*63,80*	*21,79*	*18,58*	*-4,17*
France	2005	438 148	57,06	23,67	20,35	-1,08
	2006	459 792	56,56	23,35	21,28	-1,18
	2007	480 897	57,31	23,19	21,85	-2,35
Italy	*2005*	*363 289*	*58,69*	*21,03*	*20,73*	*-0,44*
	2006	*374 557*	*59,26*	*19,79*	*21,40*	*-0,45*
	2007	*385 406*	*59,25*	*20,01*	*21,07*	*-0,34*
Spain	2005	233 744	57,63	18,11	29,80	-5,54
	2006	252 095	57,20	18,23	30,77	-6,20
	2007	268 345	57,33	18,53	31,21	-7,08
Netherlands	*2005*	*130 845*	*48,95*	*23,80*	*18,79*	*8,46*
	2006	*137 838*	*46,67*	*25,19*	*20,43*	*7,70*
	2007	*144 816*	*46,43*	*24,82*	*19,85*	*8,90*
Belgium	2005	76 911	53,63	23,02	20,71	2,64
	2006	80 542	52,71	22,39	20,74	4,16
	2007	84 048	54,00	22,78	22,10	1,12
Poland	*2005*	*64 117*	*63,94*	*18,15*	*18,56*	*-0,65*
	2006	*71 333*	*63,33*	*18,58*	*20,57*	*-2,48*
	2007	*82 535*	*62,06*	*18,13*	*22,62*	*-2,81*
Austria	2005	62 253	55,28	18,54	21,93	4,25
	2006	65 634	54,08	18,44	22,10	5,39
	2007	69 123	53,41	18,41	22,29	5,89
Denmark	*2005*	*52 831*	*49,54*	*26,02*	*20,25*	*4,20*
	2006	*55 364*	*49,59*	*26,23*	*22,48*	*1,71*
	2007	*57 929*	*50,11*	*25,98*	*22,74*	*1,17*
Finland	2005	40 063	53,85	22,38	20,28	3,49
	2006	42 982	53,03	22,33	19,81	4,84
	2007	45 989	52,12	22,15	21,59	4,14
Portugal	*2005*	*37 897*	*65,02*	*21,42*	*22,21*	*-8,64*
	2006	*39 629*	*64,98*	*20,52*	*21,04*	*-6,54*
	2007	*41 440*	*65,12*	*20,27*	*22,52*	*-7,91*
Czech Republic	2005	26 119	49,17	21,65	24,90	4,28
	2006	29 633	49,02	20,94	24,60	5,44
	2007	34 163	48,71	20,26	24,43	6,60
Hungary	*2005*	*22 731*	*55,67*	*22,09*	*22,99*	*-0,75*
	2006	*23 421*	*53,61*	*22,88*	*21,42*	*2,09*
	2007	*25 650*	*54,45*	*21,92*	*20,85*	*2,78*
Slovakia	2005	10 042	58,62	18,85	27,86	-5,33
	2006	12 027	56,12	18,50	26,45	-1,07
	2007	14 455	57,73	17,75	26,03	-1,51
Luxembourg	*2005*	*7 880*	*39,11*	*16,76*	*21,75*	*22,38*

	2006	*8 723*	*36,16*	*15,41*	*19,00*	*29,44*
	2007	*9 356*	*34,47*	*14,69*	*19,28*	*31,57*
Slovenia	2005	7 252	55,69	19,53	26,47	-1,68
	2006	7 954	53,52	19,15	28,20	-0,86
	2007	8 701	53,86	18,52	29,38	-1,75
Lithuania	*2005*	*5 469*	*65,23*	*17,15*	*23,53*	*-5,91*
	2006	*6 253*	*67,17*	*18,94*	*26,49*	*-12,60*
	2007	*7 428*	*68,70*	*17,22*	*27,99*	*-13,91*
Cyprus	2005	3 549	65,16	18,91	20,34	-4,41
	2006	3 749	65,00	18,11	20,69	-3,79
	2007	4 007	66,37	17,83	20,87	-5,07
Latvia	*2005*	*3 503*	*66,19*	*17,72*	*32,37*	*-16,28*
	2006	*4 383*	*72,89*	*17,98*	*34,00*	*-24,87*
	2007	*5 324*	*64,24*	*18,50*	*32,14*	*-14,88*
Malta	2005	1 221	64,97	20,60	21,07	-6,65
	2006	1 302	59,36	20,13	18,15	2,36
	2007	1 378	62,45	21,58	22,68	-6,71

Pramen: http://epp.eurostat.ec.europa.eu

Z uvedených čísel lze vypozorovat, že i v rámci jednotlivých zemí se spolu s růstem důchodu ve třech sledovaných letech snižuje podíl spotřeby na něm a dochází k růstu podílu investic. Výjimek je jen velmi málo, např. Litva. Potvrzuje se tak opět jeden z výchozích předpokladů.

Tabulka č. 5 zachycuje pořadí zemí, které jsou sestaveny podle úrovně spotřeby, vládních výdajů a investic v letech 2005 – 2007.

Tabulka 5 Pořadí vybraných zemí EU podle podílu úrovně spotřeby, podílu vládních výdajů a podílu investic v letech 2005-07

Pořadí podle podílu C na HDP			Pořadí podle podílu G na HDP			Pořadí podle podílu I na HDP		
rok 2005	rok 2006	rok 2007	rok 2005	rok 2006	rok 2007	rok 2005	rok 2006	rok 2007
Latvia	Latvia	Lithuania	Denmark	Denmark	Denmark	Latvia	Latvia	Latvia
Lithuania	Lithuania	Cyprus	Nether lands	Nether lands	Nether lands	Spain	Spain	Spain
Cyprus	Cyprus	Portugal	France	France	France	Slovakia	Slovenia	Slovenia
Portugal	Portugal	Latvia	Belgium	Hungary	Belgium	Slovenia	Lithuania	Lithuania
Malta	United Kingdom	United Kingdom	Finland	Belgium	Finland	Czech Republic	Slovakia	Slovakia
United Kingdom	Poland	Malta	Hungary	Finland	Hungary	Lithuania	Czech Republic	Czech Republic
Poland	Malta	Poland	United Kingdom	United Kingdom	United Kingdom	Hungary	Denmark	Denmark
Germany	Italy	Italy	Czech Republic	Czech Republic	Malta	Portugal	Austria	Malta
Italy	Germany	Slovakia	Portugal	Portugal	Portugal	Austria	Hungary	Poland
Slovakia	Spain	Spain	Italy	Malta	Czech Republic	Luxem-bourg	Italy	Portugal
Spain	France	France	Malta	Italy	Italy	Malta	France	Austria
France	Slovakia	Germany	Slovenia	Slovenia	Spain	Italy	Portugal	Belgium
Slovenia	Austria	Hungary	Cyprus	Lithuania	Slovenia	Belgium	Belgium	France
Hungary	Hungary	Belgium	Slovakia	Poland	Latvia	France	Cyprus	Finland
Austria	Slovenia	Slovenia	Germany	Slovakia	Austria	Cyprus	Poland	Italy
Finland	Finland	Austria	Austria	Austria	Poland	Finland	Nether-lands	Cyprus
Belgium	Belgium	Finland	Poland	Spain	Cyprus	Denmark	Finland	Hungary
Denmark	Denmark	Denmark	Spain	Cyprus	Slovakia	Nether-lands	Luxem-bourg	Netherl-ands
Czech Republic	Czech Republic	Czech Republic	Latvia	Latvia	Germany	Poland	United Kingdom	Luxem-bourg
Nether-lands	Nether-lands	Nether-lands	Lithuania	Germany	Lithuania	Germany	Malta	United Kingdom
Luxem-bourg	Luxem-bourg	Luxem-bourg	Luxem-bourg	Luxem-bourg	Luxem-bourg	United Kingdom	Germany	Germany

Pramen: zpracováno na základě dat http://epp.eurostat.ec.europa.eu

Pozoruhodné nicméně nepřekvapující je na uvedené tabulce stabilita, tj. jen velmi malá změna pořadí zemí podle podílu veličin na HDP v po sobě jdoucích letech. Jinak zde zachycené údaje potvrzují již doložená naplnění předpokladů.

2.5 Vazba mezi růstem HDP a změnami investic

Lze předpokládat, že růst investic vyvolá růst HDP a naopak, růst HDP vyvolává možnost dalšího růstu investic, neboť sklon ke spotřebě - a o to spíš mezní sklon ke spotřebě – spolu s růstem důchodu klesá, jak konec konců dokladuje i předchozí text. Je potom zřejmé, že doplňková veličina sklonu ke spotřebě, kterou je sklon k úsporám, poroste, o to více pak její marginální modifikace. Za předpokladu rovnosti úspor a investic by růst důchodu měl vést ceteris paribus k růstu investic.

Konkrétní čísla sledovaných vazeb vybraných zemí ve sledovaném období ukazuje tabulka č. 6.

Tabulka 6 Vazba mezi růstem HDP a průměrným podílem investic na HDP v letech 2005-2007 u vybraných zemí EU

země z EU 25	růst HDP 07/05 (%)	průměrný podíl I na HDP 2005-07 (%)	země z EU 25	růst HDP 07/05 (%)	průměrný podíl I na HDP 2005-07 (%)
Germany	1,08	18,17	Portugal	1,09	21,92
United Kingdom	1,08	18,07	Czech Republic	1,31	24,64
France	1,10	21,16	Hungary	1,13	21,75
Italy	1,06	21,06	Slovakia	1,44	26,78
Spain	1,15	30,60	Luxembourg	1,19	20,01
Netherlands	1,11	19,69	Slovenia	1,20	28,01
Belgium	1,09	21,18	Lithuania	1,36	26,00
Poland	1,29	20,58	Cyprus	1,13	20,63
Austria	1,11	22,10	Latvia	1,52	32,84
Denmark	1,10	21,82	Malta	1,13	20,64
Finland	1,15	20,56			

Pramen: zpracováno na základě dat http://epp.eurostat.ec.europa.eu

Z tabulky lze vysledovat naplnění předpokládané vazby sledovaných veličin. Tempo růstu HDP mezi roky 2007 a 2005 bylo vyvoláno, resp. vyvolalo určitý růst průměrného podílu investic na HDP a to tak, že vyšší růst HDP se vázal na vyšší průměrný podíl investic na HDP.

I zde existují výjimky, neboť např. více než 30ti procentní veličina podílu investic na HDP ve Španělsku se váže na růst HDP mezi roky 2005 a 2007 na úrovni 1,15 (podobná situace je u Litvy), přičemž Finsku ke stejné změně HDP stačilo v průměru pouhých 20,56 % podílu investic na HDP.

Pomineme-li tyto výjimky, pak lze zároveň konstatovat, že účinnost investic se v jednotlivých zemích EU výrazně neliší ve smyslu schopnosti těchto investic navýšit HDP.

Z tabulky č. 7 je navíc zřejmé, že růst HDP je ve sledovaném období vyšší u nových členských zemí EU než u zemí původních, což je ve spojení právě s vyšším průměrným podílem investic na HDP u těchto nových členských zemí EU.

Tabulka 7 Srovnání růstu HDP a průměrného podílu investic na HDP v letech 2005-2007 u původních a nových zemí EU 25

země z EU 25	růst HDP 07/05 (%)	průměrný podíl I na HDP 2005-07 (%)	země z EU 25	růst HDP 07/05 (%)	průměrný podíl I na HDP 2005-07 (%)
Germany	1,08	18,17	Poland	1,29	20,58
United Kingdom	1,08	18,07	Czech Republic	1,31	24,64
France	1,10	21,16	Hungary	1,13	21,75
Italy	1,06	21,06	Slovakia	1,44	26,78
Spain	1,15	30,60	Slovenia	1,20	28,01
Netherlands	1,11	19,69	Lithuania	1,36	26,00
Belgium	1,09	21,18	Cyprus	1,13	20,63
Austria	1,11	22,10	Latvia	1,52	32,84
Denmark	1,10	21,82	Malta	1,13	20,64
Finland	1,15	20,56			
Portugal	1,09	21,92			
Luxembourg	1,19	20,01			

Pramen: zpracováno na základě dat http://epp.eurostat.ec.europa.eu

S ohledem na závěry uvedené v předchozí části o vazbě měnících se investic a růstu HDP je zřejmé, že tento vývoj rychlejšího růstu HDP u zemí s nižší úrovní HDP na obyvatele je ve spojení nejen s průměrným podílem investic na HDP těchto zemí, ale i s přerozdělovacími procesy, ke kterým dochází ve prospěch nových členských zemí třeba i ve spojení s výše uváděnou vazbou exportu a importu, resp. jejího schodku u mnoha méně vyspělých zemí. Vytváří se tak prostor pro souběžné navýšení domácí spotřeby i investic z vnějšku navýšeným vytvořeným HDP na vyšší úroveň disponibilního HDP. Tato skutečnost působí proti divergenci, ke které by jinak v rámci EU mohlo docházet.

3 ZÁVĚR

Se závěry ekonomické teorie je realita vybraných států EU v souladu, tedy alespoň při ověřování dvou vytýčených hypotéz. Na zkoumaném vzorku členských států EU v období 2005-2007 se verifikovala hypotéza, že vyšší úroveň vytvořeného HDP na obyvatele s sebou nese nižší sklon ke spotřebě. To se potvrdilo jak v rámci rostoucího HDP stejného státu, tak i v mezistátním srovnání.

Verifikaci výše uvedené hypotézy je možné považovat za důležitou především proto, že na sklon ke spotřebě a sklon k úsporám, resp. na jejich marginálních varianty, má vliv i celá řada dalších skutečností a tyto skutečnosti se mohou v průběhu let a ekonomických změn měnit, není proto možné potvrzenou vazbu považovat za fatální.

Verifikována byla na zkoumaném vzorku i další hypotéza, neboť vyšší míra růstu HDP je skutečně spojena s vyšším růstem podílu investic na HDP, resp. obráceně vzato, vyšší míra růstu HDP generuje rostoucí podíl úspor na HDP. Z toho by bylo možné verifikovat i předpoklad ekonomické teorie, že efektivnost investic klesá. To ale přesahuje možnosti tohoto článku.

Prokázaný fakt, že růst HDP je u nových členských zemí EU (tedy u zemí, které mají menší HDP na obyvatele než země původní) vyšší než u zemí původních, je pozitivní ve smyslu ekonomické konvergence. Homogenita integračního společenství označovaného jako Evropská unie se tak zvětšuje.

Poděkování:

Tento článek byl zpracován za podpory Grantové agentury České republiky v souvislosti s řešením výzkumného projektu č. 402/05/2480.

POUŽITÁ LITERATURA

[1] GDP per capita in Purchasing Power Standards [online] Eurostat. [cit. 20.8.2008], dostupné z http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page?_pageid=1996,39140985&_dad=portal&_schema=PORTAL&screen=detailref&language=en&product=REF_TB_national_accounts&root=REF_TB_national_accounts/t_na/t_nama/t_nama_gdp/tsieb010

[2] Gross domestic product [online] Eurostat. [cit. 20.8.2008], dostupné z http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page?_pageid=1996,39140985&_dad=portal&_schema=PORTAL&screen=detailref&language=en&product=EUROIND_NA&root=EUROIND_NA/euro_na/na_gdp/na010

[3] Private final consumption expenditure [online] Eurostat. [cit. 20.8.2008], dostupné z http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page?_pageid=1996,39140985&_dad=portal&_schema=PORTAL&screen=detailref&language=en&product=EUROIND_NA&root=EUROIND_NA/euro_na/na_pvcon/na020

[4] Government final consumption expenditure [online] Eurostat. [cit. 20.8.2008], dostupné z http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page?_pageid=1996,39140985&_dad=portal&_schema=PORTAL&screen=detailref&language=en&product=EUROIND_NA&root=EUROIND_NA/euro_na/na_gvcon/na030

[5] Gross fixed capital formation [online] Eurostat. [cit. 20.8.2008], dostupné z http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page?_pageid=1996,39140985&_dad=portal&_schema=PORTAL&screen=detailref&language=en&product=EUROIND_NA&root=EUROIND_NA/euro_na/na_gfc/na040

[6] External balance of goods and services. [online] Eurostat. [cit. 20.8.2008], dostupné z http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page?_pageid=1996,39140985&_dad=portal&_schema=PORTAL&screen=detailref&language=en&product=EUROIND_NA&root=EUROIND_NA/euro_na/na_exbal/na050

MODEL HODNOCENÍ REGIONŮ NA BÁZI VICEKRITERIÁLNÍHO VÁŽENÉHO RANKINGU

Ivana KRAFTOVÁ

Universita Pardubice, Fakulta ekonomicko-správní

Ivana.Kraftova@uni-pardubice.cz

Abstrakt

Při řízení povzbudivého růstu regionu hraje svou roli řada rozličných faktorů. Některé z nich lze považovat za významné z hlediska účinku na dynamiku rozvoje regionu. Otázkou je, zda při meziregionálním srovnání úroveň těchto ukazatelů odpovídá úrovni vytvořeného bohatství v regionu. Cílem příspěvku je popsat model hodnocení regionu na bázi vícekriteriálního váženého rankingu a ukázat výsledky jeho aplikace na datech regionů (krajů, NUTS III) České republiky.

Klíčová slova*: *region, ranking, váha pořadí, bohatství, výkonnost, povzbudivý růst

1 ÚVOD

Otázka růstu a rozvoje regionů je jednou ze zásadních, na něž je upřena pozornost v rámci Evropské unie [7]. Při hodnocení regionů, jejich konkurenceschopnosti, růstového potenciálu a rozvoje je možné užít různé metodiky [1]. Volnou inspirací pro vytvoření a aplikaci prezentovaného modelu vícekriteriálního váženého rankingu je Higginsova teorie povzbudivého růstu [3].

Indikátory, které představují v modelu zvažovaná kritéria, jsou voleny tak, aby respektovaly široký záběr potenciálu růstu, není proto vynechán ani aspekt rozvoje informační a znalostní společnosti. [2], [4], [5].

Stranou není ponechána ani otázka možné aplikace metrického benchmarkingu [6], resp. jisté benchmarkingové dekompozice souhrnného ukazatele, to zejména v souvislosti s řízením povzbudivého růstu regionu.

2 POPIS MODELU HODNOCENÍ REGIONU

Při konstrukci modelu byla určena nejdříve vstupní data, tj. data, která představují kritéria hodnocení regionu při řízení jeho povzbudivého růstu. V této fázi bylo vybráno 5 ukazatelů, a to

1. disponibilní důchod domácností (DDD), který je vnímán jako odraz koupěschopné poptávky v regionu; tj. spotřebu, která podněcuje produkci;

2. tvorba hrubého fixního kapitálu (HFK), jakožto statisticky vykazovaný ukazatel investic, tj. odloženou spotřebu, která představuje jak obnovovací, tak čisté investice do nejvýznamnější části kapitálu;

3. vývoz regionu (EXP), odrážející svým způsobem jednak jeho výkonnost, ale také vnější konkurenceschopnost jako jednu z podmínek jeho ekonomického růstu;

4. výdaje na vědu a výzkum (VVV), které jsou ve znalostní společnosti chápány jako jeden z dynamizujících prvků rozvoje ekonomiky;

5. využití internetu (INT), který v podmínkách informační společnosti představuje vysoký potenciál pro rozvoj jak spotřeby, tak výroby a značnou měrou přispívá i k rozvoji znalostní společnosti, tedy podobně jako v předcházejícím případě jde o ukazatel, který byl vybrán do modelu jako dynamizující faktor zajišťování povzbudivého růstu regionu.

Ukazatele 1 až 4 představují absolutní hodnoty v mil. CZK, tím jsou ignorovány meziregionální velikostní rozdíly, které mohou být popsány např. počtem obyvatel, resp. počtem zaměstnaných osob

podle charakteru ukazatele. Tabulka č. 1 zachycuje přehled uvažovaných indikátorů v jejich absolutním a relativním vyjádření.

Tabulka 1 Přehled posuzovaných ukazatelů

zkratka	typ	popis, jednotka
DDD	abs.	disponibilní důchod domácností regionu v mil. CZK
DDD/o	relat.	disponibilní důchod domácností na obyvatele regionu v mil. CZK na 1 obyvatele
HFK	abs.	tvorba hrubého fixního kapitálu v regionu v mil. CZK
HFK/z	relat.	tvorba hrubého fixního kapitálu v regionu na zaměstnance v mil. CZK na 1 zaměstnance
EXP	abs.	vývoz regionu v mil. CZK
EXP/z	relat.	vývoz regionu na zaměstnance v mil. CZK na 1 zaměstnance
VVV	abs.	Výdaje na vědu a výzkum v regionu v mil. CZK
VVV/z	relat.	Výdaje na vědu a výzkum v regionu na zaměstnance v mil. CZK na 1 zaměstnance
INT	relat.	podíl jedinců využívajících internet v %

Pramen: vlastní zpracování

Pozn.: Všechny ukazatele se vztahují k roku 2006, pouze INT je hodnotou vztaženou ke 2. čtvrtletí 2006.

Bylo stanoveno pořadí krajů podle jednotlivých ukazatelů. V každém tomto rankingu byla použita minimální hodnota jako základ = 1 a pro regiony s vyššími hodnotami ukazatele byl určen násobek základní minimální hodnoty, tj. váha jeho pozice v rankingu označená jako „**váha pořadí**“.

Pro zjištění míry odlišnosti mezi absolutními a relativními ukazateli byl tento postup aplikován pro oba typy ukazatelů. Tabulka č. 2a dokládá, že absolutní ukazatele vykazují vyšší variabilitu hodnot, než ukazatele relativní, a to ve všech čtyřech porovnávaných případech. Tabulka 2b ukazuje na odlišnosti v pozicích jednotlivých regionů v rámci rankingů v závislosti na užití absolutního či relativního ukazatele.

Tabulka 2a Porovnání vah pořadí absolutních a relativních ukazatelů regionů

pořadí	DDD	*DDD/o*	HFK	*HFK/z*	VVV	*VVV/z*	EXP	*EXP/z*
1	5,96	*1,53*	12,30	*2,55*	270,23	*45,81*	8,12	*5,34*
2	4,57	*1,19*	4,66	*1,77*	120,07	*33,38*	4,36	*4,42*
3	4,20	*1,13*	4,55	*1,59*	77,96	*21,72*	3,40	*4,22*
4	4,02	*1,09*	4,32	*1,55*	71,23	*19,53*	3,02	*3,22*
5	2,70	*1,09*	2,75	*1,55*	27,21	*16,84*	2,96	*2,87*
6	2,26	*1,08*	2,54	*1,45*	24,13	*15,30*	2,81	*2,79*
7	2,14	*1,07*	2,45	*1,31*	23,18	*12,74*	2,49	*2,69*
8	2,06	*1,06*	2,07	*1,25*	20,89	*11,86*	2,01	*2,61*
9	2,05	*1,06*	1,82	*1,22*	18,79	*9,88*	1,86	*2,36*
10	1,97	*1,04*	1,59	*1,22*	18,70	*9,67*	1,82	*2,32*
11	1,80	*1,02*	1,32	*1,11*	13,87	*7,78*	1,79	*2,11*
12	1,77	*1,02*	1,32	*1,09*	8,28	*4,64*	1,75	*1,98*
13	1,47	*1,00*	1,24	*1,03*	7,28	*3,48*	1,62	*1,92*
14	1,00	*1,00*	1,00	*1,00*	1,00	*1,00*	1,00	*1,00*

Pramen: vlastní zpracování

Odlišnosti v hodnotách vah pořadí v závislosti na typu ukazatele jsou zřejmé. Konkrétně: maximální váha VVV 5,9krát převyšuje maximální váhu VVV/zam., maximální váha HFK 4,83krát převyšuje maximální váhu HFK/zam., maximální váha DDD 3,89krát převyšuje maximální váhu DDD/obyv. Nejnižšího násobku dosahuje EXP, jehož maximální váha činí 1,53 násobek EXP/zam.

Na základě odlišností vah pořadí lze vysledovat i změny v pozicích jednotlivých regionů v rankingu v závislosti na použitém ukazateli, jak dokládá tabulka č. 2b.

Tabulka 2b Změny v pozicích regionů v závislosti na typu ukazatele

pořadí	DDD	*DDD/o*	HFK	*HFK/z*	VVV	*VVV/z*	EXP	*EXP/z*
1	**PHA**	**PHA**	**PHA**	**PHA**	**PHA**	**PHA**	**STČ**	**STČ**
2	**STČ**	**STČ**	MSK	PLK	**STČ**	**STČ**	MSK	PAK
3	MSK	PLK	STČ	MSK	**MSK**	**MSK**	**PLK**	**PLK**
4	JHM	HKK	JHM	STČ	**JHM**	**JHM**	PAK	LBK
5	ULK	JHČ	PLK	OLK	**PAK**	**PAK**	JHM	MSK
6	JHČ	JHM	ULK	JHM	JHČ	LBK	ULK	ULK
7	OLK	VYS	OLK	ULK	**ZLK**	**ZLK**	PHA	VYS
8	**ZLK**	**ZLK**	**JHČ**	**JHČ**	LBK	JHČ	**ZLK**	**ZLK**
9	PLK	PAK	ZLK	KVK	**PLK**	**PLK**	LBK	KVK
10	HKK	LBK	HKK	ZLK	**OLK**	**OLK**	JHČ	HKK
11	VYS	MSK	PAK	LBK	**HKK**	**HKK**	VYS	JHČ
12	PAK	OLK	VYS	HKK	ULK	VYS	HKK	OLK
13	LBK	ULK	LBK	VYS	VYS	ULK	OLK	JHM
14	**KVK**	**KVK**	KVK	PAK	**KVK**	**KVK**	KVK	PHA

Pramen: vlastní zpracování

Pozn.: PHA=Praha, STČ=Středočeský kraj, JHČ=Jihočeský kraj, PLK=Plzeňský kraj, KVK=Karlovarský kraj, ULK=Ústecký kraj, LBK=Liberecký kraj, HKK=Královéhradecký kraj, PAK=Pardubický kraj, VYS=Kraj Vysočina, JHM=Jihomoravský kraj, OLK=Olomoucký kraj, ZLK=Zlínský kraj, MSK=Moravskoslezský kraj

Z tabulky 2b vyplývá, že nejvíce shodných pozic (tučně zvýrazněno) v obou typech ukazatelů se vyskytuje u ukazatele VVV (10 ze 14 dvojic), nejméně u ukazatele HFK (2 ze 14 dvojic).

Pro model hodnocení regionů byly užity relativní ukazatele.

2.3 Rankingové vícekriteriální hodnocení regionů bez užití vah

Při posouzení pozice jednotlivých regionů v rankingu bez užití vah bylo pořadí nahrazeno počtem bodů, kdy maximum bodů odpovídá počtu regionů v rankingu.

Každému regionu bylo v každém ukazateli přiřazeno příslušné bodové ohodnocení. Čím lepší region v daném kritériu, tím vyšší hodnota. Hodnoty bodů dosažené v jednotlivých hodnocených ukazatelích byly následně sečteny a byla zjištěna ztráta regionu na dosažitelném maximu, které odpovídá součinu počtu regionů a počtu kritérií (ukazatelů).

Na závěr této části byl zpracován ranking bodového součtu. Tabulka č. 3 obsahuje jak bodová hodnocení pořadí jednotlivých regionů podle jednotlivých ukazatelů, tak bodový součet a ztrátu na dosažitelné maximum (80).

Tabulka 3 Bodové ohodnocení rankingu jednotlivých kritérií a jeho sumace

kraj	DDD/o.	HFK/z.	VVV/z	EXP/z.	INT	součet bodů	ztráta proti dosažitelnému maximu
PHA	14	14	14	1	14	57	13
STČ	13	11	13	14	12	63	7
JHČ	10	7	7	4	5	33	37
PLK	12	13	6	12	9	52	18
KVK	1	6	1	6	6	20	50
ULK	2	8	2	9	1	22	48
LBK	5	4	9	11	2	31	39
HKK	11	3	4	5	10	33	37
PAK	6	1	10	13	13	43	27
VYS	8	2	3	8	8	29	41
JHM	9	9	11	2	11	42	28
OLK	3	10	5	3	4	25	45
ZLK	7	5	8	7	3	30	40
MSK	4	12	12	10	7	45	25

Pramen: vlastní zpracování

V rámci stanovené metodiky hodnocení je nejlepším regionem ČR NUTS III Středočeský kraj (překvapivě to není Praha) a nejhorším NUTS III (podle očekávání) je Karlovarský kraj, i když i ten přesahuje dosažitelné minimum (5) o 15 bodů.

Podle dosažených výsledků lze podle bodové ztráty oproti dosažitelnému maximu rozdělit regiony České republiky do tří skupin:

v intervalu ≤0;10≥ se nachází pouze jeden region, a to Středočeský kraj;

v intervalu ≤11;29≥ figuruje 5 regionů, a to (v závorce uvedena bodová ztráta): Praha (13); Plzeňský kraj (18); Moravskoslezský kraj (25); Pardubický kraj (27) a Jihomoravský kraj (28);

v intervalu ≤30;50≥ jsou zbývající regiony, a to: Jihočeský a Královéhradecký kraj se stejnou bodovou ztrátou (37); Liberecký kraj (39); Zlínský kraj (40); kraj Vysočina (41); Olomoucký kraj (45); Ústecký kraj (48); Karlovarský kraj (50).

2.4 Rankingové vícekriteriální hodnocení regionů s užitím vah

S ohledem na řádovou nesrovnatelnost hodnot ukazatele výdajů na vědu a výzkum na obyvatele (VVV/z), byl snížen ve všech případech na jednu desetinu své hodnoty. Vzhledem k tomu, že v modelu je rozhodující pořadí nikoli samotná hodnota ukazatele, nenarušuje tato úprava konzistenci dat. A to i s ohledem na to, že v dalším zpracování nedochází k multiplikaci ukazatelů.

Váhy pořadí jednotlivých kritérií hodnocení – jak bylo výše uvedeno – představují násobek nejnižší hodnoty příslušného ukazatele, které dosáhl jeden z krajů. S ohledem na úpravu ukazatele VVV/z se ve vahách tohoto ukazatele objevují i hodnoty nižší než 1.

Tabulka 4 Váhové ohodnocení rankingu jednotlivých kritérií a jeho sumace

kraj	DDD/o	HFK/z	VVV/z	EXP/z	INT	sumace
PHA	1,534	2,549	4,581	**1,000**	1,617	11,279
STČ	1,194	1,546	3,338	5,335	1,286	12,699
JHČ	1,093	1,246	1,186	2,114	1,117	6,756
PLK	1,130	1,769	0,988	4,218	1,214	9,319
KVK	**1,000**	1,222	**0,100**	2,363	1,154	5,839
ULK	1,000	1,306	0,348	2,792	**1,000**	6,445
LBK	1,042	1,113	1,530	3,223	1,069	7,977
HKK	1,093	1,088	0,778	2,320	1,253	6,532
PAK	1,062	**1,000**	1,684	4,422	1,322	9,490
VYS	1,070	1,028	0,464	2,688	1,202	6,452
JHM	1,082	1,447	1,953	1,921	1,286	7,689
OLK	1,020	1,545	0,967	1,979	1,096	6,608
ZLK	1,062	1,222	1,274	2,614	1,084	7,257
MSK	1,023	1,587	2,172	2,873	1,178	8,833

Pramen: vlastní zpracování

Z tabulky č. 4 jsou zřejmé kraje s nejnižším pořadím ve sledovaných ukazatelích (hodnoty protučněny), a to v ukazateli disponibilní důchod domácností na obyvatele je to Karlovarský kraj těsně následovaný Ústeckým krajem; v ukazateli hrubého fixního kapitálu na zaměstnance je to Pardubický kraj; minimální hodnoty ve výdajích na vědu a výzkum dosahuje opět Karlovarský kraj; hodnota exportu na zaměstnance je nejnižší v Praze; nejnižší využití internetu vykazuje Ústecký kraj.

S využitím sumace vah pořadí byl proveden ranking krajů, který zachycuje tabulka č. 5, která navíc zachycuje i absolutní hodnotu náskoku sumace vah pořadí příslušného kraje před jeho následovníkem.

Tabulka 5 Ranking krajů podle sumace vah pořadí

kraj	sumace	náskok sumace vah pořadí před následujícím krajem
Středočeský	12,699	1,421
Praha	11,279	1,789
Pardubický	9,490	0,171
Plzeňský	9,319	0,486
Moravskoslezský	8,833	0,855
Liberecký	7,977	0,288
Jihomoravský	7,689	0,432
Zlínský	7,257	0,501
Jihočeský	6,756	0,148
Olomoucký	6,608	0,076
Královéhradecký	6,532	0,080
Vysočina	6,452	0,006
Ústecký	6,445	0,606
Karlovarský	5,839	x

Pramen: vlastní zpracování

Rozdíly mezi kraji sousedícími v rankingu ukazují i na míru mezikrajových rozdílů, které jsou značné například mezi kraji Pardubickým a Prahou, či mezi Libereckým a Moravskoslezským krajem. Naopak téměř zanedbatelný rozdíl je mezi Ústeckým krajem a Vysočinou.

Obdobně jako u bodového hodnocení lze i u hodnocení podle vah pořadí rozdělit regiony ČR, tentokrát do 4 skupin:

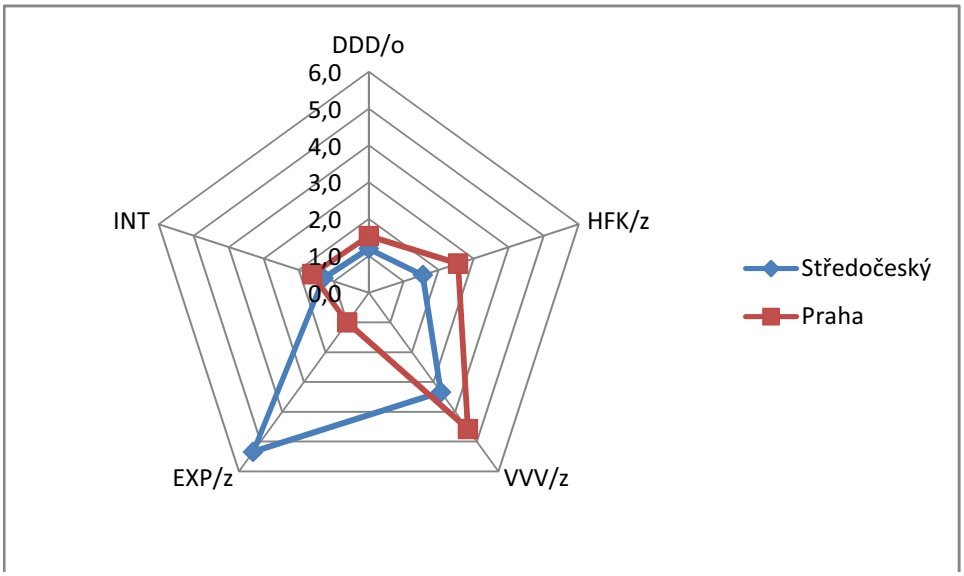
hodnotu součtu vah nad 10 vykazují dva kraje, a to Středočeský kraj a Praha;

v intervalu ≤8; 10≥ figurují 3 kraje, a to překvapivě (v pozitivním slova smyslu) Pardubický, dále Plzeňský a Moravskoslezský,

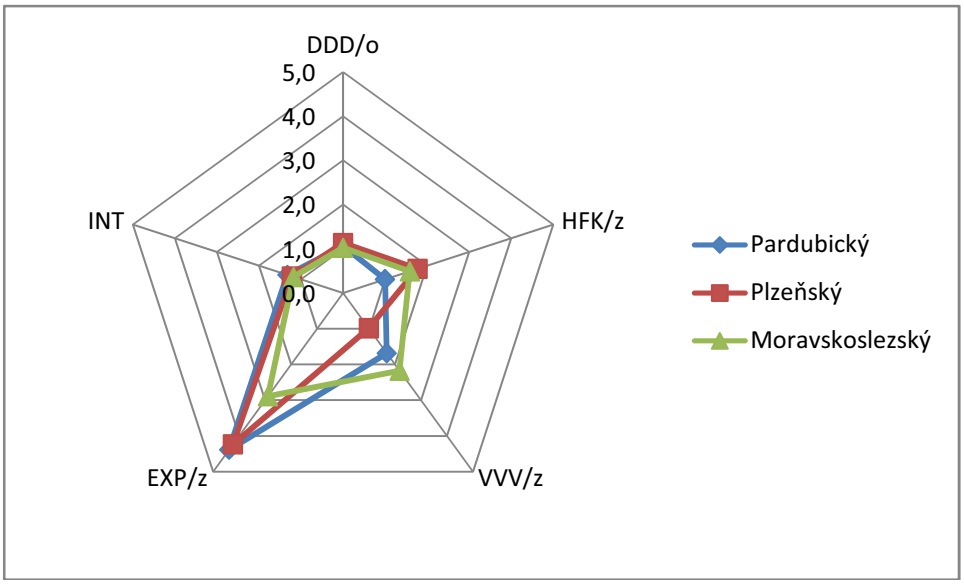
hodnotu v intervalu ≤7; 8) dosahují kraje Liberecký, překvapivě (v negativním slova smyslu) Jihomoravský a dále Zlínský;

v intervalu ≤5;7) se nacházejí zbývající regiony, a to: Jihočeský kraj, Olomoucký kraj, Královéhradecký kraj, kraj Vysočina, Ústecký kraj a poslední Karlovarský kraj.

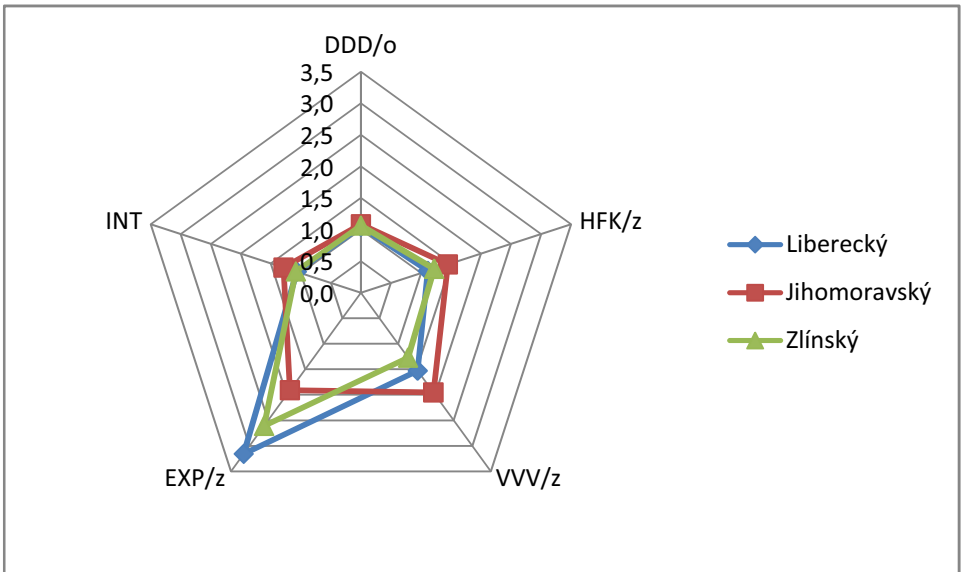
Pro ilustraci „silných a slabých stránek“ z hlediska hodnocených kritérií u jednotlivých krajů sledovaných podle výše uvedených 4 skupin jsou vytvořeny paprskové grafy č. 1-4, které ukazují plochu pětiúhelníků odrážející hodnotu vah pořadí dosaženou v jednotlivých hodnocených kritériích. Čím větší plocha, tím lepší celková pozice příslušného kraje. (V zájmu lepší rozlišitelnosti nejsou v jednotlivých grafech sjednoceny měřítka os, což však znemožňuje přímé vizuální porovnání mezi skupinami.)



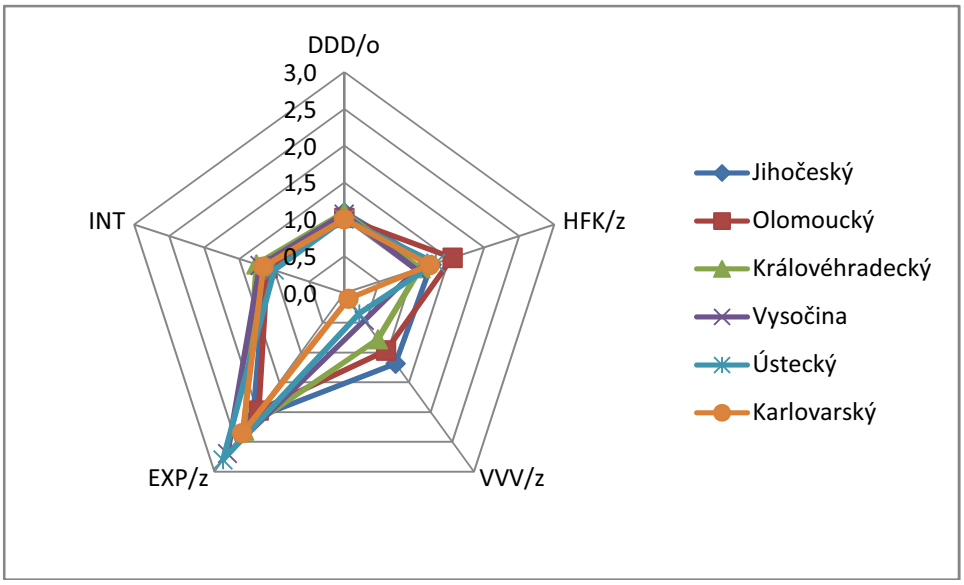
Graf 1Porovnání ploch pětiúhelníků vah pořadí ukazatelů první skupiny



Graf 2Porovnání ploch pětiúhelníků vah pořadí ukazatelů druhé skupiny



Graf 3Porovnání ploch pětiúhelníků vah pořadí ukazatelů třetí skupiny



Graf 4 Porovnání ploch pětiúhelníků vah pořadí ukazatelů čtvrté skupiny

2.5 Porovnání výsledků modelu váženého rankingu s úrovní bohatství a výkonnosti jednotlivých krajů

Kritéria zařazená do rankingového modelu jsou uvažovány jako předpoklady povzbudivého růstu, tj. takového růstu, který je vyvážený a eliminuje případné brzdy budoucího rozvoje. Jde o dostatečnost koupěschopné poptávky (DDD/o), dostatečnost investic (HFK/z), míru rozvoje znalostní společnosti (VVV/Z), míru rozvoje informační společnosti (INT) a dostatečnost konkurenceschopnosti (EXP/z).

Výkonnost regionů je možno hodnotit v absolutním vyjádření vytvořenou hrubou přidanou hodnotou, v relativním vyjádření hrubou přidanou hodnotou na zaměstnance. Vedle toho jako ukazatel bohatství v absolutním vyjádření slouží regionální hrubý domácí produkt, v relativním vyjádření hrubý domácí produkt regionu na jednoho obyvatele. Jak relativní ukazatele bohatství a výkonnosti, tak jejich vstupní hodnoty jednotlivých krajů zachycuje tabulka č. 6.

Tabulka 6 Hodnoty ukazatelů ve vazbě na bohatství a výkonnost krajů ČR v roce 2006

kraj	HDP	obyvatelstvo	HDP/obyv.	HPH	zaměstnanci	HPH/zam.
PHA	784 492	1 183 576	0,663	706 464	878 215	0,804
STČ	331 990	1 166 537	0,285	298 969	535 452	0,558
JHČ	178 400	628 831	0,284	160 656	302 948	0,530
PLK	162 829	552 898	0,295	149 634	283 237	0,528
KVK	73 122	304 573	0,240	65 849	148 873	0,442
ULK	209 041	823 193	0,254	188 249	354 195	0,531
LBK	114 565	429 803	0,267	103 170	203 262	0,508
HKK	150 207	549 122	0,274	135 267	265 446	0,510
PAK	130 295	506 808	0,257	117 336	240 541	0,488
VYS	135 618	511 114	0,265	122 129	233 848	0,522
JHM	323 553	1 130 990	0,286	291 371	542 799	0,537
OLK	149 436	639 423	0,234	134 573	287 918	0,467
ZLK	150 102	589 869	0,254	135 172	270 867	0,499
MSK	337 926	1 249 909	0,270	304 315	534 357	0,569

Pozn.: HDP a HPH za rok 2006 v mil. CZK; obyvatelstvo = střední stav roku 2006 v osobách, zaměstnanci = počet zaměstanců v hlavním pracovním poměru podle místa pracoviště v osobách

Pramen: www.czso.cz a vlastní zpracování

Tabulka č. 7 zachycuje výsledky rankingu provedeného jednak podle sumace vah pořadí krajů ve sledovaných kritériích, jednak podle HDP na obyvatele a jednak podle HPH na zaměstnance spolu s uvedením příslušných hodnot.

Tabulka 7 Výsledky rankingů podle jednotlivých ukazatelů včetně jejich hodnot

sumace vah pořadí		HDP/o		HPH/z	
STČ	12,699	PHA	0,663	PHA	0,804
PHA	11,279	PLK	0,295	MSK	0,569
PAK	9,490	JHM	0,286	STČ	0,558
PLK	9,319	STČ	0,285	JHM	0,537
MSK	8,833	JHČ	0,284	ULK	0,531
LBK	7,977	HKK	0,274	JHČ	0,530
JHM	7,689	MSK	0,270	PLK	0,528
ZLK	7,257	LBK	0,267	VYS	0,522
JHČ	6,756	VYS	0,265	HKK	0,510
OLK	6,608	PAK	0,257	LBK	0,508
HKK	6,532	ZLK	0,254	ZLK	0,499
VYS	6,452	ULK	0,254	PAK	0,488
ULK	6,445	ULK	0,240	OLK	0,467
ULK	5,839	OLK	0,234	ULK	0,442

Pramen: www.czso.cz a vlastní zpracování

Z uvedených údajů v tabulce č. 7 vyplývá, že relativní úroveň součtu pořadí vah jednotlivých hodnocených parametrů nejsou ve zřejmém souladu s rankingem provedeným podle zvolených ukazatelů bohatství (HDP/o) a výkonnosti (HPH/z).

Přitom je zapotřebí vidět, – pomineme-li Prahu s ohledem na její výjimečnost – že v první polovině všech tří rankingů se vyskytují kraje: Středočeský, Plzeňský, Moravskoslezský a Jihomoravský. Pokud považujeme sumaci vah pořadí jako indikátor růstového potenciálu zajišťující udržitelnost zdrojů pro povzbudivý růst, pak vyznívá velmi dobře kraj Pardubický a Liberecký, přičemž oba dosahují lepších výsledků z hlediska tvorby bohatství než z hlediska výkonnosti.

Zvláštní postavení má kraj Jihočeský, který zaujímá z hlediska sumace vah pořadí až 9. místo, avšak z hlediska výkonnosti je na místě 6., z hlediska tvorby bohatství dokonce na místě 5. Tato situace by mohla být interpretována jako nebezpečí nedostatečné tvorby potenciálu pro budoucí růst.

Příznivá relace mezi vytvořeným HDP a počtem obyvatel posouvá Královéradecký kraj mezi první polovinu, ačkoli z hlediska obou dalších sledovaných hodnot se nachází v druhé polovině rankingu českých krajů.

Velmi specifické postavení má kraj Ústecký, jehož výkonnost je 5. největší při téměř nejnižší úrovni růstových indikátorů a je až 12. v pořadí z hlediska tvorby bohatství. Tento stav může být zapříčiněn mimo jiné vysokým počtem obyvatel kraje, kteří nejsou v kraji samotném zaměstnáni. (Podobnou relaci mezi počtem zaměstnaných osob a celkovým počtem obyvatel kraje vykazuje i Moravskoslezský kraj, který zaujímá z hlediska výkonnosti hned druhé místo za Prahou, jak je patrné z tabulky č. 8).

Následující tabulka č. 8 umožňuje porovnat pořadí podle sumace vah, ukazatele bohatství a výkonnosti v souvislosti s vahami rankingu podle jednotlivých kritérií hodnocení růstového potenciálu začleněných do vytvořeného modelu, umožňuje de facto provést v tomto smyslu mezikrajový benchmarking.

Tabulka 8 Výsledky rankingů podle jednotlivých ukazatelů včetně jejich hodnot

kraj	pořadí podle			váhy rankingu podle				
	sumace vah	HDP/o	HPH/z	DDD/o	HFK/z	VVV/z	EXP/z	INT
PHA	2	1	1	1,53	2,55	4,58	1,00	1,62
STČ	1	4	3	1,19	1,55	3,34	5,34	1,29
JHČ	9	5	6	1,09	1,25	1,19	2,11	1,12
PLK	4	2	7	1,13	1,77	0,99	4,22	1,21
KVK	14	13	14	1,00	1,22	0,10	2,36	1,15
ULK	13	12	5	1,00	1,31	0,35	2,79	1,00
LBK	6	8	10	1,04	1,11	1,53	3,22	1,07
HKK	11	6	9	1,09	1,09	0,78	2,32	1,25
PAK	3	10	12	1,06	1,00	1,68	4,42	1,32
VYS	12	9	8	1,07	1,03	0,46	2,69	1,20
JHM	7	3	4	1,08	1,45	1,95	1,92	1,29
OLK	10	14	13	1,02	1,55	0,97	1,98	1,10
ZLK	8	11	11	1,06	1,22	1,27	2,61	1,08
MSK	5	7	2	1,02	1,59	2,17	2,87	1,18

Pramen: vlastní zpracování

3 ZÁVĚR

Smyslem navrženého modelu je relativní hodnocení krajů České republiky, a to na základě pěti kritérií, které lze považovat za indikátory růstového potenciálu, za zdrojové ukazatele ovlivňující – každý svým způsobem – bohatství a výkonnost příslušného regionu. Toto porovnání může být provedeno na základě rankingu bez užití vah pomocí bodového ohodnocení nebo přísnějším měřítkem, tj. rankingem s užitím vah pořadí, které navíc zohledňují relativní úroveň indikátoru.

Posouzení pozice krajů z hlediska navrženého vícekriteriálního váženého rankingu v porovnání s jejich pozicí z hlediska zvolených ukazatelů bohatství a výkonnosti má svůj význam při řízení povzbudivého růstu regionu, tj. takového růstu, při němž jsou vytvářeny v potřebné míře zdroje budoucího růstu.

A právě jako inspirace „nejlepší praxí“ může sloužit benchmarkingová dekompozice sumace vah pořadí, která je obsažena v tabulce č. 8. V porovnání s dosaženým pořadím v ukazatelích bohatství a výkonnosti je možné určit slabiny v růstovém potenciálu, nebo naopak slabiny v jeho využívání v jednotlivých krajích ve srovnání s ostatními.

Je třeba však ukázat na dva problémy: jedním z nich je otázka optimální velikosti regionu pro výše uvedené hodnocení; (otázkou je, zda kraj není příliš malý region při hodnocení dopadu výdajů na vědu a výzkum, zda by toto hodnocení nevyžadovalo větší region); druhým problémem je časový posun mezi tvorbou zdrojů a jejich užitím, např. v jednom roce vytvořená investice přináší „své plody“ v obdobích následujících.

Kromě toho se ukazuje jako významné včlenit do zkoumání i relace mezi různými základnami (jmenovateli) relativních ukazatelů, zde např. relaci mezi počtem obyvatel a počtem zaměstnaných osob v jednotlivých krajích.

Poděkování:

Tento článek byl zpracován za podpory Grantové agentury České republiky v souvislosti s řešením výzkumného projektu č. 402/08/0848.

POUŽITÁ LITERATURA

[1] Baier S. L., Dwyer, G. P. Jr., Tamura R.: How Important Are Capital and Total Factor Produktivity for Economic Growth? Economic Inquiry 44 (1), 23-49 doi: 10.1093/ei/cbj003

[2] ESDIS: Building the Konwledge Society: Social and Human Capital Interactions. SEC (2003) 652. Brussels, 28.5.2003

[3] Higgins, R.C.: Analýza pro finanční management, Praha: Grada, 1997, ISBN 80-7169-404-5

[4] Morgan, K., Nauvelaers, C.: Regional Innovation Strategies: The Challenge for Less-Favored Regions. Regions, Cities and Public Policy Series; London: The Stationery Office and the Regional Studies Association, 1999 in Diez, M-A: *New Approaches to Evaluating Regional Policy. The Potential of a Theory-Based Approach. GMI*, 36, Winter 2001, EBSCO Publishing, s. 37-29

[5] Nelson, A. C.: Attitudes of business climate for high-tech industry. Economic Development Review, Park Ridge: Fall 1993. Vol. 11, Iss.4;pg 53, 10 pgs.

[6] Široký J. a kol.: Benchmarking ve veřejné správě. 2. upravené a doplněné vydání. Praha: MV ČR, 2006, ISBN 80-239-7326-6

[7] Tomeš, J.: Evropa regionů – o regionálních problémech v Evropské unii. 2003. http://www.europeum.org/disp_article.php?aid=476

[8] www.czso.cz

NOVÉ TRENDY V BANKOVNICTVÍ

NEW TRENDS IN BANKING SECTOR

Jan Krajíček

Masaryk University, faculty of Economics and Administration, Department of Finance Masarykova univerzita, Ekonomicko-správní fakulta, katedra financí

e-mail address / krajicek@econ.muni.cz

Abstract / Abstrakt

The article is devoted to applications new trends in the banking sector specialized for corporate banking and the special applications with direct impact to the creation new and sophistry services and resource for their generations. Accent is too his impact in bank cost and company management.

Příspěvek je zaměřen na aplikaci a seznámení s novými trendy v bankovním sektoru zabývajícím se komerčním bankovnictví a zejména Cash Poolingem a jeho dopadem do podnikatelského sektoru. Zabývá se možnými metodami Cash Poolingu a jeho dopady do nákladů bank, jejich managament a dopady do nákladů firem.

Keywords / Klíčová slova: ***Bank, Cash Management, Cost, Cash Pooling, Client, Marketing, Segmentation / Banka, Cash Management, Cash Pooling, Klient, Marketing, Náklady, Segmentace.***

1 ÚVOD

Jednou z významných složek bankovnictví, která má svoje historické tradice, je především komerční bankovní – financování velkých firem a problematika, která je s tím spojené. Prolínají se zde dvě oblasti a to jak vlastní bankovní marketing, tvorba nových bankovních produktů a jejich další využití, tak současně spokojenost klientů bank.

Zejména velcí klienti jsou pro banky rozhodující – jejich význam není dám pouze jejich velikosti, ale současně i množství dalších klientů kteří jsou s nimi propojeni peněžními toky, ať se jedná o drobné klienty a stejně tak i o firemní klientelu.

Východiskem pro banky, který jim umožňuje si tyto klienty udržet je zejména tvorba nových sofistikovaných bankovních produktů, které jsou specificky určeny pouze pro mě a zajišťuji bance i za cenu jejího nižšího zisku, že tito klienti u ní zůstanou a budou jí přinášet zisk na úkor ostatních bank. Banky potom v mnoha případech zvyšují tlak na ostatní klienty, kteří nemají takovou pozici a bonitu aby se jim zůstaly jejich očekávané výnosy.

Z těchto produktů si zejména v posledních létech jak v České tak Slovenské republice nacházejí svoje významné postavení zejména Cash Managament a jeho významná složka Cash Pooling. V zásadě se jedná o produkty, které mají zejména pro bankovní klienty vysokou přidanou hodnotu.

Jedná se sice o produkty, které byly na trh v ČR uvedeny již v první polovině devadesátých let, přesto je jejich podstatné rozšiřování možno vypozorovat až v poslední době, kdy je spojen zejména se:

- změnou vlastnické struktury bank;
- změnou vlastnické struktury významných firem;

- konkurenci na bankovním trhu;
- tlakem na snižování nákladů ve firmách, společně s růstem jejich hodnoty a konkurenceschopnosti.

2 CASH POOLING, JEHO VZNIK VYVOJ A DALŠÍ VÝZVOJ

2.3 Příčiny vzniku sofistikovaných bankovních produktů

Rostoucí konkurence a její všeobecná agresivita vytvářejí tlak na neustálou tvorbu nových vysoce sofistikovaných a inovovaných bankovních produktů a služeb a Cash Pooling takovým produktem je.

Rozhodují možnosti jak uspokojit požadavky managamentu a vlastníků je inovovat bankovní produkty a služby s tím, že jejich inovace přinese nového klienta – i na úkor ostatních bank. Obě pracovní hypotézy vycházejí právě z těchto zájmů managamentu a vlastníků bank.

Tento trend je zřejmý ve finančnictví a bankovnictví zejména v posledních létech. Banky a finanční instituce jsou nuceny věnovat stále více času tvorbě a vývoji nových produktů a služeb. Klient může tak lépe uspokojovat své potřeby – má možnost si vybrat produkt, službu, která lépe uspokojí jeho potřeby.

Je však zde nutno přiznat, že tlak na vývoj nových bankovních produktů a služeb nevytváří pouze samotné konkurenční prostředí. Nezanedbatelný vliv zde má činnost „finančních poradců“ (nejsou tím mínění poradci, kteří se snaží zprostředkovat uzavírání nejrůznějších smluv o stavebním spoření, různých forem pojištění apod.), rekrutovaných ze špičkových pracovníků finanční sféry, kteří velmi dobře znají prostředí bank a finančních institucí. Zejména velké podniky mohou vyvíjet tlak na banky (zde působí i konkurence) a přinutit je vytvářet nové produkty a služby, které by jinak banky svým klientům nenabízely. Tímto způsobem vznikly zejména produkty typu „Cash managament“, „Cash Pooling“, „Over Night Servis“. Další produkty potom vznikají v souvislosti s konkurenčním bojem, který snižuje požadavky na finanční prostředky, zejména se jedná o různé typu finančních derivátů, které je možno klientům nabídnout a tak je přilákat k bance, jako příklad poslouží forwardy, měnové swapy včetně multi měnových, deriváty, dohody o budoucích úrokových sazbách a jejich vzájemné kombinace které bych nechtěl více rozvádět, vzhledem k jejich naprosté odlišnosti od produktů typu Cash Managamentu a Cash Poolingu.

Společným problémem všech finančních inovací je velmi snadná možnost jejich napodobení a nemožnost jejich ochrany před napodobením – po uvedení nového produktu na trhu není problém v krátkém časovém období vytvořit buď identický, nebo vylepšený produkt a nabídnout jej klientům.

Přes všechny problémy, které jsou s vývojem nových produktů a služeb a jejich inovacemi spojeny je však jejich vývoj a tvorba i když na krátkou dobu nezbytná pro rozvoj finančních společnosti a bank a právě jejich vývoj vytváří jejich postavení na trhu.

Další rozvoj v bankovního sektoru je v současnosti spojen především s tlakem na poskytování nových bankovních služeb. Jako primární tlak zde působí nové technologie, které přináší obrovské možnosti zejména v mezinárodním bankovnictví. Jedna z rozhodujících možností jak využít technologicky pokrok je využití zejména možností které dává Cash Managament a zejména jedna z jeho rozhodujících složek Cash Pooling. Na straně klientů bank dochází k úsporám nákladů a na straně bank se jedná o významný marketingový nástroj.

Klient je rozhodujícím a určujícím činitelem veškeré činnosti a v bankovnictví to platí obzvlášť. Předvídání jeho potřeb a formy jeho uspokojování jsou základní cestou k zajištění zisků a jsou jim podřízeny činnosti bank.

Řízení a centralizace likvidy pro podniky (Cash Managament a Cash Pooling) je produktem především druhé poloviny 90 – tých let minulého století a byla umožněna:

- prudkým rozvojem možností informačních technologii. Zejména možnost rychlého a bezproblémového spojení umožňuje bankám nabízet nové produkty. Dochází v rámci bank k částečnému nahrazování informačních toku prostřednictvím SWIFT, který je pro banky poměrně

drahý. Poplatky ze jednu zprávu se pohybují od 1 EUR a pokud vezmeme v úvahu potřebné počty přenášených informací nejedná se o zanedbatelnou nákladovou položku;
- rozšiřování clearingového systému zpracování mezibankovních plateb, které je výrazně levnější a rychlejší než korespondenční platby;
- významný činitelem byla i iniciativa Evropské komise, která zrušila od roku 2004 ve většině členských států EU daň z přeshraničních plateb úroků a tím zatraktivnila možnost reálného Cash Poolingu. Současně s tím se snížili od ledna 2006 poplatky ta přeshraniční převody do 50 000 EUR, které nesmí být vyšší než poplatky za vnitrostátní platební styk (v obou případech jsou myšleny převody mezibankovní).

2.4 Cash Pooling – jeho funkce

V rámci Cash Poolingu dochází ke sloučení či kombinaci zůstatků celé skupiny účtů, a to buď převodem jednotlivých zůstatků na hlavní účet (reálný Cash Pooling) nebo matematickou kombinací jednotlivých zůstatků skupiny účtů (fiktivní Cash Pooling). Obě výše zmíněné formy Cash Poolingu mají z hlediska optimalizace úrokových nákladů a výnosů pro klienta stejný přínos.

Skupina účtů využívající Cash Pooling je tvořena z hlavního účtu (zpravidla vlastněného mateřskou společností) a jednoho či několika tzv. podúčtů. Všechny účty vstupující do Cash Poolingu jsou běžné účty, které musí být vedeny v v nejoptimálnějším případě v rámci jedné bankovní skupiny.

Pokud do Cash Poolingu vstupuje více právnických osob, je Cash pooling považován za poskytování mezipodnikových půjček, což má určité účetní a daňové dopady, a proto banka obvykle doporučuje svým klientům před realizací Cash Poolingu konzultaci a dořešení konkrétní navrhované struktury s daňovým poradcem. V zásadě zatím s jistými omezeními platí, že pokud je realizován fiktivní Cash Pooling nevztahují se na něj kapitálová a daňová omezení.

Cash Pooling se vždy projeví buď:
- snížením nákladu na cizí zdroje (především bankovní úvěry) zejména oblasti provozního kapitálu;
- lepším využitím vlastních zdrojů;
- ve specifických případech dodatečnými příjmy od banky za snížení rizika poskytovaných úvěru – kompenzace.

Cash Pooling, má vždy pozitivní dopad do hospodářských výsledků firmy, a tím se musí pozitivně projevit ve zvýšení její hodnoty a konkurenceschopnosti.

Cash Pooling můžeme členit podle více kriterií a možnosti banky, která jej poskytuje jako:
- **mono kriteriální Cash Pooling** (je poskytnut pouze jeden produkt z celkové palety možností Cash Poolingu);
- **multi kriteriální Cash Pooling** (jsou realizovány vzájemné kombinace jednotlivých možností, které Cash Pooling nabízí).

Operace na účtech zapojených do Cash Poolingu probíhají denně po skončení účetní uzávěrky (tzv. COB – close of business)

2.5 Cash Pooling - varianty

Možné varianty Cash Poolingu jsou:
- **Jednoměnový –** zahrnující všechny účty v jedné měně daného konkrétního podnikatelského subjektu u banky. Jedná se i o zařazení účtu podřízených jednotek;
- **Víceměnový –** zahrnující všech účty ve všech měnách daného konkrétního podnikatelského subjektu u banky;
- **Lokální** – kdy se vztahuje pouze na účty na území jedno státu;
- **Multinacionální** – kdy jsou do něj zařazeny všechny účty na územích států na nichž banka operuje;
- **Úvěrový** – přímo se snižuje úvěrové zatížení. Zůstatky na debetních účtech jsou započteny se zůstatky na kreditních účtech jsou vzájemně započteny a tím je sníženo čerpání úvěru a uvěrové zatížení a s tím spojené i nižší úroky z čerpaného úvěru;
- **Snížení rizika** – dochází k takzvanému snížení rizika na klienta.. Zůstatky na kreditních a debetních účtech nejsou vzájemně započteny, ale kreditní zůstatky jsou využity jako zajištění

čerpaného debetu. Dochází tím ke snížení rizika vůči klientovi. Klientovi není přímo snížen čerpaný úvěr a neplatí tedy nižší úroky, ale je poskytnuta tzv. kompenzace za snížení úvěrového rizika, která v zásadě nahrazuje snížení úroků.

2.6 Cash Pooling – SWOT analýza

Pokud k ní přistoupíme ze strany bank potom je následující:

V zásadě se jedná o vysoce účinnou marketingovou akci s cílem získat a udržet si klienta. Vlastní Cash Managament a Pooling jsou pro banky v zásadě neziskové. Co tedy pro ni znamená a jaké jsou jeho klady a negativa.

„S“ Strengths - Silné stránky

- nabídka nového vysoce sofistikovaného produktu
- jistý výnos z poplatků za Cash Managament

„W“ Weakness - Slabé stránky

- snížení (únik) úrokových výnosů z poskytovaných úvěrů
- požadavek na vysoce sofistikovaný vnitrobankovní informační systém
- zvýšený tlak na klientské pracovníky

„O“ Opportunities – Příležitosti

- získaní nových klientů, především z oblasti „blue chips“, pro něž jsou především systémy Cash Managamentu primárně určeny
- zlepšení postavení na trhu
- posílení postavení banky v platebním styku
- nárůst dalších klientů, kteří mají zájem využívat rychlosti, a nižších poplatků v platebním styku s významnými klienty banky

„T“ Threats – Hrozby

- ztráta úrokových výnosů se krátkodobě může negativně projevit v hospodářských výsledcích a s tím spojené změně orientace banky
- poměrně snadná možnost vývoje podobného systému ostatními bankami – bankovní služby mají značnou nevýhodu snadné kopírovatelnosti.

Naopak pro podniky má Cash Managament a zejména Cash Pooling svůj význam především ve zlepšení a optimalizaci finančních toků. Nejedná se zde pouze o finanční toky v rámci podniků operujících na území jednoho státu, ale současně i o mezinárodní řízení toků finančních hotovostí s využitím sofistikovaných bankovních technologií a odstranění náročnosti, která by vznikla při aplikacích nejrůznějších vnitropodnikových bank, které jsou vhodné především pro menší podniky.

„S“ Strengths – Silné stránky

- snížení nákladů na likviditu
- lepší využití finančních toků
- úspora finančních nákladů

„W“ Weakness – Slabé stránky

- zvýšení provázanosti s bankou

„O“ Opportunities – Příležitosti

- možnost využít získané volné finanční zdroje
- lepší kontrola vnitropodnikových a vnitroholdingových finančních toků

„T“ Threats – Hrozby

- možné omezení kontroly nad finančními toky.

3 ZÁVĚR

Jsem přesvědčen, že tlak velkých bankovních klientů se musí nezbytně projevit v nových vysoce sofistikovaných bankovních produktech, které přispějí ke snižování nákladů části podnikatelského sektoru. Problémem, který zde může nastat je pokud u firem zařazených jako „blue chips“ dochází ke snížení nákladů na bankovní úvěry a bankovní služby, je pochopitelné, že banky si budou tento výpadek nákladů chtít vykompenzovat u svých ostatních klientů, kteří nemají takovou bonitu.

Současně zde však i zde jsou zřejmá potenciální rizika, která jsou spojena s fůzemi v bankovním sektoru a která se odrazí v posílení monopolního postavení bank – i když proti min stojí velcí a banky významní klienti.

Považuji proto za velmi důležité aby se banky věnovali více rozvoji nových sofistikovaných produktů, protože pouze ty jim umožní si udržet klienty a získávat klienty n úkor jiných bank i když zde není ani zanedbatelný, ale naopak velmi významný přínos pro jejich klienty.

POUŽITÁ LITERATÚRA

Příspěvek je zpracován s využitím následující literatury:

VÝKONNOSŤ AKO FAKTOR KONKURENCIESCHOPNOSTI A ÚSPEŠNOSTI PODNIKU

Andrea KRAUSZOVÁ – Jaroslava JANEKOVÁ

TU v Košiciach, Strojnícka fakulta
Katedra manažmentu a ekonomiky

andrea.krauszova@tuke.sk
jaroslava.janekova@tuke.sk

Abstrakt

Súčasné podnikateľské prostredie spôsobuje, že efektívnosť a výkonnosť sa dostávajú do pozornosti každého podniku, ktorý má záujem o rozvoj a zvyšovanie svojej konkurencieschopnosti. Ukazovatele výkonnosti podniku poskytujú dynamickejší a perspektívnejší obraz o jeho konkurenčnom postavení a o možnosti ďalšieho zlepšovania výkonnosti.

V príspevku sú uvedené faktory ovplyvňujúce konkurencieschopnosť podnikov, predovšetkým ukazovatele výkonnosti. Pozornosť je venovaná koncepciám, ktoré sa využívajú pri hodnotení jeho výkonnosti a tiež vplyvu pracovného výkonu na výkonnosť podniku.

Kľúčové slová: *konkurencieschopnosť, výkonnosť, ukazovatele výkonnosti, pracovný výkon*

1 ÚVOD

Konkurencieschopnosť patrí v neustále sa meniacom trhovom prostredí súčasnej doby medzi pilierové požiadavky a preto je považovaná za jednu zo základných vlastností podniku. Najúspešnejším sa stáva ten podnik, ktorému sa podarí uplatniť určitú konkurenčnú výhodu a získať tak prevahu nad ostatnými podnikmi. Konkurencieschopnosť teda predstavuje schopnosť podniku ponúknuť zákazníkom rovnaké alebo lepšie podmienky ako konkurencia.

Ak chce byť podnik dlhodobo úspešný mal by objavovať, sledovať a využívať kľúčové strategické a konkurenčné faktory budúceho vývoja. Práve ukazovatele výkonnosti podniku umožňujú dynamickejší a perspektívnejší obraz o jeho konkurenčnom postavení a o možnosti ako ďalej výkonnosť podniku zlepšovať.

2 KONKURENCIESCHOPNOSŤ A JEJ FAKTORY

Základným znakom trhovej ekonomiky je sloboda zákazníka rozhodnúť sa nielen o tom aký produkt si kúpi, ale predovšetkým od koho. Táto skutočnosť vedie k súťaži potenciálnych dodávateľov o zákazníka. O tom dodávateľovi, ktorého si zákazník zvolí sa dá povedať, že jeho konkurenčná schopnosť bola vyššia ako u ostatných účastníkov súťaže – konkurentov a že jeho výrobok vedel najlepšie uspokojiť potreby zákazníka.

Každý podnik by sa mal snažiť vytvárať také konkurenčné výhody, ktoré zvyšujú konkurencieschopnosť ponúkaných produktov, konkurencieschopnosť podniku na danom trhu a konkurencieschopnosť celého odvetvia. Konkurencieschopnosť produktov je daná hlavne ich kvalitou a postavenie podniku na danom trhu je determinované záujmom zákazníka o ponúkané produkty.

Konkurencieschopnosť je ovplyvňovaná viacerými faktormi, nie všetky však majú objektívny charakter a často nie sú ani merateľné, ale subjektívne vnímané prostredníctvom konfrontácie zákazníkov so svojimi požiadavkami, hodnotami, alebo iba náladami. V širšom slova zmysle je konkurencieschopnosť superpozíciou nasledujúcich faktorov: [2]

- **Produktu**, jeho vlastností, ceny, designu a pod.
- **Komunikačných schopností vo vzťahu ku zákazníkovi**.
- **Reflektovania časového rozmeru podnikania** (rýchlosť reakcie na požiadavky zákazníka, rýchlosť uskutočňovania procesov, rýchlosť uskutočňovania zmien).
- **Súhrnného pôsobenia podniku** - geografická poloha vo vzťahu k zákazníkovi, tradícia, goodwill, imidž.
- **Schopnosti vytvárať strategické aliančné vzťahy** tak s dodávateľmi, ako aj so zákazníkmi.
- **Kapitálovej sily a finančnej spôsobilosti** – napr. aplikácia systémov riadenia kvality, produktivita práce atď.

V niektorých prípadoch je konkurencieschopnosť dotváraná aj príslušnosťou k regiónu vybavenom zodpovedajúcou infraštuktúrou, právnym prostredím a ďalšími makroekonomickými kritériami regiónu (krajiny).

Ako vyplýva zo Správy o globálnej konkurencieschopnosti, zverejnenej Svetovým ekonomickým fórom (SEF), najkonkurencieschopnejšou ekonomikou sveta zo rok 2007 boli Spojené štáty americké, nasledované Švajčiarskom a Dánskom. V aktuálnom rebríčku globálnej konkurencieschopnosti, ktorý obsahuje 131 krajín z celého sveta, sa Slovenská republika umiestnila na 41. mieste. Reálny pokles oproti minulým rokom zodpovedá 2 pozíciám. Zhoršenie zaznamenali aj ostatné krajiny V4. Česká republika, podobne ako SR, medziročne poklesla o 2 priečky a je na 33. mieste, Maďarsko po poklese o 6 miest obsadilo 47. priečku a Poľsko skončilo na 51. mieste.

2.3 Konkurencieschopnosť podnikovej sféry

Prestížne štúdie konkurencieschopnosti národných ekonomík, ktoré sa v súčasnosti realizujú, zvýrazňujú kvalitatívny charakter konkurencieschopnosti, ale aj jej mikroekonomické základy. Tie spočívajú v prvom rade v podnikoch, ktoré sídlia v danej národnej ekonomike, a ich konkurencieschopnosti.

Konkurencieschopnosť štátu, či regiónu je teda dôležitou podmienkou konkurencieschopnosti podnikovej sféry. Prirodzene nie je možné vylúčiť individuálne schopnosti jednotlivých podnikov byť konkurencieschopné na zahraničných trhoch aj bez podpory konkurencieschopného prostredia.

Medzi parametre vytvárajúce konkurencieschopnosť podnikovej sféry je možné zaradiť:

- **Výkonnosť podnikov** meraná jednak objemom výkonov a od toho odvodenou produktivitou práce, ale aj objemom pridanej hodnoty a od toho odvodenou produktivitou práce z pridanej hodnoty.
- **Odvetvová štruktúra** a jej sofistikovanosť.
- **Dynamika exportu** a jeho teritoriálna orientácia.
- **Výdavky na výskum a vývoj.**
- **Investície na modernizáciu technicko-výrobnej základne**.

Práve jedinečnosť niektorého z uvedených faktorov vytvára už spomínanú konkurenčnú výhodu, ktorú oceňujú zákazníci a z toho plynie ich motivácia k nadviazaniu obchodného vzťahu práve s tou či onou firmou.

Pri analýze konkurencieschopnosti podniku sa často používajú poznatky z Porterovho modelu konkurenčných síl. Model je založený na piatich silách, ktoré najviac ovplyvňujú konkurenčné prostredie v odvetví, a to: riziko vstupu nových konkurentov, stupeň súperenia medzi podnikmi umiestnenými v odvetví, obchodná sila kupujúceho, obchodná sila dodávateľov a hrozba substitúcie produktov odvetvia.

Mikroekonomickú konkurenceschopnosť (tzv. BCI, Microeconomic or Business Competitiveness Index) je teda možné posúdiť na základe dvoch skupín kritérií:

- kvality podnikateľského prostredia,

- výkonnosti podnikov a ich stratégií.

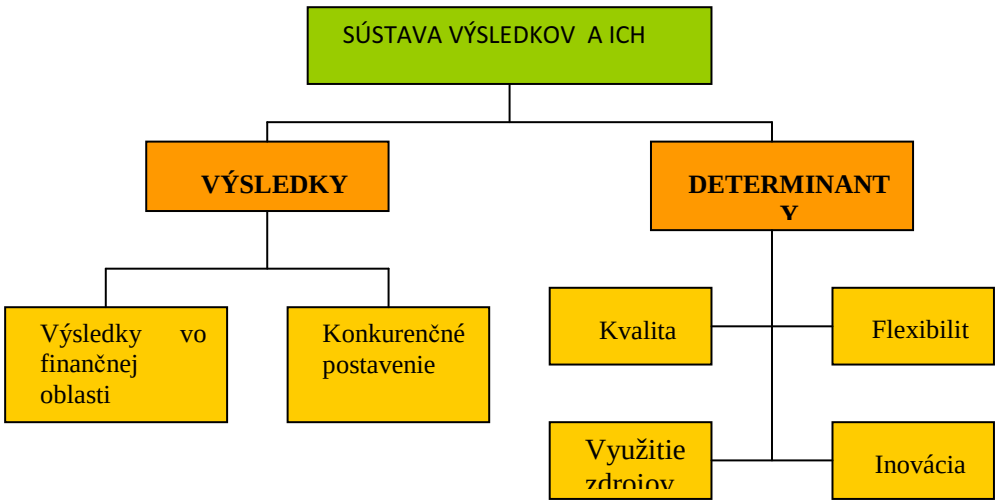
Keďže podmienky externého prostredia ako sila konkurencie, štruktúra a úroveň nákladov, dostupnosť zdrojov - základných surovín, financií a ľudských zdrojov, sú v každom odvetví pre všetky podniky približne rovnaké, na zlepšenie konkurenčnej pozície je potrebné zamerať sa na vnútorné fungovanie podniku a zvyšovanie potenciálu. To znamená zamerať sa na celkovú flexibilitu a hybnú silu podniku, ktorá by mu mohla pomôcť prežiť na otvorenom trhu a využiť súčasné možnosti pre budúci rast a rozvoj.

3 PRÍSTUPY K HODNOTENIU VÝKONNOSTI PODNIKU

Súčasná dynamika podnikateľského prostredia spôsobuje, že efektívnosť a výkonnosť je stredobodom intenzívneho záujmu manažmentu na všetkých riadiacich úrovniach a vychádza predovšetkým z podnikovej stratégie. Úspešnosť a výkonnosť podniku rastie priamo úmerne s ochotou a so schopnosťou vedenia podniku poznať hodnototvorné činnosti podniku tak, aby boli prevádzkované efektívne a aby ich kvalita prevedenia spolurozhodovala o prínose pre zákazníka a zároveň napomáhala splneniu cieľov podniku. Zvýšenie výkonnosti podniku je možné dosiahnuť dôslednou orientáciou na tri základné atribúty fungovania prevádzkovej základne: náklady, kvalitu a čas. Ich efektívne riadenie a zvládnutie sa môže stať prijateľným východiskom v problematike zvyšovania konkurencieschopnosti a tým aj zvyšovania výkonnosti podniku.

Pre vrcholový manažment býva kľúčovým kritériom úspešnosti riadenia dosiahnutý zisk, no zaužívané spôsoby riadenia efektívnosti a výkonnosti sa často javia ako nedostatočné. Vrcholový manažment podniku by sa mal sústrediť na lepší, pružnejší a presnejší nástroj na sledovanie kľúčových kritérií pre riadenie a následné rozhodovanie - kľúčové ukazovatele výkonnosti (KPI - Key Performance Indicators). **Tieto majú charakter komplexných veličín, ktoré používateľa v ľubovoľnej miere detailnosti informujú o vývoji kľúčových ukazovateľov v konkrétnej oblasti.**

Okrem individuálnych ukazovateľov hodnotiacich výsledky podniku a jeho stredísk z jedného uhla pohľadu sa v podnikovej praxi začínajú uplatňovať aj ucelené systémy, ktoré hodnotia finančné aj nefinančné aspekty výkonnosti. Jedným z nich je aj systém RDF (Result and Determination Framework) – sústava výsledkov a ich determinantov (obrázok 1). [4]



Obrázok 1 Sústava výsledkov a ich determinantov

V danej sústave podmieňuje dosiahnutie pozitívnych výsledkov plnenie stanovených cieľov v oblasti determinantov.

Metódou, ktorá zachováva tradičné finančné ukazovatele, ale dopĺňa ich o nové ukazovatele hybných síl budúcej výkonnosti je metóda Balanced Scorecard. Predstavuje taktický systém ukazovateľov, ktoré vychádzajú z vízie a stratégie podniku a sledujú jeho výkonnosť zo štyroch perspektív (finančnej, zákazníckej, interných procesov a učenia sa a rastu). Tieto perspektívy umožňujú stanoviť rovnováhu medzi krátkodobými a dlhodobými cieľmi, medzi požadovanými výstupmi a hybnými silami týchto výstupov. Balanced Scorecard umožňuje nie len sledovať finančné výsledky, ale aj to, ako sú podniky schopné zabezpečovať a získavať nehmotné aktíva potrebné k budúcemu rastu. Medzi hlavné prínosy metódy patrí:

- podporuje procesní prístup,
- pružne sleduje plnenie podnikovej stratégie,
- vzniká synergický efekt pri plnení jednotlivých ukazovateľov,
- prepája všetky stupne riadenia,
- vytvára konštruktívny tlak na pracovníkov, ktorý sú zodpovední za plnenie ukazovateľov a dosiahnuté hodnoty.

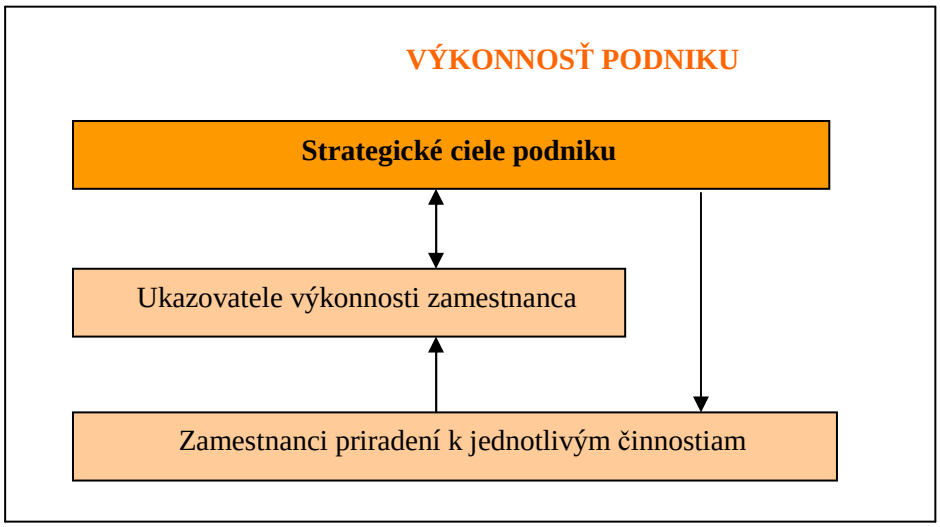
Nadstavbou systému Balanced Scorecard sú tzv. diagramy stratégií (strategy maps). Ich úlohou je zmapovať sústavu vzájomných interakcií, ktoré vedú k vytváraniu hodnoty v rámci všetkých štyroch oblastí. Niektoré podniky si môžu uvedený okruh oblastí rozšíriť, ak je podľa nich vhodnejšie ich sledovanie v rámci systému hodnotiaceho výkonnosť než samostatne.

Ďalšou sústavou komplexne hodnotených a prezentovaných výsledkov je francúzska koncepcia označovaná ako „Tableu du Bord“ (doslovne: riadiaca doska). Podobne ako Balanced Scorecard a Result and Determination Framework aj Tableu du Bord predstavuje súhrn rôznych finančných aj nefinančných ukazovateľov, ale na rozdiel od celopodnikovo zameranej Balanced Scorecard je táto využívaná skôr na úrovni jednotlivých zodpovednostných stredísk. Rozdiel je teda v tom, že v prípade Tableu du Bord sú indikátory volené samotnými strediskami a na vyššiu úroveň sa posielajú iba ich sumarizácie, v prípade Balance Scorecard sú ciele na centrálnej úrovni a výsledky útvarov sú potom posudzované na základe súladu s týmito cieľmi.**[4]**

3.1 Vplyv pracovného výkonu na výkonnosť podniku

Z pohľadu zaistenia stability podniku, t.j. schopnosti reagovať na meniace sa podmienky a schopnosti aktívne svoje okolie ovplyvňovať, sú okrem už spomínaných hlavných faktorov (náklady, čas, kvalita) nezastupiteľným činiteľom majúcim nesporný vplyv na výkonnosť a konkurencieschopnosť ľudia – pracovníci podniku.

Za sociálne orientovanú koncepciu hodnotenia výkonnosti je považovaná koncepcia riadenia pracovného výkonu **(Performance Management)**, ktorá predstavuje efektívne riadenie výkonu pracovníkov tak, aby sa dosahovala celková výkonnosť podniku. Ide o prepojenie celkovej výkonnosti s výkonnosťou jednotlivcov a tímov, pričom dôraz sa kladie na taký výkon pracovníka, ktorý naviac prispieva k splneniu cieľov organizácie. Princípom riadenia pracovného výkonu vo vzťahu k celkovej podnikovej výkonnosti je poznanie väzby medzi meradlom práce daného zamestnanca a jeho vplyvom na celkovú výkonnosť podniku. Dôležitý je tiež vzťah medzi ukazovateľmi pracovného výkonu a podnikovou stratégiou. Tento by mal byť zrejmý nielen vrcholovému vedeniu, ale aj zamestnancovi, ktorý tak dokáže identifikovať svoj príspevok k naplneniu výkonnosti podniku. Základné vzťahy sú znázornené na obrázku 2. [5]



Obrázok 2 Vzťah medzi výkonnosťou podniku a výkonnosťou zamestnancov

Množstvo a typ vynaloženej ľudskej práce je faktorom ovplyvňujúcim ekonomickú výkonnosť podniku a tvorbu jeho výsledku hospodárenia. V praxi hodnotenia výkonnosti stále dominuje čisté kapitálové hľadisko, pojem ľudské zdroje sa neprejavuje žiadnym markantným spôsobom. Čím vyššie sú však personálne náklady v porovnaní s kapitálovými nákladmi, tým viac je zrejmá potreba rozšírenia tradičných systémov ukazovateľov o ukazovatele zachytajúce výkonnosť ľudských zdrojov. Možné riešenie poskytla spoločnosť Boston Consulting Group, ktorá vypracovala personálne orientované ukazovatele ako variantu kapitálových ukazovateľov:

- VAP (Value Added per Person) – zodpovedá kapitálovému ukazovateľu ROI.
- ACP (Average Costs per Person) – priemerné personálne náklady zodpovedajú nákladom kapitálu.

Uvedené ukazovatele sú len ukážkou, ako môže podnik svoju ekonomickú analýzu rozšíriť. Používaný systém ukazovateľov orientovaný na kapitál sa tým nenahradí, ale rozšíri o časť rozhodujúcu pre riadenie ľudských zdrojov. [1]

3 ZÁVER

Každý podnik, ktorý má záujem o rozvoj a zvyšovanie konkurencieschopnosti, by v prvom rade mal zhodnotiť svoju súčasnú situáciu z hľadiska celkového fungovania a výkonnosti. To čo stimuluje a núti podnikateľov alebo manažérov zvyšovať výkonnosť podniku je záujem a snaha zhodnotiť v maximálnej miere prostriedky vložené do podnikania ale tiež úsilie upevniť pozíciu podniku na trhu. Výkonnosť podniku vychádza predovšetkým z podnikovej stratégie, ktorej úspešné plnenie závisí okrem iného na fungovaní prevádzkovej základne. Za hlavné faktory, ktoré ovplyvňujú konkurencieschopnosť a tým aj samotnú výkonnosť podniku, je teda možné považovať náklady, čas, kvalitu a zamestnancov podniku. Efektívne riadenie a zvládnutie týchto faktorov sa môže stať prijateľným východiskom v problematike zvyšovania výkonnosti a tým aj zvyšovania konkurencieschopnosti podniku.

POUŽITÁ LITERATÚRA:

[1] BABEĽOVÁ, Z.: *Vplyv výkonnosti zamestnancov na výkonnosť podniku.* 6. ročník Konference doktorandského studia, Brno: Vysoké učení technické, 2004.
Prístupné na www.fce.vutbr.cz/veda

[2] BOROVSKÝ, J.: *Zmeny a konkurencieschopnosť podnikov*.
Prístupné na www.comedit.eu (12.09.2008)

[3] KAPLAN, R.S.– NORTON, D.P.: Balanced Scorecard. Strategický systém měření výkonnosti podniku. Praha: Management Press, 2002. ISBN 80-7261-063-5.

[4] TUMPACH, M.: *Manažérske a nákladové účtovníctvo.* 1. vydanie, Bratislava: Iura Edition, 2008. ISBN 978-80-8078-168-2.

[5] ZÁVADSKÝ, J.: *Riadenie výkonnosti podnikových procesov*. 1. vydanie, Banská Bystrica: Univerzita Mateja Bela, Ekonomická fakulta, 2005.
ISBN 80-8083-077-0.

Príspevok je súčasťou riešenia grantovej úlohy VEGA 1/0052/08 Systémový prístup k racionalizácii pracovných procesov vo výrobných podnikoch.

BIJÚ INFORMAČNÉ SYSTÉMY V SLOVENSKOM CESTOVNOM RUCHU NA POPLACH?

Branislav KRŠÁK, Alica HUTNÍKOVÁ

Technická univerzita v Košiciach, Fakulta BERG, Letná 9, 042 00 Košice

branislav.krsak@tuke.sk, td008748@tuke.sk

Abstrakt

Cestovný ruch je priamo závislý na informáciách. Prakticky celý obchod sa uzatvára iba na základe informácií o službách, tieto služby však klient bude čerpať až neskôr a väčšinou na vzdialenom mieste. Množstvo, kvalita a dostupnosť relevantných informácií sú teda kľúčovými konkurenčnými výhodami. Preto majú informačné systémy v cestovnom ruchu svoje nezastupiteľné miesto.

***Kľúčové slová*:** *cestovný rúch, informačné systémy, informácie*

1 ÚVOD

Cestovný ruch na Slovensku prešiel v posledných rokoch rozsiahlymi zmenami, vyvolanými vlastníckou transformáciou, otvorením sa európskym trhom a nástupom vyspelých informačných technológii a služieb do niektorých oblastí jeho riadenia a poskytovania služieb.

Štatistiky a prieskumy ukazujú, že na jednej strane sa cestovný ruch na Slovensku pomerne dobre segmentuje, zatiaľ čo na strane druhej v porovnaní so západoeurópskymi krajinami vykazuje známky nedostatočného zákazníckeho a marketingového riadenia a jeho rast je poznačený finančnou náročnosťou.

2 INFORMAČNÉ SYSTÉMY A TECHNOLÓGIE V CESTOVNOM RUCHU

Nutnosť využívať tzv. vyspelé technológie, známe v medzinárodnej terminológii ako hightech, jednoznačne platí v odvetví cestovného ruchu, kde sa pod informačnými technológiami nemyslí iba vybavenie cestovných kancelárií, turistických informačných kancelárií, hotelov a ubytovacích zariadení počítačovou technikou, ale najmä optimálnymi možnosťami ich prepojenia v intenciách medzinárodných trendov.

Cestovných kancelárií v Amerike je oveľa menej ako v Európe. Vo všetkých, i menších hoteloch funguje vnútro hotelový televízny okruh, napojený aj na Internet, na ktorom sú užitočné informácie a telefónne kontakty doslova o celej krajine a úplne podrobne o meste, v ktorom sa nachádza dotyčný hotel. Informácie sú pravidelne aktualizované 24 hodín, funguje tzv. servis pre turistov, ktorý promptne zabezpečí auto so sprievodcom. Dovolenku alebo ubytovanie si takmer každý Američan objednáva on-line, t.j. prostredníctvom internetu.

2.3 Cestovný ruch a internet

„Budúcnosť Internetu“ je názov práce o stave internetu spoločnosti Datamonitor, ktorá vo svetle rýchleho technologického pokroku popisuje budúcnosť vývoja Internetu, lokálnych aktivít pre získavanie nových používateľov a oblasť provízií za poskytované služby.

Najvýznamnejšie zistenia v tejto správe:

- v roku 2007 by mal počet používateľov Internetu dosiahnuť hranicu 330 miliónov,
- miera využívania video a audio aplikácií cez Internet sa zvyšuje.

Spoločnosť Datamonitor predpokladá nárast počtu používateľov Internetu z predpokladaných 250 miliónov až na 330 miliónov. Najväčší nárast sa predpokladá na doteraz málo rozvinutých trhoch. Ďalej spoločnosť Datamonitor predpokladá, že vďaka aplikáciám bohatším o rôzne obrazové, video a audio prvky dôjde zároveň k prudkému rastu v celkovom objeme prevádzky.

Všetky tieto skutočnosti vychádzajú zo zvýšeného záujmu o IP siete zo strany operátorov telekomunikačných služieb a zo zavádzania nových a rozširovania existujúcich sietí kvôli zabezpečeniu kvality služieb a získavania zisku zo zbližovania hlasových a dátových riešení.

2.4 Virtuálny obchod

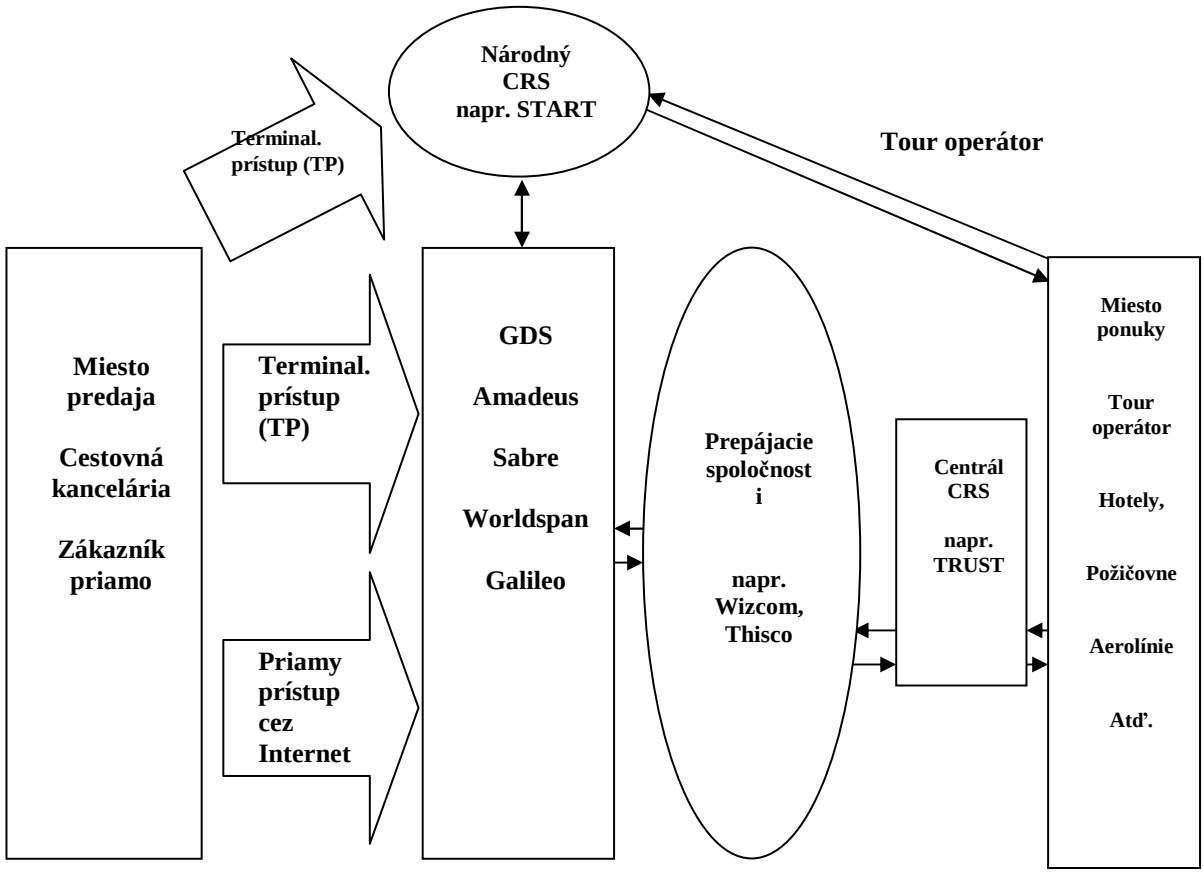
Aj keď neexistuje presná definícia slova e-commerce, je to vo všeobecnosti spôsob kúpy a predaja produktov elektronicky (napr. cez Internet). Zahŕňa obchodné transakcie medzi firmami (business-to-business), obchodníkmi a zákazníkmi (business-to-customer), zákazníkmi a zákazníkmi (customer-to-customer), obchodníkmi a verejným sektorom (business-to-public sector) a zákazníkmi a verejným sektorom (customer-to-public sector). Pre zákazníka sú výhody e-commerce jasné. Prečo strácať čas v preplnených supermarketoch, cestovaním od obchodu k obchodu, keď sa všetko dá objednať a zaplatiť za pár minút z pohodlia domu alebo kancelárie (prípadne rôznych mobilných zariadení). Jednoduchosť a rýchlosť je hlavnou prednosťou e-commerce. Pre obchodníka sú výhody takisto nepopierateľné, e-commerce umožňuje predávať produkty komukoľvek a kdekoľvek, ale najmä za znížených nákladov.

Znamená to rozšírenie trhu z lokálneho na globálny, zníženie cien vzhľadom na nízke náklady a následne zvýšenie obratov. Podmienkou je ale dynamická firma, ktorá chce využiť každú možnosť, ktorú jej Internet ponúka, aby každý jej zákazník mal pocit, že je stredobodom jej pozornosti. E-commerce je spôsob, akým bude v blízkej budúcnosti nakupovať väčšina ľudí. Aj na Slovensku sú už etablované firmy, ktoré sa snažia rozvíjať virtuálne obchodovanie a ponúkajú svojim klientom rôzne služby, napr. TatraPay (platba Internet bankingom), CardPay (platba kartou) a pod.

2.5 Centrálne rezervačné systémy a globálne distribučné systémy

Globálne distribučné systémy (GDS) sú prevažne využívané pre predaj štandardných produktov akými sú letenky, hotely a požičovne áut. Tieto štandardizované služby sú napojené na celoštátne rezervačné systémy, ponúkajúce hlavne položky pre cestovné kancelárie. Použitie GDS/CRS sa väčšinou redukuje pre profesionálne použitie. Niektoré z GDS systémov prestali byť uzatvorenými systémami používanými len cestovnými kanceláriami. Mnohí z nich sú prepojení prostredníctvom Internetu alebo cez pridané marketingové služby.

Na nižšie uvedenom diagrame sú zobrazené spôsoby rezervácie medzi „Miestami Ponuky“ a „Miestami Predaja“ a použité techniky.



Obr. 1 Cesty rezervácie cez CRS a GDS (klasická segmentácia)

Najviac dostupnými ubytovacími kapacitami disponujú malí a strední podnikatelia, ktorí nemajú know–how ani finančnú kapacitu potrebnú pre účasť v medzinárodných CRS, preto reprezentantmi ponuky v medzinárodných CRS sú hlavne veľké hotely, ktoré sú členmi jedného marketingového a odbytového systému, alebo sú to hotely patriace hotelovému reťazcu.

2.6 Trendy informačných systémov v cestovnom ruchu

Informačné systémy v cestovnom ruchu zjednodušujú život mnohým poskytovateľom služieb. Poskytovatelia služieb lepšie využijú svoj systém a ušetria manuálnu prácu pri príprave podkladov pre rôzne portály a predajcov, predajcovia majú možnosť efektívnejšie vyhľadávať informácie od viacerých poskytovateľov naraz, klienti ocenia širšiu možnosť výberu a rýchlejšie procesy.

Prepájanie informačných systémov v cestovnom ruchu bolo zaujímavou témou už dávno. Napriek tomu v tejto oblasti vládne veľká rôznorodosť. Prvým pokusom o riešenie tohoto problému boli globálne distribučné systémy. Vzniklo ich však viac, každý mal iné rozhranie a nepokrývali všetky potreby cestovného ruchu. Preto začali vznikať *oborové štandardy*. Existuje viac druhov globálnych štandardov, ktoré sú však používané iba veľkými spoločnosťami. Sú zvyčajne veľmi komplexné, málo flexibilné a ťažko použiteľné. Existujú aj riešenia pre menších dodávateľov služieb, tieto sú ale zvyčajne špecifické pre daný štát a teda ťažko aplikovateľné inde. Vznikli preto viaceré iniciatívy snažiace sa preklenúť rozdiely medzi rôznymi štandardmi.

Vzniklo viac druhov štandardov, zameraných na konkrétnu oblasť cestovného ruchu, ale aj so širokým záberom. Prvé štandardy boli založené na štandarde EDI, čo znovu znevýhodňovalo

menšie podniky. Neskôr s príchodom internetu a nových možností prišiel formát XML a vznikla nová generácia štandardov. V rámci podpory cestovného ruchu vzniklo aj viac národných štandardov, ktoré sa snažili umožniť zverejniť ponúkané služby aj malým spoločnostiam, aby krajiny mohli ponúknuť komplexnú ponuku.

Vzniklo heterogénne prostredie s rôznymi technológiami a štandardami. Ako vhodný prístup na preklenutie rozdielov medzi týmito štandardmi sa ukazuje priradenie sémantiky vymieňaným dátam. Základom tohto prístupu sú výsledky iniciatív zaujímajúcich sa o sémantický web. Idea sémantického webu spočíva v popísaní významu informácií obsiahnutých na webových stránkach spôsobom ľahko spracovateľným počítačom, pričom význam týchto informácií je počítaču sprostredkovaný asociáciou s konceptom v zdieľanom konceptuálnom modeli danej oblasti (v ontológii). Použitie ontológií si v poslednom čase nachádza uplatnenie v mnohých oblastiach, výnimkou nie je ani cestovný ruch.

2.5 Referenčný model

Ako odpoveď na vznik viacerých čiastkových a nekompatibilných štandardov v cestovnom ruchu vznikla na pôde IFITT skupina RMSIG. Výsledkom jej práce je referenčný model, ktorý umožňuje na abstraktnej úrovni popísať štandardy a dátové formáty pre oblasť cestovného ruchu tak, aby boli ľahko pochopiteľné a použiteľné ďalšími hráčmi na trhu.

Z týchto abstraktných modelov sa dajú jednoducho odvodiť konkrétne modely pre rôzne technické riešenia. Týmto sa jeho tvorcovia snažili predísť závislosti na konkrétnej fyzickej reprezentácii dát, ktorá by bránila jeho univerzálnemu použitiu a prepojeniu trhov používajúcich rôzne spôsoby reprezentácie. Naopak model zostáva na konceptuálnej úrovni, takto podporuje vznik jednotného elektronického trhu pre cestovný ruch a umožňuje pripojenie nových, ale aj už existujúcich štandardov.

Referenčný model poskytuje jednotný modelovací jazyk a knižnicu štandardných prvkov. Modelovací jazyk je založený na UML, čo je univerzálny a štandardizovaný modelovací jazyk, ktorý vznikol z potreby jednotného prístupu pri návrhu softwaru, dá sa ale použiť aj na všeobecnejšie modelovanie na konceptuálnej úrovni. Referenčný model rozširuje metamodel jazyka UML o viaceré metatriedy, ktoré umožňujú vytvárať modely pre oblasť cestovného ruchu.

Referenčný model obsahuje aj štandardné prvky, ktoré poskytujú základné stavebné bloky pre modely. Konkrétne modely sa potom budujú s použitím tohto modelovacieho jazyka skladaním, odvodzovaním a priamym používaním štandardných prvkov. Štandardné prvky sú rozdelené do troch vrstiev, ktoré na seba nadväzujú. Zo základných prvkov sa skladajú entity a z nich sa budujú procesy.

Príprave tohto referenčného modelu bolo venovaného veľa úsilia, preto aj keď sa jeho modelovací jazyk napriek svojim kvalitám nedočkal širokého nasadenia, prezentovaná knižnica štandardných prvkov obsahuje veľké množstvo znalostí o skúmanej oblasti.

2.6 Zhodnotenie súčasného stavu informačných systémov v cestovnom ruchu

Pred niekoľkými mesiacmi bol uskutočnený výskum zameraný na zhodnotenie a analýzu využívania informačných systémov v cestovnom ruchu. Vzhľadom na veľkosť a lokalizáciu podnikov je potrebné zdôrazniť, že zovšeobecnenie zistení je možné len pre podniky do 50 zamestnancov a pôsobenie v lokalite košického a prešovského kraja.

Závery	**Skupina**			
Otázka	**Informačné a cestovné kancelárie**	**Stravovacie zariadenia**	**Ubytovacie zariadenia**	**H/N**
Zabezpečenie správy informačných technológií vo firme	Správa informačných technológií je na dobrej úrovni a je homogénna (rovnaká) z hľadiska činnosti podniku aj z hľadiska veľkosti podniku			H
Postoj podniku k	Využitie IT a SW aplikácií je ovplyvnené typom činností podniku			N

IT nástrojom		Menšie využitie el. obchodu		N
		Menšie využitie el. bankovníctva		N
		Líšia sa vo využití CRM		N
	Rovnaký prístup k využitiu SCM, MIS, GIS			H
Ktoré dáta je jednoduchšie spracovať elektronicky / mechanicky	Rozdielny názor na mechanické/elektronické spracovanie objednávok			N
		Väčšia preferencia mechanického spracovania objednávok		N
	Rovnaký prístup ku platbám (preferencia elektronických)			H
	Rovnaký prístup k účtovníctvu (preferencia elektronického)			H
	Preferencia mechanickej komunikácie s klientom		Odlišný prístup ku komunikácii s klientom, rovnaká preferencia elektronickej aj mechanickej	N
Pripojenie na internet	91% podnikov má pripojenie na internet, uvedomenie si dôležitosti			H
Využívanie internetu	Skupiny sa líšia vo využití internetu na vyhľadávanie informácií o konkurencii			N
	Rozdielne (väčšie) využívanie internetu na vyhľadávanie informácií o produktoch			N
			Rozdielne (menšie) využívanie internetu na vyhľadávanie informácií o destináciách	N
	Rovnaký prístup ku vyhľadávaniu informácií o klientoch			H
		Skupiny sa líšia vo využití internetu na objednávky		N
		Rozdielne (menšie) využívanie internetu na rezervácie		N
Existencia web stránky	Štruktúra odpovedí na otázku je závislá na type podniku			N
	Pri rozdelení podnikov podľa veľkosti je štruktúra odpovedí podmienená veľkosťou podniku do 10 zamestnancov a nad 10 zamestnancov			N
Vplyv web stránky na predaj produktov	Názorovú štruktúru neovplyvňuje veľkosť podniku ani príslušnosť k činnosti podniku			H
Rezervy vo využívaní IT	Z hľadiska rozpoznania rezerv vo využití IT a SW nástrojov sú skupiny homogénne			H
Využívanie internetu v marketingovej komunikácii	Podniky homogénne a v dostatočnej miere využívajú www stránky a e-mailu v marketingovej komunikácii			H
Využívanie služieb internetu umožňuje znížiť náklady organizácie	Z hľadiska veľkosti podniku sú skupiny v názore na znižovanie nákladov prostredníctvom využívania služieb internetu homogénne			H
		Rozdielny názor na znižovanie nákladov prostredníctvom využívania internetu		N
Percento služieb	Predmet podnikania má vplyv na podiel služieb predaných cez internet			N

predávaných cez internet	Veľkosť podniku nemá vplyv na podiel služieb predaných cez internet	H
Počet počítačov v podniku	Z hľadiska počtu zamestnancov počet počítačov nie je homogénny, medzi premennými existuje závislosť (veľkosť podniku ovplyvňuje počet počítačov)	N
	Z predmetu činnosti počet počítačov nie je homogénny, medzi premennými existuje závislosť (predmet činnosti ovplyvňuje počet počítačov)	N
	Z hľadiska štruktúry počtu počítačov v podniku a ich pripojenia k internetu skupina nie je homogénna, počet počítačov ovplyvňuje ich podiel pripojený k internetu	N

Tab. 1 Zhrnutie výsledkov a zistení štatistického porovnávania
Zdroj: vlastný výskum

V oblastiach označených ako N existuje závislosť na type podnikania / veľkosti podniku. V oblastiach označených ako H je štruktúra odpovedí homogénna, neexistuje závislosť na type podnikania / veľkosti podniku.

Z prieskumu vyplýva, že podniky cestovného ruchu využívajú základné služby Internetu – www stránky a elektronickú poštu priemerne na 93,4 %. Kvalita www stránok je žiaľ vo všeobecnosti na nízkej úrovni. Je nevyhnutná ich pravidelná aktualizácia, najlepšie pri zmene produktu a ponúkaní dostatočného množstva informácií. Internetové prehliadače umožňujú vytváranie mutimediálnych interaktívnych prezentácií, preto by www stránky mali poskytovať fotografie, animácie, prípadne zvukové efekty, ktoré by u návštevníka stránky vyvolali chuť navštíviť prezentované miesto. Vytvorenie kvalitnej www prezentácie je náročný proces, rovnako ako aj prospekty, reklamné predmety a pod., preto je vhodnejšie ich prípravu zveriť do rúk odborníkov, čo momentálne robí len polovica z dotazovaných.

Podstatou služby www je vzájomné prepojenie súborov uložených na rôznych serveroch. Priam strategickou úlohou podniku po vytvorení svojej prezentácie ju "zviditeľniť" ju na čo najväčšom počte miest. Okrem internetových vyhľadávačov, ktoré umožňujú nájsť požadované informácie na základe kľúčových slov alebo kategórií, je vhodné prezentovať stránku na portáloch špecializovaných na cestovný ruch, na stránkach prezentujúcich mesto, región a pod. V tomto smere zatiaľ slovenské subjekty cestovného ruchu majú značné medzery.

3 ZÁVER

Na základe získaných výsledkov z podrobného prieskumu a analýzy využívania informačných systémov v oblasti cestovného ruchu je zrejmé, že nemôžeme hovoriť o kríze v oblasti informačných systémov a technológií, skôr je vhodné použiť pojem kríza informovanosti. Dôvod je jednoduchý, informačné systémy sa síce rýchlo rozvíjajú, ale v dôsledku nedokonalej informovanosti obyvateľov a podnikov nedochádza ku kvalitnému aplikovaniu týchto systémov do praxe.

Kvalita informačných systémov používaných na Slovensku sa len mierne približuje ku kvalite informačných systémov používaných v západnej Európe a vo svete. Zahraniční užívatelia majú k dispozícii globálne dostupné a kvalitné informačné systémy, naplnené širokým spektrom služieb nielen pre konečných spotrebiteľov, ale aj samotných klientov systémov. Absencia komplexného informačného systému je značná.

S použitím moderných informačných systémov, obohatených o multimediálne informácie, ako aj o funkcie moderných rezervačných a platobných systémov, vzniká predpoklad pre skvalitnenie procesu informovanosti o danostiach cestovného ruchu na Slovensku, a tým o zvýšenie záujmu o navštívenie a spoznanie našej krajiny.

Zefektívnením a skvalitnením prezentácie Slovenska ako turistickej destinácie vzniká predpoklad pre zvýšenie návštevnosti krajiny, k zvýšeniu záujmu o služby poskytované subjektami

cestovného ruchu., ktoré by zavedením kvalitného informačného systému získali kvalitný nástroj na vlastnú efektívnu prezentáciu. Technológie Internetu zabezpečujú väčší dosah a tým vytvárajú možnosť zníženia nákladov v súčasnosti používaných nákladných foriem prezentácie.

Nemenej dôležitý je fakt, že Slovensko vstúpilo do Európskej únie. Prinieslo nám to veľa príležitostí, ale len na nás záleží, ako dobre sa ich chytíme. Rozvoj aktívneho cestovného ruchu vyžaduje kvalitné zázemie, informačné systémy s aktuálnymi údajmi sú základom pre kvalitnú prezentáciu celej krajiny. Využívaním informačných systémov je možné odštartovať zavádzanie kvalitných informačných služieb pre cestovný ruch, a po dôkladnom odladení informačných tokov rozšíriť o ďalšie moderné technológie.

POUŽITÁ LITERATÚRA

[1] KRŠÁK, B.: Možnosti využitia informačných systémov pre rozvoj cestovného ruchu na Slovensku. Dizertačná práca, Košice 2007.

[2] MESÁROŠ, P.: Znalostná kultúra v podniku - predpoklad implementácie manažmentu znalostí. In: Manažment v teórii a praxi, roč. 1, 2005, č. 3, s. 55 - 60.

[3] SUDZINA, F. - MESÁROŠ, P. - KARAS, E.: Sledovanie prínosov IS/IT v primárnom sektore. In: Teoretické aspekty prierezových ekonomík II. Košice: Podnikovohospodárska fakulta Ekonomickej univerzity v Bratislave so sídlom v Košiciach, 2004, s. 601 - 605. ISBN 80-969181-1-7.

[4] KRŠÁK, B.: Prečo manažment znalostí? Teoretické aspekty prierezových ekonomík. Royal Unicorn, Košice 2002, ISBN 80-968128-9-0

[5] GÚČIK, M.: Tvorba marketingového informačného systému cestovného ruchu. In: Ekonomická revue cestovného ruchu, roč. 29, 1996, č. 2, s. 56 - 63.

DŽUPKA, P., ŠIMKOVÁ, H., KRŠÁK, B.: Cestovný ruch ako prostriedok ekonomického rastu a regionálneho rozvoja. National and Regional Economics 5, Herľany 2004, ISBN 80-8073-223-X

KOMPARATÍVNA ANALÝZA PRAVIDIEL PROTI MEDZINÁRODNÉMU VYHÝBANIU SA DANIAM PROSTREDNÍCTVOM KONTROLOVANÝCH ZAHRANIČNÝCH SPOLOČNOSTÍ[1]

Jana KUBICOVÁ

Ekonomická univerzita v Bratislave

jana.kubicova@euba.sk

Abstrakt

Globalizácia a mobilita kapitálu umožňuje cezhraničnú expanziu investícií v celosvetovom meradle. Pri investovaní je rozhodujúca výnosovosť investície po zdanení. Preto sa pri alokácii investícií zohľadňuje dopad pravidiel zdaňovania výnosov z kapitálového majetku na výnos. Vysoké daňové zaťaženie v krajine rezidentstva majiteľa výnosov je motívom k medzinárodnému vyhýbaniu sa dani. Investori pritom zneužívajú kontrolované zahraničné spoločnosti v daňových rajoch. V príspevku charakterizujeme špecifické pravidilá proti vyhýbaniu sa dani z príjmov z kapitálového majetku. Uvedené pravidlá porovnávame vo vybraných krajinách. Konštatujeme, že vyspelé krajiny štandardne využívajú tieto pravidlá, zatiaľ čo Slovenská republika vôbec. To môže priťahovať zahraničných investorov ale poškodzovať iné štáty.

***Kľúčové slová**: investícia, príjem, vyhýbanie sa dani, pravidlá proti vyhýbaniu, ZKS pravidlá*

Abstract

Globalization and capital mobility enable cross-border investing all around the world. Allocation of investments is determined by return after tax. That is why allocation decisions take into account impact of capital income taxation on investment returns. High tax burden in beneficial owners' resident countries leads investors to international tax avoidance. Investors abuse controlled foreign corporations in tax havens. The paper pays attention to specific anti-avoidance rule. There is comparison of controlled foreign corporations rules in selected countries. Our finding is, that it is standard to apply CFC rules in developed countries, while Slovak republic does not apply any. It can attract foreign investors to reside in Slovakia but harm justified economic interests of other countries.

***Keywords:** investment, income, tax avoidance, anti-avoidance rules, CFC rules*

1 VYHÝBANIE SA DANI Z PRÍJMOV Z KAPITÁLOVÉHO MAJETKU PROSTREDNÍCTVOM KONTROLOVANEJ ZAHRANIČNEJ SPOLOČNOSTI

Ak je osoba skutočným vlastníkom príjmov z úrokov vyplácaných zo zahraničia, úroky sa zdaňujú podľa nevýhradného pravidla zdanenia, prípadne výhradne v krajine rezidenta osoby. Nie je žiadnou výnimkou, že vyspelé krajiny zdaňujú príjmy z kapitálového majetku vysokou daňovou sadzbou. Vtedy investor zvažuje možnosti, ako sa vyhnúť vysokému zdaneniu výnosov z investícií a podstatne daň znížiť. Jednou z možností ako znížiť daň z príjmov z kapitálového majetku je

[1] Príspevok je výstupom vedeckého projektu VEGA č. 1/4642/07 *Reforma systémov korporátnych daní v EÚ ako jeden z predpokladov dosiahnutia Lisabonskej stratégie*.

založenie zahraničnej investičnej spoločnosti v krajine s výhodným daňovým režimom. Podmienkou je, že investor má v zahraničnej spoločnosti taký podiel na majetku alebo hlasovacích právach, ktorý mu zaručuje kontrolu nad kľúčovými personálnymi a finančnými rozhodnutiami spoločnosti.

Príklad. Investovanie prostredníctvom zahraničnej kontrolovanej spoločnosti (ďalej ZKS) ukážeme na príklade Kanady. Predpokladajme, že sa tu príjmy z úrokov zdaňujú sadzbou 35%. Kanadský rezident investuje v Hong Kongu a ZKS je umiestnená na Bahamách, predpokladajme tu daňovú sadzbu 2,5%. Séria medzinárodných transakcií, ktorou sa zníži daň z prijatých výnosov prebehne v týchto krokoch (schéma 1):

- *Investovanie*. Osoba Q, resident Kanady, nakúpi dlhopisy spoločnosti X Inc., ktorá je rezidentom Hong Kongu (1a). Výnosy z dlhopisov sú buď úroky, alebo výnosy z kapitálového majetku (rozdiel medzi nákupnou a predajnou cenou dlhopisov).
- *Založenie ZKS.* Q súčasne s investovaním založí, alebo má priamy podiel, v investičnom truste na Bahamách (1b). Ten bude vystupovať ako finančný sprostredkovateľ, ktorý koná v mene investora Q. Q kontroluje investičný trust. Investičný trust je zahraničnou kontrolovanou spoločnosťou.
- *Repatriácia výnosov z investície*. Uskutoční sa v dvoch fázach. Kľúčovú úlohu tu zohrá investičný trust. Ten najprv v mene investora prijme úroky alebo výnosy z predaja dlhopisov (2). Úroky alebo výnos z kapitálového majetku, sa zdania v krajine rezidentstva trustu, na Bahamách, daňovou sadzbou 2,5%. Následne sa výnos z investície do dlhopisov v spoločnosti X Inc. repatriuje z Bahám do Kanady.
- *Vyplatenie dividend investorovi.* Investičný trust vyplatí osobe Q dividendy, ktoré sa vzťahujú k priamemu kontrolnému podielu Q na majetku investičného trustu (3). Q tak prijíma výnos vo forme dividend a z formálneho hľadiska je tu prerušená väzba medzi výnosom z dlhopisov a ich skutočným vlastníkom Q. Pri zdanení vyplatených dividend sa využíjú výhody, ktoré ponúka bilaterálna daňová zmluva medzi Kanadou a Bahamami. Namiesto daňovej sadzby na úrovni 35% z hrubej sumy dividend v Kanade, sa uplatní zmluvná sadzba zrážkovej dane 2,5%.

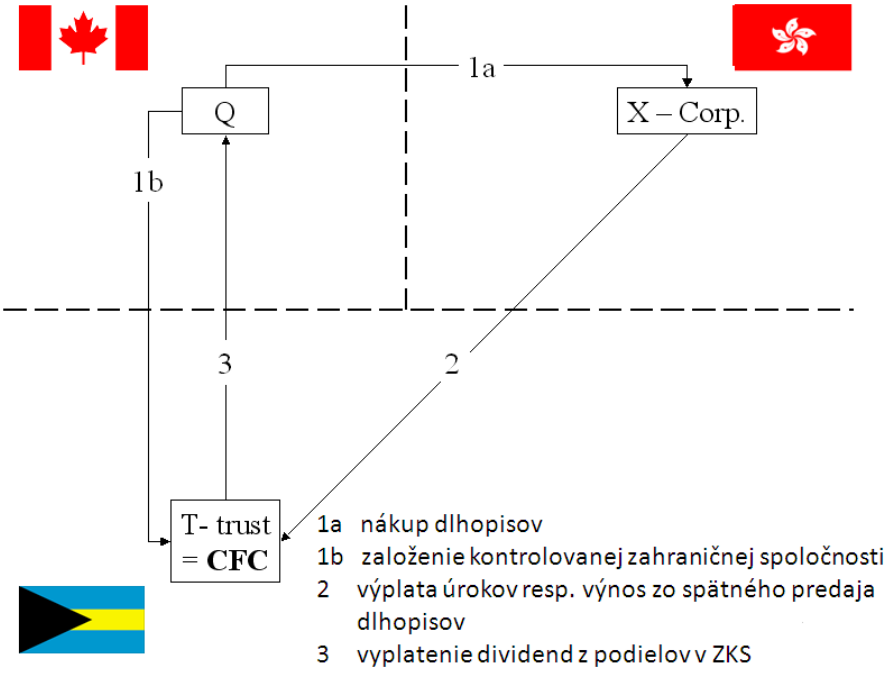


Schéma 1: Medzinárodné vyhnutie sa dani prostredníctvom ZKS

2 DAŇOVÝ ÚNIK VERZUS NEPRIJATEĽNÉ VYHÝBANIE SA DANI

Všeobecne platí, že každá osoba má právo usporiadať si svoje záležitosti tak, aby platila čo najnižšiu možnú daň. Osoba môže znížiť svoju daňovú povinnosť, podmienkou však je, že koná v súlade so zákonom. Zníženie dane porušením zákona je daňový únik, ktorý je trestným činom. Vyspelé daňové jurisdikcie však považujú za neprijateľný nielen daňový únik, ale i vyhnutie sa dani. K neprijateľnému vyhnutiu sa daní vedie taká séria transakcií, v ktorých sa zneužíva daňová legislatíva. Aj keď z formálneho hľadiska nedôjde k porušeniu ale len k zneužitiu zákona, zníženie dane alebo vyhnutie sa dani je neprijateľné. Ukážkou neprijateľného zníženia dane je príklad ktorý sme uviedli. Je je zrejmé, že jediným dôvodom založenia zahraničnej investičnej spoločnosti na Bahamách je vyhnutie sa vysokej daňovej povinnosti v štáte rezidentstva investora. Nedošlo tu priamo k porušeniu zákona a daňovému úniku, ktorý je trestným činom. Došlo tu však k zneužitiu daňovej legislatívy a vyhnutiu sa, resp. zníženiu dane. Na zabránenie neprijateľnému medzinárodnému vyhýbaniu sa dani zneužívaním kontrolovaných zahraničných spoločností mnohé štáty zaviedli špeciálne pravidlá zdanenia príjmov z nich pochádzajhúcich. Sú to pravidlá zdanenia zahraničných kontrolovaných spoločností, ZKS pravidlá.

3 KONCEPCIA A TECHNIKA ZKS PRAVIDIEL

Súhrn pravidiel, ktoré upravujú zdaňovanie príjmov plynúcich zo zahraničných kontrolovaných spoločností sú známe pod názvom ZKS pravidlá.

3.3 Koncepcia pravidiel proti zneužívaniu ZKS

ZKS pravidlá sú autonónmne, jednostranné, nezmluvné pravidlá určené na zabránenie vyhýbaniu sa dani pri uskutočňovaní cezhraničných transakcií.

Podstata. ZKS pravidlá predstavujú súbor nezmluvných pravidiel zdanenia príjmov z cezhraničných transakcií. Predmetom ich úpravy sú príjmy, ktoré rezidentom domovskej krajiny plynú, alebo by mali plynúť, zo zahraničných spoločností, ktoré kontrolujú. Označenie kontrolovaná zahraničná spoločnosť súvisí s faktom, že rezidenti domovskej krajiny, zakladajú zahraničné spoločnosti, alebo v nich majú majetkový podiel, a zahraničnú spoločnosť kontrolujú.

Zakladanie zahraničných spoločností nie je problém vtedy, ak ich účelom je podnikanie, teda rozširovanie ekonomickej aktivity v hostiteľskej krajine. Problémom, sa ZKS stávajú vtedy, ak *prioritným* a *jediným* cieľom ich založenia a činnosti je obchádzanie alebo zníženie daňovej povinnosti rezidenta v domovskej krajine. Dochádza k tomu v tých prípadoch, keď sú zahraničné spoločnosti cieľavedome umiestňované v tých hostiteľských krajinách, ktoré ponúkajú nízke nominálne alebo efektívne daňové sadzby, prípadne ponúkajú zahraničným osobám výhodné pravidlá zdanenia príjmov. Naopak krajina rezidenstva osoby, ktorá je skutočným vlastníkom príjmu z kontrolovaných zahraničných spoločností, je zvyčajne krajina s vyšším daňovým zaťažením.

Cieľ. Cieľom ZKS pravidiel je prevencia pred akumuláciou majetku jednotlivcov alebo spoločností mimo krajiny daňového rezidentstva. Slúžia na elimináciu možností medzinárodného vyhýbania sa dani a ochranu daňových príjmov krajiny rezidentstva. Obzvlášť sa pritom má na zreteli ochrana pred odlevom aktivít a kapitálu do daňových jurisdikcií s nízkymi nominálnymi alebo efektívnymi daňovými sadzbami, alebo s inak výhodnými pravidlami zdaňovania.

Princíp. Zdanenie podľa pravidiel ZKS je taký spôsob zdanenia príjmov plynúcich z ZKS, ktorý vyrovnáva daňové dôsledky tvorby príjmu v kontrolovaných zahraničných spoločnostiach s daňovými dôsledkami tvorby príjmov v spoločnostiach v krajine rezidentstva. Z hľadiska právneho ZKS pravidlá de facto rozširujú princíp zdanenia podľa osobnej príslušnosti na cudzie osoby a majú preto znaky exteritoriality.

Mechanizmus. Krajina rezidentstva skutočného vlastníka prijímov z kapitálového majektu zisťuje existenciu zahraničných kontrolovaných spoločností, alebo majetkové podiely jej rezidentov v nich. Napríklad vo Veľkej Británii (ďalej VB) na tento účel slúži špeciálny fromulár - priznanie k ZKS. V nadväznosti na to VB ukladá svojim daňovým rezidentom povinnosť zahrnúť príjem, alebo jeho časť, zo zahraničnej kontrolovanej spoločnosti do daňového základu dane korporátnej dane alebo osobnej dôchodkovej dane, a to aj v prípade, že zahraničná spoločnosť vyplatenie príjmov zadržala, teda ich nevyplatila. Tieto príjmy sa následne zdaňujú daňovou sadzbou platnou v štáte daňového rezidentstva skutočného príjemcu podľa jeho daňovej jurisdikcie.

Aplikácia na príklad. Zisk kontrolovaných zahraničných spoločností sa priamo priraďuje do daňového základu v domovskej krajine rezidenta, v našom príklade v Kanade. Tu sa takto priradený príjem zdaňuje tak, akoby to bol príjem zo zdrojov v domovskej krajine rezidenta - v Kanade, a nie v hostiteľskej krajine - na Bahamách. Konkrétne to znamená, že pri zdaňovaní príjmu kontrolovanej zahraničnej spoločnosti na Bahamách sa bude aplikovať daňová sadzba platná v Kanade (35%) a to aj vtedy, ak by medzi Kanadou a Bahamami bola uzavretá bilaterálna daňová zmluva, ktorá by umožňovala zrážkovú daň pri zdroji v nižšej úrovni. Tento postup má eliminovať vyhýbanie sa daniam zo zisku ZKS. Zabraňuje aj zneužívaniu techniky časovania (timing) výplaty príjmov tak, aby sa výplata uskutočnila len a práve vtedy, keď prispeje k vymeraniu nanajvýš ak nízkeho daňového základu – čo je užitočné najmä v prípadoch progresívnych daňových sadzieb v domovskej krajine rezidenta.

3.4 Technika ZKS pravidiel

Identifikácia preferenčného daňového režimu. Aby sa ZKS pravidlá mohli uplatňovať, je potrebné zadefinovať tie hostiteľské krajiny, v ktorých sa z pohľadu domovskej krajiny daňové zaťaženie považuje za neprimerane nízke. Na tento účel slúžia dve možné pravidlá: 1. stanovenie dolnej hranice daňovej sadzby v hostiteľskej krajine, alebo 2. menovitý zoznam krajín.

a. ***Dolná hranica daňovej sadzby.*** Ak je daňová sadzba uplatňovaná pri zdaňovaní príjmov kontrolovanej zahraničnej spoločnosti v hostiteľskej krajine nižšia ako stanovená dolná hranica, príjmy ZKS budú podľa ZKS legislatívy predmetom zdanenia v domovskej krajine. Úroveň dolnej hranice daňovej sadzby sa v jednotlivých ZKS pravidlách odlišuje. Zrejme najprísnejšie sú v tomto ukazovateli USA, ktoré stanovujú dolnú hranicu na minimálne 90% nominálnej daňovej sadzby korporátnej dane v USA, t.j. 31,5% (90% z 35%). Prísna je tiež legislatíva v Nemecku, kde je táto hranica stanovená na 30%. V Španielsku je dolná hranica nominálnej daňovej sadzby

stanovená na 75% sumy dane, ktorá by bola bývala vymeraná v Španielsku v prípade rovnakých príjmov a výnosov. Podľa japonskej legislatívy sa zdanenie podľa ZKS legislatívy uplatní vtedy, ak je prepojená zahraničná spoločnosť umiestnená v hostiteľskej krajine, ktorá neukladá korporátne dane, alebo kde efektívna daňová sadzba je menej ako 25%. Vo Veľkej Británii daň platená ZKS v hostiteľskej krajine nesmie byť nižšia než 75% dane, ktorá by bola vymeraná vo Veľkej Británii, ak by bola kontrolovaná zahraničná spoločnosť rezidentom VB. Francúzska ZKS legislatíva sa uplatňuje vtedy, ak daň v zahraničí je minimálne o tretinu nižšia než rovnaká daň, ktorá by bola vymeraná vo Francúzsku. V škandinávskych krajinách je pre uplatnenie zdanenia podľa ZKS legislatívy kriteriálna úroveň daňovej sadzby v hostiteľskej krajine 15% a menej.

b. ***Zoznam krajín.*** Príjmy z krajín ktoré sú na zozname sa zdaňujú podľa ZKS pravidiel, teda vždy v krajine rezidentstva skutočného vlastníka a podľa jej pravidiel. Na rozdiel od kritéria dolnej hranice daňovej sadzby dodáva zoznam krajín, na ktoré sa ZKS pravidlá vzťahujú, prvok určitosti. V súvislosti určením hranice daňovej sadzby, od ktorej sa začína uplatňovať ZKS legislatíva, môže byť prijatá „biela“ listina krajín, na ktoré sa ZKS legislatíva nevzťahuje napriek nízkej daňovej sadzbe.

Test motivácie. ZKS legislatíva zahŕňa pravidlá testu motivácie. Tento test sa používa na overenie špekulačného daňového motívu majetkovej účasti alebo založenia zahraničnej spoločnosti v hostiteľskej krajine s nízkym zdanením. Tu môže nastať niekoľko prípadov. Ak sa preukáže, že určitá podnikateľská štruktúra v zahraničí bola založená, alebo majetková účasť v nej slúži, *bona fide* na podnikateľské účely, zdanenie podľa ZKS pravidiel sa v domovskej krajine rezidenta neuskutoční. Niektoré krajiny však ani fakt výhradne podnikateľského zamerania ZKS neodrádza od uplatňovania ZKS legislatívy. Zdôvodňujú to tým, že rezident domovského štátu dosiahol podnikaním v zahraničnej spoločnosti v hostiteľskej krajine s nízkym zdanením mimoriadnu daňovú úsporu. Môže dôjsť aj k tomu, ako napríklad vo Veľkej Británii, že testu motivácie nevyhovie zahraničná spoločnosť umiestnená v krajine z „bielej listiny“, čím aj v tomto prípade vznikne povinnosť uplatňovať ZKS legislatívu a zdanenie príjmov plynúcich z kontrolovanej zahraničnej spoločnosti.

Spodná hranica minimálneho podielu. Za kontrolovanú zahraničnú spoločnosť možno označiť zahraničnú spoločnosť v ktorej má osoba určitú úroveň majetkového podielu. Do úvahy sa berie tak priamy ako aj nepriamy podiel. Okrem 50-percentného podielu na majetku alebo hlasovacích právach vo vlastníctve rezidentov domovskej krajiny môže byť kritériom aj minimálna výška podielu na jedného akcionára. V prípade verejne obchodovaných ZKS je možná výnimka zo zdaňovania podľa pravidiel ZKS. Vo Veľkej Británii je pre účely výnimiek uplatňovaný test verejného obchodovania. Podmienky na udelenie výnimky zo ZKS zdaňovania sú splnené vtedy, ak najmenej 35% akcií ZKS sú vo verejnej držbe a počas účtovného obdobia boli kótované na uznanej burze cenných papierov v krajine, kde ZKS sídli a zmocnenci nemajú v držbe viac ako 85% hlasovacích práv. Vo väčšine krajín je kriteriálnym majetkový podiel 50% a viac. Ak by bol založený spoločný podnik s 50-percentnou účasťou zahraničnej osoby, miestnu ZKS legislatívu možno obísť, pretože tá sa vzťahuje iba na majetkovú účasť 50% a viac precent. Dôležié je aj presné definovanie preukazovania majetkovej účasti. Jednou z možností ako sa vyhnúť ZKS legislatíve je napríklad rozlišovanie medzi akciami zakladajúcimi majetkový podiel a akciami zakladajúcimi hlasovacie právo.

Pasívny príjem ako predmet ZKS pravidiel. V ZKS pravidlách sú i pravidlá určujúce druhy príjmu ZKS, ktorý má byť predmetom zdanenia podľa ZKS pravidiel v krajine rezidentstva skutočného vlastníka. Väčšinou sú to iba pasívne príjmy. V USA boli spočiatku predmetom zdanenia podľa ZKS legislatívy iba pasívne príjmy uvedené v časti F Federálneho zákona o daniach z príjmov. Patria k nim dividendy, úroky, licenčné poplatky, renty, poistné prémie. Neskôr sa predmet zdanenia rozšíril aj na niektoré druhy aktívnych príjmov zahraničných spoločností prepojených s podnikmi, ktoré uskutočňujú predaje a služby, lodnú dopravu, alebo na príjem vzťahujúci sa k ropnému priemyslu. K výraznému posunu od pasívnych príjmov ako predmetu ZKS pravidiel k aktívnym príjmom došlo v roku 1986 kedy v USA prebehla významná daňová reforma. Počas nej sa zaviedli pravidlá pasívnej zahraničnej investičnej spoločnosti. Tieto pravidlá sa ešte viac rozšírili zavedením Sekcie 956A v roku 1993. Podľa týchto pravidiel sú podniky USA, ktoré vlastnia ZKS povinné zahrnúť nadbytočnú sumu pasívneho príjmu do ich zdaniteľného príjmu v USA. Hranica nadbytočnosti pasívneho príjmu je stanovená na takú sumu pasívnych príjmov podniku ktorá je vyššia ako 25% celkových príjmov podniku. Zaujímavý je predmet ZKS zdanenia v Španielsku.

Vo všeobecnosti sa ZKS legislatíva vzťahuje iba na pasívne príjmy alebo výnosy. To znamená, že zo ZKS zdanenia sú všeobecne vylúčené príjmy z aktívneho podnikania zarobené v zahraničnej spoločnosti, ktorá je poslednou v reťazci zahraničných spoločností. Platí to aj vtedy, ak taký príjem niektorá z iných zahraničných spoločností vo vlastníckom reťazci prevedie na pasívny príjem. Podmienkou uplatnenia tohto pravidla je minimálne 5% držba majetku v takýchto pobočkách. Navyše, musí byť splnená podmienka dostatočného majetkového podielu a minimálne 85% hrubého príjmu sa musí získať z rýdzo podnikateľských aktivít. Možnosťou, ako sa vyhnúť ZKS legislatíve je potom pokúsiť sa reklasifikovať príjem z pasívneho, na aktívny, teda pochádzajúci z podnikateľskej činnosti.

Aktívny príjem z podnikania. Vo všeobecnosti by aktívny príjem, teda príjem z podnikateľských aktivít, nemal byť predmetom zdanenia podľa ZKS pravidiel. Napriek tomu ale niektoré krajiny, napríklad Veľká Británia alebo Francúzsko, môžu považovať všetky príjmy za potenciálny predmet zdanenia podľa pravidiel ZKS. V prípade Veľkej Británie sa rozlišuje medzi pasívnymi a aktívnymi ZKS, a aktívne príjmy ZKS môžu byť za určitých podmienok vyňaté zo zdanenia podľa ZKS pravidiel. Na tento účel sa aplikuje test pre vyňatie aktívnych príjmov zo ZKS pravidiel. Podmienky testu sú splnené vtedy ak má zahraničná spoločnosť v zahraničí skutočnú kanceláriu, nadobúda výhradne aktívny a nie pasívny príjem, a jej aktívny príjem nie je výsledkom spoločných obchodných aktivít s prepojenými spoločnosťami. Podobne ako v prípade pravidiel časti F v USA, len ak ZKS koná spoločne s prepojenými spoločnosťami je aj jej aktívny príjem predmetom zdanenia podľa ZKS pravidiel.

Výnimka: prijateľné rozdelenie zisku. Mnohé krajiny pripúšťajú vo svojich ZKS pravidlách rôzne druhy výnimiek. Tie sa vzťahujú na príjmy, na ktoré sa by sa mali vzťahovať ZKS pravidlá, a mali by byť priradené k príjmu spoločnosti v domovskej krajine rezidenta. Vo Veľkej Británii existovalo v roku 2004 až 5 testov, splnenie podmienok ktorých by oprávňovalo k výnimke z ZKS pravidiel. Jedným z nich je test prijateľnej miery rozdelenia zisku. Jeho podmienky sú splnené vtedy ak sú rezidentom Veľkej Británie do 18 mesiacov od skončenia účtovného obdobia, ku ktorému sa zisk viaže, vyplatené a zaslané dividendy, ktoré tvoria minimálne 50% disponibilného zisku zahraničnej obchodnej spoločnosti, alebo až 90% disponibilného zisku v prípade zahraničnej investičnej spoločnosti. Zisk kontrolovanej zahraničnej spoločnosti sa v tomto prípade nevypočítava podľa pravidiel platných vo Veľkej Británii.

Účtovné obdobie. Pre určenie toho, či je zahraničná spoločnosť kontrolovaná je dôležitá majetková účasť osoby v zahraničnej spoločnosti v účtovnom obodbí, za ktoré sa majetková účasť rezidentov v zahraničných spoločnostiach zisťuje. V USA je zahraničná spoločnosť klasifikovaná za kontrolovanú ak je splnený test 50-percentnej majetkovej účasti alebo účasti na hlasovaní a súčasne existuje majetkový podiel akcionárov z USA v ktoromkoľvek dni počas zdaňovacieho obdobia v hostiteľskej krajine. V prípade, že je takáto zahraničná spoločnosť klasifikovaná za kontrolovanú nepretržite najmenej počas 30 dní fiškálneho roku, potom je ktorýkoľvek americký spoločník takejto kontrolovanej zahraničnej spoločnosti v posledný deň zdaňovacieho obdobia zdaňovaný podľa ZKS pravidiel. V Kanade sa zisk alebo právny status spoločnosti zisťuje na konci každého kalendárneho štvrťroku. V mnohých krajinách je pre klasifikáciu spoločnosti za kontrolovanú rozhodujúce splnenie testu majetkovej účasti v posledný deň fiškálneho roku v hostiteľskej krajine. Tak tomu bolo v roku 2004 v Nemecku, Austrálii, Japonsku, Francúzsku a Španielsku. Stanovenie presného dátumu, ku ktorému sa zisťuje majetkový podiel rezidentov domovského štátu v zahraničných spoločnostiach v hostiteľských krajinách je dôležité z hľadiska možností uskutočniť medzinárodné daňové plánovanie smerujúce z obídeniu ZKS pravidiel. Rozdiely medzi krajinami v dátumoch, ktoré sú rozhodujúce pre označenie zahraničnej spoločnosti za kontrolovanú, sú príležitosťou pre medzinárodné daňové plánovanie. Rozdiely umožňujú plánovito dočasne presúvať majetok kontrolovanej zahraničnej spoločnosti medzi niekoľkými kontrolovanými zahraničnými spoločnosťami v holdingovej štruktúre rozloženej v niekoľkých hostiteľských krajinách. Cieľom je vyhnúť sa označeniu zahraničnej spoločnosti za kontrolovanú a následnému zdaňovaniu jej príjmov podľa ZKS pravidiel. Preto napríklad vo Francúzsku nie je postačujúca majetková účasť v zahraničnej spoločnosti iba na konci fiškálneho roka. Ak má francúzsky akcionár v zahraničnej spoločnosti majetkový podiel najmenej po dobu 183 dní počas fiškálneho roku zahraničná spoločnosť sa považuje za kontrolovanú, príjem z nej je predmetom zdanenia podľa ZKS pravidiel,

a to aj v tom prípade, že na konci fiškálneho roku majetkový podiel nedosahoval ani len stanovenú minimálnu hranicu majetkového podielu.

Úroveň *de minimis.* ZKS pravidlá stanovujú úroveň sumy príjmov zo zahraničnej kontrolovanej spoločnosti, ktoré sú oslobodené od dane v domovskej krajine podľa ZKS pravidiel. Napríklad vo Veľkej Británii bola v roku 2004 táto suma 20 tisíc GBP, neskôr 50 tisíc GBP, zatiaľ čo v USA predstavovala táto suma zisk až 1 milión USD alebo 5% obratu ZKS.

Veľkosť príjmu na rozvrhnutie. ZKS pravidlá určujú na účely zdanenia príjmu v domovskej krajine rezidenta veľkosť príjmu ZKS ktorá sa priraďuje materskej spoločnosti bez ohľadu na to, či bol alebo nebol príjem v hostiteľskej krajine skutočne vyplatený alebo zdanený, teda bez ohľadu na taktiku zadržania vyplatenia dividend.

Rozsah informácií. Daňový rezident je povinný odhaliť a uviesť v daňovom priznaní existenciu kontrolovanej zahraničnej spoločnosti a majetkovú účasť v nej.

4 ZKS PRAVIDLÁ VO VYBRANÝCH DAŇOVÝCH JURISDIKCIÁCH

4.3 ZKS pravidlá v nečlenských krajinách EÚ

ZKS pravidlá boli po prvýkrát zavedené v USA a v počiatkoch sa vzťahovali iba na pasívne príjmy. Ich cieľom bola eliminácia dôsledkov nevyplatenia dividend plynúcich zo ZKS podielnikom do ich domovských krajín. Až neskôr sa predmetom zdanenia stali sčasti alebo úplne aj aktívne príjmy. V súčasnosti sú ZKS pravidlá bežnou súčasťou daňovej legislatívy vo väčšine vyspelých krajín ktoré majú vysoké daňové zaťaženie, medzi nimi napríklad USA, Veľká Británia, Francúzsko, Izrael a mnohé ďalšie.

USA. Prvou krajinou, ktorá zaútočila na praktiky reštrukturalizácie zahraničných holdingov prostredníctvom využívania investičných spoločností zakladaných v hostiteľských krajinách s nízkym zdanením, boli USA. V roku 1937 USA prijali pravidlá zdaňovania zahraničných osobných holdingových spoločností (ďalej ZOHS). ZOHS je zahraničná spoločnosť ktorej viac ako 50% hlasovacích práv a majetku spoločnosti je vo vlastníctve, priamom alebo nepriamom, piatich alebo menej jednotlivcov, ktorí sú daňovými rezidentami USA, pričom najmenej 60% ich príjmu z tejto spoločnosti je príjem pasívny. V roku 1962 Kongres uzákonil nové ZKS pravidlá, ktoré sú obsiahnuté v známej, a mnohými američanmi neobľúbenej časti F federálneho zákona o daniach z príjmov. Posun bol v tom, že na rozdiel od ZOHS pravidlá ZKS rozšírili predmet zdanenia z pasívnych príjmov aj na niektoré druhy aktívnych príjmov, a môžu sa uplatniť aj na zahraničné spoločnosti verejne obchodovaných amerických spoločností. ZKS pravidlá sa ďalej rozšírila v roku 1986, počas známej Reaganovej daňovej reformy. *Tax Reform Act* z roku 1986 zaviedol nový koncept pasívnej zahraničnej investičnej spoločnosti – pasívna zahraničná investičná spoločnosť (ďalej PZIS). Je to zahraničná spoločnosť, ktorej aspoň polovica majetku produkuje pasívne príjmy alebo 75% jej hrubého príjmu sú pasívne príjmy. Súčasnú ZKS možno definovať ako akúkoľvek zahraničnú spoločnosť, ktorej viac ako 50% majetku alebo hlasovacích práv vlastnia americkí spoločníci.

Kanada. V Kanade je ekvivalentom ZKS pravidiel podľa časti F Federálneho zákona o daniach z príjmov v USA koncept *Foreign Accrual Property Income (FAPI).* FAPI je súhrn pravidiel, podľa ktorých sa v Kanade zdaní príjem plynúci z kontrolovaných zahraničných spoločností bez ohľadu na pravidlá zdanenia uvedené v príslušnej bilaterálnej zmluve o zamedzení dvojitého zdanenia (ďalej BTT), ak jediným zdrojom tohto príjmu je investičná činnosť, ktorá sa uskutočňuje prostredníctvom kontrolovanej zahraničnej spoločnosti založenej prednostne na tento účel. Jednou z možností, ako obísť aj ZKS pravidlá sú potom také transakcie, v dôsledku ktorých sa pasívny príjem, ktorý je predmetom ZKS pravidiel transformuje na aktívny príjem, ktorý zväčša nebýva predmetom ZKS pravidiel. Preto niektoré ZKS pravidlá zahrňujú do predmetu zdanenia nielen pasívne, ale aj niektoré druhy aktívnych príjmov. Hoci v tomto prípade sa príjem z aktívneho podnikania v zahraničnej spoločnosti nepriraďuje kanadskému spoločníkovi, tam kde má nerezidentstká spoločnosť príjem z nehnuteľnosti, alebo príjem z neaktívneho podnikania, sa priraďuje a neodkladne zdaní u kanadského spoločníka, bez ohľadu na to, či bol príjem rozdelený a vyplatený alebo nie.

Izrael. Izrael prijal ZKS pravidlá len nedávno, v rámci daňovej reformy k 1.1 2003. Ich prijatie je dôkazom toho, že vo vyspelých štátoch sveta ZKS pravidlá nielenže existujú, ale sa zavádzajú ak dosiaľ zavedené neboli.

Nový Zéland. Nový Zéland zaviedol ZKS pravidlá v roku 1976. Podobne ako v USA, aj tu sa za ZKS považuje zahraničná spoločnosť ktorá je kedykoľvek počas účtovného obdobia v minimálne 50% vlastníctve najviac ak piatich rezidentov Nového Zélandu, ktorí majú právo kontrolovať rozhodnutia akcionárov zahraničnej spoločnosti v hostiteľskej krajine. Za ZKS sa považuje aj tá zahraničná spoločnosť, ktorej 40% majetku je vo vlastníctve jednotlivca, ktorý je rezidentom Nového Zélandu v prípade, že iný nerezident nevlastní taký majetkový podiel, ktorý by bol minimálne rovnakej veľkosti ako je majetkový podiel rezidenta Nového Zélandu.

Japonsko. Japonsko zaviedlo ZKS pravidlá v roku 1978. Uplatňuje sa voči tým zahraničným spoločnostiam, ktorých viac ako 50% majetku vlastnia rezidenti Japonska, a/alebo voči japonským podnikom, ktoré sú založené v tých hostiteľských kjrajinách, kde je daňová sadzba dane z príjmov alebo korporátnej dane nižšia ako 25%.

4.4 ZKS pravidlá vo vybraných členských krajinách EÚ

Nemecko. Nemecko je známe svojim nekompromisným postojom a prísnymi pravidlami postihujúcimi simulované daňové štruktúry. V roku 1972 zaviedlo ZKS pravidlá, ktoré vychádzajú z modelu ZKS pravidiel v USA. Už predtým v Nemecku existovalo niekoľko rozhodnutí Federálneho daňového súdu SRN v prípadoch spoločností založených v zahraničí, ktoré nemali žiadnu ekonomickú podstatu a z rozhodnutia súdu museli svoj výnos v zahraničných spoločnostiach priamo priradiť do daňového základu nemeckých akcionárov. Ak kontrolovaná zahraničná spoločnosť prijme pasívny príjem, ktorý je predmetom zdanenia daňovou sadzbou nižšou ako 30%, potom ak minimálne z 50% základnho majetku spoločnosti vlastnia rezidenti Nemecka, potom tá časť pasívneho príjmu spoločnosti, ktorá sa vzťahuje k akciám rezidentov Nemecka sa zdaňuje v Nemecku napriek akýmkoľvek pravidlám zdaňovania uvedeným v prislúchajúcich BTT.

Francúzsko. Tu prijali v roku 1980 nepopulárny článok 209B zákona o daniach z príjmov. Podľa neho ak má francúzska spoločnosť v priamej alebo nepriamej držbe 25 alebo i viac percent akciového kapitálu, podielov, finančných alebo hlasovacích práv v zahraničnej spoločnosti, ktorá je umiestnená v krajine s preferenčným daňovým režimom, potom jej vzniká daňová povinnosť k dani zo ziskov právnickych osôb vo Francúzsku na jej podiel z výnosov zahraničnej spoločnosti. Zákon z roku 1993 ešte znížil percentuálny podiel definujúci majetkový podiel z pôvodných 25% až na 10%, a taktiež rozšíril ZKS pravidlá na tie investície, ktorých nadobúdacie náklady presiahli stanovenú hranicu.

Veľká Británia. Krajina zaviedla ZKS pravidlá v roku 1984, pričom vychádzala z modelu časti F v USA.

5 ZÁVER

Rozdiely medzi daňovými jurisdikciami vytvárajú dobré východiskové podmienky pre medzinárodné vyhýbanie sa daniam z výnosov z kapitálového majetku. Investori k tomu zneužívajú zahraničné kontrolované spoločnosti, ktoré zakladajú v daňových rajoch. Ukázali sme, že vyspelé štáty prijímajú príslušné legislatívne opatrenia vzťahujúce sa nielen k porušeniu daňových zákonov a k trestným činom daňového úniku. Mnohé štáty prijímajú účinné pravidlá, ktoré zabraňujú zneužívaniu daňových zákonov. Patria k nim pravidlá zdanenia príjmov zahraničných kontrolovaných spoločností. Ukázali sme, že v súčanosti tieto pravidlá uplatňuje mnoho vyspelých daňových jurisdikcií vo svete, tak nečlenské štáty EÚ ako i vyspelé členské štáty EÚ. V slovenskej daňovej legislatíve uvedené pravidlá celkom absentujú. Slovenská daňová legislatíva je oklieštená o štandardné pravidlo proti vyhýbaniu sa daniam prostredníctvom ZKS. Nielen slovenské osoby – rezidenti, ale i cudzinci, ktorí sa na daňové účely považujú za rezidentov SR môžu využívať benevolentný režim (ne)zdaňovania príjmov rezidentov SR zo zdrojov v zahraničí. To je nesporne motíváciou cudzincov k usadeniu sa v SR. Otázkou však ostáva, či SR touto daňovou legislatívou nepoškodzuje oprávnené ekonomické záujmy druhých štátov v zmysle politiky “ožobráč svojho suseda”.

POUŽITÁ LITERATÚRA

[1] COWLEY, N., GUTIÉRREZ, C., KESTI, J., SOO, M. J. (editors), *Global Corporate Tax Handbook 2008*. Amsterdam: IBFD, 2008. ISBN 978-90-8722-032-7.

[2] KESTI, J. (ed), *European Tax Handbook 2008*. Amsterdam: IBFD, 2008. ISBN: 978-90-8722-031-0

[3] MAUCOUR, Cyril, BEÂNARD, Marc, Respective Scope of the Substance Over Form Theory and Transfer Pricing in a French Audit. *Intertax* (2008) Vol 36 Issue 2. ss. 90 – 94.

[4] RICHARDSON, Grant, Determinants of Tax Evasion: A Cross-country Investigation. *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation* 15 (2006) 150–169.

[5] Substance over form. *Cahiers de Droit Fiscal International* Vol. 87a. Kluwer, 2002, pp. 37 et seq.

VÝZNAM ÚLOHY PLÁNOVANIA V CONTROLLINGU

Ladislav KULČÁR (1), Marianna BENČOVÁ (2)

(1) Inštitút manažérskych systémov – Detašované pracovisko Poprad, Ekonomická fakulta UMB, Banská Bystrica

(2) Ekonomicko-správní fakulta, MU Brno

ladislav.kulcar@umb.sk, mariannabencova@gmail.com

Abstrakt

Článok prezentuje výsledky výskumu, ktorý bol zameraný na význam plánovania v controllingu ako jednej z hlavných úloh popri analyzovaní, kontrole a reportingu. Analýzu sme uskutočnili vo forme rozhovorov s controllermi v stredných a veľkých priemyselných podnikoch chemického a farmaceutického odvetvia na Slovensku a v USA, v štáte Colorado. Cieľom práce je poukázať na dôležitosť strategického a operatívneho plánovania vo vybraných podnikoch a priblížiť odlišnosti v tejto oblasti na Slovensku a v USA. Na tento účel boli použité matematicko-štatistické metódy spracovania, hlavne testovanie štatistických hypotéz. Úvodná časť sa zaoberá strategickým plánovaním, ktoré sa označuje za dlhodobé plánovanie a udáva dlhodobú orientáciu podniku. Z toho vyplýva aj úloha strategického controllingu vo formulovaní podnikových potenciálov úspechu. Operatívne plánovanie je taktiež významnou súčasťou controllingu, preto mu bola v rámci výskumu venovaná dostatočná pozornosť. V oboch krajinách operatívne plánovanie a teda ročné rozpočty vychádzali predovšetkým z trojročných plánov. Operatívny ročný finančný plán tvorí ročný rozpočet, ktorý je zvyčajne spracovávaný do štvrťrokov. Za veľmi dôležitý a pri rozhovoroch často spomínaný bol v USA plán peňažných tokov, ktorý je v oboch krajinách neoddeliteľnou súčasťou krátkodobého finančného plánovania. Operatívny plán sa tvorí na základe požiadaviek jednotlivých útvarov, na základe rozpisu vrcholového cieľa a taktiež v minimálnej miere sa využíva aj metóda break-even point.

***Kľúčové slová*:** *controlling, controller, plánovanie, strategický plán, operatívny plán.*

1 ÚVOD

Controlling sa objavil v ekonomickej teórii a praxi na prelome 19. a 20. storočia v Spojených štátoch amerických, kde v rýchle rozvíjajúcich sa podnikoch vznikajú prvé pracovné pozície označované ako *controller*. Tie sa rozšírili najmä v 30. rokoch 20. storočia, kedy taktiež dochádza k založeniu Amerického inštitútu controllerov (Controller‘s Institute of America). Slovo „controlling“ je anglického pôvodu. Jeho preklad je problematický, nakoľko v bežnej reči nájdeme okolo 50 jeho obsahových významov. Vzhľadom na ťažkosti pri hľadaní výstižného jednoslovného ekvivalentu ho v neanglicky hovoriacich krajinách neprekladajú, podobne, ako napr. pojem cash flow. Slovným základom je pojem „to control“, ktorý možno chápať v dvojakom význame. Vo význame riadiť, resp. ovládať, alebo potom vo význame kontrolovať, preverovať (v anglickom jazyku možno vyjadriť aj slovesom „to check“).

V angloamerickej literatúre sa controlling označuje za jednu zo základných funkcií manažmentu a to popri plánovaní, organizovaní, riadení, je to taktiež kontrola. Controlling chápaný len ako kontrola, teda konečná fáza systému riadenia, je iba „vznešenejší“ názov pre štandardnú kontrolu

podnikových aktivít. Keďže my svoju pozornosť nechceme zamerať len na jednu zo základných každodenných činností manažérov, ale chceme sa priamo venovať činnosti podnikového riadenia založeného na komplexnom informačnom a organizačnom prepojení plánovacieho a kontrolného procesu, tak potom musíme v angličtine označiť činnosť a oblasť úloh controllerov termínom „controllership“ (Bragg, 2004).

Do Európy sa pojem controlling dostal až po druhej svetovej vojne. S rastúcim prílivom pobočiek amerických firiem sa začal presadzovať aj v strednej Európe, no najmä v SRN. Do šesťdesiatych rokov minulého storočia nemecké firmy pristupovali k novej funkcii riadenia opatrne, ale v sedemdesiatych rokoch bolo pre veľké podniky samozrejmosťou zriaďovať pracovné miesta, resp. samostatné útvary controllingu. Išlo dokonca o určitý druh eufórie. V roku 1973 z 30 „typických“ nemeckých podnikov malo 90 % vytvorenú samostatnú funkciu controllera. Softwarové firmy, ktoré v súčasnosti ponúkajú ekonomické programy s modulom controllingu ho stotožňujú so sledovaním odchýlok nákladov vo výrobe, či už podľa stredísk, výrobných operácií, zákaziek a pod. Ale toto tu už bolo; systém podnikovej samosprávy, ktorý zaviedol Baťa vo svojich podnikoch po 1. svetovej vojne, a ktorý sa neskôr rozšíril aj na iné podniky. Hoci sa v tejto spoločnosti a dobe pozície controllerov nenachádzali, tak môžeme aj teraz povedať, že v našich podnikoch sú manažéri, ktorí pri riadení niektorých oblastí aplikujú controllingové prvky, hoci controlling ako taký nie je ich cieľ, resp. si to ani neuvedomujú. Z toho logicky vyplýva, že controlling je celkom prirodzenou fázou riadenia s kvalitnejším riešením ekonomických úloh podniku.

2 DÔLEŽITOSŤ PLÁNOVANIA V CONTROLLINGU

Controlling je v praxi priemyselných podnikov neodmysliteľne spojený s plánovaním. Nespolieha sa na intuitívnu manažérsku schopnosť jednotlivca, ale snaží sa, aby boli podnikové ciele formulované jasne a merateľne, aby sa plánovali očakávané výsledky a dozeralo sa na to, či sa plány skutočne dodržujú. Je nevyhnutné, aby v prípade odchýlok boli stanovené nápravné opatrenia a zároveň sa zaviedli, prípadne sa stanovili nové, realistickejšie plány.

2.1 Základné subsystémy controllingu

Controllingový systém je veľmi dôležitý nástroj riadenia firmy, bez ktorého v súčasnosti už môže byť firma len ťažko konkurencieschopná. Z toho dôvodu si firmy vyvíjajú a zdokonaľujú svoj controllingový systém a vzdelávajú pracovníkov vo funkciách controller. Ako má vyzerať dobrý controllingový systém je veľmi ťažko povedať. V podstate vyčerpávajúca odpoveď na túto otázku ani nie je, pretože controlling sa za dobu svojej existencie rozrástol do veľkých rozmerov. (Steinöker, 1992)

Možno vymedziť ale niekoľko základných subsystémov controllingu, ktoré by mali fungovať v každom podniku. Je to jednak finančný a jednak nákladový controlling. Z hľadiska času poznáme strategický a operatívny controlling. Strategický controlling je orientovaný na budúcnosť. Je zameraný na sledovanie budúcich príležitostí a rizík. Pomocou stanovených cieľov sa snaží zabezpečiť dlhodobú existenciu podniku. Je orientovaný predovšetkým externe, pričom využíva informácie z vnútorného prostredia podniku. Zachytáva spravidla dlhodobý horizont plánovania, ktorý začína v prítomnosti a siaha až do budúcnosti. Predmetom plánovania a kontroly sú tzv. strategické veličiny, ako napr. technológia, výrobky, trhy, systémy riadenia, investície, výskumy a pod. (Konečný – Rezňáková, 1997)

Hlavné úlohy strategického controllingu možno vymedziť nasledovne: podporovanie strategickej filozofie priemyselného podniku; spracovanie silných a slabých stránok podniku (tzv. SWOT analýza); formulácia strategických cieľov; strategické porovnávanie požadovaného a skutočného stavu; opatrenia pre riadenie podľa odchýlok. Strategický controlling predstavuje integrovaný rozhodovací systém a tvorí uzavretý okruh s určenými cieľmi, informáciami a spätnou väzbou.

Operatívny controlling je orientovaný na súčasnosť, resp. na krátku budúcnosť. Je ohraničený časovým horizontom krátkodobého a strednodobého plánovania. Orientácia operatívneho controllingu je najmä do vnútra podniku. Vychádza predovšetkým z jeho aktuálnych personálnych

a kapitálových možností. Zaoberá sa informáciami dosiahnutými v súčasnosti, ale podľa potreby i v minulosti. Operatívny controlling je prevažne záležitosťou vnútropodnikového controllingu a jeho podstatou je sformulovať systém riadenia zisku. Ide o ekonomické vnútropodnikové riadenie, ktoré využíva ekonomické kategórie, ako sú náklady, výdavky, výnosy, príjmy, výnosnosť, likvidita, príspevok na úhradu fixných nákladov a pod. Operatívny controlling poskytuje nástroje riadenia, ktoré zabezpečujú prehľadnú hospodársku komplexnosť podniku; poskytujú však aj informácie k možným nápravným opatreniam; zaručujú, že podnik je riadený z celostného hľadiska. Hlavné úlohy operatívneho controllingu možno vymedziť nasledovane: spracovanie informácií získaných interne a externe ako podklad pre krátkodobé plánovanie; celkové vnútropodnikové plánovanie; inštitucionalizácia porovnávania požadovaného a skutočného stavu; korekcia odchýlok; zavedenie spravodajstva a informatiky vo vzťahu k vnútropodnikovému plánovaniu a výsledkom podniku.

Operatívne riadenie sa zameriava na rentabilitu, likviditu a hospodárnosť krátkodobo, t. j. s časovým horizontom 1-3 roky. (Stiegler – Hofmeister, 2001) S operatívnym controllingom je úzko spojené finančné účtovníctvo. Zásadný rozdiel je v časovej orientácii; finančné účtovníctvo je orientované na minulosť, čo znamená zobrazenie zúčtovaných operácií, ktoré však nie sú dostatočným podkladom pre úspešné riadenie podniku. Preto je v podniku operatívny a strategický controlling, jednoznačne zameraný do budúcnosti, aby dlhodobo zaistil existenciu podniku. (Eschenbach, 2000)

Nasledujúca tabuľka 1 udáva základný prehľad rozdielov medzi strategickým a operatívnym controllingom.

Tabuľka 1 Hlavné rozlišovacie znaky medzi strategickým a operatívnym controllingom.

Rozlišovacie znaky	Strategický controlling	Operatívny controlling
Časový horizont	Otvorený	Konkrétny
Veličiny	Široké spektrum veličín majúce význam pre podnik	Náklady, výnosy, príjmy, výdaje a pod.
Okolie	Prioritné zameranie na relevantné okolie	Introvertná orientácia
Tlak termínov	Malý, príp. žiadny	Bezprostredný tlak plynúci na dodržovanie termínu
Štýl riadenia	Žiadna štruktúrovaná forma	Organizačný prostriedok – sieťové plány
Obsah cieľov	Dlhodobá perspektíva, zabezpečenie existencie podniku	Zisk, cash flow

Zdroj: Synek, Kislingerová. 1994. str. 9-10.

2.2 Výskum v podnikoch zameraný na plánovanie

K základným úlohám controllingu patrí plánovanie, analyzovanie, kontrola a reporting (Bragg, 2004). Naša štúdia obsahuje výskum, ktorý sa uskutočnil vo veľkých a stredne veľkých priemyselných podnikoch chemického a farmaceutického odvetvia na Slovensku a v USA v štáte Colorado. Výskum bol zameraný na plánovanie ako jednu z úloh controllingu. Oslovili sme controllerov v oboch krajinách a na základe osobných rozhovoroch boli controllerom položené

otázky, ktoré mali predovšetkým uzaveretý charakter a možnosť voľby pre jednoduchšie roztriedenie a porovnanie výsledkov.

Celkovo bolo oslovených tak na Slovensku ako aj v USA 40 podnikov, avšak relevantné informácie sme získali od 16 podnikov na Slovensku a od 21 podnikov z USA. Pre účely našej práce sme z veľkého množstva otázok, ktoré obsahoval riadený štruktúrovaný rozhovor, vybrali niektoré, ktoré sme spracovali nižšie opísanými metódami.

3 METODIKA SPRACOVANIA EMPIRICKÝCH ÚDAJOV

3.1 Testovanie hypotézy o zhode dvoch rozdelení

Vo všeobecnosti sa testovanie hypotéz ako jednej zo základných úloh štatistickej indukcie používa vtedy, keď chceme overiť tvrdenie, či vybrané parametre základného súboru nadobúdajú určité nami očakávané hodnoty. Uskutočňuje sa preto, lebo mnohé základné súbory môžu byť také rozsiahle, že ich nemožno skúmať celé. A to je aj prípad nami vybraných firiem, ktoré tvoria iba vzorku z celkového počtu všetkých stredných a veľkých firiem chemického a farmaceutického odvetvia priemyslu v USA alebo na Slovensku.

Pri teste hypotézy o zhode dvoch rozdelení porovnávame empiricky získané údaje charakterizujúce jedno rozdelenie, ktoré môžeme matematicky označiť ako funkciu rozdelenia pravdepodobnosti f(x), s iným (teoretickým) rozdelením, ktorého funkcia rozdelenia pravdepodobnosti je g(x) (Abrahám - Kulčár, 2003). Nulová hypotéza H_0 hovorí, že obe posudzované rozdelenia sa rovnajú, teda platí H_0 : f(x) = g(x), pričom alternatívna hypotéza H_1 je negáciou hypotézy nulovej, teda platí H_1 : non H_0.

Hodnota testovacej charakteristiky sa riadi chí-kvadrát (χ^2) rozdelením a jej výpočet sa určí podľa nasledovného vzťahu:

$$\chi^2 = \sum_{j=1}^{m} \frac{\left(n_j - n\pi_j\right)^2}{n\pi_j}, \qquad (1)$$

kde n je celkový počet štatistických jednotiek vo výberovom súbore, n_j je počet štatistických jednotiek príslušných k j-tej triede, m je počet tried, do ktorých je štatistický súbor vytriedený a π_j sú pravdepodobnosti, s akou je daná štatistická jednotka s hodnotou štatistického znaku x_j zaradená do j-tej triedy v základnom súbore.

Pri tomto teste sa používa jednostranný (pravostranný) test hypotézy, pričom nulovú hypotézu H_0 zamietame vtedy, ak pre hodnotu testovacej štatisticky vypočítanú podľa vzťahu (1) platí nasledovný vzťah:

$$\chi^2 \rangle \chi^2_{1-\alpha;\nu}.$$

Výraz $\chi^2_{1-\alpha;\nu}$ predstavuje kritickú hodnotu chí-kvadrát rozdelenia s ν stupňami voľnosti a pre hladinu významnosti α. Počet stupňov voľnosti ν sa určí nasledovne: $\nu = m - 1 - r - k$, kde r je počet odhadovaných parametrov rozdelenia a k je počet zlučovaných tried v rozdelení. Zlučovanie tried s najbližšími susednými triedami sa uskutočňuje vtedy, ak pre niektorú triedu hodnota $n.\pi_j$ je menšia ako 5. Hladinu významnosti sme v našich testoch volili na hodnote 5 % (α = 0,05).

Test zhody dvoch rozdelení sme v našej práci použili na testovanie hypotézy o tom, či rozdelenie nami skúmaného parametra, určeného na vzorke vybraných podnikov na Slovensku alebo v USA (označené ako f(x)) je zhodné s rovnomerných rozdelením (g(x)). V tomto prípade potom hodnoty pravdepodobnosti π_j boli pre každú j-tu triedu rovnaké a mali hodnotu $1/m$.

3.2 Test dobrej zhody

Test dobrej zhody je vo svojej podstate založený na teste hypotézy o zhode dvoch rozdelení, v ktorom teoretické rozdelenie nevieme opísať žiadnym rozdelením pravdepodobnosti. V tomto prípade v úlohe teoretického rozdelenia vystupuje rozdelenie, ktoré tvorí akýsi „štandard“ rozdelenia a vzhľadom ku ktorému porovnávame empirické rozdelenie. Testovacia charakteristika sa riadi rovnako chí-kvadrát rozdelením a jej hodnota sa určí podľa vzťahu

$$\chi^2 = \sum_{j=1}^{m} \frac{\left(n_{j,e} - n_{j,t}\right)^2}{n_{j,t}}, \qquad (2)$$

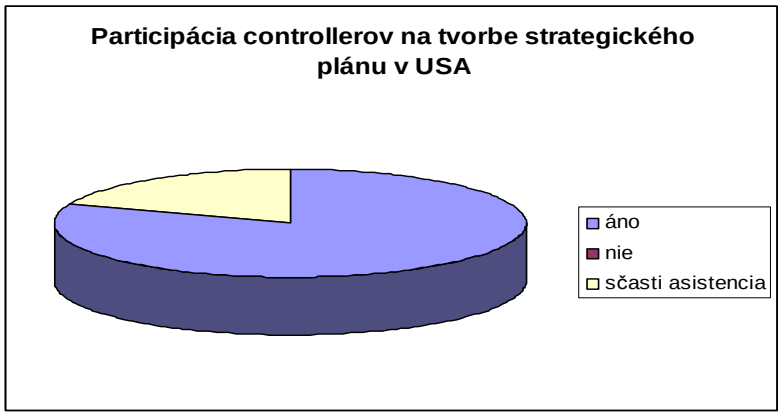
kde $n_{j,t}$ je počet štatistických jednotiek patriacich do j-tej triedy v teoretickom rozdelení (očakávanom, štandardnom) a $n_{j,e}$ je počet prvkov v tej istej j-tej triede, avšak experimentálne zistených z merania. Rozhodnutie o prijatí, resp. zamietnutí nulovej hypotézy sa určuje rovnakým spôsobom ako vo vyššie opísanom prípade testu zhody dvoch rozdelení, teda ako pravostranný test s kritickou hodnotu $\chi^2_{1-\alpha;\nu}$ chí-kvadrát rozdelenia.

Za teoretické rozdelenie, s ktorým sme porovnávali rozdelenie určitého parametra zisteného u firiem na Slovensku, sme vždy považovali rozdelenie daného parametra získaného vo firmách v USA. Pretože nami uskutočneného výskumu sa zúčastnil rôzny počet firiem v USA a na Slovensku, pri praktickom určovaní hodnoty chí-kvadrát testovacej štatistiky podľa vzťahu (2) sme museli počty firiem zaradených do jednotlivých tried rozdelenia z USA prepočítať odpovedajúcim rovnakým percentuálnym zastúpením tak, aby sa celkový počet firiem v USA a na Slovensku rovnal. Iba v takomto prípade sú zaručené podmienky použiteľnosti testu dobrej zhody. Z toho dôvodu sme potom po takto vykonanej korekcii početností firiem z USA zaradených do jednotlivých tried rozdelenia dostali v tabuľke počty vyjadrené zlomkami.

4 ZÍSKANÉ VÝSLEDKY A ICH DISKUSIA

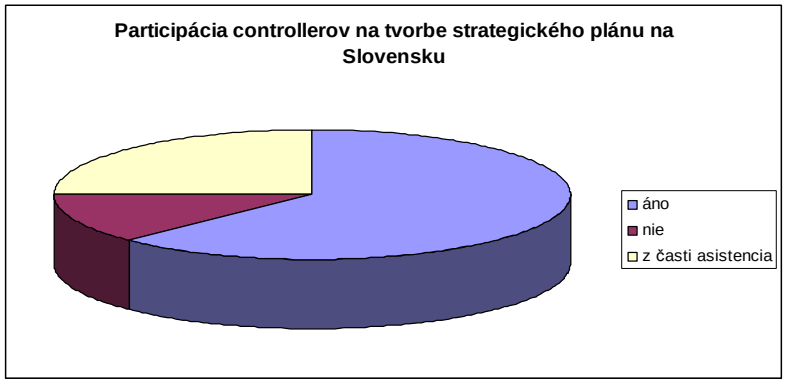
4.1 *Participácia controllerov na tvorbe strategického plánu*

Úvodná časť nášho výskumu sa zaoberala strategickým plánovaním, ktoré sa označuje ako dlhodobé plánovanie a udáva dlhodobú orientáciu podniku. Z toho vyplýva aj úloha strategického controllingu vo formulovaní podnikových potenciálov úspechu. Zisťovali sme, do akej miery sa controlleri podieľajú na tvorbe strategického plánu v podniku v oboch krajinách. Výsledky sú vyobrazené individuálne za každú krajinu. Ako je možné vidieť z obrázku 1, 81 % controllerov sa podieľa na tvorbe strategického plánu, pričom 19 % controllerov potvrdilo, že ich participácia spočíva v asistencii a to formou návrhov a pripomienok.



Obrázok 1 Participácia controllerov na tvorbe strategického plánu v USA.

Zároveň sme zisťovali, do akej miery sa controlleri podieľajú na tvorbe strategického plánu na Slovensku, keďže ako bolo vyššie uvedené, dôležitosť jednotlivých plánov je nesporná. Výsledky nám ponúka nasledujúci obrázok 2.



Obrázok 2 Participácia controllerov na tvorbe strategického plánu na Slovensku.

Na tvorbe strategického plánu v skúmaných podnikoch na Slovensku sa podieľa 63 % controllerov, 13 % vôbec nespolupracuje a 25 % controllerov sa vyjadrilo, že ich participácia spočíva formou asistencie (návrhy, odporúčania).

Aby podnik zabezpečil dlhodobý úspech a mohol kontinuálne pokračovať vo svojom strategickom umiestnení na trhu, musí používať aj viacročné plánovanie. V nadväznosti na predchádzajúcu otázku sme zisťovali, či je záujem controllerov podieľať sa vo väčšej miere na tvorbe strategického plánu a tiež akou formou. Controllerom boli poskytnuté 4 možnosti voľby a to: poskytovanie údajov alebo analýz, výber alternatív, poskytovanie neoficiálnych odporúčaní, tvorba rozhodnutí. Predtým, ako sme oslovili controllerov v podnikoch sme si stanovili hypotézu, pomocou ktorej sme chceli testovať, či záujem o dodatočné formy participácie controllerov na tvorbe strategického plánu je rovnomerne rozdelený medzi jednotlivé druhy participácií.

Na tento test sme použili test hypotézy o zhode dvoch rozdelení, pričom jedným z týchto rozdelení (teoretické) je rovnomerné rozdelenie. Test sme urobili podľa vzťahu (1). Detailný výpočet pre podniky v USA je uvedený v tabuľke 2 a pre podniky na Slovensku v tabuľke 3, pričom nulová hypotéza H_0 bola v oboch prípadoch postavená nasledovne: Nami zistené rozdelenie záujmu, či už v USA alebo na Slovensku, je rovnomerne rozdelené medzi vyššie uvedené druhy participácií.

Tabuľka 2 Test zhody rozdelení použitý v USA.

Trieda rozdelenia	Experimentálne početnosti n_j	Teoretické početnosti $n\pi_j$ ($\pi_j = 0{,}25$)	$\frac{(n_j - n\pi_j)^2}{n\pi_j}$
1.Poskytovanie neoficiálnych odporúčaní	7	6,5	0,03846
2.Poskytovanie údajov alebo analýz	14	6,5	8,6538
3.Robenie rozhodnutí	3	6,5	1,8846
4. Výber alternatív	2	6,5	3,1154
Spolu	26	26	13,6924

Hodnota testovacej charakteristiky určená podľa vzťahu (1) má hodnotu 13,6924, pričom kritická hodnota chí-kvadrát rozdelenia s 3 stupňami voľnosti pre hladinu významnosti 5 % má hodnotu 7,81473, čo je hodnota menšia ako nami určená hodnota testovacej charakteristiky 13,6924. Z toho vyplýva, že zamietame nulovú hypotézu H_0 a môžeme tvrdiť, že controlleri v USA nemajú rovnomerne rozdelený záujem o rôzne druhy participácií, ale ich záujem je na niektoré druhy participácií sústredený viac a na ostatné menej (teda im pripisujú rôznu dôležitosť).

Ten istý postup sme použili pri overení rovnakej hypotézy pre Slovensko. Nasledujúca tabuľka 3 nám ponúka výsledky.

Tabuľka 3 Test zhody rozdelení použitý na Slovensku.

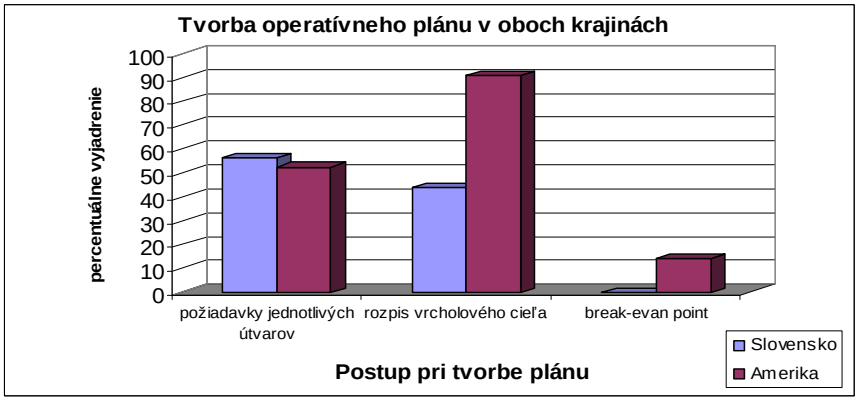
Trieda rozdelenia	Experimentálne početnosti n_j		Teoretické početnosti $n\pi_j$ ($\pi_j = 0{,}25$)		$\frac{(n_j - n\pi_j)^2}{n\pi_j}$
	Pôvodné	Po zlúčení	Pôvodné	Po zlúčení	
1.Poskytovanie neoficiálnych odpor.	3	11	3,75	7,5	1,6333
2.Poskytovanie údajov alebo analýz	8		3,75		
3. Robenie rozhodnutí	0	4	3,75	7,5	1,6333
4. Výber alternatív	4		3,75		
Spolu	15	15	15	15	3,2667

Hodnota testovacej charakteristiky má v tomto prípade hodnotu 3,2667, pričom kritická hodnota chí-kvadrát rozdelenia s 1 stupňom voľnosti pre hladinu významnosti 5 % má hodnotu 3,84146, čo je hodnota väčšia ako nami určená hodnota testovacej charakteristiky 3,2667. Z toho vyplýva, že nezamietame nulovú hypotézu H_0 a môžeme tvrdiť, že controlleri majú rovnomerne rozdelený záujem o rôzne druhy participácií a teda pripisujú im rovnakú dôležitosť.

Z porovnania uvedených výsledkov testov pre USA a Slovensko vyplýva, že controlleri v USA majú iný prístup k preferovaniu vyššie uvedených participácií ako controlleri na Slovensku.

4.2 Operatívne plánovanie v podniku

Operatívne plánovanie je dôležitou súčasťou controllingu a zároveň ďalšou časťou nášho výskumu. V oboch krajinách operatívne plánovanie a teda ročné rozpočty vychádzali predovšetkým z tojročných plánov. Operatívny ročný finančný plán tvorí ročný rozpočet, ktorý je zvyčajne spracovávaný do štvrťrokov. Za veľmi dôležitý a pri rozhovoroch často spomínaný bol v USA plán peňažných tokov, ktorý je v oboch krajinách neoddeliteľnou súčasťou krátkodobého finančného plánovania. Operatívne rozpočtovanie uskutočňujú všetky spoločnosti v oboch krajinách. Rozpočet sa zostavuje s ročným horizontom a začiatok zostavovania spadá spravidla 3 až 4 mesiace pred začatím rozpočtového obdobia. Ako možno vidieť z nasledujúceho obrázku 3, pri jeho tvorbe sa vo firmách vychádza buď z rozpisu vrcholového cieľa alebo z požiadaviek jednotlivých útvarov.



Obrázok 3 Porovnanie postupov pri tvorbe operatívneho plánu na Slovensku a v USA .

Na základe týchto výsledkov sme testovali, či existuje zhoda pri využívaní jednotlivých postupov pri tvorbe operatívne plánu na Slovensku a v USA zo štatistického pohľadu. Na toto testovanie bol použitý test dobrej zhody. Za teoretické rozdelenie pokladáme rozdelenie, ktoré sme získali výskumom v USA. Použitím vzťahu (2) sme dostali výsledky uvedené v tabuľke 4.

Tabuľka 4 Postupy, ktoré využívajú controlleri pri tvorbe operatívneho plánu.

Postupy pri tvorbe operatívneho plánu	Teoretické početnosti n_t				Experimentálne početnosti n_e		$\frac{(n_t - n_e)^2}{n_t}$
	n_t	%	Po korekcii	Po zlúčení	Pôvodné	Po zlúčení	
1. Rozpis vrcholového cieľa	19	57,58	9,21	9,21	7	7	0,5303
2. Požiadavky jednotlivých útvarov	11	33,33	5,33	6,79	9	9	0,7193
3. Break-even point	3	9,09	1,46		0		
Spolu	33	100	16	16	16	16	1,2496

Požiadavky útvarov a break-even point sme zlúčili do jednej kategórie, pretože početnosť v oddelených kategóriách bola menšia ako 5, čo nesplňovalo podmienku použitia testu na zhodu dvoch rozdelení.

Hodnota testovacej charakteristiky určená podľa vzťahu (2) je 1,2496, pričom kritická hodnota chí-kvadrát rozdelenia s 1 stupňom voľnosti pre hladinu významnosti 5 % má hodnotu 3,84146, čo je hodnota väčšia ako nami určená hodnota testovacej charakteristiky 1,2496. Z toho vyplýva, že nezamietame nulovú hypotézu H_0 a môžeme tvrdiť, že existuje zhoda pri využívaní jednotlivých postupov pri tvorbe operatívne plánu vo firmách na Slovensku a v USA.

V operatívnom rozpočtovaní plnia útvary controllingu predovšetkým koordinačnú úlohu. Práve tieto útvary zostavujú rozpočet, a na základe vyššie spomínaných postupov, pomocou požiadaviek jednotlivých stredísk sumarizujú a zjednocujú informácie do výsledného rozpočtu za celý podnik. Na základe rozpočtu sa následne zostavujú predbežné (plánové) kalkulácie.

5 ZÁVER

Pre prácu controllerov je dôležitá tvorba a koordinácia strategického a operatívneho podnikového plánovania v oboch krajinách. Aby podnik zabezpečil dlhodobý úspech a mohol kontinuálne pokračovať vo svojom strategickom umiestnení v konkurenčnom prostredí, musí používať aj viacročné plánovanie. Výskum ukázal, že v Amerike sa 83 % controllerov podieľa na tvorbe strategického plánu a na Slovensku je to 63 %. Zo strategického plánovania jednoznačne vychádza operatívne plánovanie ako prioritné, ktorému controlleri prikladajú najväčší význam, ktoré sa však každý rok musí prispôsobovať aktuálnym externým a interným podmienkam. Proces ročného plánovania musí byť kľúčovým procesom stanovovania cieľov na všetkých úrovniach podniku. Preto je potrebné sledovať krátkodobý vývoj a porovnávať plnenie cieľov so skutočnosťou. Výskum potvrdil, že na Slovensku ale aj v USA sa rovnakou mierou využívajú tie isté formy tvorby operatívneho plánu. Operatívny plán sa tvorí na základe požiadaviek jednotlivých útvarov, na základe rozpisu vrcholového cieľa a taktiež v minimálnej miere sa využíva aj metóda break-even point.

POUŽITÁ LITERATÚRA

[1] ABRAHÁM, M., KULČÁR, L. Š*tatistické vademékum.* Banská Bystrica . Ekonomická fakulta UMB a OZ Ekonómia, 2003. ISBN 80-8055-759-4.

[2] BRAGG, Steven M. *Controller's Guide: To Planning and Controlling Operations.* Hoboken, New Jersey: John Wiley & Sons, Inc. 2004. ISBN 0-471-57680-8.

[3] ESCHENBACH, R. *Controlling.* 1. vydanie. Praha. Codex, 2000. ISBN 80-85963-86-8.

[4] KONEČNÝ, M. – REZŇÁNKOVÁ, M. *Controlling.* PC-DIR, Brno, 1997. ISBN 80-214-0971-1.

[5] STEINÖKER, R.. *Strategický controlling*. Praha. BaBtext, 1992. ISBN 80-900178-2-7.

[6] STIEGLER, H. – HOFMEISTER, R. *Controlling.* Praha. BaBtext, 2001. ISBN 80-7259-007-3.

[7] SYNEK, M. – KYSLINGEROVÁ, E. Základy controllingu. Praha. VŠE, 1994. ISBN 80-7079-832-7.

BARIÉROVÉ OPCIE

Zuzana KUNDRÍKOVÁ

Ekonomická fakulta, Technická univerzita v Košiciach

zuzana.kundrikova@tuke.sk

Abstrakt

Tento príspevok je venovaný charakteristike bariérových opcií, pričom dôraz je kladený na odvodenie funkcií zisku pre jednotlivé typy bariérových opcií. Venujeme sa tiež opčnej prémii, ktorú investor platí pri kúpe týchto opcií. V stručnosti sú zhrnuté aj jednotlivé metódy oceňovania bariérových opcií. Príspevok bol spracovaný v rámci projektu VEGA č. 1/0810/08.

***Kľúčové slová*:** *bariérova opcia, funkcia zisku, opčná prémia*

1 ÚVOD

Bariérové opcie sú typom exotických opcií, ktoré sa aktivujú alebo deaktivujú len pri splnení určitých podmienok. V tomto príspevku analyzujeme správanie sa jednotlivých typov bariérových opcií v závislosti od vývoja trhovej ceny podkladového aktíva. Sústredíme sa na odvodenie funkcií zisku, ktoré si investor zaistí nákupom týchto opcií. Ukážeme si tiež, ako sa stanovuje opčná prémia bariérových opcií a načrtneme prístupy k oceňovaniu bariérových opcií.

2 BARIÉROVÉ OPCIE

Bariérové opcie sú typom exotických opcií, ktorých uplatnenie závisí na tom, či bola dosiahnutá resp. prekročená určitá hodnota podkladového aktíva, na ktoré opcia znie. Sú zaujímavou alternatívou klasických opcií, nakoľko opčná prémia týchto opcií je nižšia ako pri klasických opciách.

2.3 Členenie bariérových opcií

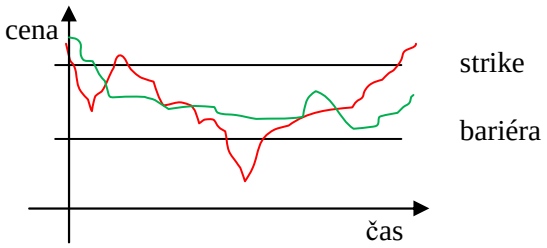
Základné členenie bariérových opcií je na opcie typu „knock – in“ a „knock - out“. V porovnaní s klasickými opciami majú naviac jedinú podmienku, ktorou je tzv. „barrier level“. Táto hodnota je stanovená pre každú bariérovú opciu a predstavuje hodnotu podkladového aktíva, pri ktorej sa opcia aktivuje alebo zanikne. Bariérové opcie typu knock – in sa aktivujú, ak je kedykoľvek počas životnosti opcie dosiahnutá určitá vopred definovaná hodnota podkladového aktíva. Knock – out opcie naopak pri dosiahnutí určitej hodnoty podkladového aktíva zanikajú.

Existuje 8 druhov bariérových opcií.

Opcie typu „knock – in“ – barrier level je pre tento typ opcií hodnota, pri ktorej sa aktivujú.

Down – and – in call – call opcia, ktorá je aktivovaná, ak hodnota podkladového aktíva počas životnosti opcie klesne pod určitú vopred definovanú hodnotu tzv. „barrier level“, alebo sa tejto hodnoty dotkne zhora.

Down – and – in put – ide o put opciu, ktorá je aktivovaná rovnakým spôsobom ako down – and – in call opcia

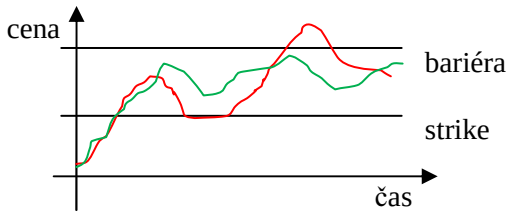


Obr. 1 Down - and - in opcia

Na obrázku 1 sú zobrazené možné scenáre pre down – and – in bariérové opcie. Červenou farbou je vývoj ceny podkladového aktíva, ktorého hodnota padla počas životnosti opcie pod stanovenú bariéru. Opcia sa v tomto prípade aktivovala. Na druhej strane vývoj podkladového aktíva zachytený zelenou farbou nedosiahol bariéru, a teda opcia vyprší bezcenná.

Up – and – in call - v tomto prípade ide o call opciu, ktorá je aktivovaná, ak sa počas životnosti opcie hodnota podkladového aktíva vyšplhá, resp. prekročí vopred definovanú hodnotu

Up – and – in put – put opcia, ktorá sa aktivuje rovanko ako up – and – in call opcia



Obr. 2 Up – and – in opcia

Na Obrázku 2 je zobrazený vývoj ceny podkladového aktíva, na ktoré znie bariérová opcia typu up – and – in. Červenou farbou je znázornená situácia, keď bariéra bola prekročená, teda opcia sa aktivovala, naopak, pri zelenej farbe k aktivácii opcie nedošlo a vypršala bezcenná.

Opcie typu „knock - out“

Bariérové opcie typu knock – out sú opcie, ktoré pri dosiahnutí určitej vopred stanovenej hodnoty podkladového aktíva zanikajú. Rovnako ako pri knock – in opciách, aj knock – out opcie nájdeme v štyroch prevedeniach, a to:

Down – and – out call – ide o klasickú call opciu, ktorá zaniká, ak dôjde počas životnosti opcie k prerazeniu bariéry zhora.

Down – and – out put – put opcia, ktorá je alternatívou k down – and – out call opcii, teda zaniká, ak je sa hodnota podkladového aktíva počas životnosti opcie dotkne zhora, resp. pod túto hodnotu klesne.

Up – and – out call – call opcia, ktorá zaniká, ak je počas životnosti opcie dosiahnutá bariéra, teda ak hodnota podkladového aktíva dosiahne alebo vzrastie nad tzv. barrier level.

Up – and – out put – zaniká za rovnakých podmienok ako up – and – out call opcia.

2.4 Funkcie zisku bariérových opcií

Každý investor, ktorý nakupuje akýkoľvek druh opcií, musí pri jej nákupe zaplatiť opčnú prémiu. Opčná prémia bariérových opcií je nižšia ako prémia klasických opcií. Dôvodom je skutočnosť, že pri bariérových opciách si nie sme istí, či daná opcia bude mať v čase splatnosti nejakú hodnotu alebo vyprší bezcenná.

Pre cenu bariérových opcií platí, že ak skombinujeme „in“ opciu a „out“ opciu s rovnakou realizačnou cenou a dobou splatnosti, dostaneme cenu klasickej opcie $p = p_{in} + p_{out}$. Predstavme si, že kúpime 2 bariérové opcie s rovnakými charakteristikami, jednu typu knock – in, druhú typu knock – out. Držba týchto dvoch opcií nám zabezpečí, že bez ohľadu na vývoj hodnoty podkladového aktíva jedna z opcií bude aktívna a druhá nie. Pri dosiahnutí bariéry sa in opcia aktivuje zatiaľ čo out opcia s rovnakými charakteristikami deaktivuje. Ak by bariéra dosiahnutá alebo prekročená nebola, in opcia sa neaktivuje a out opcia zostáva aktívna. Výsledkom držby takýchto dvoch opcií je situácia totožná s držbou klasickej opcie. Cena klasickej opcie sa teda musí rovnať súčtu cien za in a out opciu.

Ak si označíme:
S_T – hodnota podkladového aktíva v čase expirácie opcie
X – realizačná cena opcie
B – bariéra
T – termín expirácie opcie
p – opčná prémia call opcie
$\bar{p}$ – opčná prémia put opcie

Pre jednotlivé typy bariérových opcií si odvodíme funkcie zisku v čase expirácie danej opcie v závislosti od vývoja hodnoty podkladového aktíva počas životnosti opcie. V čase expirácie opcie už vieme, či bola počas jej životnosti dosiahnutá bariéra. Funkcie zisku si vyjadríme pri predpoklade, že sme dané opcie nakupovali. Pri tvorbe funkcií zisku pre nakúpené bariérové opcie sme vychádzali z už známych funkcií zisku pre klasické opcie.[1]

Down – and – in call

Na prvej funkcii zisku – pre down – and – in call opciu si ukážeme, ako sme tvorili funkcie zisku pre jednotlivé typy bariérových opcií.

Funkcia zisku pre vanilla call opciu má tvar:

$$P(S) = \begin{cases} S_T - X - p & \text{ak } (S_T \geq X) \\ -p & \text{ak } (S_T < X) \end{cases} \qquad (1)$$

Takáto situácia nastane v prípade bariérovej opcie typu down - and – in, ak cena podkladového aktíva počas životnosti tejto opcie padne pod stanovenú bariéru, čo je vo vzťahu (2) vyjadrené podmienkou $\left(\min_{O \leq t \leq T}(S_t) \leq B\right)$ v prvých dvoch riadkoch.

Ak je zároveň v čase expirácie trhová hodnota podkladového aktíva vyššia ako realizačná cena opcie, investor svoju kúpenú opciu realizuje a dosahuje zisk (riadok 1 vo vzťahu (2)), v opačnom prípade opciu nerealizuje a jeho stratu predstavuje hodnota zaplatenej opčnej prémie.

V prípade, že táto podmienka splnená nie je, teda hodnota podkladového aktíva bola počas celej doby nad bariérou $\left(\min_{O \leq t \leq T}(S_t) > B\right)$, opcia sa neaktivuje a investor dosahuje stratu vo výške zaplatenej opčnej prémie, viď tretí riadok vo vzťahu (2).

[1] ŠOLTÉS, Vincent: Finančné deriváty

$$P(S)=\begin{cases} S_T - X - p_{d-i} & \text{ak } \left(\min\limits_{0\le t\le T}(S_t)\le B\right)\wedge(S_T\ge X) \\ -p_{d-i} & \text{ak } \left(\min\limits_{0\le t\le T}(S_t)\le B\right)\wedge(S_T< X) \\ -p_{d-i} & \text{ak } \min\limits_{0\le t\le T}(S_t)> B \end{cases} \tag{2}$$

Analogicky odvodíme funkcie zisku pre ostatné typy bariérových opcií.

Down – and – in put

$$P(S)=\begin{cases} -\overline{p_{d-i}} & \text{ak } \left(\min\limits_{0\le t\le T}(S_t)\le B\right)\wedge(S_T\ge X) \\ X - S_T - \overline{p_{d-i}} & \text{ak } \left(\min\limits_{0\le t\le T}(S_t)\le B\right)\wedge(S_T< X) \\ -\overline{p_{d-i}} & \text{ak } \min\limits_{0\le t\le T}(S_t)> B \end{cases} \tag{3}$$

Up – and – in call

$$P(S)=\begin{cases} S_T - X - p_{u-i} & \text{ak } \left(\max\limits_{0\le t\le T}(S_t)\ge B\right)\wedge(S_T\ge X) \\ -p_{u-i} & \text{ak } \left(\max\limits_{0\le t\le T}(S_t)\ge B\right)\wedge(S_T< X) \\ -p_{u-i} & \text{ak } \max\limits_{0\le t\le T}(S_t)< B \end{cases} \tag{4}$$

Up – and – in put

$$P(S)=\begin{cases} -\overline{p_{u-i}} & \text{ak } \left(\max\limits_{0\le t\le T}(S_t)\ge B\right)\wedge(S_T\ge X) \\ X - S_T - \overline{p_{u-i}} & \text{ak } \left(\max\limits_{0\le t\le T}(S_t)\ge B\right)\wedge(S_T< X) \\ -\overline{p_{u-i}} & \text{ak } \max\limits_{0\le t\le T}(S_t)< B \end{cases} \tag{5}$$

Down – and – out call

$$P(S)=\begin{cases} S_T - X - p_{d-o} & \text{ak } \left(\min\limits_{0\le t\le T}(S_t)\ge B\right)\wedge(S_T\ge X) \\ -p_{d-o} & \text{ak } \left(\min\limits_{0\le t\le T}(S_t)\ge B\right)\wedge(S_T< X) \\ -p_{d-o} & \text{ak } \min\limits_{0\le t\le T}(S_t)< B \end{cases} \tag{6}$$

Down – and – out put

$$P(S)=\begin{cases} -\overline{p_{d-o}} & \text{ak } \left(\min\limits_{0\le t\le T}(S_t)\ge B\right)\wedge(S_T\ge X) \\ X - S_T - \overline{p_{d-o}} & \text{ak } \left(\min\limits_{0\le t\le T}(S_t)\ge B\right)\wedge(S_T< X) \\ -\overline{p_{d-o}} & \text{ak } \min\limits_{0\le t\le T}(S_t)< B \end{cases} \tag{7}$$

Up – and – out call

$$P(S)=\begin{cases} S_T - X - p_{u-o} & \text{ak } \left(\max\limits_{0\le t\le T}(S_t)\le B\right)\wedge(S_T\ge X) \\ -p_{u-o} & \text{ak } \left(\max\limits_{0\le t\le T}(S_t)\le B\right)\wedge(S_T< X) \\ -p_{u-o} & \text{ak } \max\limits_{0\le t\le T}(S_t)> B \end{cases} \tag{8}$$

Up – and – out put

$$P(S)=\begin{cases} -\overline{p_{u-o}} & \text{ak } \left(\max\limits_{O\le t\le T}(S_t)\le B\right)\wedge(S_T\ge X) \\ X-S_T-\overline{p_{u-o}} & \text{ak } \left(\max\limits_{O\le t\le T}(S_t)\le B\right)\wedge(S_T< X) \\ -\overline{p_{u-o}} & \text{ak } \max\limits_{O\le t\le T}(S_t)> B \end{cases} \tag{9}$$

Ako vyplýva z uvedených vzťahov, pre knock – in opcie platí, že ak bola dosiahnutá bariéra, čo zabezpečilo aktiváciu danej opcie, jej hodnota je rovnaká, ako hodnota klasickej opcie s rovnakými charakteristikami. To isté platí pre knock-out opcie, ktoré počas svojej životnosti nedosiahli bariéru.

Na týchto funkciách zisku si ešte môžeme dokázať tvrdenie, že portfólio vytvorené z 2 opcií s rovnakými charakteristikami – jedna typu knock - in a druhá typu knock-out sa bude správať ako klasická vanilla opcia.

Zoberme si napríklad down – and – in call opciu a down – and – out call opciu, ktorých funkcie zisku sú uvedené ako vzťahy (2) a (6).

$$P(S)=\begin{cases} S_T-X-p_{d-i}-p_{d-o} & \text{ak } \left(\min\limits_{O\le t\le T}(S_t)\le B\right)\wedge(S_T\ge X) \\ -p_{d-i}-p_{d-o} & \text{ak } \left(\min\limits_{O\le t\le T}(S_t)\le B\right)\wedge(S_T< X) \\ S_T-X-p_{d-o}-p_{d-i} & \text{ak } \left(\min\limits_{O\le t\le T}(S_t)\ge B\right)\wedge(S_T\ge X) \\ -p_{d-o}-p_{d-i} & \text{ak } \left(\min\limits_{O\le t\le T}(S_t)\ge B\right)\wedge(S_T< X) \end{cases} \tag{10}$$

Pri pohľade na túto komplexnú funkciu zisku vidíme, že zlúčením prvého riadku s tretím a druhého so štvrtým nám vypadne podmienka bariér, ktorá je vyjadrená ako minimum ceny podkladového aktíva počas celej doby životnosti opcie.

Taktiež sa nám potvrdí tvrdenie, že opčná prémia za vanilla opciu je súčtom prémií zaplatených za totožný typ in a out bariérovej opcie $p = p_{d-i} + p_{d-o}$.

$$P(S)=\begin{cases} S_T-X-(p_{d-i}+p_{d-o}) & \text{ak } (S_T\ge X) \\ -(p_{d-i}+p_{d-o}) & \text{ak } (S_T< X) \end{cases} \tag{11}$$

$$P(S)=\begin{cases} S_T-X-p & \text{ak } (S_T\ge X) \\ -p & \text{ak } (S_T< X) \end{cases} \tag{12}$$

Portfólio vytvorené z týchto dvoch bariérových opcií má výslednú funkciu zisku ako vanilla call opcia, ktorá bola definovaná vo vzťahu (1).

2.5 Oceňovanie bariérových opcií

Stanovenie ceny bariérovej opcie je kvôli jej charakteristikám zložitejšie ako ocenenie klasickej vanilla opcie. Na rozdiel od klasických opcií, bariérové sú tzv. “path-dependent“. Path dependence znamená, že hodnota bariérovej opcie sa odvíja nie len od hodnoty podkladového aktíva v danom čase, ale aj od minulého vývoja jeho ceny. Ide hlavne o to, či bola alebo nebola v minulosti prelomená bariéra opcie, čo samozrejme vzhľadom na správanie sa opcie podstatne ovplyvňuje jej cenu.

Na oceňovanie bariérových opcií sa používa niekoľko metód. Najvšeobecnejšia je metóda Monte Carlo. Čím vyšší počet iterácií tým presnejšiu cenu opcie získame ako výsledok simulácie.

Iný prístup využíva metódu konečných diferencií. Binomický model predstavili vo svojej práci Cox, Ross a Rubinstein v roku 1979. Táto metóda oceňovania opcií bola odvtedy aplikovaná na rôzne typy exotických opcií. Byole prezentoval v roku 1986 štandardný trinomický model. Ritchken a Kamrad tento modifikovali špeciálne pre bariérové opcie (1991).

Pravdepodobne najznámejším modelom na oceňovanie opcií je Black-Scholesov model. Klasická verzia tohto modelu síce nevyhovuje bariérovým opciám, ale na jej základe už v roku 1973 Merton uviedol prvý vzťah na výpočet down - and - out call opcie. Až podstatne neskôr Reiner a Rubinstein (1991) aplikovali Black-Scholesovu formulu na všetkých osem typov bariérových opcií.

3 ZÁVER

V tomto príspevku sme ponúkli základné charakteristiky bariérových opcií. Sústredili sme sa na odvodenie funkcií zisku pre jednotlivé typy bariérových opcií. Venovali sme sa opčným prémiám a načrtli možnosti a prístupy k oceňovaniu tohto typu exotických opcií.

REFERENCES / POUŽITÁ LITERATÚRA

[1] ŠOLTÉS, Vincent: Finančné deriváty. Košice : TU, EkF, 2002. 210 s. ISBN 80-7099-770-2.

[2] Barrier options. Global Derivatives. [online]. Citované [12.06.2008]. Dostupné na http://www.global-derivatives.com/index.php?option=com_content&task=view&id=13&Itemid=31

[3] HULL, J.C.: Options, Futures and Other Derivatives, 5th Edition, Pearson Education, New Jersey 2003.

[4] HAUG, E.G.: The Complete Guide to Option Pricing Formulas. McGraw-Hill Professional, 1997. 232 s. ISBN 0786312408.

[5] CHRISS, N.: Black-Scholes and Beyond: Option Pricing Models. McGraw-Hill Professional, 1996. 496 s. ISBN 0786310251.

[6] LASTOMÍRSKA, I.: Bariérové opcie. In: Mladí vedci 2007: Zborník z medzinárodnej vedeckej doktorandskej konferencie: 13.-14. november 2007, ÚVZ Herľany, Slovenská republika. Košice: EkF TU, 2007. s. 99-101. ISBN 978-80-8073-948-5.

REGIONAL CONVERGENCE AND DIVERGENCE IN THE VISEGRAD FOUR COUNTRIES DURING THE TRANSITION PERIOD

Dániel KUTTOR

University of Miskolc, Faculty of Economics, Institute of World and Regional Economics, Department of World Economics

regdani@uni-miskolc.hu

1 INTRODUCTION (ABSTRACT)

Nowadays the investigations of territorial disparities and regional convergence-divergence got into the centre of professional interest especially in the European Union (EU). There are many reasons for this stressed status:

- the integration has expanded in sections in the past decades (1990, 1995, 2004 and 2007) accordingly the socio-economic heterogeneity significantly rose within the EU, which drew the attention to the analysis of the efficiency of Common Regional Policy;
- the EU has to compete with faster and rapidly growing actors, countries on the global market; which called the Competitiveness and Innovation Framework Programme into being and put the examination of territorial competitiveness into focus;
- the Statistical Office of the European Communities (EUROSTAT) provides a lot of data concerning the European Economic Space which makes both cross-sectional and time series analyses possible;
- the above mentioned issues are generating a number of papers on regional growth and its effect on regional differences.

In this paper the author attempt to analyze, measure and visualize the changing of regional disparities in time and space focusing on the Visegrad Four (V4) countries. The Visegrad Group is representing a multi-purpose (political, cultural, etc.) cooperation, re-established in 1991, with the following members: Czech Republic, Hungary, Poland and Slovakia. The basically used indicator for the investigation is the Gross Domestic Product; recorded by the EUROSTAT. The analysed period covered the period from 1995 to 2005.

Keywords: convergence, divergence, V4.

2 THEORETICAL BACKGROUND AND APPROACH

The V4 countries form a unique cluster within the EU, which show many similarities from historical, political, economic and social respects. These countries however are not only members of the EU, but also parts of a methodological group of World Economy, which is called “Transitional Economies”. The Transitional Economies can be divided into subgroups as follows (Svejnar 2001):

- Central and Eastern European (CEE) countries: V4, members of the former Yugoslavia states, Albania, Bulgaria and Romania;
- Commonwealth of Independent States (partly the former Soviet Union’s states);
- Baltic States: Estonia, Latvia, Lithuania.

After the serious economic, political collapse of the late eighties, early nineties the Central and Eastern European countries started to converge to Western Europe from many viewpoints since 1994-96. The former members of the so-called Eastern Block successfully approached their standards of living (i.e. Gross Domestic Products per capita values) to the developed European standards.

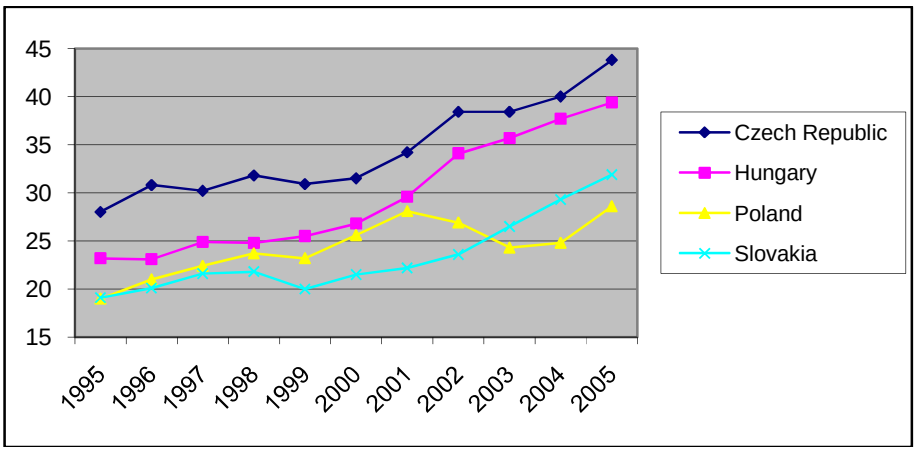


Figure 1: GDP per capita values of selected countries in percentage of the EU average
Source: own editing based on data by EUROSTAT.

This positive process has not been typical of these countries long ago, as they lagged behind during the 20th Century. The gap between the Western and the Eastern parts of the continent increased although with changing intensity but continuously since the beginning of 1900.

Table 1: Growing gap comparison of GDP per capita

	GDP per capita (1990 G-K dollars)		
	Western Europe	***Eastern Europe***	***Ratio***
1900	2893	1438	49,71%
1950	4579	2111	46,10%
1960	6896	3070	44,52%
1970	10195	4315	42,32%
1980	13197	5786	43,84%
1990	15966	5450	34,14%
1995	16860	4998	29,64%

Source: own editing based on data by Angus Maddison.

Obviously it can be stated that the CEC states' position was significantly improved in the recent years. However what are the tendencies on regional, mezzo level like? Has every region equally benefit from this growth? Have the disparities increased; or totally contrary decreased?

The analysis of spatial distribution of production factors, economic activities and income has a relatively short-term traditions compared to other sub-disciplines of the economics. Von Thünen, Weber, Christaller, Lösch, Isard and Henderson have dealt with the location of production. The "New Economic Geography" from Krugman can be considered as the starting point of a new period describing the factors and their effects on the regional dispersion of economies (Krugman 2003).

During the decades contradictory opinions approaches have been developed regarding the relation between regional development and disparities. On one hand according Solow and neoclassic economists the regional differences disappear with the growth because of the

diminishing returns to capital. On the other hand by Myrdal and the post-Keynesian theory the growth is a spatially cumulative process, which results increasing inequalities (Bradley, Petrakos, Traistaru 2005).

The interdependence between growth and disparities have been analysed in its complexity by others. Williamson has stated that the degree of spatial inequalities depends on the level of development of the selected territory. At the two extreme points i.e. low and high level of development the regional differences show less extent, nevertheless during the transition period tend to increase. Therefore it can be characterized as a reversed U.

The representatives of the so called "trade off" phenomenon say that convergence on national level may result divergence, growing disparities on sub-national, regional level (Novák-Papadi 2007).

3 ANALYSIS OF TERRITORIAL INEQUALITIES

First of all the geographical limits of the examination have to be defined in order to determine the units of number. As it was mentioned before the analysis comprises the V4 states. According to the EU Nomenclature of Territorial Units for Statistics (NUTS) there are 35 territorial units on the NUTS 2 level. The distribution of the regions by countries is shown in the following table.

Table 2: V4 regions (NUTS 2) by countries

cz Czech Republic	pl21 Malopolskie
cz01 Praha	pl22 Slaskie
cz02 Strední Cechy	pl31 Lubelskie
cz03 Jihozápad	pl32 Podkarpackie
cz04 Severozápad	pl33 Swietokrzyskie
cz05 Severovýchod	pl34 Podlaskie
cz06 Jihovýchod	pl41 Wielkopolskie
cz07 Strední Morava	pl42 Zachodniopomorskie
cz08 Moravskoslezsko	pl43 Lubuskie
hu Hungary	pl51 Dolnoslaskie
hu10 Közép-Magyarország	pl52 Opolskie
hu21 Közép-Dunántúl	pl61 Kujawsko-Pomorskie
hu22 Nyugat-Dunántúl	pl62 Warminsko-Mazurskie
hu23 Dél-Dunántúl	pl63 Pomorskie
hu31 Észak-Magyarország	sk Slovakia
hu32 Észak-Alföld	sk01 Bratislavský kraj
hu33 Dél-Alföld	sk02 Západné Slovensko
pl Poland	sk03 Stredné Slovensko
pl11 Lódzkie	sk04 Východné Slovensko
pl12 Mazowieckie	

Source: own editing based on NUTS database.

3.1 Evaluation of regional performances

Secondly I investigate the regional inequalities using the Gross Domestic Product (GDP) indicator based on two reasons. The total GDP (at current market prices) shows the economic weight or importance of the regions, the GDP per capita (GDP pc) figure (either at current market prices or in PPP) indicates the level of development concerning the selected units.

Generally the regional disparities are among the highest in the CEE countries within the EU (Szörfi 2007). Four of the five countries with the highest value are from the group of transition economies, like Slovakia, Czech Republic, Romania and Hungary (Belgium is the only one as old member state). Poland represents the exception since its lower value ranks the country in the middle of the line.

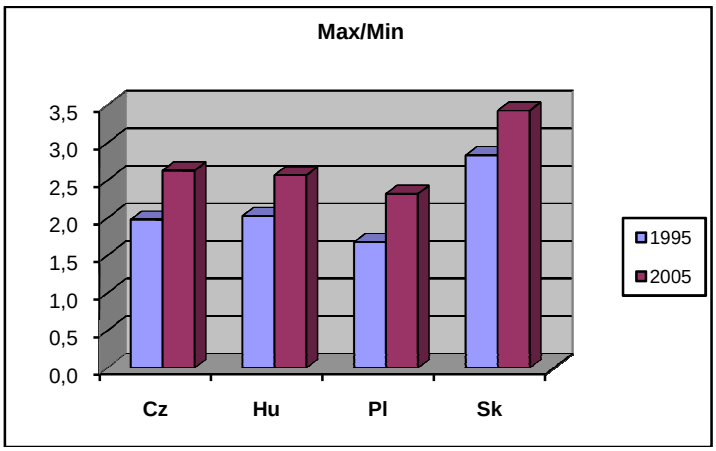


Figure 2: Regional disparities in the V4 countries (ratio of GDP pc)
Source: own editing based on data by EUROSTAT.

The above figure shows not only the ratio of regions with the maximum and minimum GDP pc (MAX/MIN) but the change in time by countries. The columns proves the previous statement, i.e. the difference is the highest in Slovakia and the lowest in Poland, the Czech Republic and Hungary have approximately the same position. As regards the temporal change in Poland increased the disparity most of all (followed by CZ and HU) and in Slovakia the least. If the capital (the most advance) regions are extracted from the analysis the differences decrease significantly; the values drop down to the half and the extent of change from 1995 to 2005 is much less as well.

Going on with GDP pc (on Purchasing Power Parities) figures during the named decade (1995-2005) significant changes can be recorded among the regions, although the ‘core regions’ still dominate the number of units. 2005 six of the ‘Top 10’ regions are Czech, two of them are Hungarian and 1-1 is Polish and Slovak. In third column of the next table those regions are marked with green which could better their positions, the red worsen; the yellow colour indicates the regions with unchanged rank.

Table 3: rank of regions by GDP per capita from 1995 to 2005

Rank 1995	*#*	*Rank 2005*	*GDP per capita, 2005, PPS*
cz01 Praha	1	cz01 Praha	35900,6
sk01 Bratislavský kraj	2	sk01 Bratislavský kraj	33124,1
hu10 Közép-Magyarország	3	hu10 Közép-Magyarország	23489,0
cz03 Jihozápad	4	pl12 Mazowieckie	18184,4
cz04 Severozápad	5	cz02 Strední Cechy	15792,4
cz06 Jihovýchod	6	cz03 Jihozápad	15671,5
cz05 Severovýchod	7	cz06 Jihovýchod	15252,2
cz07 Strední Morava	8	cz08 Moravskoslezsko	14633,2
cz08 Moravskoslezsko	9	cz05 Severovýchod	14539,0
cz02 Strední Cechy	10	hu22 Nyugat-Dunántúl	14274,9
pl12 Mazowieckie	11	cz04 Severozápad	13658,2
hu22 Nyugat-Dunántúl	12	hu21 Közép-Dunántúl	13528,7
pl22 Slaskie	13	cz07 Strední Morava	13393,1
hu21 Közép-Dunántúl	14	sk02 Západné Slovensko	12779,2
sk02 Západné Slovensko	15	pl22 Slaskie	12386,0
pl51 Dolnoslaskie	16	pl41 Wielkopolskie	12277,7
pl42 Zachodniopomorskie	17	pl51 Dolnoslaskie	11862,2
pl63 Pomorskie	18	pl63 Pomorskie	11280,9
hu33 Dél-Alföld	19	pl42 Zachodniopomorskie	10660,1
pl61 Kujawsko-Pomorskie	20	pl11 Lódzkie	10545,0
hu23 Dél-Dunántúl	21	sk03 Stredné Slovensko	10455,0
pl41 Wielkopolskie	22	pl43 Lubuskie	10357,1
pl43 Lubuskie	23	pl61 Kujawsko-Pomorskie	10012,9
pl52 Opolskie	24	hu23 Dél-Dunántúl	9982,9
pl11 Lódzkie	25	pl21 Malopolskie	9798,5
sk03 Stredné Slovensko	26	hu33 Dél-Alföld	9756,8
hu31 Észak-Magyarország	27	sk04 Východné Slovensko	9662,9
pl21 Malopolskie	28	pl52 Opolskie	9514,2
hu32 Észak-Alföld	29	hu31 Észak-Magyarország	9483,6
sk04 Východné Slovensko	30	hu32 Észak-Alföld	9153,4
pl62 Warminsko-Mazurskie	31	pl62 Warminsko-Mazurskie	8781,9
pl33 Swietokrzyskie	32	pl33 Swietokrzyskie	8586,2
pl31 Lubelskie	33	pl34 Podlaskie	8500,5
pl34 Podlaskie	34	pl32 Podkarpackie	7926,6
pl32 Podkarpackie	35	pl31 Lubelskie	7838,9

Source: own editing based on data by EUROSTAT.

As regards the 'Bottom 10' regions in 2005, Poland gives more than a half of it (seven), 3 among them are Hungarian and only one is Slovak.

If the previous data are compared to the EU 27 average (GDP pc in % of the EU average) the convergence or divergence of regions can be demonstrated. Some statistical methods (by SPSS) are applied in order to make quantitative calculations.

Table 4: Statistics of the regions by year

		1995a0 0	1996a0 0	1997a0 0	1998a0 0	1999a0 0	2000a0 0	2001a0 0	2002a0 0	2003a0 0	2004a0 0	2005a0 0
N	Valid	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35
	Missing	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Mean		51,549	51,54857	52,76	53,44286	53,64	53,54571	53,40571	54,16571	55,20286	56,68857	58,00286
Std. Error of Mean		3,3938	3,393779	3,495089	3,492579	3,522826	3,56625	3,609895	3,921878	4,084462	4,246879	4,265203
Median		43,700	43,7	44,9	47	47,5	48,6	48,1	47,4	48,3	48,2	49,5
Mode		39,1(a)	39,1	41,5	35,6	36,7	42,8	36,4	36,2	64,2	34,6	45,3
Std. Deviation		20,0779	20,07787	20,67723	20,66237	20,84132	21,09822	21,35643	23,20214	24,164	25,12487	25,23328
Variance		403,121	403,1208	427,5478	426,9337	434,3607	445,1349	456,097	538,3394	583,8991	631,2593	636,7185
Range		92,8	92,8	94,6	94,9	98	101,6	103,3	112	114	119,7	119,7
Minimum		32,8	32,8	33,9	35,3	35,6	34,6	33,7	33,6	33,9	34,6	35,1
Maximum		125,6	125,6	128,5	130,2	133,6	136,2	137	145,6	147,9	154,3	154,8
Sum		1804,2	1804,2	1846,6	1870,5	1877,4	1874,1	1869,2	1895,8	1932,1	1984,1	2030,1

Source: own calculation with SPSS. a Multiple modes exist. The smallest value is shown

The Variance (Standard Deviation) shows continuous growing trend, especially in the last years of the analysed period, when the V4 countries performed a higher economic growth. The Boxplot graph is the visualized version of the values in the above table.

During the interval the gap among the best and the worst performing regions increased dramatically. This fact can be explained with the followings:

- the previously selected 'capital regions' (with number 2-Praha, 11-Budapest, 36-Bratislava) grew much faster than the rest (the growth rates will be shown later);
- the performance of the poorest regions remained unchanged during the period;
- additionally the mean hardly changed.

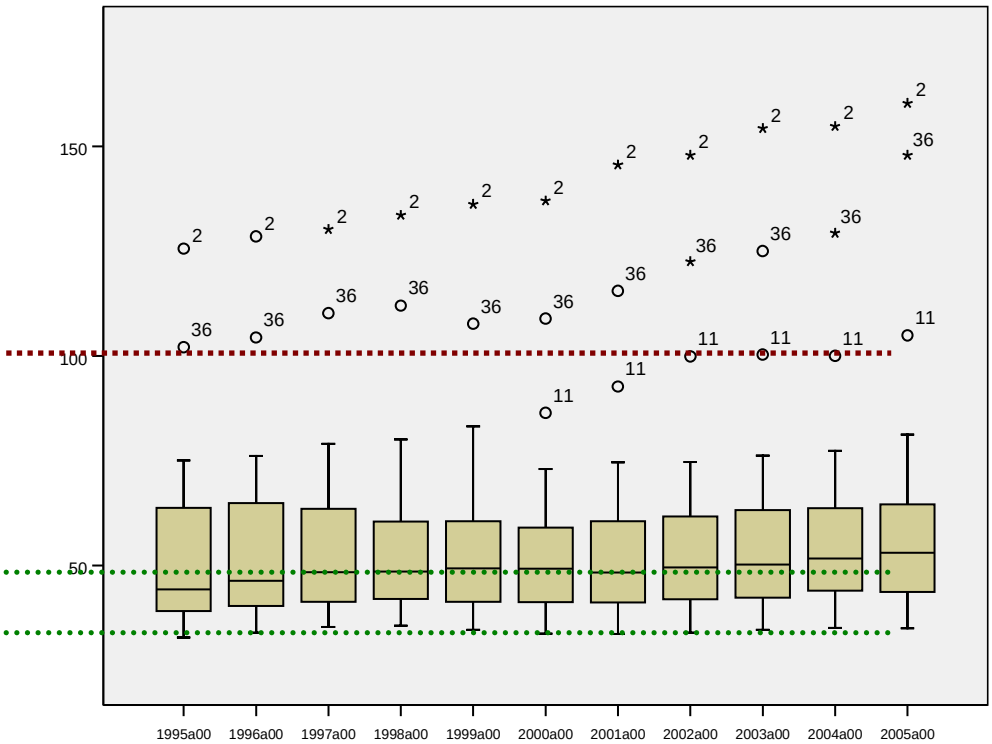
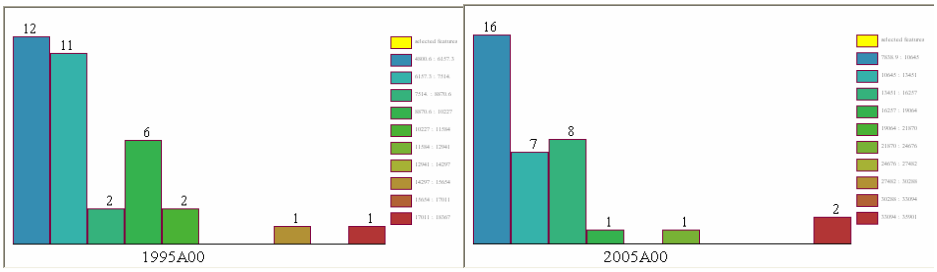


Figure 3: Boxplot graph of the regions by GDP pc in % of the EU average
Source: own editing based on data by EUROSTAT.

The meaningful polarization can be seen when we group the regions as well. Creating ten equal-size classes between the maximum and minimum values the distribution of the units is the following (Figure 4 a and b). From 1995 to 2005 the bottom classes' number increased and the repartition of region became more disadvantageous, i.e. more regions got to worse position. Contrast with this just a few regions could make improvements



Figures 4 a/b: Distribution of regions by GDP pc in % of the EU average
Source: own editing with GEODA.

The different regional growth rates caused growing polarization. What are however the extent of the rates exactly? Where are the fastest and slowest regions located?

In this case the GDP pc (in PPP) is analysed; the basis year is 1995 and the change to 2005 is measured. The fastest regions could double their figures; the slowest just added one-third of their original values.

The capital regions are ahead according the volume of growth. Mazowieckie (Warsaw's region) was the most rapid, followed by Bratislavský kraj (Bratislava's region) and Közép-Magyarország (Budapest's region). The five slowest regions are Czech without exception.

On one hand Slovakia shows the most balanced growth rates among regions; on the other hand Czech Republic makes the most extreme. In parallel with this significant territorial polarization went on in Hungary and Poland as well.

According to the growth rate four groups of regions have been generated. The geographical distribution of the regions is shown on the next thematic map.

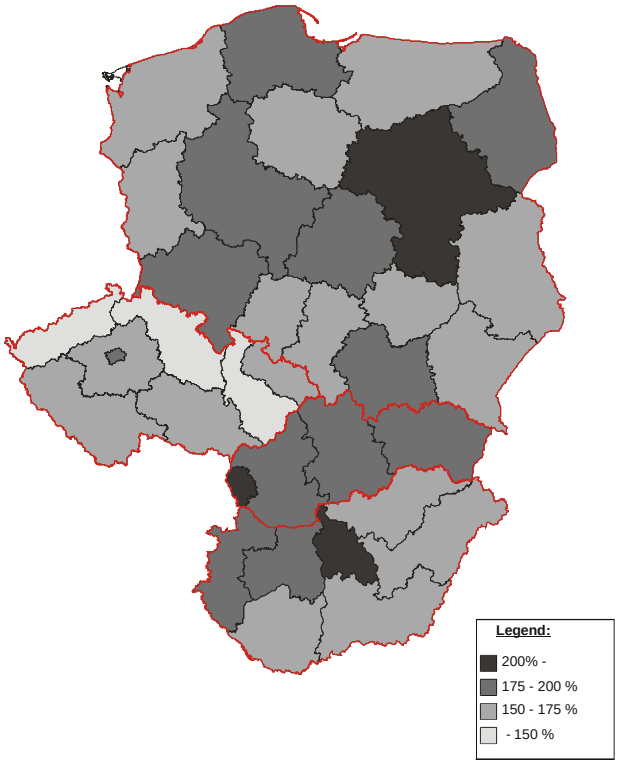


Figure 5: Different growth dynamic: GDP pc growth, % (2005/1995)
Source: own editing with MAPINFO.

In the theoretical part of this paper among others the "trade off" phenomenon has been described. By observing and measuring the growth rates a question may be asked if there is interaction between the change of growth rate and the disparities especially in the V4 countries. For proving the existence of "trade off" the changes in rates have to be visualized.

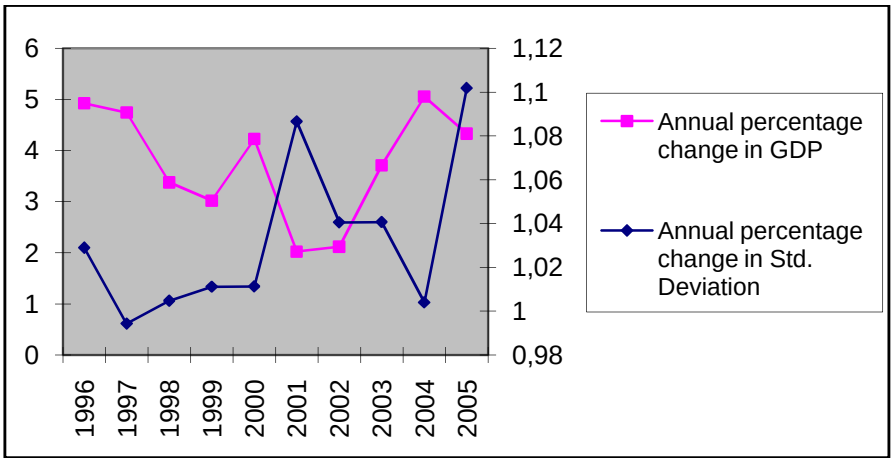


Figure 6: Annual percentage change of GDP pc and Standard Deviation
Source: own editing based on data by EUROSTAT.

In the past years the two lines although shifted in time but described a more or less similar paths. First the change in GDP jumped (in 2000 and 2004) which was followed by jump in change of Std. Deviation. Consequently the higher GDP growth results higher rate of change in disparities.

Naturally the strong deviation among the regional growth rates cause changes in the concentration of GDP. Now the distribution of GDP (at current market prices) is being investigated

according to seven groups. Firstly the regions were ranked by their GDP, after then grouped. Every group comprises five regions.

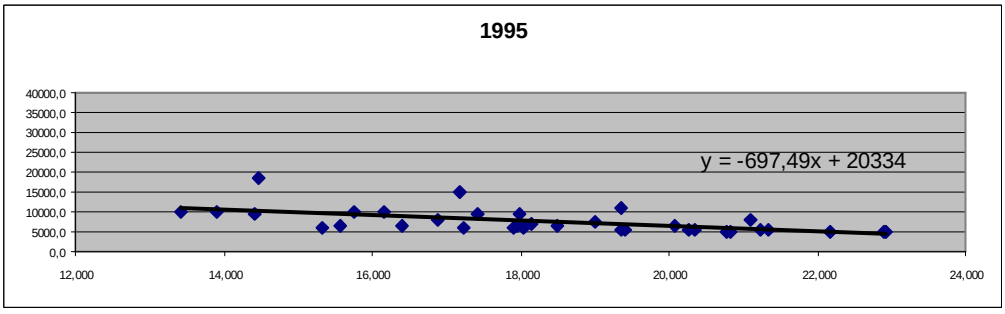
Table 5: Volume of GDP and share in total of each group

		GDP at current market prices		Change 2005-1995
		1995	2005	
Group 1	€	65916,4	172844,0	106927,6
	% in total	33,19%	36,61%	3,42%
Group 2	€	35270,0	80267,8	44997,8
	% in total	17,76%	17,00%	-0,76%
Group 3	€	26033,1	57449,7	31416,6
	% in total	13,11%	12,17%	-0,94%
Group 4	€	22426,2	49877,9	27451,7
	% in total	11,29%	10,56%	-0,73%
Group 5	€	18809,2	44626,7	25817,5
	% in total	9,47%	9,45%	-0,02%
Group 6	€	16211,2	37855,5	21644,3
	% in total	8,16%	8,02%	-0,14%
Group 7	€	13966,6	29212,3	15245,7
	% in total	7,03%	6,19%	-0,84%

Source: own editing based on data by EUROSTAT.

By the statistics although every group could increase its GDP, just the Group 1 could enlarge its share in the V4's total GDP. Consequently the regions with the largest GDP in 1995 benefited from the process i.e. became more expanded to 2005, so further concentration occurred in the analysed decade. In parallel with this the rest's groups position weakened.

Last I intend to introduce the geographical aspect of the changes. It is a well known thesis that the further a region is located from the core area of Europe the less advance it is. Accordingly the level of development continuously decreases from west to east, which describes a west-east incline. How has the scale of this incline modified in the past years? The answer can be given if the GDP pc figures are put into the system of coordinates by geographical location (on axis X).



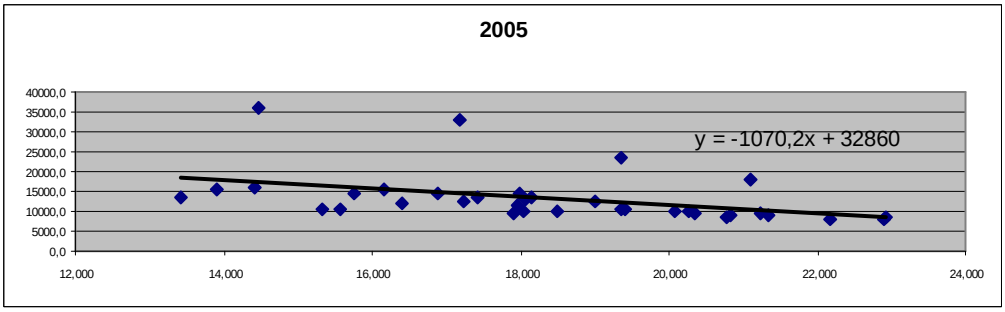


Figure 7 a/b: Distribution of regions by Geographical location
Source: own editing based on data by EUROSTAT.

The growing inequality is obvious; i.e. the western regions could converge better than the eastern. The equation of the function can prove the increasing differences as well.

4 Conclusions

In the chapter I summarize the statements and lessons learnt or derived from the results, outcomes of analyses:

- the V4 countries could converge to Western European (EU) average measured on national level;
- at the same time the territorial disparities on regional level increased dramatically;
- the polarization in every country means that the capital region has significantly higher growth potential and a faster convergence, some reasons for this phenomenon:
    - these regions are centres for a politically, economical strongly centralized states;
    - many companies selected hq or location within this regions;
    - they have huge market and relatively high income per capita figures;
    - service sector plays outstanding role in their economies;
    - they have well qualified human resource;
    - there are a number of trade and logistics centres in the regions.
- in contrast with the previous there are regions which although increased their GDP, but the GDP per capita values did not get closer the EU average;
- in many cases the national convergences were due to just the growing capital regions (for instance the Czech Republic in the late 90es);
- the under-developed regions react more sensitive to the national stagnation or slow down (for instance: Hungary in the recent years);
- Slovakia provide a good example, as the rapid economic growth has positive effect on the regions growth potentials.

REFERENCES

[1] Anselin, Luc: Spatial Econometrics:Methods and Models, Kluwer Academic Publisher, Dordrecht, 1988.

[2] Bradley, John – Petrakos, George – Traistaru, Iulia: Integration, growth and cohesion ina an enlarged European Union; Pringer, New Yourk, 2005.

[3] Krieger-Boden, Christiane – Morgenroth, Edgar – Petrakos George: The Impact of European Integration on Regional Structural Change and Cohesion; Routledge, London, 2008.

[4] Krugman, Paul: Földrajz és kereskedelem; Nemzeti Tankönyvkiadó, Budapest, 2003.

[5] Maddison, Angus: The World Economy: Historical Statistics; Development Centre Studies, OECD,

[6] Novák Géza – Papadi Ákos: Gazdasági egyenlőtlenségek a kibővült Európai Unióban; in:

Területi Statisztika 10. évfolyam 6. szám (2007. Nov)

[7] Svejnar, Jan: Transition Economies: Performance and Challanges; William Davidson Working Paper, 2001.

[8] Szörfi, Béla: Development and Regional Disparities – Testing the Williamson Curve Hypothesis in the European Union; ÖNB, 2007.

INVESTIČNÉ A PODNIKATEĽSKÉ AKTIVITY AKO FAKTORY KONKURENCIESCHOPNOSTI EKONOMIKY

Doc. Ing. Peter KUZMIŠIN, DrSc.

Technická univerzita Košice, Ekonomická fakulta, Katedra ekonomických teórií

Peter.Kuzmisin@tuke.sk

Abstract / Abstrakt

Current world economy is being significantly influenced and determined by three main processes: globalization, interdependence, and regionalism. Processes of globalization are stimulated particularly by new technologies, liberalization, or deregulation, and rapid increase in both number and economic strength of supranational corporations, which are actually globalization carriers. As their expressions are various, we use the example of their development in the main centers of the world economy as well as the forms of international economic relations in order to focus on substantial characteristics of economic environment and its determinants, which are of great importance for the decisions of business subjects and for the inflow of foreign investments.

Súčasnú svetovú ekonomiku významne ovplyvňujú a determinujú predovšetkým tri procesy: globalizácia, interdependencia a regionalizmus. Procesy globalizácie sú stimulované najmä novými technológiami, liberalizáciou, resp. deregulóciou a prudkým vzostupom počtu a ekonomickej sily nadnárodných korporácií, ktoré sú vo svojej podstate nositeľmi globalizácie. Ich prejavy sú rôzne a na príklade vývoja v hlavných centrách svetovej ekonomiky a foriem medzinárodných ekonomických vzťahov sa v štúdii zameriavame na podstatné charakteristiky ekonomického prostredia a jeho determinanty, ktoré sú významné pre rozhodnutia podnikateľských subjektov a príliv priamych zahraničných investícií.

***Keywords / Kľúčové slová*:** *world economy, globalization, direct foreign investments, business environment/svetová ekonomika, globalizácia, priame zahraničné investície, podnikateľské prostredie*

1 ÚVOD

Súčasnú svetovú ekonomiku významne ovplyvňujú a determinujú tri procesy**: globalizácia, interdependencia a regionalizmus. Globalizácia** je súčasná transformačná etapa v dlhodobom vývojovom procese svetovej civilizácie, v ktorom dochádza v závislosti na vedecko – technickom rozvoji k dynamickému prekonávaniu lokálne viazaných a relatívne izolovaných ľudských ideí a aktivít v smere univerzalizácie niektorých z nich**.** Globalizácia prehlbuje medzinárodnú deľbu práce (MDP), zintenzívňuje medzinárodné ekonomické vzťahy (MEV), čím zvyšuje stupeň prepojenosti ekonomík a prostredí na medzinárodné aktivity firiem, a tak rastie vzájomná závislosť všetkých subjektov (ekonomík, firiem, medzinárodných inštitúcií). Formovanie procesu **interdependencie** vychádza z logiky vzťahov základných subjektov (národné ekonomiky), z nich odvodené MEV. **Regionalizmus** znamená proces fragmentácie, diferenciácie, ktorý má za následok rozklad svetovej ekonomiky na menšie hospodárske celky, resp. časti. Základom tohto procesu je región ako územný celok so špecifickými ekonomickými, sociálnymi, kultúrnymi a politickými charakteristikami.

Svet začal byť vnímaný ako jeden vzájomne prepojený celok. Ak internacionalizácia sa vzťahuje k rastúcemu geografickému šíreniu ekonomických aktivít cez národné hranice, globalizácia ekonomických aktivít je pokročilejšia a komplexnejšia forma internacionalizácie, ktorá zahrnuje i funkcionálnu integráciu medzinárodne rozptýlených aktivít . V súčasnosti ide o široko používaný a interpretovaný problém, zaraďovaný k jednému z megatrendov v súvislosti s analýzou vývoja v našej prítomnosti, ale i v kontexte s očakávanou budúcnosťou.

Za kľúčový prvok globalizácie sa považuje **transnacionalizácia**, ako proces rozvoja sústavy transnacionálnych korporácií, v ktorých je organizovaná tzv. medzinárodná produkcia a súčasne vytváraný vnútrofiremný trh.

Na pozadí uvedených vývojových tendencií vo SE je **cieľom štúdie**:

a) identifikácia aktuálnych procesov v hlavných regiónoch SE, b) hodnotenie ekonomického prostredia v jednotlivých regiónoch/štátoch pre podnikateľské, najmä investičné aktivity ako faktora konkurencieschopnosti.

2 EKONOMICKÝ RAST A JEHO STABILITA

Ekonomický rast vo svetovej ekonomike, ak ho meriame vývojom HDP, bol v období od rokov 2002 - 2007 najvyšší od začiatku 70. rokov 20. st. Ak to porovnáme s obdobím 50. a 60. rokov 20. st., ktoré bolo doteraz najpriaznivejšie po 2. svetovej vojne, z hľadiska jeho dĺžky, výška tempa rastu však nedosiahla hodnoty uvedeného obdobia. Vyspelé ekonomiky však zlepšili svoju ekonomickú výkonnosť. Aj vývoj v rozvíjajúcich sa a rozvojových ekonomikách bol priaznivý, napr. ekonomiky Číny a Indie zaznamenali tempá rastu porovnateľné s novoindustrializovanými krajinami a Japonskom v povojnovom období.

Jednou z významných tendencií v oblasti ekonomického rastu je volatilita, s ktorou je tento rast spojený. Od vrcholu v 70. rokoch dochádza k poklesu výšky tempa rastu v porovnaní s úrovňou 60. rokov. Najvýraznejší vplyv vo svetovej ekonomike mal vývoj v USA a EÚ-15, v súčasnosti je to rast podielu ázijských krajín. Rozhodujúcimi sa teda stávajú rozvíjajúce sa ekonomiky svojím podielom asi 40 % podielu na svetovom HDP.

Medzinárodný menový fond sa pri skúmaní volatility svetového výstupu v období rokov 1970 – 2005 identifikoval tieto veľké skupiny faktorov:

a/ **inštitucionálna kvalita** (problém silných a slabých inštitúcií a teda ich reakcie na ekonomické šoky),

b/ **kvalita makroekonomických politík** (odrážajúca úspech menovej politiky pri udržiavaní nízkej miery inflácie a volatilita vládnych výdavkov, výška deficitu bežného účtu),

c/ **štrukturálne charakteristiky** (finančná infraštruktúra, zastúpenie sektorov na HDP a pod.),

d/ **ponukové šoky** (zachytené pomocou vývoja výmenných relácií v ekonomike).

Podľa získaných výsledkov vyššia inštitucionálna kvalita je spojená s nižšou volatilitiou HDP, lepšia menová a fiškálna politika pôsobí kladne na znižovanie fluktuácie HDP.

Súčasné obdobie rastúcej globalizácie prináša nové výzvy pre nositeľov hospodárskej politiky, napr. v oblasti prílivu a odlivu priamych zahraničných investícií (PZI), rastúcej internacionalizácie jednotlivých národných ekonomík, riešení problému vonkajšej nerovnováhy a pod.

Podľa ekonomickej prognózy Európskej komisie (ECFIN) Economic Forecast (Autumn) podporenej sprievodným materiálom Statistical Annex of European Economy je reálny predpoklad ďalšieho rastu svetovej ekonomiky, i keď nižšími tempami. Spomalenie je spôsobené výrazným poklesom tempa rastu v USA, čo je kompenzované pretrvávajúcim dynamickým vývojom v Číne, Indii, v ostatných ázijských ekonomikách, v Rusku, v ostatných krajinách krajinách SNŠ a ďalších rozvíjajúcich sa ekonomikách (tab. 1). Nová prognóza Európskej komisie Economic Forecast Spring 2008 z apríla 2008 zdôrazňuje zníženie temp ekonomického rastu, najmä v ekonomike USA a okrem prehlbujúcich sa šokov a neistôt na finančných trhoch významnú pozornosť venuje neobvyklému rastu cien energie a potravín. Rýchly svetový ekonomický rast okolo 5 % sa vo výhľade na roky 2008 – 2008 spomaľuje na 3,8 %, tempá rastu v USA na 0,9 % a 0,7 % a globálny rast zabezpečujú rozvíjajúce sa ekonomiky, najmä Čína a ostatné ázijské ekonomiky.

Spomalenie ekonomického rastu sa dotýka aj EÚ, avšak tempá rastu zostávajú na solídnej úrovni. Rast HDP v EÚ-27 v rokoch 2008 – 2009 sa očakáva okolo 2,0 %, pričom na tomto znížení sa podieľa viacero faktorov, vrátane zhoršenia vonkajších podmienok, náraz cenového vzostupu komodít a pokračujúce turbulencie na finančných trhoch. Prenos finančnej krízy do reálnej ekonomiky prebieha tromi smermi: **priamy dopad sa prejavuje v sprísnení podmienok úverovania, sprostredkovane pôsobí zhoršovanie vonkajšieho prostredia a pokles podnikateľskej a spotrebiteľskej dôvery.** Vzťahy na finančných trhoch sa stále viac integrujú. Sprísnenie finančných podmienok sa najviac dotýka hrubej tvorby fixného kapitálu , keď v rokoch 2008 – 2009 sa očakáva pokles prínosu investícií k rastu HDP na polovicu úrovne predchádzajúcich

rokov. Ide najmä o pokles stavebných investícií, čo sa odráža na ochladení na preexponovanom trhu nehnuteľností v niektorých krajinách EÚ, najmä v Írsku, Dánsku, Estónsku a Španielsku. K spomaleniu svetového obchodu došlo už v roku 2007 a to z 9,5 % v roku 2006 na 6,8 % v roku 2007. V EÚ-27 sa očakáva pokles zhruba o 1 %, avšak v niektorých nových krajinách EÚ, napr. v Českej republike, na Slovensku a Maďarsku sa očakáva v rokoch 2008 – 2009 kumulatívne zvýšenie exportných podielov o 7 %.

Tabuľka 1: Vývoj vo svetovej ekonomike (ročný rast v %)

	2006	2007	2008	2009
	HDP v stálych cenách			
USA	2,9	2,2	0,9	0,7
Japonsko	2,4	2,0	1,2	1,1
Ázia (bez Japonska)	8,8	8,6	7,9	7,6
z toho: Čína	11,6	11,9	10,0	9,1
ASEAN4*+Kórea	5,3	5,6	5,4	5,4
Rusko	7,4	8,1	7,3	7,0
Blízky Východ a sev. Afrika	6,3	5,2	6,2	6,1
Latinská Amerika	5,4	5,3	4,3	4
Subsaharská Afrika	6,1	6,5	6,7	6,1
Svet	4,9	4,6	3,8	3,6
	Svetový obchod			
Svetový dovoz	11,0	6,8	6,2	5,8
Exportné trhy mimo EÚ-27	9,3	8,9	7,8	7,3

ASEAN4: Indonézia, Malajzia, Filipíny, Thajsko
Zdroj: vlastné spracovanie podľa: Economist Forecast, Spring, 2008, s. 20

Za pozornosť stojí predpokladaný pokles v USA na 0,9 % v roku 2008 (napr. prognóza IMF bola na 1,9 %) a to najmä z dôvodov neistoty, vyvolaných na trhu nehnuteľností v USA, ktorá sa už preniesla z finančného sektora do ostatných sektorov i do zahraničia. Svetový vývoz/dovoz sa má rozvíjať naďalej rýchlym tempom v rozpätí 7 – 8 % (okrem trhov EÚ).

Turbulencie na finančných trhoch sprísnili finančné podmienky, zvýšili neistotu a viedli k zvýšeniu rizík smerom k poklesu. Až nečakane rýchlo sa preniesli problémy z trhu menej kvalitných hypoték v USA do globálneho finančného systému a to predovšetkým z dôvodu previazanosti úverových trhov. Príkladom je dopad na európske inštitúcie aj napriek tomu, že nemali žiadny priamy vzťah k hypotekárnemu trhu v USA. Intervencie centrálnych bánk pomohli zlepšiť likviditu, takže došlo k zlepšeniu situáciu na trhoch. Problémy však zostali napr. v oblasti medzibankových pôžičiek. V ďalších častiach svetovej ekonomiky (napr. v rozvíjajúcich sa a rozvojových ekonomikách) krízovým vývojom na trhu nehnuteľností vzhľadom na to, že tieto krajiny menej využívajú sofistikované finančné produkty.

Ceny na trhu komodít sa od roku 2003 zdvojnásobili a okrem ropy sa rast cien zaznamenal aj na trhu potravín a kovov. Napriek tomu svetový ekonomický rast zostal na priaznivej úrovni. Menší vplyv je v oblasti inflácie v spotrebiteľských cenách, avšak vzhľadom k všeobecnej zdržanlivosti vývoja miezd rozsiahlejší prenos do inflácie zatiaľ nenastal. Cena ropy podporovaná zvýšeným dopytom dosiahli na jeseň 2007 nové rekordy a presiahli už hranicu 100 USD za barel, priemerný ročný rast jej ceny je 6,6 %, s predpokladom v roku 2008 o 11,7 %.

2. 1 VÝVOJOVÉ TENDENCIE V OBLASTI EKONOMICKÉHO RASTU V EÚ

Ekonomický rast v EÚ sa pohyboval okolo 3 % v rokoch 2006 i 2007 a bol najvyšší od roku 2000. Ohrozenie prináša turbulencia na finančných trhoch v USA, ktorá sa prenáša do EÚ. Opatrenia v smere sprísnenia finančných podmienok majú tendenciu spomaliť investície, čo sa premietne do zníženia rastu HDP v rokoch 2008 – 2009, ktorý ma okolo 2,0 %, a v eurozóne 1,7 %.

Tabuľka 2: Tempá rastu HDP v EÚ-27 a jeho zložiek v reálnom vyjadrení v %

	2005	2006	2007	2008	2009
HDP	1,9	3,1	2,8	2	1,8
Súkromná spotreba	1,8	2,1	2,1	1,6	1,6
Spotreba vlády	1,7	2	2	1,9	1,7
HTFK*	3,3	6	5,4	2,8	2
Zmena zásob (% HDP)	0,1	0,3	0,4	0,5	0,5
Vývoz tovaru a služieb	5,7	8,8	5,1	4,9	4,7
Finálny dopyt	3	4,7	3,5	2,8	2,6
Dovoz tovaru a služieb	6,1	8,9	4,9	4,8	4,5

*HTFK – hrubá tvorba fixného kapitálu
Zdroj: Economic Forecast, Spring, 2008, s. 32

Za pozornosť stojí, že vonkajší dopyt je ovplyvnený spomalením ekonomického rastu v USA a spevňovaním eura voči doláru. Toto spomalenie najviac zasahuje export Írska a Spojeného kráľovstva. Tieto vplyvy doteraz do veľkej miery vyrovnáva rozširovanie obchodu s krajinami Ázie a s OPEC. Ekonomické oživenie v EÚ-27 sa premieta do rastu zamestnanosti i do znižovania miery deficitu verejných rozpočtov a verejného dlhu. Miera inflácie bola do septembra 2007 pod 2 %, jej rast bol spôsobený cenami energie a vzhľadom na rastu cien komodít (okrem energií aj potravín) sa očakáva jej zvýšenie na 2,5 % v roku 2008. Bežné účty platobnej bilancie vykazujú veľké rozdiely v jednotlivých členských krajinách EÚ-27. V nových krajinách EÚ sú deficity spojené s využívaním vonkajších úspor, najmä vo forme priamych zahraničných investícií. V ich dôsledku je pozorovaný rýchly rast investícií a rýchle tempá rastu produktivity práce, ktoré presahujú 5 % ročne. Deficity sú tak faktorom, ktorý pomáha urýchliť konvergenčný proces. Varujúcim je v tomto kontexte premietanie rastúcich deficitov bežného účtu do rastu vonkajšieho zadlženia.

Rast zamestnanosti v rokoch 2006 – 2007 predstavoval v EÚ – 27 o 1,5 % ročne, čo bol najvyšší rast od roku 2000. Tvorba pracovných miest bola rekordná a dosiahla v roku 2007 celkom 3,6 mil., pričom zlepšenie vykazovali všetky sektory ekonomiky. Nezamestnanosť klesla na najnižšiu úroveň v ostatných 15 rokoch a v roku 2007 bola 7,1 %, očakáva sa, že v roku 2008 to bude 6,8 % a v roku 2009 6,6 %. Pokles sa očakáva v Nemecku, Taliansku, Španielsku, Francúzsku a Grécku. Z nových členských krajín EÚ k najvýraznejšiemu poklesu nezamestnanosti dochádza v Poľsku a na Slovensku, aj keď v roku 2007 práve v týchto ekonomikách bola najvyššia miera nezamestnanosti: v Poľsku 9,4 % , na Slovensku 11,2 %. Napätie na pracovnom trhu sa začína prejavovať v nedostatku pracovníkov v spracovateľskom priemysle a v službách, čo môže vyvolať tlak na rast miezd.

Ekonomické prostredie v EÚ vykazuje celkovo priaznivé charakteristiky i pre najbližšie obdobie, čo vyplýva najmä z toho, že:

- vonkajšie prostredie zostáva celkovom priaznivé,
- ukazovatele dôvery, ktoré vychádzajú z prieskumu sú relatívne vysoké a odrážajú zdravé ekonomické základy,
- priaznivý vývoj na trhu práce by mal podporiť rast súkromnej spotreby, ktorá by sa mala stať hlavným ťahúňom rastu na strane dopytu.

Zložitou úlohou je odhad dopadu problémov na finančných trhoch na EÚ.

2. 2 EKONOMICKÁ ÚROVEŇ EURÓPY A USA

Cyklické oživenie v EÚ sa premieta do makroekonomických veličín, avšak EÚ naďalej zaostáva za USA, čo môžeme ilustrovať na vývoji HDP na obyvateľa. Za pozornosť stojí, že napriek priaznivému vývoju v 50. a 60. rokoch a napriek súčasnému vývoju sa medzera v ekonomickej úrovni nezmenšila v posledných cca 30 rokoch. Spomalenie produktivity práce a recesia po roku 2000 túto medzeru ešte zväčšila. HDP na obyvateľa v nových členských krajinách EÚ je oproti USA len na zhruba tretinovej úrovni.

Tabuľka 3: HDP na obyvateľa v západnej Európe (USA=100)

Rok	HDP v PPP
1950	56
1960	72
1970	78
1980	81
1990	78
2000	76
2005	75

V porovnaní je zahrnutých 12 pôvodných krajín EÚ, ktoré podpísali Rímske zmluvy
Zdroj: MADDISON, A. The World Economy: Historical Statistics. Paríž: OECD, 2003

Napriek uvedenému konštatovaniu treba spomenúť z krajín EÚ tie, ktoré v určitých oblastiach patria k najlepším: Fínsko v školstve, Veľká Británia i ďalšie severské krajiny v mobilite pracovnej sily, krajiny SVE a Írsko, Španielsko v tempách ekonomického rastu či Francúzsko s Nemeckom ako krajiny so svetovo významnými spoločnosťami v oblasti podnikania.

2. 3 GLOBALIZÁCIA A EKONOMICKÝ RAST

V rámci globalizačných trendov sa zvyšuje otvorenosť obchodu a investícií, čo sa ukazuje, že je to zdroj ekonomického rastu, pričom niektoré odhady hovoria, že až 20 % povojnového prírastku dôchodku v Európe je práve dôsledkom globalizácie. S globalizáciou a voľným tokom kapitálu je spojený i rastúci význam priamych zahraničných investícií (PZI). Príliv PZI súvisí s dôverou investorov k ekonomike, kde investujú. Krajiny EÚ-15 sa v období rokov 2001 – 2005 vyznačovali miernym čistým odlivom PZI okrem Belgicka, Fínska a Nemecka. Nové členské krajiny sú čistými príjemcami PZI. Poradie krajín, do ktorých prišlo najviac PZI v uvedenom období, merané v % HDP je: Estónsko, Česká republika, Slovensko, Malta, Cyprus, Maďarsko, Lotyšsko, Litva, Poľsko atď. Dôležitým poznatkom pritom je, že k oblastiam, ktoré v rámci reforiem vyžadujú zvýšenú pozornosť patrí vytvorenie pružného trhu práce a tovaru, rozvinutého trhu kapitálu a formovanie správnej hospodárskej a sociálnej politiky. Napríklad pružnosť trhu práce je znižovaná reguláciou, ktorá bráni konkurencii. Je to problém Európy, ktorá stále v tomto smere zaostáva za priemerom krajín OECD. Z krajín EÚ k najmenej regulovaným na trhu práce patria Veľká Británia, Írsko a Dánsko, avšak Írsko má pomerne výrazne regulované sieťové odvetvia, Z krajín mimo EÚ k najmenej regulovaným patria Austrália, USA, Nový Zéland a Kanada. Na druhej strane k najviac regulovaným patria Poľsko, Maďarsko, Taliansko, Grécko a Česká republika.

Ďalším hľadiskom analýzy dopadov globalizácie je odvetvová špecializácia. Ako príklady môžeme uviesť, že v EÚ sa Fínsko a Švédsko špecializujú na rýchlo rastúce odvetvia telekomunikácií, Grécko sa špecializuje na textilný priemysel, poľnohospodárstvo a rybolov. EÚ-15 ma v porovnaní s USA a Japonskom nižší podiel vývozu technologicky náročných výrobkov, najmä IKT. Nové členské krajiny (EÚ-12) majú nízky podiel vývozu výrobkov high-tech. Meniaca sa špecializácia má pritom svoje dôsledky na pracovnú silu. V Európe sú globalizáciou najviac postihnutí nízko kvalifikovaní pracovníci a to aj v dôsledku rastúcej konkurencie zahraničných

pracovníkov a problémov s prechodom do iných odborov činností. V tejto súvislosti znovu vystupuje do popredia význam vzdelania a rekvalifikácie z hľadiska uplatnenia na trhu práce.

Tabuľka 4: Podiely vývozu podľa náročnosti na kvalifikáciu (2004)

	High-tech	ICT	Medium-high	Medium-low	Low
Svet	23,5	15,4	41,3	14,1	21,1
EÚ-15	22,8	9,8	46,9	12,7	17,6
EÚ-12	14,1	13,9	41,3	18,5	26,1
USA	32,8	17,5	43,6	9,7	13,9
Japonsko	23,8	18,4	59,9	12,1	4,2
Čína	27,7	24,9	27,7	12,8	31,8
Juhových. Ázia	36,9	32,5	32,4	9,3	21,4

Zdroj: OECD Economic Survey – European Union, 2007, s. 35

Zvýšenie ekonomickej výkonnosti v EÚ si vyžaduje pokračovať v reformách, najmä na trhu práce a podpore inovácií, ale aj v rozširovaní vnútorného trhu, odstraňovania prekážok voľného pohybu pracovných síl, posilnení regionálnej politiky súdržnosti, podpore voľného obchodu a konkurencie a v oblasti klimatických zmien.

Ak uvádzame potrebu rozšírenia jednotného trhu, týka sa to najmä sektoru služieb. Tento síce poskytuje dve tretiny pracovných miest a pridanej hodnoty, avšak vývoz služieb v rámci EÚ-15 predstavuje menej ako 5 % HDP. Medzi príčinami je aj národná regulácia, ktorá bráni poskytovaniu služieb za hranicami. Uvedené vedie k roztriešteniu trhu služieb, ktorý sa v tomto kontexte vyznačuje pomalým rastom produktivity práce a nedostatočným zavádzaním nových technológií. Sú odhady, ktoré uvádzajú, že liberalizácia služieb by zvýšila rast HDP o 0,7 %, čo by viedlo aj k rastu zamestnanosti.

Ďalší problém predstavujú sieťové odvetvia, ich nízka efektívnosť zvyšuje náklady domácností a firiem. Proces liberalizácie je tu veľmi diferencovaný. V leteckej doprave a telekomunikáciách tento proces pokročil najďalej, v odvetviach výroby elektriny a plynu, cestnej, železničnej doprave a poštových službách by väčšia liberalizácia priniesla rast efektívnosti a tak by znamenala úžitok aj pre spotrebiteľov.

2. 4 REGIONÁLNE ASPEKTY MOBILITY PRACOVNÝCH SÍL

Odstraňovanie bariér v mobilite pracovných síl v EÚ-27 sa očakáva v máji 2011, resp. v decembri 2013 a súvisí so sociálnym zabezpečením, uznávaním profesnej kvalifikácie, dostupnosťou bývania a aplikovanými verejnými politikami. Voľný pohyb osôb je významným momentom dokončenia procesu európskej integrácie, čo sa odrazilo aj v korekcii Lisabonskej stratégie. Zo štatistických údajov vyplýva, že v EÚ je viac cudzincov (3,4 % celkovej pracovnej sily EÚ) ako obyvateľov iných členských krajín, výnimkami sú Belgicko, Írsko a Luxembursko. Keďže nové členské krajiny sa stali cieľom pracovníkov zo susedných krajín (Estónsko, Lotyšsko, Poľsko), takmer nedošlo k úbytku pracovnej sily, skôr k miernemu prírastku. Z hľadiska štruktúry pracovných síl, mobilita sa vzťahuje v podstate na osoby do 35 rokov, bez záväzkov, s vyššou kvalifikáciou, pričom podiel žien je takmer polovičný. Štruktúra pracovných povolaní je odlišná. Osoby z EÚ-15 smerujú prevažne do kvalifikačne náročných povolaní (najmä do sektoru služieb), osoby z EÚ-10

prechádzajú rekvalifikáciou vzhľadom na vykonávané práce, napr. v stavebníctve, hotelových službách a stravovaní.

Tabuľka 5: Ročná cezhraničná mobilita pracovníkov, priemer za obdobie 2000-2005 (v % pracovnej sily)

USA: medzi 50 štátmi	3,1
Austrália: medzi 8 štátmi/teritóriami	2,0
EÚ-15: v krajinách medzi regiónmi NUTS-1	1,0
EÚ: cezhraničná dochádzka do práce	0,4
EÚ-15: medzi 15 krajinami	0,1

Zdroj: OECD (2007), upravené.

V uvádzaných súvislostiach je často diskutovanou otázka, či väčšia liberalizácia a deregulácia neohrozí sociálne istoty európskych krajín. Skúsenosti hovoria o tom, že liberalizácia a reformy neznamenajú, že treba deregulovať všetko, ide o odstránenie prekážok, ktoré bránia konkurencii a to neohrozuje ciele európskej sociálnej politiky. Namiesto protekcionizmu je receptom správna daňová, sociálna a vzdelanostná politika a to prináša v podobe ekonomického rastu prospech všetkým, vrátane znevýhodnených skupín obyvateľstva.

2. 5 PODNIKATEĽSKÉ PROSTREDIE V EÚ

Tvorbe podmienok pre podnikanie, motivácii, aby väčšie množstvo ľudí začalo podnikať a aby v podnikaní aj uspeli je venovaná v EÚ značná pozornosť. Vo viacerých dokumentoch zdôrazňuje Európska komisia potrebu spoločného postupu členských krajín, profesných organizácií a regionálnych vlád v smere zlepšenia podnikateľského prostredia. Komisia definuje „podnikanie (podnikavosť) ako spôsob myslenia a proces (potrebný na) vytváranie a rozvoj ekonomických aktivít spájaním ochoty niesť riziko, kreativity a/alebo inovatívnosti s rozumným manažmentom, v rámci novej alebo už existujúcej organizácie“. Spolu s Lisabonskou stratégiou, kde je rozvoj podnikania jednou z hlavných priorít, je ďalej významným dokumentom **„Akčný plán: Európska agenda pre podnikanie“,** ktorý vytvára strategický rámec podpory podnikania. Komisia pre zlepšenie podnikateľského prostredia v EÚ uvádza ako priority tieto strategické oblasti:

1. **Podnikateľské myslenie** – ide o podporu podnikateľského ducha prezentovaním najosvedčenejších modelov a podporou podnikateľských zručností a postojov mladých ľudí.
2. **Lepšie incentívy pre podnikateľov** – ide o vytvorenie predpokladov pre rýchlu a lacnú registráciu firmy a tvorbu podmienok pre spravodlivejšiu rovnováhu medzi rizikom a odmenou. Komisia nabáda analyzovať dôvody neúspechu v podnikaní, žiada poskytovať podporu pri transfere spoločnosti a prispôsobiť viac systémy sociálnej ochrany v prospech podnikateľov.
3. **Rast a konkurencieschopnosť** – ide o podporu manažérskych tréningových programov pre podnikateľov s rôznym sociálnym zázemím, zameraným na ženy a etnické minority. Podpora sa týka aj cezhraničného podnikania, sietí a strategických partnerstiev medzi podnikateľmi.
4. **Prístup k financiám** – cieľom je vytvoriť väčšie možností na získanie financií zlepšením dostupnosti venture kapitálu a investičných fondov. Snahou je aj znižovanie daní.
5. **Regulačný a administratívny rámec** – v tejto oblasti ide o redukciu administratívnych bariér a regulačných prekážok a zjednodušenie postupu v oblastiach ako je zdaňovanie, zamestnávanie a životné prostredie. Komisia si predsavzala zlepšovať legislatívu, odhadovať dopady nových noriem a konzultovať opatrenia s tými, koho sa to týka.

V roku 2004 prijala **Európska rada** závery o „**Podpore podnikania**“. V nich konštatuje, že podnikanie je hlavným motorom inovácií, konkurencieschopnosti, zamestnanosti a rastu a podpora a tréning väčšieho počtu ľudí k tomu, aby sa stali podnikateľmi, sú nevyhnutnými predpokladmi na dosiahnutie Lisabonských cieľov. Podpora podnikateľského ducha sa má

podľa uvedeného dokumentu dosiahnuť prostredníctvom vzdelávania, tréningu, zlepšenie regulačného rámca, podpory prístupu k informáciám a posilnením dialógu medzi podnikateľmi a rozhodovateľmi.

V roku 2003 prijal **Európsky parlament** správu, v ktorej žiada od členských krajín:

- intenzívnejšie využitie kladných príkladov z iných členských krajín pre ich vlastné programy na podporu podnikania,
- urýchlenie implementácie Európskej charty pre malé podniky, prijatej Európskou radou v roku 2000,
- zintenzívnenie snáh v oblastiach ako vzdelávacia politika, regulácie, náklady a čas potrebný na začatie podnikania, poskytovanie rizikového kapitálu a financovania začínajúcich firiem, inovácie a transfer technológií a daňové úľavy.

Podľa zamestnávateľskej organizácie UNICE priaznivejšie rámcové podmienky sú bezprostrednou nutnosťou pre podporu podnikateľského ducha v Európe, pričom táto inštitúcia identifikovala niektoré kroky na zlepšenie podnikateľského prostredia:

- integrácia podnikateľského vzdelávania do školských osnov,
- zredukovanie všeobecného daňového zaťaženia firiem,
- zlepšenie prístupu k financiám,
- zbavenie podnikateľov administratívnej záťaže.

Podobne vyjadrili svoje podporné stanoviská k Akčnému plánu k podnikaniu **UEAPME, Európska asociácia remeselníkov a malých a stredných podnikateľov**, ktorá žiada najmä rýchlejšiu redukciu regulácie, čo je významné pre zvýšenie zamestnania väčšieho počtu ľudí najmä v malých firmách a **EUROCHAMBERS, Asociácia európskych obchodných a priemyselných komôr**, ktorej iniciatívy smerujú najmä do oblasti podpory vzdelávania, podpory žien – podnikateliek a cezhraničných aktivít malých a stredných podnikov.

V uvádzanej súvislosti Európska rada na zasadnutí v Bruseli (8. - 9. marca 2007) predstavila **Akčný plán Európskej komisie pre znižovanie administratívneho zaťaženia** ako adekvátny nástroj politiky zameranej na posilnenie konkurencieschopnosti a podporu trvalo udržateľného rastu a rastu zamestnanosti a to s cieľom znížiť administratívne zaťaženie v EÚ do roku 2012 o 25 %. Úlohou členských štátov EÚ je stanoviť vlastné národné ciele a prispieť tak k odstráneniu tých nákladov, ktoré neopodstatnene zaťažujú podnikateľské sféru. V rámci napĺňania cieľov Lisabonskej stratégie vydala napr. Európska komisia ***Oznámenie*** **Lepšia regulácia pre rast a zamestnanosť v Európskej únii.** Tento materiál vyzýva členské štáty EÚ k vytvoreniu národnej stratégie a inštitucionálnych podmienok pre integrovaný systém hodnotenia ekonomických, sociálnych a environmentálnych dopadov regulácií, ktoré sú prijímané na národnej úrovni. V ostatnom období je to ***Oznámenie*** **Európskej komisie Stratégia pre zjednodušovanie regulačného prostredia**, ktoré sa týka 222 základných právnych predpisov, na ktoré je naviazaných spolu 1400 právnych aktov EÚ.

Lepšia regulácia sa stala ústrednou témou **Partnerstva pre rast a zamestnanosť** v rámci korigovanej Lisabonskej stratégie. Nástrojmi, ktoré majú skvalitniť regulačné mechanizmy pritom sú: a/ rušenie alebo úprava prerokovávaných legislatívnych návrhov, b/ zjednodušovanie existujúcej legislatívy, c/ systematické využívanie hodnotenia dopadov a verejné konzultácie počas prípravy nových návrhov politík.

Ak máme charakterizovať systém Európskej komisie na posudzovanie dopadov, tento bol zavedený v roku 2003 a sčasti vychádza zo skúsenosti svojho predchodcu - hodnotenia dopadov na podnikateľské prostredie - **Business Impact Assessment** (BIA). Systém bol načrtnutý v Komunikácii týkajúcej sa posudzovania dopadov (z 5.6.2002), ktorá bola súčasťou Akčného plánu pre lepšiu reguláciu. V roku 2005 došlo k ďalšiemu zdokonaleniu mechanizmu posudzovania dopadov (New Impact Assement Guidelines, June 2005). Tento postup sa zameriava na zvýšenie kvality návrhov politík predkladaných zo strany EK vo vzťahu k ich účinnosti, efektívnosti a koherencii. Identifikuje alternatívne politiky a ich predpokladané dopady - kladné i záporné - pričom rovnaký dôraz kladie na hospodárske, environmentálne a sociálne vplyvy v súlade so Stratégiou EÚ pre trvalo udržateľný rozvoj.

Slovensko v reakcii na zasadanie Európskej Rady (2007) v zmysle materiálu "***Návrh jednotnej metodiky na vypracúvanie a posudzovanie Doložky finančných, ekonomických a environmentálnych vplyvov, vplyvov na zamestnanosť a podnikateľské prostredie v časti týkajúcej sa vplyvu na hospodárenie podnikateľskej sféry vrátane vplyvu na podnikanie a zamestnanie"*** prijalo **Vzdelávací program v rámci jednotlivých rezortov**, ktorý má metodicky pripraviť zamestnancov štátnej správy na posudzovanie dopadov prijímanej legislatívy na podnikateľské prostredie.

Prvým oficiálnym dokumentom, ktorý prináša analýzu bariér podnikania a ponúka riešenia uvedeného problému je **Komplexný audit prekážok podnikania na Slovensku**. Zrealizovala ho Republiková únia zamestnávateľov v spolupráci s Podnikateľskou alianciou Slovenska.

2. 6 INDEX DÔVERY INVESTOROV

Najväčšie výzvy vo SE v súčasnosti pre svetové firmy súvisia s hrozbou zmeny klímy spolu s vyčerpávajúcimi sa zdrojmi najmä energetických surovín. Z teritoriálneho hľadiska je zreteľný nástup nových **rozvíjajúcich sa trhov Ázie a Stredného východu**. Z hľadiska exportérov kapitálu rastie práve význam kapitálu z rozvíjajúcich sa krajín.

Pri uvádzaní rôznych prehľadov a prognóz v rámci priamych zahraničných investícií zaujal **index dôvery investorov**, ktorý je výsledkom prieskumu medzi predstaviteľmi najväčších svetových korporácií a publikovala ho konzultantská firma A. T. Kearney. Výsledky prieskumu za rok 2007 ukazujú pokračujúci rast globálnych tokov PZI, ktoré podľa kvalifikovaných odhadov UNCTAD dosiahnu v uvedenom roku rekordných 1,5 triliónov USD. Značný nárast je výsledkom predovšetkým masívnych investícií do dvoch najľudnatejších ekonomík sveta: Číny a Indie. Z ďalších ázijských krajín okrem už tradičných, ako je Hongkong a Singapur, pribudla Malajzia a Indonézia a ako nový cieľ globálnych investícií sa objavil Vietnam, čo súvisí s jeho vstupom do WTO, stabilnou politickou situáciou, prebiehajúce ekonomické reformy i susedstvo s Čínou. Z krajín Perského zálivu si pozornosť zasluhujú Spojené arabské emiráty, za čím treba vidieť rastúce bohatstvo, populačný rast a politika diverzifikácie ekonomických aktivít. Zo surovinovo bohatých krajín dominuje Rusko, Brazília, Kanada a do zoznamu sa dostala aj Juhoafrická republika ako jediný zástupca Afriky.

Je možno prekvapujúce, že z hľadiska SE bol zaznamenaný pokles dôvery investorov u nových členských krajín EÚ. Medzi prvými 25 krajinami je len Poľsko a Česká republika. Tieto krajiny však majú dôveru zo strany EÚ-15. Z hľadiska štruktúry PZI sú rovnako vysoko hodnotenými ekonomikami ČR a Slovensko v automobilovom priemysle, zvyšuje sa záujem v oblasti high-tech. V prognózach pre PZI zaujímavých krajín zostávajú ázijské ekonomiky, rozporné je hodnotenie v prípade USA, čo súvisí s aktuálnym ekonomickým vývojom, zrejme politické aspekty spôsobujú nejednoznačnosť dôvery v Rusko.

Tabuľka 6: Index dôvery investorov (2007)

Krajina	Index dôvery investorov
Čína	2,21
India	2,09
USA	1,86
Veľká Británia	1,81
Hongkong	1,78
Brazília	1,78
Singapur	1,75
Zjednotené Arabské Emiráty	1,72
Rusko	1,70
Nemecko	1,70
Austrália	1,68
Vietnam	1,67
Francúzsko	1,67
Kanada	1,65
Japonsko	1,63
Malajzia	1,63

Zdroj: A.T.Kearney: Foreign Direct Investment Confidence Index. Viena (Virginia), 2008

Z hľadiska exportérov vyspelým ekonomikám stále viac konkurujú rozvíjajúce sa ekonomiky. Súvisí to s globálnou makroekonomickou nerovnováhou vo SE, kde na jednej strane sú veľké deficity bežného účtu platobnej bilancie (USA), na druhej strane v niektorých rozvíjajúcich sa ekonomikách sa kumulujú značné prebytky, napr. Čína, producenti ropy a plynu. Príklad Číny ukazuje na využívanie nahromadených devíz na investície prostredníctvom tzv. **suverénnych fondov**, na pozadí ktorých sú koncentrované investície, v prípade Číny väčšinou štátne smerujúce do Afriky, v prípade Indie investície prostredníctvom súkromných firiem. Ako konkurent PZI sa ďalej objavujú **hedgeové fondy a tzv. private equity.**

K najvýznamnejším faktorom na udržanie globálneho ekonomického rastu v nasledujúcich 20 rokoch podľa A. T. Kearney patria: Konkurencia o energetické zdroje (66 %), Zmena klímy (55 %), Konkurencia o neergetické zdroje (47 %), Znečistenie z rozvojových krajín (44 %), Príjmová medzera (38 %), Rastúce ceny základných služieb (33 %), Chronický podvojný deficit USA (29%). Zaujímavosťou je, že až 53 % investorov investuje v rámci výzvy o environmentálnej udržateľnosti do ekologicky a energeticky úsporných produktov, procesov a technológií.

K najvýznamnejším faktorom, ktoré podľa uvádzaného prieskumu A.T. Kearney ovplyvňujú v súčasnosti **rozhodovanie globálnych investorov** patrí: Spomalenie rastu ekonomiky USA (55 %), Volatilita USD (45 %), Rastúce úrokové sadzby (39 %), Rastúca vládna regulácia (38 %), Volatilita cien energií (37 %).

Z hľadiská regiónov v rámci SE **v USA medzi hlavné riziká ekonomického vývoja** patrí: náklady vojny v USA (30 %), vysoké zadlženie (18 %), úbytok najvzdelanejšej pracovnej sily (15 %), pretrvávajúci podvojný deficit (15 %), protekcionizmus ako reakcia voči globalizácii (15 %). Na druhej strane ako **dlhodobé komparatívne výhody USA** sú pre investorov uvádzané: stabilné ekonomické prostredie, rozsiahly spotrebiteľský trh, tendencia dlhodobého ekonomického rastu, prístup k špičkovému výskumu a vede, relatívne priaznivé regulačné prostredie.

Ázia prechádza veľmi úspešným obdobím, týka sa to najmä Číny a Indie. Čína dokonca vedie rebríček dôvery investorov, pričom jej prednosťou je rýchle rastúca ekonomika s dostatkom lacnej pracovnej sily, pokračujúca liberalizácia ekonomiky, zlepšujúca sa infraštruktúra a rozširujúca sa stredná trieda. Za riziká investovania v Číne citovaný prieskum A. T. Kearney uvádza problémy v inštitucionálnom prostredí, najmä v nízkej vymožiteľnosti práva. Ďalej ide o riziko prehrievania čínskej ekonomiky, ktoré sa prejavuje rastúcou infláciou, ale i možnými bublinami na trhu akcií a nehnuteľností. V poradí rizík pre investorov pre nasledujúcich 5 rokov v Číne je to: 1. Ohrozenie duševného vlastníctva (50 %), 2. Nepredvídateľné inštitucionálne prostredie (44 %), 3. Bubliny na

trhoch akcií a nehnuteľností (32 %), 4. Prehrievanie ekonomiky (31 %), 5. Protekcionizmus vo čínskemu tovaru (30 %). Je známe, že značná časť investícií do Číny plynie prostredníctvom Hongkongu, Čína tak zjednodušuje prístup firiem operujúcich práce z Hongkongu, čo je výzvou najmä pre investorov z oblasti finančného sektoru. Hongkong sa tak stáva stále významnejším globálnym finančným centrom. Priaznivé prostredie pre investorov je v Singapure, s kvalitným podnikateľským prostredím a veľmi dobrou vymožiteľnosťou práva v oblasti duševného vlastníctva, s výhodnou strategickou polohou, podporou finančného sektoru, logistiky a strategických služieb pre podniky.

Európa síce vykazuje nižšie tempá ekonomického rastu, je však spoľahlivým regiónom pre PZI. Napríklad obľúbenou destináciou investorov z oblasti služieb je Veľká Británia, ktorá ťaží najmä z rozvoja Londýna ako svetového finančného centra. Podobne priaznivé predpoklady má Francúzsko i Nemecko. Z nových členských krajín EÚ sú v popredí záujmu o PZI krajiny V4 a pobaltské krajiny, pričom ďalší vývoj bude závislý najmä od rozvoja technologicky a znalostne náročnejších aktivít. Nejednoznačné hodnotenie je v prípade Rumunska a Bulharska, kde je príležitosť využiť lacnú, pritom pomerne kvalifikovanú pracovnú silu.

Na okraji záujmu investorov zostáva Afrika, kde sú najväčšími problémami politická nestabilita, slabá infraštruktúra v oblasti IKT, nízka úroveň vzdelanosti, nedostatočná verejná infraštruktúra a nadmerná byrokracia. Lepšiu pozíciu v tomto smere vykazuje Juhoafrická republika, niektoré surovinovo bohaté krajiny, napr. Nigéria, ďalej Egypt, pričom ďalší vývoj závisí najmä od priebehu reforiem a udržania politickej stability.

3 ZÁVER

1. Dynamika SE meraná vývojom HDP sa po spomalení v rokoch 2001 a 2002 výrazne zvýšila a v ostatných piatich rokoch sa pohybuje v priemere okolo 5 %. Ide tak o najsilnejšiu expanziu od začiatku 70. rokov. K vysokému rastu (v roku 2006 5,4 %) došlo aj napriek značnému kolísaniu cien ropy a ďalších surovín a pretrvávajúcu globálnu nerovnováhu.
2. Spomalenie ekonomiky USA s možnými dopadmi najmä na ekonomiku Kanady a Mexika zatiaľ kompenzuje vysoká dynamika v ázijskom regióne (Čína, India), v krajinách vyvážajúcich ropu (OPEC, Rusko), i v rozvojových krajinách. Prejavujú sa značné rozdiely v ekonomickej výkonnosti medzi regiónmi (USA, EÚ, ázijské krajiny), ďalší rasti by mohli pribrzdiť krízové javy na trhu hypoték, ktoré sa prelievajú do celého finančného systému a nehnuteľnosti v USA, rast cien ropy a zvyšovanie úrokových mier. Problémom sa javí politická nestabilita v niektorých oblastiach SE, objavujúci sa protekcionizmus vo svetovom obchode a značná globálna nerovnováha.
3. Pre EÚ je významné, aby sa súčasné cyklické zrýchlenie premenilo na trvalú expanziu. To by zlepšilo fiškálnu situáciu a pomohlo riešiť problém starnutia obyvateľstva. Budúci vývoj tak môže byť kladne ovplyvnený zlepšeným očakávaním podnikateľov a investorov, problémom môže byť rýchla apreciácia eura, ktorá by mohla ohroziť vývozy a viesť k znehodnoteniu dolárových aktív.
4. Za riziká budúceho vývoja EÚ možno považovať spojitosť s ekonomikou USA, možnými turbulenciami na finančných trhoch a vývojom cien energie a surovín, na dovozoch ktorých je Európa značne závislá.
5. Vývoj nových členských štátov EÚ, najmä v strednej Európe je nateraz ekonomickým rastom, urýchlený už samotnou integráciou do EÚ. Dlhodobo výrazne prevyšuje dynamiku EÚ-15 a v ostatných piatich rokoch sa pohyboval okolo 5 % ročne. Problematickou je však vonkajšia nerovnováha, čo by mohlo ohroziť budúci vývoj v prípade nečakaných vonkajších turbulencií alebo pri oslabení domácich politík.

6. Popri uvedenom sa objavujú riziká v zmenách domáceho dopytu v EÚ a rozvíjajúcich sa krajinách (najmä Čína a India), v ponukových šokoch v dôsledku ropných cien a v turbulenciách na finančných trhoch.
7. Pri hodnotení regiónov z hľadiska záujmu PZI majú naďalej dominantné postavenie USA, EÚ a ďalšie rozvinuté ekonomiky, naďalej sa posilňuje postavenie vybraných ázijských regiónov, ktoré majú výrazné populačné nárasty a tak zväčšujú a objem kapacity trhu.
8. V štruktúre PZI sa ukazuje zo strany investorov rast ekologického povedomia a tak investície do tzv. čistých technológií môžu predstavovať výraznú konkurenčnú výhodu vo svete.
9. Pri hodnotení výhľadu SR v oblasti PZI sú determinanty najmä v oblasti kvantity a kvality ľudského kapitálu, výskumná základňa, úroveň infraštruktúry, kvalita podnikateľského prostredia, ponuka dodávateľov a pod.

Štúdia je súčasťou riešenia projektu VEGA 1/3829/06 Konkurencieschopnosť Prešovského samosprávneho kraja – východiská a prístupy k revitalizácii regiónu

POUŽITÁ LITERATÚRA

[1] ECONOMIC FORECAST. Spring 2008
[2] ECONOMIC Report of President. www.whitehouse.gov
[3] KEARNEY, A.T.: *Foreign Direct Investment Confidence Index*. Viena (Virginia), 2008
[4] KUZMIŠIN, P.: *Svetová ekonomika*. Košice: Technická univerzita, Ekonomická fakulta, 2008. ISBN 978-80-8073-990-4
[5] LUKÁČOVÁ, A. *Národné regióny a ich medzinárodná konkurencieschopnosť*. In: Konkurencieschopnosť a regionálne aspekty rozvoja II. Zborník. Prešov: MANACON, 2007, s. 90-105. ISBN 978-80-89040-34-6
[6] MADDISON, A. *The World Economy: Historical Statistics*. Paríž: OECD, 2003
[7] OECD Economic Survey – European Union, 2007
[8] DAVIS, Gordon B., OLSON, Margrethe H. *Management information systems : conceptual foundations, structure and development*. 2nd ed. New York; St. Louis; London : McGraw-Hill, 1984. 693 p. ISBN 0-07-566241-X.
[9] INGVERSEN, P. - WILLET, P. An introduction to algorithmic and cognitive approaches for information retrieval. In *Libri*. ISSN 0024-2667, 1995, vol. 45, no. 2, p. 160-177.

PODNIKATEĽSKÝ SEKTOR AKO DETERMINANT REGIONÁLNEJ KONKURENCIESCHOPNOSTI PREŠOVSKÉHO SAMOSPRÁVNEHO KRAJA

Ing. Viera Kuzmišinová, PhD.

VŠMP ISM Slovakia v Prešove

kuzmisinova@ismpo.sk

Abstrakt

Koncentrácia a štruktúra podnikateľských subjektov je jedným z determinantov regionálnej konkurencieschopnosti . Cieľom príspevku je zhodnotenie úlohy a vplyvu podnikateľskej sféry na ekonomickú výkonnosť a konkurencieschopnosť Prešovského regiónu s náčrtom trendov transformácie pracovne náročnej ekonomiky k znalostne intenzívnej ekonomike.

***Kľúčové slová*:** *regionálna konkurencieschopnosť, ekonomická výkonnosť regiónu, index regionálnej konkurencieschopnosti, podnikateľské jednotky, znalostná ekonomika*

1 ÚVOD

Ekonomický rozvoj je v trhovej ekonomike neodmysliteľne spájaný s pojmom konkurencieschopnosť ako základného meradla dlhodobej úspešnosti podnikov, regiónov, štátov. Rozvoj konkurencieschopnosti je v súčasnosti chápaný ako rozhodujúci faktor rastu a rozvoja ekonomiky.

Konkurencieschopnosť, jej procesy a faktory ju ovplyvňujúce môžeme posudzovať a vedome regulovať na 4 úrovniach:

1. úroveň „meta“ = rozvojová orientácia spoločnosti,
2. úroveň „makro“ = stabilita spoločenských podmienok ekonomického rozvoja, všeobecné podnikateľské prostredie,
3. úroveň „mezo“ = politiky a podporné inštitúcie orientované na posilňovanie konkurencieschopnosti spoločnosti i regiónov,
4. úroveň „mikro“ = firmy a ich zoskupenie.

Z vnímania základnej logiky trhovej ekonomiky na všetkých jej úrovniach je rozhodujúcim zdrojom konkurencieschopnosti podnikateľská sféra (*mikro úroveň*), pretože má významnú úlohu v procese zvládania konkurenčných tlakov trhových síl. Vplyvom globalizácie sa posilňuje a dynamizuje úlohu regiónov *(mezo úroveň*) v národných i svetových ekonomických procesoch, čo zároveň spôsobuje, že regióny sú stále častejšie hodnotené ako nezávislí účastníci národných i medzinárodných konkurenčných vzťahov.

Regióny sa stávajú novými ekonomickými fenoménmi. Región možno chápať ako určité spojivo medzi celou spoločnosťou a podnikateľskými subjektmi, z ktorých každý uvedený subjekt využíva svoj potenciál a aktivity v prospech jeho obyvateľstva. „Región je to určitý priestor, v ktorom sa stretáva dynamika štátu a miestneho obyvateľstva , pričom región umožňuje sústreďovať miestne iniciatívy a posudzovať ich ako celok.“ (KOŽIAK, 2008, s. 7)

Takto chápané postavenie a úlohu regiónu prezentuje i BUČEK (1992, s. 39) "región môžeme charakterizovať ako geograficky ohraničené územie, ktoré disponuje súborom kvantitatívnych a kvalitatívnych podmienok na sformovanie diverzifikovaného územno-hospodárskeho a sociálneho systému, v ktorom je vysoká intenzita ekonomických a sociálnych vnútorných väzieb, rozvíja optimálne väzby s inými územiami a je schopné reprodukovať rastové potreby prevažne z vlastných zdrojov".

EÚ považuje regióny za základné jednotky realizácie jej strategických zámerov smerujúcich k zabezpečeniu trvalo udržateľného rastu a tým ku zvyšovaniu blahobytu jej obyvateľov.

2 PODNIKATEĽSKÝ SEKTOR AKO DETERMINANT REGIONÁLNEJ KONKURENCIESCHOPNOSTI PREŠOVSKÉHO SAMOSPRÁVNEHO KRAJA

2.3 Regióny a regionálna konkurencieschopnosť

Regióny sa v súčasnosti považujú za základné jednotky regionálneho rozvoja a regionálnej politiky, ktorou sa presadzuje komplexný prístup k rozvoju regiónov. Každý z regiónov je chápaný najmä ako výrobný komplex, ktorého produkčné, pomocné a infraštruktúrne odvetvia tvoria potenciál vytvárajúci blahobyt jeho obyvateľstva.

Pri vymedzení pojmu regionálna konkurencieschopnosť využijeme definíciu Európskej komisie, ktorá konkurencieschopnosť definuje ako schopnosť podnikov, priemyselných odvetví, regiónov, krajín a nadnárodných regiónov – vystavených medzinárodnej súťaži – generovať relatívne vysoký dôchodok a úroveň zamestnanosti.

Na tomto základe môžeme regionálnu konkurencieschopnosť (RK) vymedziť ako schopnosť regiónov vystavených národnej i medzinárodnej súťaži – generovať relatívne vysoký dôchodok a úroveň zamestnanosti v rámci národnej a medzinárodnej konkurencie.

Súčasné postupy v oblasti regionálneho rozvoja sú orientované na skúmanie a posúdenie skutočného stavu regiónov, jeho významných determinantov (faktorov) a v hľadaní nástrojov na zvyšovanie či rast regionálnej dlhodobo udržateľnej konkurencieschopnosti. Analýza stavu regionálnej konkurencieschopnosti sa vyjadruje vo forme kľúčových disparít a hlavných faktorov rozvoja. Toto sa stáva základom efektívnej regionálnej politiky.

Regionálnu konkurencieschopnosť z pohľadu v ňom prebiehajúceho transformačného procesu ovplyvňuje na strane vstupov množstvo faktorov (determinantov). Určitý pohľad na klasifikáciou faktorov regionálneho rozvoja poskytujú autori HAMALOVÁ, TVRDOŇ, ŽÁRSKA (1997, s. 3) :

- prírodné zdroje rozvoja regiónu (napr. rozloha územia, geologické pomery, geomorfologické pomery, klimatické podmienky, vodné zdroje, rastlinstvo, živočíšstvo a iné),
- obyvateľstvo a pracovné zdroje (napr. demografická štruktúra obyvateľstva, dynamika vývoja počtu obyvateľov, dynamika ich pohybu, domácnosti a ich štruktúra),
- ekonomické činnosti a podmienky rozvoja regiónov : produkčné činnosti (všetky druhy výrobných činností), sociálna vybavenosť (byty, zariadenia obchodu a stravovania, vzdelávacie a výchovné zariadenia, vedecké, výskumné a projektové zariadenia, kultúrne a administratívne zariadenia,..) technická vybavenosť.

Ekonomická, sociálna, technická, prírodná štruktúra regiónu ovplyvňuje optimalizáciu alokácie zdrojov regiónu a tak ovplyvňuje i jeho výkonnosť, efektívnosť a konkurencieschopnosť.

2.4 Podnikateľský sektor ako determinant regionálnej konkurencieschopnosti Prešovského samosprávneho kraja

Druhá polovica 20. storočia sa vyznačuje výraznou zmenou v chápaní významu a poslania malých a stredných podnikov v ekonomike (MSP). MSP sa stávajú hybnou silou ekonomiky, sú faktorom jej štrukturálnej adaptácie na neustále sa meniace podmienky trhu.

Podnikateľská sféra je rozhodujúcim faktorom konkurencieschopnosti v trhovej ekonomike na všetkých jej úrovniach., pretože má významnú úlohu v procese zvládania konkurenčných tlakov trhových síl. Podniky sú nositeľmi stabilizácie, rozvoja, zamestnanosti. Primárnym zdrojom regionálnej konkurencieschopnosti je konkurencieschopnosť jej podnikateľských jednotiek, ktorá je určovaná faktormi všeobecného prostredia, špecifickými faktormi prostredia regiónu, v ktorom podniky uskutočňuje svoju činnosť a špecifickými faktormi vonkajšieho a vnútorného prostredia podnikov .

Vývoj a stav podnikateľských jednotiek v Prešovskom samosprávnom kraji (PSK) prezentuje tabuľka 1.

Tabuľka 1 Vývoj podnikateľských jednotiek v PSK v rokoch 2002 - 2007

PSK	**2002**	**2003**	**2004**	**2005**	**2006**	**2007**
Práv. osoby	5 728	6 313	7 311	8 401	9 324	9 980
Fyz. osoby	37 612	42 750	47 547	48 592	51883	55 741
spolu	**43 340**	**49 059**	**54 069**	**54 852**	**56 993**	**61 207**

Zdroj: www.statistics.sk, vlastné výpočty

Pozitívom je trend nárastu počtu podnikateľských jenotiek (fyzických a právnických osôb) od roku 2002 do roku 2007 o 74,3 %. Napriek tomu, že takmer 99 % podnikov PSK tvoria malé a stredné podniky, ich počet na 1000 obyvateľov je v PSK najnižší [1] zo všetkých krajov SR [2] . Podiel podnikateľských jednotiek v PSK na ich počte v SR bol v roku 2006 12,7 % [3], čo je oproti roku 2004 zvýšenie iba o 0,1 % (12,6 %). Nízky počet MSP môže dôsledkom najmenej vhodných podmienok na podnikanie v rámci SR. Negatívom je i fakt, že podporná podnikateľská infraštruktúra v kraji formálne existuje, ale nedostatočne si plní svoje poslanie.

Medzi *vnútorné slabé stránky podnikateľského sektora PSK* patria: vysoká energetická a surovinová náročnosť výroby, zastaraná technologická základňa a obmedzené investovanie do jej obnovy, vysoký podiel výroby s nízkou pridanou hodnotou (low-tech), nízka produktivita práce z pridanej hodnoty, nízka efektívnosť transformačného procesu i manažmentu podnikov, nízky podiel výroby a vývozu high-tech výrobkov a služieb, minimálne investície do rozvoja ľudského kapitálu, nízka vedecko-výskumná a vývojová základňa v podnikoch, nedostatočná podnikateľská infraštruktúra pre transfér nových technológií a know-how, technologické a poznatkové zaostávanie, atď.

Medzi vonkajšie slabé stránky podnikateľského sektora PSK patria: neukončená vnútorná reštrukturalizácia, nízky stav zahraničných investícií, nedobudovaná infraštruktúra, nepripravenosť a nedobudovanosť priemyselných parkov a klastrov, nevysporiadanie majetkovo-právnych vzťahov k pozemkom a nehnuteľnostiam, nesúlad kvalifikácie pracovnej sily s potrebami podnikateľského sektora, deficit verejno-súkromných

[1] V PSK v roku 2006 bol ich počet na 1000 obyvateľov 76,5
[2] V SR v roku 2006 bol ich počet na 1000 obyvateľov 87,5
[3] Podiel obyvateľov PSK na obyvateľstve SR je 18, 6 %

partnerstiev, nedostatočná implementácia koncepčných rozvojových dokumentov na úrovni PSK, mikroregiónov, samospráv i samotných podnikateľských jednotiek.

Záverečná charakteristika podnikateľského sektora PSK ako výslednica jeho vonkajších a vnútorných príčin a podmienok znie: nepripravenosť na podmienky znalostnej ekonomiky a nízka konkurencieschopnosť.

2.3 Analýza vplyvu podnikateľského sektora na konkurencieschopnosť Prešovského regiónu prostredníctvom indikátora ekonomickej výkonnosti

Systém ukazovateľov, resp. indikátorov, ktoré sa môžu použiť na hodnotenie úrovne stavu a rozvoja regiónov sa stáva východiskom pre efektívnu regionálnu politiku.

K analýze regionálnej konkurencieschopnosti PSK použijeme **index regionálnej konkurencieschopnosti (IRK),** ktorý na hodnotenie úrovne regiónov v ČR využíva Český statistický úrad a je tvorený troma kľúčovými zložkami s ukazovateľmi [4]:

a) ekonomická výkonnosť
- HDP/1 obyvateľa,
- miera nezamestnanosti v % ,
- PZI/1 obyvateľa,

b) rozvoj regionálneho inovačného systému
- výdavky na výskum a vývoj/1 obyvateľa,
- výdavky na výskum a vývoj /1 pracovník VaV,
- podiel podnikateľov (klasifikácia podľa ISCED),
- podiel zamestnaných s vysokoškolským vzdelaním (klasifikácia ISCED),
- podiel zamestnaných s vysokou a vyššou kvalitatívnou náročnosťou zamestnania (klasifikácia KZAM),

c) kvalita života
- podiel trestných činov/1 000 obyvateľov,
- využívanie internetu v % populácie,
- priemerná doba práceneschopnosti v počte dní,
- emisia oxidu siričitého v tonách na km2

Pri analýze významu a vplyvu podnikateľskej sféry na regionálnu konkurencieschopnosť PSK na mikroúrovni použijeme hľadisko ekonomickej výkonnosti a jej 3 ukazovatele: HDP/obyvateľa, mieru nezamestnanosti a PZI.

Ekonomická výkonnosť regiónu je to, prostredníctvom čoho sa regiónu dokáže presadiť na trhu a táto je determinovaná efektívnou činnosťou a vzájomnou spoluprácou piatich sektorov, ktoré tvoria ucelený, vzájomne závislý systém vzťahov: domácnosti, podniky, regióny, štát a zahraničie.

Cieľom analýzy je identifikovať podnikateľské jednotky PSK ako determinanty ekonomickej výkonnosti a regionálnej konkurencieschopnosti. Ako nástroj analýzy použijeme *Pearsonov korelačný koeficient*, pričom predpokladáme, že medzi počtom podnikateľských PSK a ekonomickou výkonnosťou regiónu je lineárna závislosť.

Jedným zo základných ukazovateľov medziregionálnych rozdielov a regionálnej konkurencieschopnosti je výška HDP na 1 obyvateľa. Tento ukazovateľ je spojený so štyrmi základnými faktormi.: ekonomickou štruktúrou regiónu, rozsahom inovácií, dopravnou dostupnosťou regiónu a kvalifikáciou pracovnej sily. Uvedené faktory vysvetľujú zo štatistického

[4] KADEŘÁBKOVÁ, A. – ROJÍČEK, M. (2006). Konkurenčná výhoda ve znalostné ekonomice. In: *Konkurencieschopnosť slovenskej a českej ekonomiky – stav a perspektívy*. Bratislava: Ekonomický ústav SAV. ISBN 80-7411-148-1

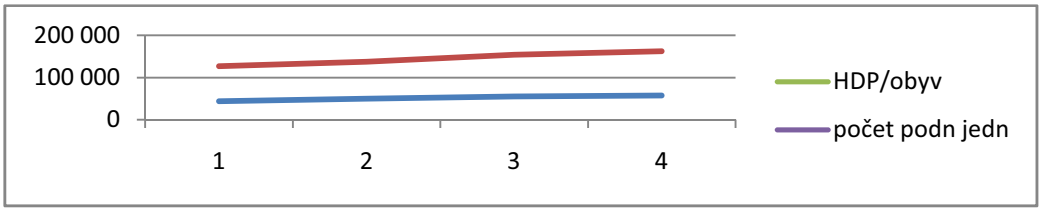
hľadiska takmer 3/4 rozdielov HDP na 1 obyvateľa v regiónoch. HDP/obyvateľa v PSK dosahuje približne 65 % priemeru SR (Bratislavský kraj dosahuje 210 % priemeru SR).

Tabuľka 2 Vývoj HDP//1 obyvateľa. a počtu podnik. jednotiek v PSK 2002 - 2005

PSK	**2002 (1)**	**2003 (2)**	**2004 (3)**	**2005 (4)**
HDP/1 obyv.	126 364	137 094	153 340	161 844
Podn. subjekty	43 340	49 069	54 858	56 990

Zdroj: www.statistics.sk, vlastné výpočty

Graf 1 Vývoj HDP//1 obyvateľa. a počtu podnik. jednotiek v PSK 2002 - 2005



Štatistickú závislosť medzi HDP/1 obyvateľa PSK a počtom podnikateľských subjektov PSK vyjadruje korelačný koeficient 0,99122, čo predstavuje takmer dokonalú pozitívnu závislosť (graf 1). S rastom počtu podnikateľských subjektov rastie HDP/ obyvateľa. Vytváranie pozitívneho podnikateľského prostredia spojené s nárastom počtu podnikateľských jednotiek má priamy vplyv na rast životnej úrovne obyvateľov regiónu.

Ukazovatele zamestnanosti a nezamestnanosti prezentujú využívanie najdôležitejšieho vstupu transformačného procesu – ľudských zdrojov. Ich tvorivosť a pracovná aktivita sú produkčným faktorom rozvoja. Podiel PSK na nezamestnanosti v SR bol v roku 2007 17,7 %. Miera nezamestnanosti má v PSK klesajúcu tendenciu (tabuľka 3).

Tabuľka 3 Vývoj miery nezamestnanosti a počtu podn. jednotiek v PSK 2002 - 2005

PSK	**2002**	**2003**	**2004**	**2005**
Miera nez. v %	22,9	19,57	17,50	15,77
Podn. subjekty	43 340	49 069	54 858	56 990

Zdroj: vvv.nbs.sk, vlastné výpočty

Korelačný koeficient dvoch číselných premenných: počet podnikateľských jednotiek a miera nezamestnanosti v PSK je – 0.99299, čo dokumentuje takmer dokonalú negatívnu závislosť. To znamená, že s rastom počtu podnikateľských jednotiek klesá miera nezamestanosti.

Prílev priamych zahraničných investícií (PZI) na Slovensko výrazným spôsobom získal vzrastovú tendenciu po roku 1998. Primárnou príčinou nárastu prílevu PZI do krajiny bola privatizácia tzv. prirodzených monopolov, bankového sektora a v neskoršej fáze naštartovanie štrukturálnych reforiem, dobiehanie v integračnom procese krajiny, makroekonomická stabilizácia zatraktívnili v očiach zahraničných investorov Slovensko, ako destináciu pre investovanie. Podľa hodnotení Svetovej banky za roky 2004 a 2005, sa Slovensko zaraďuje medzi 20 celosvetovo najatraktívnejších krajín pre investície. [8] Negatívom je, že atraktívne nie sú všetky regióny SR. Poslednú priečku v prílive PZI do SR má PSK. .

Tabuľka 4 Vývoj prílivu PZI a a počtu podn. jednotikek v PSK 2003 - 2006

PSK	2003	2004	2005	2006
PZI v mil. Sk	44	1081	158	435
Podn. subjekty	43 340	49 069	54 858	56 990

Zdroj: vvv.statistics.sk, vlastné výpočty

Závislosť medzi počtom podnikov a prílivom priamych zahraničných investícií

(0,07953) je v PSK triviálna, teda na rast počtu pdnikateľských jednotiek v PSK nemajú PZI takmer žiadny vplyv. Príliv PZI v PSK je minimálny v pomere k priemeru PZI v SR (v roku 2006 bol príliv PZI v SR 58 159 mil. Sk, z čoho 42 971 mil. Sk prišlo do Bratislavského samosprávneho kraja, čo predstavuje 73,9 %; podiel PSK bol 0,7 %). Všeobecne platí, že PZI majú pozitívny dopad na zamestnanosť a tvorbu HDP. V PSK dosahuje hodnota korelačného koeficientu medzi PZI a mierou nezamestnanosti 0,05122 a medzi PZI a HDP/obyvateľa -0,00622. Dá sa konštatovať, že PSK nie je pre zahraničných investorov príťažlivé, čo má spätne negatívny dopad na zamestnanosť a tvorbu HDP.

Z uvedenej analýzy vyplýva, že podnikateľské subjekty PSK sú determinantami jej ekonomickej výkonnosti (zamestnanosti a životnej úrovne obyvateľov) a konkurencieschopnosti PSK, napriek tomu, že vo všetkých ukazovateľoch sú oproti priemeru v SR na poslednej pozícii. Túto funkciu naplňajú podniky hlavne z vlastných zdrojov regiónu. Externé zdroje v podobe PZI nemajú výrazný vplav na konkurencieschopnosť skúmaného regiónu. Prilákanie zahramičných investorov vytvorením príťažlivých podmienok by sa malo stať prioritou.

3 ZÁVER

Stratégia rozvoja konkurencieschopnosti SR do roku 2010 je založená na vytvorení priaznivého podnikateľského prostredia pre MSP a podpore inovácií v ich činnostiach. Rozvojová politika regiónu PSK s cieľom posilniť jeho konkurencieschopnosť by sa mala zamerať nielen na kvantitatívny nárast počtu podnikov, ale hlavne na ich kvalitatívnu transformáciu na znalostne intenzívne podniky, budovaním a činnosťou ktorých by sa eliminovala ich "konkurenčná medzera" a nedostatočná pripravenosť na budovanie znalostnej ekonomiky.

Problém PSK je v nedostatočnom využívaní a produktivite existujúcich faktorov ekonomického rastu. Dôsledky tohto stavu sa prejavujú v nízkej ekonomickej výkonnosti regiónu, nízkej pridanej hodnote, nízkej produktivite práce, v miere zamestnanosti a nezamestnanosti, v nízkej efektivite využívania výrobných faktorov. Hlavnou príčinou je neukončený proces ekonomickej štrukturálnej transformácie regiónu. PSK potrebuje dobudovať základnú infraštruktúru, zvýšiť efektívnosť výrobných procesov technologickými a procesnými zmenami, zvýšiť mieru využitia tradičných rastových faktorov, hlavne práce a kapitálu. V podmienkach globalizácie ekonomiky a zvyšovania nárokov na trvalo udržateľný rozvoj je takáto stratégia v dlhšom časovom horizonte nepostrádateľná.

PSK je svojím potenciálom nedostatočne pripravený na ekonomický rast založený na využívaní poznatkov. Dôsledky tohto stavu sa prejavujú hlavne v nízkej konkurencieschopnosti regiónu, podnikov a ich produktov. Tým sa zároveň nevytvárajú zdroje trvalo udržateľného rastu, ktoré sú založené na využívaní kreativity, vzdelania a zručnosti pracovnej sily. Príčinou tohto stavu sú chýbajúce podmienky, na ktorých je možné znalostnú ekonomiku budovať. Podstatnejšou príčinou je nízka efektívnosť a účinnosť nástrojov hospodárskej a regionálnej politiky doteraz realizovanej v oblasti transféru technológií a know-how, inovatívnosti v podnikoch, nedostatočnosť v oblasti vedy, výskumu, vývoja a vzdelávania. V PSK je potrebné vytvoriť dostatočne silné trhové mechanizmy, ktoré by prispeli k ich výraznejšiemu rozvoju a naštartovali tak zmeny vedúce k vysokému a trvalo udržateľnému rastu založeného na využívaní poznatkov. Z dlhodobého hľadiska dynamiku PSK je možné dosiahnuť iba prostredníctvom podpory rozvoja znalostnej ekonomiky, využívaním takých faktorov ekonomického rastu akými sú technologický pokrok,

inovatívnosť, výskum a vývoj, vzdelávanie, informatizácia spoločnosti, vytváranie regionálnych znalostných klastrov, inovačné póly rastu, centrá excelentnosti. PSK by sa mal stať regiónom, ktorý produkuje znalosti, produkuje kvalitných absolventov, je motivovaný k vykonávaniu výskumnej činnosti, ktorá sa vyznačuje úzkou väzbou na sektor ich využitia, pričom mu pomáhajú centrá znalostí, kde vzniká množstvo spi-off-firiem z výskumných a vzdelávacích inštitúcií. Regiónom, ktorý má efektívne inštitucionálne a podnikateľské prostredie, efektívnu výskumnú a inovačnú infraštruktúru.

Štúdia bola spracovaná v rámci riešenia grantovej úlohy VEGA č. 1/3829/06 Konkurencieschopnosť Prešovského samosprávneho kraja - východiská a prístupy k revitalizácii regiónu.

POUŽITÁ LITERATÚRA

[1] BUČEK, M. *Priestorová ekonomika*. Bratislava: Edičné stredisko EU, 1992. 148 s. ISBN 80-225-0406-8

[2] HAMALOVÁ, M., TVRDOŇ, J., ŽÁRSKA, E. *Regionalistika*. Bratislava : Inštitút pre verejnú správu. 1997, 100 s. ISBN 80-85327-43-0

[3] KOŽIAK, Radoslav. *Zmierňovanie regionálnych disparít prostredníctvom regionálnej politiky*. Banská Bystrica : UMB EF.2008. 135 s. ISBN 978-80-8083-573-6

[4] SLANÝ, A. a kol. *Konkurencieschopnosť Českej republiky (vývojové trendy)*. Brno : Masarykova univerzita, 2006. 278 s. ISBN 80-210-4157-9

[5] KADEŘÁBKOVÁ, A. – ROJÍČEK, M. (2006). Konkurenčná výhoda ve znalostné ekonomice. In: *Konkurencieschopnosť slovenskej a českej ekonomiky – stav a perspektívy*. Bratislava: Ekonomický ústav SAV. ISBN 80-7411-148-1

[6] *Program hospodárskeho a sociálneho rozvoja Prešovského samosprávneho kraja n obdobie 2008-2015*. Dostupné na internete <www.vucpo.sk>

[7] vvv.statistics.sk; www.nbs,sk

[8] http://www.slovakinvestagency.sk/stabilny-prilev-pzi

[8] KUZMIŠIN, P. (2007): *Kvalita regulačného inštrumentária v podnikateľskom postredíí ako faktor konkurencieschopnosti*. In Kuzmišin, P. – Kuzmišinová, V. (ed.): *Konkurencieschopnosť a regionálne aspekty rozvoja II.*. Prešov, ManaCon, 7 -31, 2007.

[9] LUKÁČOVÁ, A. (2007): *Východiská hodnotenia regionálnej konkurencieschopnosti (metodologické aspekty).* In Kuzmišin, P. – Kuzmišinová, V. (ed.): *Konkurencieschopnosť a regionálne aspekty rozvoja II.*. Prešov, ManaCon, 153-168, 2007.

[10] MADZINOVÁ, R. (2007): *Inovačná výkonnosť krajov Slovenskej republiky ako prvok konkurencieschopnosti regiónu s dôrazom na Prešovský samosprávny kraj*. In Kuzmišin, P. – Kuzmišinová, V. (ed.): *Konkurencieschopnosť a regionálne aspekty rozvoja II.*. Prešov, ManaCon, 106-122, 2007.

[11] KLUSÁČEK, K. A kol. *Zelená kniha výzkumu, vývoje a inovací v České republice*. Praha: Technologické centrum Akademie ved ČR. 2008.

[12]KADEŘÁBKOVÁ, A., BENEŠ, M. *Význam znalostního sektoru pro konkurenceschopnost*. Working Paper 9/2007. Praha: CES VŠEM. ISSN 1801-2728.

TECHNICKÁ ANALÝZA KONKRÉTNEJ AKCIE

Ivana Lastomírska

Technická univerzita v Košiciach, Ekonomická fakulta

ivana.lastomirska@tuke.sk

Abstract / Abstrakt

Technická analýza sa zameriava na predikciu vývoja cien akcií prostredníctvom historických údajov. Tieto historické údaje sa v nej spracovávajú pomocou rôznych technických indikátorov. Medzi jedny z najpopulárnejších a najjednoduchšie použiteľných patria práve kĺzavé priemery a z nich vychádzajúce indikátory. V tomto príspevku analyzujeme konkrétnu akciu pomocou technickej analýzy a to kĺzavých priemerov a indikátorov založených na nich. Príspevok je spracovaný v rámci projektu Vega - 1/0810/08.

Keywords / Kľúčové slová: technická analýza, kĺzavý priemer, indikátor, trend

Introduction / Úvod

Kĺzavé priemery patria medzi veľmi populárne nástroje hlavne pre svoj pomerne jednoduchý výpočet a jednoduchú aplikáciu. Vyhladzujú dáta a zjednodušujú identifikáciu trendov. Sú taktiež základňou pre ďalšie technické indikátory a oscilátory /MACD/.

Je nutné však zdôrazniť, že samotné kĺzavé priemery sú vždy za cenou / tzv. lagging indikátory/, ich signály majú isté meškanie.

Existuje niekoľko druhov kĺzavých priemerov, avšak v technickej analýze sa najčastejšie používajú tieto dva základné:

Jednoduchý – jednoduchý kĺzavý priemer je vytvorený vypočítaním priemernej ceny v priebehu špecifického množstva periód

$$SMA = \frac{P^1 + \ldots + P^i}{n} \qquad (1)$$

P – zatváracia cena i- teho dňa

Exponenciálny – slúži na zabránenie oneskorení, ktoré sú pri jednoduchých kĺzavých priemeroch, exponenciálny kĺzavý priemer znižuje oneskorenie aplikovaním väčšej váhy na nedávne ceny relatívne ku starším

$$EMA_n = (P * K) + \left[(1 - K) * EMA_{n-1}\right]* \qquad (2)$$

P – zatváracia cena i- teho dňa

K – 2/(N+1), kde N je počet periód (období)

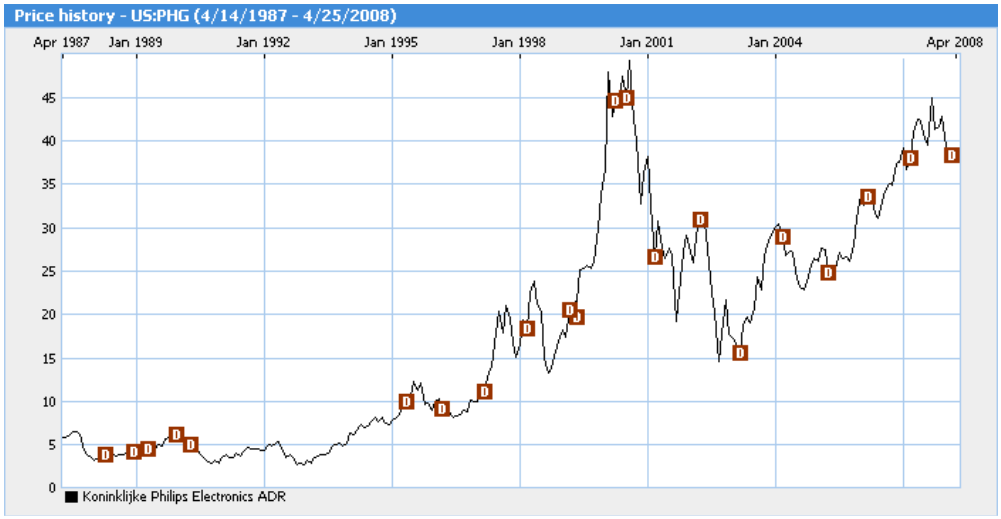
/* v prípade, že počítame EMA prvý krát, tak namiesto EMA (včerajšieho) sa použije SMA predchádzajúceho dňa/

Kĺzavé priemery si môžeme vypočítavať pre rôzne periódy. Kratšie Kĺzavé priemery budú citlivejšie a budú generovať viac signálov. Dlhšie sú zas spoľahlivejšie, ale môžu prísť neskoro. Exponenciálne kĺzavé priemery sú citlivejšie ako jednoduché a teda vytvárajú viac signálov. S väčším počtom signálov sa zvyšuje aj počet falošných signálov, na čo je potrebné dávať pozor.

1 ANALÝZA AKCIE PHILIPS

Holandská spoločnosť Royal Philips Electronics (NYSE; PHG) je tretím najväčším výrobcom elektroniky na svete a prvým v Európe. Spoločnosť má sídlo v Holandsku a vo viac ako šesťdesiatich krajinách zamestnáva približne 165 600 zamestnancov. Philips je globálnym lídrom v oblasti výroby farebných televízorov, osvetlenia, elektrických holiacich strojčekov, zdravotníckych prístrojov na diagnostické zobrazovanie a monitorovanie pacientov a jedno čipových výrobkov pre televízory.

Obr. 1 Vývoj kurzu akcie Philips od 14.4.1987 do 25.4.2008



Zdroj: www.moneycentral.msn.com

1.1 Analýza akcie na základe vybraných indikátorov

Na technickú analýzu tejto spoločnosti sme použili nasledujúce indikátory:

SMA 20 EMA 20 MACD

SMA 60 EMA 60

Základ našej technickej analýzy bol práve v kĺzavých priemeroch, čo vidieť aj na výbere indikátorov. Periódy sme zvolili na základe dostupných údajov a skúmaného obdobia. Vybrané periódy boli 20 dní – pre krátkodobé hľadisko a na potvrdenie nám slúžila 60 dňová perióda. Pre potvrdenie signálov sme si vybrali MACD.

1.1.1 Kĺzavé priemery v technickej analýze

Pre kĺzavé priemery v technickej analýze platia nasledovné výroky:

- jednoduchý kĺzavý priemer má isté oneskorenie
- exponenciálny kĺzavý priemer je zase náchylnejší k prelomom
- kĺzavé priemery sledujú trend a preto najlepšie fungujú, ak je trh v trende, môžeme si teda nimi identifikovať / potvrdiť/ trend

Identifikácia, potvrdenie trendu pomocou kĺzavých priemerov

Ak kĺzavý priemer stúpa, trend môžeme považovať za rastúci / býčia pozícia/ a naopak ak priemer klesá, trend je klesajúci

Umiestnenie ceny akcie vzhľadom ku kĺzavému priemeru može byť použité na určenie základného trendu. Ak je cena pod kĺzavým priemerom, trend je považovaný za klesajúci.

Výpočet indikátorov

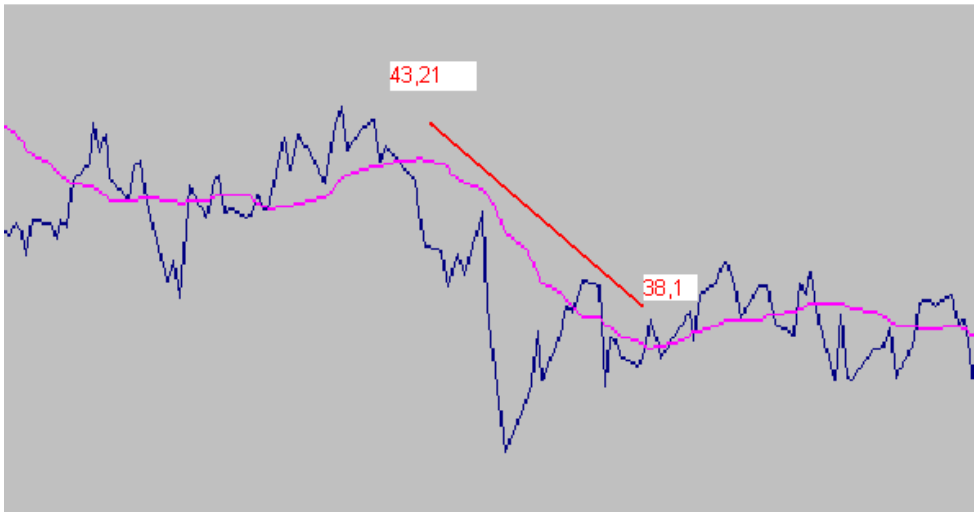
Tab. 1 Vývoj zatváracej ceny akcie Philips a vypočítané indikátory

Dátum	Zatvár.cena	SMA 20	SMA 60	EMA 20	EMA 60	MACD	EMA 9/MACD/
8.1.08	39,77	38,342	38,630	38,337	39,930	-0,301	-0,064
9.1.08	40,1	38,345	38,622	38,439	39,974	-0,129	-0,048
10.1.08	40,54	38,474	38,650	38,663	40,020	-0,009	-0,057
11.1.08	40,05	38,613	38,683	38,806	40,066	0,035	-0,080
14.1.08	41,53	38,669	38,736	38,852	40,113	0,039	-0,110
15.1.08	39,3	38,716	38,755	38,848	40,160	0,050	-0,150
16.1.08	37,99	38,702	38,784	38,851	40,207	-0,005	-0,186
17.1.08	36,88	38,662	38,794	38,782	40,256	-0,053	-0,220
18.1.08	35,64	38,650	38,802	38,731	40,305	-0,121	-0,245
22.1.08	36,84	38,671	38,824	38,666	40,356	-0,206	-0,254
23.1.08	37,38	38,692	38,848	38,594	40,408	-0,305	-0,241
24.1.08	38,57	38,711	38,886	38,522	40,461	-0,331	-0,219
25.1.08	37,44	38,740	38,952	38,541	40,514	-0,274	-0,205
28.1.08	38,54	38,856	39,040	38,649	40,567	-0,317	-0,177
29.1.08	39,26	38,940	39,115	38,646	40,619	-0,323	-0,140
30.1.08	39,09	39,039	39,192	38,689	40,670	-0,318	-0,096
31.1.08	39,4	39,122	39,287	38,743	40,720	-0,303	-0,044
1.2.08	39,9	39,193	39,380	38,808	40,769	-0,211	-0,002
4.2.08	39,75	39,241	39,474	38,951	40,816	-0,095	0,021
5.2.08	37,3	39,320	39,585	39,103	40,861	-0,098	0,051
6.2.08	38,41	39,310	39,664	39,114	40,905	0,059	0,048
7.2.08	38,35	39,334	39,760	39,292	40,947	0,111	0,033
8.2.08	37,91	39,310	39,817	39,335	40,987	0,053	0,028
11.2.08	37,7	39,250	39,869	39,255	41,027	0,037	0,026
12.2.08	38,1	39,180	39,932	39,230	41,066	-0,016	0,036
13.2.08	38,88	39,073	39,993	39,166	41,104	0,047	0,033
14.2.08	38,41	39,042	40,062	39,232	41,142	0,111	0,014
15.2.08	37,9	39,024	40,142	39,288	41,179	0,157	-0,022
19.2.08	38,8	38,993	40,185	39,316	41,214	0,138	-0,062
20.2.08	39,09	38,870	40,215	39,268	41,249	0,113	-0,105
21.2.08	38,4	38,869	40,253	39,216	41,284	0,090	-0,154
22.2.08	39,56	38,881	40,283	39,169	41,319	0,134	-0,226
25.2.08	39,83	38,905	40,325	39,195	41,354	0,095	-0,306
26.2.08	40,22	38,868	40,354	39,128	41,389	-0,008	-0,381
27.2.08	40,35	38,813	40,374	38,999	41,424	-0,127	-0,444
28.2.08	39,84	38,729	40,412	38,870	41,459	-0,236	-0,496
29.2.08	38,92	38,610	40,454	38,769	41,495	-0,345	-0,534
3.3.08	39,66	38,560	40,484	38,686	41,530	-0,361	-0,577
4.3.08	39,76	38,509	40,548	38,716	41,565	-0,447	-0,610
5.3.08	39,77	38,397	40,555	38,677	41,600	-0,519	-0,633
6.3.08	39,03	38,239	40,581	38,664	41,635	-0,513	-0,663
7.3.08	38,7	38,188	40,614	38,744	41,671	-0,550	-0,691
10.3.08	38,54	38,167	40,664	38,780	41,707	-0,636	-0,705
11.3.08	39,83	38,188	40,718	38,769	41,742	-0,658	-0,717
12.3.08	39,5	38,359	40,797	38,839	41,777	-0,635	-0,737
13.3.08	40,09	38,477	40,880	38,959	41,810	-0,619	-0,767

Zdroj: finance.yahoo.com + vlastné výpočty

Potvrdenie trendu: Kĺzavý priemer SMA 20 v období od 28.12 do 12.2. klesal, cena bola pod kĺzavým priemerom – výroky 1, 2 potvrdené

Obr. 2 Zatváracia cena versus SMA 20 – potvrdenie výrokov



Zdroj: finance.yahoo.com + vlastné výpočty

1.1.2 Investičná stratégia

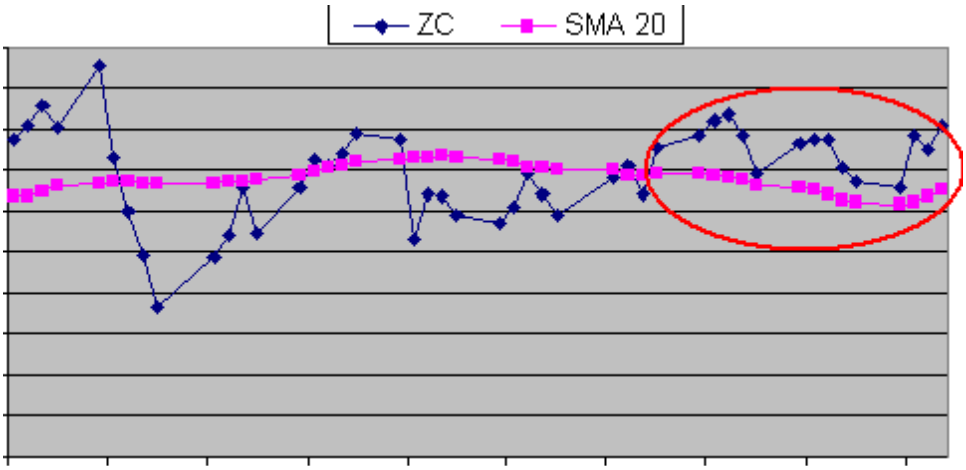
Naša investičná stratégia je založená na intenzívnom sledovaní vývoja ceny kurzu danej akcie od 8.1.08.

Najprv sme si potvrdili vyššie uvedené hypotézy na historickým údajoch. K dátumu 21.2.2008 sme si zvolili nákupnú pozíciu s určitými limitmi.

Predaj – v prípade, že kurz akcie klesne pod 37,9USD na akciu To je strop pre stratu, akú sme ochotní znášať.

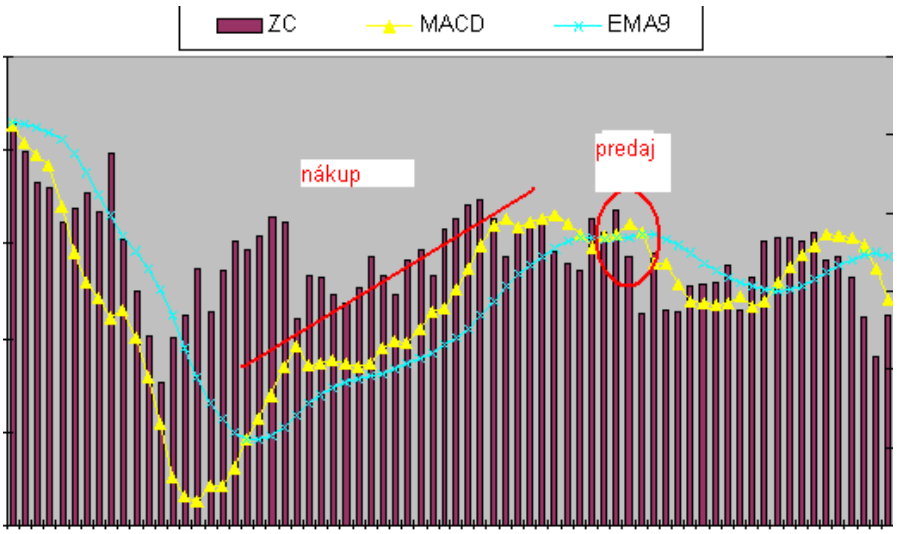
Nákup 100 ks akcií za 38,869 USD - naša investícia 3886,90 USD

Obr. 3 Vývoj kurzu akcie Philips versus SMA 20



Zdroj: finance.yahoo.com + vlastné výpočty

Obr. 4 Vývoj kurzu akcie Philips versus MACD a signálna krivka



Zdroj: finance.yahoo.com + vlastné výpočty

MACD nám dal signál na nákup už 6.2., ale v tom čase bola úroveň zatváracej ceny pod hodnotou kĺzavého priemeru, čo v teórii je považované za downtrend. V praxi sa aj tak odporúča použiť cenový filter, to znamená napríklad nakupovať, ak MACD prerazil EMA 9 a zotrval tam aspoň 5 dni / môže byť aj viac/.

Preto sme počkali, kým nám obidva indikátory nedajú rovnaký signál. To nastalo 21.2. keď úroveň zatváracej ceny sa dostala nad úroveň kĺzavého priemeru.

Zaujali sme nákupnú pozíciu.

11.3. MACD pretlo signálnu krivku zhora, čo je predajný signál. Aj napriek tomu, že zatváracia cena bola nad úrovňou kĺzavého priemeru, rozhodli sme sa pre výstup z pozície a neriskovali. Akciu sme predali 11.3. za 40,09 USD.

Náš zisk predstavuje teda 1,221 USD na akciu.

V tejto stratégií sme boli úspešní, avšak netreba zabúdať, že je to len tzv. „paper trading“ a v skutočnosti na nás pôsobia aj ďalšie vplyvy ako napríklad psychológia.

Pomocou kĺzavých priemerov sa teda dá na trhu investovať a byť ziskový. Treba si však uvedomiť, že existuje množstvo falošných signálov a preto len potvrdenie na základe jedného indikátora je veľmi málo pre vstup na trh.

3 CONCLUSION / ZÁVER

Kĺzavé priemery ako indikátory pre vstup respektíve výstup z trhu sú veľmi často používané. Je to ale hlavne o dlhodobom sledovaní a testovaní, nakoľko aj oni dávajú množstvo falošných signálov. Tak ako aj pri iných indikátoroch, ani kĺzavé priemery vám nezaručia, že vstúpite na trh na dne a vystúpite z trhu na vrchole. Ani kĺzavé priemery by nemali byť používané samostatne, ale je nutné si potvrdiť dané signály inými indikátormi. Tým sa úspešnosť technickej analýzy môže výrazne posilniť.

REFERENCES / POUŽITÁ LITERATÚRA

[1] STOCKCHARTS, Chartschool, Technical Indicators and Overlays, Moving Average Convergence/Divergence (MACD): [online]. Dostupné na internete: http://stockcharts.com/school/doku.php?id=chart_school:technical_indicators:moving_average_conve

[2] FINANČNÍK, Technické indikátory: [online]. Dostupné na internete: http://www.financnik.cz/search.php?q=indikator&order=rel

[3] VÍŠKOVÁ, Hana: ***Technická analýza akcií.*** 1. vyd. Praha: HZ Systém, 1997. ISBN 80-8600-913-0

[4] http://finance.yahoo.com/q/hp?s=PHG

[5] LORINC, Ivan – ŠOLTÉS, Vincent: Contract for difference. In:Finance a účetnictví ve vede a výuce a praxi: Sborník mezinárodní konference:Zlín, 28. a 29. dubna 2005.Zlín: Univerzita Tomáše Bati,2005. 9.p. ISBN 80-7318-288-1

THE IMPORTANCE OF INDIVIDUALISM VS COLLECTIVISM IN ORGANIZATIONAL ENTREPRENEURSHIP

Lia Codrina CONTIU

"Petru Maior" University Târgu-Mureş – Romania

liacontiu@yahoo.com

Abstract

Culture exists at multiple levels, ranging from broad societal or national cultures to individualized corporate or organizational cultures. Within an organization, culture serves the same function as personality does to the individual-a hidden yet unifying theme that provides meaning, direction, and mobilization. Research on corporate entrepreneurship has identified cultural obstacles to successful entrepreneurship, and suggested that entrepreneurship requires a culture built around risk, innovation, emotional commitment, autonomy, and empowerment, among others. Individualism-collectivism is a dimension of culture at both the societal and organizational levels. Most of the studies focus on individualism as it has been linked to the willingness of people to violate norms and their level of achievement motivation, both of which are associated with entrepreneurship, and showed that entrepreneurship declines the more collectivism is emphasized. Based on these theoretical considerations, in our paper we try to determine the Individualism index at the organizational level (university) and link the results with the students' entrepreneurial orientation.

Keywords: *entrepreneurship, individualism vs. collectivism*

1 INTRODUCTION

The role of individuals versus groups or collectives in facilitating entrepreneurship in organizations may also be culture-bound. Individualism is an intrinsic aspect of American culture, which helps to explain the relatively intensive amount of independent entrepreneurial activity in the U.S. (Birch 1981; Birch and McCracken 1982; Reynolds and Freeman 1987; Peterson 1988). However, when examining corporate entrepreneurship, the influence of national culture may be moderated by the influence of organizational culture (Morris et al., 1994, p. 66)

Individualism-collectivism is a dimension of culture at both the societal and organizational levels, although most of the research has focused on societal or national culture. Individualism refers to a self-orientation, an emphasis on self-sufficiency and control, the pursuit of individual goals that may or may not be consistent with in-group goals, a willingness to confront members of the in-group to which a person belongs, and a culture where people derive pride from their own accomplishments. In an individualistic environment, people are motivated by self-interest and achievement of personal goals. They are hesitant to contribute to collective action unless their own efforts are recognized, preferring instead to benefit from the efforts of others.

Collectivism involves the subordination of personal interests to the goals of the larger work group, an emphasis on sharing, cooperation, and group harmony, a concern with group welfare, and hostility toward out-group members. Collectivists believe that they are an indispensable part of the group, and will readily contribute without concern for advantage being taken of them or for whether others are doing their part. They feel personally responsible for the group product and are oriented towards sharing group rewards. (Morris et al., 1994, p. 67)

2 ENTREPRENEURSHIP AND CULTURE

The entrepreneurship construct has three underlying dimensions: innovativeness, or the development of novel or unique products, services or processes; risk-taking, or a willingness to pursue opportunities having a reasonable chance of costly failure; and proactiveness, or an emphasis on persistence and creativity in overcoming obstacles until the innovative concept is fully implemented (Covin and Slevin 1989; Ginsberg 1985; Jennings and Young 1990; Khandwalla 1977; Miles and Arnold 1991; Miller and Friesen 1983; Morris et al., 1994, p. 69).

Because different levels of innovativeness, risk-taking, and proactiveness are possible in a particular entrepreneurial event, and any number of such events are possible in a given social context, entrepreneurship can be said to occur in varying degrees and amounts (Morris and Lewis 1991; Stevenson and Jarillo 1990; Wortman 1987).

Culture exists at multiple levels, ranging from broad societal or national cultures to individualized corporate or organizational cultures (Davies and Weiner 1985). At the broadest level, culture provides a basic framework for social interaction, and represents a cohesive element among the individual members of a society (Douglas and Dubois 1977). Within an organization, culture serves the same function as personality does to the individual-a hidden yet unifying theme that provides meaning, direction, and mobilization (Kilmann 1989, Morris et al., 1994, p. 70).

It appears that entrepreneurship is affected by culture at both the societal and organizational levels. Numerous authors have traced the high levels of entrepreneurship within the United States to such cultural values as freedom, independence, self-sufficiency, individualism, achievement, and materialism (e.g., Gilder (1988); Peterson (1988); Spence (1985); Sundbo (1991]). Similarly, research on corporate entrepreneurship has identified cultural obstacles to successful entrepreneurship, and suggested that entrepreneurship requires a culture built around risk, innovation, emotional commitment, autonomy, and empowerment, among others (Cornwall and Perlman 1990; Peters 1987; Pinchot 1985; Waterman 1987).

Individualism-collectivism would seem to be one of the more salient dimensions of culture insofar as entrepreneurship is concerned. In Hofstede's (1980) global study of national cultures, he demonstrated a relationship between an emphasis on individualism and a country's level of economic development and wealth. Economic development has also been positively linked to levels of entrepreneurship in a society (Birch 1981; Gilder 1988; Schumpeter 1950). Others have identified relationships between individualism and the willingness of people to violate norms (Verma 1985) as well as their level of achievement motivation (Hofstede 1980; Spence 1985), both of which are commonly associated with entrepreneurship (Brockhaus 1982; Collins and Moore 1964; McClelland 1987).

More fundamentally, perhaps the richest research tradition in the entrepreneurship literature focuses on the psychological traits and sociological characteristics of the individual entrepreneur (e.g., Brockhaus [1982]; Kets de Vries [1977]; Sexton [1980]). Implicit in this research is the assumption that the entrepreneurial process is a highly individualistic pursuit. Moore (1986) and Gartner (1985) have suggested that, of all the elements necessary for successful entrepreneurship, the independent entrepreneur is the most critical. (Morris et al., 1994, p. 71)

A number of studies have posited relationships between individualist cultures and entrepreneurial orientation (Peterson, 1980; Lee & Peterson, 2000; Mueller & Thomas, 2001). On the other hand, it has been argued that individualism may be a liability given the importance of group cohesion in generating collective economic effectiveness (Franke et al., 1991).

Based on these theoretical considerations, in our paper we try to determine the Individualism index at the organizational level (university) and link the results with the students' entrepreneurial orientation.

3 METHODOLOGY

3.3 Sample

In our study, we used two types of statistical surveys. One is based on *random sampling*, respectively ***stratified random survey*** , the second type of statistical survey is based on *nonrandom sampling*, respectively the ***quota survey***. According to C.A. Moser, regarding the selection of the layering factors (the closest linked to the research subject), we chose as the *two layers* of the survey the *specializations* attended by full-time students, respectively ***Business Administration*** and ***Commerce, tourism and services economy***. We pursued to select the subjects using a quota of 30% of the total number of the general population, on each year of study and respectively, on each specialization. The general population and the sample on allocated layers and quotas are illustrated in Table 1

Table 1

Layers	General population			Sample –30 % quota		
	1st Year	2nd Year	3rd Year	1st Year	2nd Year	3rd Year
Business administration	117	78	43	35	23	13
Commerce, tourism, services economy	111	82	43	33	25	13
Total	228	160	86	68	48	26
	474			142		

Questionnaire. In our study we used a quantitative method – a questionnaire with 14 questions, excepting the identification questions (5). It contains only closed questions. We use in the questionnaire a measurement method: the respondents have either to rank a set of values or to choose one value/item at the expense of another in a forced choice format

Procedure. The questionnaire was developed in Romanian and self-administered and it took approximately 10 minutes on average to complete.

3.4 Study results

In order to determine Hofstede's cultural dimension of Individualism, we used a set of 4 questions (only 8 questions out of 14 were used in our study).

The first question is the most important one in determining the Individualism index: ***You are a student and during an exam you notice one of your classmates cheating. How would you react to that?***. In an individualistic society students know that competition is important and they would not help their classmates cheating.

85.6% of the questioned subjects *would never betray one of their classmates, so they pretend not to see him/her*, 7.2% of the students *are very keen on their classmates, so they would help them cheating or not to be caught by the teacher* and 7.2% of them *would be happy if the „thief" were caught, but they would be embarrassed to tell on him/her*. These answers are characteristic to a collective society, and we have to notice that none of them chose the first version: *I consider that my classmate is a thief and would tell the teacher what is going on*.

A basic characteristic of collective societies is the strong interdependence between the family members and this makes the children live together with their parents a long period.

The answers to the next question: ***Up to what age have you lived or are you still living with your parents (eventually, parents-in-law, grandparents or other relatives)?*** are not very relevant as the subjects are students. Many of them have understood living in a hostel as being on their own.

Based on a crosstabulation, we noticed many discrepancies between their answers at this question and their age, some of them being younger than the age category they have chosen here.

The next question is very useful thanks to its lack of any emotional or morale implications. According to Hofstede, in the individualistic societies there is a tendency to form multicultural teams compared against the collectivist cultures where the tendency is to form culturally homogenous teams.

To the question: ***If you had 30 subordinates which are different regarding age, sex, nationality, how would you allocate them to smaller teams?***, 36.6% of the subjects chose "*I would include in each team persons which are very different"* showing a high level of individualism; 10.6% of the students chose "*I would allocate them according to the initials of their names"* illustrating a medium individualism; 25.4% of the subjects picked "*I would include in each team persons which are very much alike"*, this answer being the standard version for a collective society; 27.5% of the students selected "*I would let them make the teams, according to their preferences"* this answer showing an "indirect" collectivism, as the self-formed teams are based on common features.

The following question has a high potential of individualism determination at a theoretical level if the answers are honest. For the question ***If you were the owner of a small enterprise and you had a vacant position and your son were unemployed, what would you do?***, the first two answers: "*I would hire my son, without any examination"* and "*I would issue the position but take care to hire my son"* were selected by 42.3%, respectively 5.6% of the questioned subjects, being characteristic to a collective society. The last two answers "*I would issue the position and hire the best candidate"* and "*On no account I would hire my son in my company"* were chosen by 47.2 %, respectively 4.9% of the students, indicating a rather high individualism.

As the average of the answers characterizing a collective society is rather higher than that of the answers characterizing an individualistic organization we can conclude that the individualism index has a rather low level, the students being pro-collectivism.

Asked ***What do you need in order to start up a business?***, the students (70.4%) ranked *financial resources* as the most important element, followed by *a new and daring idea* (43.7%), only a few considered *relationships* and *solid technical knowledge* as being important.

Concerning ranking the characteristics of a successful entrepreneur according to their importance (1- the most important, 8 – the least important), the results, taking into considerations only the first scale (1- the most important), are illustrated in the table below (Table 2)

Table 2

Creativity	22.6 %	Risks taking capability	11.6 %
Courage	19%	Adaptability	6.5%
Theoretical knowledge	19%	Continuing education	5.1%
Practical experience	17.5 %	Traditionalism	2.9%

To the following question: ***If you started up a business, would you do a business plan?***, 97.2% of the students answered "Yes", so they understand the meaning and importance of a business plan in starting up a business.

And the fact that 74.6% of the subjects ***intend to start up a personal business after graduation from university*** means that at least they have the thought of doing something new and daring.

4 CONCLUSION

At the organizational level (university), we found that the questioned subjects are collectivism oriented. Collectivism relates to societies in which people from birth onwards are integrated into

strong, cohesive in-groups, which throughout people's lifetime protect them in exchange for unquestioning loyalty.

Regarding the cultural dimensions at societal level, based on Hofstede's estimations for Romania and two studies carried out in Romania (Interact – Gallup Romania [http://www.i-interact.ro] and Professor Dr. Ioan Mihuț and Assistant Professor Dr. Dan Lungescu' study, from "Babeş-Bolyai" University, Cluj-Napoca) we can assert that Romanians are characterized by a large power distance, are collectivism and femininity oriented, and try to avoid uncertainty.

Analyzing the students' entrepreneurial spirit, we noticed that students have some knowledge about entrepreneurship, but they still regard it in the traditional way, thinking that they need mostly "financial resources" in starting up a business. They consider also that "risks taking capability" and "adaptability" are not so important for a successful entrepreneur, giving a strong importance to "theoretical knowledge".

We can conclude that national culture and the organizational culture (of the analyzed organization) are identical, that is why students regard entrepreneurship in a traditional way, as a collectivism oriented society is focused on the group and less on the individual. Entrepreneurship seems to be influenced positively by innovativeness, risk-taking, and creativity. Students consider 'creativity' as being the most important characteristic of a successful entrepreneur, but the 'risk-taking capability' is ranked among the less important characteristics. 'Innovativeness' is ranked the second (less than 50%) among the things needed in order to start a new business, so students' entrepreneurial spirit is influenced by the cultural dimension of collectivim, being less oriented towards risks taking and innovativeness.

According to the National Companies Register Office (ONRC), foreign investment in Romania in the first five months of 2008 were double the volume recorded in the first five months of 2007, although the number of start-ups was down at 5,600, from 6,515.

As a comparison, the number of start-ups founded by immigrants to the United States has shot up sharply over the past 10 years, according to a study released by Duke University, 3 January 2007, so foreign-born skilled workers are behind more than 25 percent of U.S. start-ups (http://www.redherring.com). Even though people are coming from different national cultures, the American society, characterized as being individualistic, is favorable for the entrepreneurial orientation. But this can not be taken for granted, as there can be differences regarding the national culture and the organizational culture.

The best way to deal with culture and entrepreneurship is to balance the individualism and collectivism orientation. In any organization, individuals are needed to provide the vision, commitment and skills without which nothing would be accomplished. But as the process continues, the entrepreneur requires teams of people with unique skills and resources. The key is to balance the need for individual initiative with the spirit of cooperation and group ownership of innovation.

Our study should be continued and extended, as deeper insights regarding the importance of individualism and collectivism in the organizational entrepreneurship are needed, because there are other factors that can influence the start-ups development: the stability of the economic and political system, level of economic development and other related factors.

REFERENCES

[1] Birch, David L. & Stephen McCracken. 1982. *The small business share of job creation: Lessons learned from the use of longitudinal files*. Washington, D.C.: Small Business Administration.

[2] Birch, David L. 1981. Who creates jobs? *The Public Interest*, 65: 62-82.

[3] Brockhaus, Robert H. 1982. The psychology of the entrepreneur. In C. Kent, D. Sexton & K. Vesper, editors, *Encyclopedia of entrepreneurship*. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall.

[4] Collins, Orvis F. & David G. Moore. 1964**.** *The enterprising man.* East Lansing, Mich.: Board of Trustees of Michigan State University.

[5] Cornwall, Jeffrey R. & Baron Perlman. 1990. *Organizational entrepreneurship*. Homewood, 111.: Irwin.

[6] Covin, Jeffrey G. & Dennis P. Slevin. 1989. Strategic management of small firms in hostile and benign environments. *Strategic Management Journal,* 10 (January).
[7] Douglas, S. & Bernard Dubois. 1977. Looking at the cultural environment for international marketing opportunities. *Columbia Journal of World Business,* (Winter): 47-56.
[8] Franke, R.H., Hofstede G, Bond, M.H., 1991. 'Cultural Roots of Economic Performance: A Research Note', *Strategic Management Journal* **12**, 165-173
[9] Gartner, William B. 1985. A conceptual framework for describing the phenomenon of new venture creation. *Academy of Management Review,* 10(4): 696-706.
[10] Gilder, George. 1988. The revitalization of everything: The law of the microcosm. *Harvard Business Review,* 66 (March-April): 49-61.
[11] Ginsberg, Allen. 1985. Measuring changes in entrepreneurial orientation following industry deregulation: The development of a diagnostic instrument. In G.B. Roberts, editor, *Proceedings: Discovering entrepreneurship.* Marietta, Ga.: U.S. Affiliate of the International Council for Small Business.
[12] Hofstede G 2001[1980]. Culture's consequences; comparing values, behaviors, institutions and organizations across nation, 2nd edn. Sage, Beverly Hills
[13] Jennings, Daniel F. & Dean M. Young. 1990. An empirical comparison between objective and subjective measures of the product innovation domain of corporate entrepreneurship. *Entrepreneurship: Theory and Practice,* 15(1): 53-66.
[14] Kets de Vries, Manfred F.R. 1977. The entrepreneurial personality: A person at the crossroads. *Journal of Management Studies,* 14: 34-57.
[15] Khandwalla, P. N. 1977. *The design of organizations.* New York: Harcourt, Brace & Jovanovich.
[16] Kilmann, R. H. 1989. *Managing beyond the quick&.* San Francisco, Calif.: Jossey-Bass.
[17] Lee, S.M., Peterson, S.J., 2000. 'Culture, Entrepreneurial Orientation and Global Competitiveness', *Journal of World Business* **35** (4), 401-416
[18] McClelland, David C. 1987. Characteristics of successful entrepreneurs. *Journal of Creative Behavior,* 21: 219-33.
[19] Miles, Morgan P. & Danny R. Arnold. 1991. The relationship between marketing orientation and entrepreneurial orientation. *Entrepreneurship Theory and Practice,* 15(4): 49-65.
[20] Miller, Danny & Peter H. Friesen. 1983. Innovation in conservative and entrepreneurial firms: Two models of strategic momentum. *Strategic Management Journal,* 3: 1-25.
[21] Moore, Carol F. 1986. Understanding entrepreneurial behavior. In J.A. Pearce & R.B. Robinson, editors, *Academy of Management best papers,* Forty-Sixth Annual Meeting, Academy of Management, Chicago.
[22] Morris M.H, Davis D.L, Allen J.W 1994. Fostering corporate entrepreneurship: cross cultural comparisons of the importance of individualism versus collectivism. J Int Bus Stud 25(1):65–89
[23] Morris, Michael H. & Pamela S. Lewis. 1991. Entrepreneurship as a significant factor in social quality of life. *Journal of Business Research,* 23(1): 21-36.
[24] Moser, CA, 1967, *Metode de anchetă în investigarea fenomenelor sociale,* Ed. Ştiinţifică, Bucureşti: 126
[25] Mueller, S.L., Thomas, A.S., 2001. 'Culture and Entrepreneurial Potential: A Nine Country Study of Locus of Control and Innovativeness', *Journal of Business Venturing* **16** (1), 51-75
[26] Peters, Thomas. 1987. *Thriving on chaos.* New York: Alfred A. Knopf.
[27] Peterson, R.A., 1980. 'Entrepreneurship and Organization', in P.C. Nystrom and W.H. Starbuck (eds.), *Handbook of Organizational Design,* Vol. 1, Oxford, UK: Oxford University Press, p. 65-83
[28] Peterson, Rein. 1988. Understanding and encouraging entrepreneurship internationally. *Journal of Small Business Management,* (April): 1-7.
[29] Pinchot, Gifford, 111. 1985. *Intrepreneuring.* New York: Harper and Row.
[30] Reynolds, Paul D. & S. Freeman. 1987. *1986 Pennsylvania new firm study, Vol. two: New firm contributions to Pennsylvania.* Philadelphia, Penn.: University of Pennsylvania, Wharton School.
[31] Schumpeter, Joseph. 1950. *Capitalism, socialism, and democracy.* New York: Harper and Row.

[32] Sexton, Donald L. 1980. Characteristics and role demands of successful entrepreneurs. Paper presented to the Academy of Management, Detroit, Michigan.
[33] Spence, Janet T. 1985. Achievement American style: The rewards and costs of individualism. *American Psychologist*, 40: 1285-95.
[34] Stevenson, Howard & J. Carlos. 1990. A paradigm of entrepreneurship: Entrepreneurial management. *Strategic Management Journal*, 11: 17-27.
[35] Sundbo, Jon. 1991. Strategic paradigms as a frame of explanation of innovations: A theoretical synthesis. *Entrepreneurship and Regional Development*, 3: 159-73.
[36] Verma, Jyoti. 1985. The ingroup and its relevance to individual behaviour: A study of collectivism and individualism. *Psychologia*, 28: 173-81.
[37] Waterman, Robert H. 1987. *The renewal factor: How the best get and keep the competitive edge.* New York: Bantam Books.
[38] Wortman, Max S. 1987. Entrepreneurship: An integrating typology and evaluation of the empirical research in the field. *Journal of Management*, 13(2): 259-79.

THE ANALYSIS OF BRIC COUNTRIES FOCUS ON THE SITUATION IN CHINA

Dagmar Linnertová

Faculty of Economic and Administration, Masaryk University, Czech Republic

Svend Reuse

Sparkasse Mülheim an der Ruhr, Lecturer at the FOM, Germany
Faculty of Economic and Administration, Masaryk University, Czech Republic

Blanka Knosová

Československá obchodní banka, Faculty of Economic and Administration, Masaryk University, Czech Republic

Dagmar.Linnertova@seznam.cz

Svend.Reuse@gmx.de

Blanka.Knosova@csob.cz

Abstract

The acronym BRIC was used at first in 2001. It is the abbreviation from the first letter of countries Brazil, Russia, India and China. In this article I try to answer why these four countries were selected and what is the main idea of BRIC. I focus on economic and financial aspects in China, especially. I also try to outline further prospect of this country. .

Keywords *BRIC, financial market, Goldman Sachs, China*

1 INTRODUCTION

In 2001 American investment bank Goldman Sachs introduced term BRIC in they economic paper - Building Better Global Economic BRICs. This acronym is used to refer to the combination Brazil, Russia, India and China. The main point of this term was that these four countries are rapidly developing and till 2050 eclipse the most of the current richest countries of the world.

These BRIC countries are important as a engine of new demand growth and spending power and may shift more dramatically and quickly than expected under right conditions. Higher growth in these countries could slower growth in today advanced economies.

Higher growth in these countries may lead to higher returns and increased demand for capital in these markets. The weight of the BRIC's investment portfolios could rise sharply. Raising incomes in these countries could be a important determination of demand and changed price of range of commodities.

2 IDEA OF THE BRIC COUNTRIES

The idea of the BRIC's economies is base on following predictions[1]: *over the next 50 years (till 2050) economies of these countries – Brazil, Russia, India and China could become one of the most*

[1] Source: Goldman Sachs: Global Economic Paper No 99. 2003. www.goldman-sachs.com. page 1.

important world economic power according to their future growth, income per capita and currency movements. Since 2001 equity market in these countries reached remarkable increase in its value Brazil by 369%, India by 499%, Russia by 630%, and China by 201%.

The equity market performance is just one manifestation of the staggering rise in BRIC importance to the global economy. In 2001 paper, was argued that the BRIC economies would make up more than 10% of world GDP by the end of this decade. In fact, as we near the end of 2007, their combined weight is already 15% of the global economy.

During last 50 years the economic centers moved very significantly and over the next 50 years these centers can move dramatically as well. The underline of BRIC projection is base on maintaining of growth-supportive policy setting in these countries. The conclusions about future development are base on five main topics[2]:

I. economic size,
II. economic growth,
III. incomes and demographic,
IV. global demand pattern,
V. currency movements.

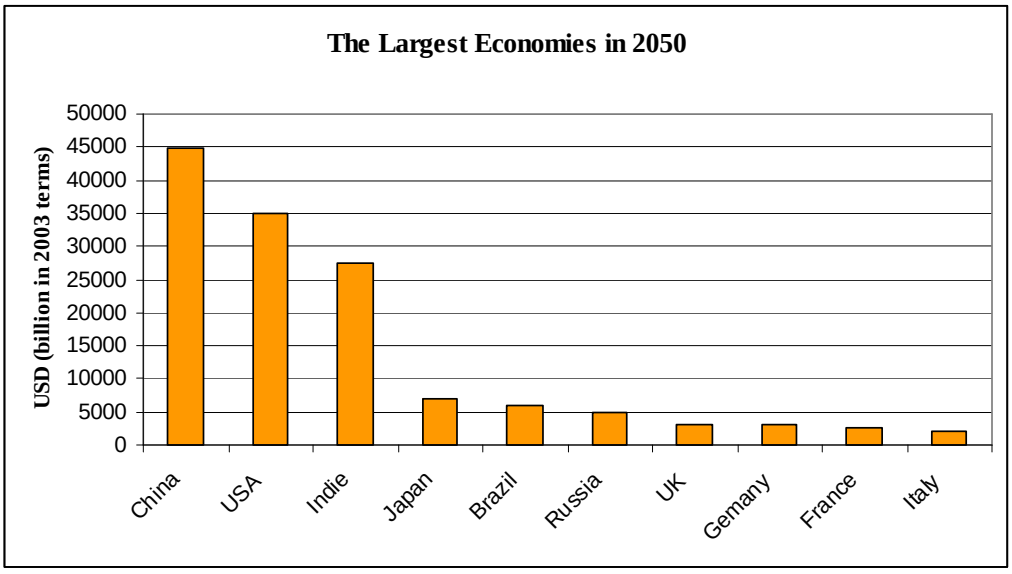


Figure 1: The Largest Economies in 2050

2.3 Economic size

In less than 40 years the BRIC economic together could me larger then current G6, till 2025 they power could be a half of G6 and they are worth less then 15 percentages.

In US dollar terms, China could overtake Germany in the next four years, Japan till 2015 a USA till 2039. The India economy could be larger that all but then China and US in 30 years. Russia could overtake Germany, France, Italy and UK. Of the current G6 – US, Japan, Germany, France, Italy and the UK only USA and Japan would be consider to be the largest economy in 2050.

2.4 Economic growth

India has a potential to become the fastest growing economy in next 30 and 50 years. Growth could be higher then 5 percentages in next 30 years and about 5 percentages as late as 2050 if developments proceed successfully. The total growth of BRIC countries should be about 3 percentages over whole time frame.

[2] Source: Goldman Sachs: Global Economic Paper No 99. 2003. www.goldman-sachs.com. page 4 - 5.

2.5 Incomes and Demography

Despite much faster growth the individuals in BRIC countries will be still poorer then is average in G6 economies in 2050. It is expected that only Russia will be ale to catch up the poorest G6 countries. In China their income level per capital will be similar to level that is in developed countries now (about 30 000 USD per capita). In 2030 China's income per capital will be roughly similar with Korea today.

Demography plays important role in this prediction about possible development in BRIC countries. Even within BRIC demography impacts vary greatly. The decline in working age population take in BRIC countries place later then in developed countries and will be also steeper in Russia and China then in Brazil and India.

2.6 Currency movements

Rising exchange rates could contribute to rise in US dollar GDP very significantly. It is expected that about 1/3 of increase of GDP in BRIC countries would come from rising currency and 2/3 from faster growth.

The BRIC real exchange rate can appreciate by up 300 percentages over next 50 years it means 2.5 percentages per year. It is necessary to point out that few decades are very important in economic development. If we looked back 50 years ago the Germany and Japan were in the process of whole economy reconstruction, thirty years ago Korea was at the beginning of they development and was known as a low – income nation. Over last decade the importance of China in the world economy has risen significantly. If we looked in this shift in importance of particular countries in the world economy one thing looks essential. Over 80 percentages of value generated from by the world major equity market will come from earning delivered more than 10 years away.

As developing countries growth they have the potential to post higher growth rates as they catch up with the developed world. There are two reasons for this potential. The first is that developing countries have less capital per worker then developed economies and return form this capital is higher and a given investment rate results in higher growth in the capital stock. Second is that developing countries are able to use technologies from developed countries.

As countries develop these forces fade and growth rates tend to slow towards developed countries level. In Japan or Germany was very rapid develop in 1960's and 1970's replaced by moderate growth in the 1980's and 1990's.

3 SITUATION IN BRIC COUNTRIES IN 2007

3.3 India[3]

Around 1777 India was the second largest world economy, its contribution to total world output were about 20 percentages. By the end of the 1970's India was more then 2 centuries in stagnation and its contribution was only about 3 percentages – lower peak in India history. In 1991 began period of reforms. Main purpose was reduced obstacles to economic freedom and since 2003 India has been one of the faster growing major economies. Nowadays Goldman Sachs predicts that India is possible to growth about 8 percentages until 2020 (in their first paper they predicted growth only about 5.7 percentages). As the key factor is consider if government will continue in implementation of growth-supportive policies.

The crucial point in India economic growth was turnout in manufacturing productivity since 2003. It also caused increase of efficiency in private firms. Nowadays can be speed of the India's growth transition compare to the growth experiences of other East Asian countries. The underlying causes for the increase in efficiency of private firms have been trend accelerations in international trade, financial sector growth, and investments in and adoption of information and communication technology. These are also the cumulative effects of a decade of reforms.

[3] Source: Goldman Sachs: BRIC & BEYOND. 2007. www.goldman-sachs.com. p. 9 – 17.

The re-allocation of land, capital and especially labour from low-productivity agriculture to high-productivity industry and services is an essential dynamic behind sustained productivity growth. This process is being accelerated by higher returns in industry and services due to trade openness, cheaper credit, investments in IT and communications, and the building of highways. These processes are in their initial stages and have substantial distance left to run.

3.4 Russia[4]

Since 1999 the Russia changed very significantly. When in December 1999 took office president Putin Russia was after contraction 35 percentages. During his execution annual GDP was about 6.8 percentages per year and in 2007 economic output will be 70 percentages larger and household consumption about 115 percentages higher then in 1999 in real terms. After rubble devaluation in 1998 GDP in US dollar terms has risen more then 6.5 times.

Current BRICs projections imply a rosy long-term future for Russia.s economy. Not only could it be the largest economy in Europe before 2050 but, alone among the BRICs, Russia has a real chance of catching up with living standards of the current G7, increasing its per capita GDP eleven-fold in constant Dollar terms between 2006 and 2050. Goldman Sachs believes this is possible despite the dramatic projected population decline (from 142mn people to 109mn in 2050) and despite a steady decline in the average annual real GDP growth rate from 4.3% in 2006-2001 to 1.5% between 2045 and 2050. But they also make clear that, over the long term, Russia's highly centralized political framework is unlikely to be a recipe for the kind of sustained growth that would make the BRICs dream a reality.

3.5 China[5]

China's economic growth over the past quarter-century has surpassed all records and created a new standard in the history of economic development. With an average annual real GDP growth rate of 9.6% from 1978 to 2004, China's pace of growth is faster than that achieved by any East Asian economy during their fastest-growing periods. Nonetheless, demographers have warned that rapid ageing will limit China's future growth prospects and that the demographic tailwind will turn into a significant headwind.

China has benefited from strong raw labour growth from the late 1970s until now, but the future demographic outlook suggests that the growth of the labour force will slow and ultimately decline after 2030. This develop is caused by two forces drive these changes: 1) increased longevity, which is raising the number of elderly, and 2) the one-child policy, which has slowed the growth rate of young adults in the population. The implication for workforce growth is immediate and significant. When more workers reach retirement age and growth of the young adult population slows, the dependent per- worker ratio will increase and the demographic bonus will end. It means - *China may get old before it gets rich*. Despite the slowdown in labour force growth, improved labour quality is likely to help sustain quality-adjusted labour supply growth. China.s economic growth has coincided with a tremendous boost in human-capital accumulation. In addition to advances in education from improved living standards, the one-child policy has led to increased human-capital investment on a per-child basis. China's population is ageing, but its economy should continue to grow rapidly with the help of a better-educated labour force and rapid urbanisation. The gains from human capital development and intensive urbanisation will help buffer the slowing labour force growth. Future growth also ensures the market potential for commodities, as well as for multinationals producing consumer goods in China for the local market. Commodity prices will benefit as China industrialises and transforms into a developed economy.

[4] Source: Goldman Sachs: BRIC & BEYOND. 2007. www.goldman-sachs.com. pages 27 – 45.
[5] Source: Goldman Sachs: BRIC & BEYOND. 2007. www.goldman-sachs.com. p. 45 – 59.

3.6 Brazil[6]

Brazil has underperformed not only relative to Goldman Sachs expectations but also compared with all the other BRICs. Since 2003, real GDP growth rates in China, India and Russia have averaged 10.2%, 8.0% and 6.9%, in each case far exceeding our estimates of their long-term potential (4.9%, 5.8% and 3.5%, respectively). Since 2003, Brazil has made progress towards putting in place the foundations for growth, with particular emphasis on achieving macroeconomic stability. Stabilisation has paid off: inflation has fallen, the external accounts are less vulnerable to external shocks and some progress has been made on reducing the public debt. However, stabilisation has come at a high price. Real GDP growth has averaged only 2.7% since 2003, with the adjustment explaining in part why actual growth rates were lower than the rate of 3.7% used in our BRICs studies. Since 2003, inflation has averaged 7.8%. With inflation declining to 3.0% in 2006, a strong and credible central bank should continue to help Brazil reduce the level and variance of inflation. The success of the inflation-targeting regime should gradually reduce nominal interest rates and develop credit markets; over time, this should stimulate growth.

Although Brazil.s growth performance has been disappointing, it remain comfortable in expecting to achieve the BRICs dream. The government has made progress in establishing one of the pre-conditions for higher growth macroeconomic stability. However, progress has been modest in some areas, particularly on fiscal and trade policies, while the public debt, the tax burden and the overall quality of fiscal policy have remained a major drag on growth.

In the meantime, Brazil will remain an important destination for fixed income, equities and direct foreign investment inflows, because of the high carry trade, the value of the embedded option on growth, and its sound macroeconomic policies and external credit fundamentals.

4 ANALYSIS OF CHINA

Current situation in China can be described by sentence: China may get old before it gets rich[7] and many observers are concerned about it. Ageing has been perceived almost exclusively as a problem for industrialized economies. Fewer people has associated ageing with developing country where labour is ample and the cost of child-raising inexpensive.

There is suggested that China will become an age society in 2027. In that time China will be consider to be developed countries but it will be still poorer then USA or Japan if we take per-capita income basin in the account. There is a one chance for the China that will limit the negative influence on the labour supply from aging. The chance is in the rapid build-up of human capital and the continuous releasing of surplus labour from agriculture.

The China's economic growth goes with boost in human-capital accumulation. In addition it is related with advances in education from improving living standards and one-child policy has ked to increased human capital investment on a per-child basis. Smaller family sizes helped China to achieve success in promoting of higher education and producing graduates. This contributed to accumulation of human capital by 15 % between 197 – 2004 while labour force growth only about 13 %. This educaton helps also to support quality-adjusted labour.

China's average population growth was from 1950 to 1978 about 2 % per year. Since then the population growth was slowed, from 1979 – 2004 it was about 1.16 %. By 2005, the population growth rate had fallen to about 0,65%. Ageing has been a hidden problem of China some time. Since 1980, the elderly population has been growing faster than the average of the world an Asia. Yet ageing was not consider a serious problem 20 years ago, because there was a large pool of young population between 0 - 15 years that rapidly replaced the elderly existing the labour force.

Having fewer babies has been helpful for per capita income growth since 1975, because having fewer young dependents reduced the burden on the workforce. Strong growth in raw labour largely reinforced China.s manufacturing-based industrial success. However, once the shortage of young people translates into a slower growing work-age population in the near future, beginning in 2010,

[6] Source: Goldman Sachs: BRIC & BEYOND. 2007. www.goldman-sachs.com. p. 73 – 85.
[7] [7] Source: Goldman Sachs: BRIC & BEYOND. 2007. www.goldman-sachs.com. p. 46 – 59.

the dependency ratio (which is the ratio of the population aged 0-14 and 65+ to the working-age population aged 15-64) will rise again. The dependency ratio will ultimately reach 70% in 2050, implying that every 10 people of working age will have to support up to seven dependents (young and senior) in 2050, compared with fewer than four today.

4.3 Human capital

Improving living standards since the late 1970s have helped China to make remarkable progress in accumulating human capital. Education was revived after years of repression during the Cultural Revolution. China has made huge progress in spreading nine-year compulsory education extensively in rural areas, and has been successful in promoting more senior secondary school students into higher education. During the past decade, China has produced college and university graduates at a significantly faster pace than Korea and Japan did during their fastest-growing periods.

Human capital has also received a huge boost from the one-child policy. Population control makes children scarcer and more valuable to their parents, and this has encouraged parents to increase their educational investment on a per child basis. Disposable income can be more generously allocated on a single child than on many, and, within a smaller family, parents can be expected to raise their average expenditures on each child. Abundant material and emotional resources are expected to contribute to improving labour quality. This should become a buffer against the raw labour growth slowdown in the future.

4.4 China's Agriculture

China's agricultural productivity has increased remarkably since the early 1980s, but its growth has lagged behind that of industrial productivity. Labour productivity in the industrial sector grew twice as fast as that in agriculture during 1979-2004.

The implied slower efficiency gain in the agricultural sector is partly due to less capital and poorer technology compared with other sectors, and partly due to the lower number of labour input hours per labourer. In the end, real labour input in agriculture would not decline and total agricultural output growth would not be negatively affected. This has happened in the past: since 1978, a sizeable number of agricultural labourers have migrated into cities, but agricultural output growth remained robust nonetheless.

Past restrictions from the household registration system (or hukou system[8]) and various other barriers have largely prevented surplus labourers from migrating into cities to work for higher compensation. These requirements are being phased out in a number of areas, and Chinese authorities are also initiating hukou reforms to eliminate rural-urban disparity. Several large cities have suspended the temporary residence permit requirement for migrants, and a few provinces are working to unify urban and rural household registration records so that residents will be free to move within the province. Non-hukou barriers also contribute to a high cost of migration.

A review of the world standard of agricultural population and output suggests that China will experience a further decline in both the proportion of work force and the value added in output in agriculture relative to the rest of the economy. It is assumed that 20%-27% of the agricultural labour force (approximately 98-128mn) is surplus today. People aged 15 - 29 are most likely to migrate into cities, because the ability of township and village enterprises to absorb surplus labour has declined. This implies that a gradual relaxation of the hukou system and other migration barriers could potentially release 25-32mn young labourers into the industrial or service sectors.

Further there is assumed that a total of 27mn surplus labourers will exit the agriculture sector by 2050. The migration flow will presumably start with a 1mn release in 2006, adding 200,000 in the

[8] Hukon – is the name for household registration in China. Its origin is dated back to 3.500 years ago. A new hukon system under the communist regime was established in 1958. It is strengthening the mobility constraint to prevent rural residents from moving into cities and urban residents from migration between cities. From 1958 until the 1980's urban-rural migration was virtually forbidden except for official planning purposes. Since China transfer to market economy – urban rural migration become more feasible for those who have complete their education of seek job in informal sector.

second year and gradually more in subsequent years. Since the remaining labourers in this sector will likely increase their labour input to compensate for those who have departed, this implies the economy will have a net gain of labour input worth 27mn people in total.

4.5 One child policy

A change in the one-child policy would help sustain China's population growth in the long run and improve its demographic structure. It is possible that gradual and conditional easing of the one-child policy beginning in 2010 would significantly boost the total population by 2050. The government is reported to be considering a gradual lifting of the one-child policy from as early as 2010. A World Bank proposal would allow each woman aged 35 and over to have two children (regardless of gender), beginning in 2010, followed by an annual lowering of the 35-year age limit by one year. Initial shocks from a relaxation of birth quotas may cause an upsurge in fertility rates in the early years. Ultimately, birth rates are likely to stabilize at a level that is higher than in most developed countries, but lower than that in most developing countries.

Together, these results suggest that by the time China becomes old, it should be fairly developed, but still not richer than the US or Japan in terms of per-capita income. An effective rule to define rich is per-capita income and its threshold of $10,000 as the threshold of 'developed country' status. Economies above this line are fairly developed. For China, this day may not be too far away. Our analysis shows that by the time China becomes an aged society in 2027, its per-capita GDP should have surpassed $10,000 (in 2005 terms) in all scenarios. However, even by 2030, the most optimistic scenario suggests that per capita GDP could reach nearly $22,000 (2005 prices), but stay well below BRICs estimates of per capita GDP in the US ($61,000), Japan ($60,000) and Germany ($51,000) of that year.

5 CONCLUSION

The idea of BRIC was first introduced by Goldman Sachs investment bank in 2001. Nowadays we are 7 years later and we can look at which prediction fulfills or not. At the beginning of the article there is also some basic knowledge about prediction or determined factors. Nowadays we can say that BRIC countries develop well in some cases better than was predicted by Goldman Sachs only one exception is situation in Brazil that does not correspond with prediction and situation in other BRIC countries as well. But reason for it is in economic changes that are occurred in Brazil in other to establish macroeconomic stability. Development on India is forced by migration from agricultural part to urban canters. The development in Russia is good. Russia has a power to become leader in European economy.

The situation in China can be summarized in several points.

- China's population is ageing, but its economy should continue to grow rapidly with the help of a better-educated labour force and rapid urbanisation. The gains from human capital development and intensive urbanisation will help buffer the slowing labour force growth.
- The strong economic outlook will provide renewed opportunities for China's Asian neighbours, as well as compensate for the relative slowdown of the G7 economies.
- The development in BRIC countries is promising but we must take into account that all studies about BRIC countries only suggest possible situation in future and there is still particular level of uncertainty about future development.
- Ageing is likely to benefit specific sectors such as insurance, pharmaceuticals, biotech and health foods. We also foresee increased opportunities for the financial-services industry to offer a larger variety of products as they cater for the need to accumulate and preserve wealth. New industries (such as nursing homes) and new property opportunities (such as vacation homes) are likely to gain as well.
- Consumption patterns will not only shift because of ageing but, more importantly, due to behavioural changes brought on by added human capital and rapid urbanisation.

The development in BRIC countries is promising but we must take into account that all studies about BRIC countries only suggest possible situation in future and there is still particular level of uncertainty about future development.

REFERENCES

[1] Goldman Sachs: BRIC & Beyond. www. goldman-sachs.com*. 2007.*

[2] Goldman Sachs: Prediction for BRIC. www.goldman-sachs.com. 2007.

[3] *Goldman Sachs: Global Economic Paper No. 34.* www.goldman-sachs,com*. 2001*

[4] Goldman Sachs: Global Economic Paper No. 99. www.goldman-sachs,com*. 2003.*

[5] Grant Thornton IBR: Resharping the global economy. 2008.

[6] Grant Tornton IBR:Emerging Market (BRIC) focus. 2007.

USING COMMODITIES AS A STRATEGY OF DIVERSIFICATION – A HISTORICAL ANALYSIS

Dagmar Linnertová

Faculty of Economic and Amninistration, Masaryk University, Czech Republic

Svend Reuse

Sparkasse Mülheim an der Ruhr, Lecturer at the FOM, Germany
Faculty of Economic and Amninistration, Masaryk University, Czech Republic

Dagmar.Linnertova@seznam.cz

Svend.Reuse@gmx.de

Abstract

Commodities are relatively new asset class that offer high returns in 2008. Nevertheless, it is a new asset class that has to be discussed critically. The risk/return relation and possibility to diversify a portfolio by the usage of commodities shall be analyzed. This article applies the model of Markowitz onto historical data of several asset classes in order to offer first hints to diversify a portfolio with commodities.

Key words*: commodities, diversification, efficiency, historical analysis*

1 INTRODUCTION

Commodities reach record prices in 2008. The return seems to be good, but the asset class commodities have to be analyzed critical according to its risk/return profile. Further, its diversification abilities have to be analyzed. The simplest but most accepted approach is the correlation model, so it will be applied on historical data in this article.

The structure is as follows. Section 2 defines the theoretical basics of the portfolio theory. Section 3 describes the status quo of the investment possibilities in the commodity market. Section 4 analyses several assets according to their risk/return profile. After that the diversification effects are quantified. Section 5 sums up the main aspects and gives and outlook to the future.

2 MARKOWITZ' PORTFOLIO THEORY

2.3 Theoretical Aspects

The origin of the Portfolio Theory can be found in 1952. Harry M. Markowitz published his theory by an article in the "Journal of Finance" titled "Portfolio Selection"[1]. Markowitz demonstrates how an investor can reduce the risk respectively the standard deviation of the portfolio returns by choosing stocks that do not move exactly together.[2]

The portfolio theory analyses the situation of investment decisions considering risk by using the principle of μσ: The volatility can be seen as a degree of risk if all shares can be described by the expected returns (μ) and the volatility (σ) of returns.[3] The theory assumes that rational investors only invest in efficient portfolios. A portfolio is consequently efficient if there is no alternative to get:

- less σ for the same μ,
- more μ for the same σ,
- both more μ and less σ.[4]

The expected rate of return resulting from diversification corresponds to the sum of returns of particular shares weighted by their proportion within the portfolio. Therefore, the expected rate of return of a portfolio μ_p consisting of n shares i with expected returns μ_i is:

Expected rate of return of a portfolio[5]

$$\mu_p = \sum_{i=1}^{n} a_i \, \mu_i \quad \text{with} \quad \sum_{i=1}^{n} a_i = 1 \tag{1}$$

with:

σ_p	=	volatility of portfolio
σ_i	=	volatility of share i
n	=	number of available shares
a_i	=	proportion of share i within the portfolio

The standard deviation of the portfolio diversification is not equivalent to the weighted sum of every single variance. Additionally, the stochastically dependence of particular shares measured by the covariance covij has to be taken into account. The term for the variance of diversification could be found in following equation:

Variance of diversification[6]

$$\sigma_p^{\,2} = \sum_{i=1}^{n} a_i^2 \, \sigma_i^2 + \sum_{i=1}^{n} \sum_{\substack{i=1 \\ i \neq 1}}^{n} a_i \, a_j \, \mathrm{cov}_{ij} = \sum_{i=1}^{n} \sum_{i=1}^{n} a_i \, a_j \, \mathrm{cov}_{ij} \tag{2}$$

---

1 *Markowitz* (1952), pp. 77.
2 *Brealey/Myers* (2005), p. 187.
3 *Wöhe* (1996), p. 905.
4 *Perridon/Steiner* (2004), pp. 265.
5 *Perridon/Steiner* (2004), pp. 267.

6 *Perridon/Steiner* (2004), pp. 267.

with:

σ_p	=	standard deviation of portfolio
σ_i	=	standard deviation of share i
n	=	number of available shares
$a_{i/j}$	=	proportion of share i / j within the portfolio
cov_{ij}	=	covariance of share i and share j

An example should demonstrate the meaning of these facts[7]: given are two shares, the Sunshine Corp. (share A with μ1, standard deviation σ1 and a quota of a) produces sun cream whereas the Rainbow Corp. (share B with a return of μ2, a standard deviation σ2 and a quota of 1-a) produces umbrellas. So the share price fairly depends on the weather. If the sun is shining all the year the Sunshine Corp. will increase its sales in sun cream as well as increase in value, whereas the Rainbow Corp. will decrease in value, and vice versa. Granted that investors have only one of these shares in their portfolio it gets – depending on the share – highly revalued or devalued. If investors hold shares from both companies they spread their risk and it will balance at a certain point. Sunshine and Rainbow Corp. behave in such a counteractive manner that the value of the whole portfolio will not change. So diversification means nothing else than minimizing the risk by splitting stocks, which does not move exactly together. The efficient diversification of A and B shares can be calculated by the so-called correlation coefficient. Correlation is a term from mathematical statistics expressing the degree of common variation of to sets of numbers. The coefficient of correlation can vary from a maximum of 1.0 (perfect agreement) via the value 0 (no relationship) to a minimum of –1.0 (perfect disagreement).[8] The correlation coefficient is defined by following equation:

Correlation coefficient of two shares[9]

$$c_{12} = \frac{\mathrm{cov}_{12}}{\sigma_1 \, \sigma_2} \tag{3}$$

with:

c_{12}	=	correlation coefficient between share A and share B
$\sigma_{1/2}$	=	standard deviation of share A / B
cov_{12}	=	covariance of share A and share B

Possible diversifications of a two-share portfolio are defined as:

Correlation coefficient of two shares[10]

$$\mu_p = a\mu_1 + (1-a)\mu_2$$
$$\sigma_p = \sqrt{a^2\sigma_1^2 + (1-a)^2\sigma_2^2 + 2c_{12}\, a(1-a)\sigma_1\sigma_2} \tag{4}$$

7 The example is taken from *Reuse* (2004), pp. 24.
8 *Hofstede/Hofstede* (2005), p. 400.
9 *Perridon/Steiner* (2004), pp. 267.
10 *Perridon/Steiner* (2004), pp. 267.

2.4 Visualizing at an Example

In order to visualize these effects, the following figure shows possible correlations [11]:

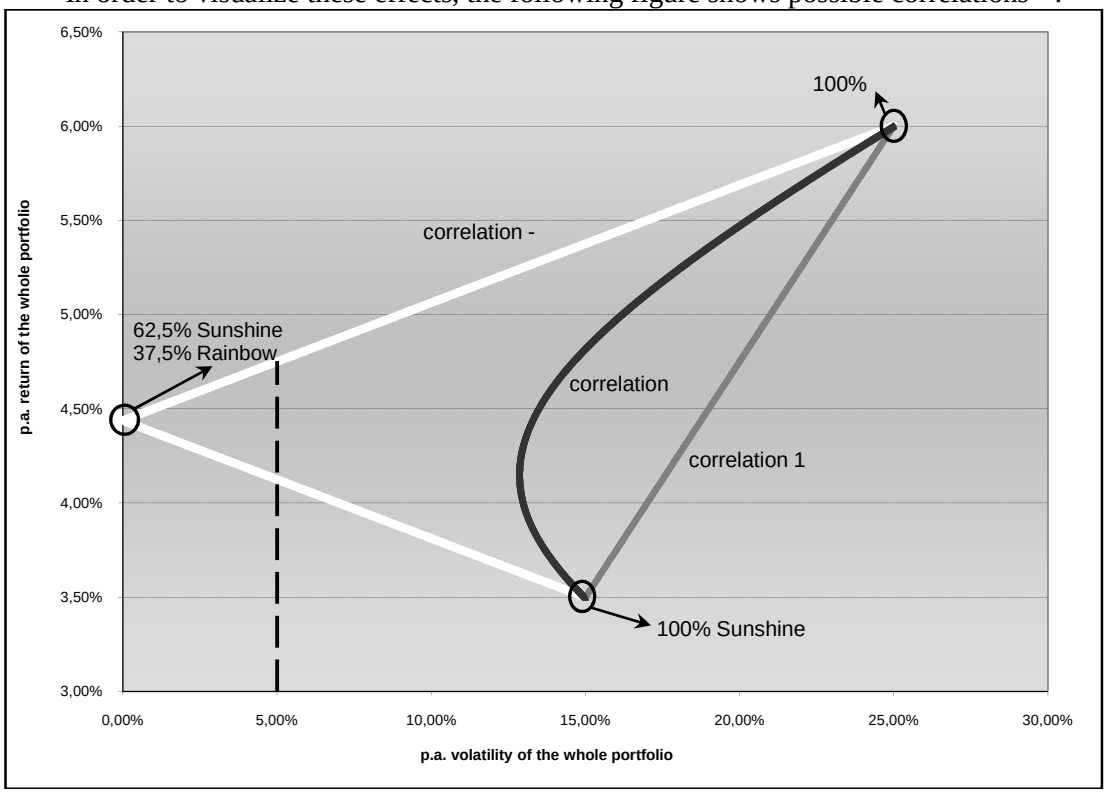


Figure 1:Return of share portfolio (2 shares, correlation -1,0,1)

For the example, following data is assumed:

Table 1: Assumptions for Sunshine / Rainbow shares example

	Sunshine Corp.	Rainbow Corp.
Return p.a.	3,5%	6,0%
Volatility p.a.	15,0%	25,0%

Source: *Reuse* (2004), p. 25.

The line "correlation 1" of figure 2 determines possible diversifications of shares A and B. In case of uncorrelated returns (correlation 0) a diversification of A and B shares can result in increasing returns at decreasing standard deviations to a certain point (62,5% for share A and 37,5% for share B).

[11] *Linnertová/Reuse* (2008), p. 18; *Reuse* (2004), p. 25.

3 INVESTMENT POSSIBILITIES IN COMMODITIES

3.3 Analyzing the Actual Bull Market

But the actual bull market in commodities is a bit different than all others in the past. Historical booms were caused by limited supply but the current boom is powered by huge demand especially from emerging market countries e.g. China.

Now it can be said that the commodity bull market began and probably will be also continue. The main reasons for this suggestion can be summed up as follows[12].

- The 1980's and 1990's was a period of a declining commodities market. The commodities were very cheaper to compare with consumer price index or price of stocks or bonds. This long term declining commodity market caused fast reduction of capacity and thus imbalance between demand and supply. Now demand is rising but the supply is extremely low and it will take several years that they will be aligned. If Asia economy will continue in growth, the world demand about commodity will grow as well. Especially China transforms from the main exporter to the main importer because of its consumptions of iron ore, copper, oil, soya etc.
- According to historical data the price of commodities are negatively correlated to the price of stocks, bonds or other financial assets. If stocks reach they top the commodities are in they bottom and vice versa. It means that only with some commodity investment a good portfolio diversification can be achieved.
- Commodities as a property asset have no credit risk.
- Commodities can rise although the economy has opposite trends.

3.4 Relevant Data

First, the relevant markets have to be defined. Therefore, the following figure shows the used indices to do a historical analysis. A 10-year history from 03.1998 – 03.2008 is chosen in order to generate stable correlations. Therefore the indices stated in table 2 are used. Normally, monthly yields in percent will be used. Just Private Equity and Real Estate assets are calculated with yearly yields as monthly yields are not available. The results will be presented in the following section.

Table 2: Used Indices for the Correlation Analysis 03.1998 – 03.2008[13]

Asset Class	Used Benchmark for the Asset Class[14]
Euro-shares	Euro Stoxx
UK-shares	FTSE 100 (Performance)
US-shares	S&P 500 (Performance)
Japan-shares	Nikkei
German Bonds	Rex (German Bond Index)
US Bonds	10 years Treasuries
Real Estate	DIX (German Real Estate Index)
Emerging market debt	EMBIG (Emerging Markets Bond Index)
Private Equity	Euro Private Equity Index
Hedge Funds	Credit Suisse/Tremont Hedge Fund Index
Commodities	Dow Jones AIG Commodity Index
High Yields	Merrill Lynch High Yield Master Index II

12 ***ROGERS, J.; Žhavé komodity. 2008.***
13 Own figure.
14 Performance in local currency.

3.5 Risk/Return Analysis

On the basis of these data, historical standard deviations and returns are calculated. Normally, higher risk leads to a higher expected return. On the basis of the related data, the figure 2 can be modeled.

The result is very interesting. Several assets exist that are not efficient just looking at an historical risk/return relation. The best example is the Japanese share market. Its performance is negative but the risk is relatively high. The Dow Jones commodity index shows a good risk/return relation. It has only a little bit more risky than US or UK shares, but the expected yield is higher. Euro-shares show a worser relation. Only emerging markets show better results. This leads to the conclusion, that US, UK and Euro shares could be diversified with commodities as the efficiency of this asset class is high.

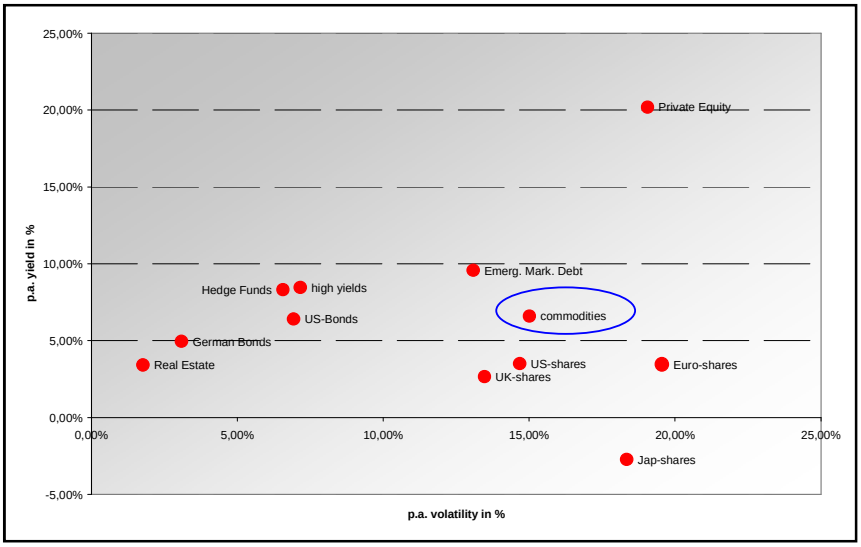


Figure 2: Risk/return diagram of the relevant assets [15]

3.6 Diversification Effects

Therefore the correlation effects between commodities and these assets are analyzed. The result is visualized by the figure 3:

15 Own figure. The monthly volatilities is converted into yearly volatilities by using the formula: $\sigma_{yearly} = \sqrt{12} * \sigma_{monthly}$.

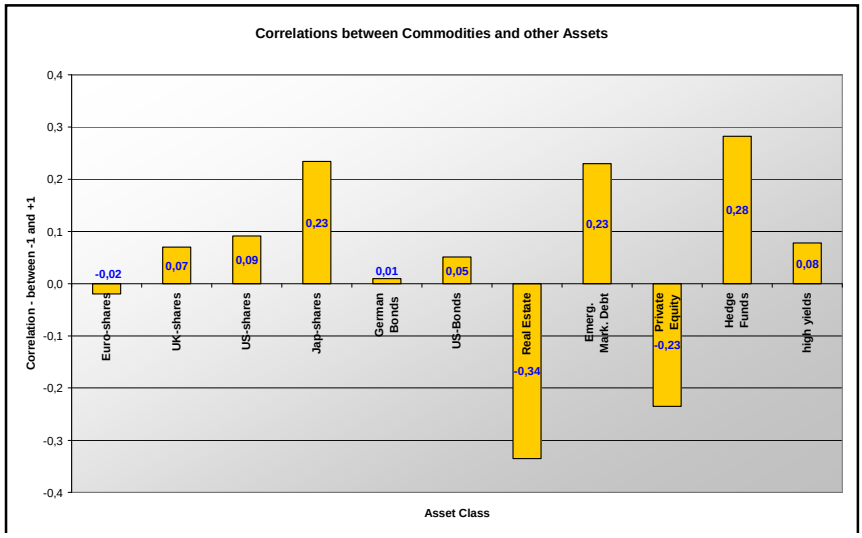


Figure 3: Correlations of commodities with other assets [16]

For very portfolio, the diversification effect is very high. Even the maximal value of 0,28 is relatively low. So the theory that commodities are a good possibility to diversify a portfolio can be stated as true. The following figure shows the possible two stock portfolios resulting from the above mentioned data:

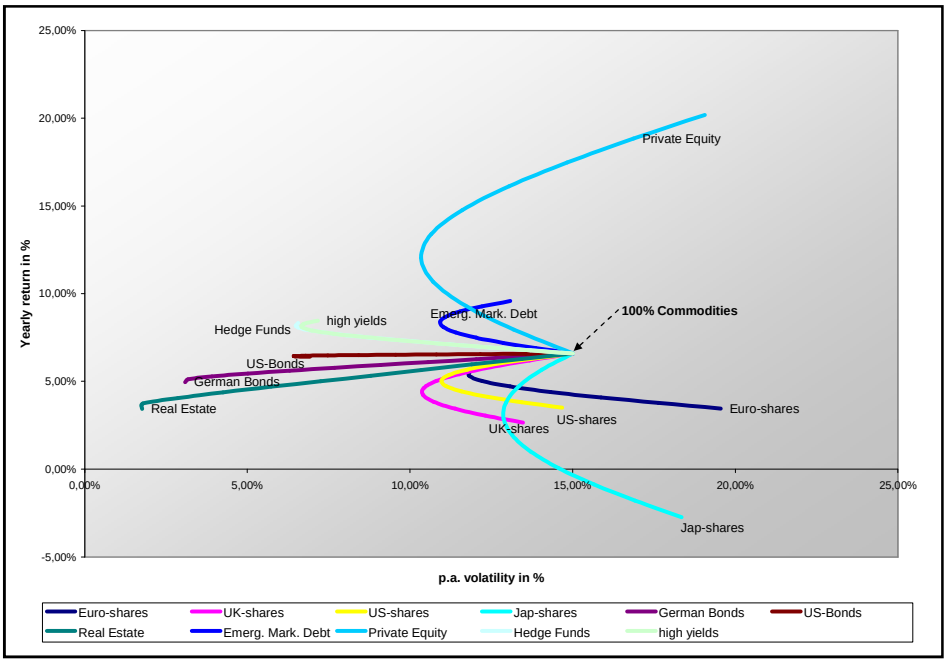


Figure 4: Efficient two-stock-portfolios[17]

The figure shows possible mixtures of 10% steps into a two stock portfolio. So for every two-stock-portfolio, 11 mixtures are possible. The result is interesting. Even a small part of commodities in the portfolio leads to higher returns and/or a lower risk. Especially in the asset classes Private Equity, Euro shares and Jap-shares, the diversification effect is very high. Jap-shares have a negative return while Private Equity has the highest return of the assets. So the central conclusion is that investing just a small part of the portfolio into commodities will lead to a good diversification. Depending on the asset class, up to 60% of commodities will lead to risk minimized portfolio.

16 Own figure.
17 Own figure.

Nevertheless the suggestion of the authors is not to invest more than 10 – 20% in a first step as the results depend on a very short historical database and might change during time.

4 CONCLUSION

Finally, it has to be stated that commodities show a good risk/return profile – if historical data are used. Surely, the future cannot be estimated by the history, but the commodities help to diversify each portfolio combination analyzed in this article. The main conclusion and hint is to mix commodities to every portfolio in order to generate the lower risk defined by Markowitz. Private equity, Jap-shares and European shares are the portfolios that can be diversified best. But even all other assets show low correlations so that the diversification effect takes place. But it has to be kept in mind that the results rely on historical data. If the assets will perform different from the past, the results will not be the same.

REFERENCES

[1] BREALEY, RICHARD A. / MYERS, STEWART C. (2005): Principles of Corporate Finance, 7th edition, New Delhi 2005.

[2] HOFSTEDE, GEERT / HOFSTEDE, GERT JAN (2005): Cultures and Organizations – Software of the Mind – Intercultural Cooperation and Its Importance for Survival; 2nd edition, McGraw-Hill, New York 2005.

[3] LINNERTOVÁ, DAGMAR / REUSE, SVEND (2008): Durch Streuung das Risiko mindern, in Bankfachklasse, No. 07.2008, Gabler, Wiesbaden 2008, page 17 – 19.

[4] MARKOWITZ, HARRY M. (1952): Portfolio Selection; in: The Journal of Finance, Vol. VIII, No. 1, March 1952, pp. 72 – 91, available from: http://cowles.econ.yale.edu/P/cp/p00b/p0060.pdf, [accessed on July 07th, 2008].

[5] PERRIDON, LOIS / STEINER, MANFRED (2004): Finanzwirtschaft der Unternehmung, 13th edition, Vahlen, Munich 2004.

[6] REUSE, SVEND (2004): Markowitz: Grundlagen der Portfoliotheorie und Diversifikation; in: Bankfachklasse, No. 11.2004, Gabler, Wiesbaden 2004, page 24 – 26.

[7] ROGERS, J.; Žhavé komodity. 1sh publishing. Praha: GRADA Publishing, 2008. 240 pages. ISBN 978-80-247-2342-6.

[8] WÖHE, GÜNTHER (1996): Einführung in die Allgemeine Betriebswirtschaftslehre, 19th edition, Vahlen, Munich 1996.

SUSTAINABLE USE OF NATURAL RESOURCES

František Lipták

Faculty of economics, Technical University of Košice

liptakfrantisek@gmail.com

Abstract

In our paper, we analyze issues concerning sustainability of natural resource consumption involving contemporary problems emerging from their increasing scarcity. After brief historical outline, we discuss issue of natural resource use according to various policy approaches dealing with tax policy, externalities, institutions and technological progress.

Keywords / *economics, natural resources, economic policy*

1 INTRODUCTION

Mankind has experienced robust economic and population expansion during last two centuries. Industrial development and rise in the life level expectancy were accompanied by increasing consumption of natural resources. It did not take much time for people to imagine possible consequences of growth by running out of its fundamentals.

2 BODY OF THE PAPER

2.1 History of debate over sustainability issue

There is to say that historically first roots of thought concerning sustainable use of natural resources could be traced back to era far before the industrial revolution, to of 16th century, when people firstly expressed their views on sustainability of resource use in the area of forestry, claiming that overexploitation will lead to total deforestification in England[1].

But the very first famous contemplations on scarcity vs. growth issue were made by classic economist T. Malthus (1798), arguing in marginalist style of productivity, population and food supply growth functions, claiming that population growth is unsustainable according to food resource limitations.

In addition to that, there also existed views, as presented by utilitarian and classic economist Jevons, who claimed that overexploitation of limited resources and running out of coal will lead to social turmoil and total decomposition of industrial structures according to phenomenon of massive coal consumption during industrial revolution in Great Britain[2].

On the contrary to previous theories, it is crucial to emphasize factor of technological change, which increases resource use efficiency. Technological inventions are more expensive and less efficient in the beginning, but as research continues, it brings newer technologies, which tend to increase efficiency of natural resource use. Technologies also contribute to solution of scarcity problem over time and offer substitutes to conventional natural exhaustible resources. Solutions to scarcity problems arrive, when there are incentives to provide solutions. If natural resource supplies are being still less abundant and being more exhausted, shortage is being reflected through price mechanism

and signaling to economic agents, who use these resources. Signals create incentives for development of new technologies. Costs for development and transition to new technological platform imply growing fixed cost on technologies and costs concerning research, but only to some point. After a threshold when basic problem is solved, additional research adds only to cost decline over time by contributions to utilizing already existing technologies. If we tried to graphically describe this phenomenon, it would be most probably graph of decreasing function composed of inverted U curves.

Although previous arguments were not without some merit, this one is clearly consistent with empirical evidence. England did not run out of woods, but used coal as substitute Industrial countries did not run out of coal, because of replacement by oil. There exists hypothesis, that the oil will be replaced by different technological solution, which will determine energetic sustainability for following periods.

Another variable which makes this problem more complex is the time dimension. What if the signaling process was imperfect or failed for some reason in time? Is there possibility to get in some kind of "technological transition trap", if the price for using conventional resources would be high and growing and remaining supplies would be insufficient, while technological development of new technological solutions would be in first phases and thus expensive to far to be implemented in daily use?

2.1 Challenges for technological research and economic policy

Next significant problem concerning transition to relatively unlimited renewable and cleaner energy supplies is that newer technologies were for a long time less competitive in prices. Relatively long and stable price of oil created disincentives to investments in alternative sources of energy. After oil shocks in 1970´s, Gulf war, war in Iraq and other factors including growing energy demand from India and China, price of oil increased over $92 per barrel, offering sufficient space for other alternative sources of energy. For instance [3], sugar cane based ethanol is already competitive with gasoline. Natural gas seems to be relatively cheap substitute, at $30 per oil barrel equivalent, although it is not absolutely clean. Coal to liquid equivalent is also promising at $35-40 per oil barrel equivalent. Coal supplies, at current technological level, can cover world consumption for following 180 years, although research concerning CO_2 compression (elimination of possible impact on global warming) did not yet bring technology to solve this problem. Biodiesel is interesting alternative, tough rising moral issue. Being competitive at $45-60 per oil barrel equivalent, burning food would be unacceptable, while people in other parts of the world are suffering from starvation. Energetic source which could decrease carbon emissions to zero is hydrogen. Resources for hydrogen extraction are practically unlimited, but it becomes economically efficient when prices of broadly established oil cross $90. There exist also other cheap technologies with various degree of pollution, but how should the application look like?

Almost two-thirds of recent global growth in oil demand has come from China and other economies with lower per capita national income. While world oil production is expected to increase 30 percent by 2030 [4], there is to note that total production will have to be adjusted in structure in favor of alternative energy, because of other backside effects – externalities – related to possible adverse impacts and risks of global warming.

We have to underline implementing clean technologies is crucial in developing economies, because if they built up their energy sectors on principles of low cost and polluting plants, it would be hardly replaceable by clean and sustainable technologies, seeing obstacles in transition to cleaner technologies referring to high- income countries. Transition costs would be immense and countries without higher per capita incomes would not spend their expenditures on other than basic and primary problems [5], handling environmental issue as one of secondary tasks somewhere in future.

Huge expansion of polluting energy sector in next 30 years would also be the environmental thread for the rest of the world; it would be environmentally hazardous and unsustainable.

In this process, richer countries and international institutions should support the transfer of clean technologies to developing countries; international institutions should prevent investors from policy risks and assist in building transmission infrastructure; investors will not be willing to undertake building up great plants and be involved in such extensive projects based on uncertain processes. This indicates substantial public subsidies to support the emergence of clean energy sector[6].

In our eyes, governments should impose as low taxes as possible on clean sources of energy. Tax breaks motivate investor entrepreneurial activities and innovations in emerging sector. Transition to diversified energy sectors and building it up on clean principles could be less painful and more motivating.

The most significant challenge for economic policy is to create incentives and change preferences to natural resource sustainability. Tax policy is one of possible approaches. This is not always, but in general most certain way to change preferences of individuals, because effectiveness of this policy depends upon elasticity of demand and varies according to features of markets. Taxes which should internalize negative externalities are imminent part of philosophy of social regulation coming from welfare economics presented by professor Pigou. Let us say, that elasticity of price demand is relatively low, then, higher prices may occur after imposing tax but high dependence on resource does not offer sudden response in change of consumption pattern. Tax burden creates economic distortions in short term with negligible impact on consumption. Econometric research demonstrates, that in next period, price elasticity changes to (-0,3 to -0,6) because of substitutes involvement. Other recent studies measured price elasticity of energies in long-term and found it to be -0,8 and -1,1 for total consumption by households, - 1 for fuels[7]. This means that tax policy has substantial influence on consumption patterns in long term and is efficient. Considering opposite extreme, If the demand for of oil, i.e. in California is highly price elastic, then, tax policy has no effect on change of consumer preferences, but on producers, (Elasticity can be also influenced by accessablity, distribution, competition and so on) limiting sector efficiency. Such a tax is not Pigouvian because it does not deal with change of attitudes of polluting consumers. Tax policy should be balanced and used in case of inelastic demand.

In the case of Slovak Republic, the use of economic instruments in environmental policy is quite developed, but the concept of Pigouvian taxes was not incorporated in the meaning of green tax (e.g. in form of aditional tax on energy, so called CO_2 taxes) as it was applied for example in Sweden. There are but economic instruments, such as charges, which could have similar effects as mentioned taxes[18].

3 CONCLUSION

Exploitation of natural resources and technological innovation has raised its awareness, also with rising of oil prices and its limited amount reachable on the Earth. There are few mechanisms which were adopted to cure this exploitation, as transfer of clean technologies from high-income to low – income countries, energy (CO_2) taxes or other economic instruments, such as charges, green subsidies, penalties, etc.. Despite this wide spectrum of economic or other tools to treat this exploitation it could be also relevant to ask the question, if their use is not dependent mostly on political will and/or social preference for their use.

REFERENCES

[1] http://libinst.cz/osobni/sima/data/sima_simova_science.pdf p.42

[2] Jevons, W.S. (1865). *The Coal Question: An Inquiry Concerning the Progress of the Nation, and the Probable Exhaustion of our Coal Mines*, edited by A. W. Flux, 1965. Reprints of Economic Classics. New York: Augustus M. Kelley.

[3] http://usinfo.state.gov/xarchives/display.html?p=washfile-english&y=2007&m=June&x=20070629154851eaifas0.3853418
http://www.wired.com/wired/archive/13.12/3070.html
http://www.euractiv.sk/energetika/zoznam_liniek/uhlie-cisty-energeticky-zdroj-buducnosti

[4] http://www.ers.usda.gov/AmberWaves/November07/Features/Biofuels.htm

[5] Sheenan: Free Trade is Green Trade in: Gene M. Grossman and Alan B. Krueger, "Environmental Impacts of a North American Free Trade Agreement" (Princeton: Princeton University, 1991), p. 35.
http://www.cei.org/gencon/019,03111.cfm

[6] http://www.rff.org/Documents/RFF_Resources_156_coal.pdf

[7] Lenka Čámrová (ed.) Ekonomie a životní prostředí – nepřátelé, či spojenci? Praha, Alfa Publishing and Liberal Institute 2007, p. 42

[8] Josef Mládek: Lesní pohádka finských reforem?, Policy Analysis, Liberal Institute december, 2006
http://www.libinst.cz/etexts/ZP/mladek_finske_lesy.pdf

[9] bid.

[10] http://www.rff.org/Documents/RFF_Resources_156_renew.pdf
http://www.forbes.com/business/2005/11/01/oil-prices-1861-today-real-vs-nominal_flash.html

[11] http://www.ccap.org/pdf/Brazil_final.pdf

[12] Krautrkamer, J., Economics of natural resource scarcity: The state of the debate, Discussion paper 05-14, Resources for the future, Washington D.C. April 2005

[13] William Nordhaus, D.: THE "STERN REVIEW" ON THE ECONOMICS OF CLIMATE CHANGE, Working Paper 12741, NATIONAL BUREAU OF ECONOMIC RESEARCH MA, Cambridge, December 2006, http://www.nber.org/papers/w12741

[14] http://www.eia.doe.gov/oiaf/analysispaper/conf_summary.html

[15] http://www.ncsl.org/programs/agri/EthanolBio-Diesel06.htm

[16] http://cepa.newschool.edu/het/profiles/malthus.htm

[17] Šebo J., Šebová, M., Králiková, R.: Ekonomické nástroje environmentlnej politiky a možnosti ich hodnotenia, In: Acta mechanica Slovaca, Košice, Ročník 9., 2005, str. 305-310. ISSN 1335-2393

[18] Šebo Juraj – Szombathyová, Edita: Emisný poplatok ako jeden z faktorov ovplyvňujúcich skládkovanie odpadov. In: Trendy v systémoch riadenia podnikov : 9. medzinárodná vedecká konferencia : Zborník príspevkov : Herľany, 26.-27. október 2006 Košice SjF – TU, 2006 6 s. ISBN 80-8073-660

THE ADEQUACY OF THE TECHNICAL RESERVES IN LIFE INSURANCE

PRIMERANOSŤ PROSTRIEDKOV TECHNICKÝCH REZERV V ŽIVOTNOM POISTENÍ

Zuzana LITTVOVÁ

Ekonomická univerzita v Bratislave
Národohospodárska fakulta, Katedra poisťovníctva,
Dolnozemská cesta 1, 852 35 Bratislava, Slovenská republika

zuzana.littvova@euba.sk

Abstract

The technical reserves represent long-term outside financing for the insurers. They are created as a source for expected liabilities remittance, what come into existence in the future. The purpose of their creation is well-known, the amount and the moment of usage of this reserves are not.

The task of the technical reserves adequacy in the life insurance, solved in the paper is meaningful, mainly because there is a huge amount of financial capital accumulated in the resources of the financial reserves. This is because the life insurance is largely the capital insurance.

Keywords*: *technical reserves, life insurance, insurance risk, IFRS 4, actuary

Abstrakt

Technické rezervy predstavujú pre poisťovne dlhodobé cudzie zdroje financovania vytvárané ako zdroj na úhradu očakávaných záväzkov, ktoré jej v budúcnosti vzniknú. Účel ich tvorby je známy, nie je však istá suma ani moment použitia týchto rezerv.

Problematika primeranosti prostriedkov technických rezerv v životnom poistení riešená v príspevku, je významná najmä preto, že v prostriedkoch technických rezerv sa kumuluje veľký objem finančného kapitálu od poistených nakoľko životné poistenie je z veľkej miery poistením rezervotvorným.

Kľúčové slová*: *technické rezervy, životné poistenie, poistné riziko, IFRS 4, aktuár

1 ÚVOD

Netto poistné, ktoré je ekvivalentom prevzatých záväzkov poisťovne je pri produktoch životného poistenia tvorené **rizikovou tzv. prirodzenou časťou**, ktorá kryje v priemere riziko poistnej udalosti pri zohľadnení príslušnej netto rezervy a **sporivou tzv. rezervotvornou časťou**, ktorá je nutná na tvorenie a navyšovanie súčasnej technickej rezervy.

Obe tieto zložky poistného majú rozdielnu dobu použitia. **Riziková časť netto poistného** sa vypláca bežne na krytie nárokov poistených, ktoré vyplynú z bežných poistných udalostí na základe princípu solidarity. **Sporivá časť netto poistného** je určená na krytie tej časti budúcich záväzkov

poisťovateľa, ktorá by vzhľadom na zvýšené riziko rastúce vo vyšších vekových skupinách rýchlejšie ako je vek poistených, nebola krytá bežne plateným poistným, ktoré je konštantné počas celej doby trvania poistenia. Vzťah medzi rizikovou a sporivou časťou poistného je znázornený v schéme č. 1.

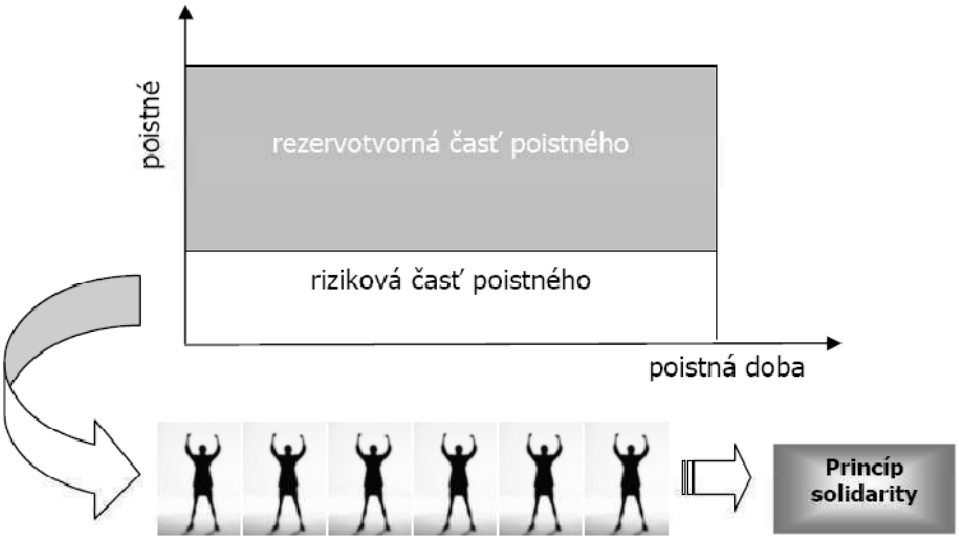


Schéma č. 1: Riziková a sporivá (rezervotvorná) časť poistného v životnom poistení.

Pri rezervotvorných životných poisteniach poisťovateľ odkladá časť prijatého poistného ako technickú rezervu na udalosti, ktoré v budúcnosti jednoznačne nastanú, pričom počas celej doby je sledovaná nielen ich absolútna výška ale aj ich celková primeranosť.

Primeranosť prostriedkov technických rezerv zohľadňuje vo svojej podstate významné poistné riziko, ktoré je rozoberané v štandarde medzinárodného finančného výkazníctva IFRS 4 a na základe ktorého sa zmluvy v životnom poistení delia z pohľadu výkazníctva na poistné a investičné.

2 POISTNÉ RIZIKO PODĽA IFRS 4

Definíciu významného poistného rizika zaviedol medzinárodný štandard finančného výkazníctva **IFRS 4 – Insurance contracts**, ktorý sa venuje problematike poistných zmlúv. Štandard IFRS 4 nadväzuje a zároveň dopĺňa aj ostatné **IFRS**[1] t.j. medzinárodné štandardy finančného výkazníctva a **IAS**[2] t.j. medzinárodné účtovnícke štandardy.

Podľa IFRS 4 je poistné riziko iné než finančné riziko, prevedené z držiteľa zmluvy na poisťovateľa. Zmluva, ktorá vystavuje poisťovateľa finančnému riziku bez významného poistného rizika nie je poistnou zmluvou.

Poistné riziko je významné výlučne vtedy, ak by poistná udalosť mohla v rámci akéhokoľvek scenára spôsobiť situáciu, kedy by poisťovateľ musel platiť významné dodatočné požitky. Dodatočné pôžitky súvisia so sumami, ktoré presahujú tie poistné sumy, ktoré by boli splatné v prípade, ak by nedošlo k výskytu poistnej udalosti. Tieto dodatočné sumy zahŕňajú náklady poisťovateľa na riešenie a na ohodnotenie nárokov poisteného. Poisťovateľ môže akceptovať významné poistné riziko od poisteného len v prípade, ak je jednotkou, ktorá je od poisteného oddelená.

[1] **I**nternational **F**inancial **R**eporting **S**tandards = IFRS
[2] **I**nternational **A**ccounting **S**tandards = IAS

Niektoré zmluvy vystavujú poisťovateľa okrem významného poistného rizika aj riziku finančnému. **Finančné riziko predstavuje riziko možnej budúcej zmeny** v rámci jednej alebo viacerých špecifikovaných úrokových sadzieb, ceny finančného nástroja, ceny komodity, výmenného kurzu, indexu cien alebo sadzieb, úverového ohodnotenia, úverového indexu alebo inej premenlivej veličiny ako špecifickej veličiny pre zmluvnú stranu. Napríklad mnohé poistné zmluvy životného poistenia zaručujú poisteným osobám minimálnu mieru návratnosti (**tvorba finančného rizika**[3]) a sľubujú výplatu poistného plnenia v prípade úmrtia, ktoré mnohokrát prevyšujú účtovný zostatok vytvorených prostriedkov technických rezerv z poistenia (**tvorba poistného rizika vo forme rizika úmrtia**[4]). Takéto zmluvy sú poistnými zmluvami životného poistenia.

Okruhy zmlúv životného poistenia pre ktoré v závislosti od klasifikácie významného poistného rizika platia rôzne pravidlá oceňovania, vykazovania a zverejňovania údajov sa delia na:

• **poistné zmluvy**, pri ktorých jedna strana (poisťovateľ) akceptuje od druhej strany (poisteného) významné poistné riziko tým, že súhlasí s kompenzáciou poisteného v prípade, že špecifikovaná budúca neistá udalosť (ktorú pokrýva poistná zmluva a vytvára poistné riziko t.j. poistená udalosť) negatívne ovplyvní poisteného,

• **investičné zmluvy**, ktoré neobsahujú významné poistné riziko a majú skôr sporivý charakter. Uvedené investičné zmluvy teda neprenášajú „významné“ poistné riziko a predstavujú skôr zmluvu o poskytovaní služieb.

3 PRIMERANOSŤ PROSTRIEDKOV TECHNICKÝCH REZERV

Požiadavky na test primeranosti technických rezerv v životnom poistení sú navrhnuté podľa medzinárodného účtovného štandardu **IFRS 4 - Insurance contracts**.

Test primeranosti technických rezerv má vo svojej kompetencii aktuár poisťovne. Postup pre stanovenie celkovej výšky technických rezerv poskytuje zodpovedným aktuárom v nadväznosti na platný Zákon o poisťovníctve smernica Slovenskej spoločnosti aktuárov[5]. Dôvodom vzniku uvedenej smernice je snaha poskytnúť zodpovedným aktuárom postup pre stanovenie celkovej výšky technických rezerv v životnom poistení.

Cieľom smernice je stanoviť zásady výpočtu technických rezerv v životnom poistení, ktoré by mali **obozretne vyjadrovať finančnú situáciu poisťovní**, zohľadňujúc aktuálne poistné uvedené v poistných zmluvách a očakávané hodnoty parametrov, ktoré ovplyvňujú výšku záväzkov vyplývajúcich z poistných zmlúv, predovšetkým úrokové miery, náklady a úmrtnosť. Uvedená smernica však neposkytuje vyčerpávajúci návod presných krokov na vykonanie každého testu primeranosti technických rezerv. Zodpovedný aktuár zváži všetky známe okolnosti a navrhne zodpovedajúci model a vstupné predpoklady podľa svojho najlepšieho uváženia[6].

Zodpovedný aktuár popíše vykonaný test primeranosti technických rezerv, rozdelenie poistného kmeňa do skupín, použité predpoklady (osobitne vyčísli najlepší odhad predpokladov a rizikovej prirážky na nepriaznivý vývoj), ako aj spôsob ich odvodenia. Zodpovedný aktuár menovite uvedie, ktoré časti portfólia, vlastnosti alebo parametre produktov neboli testované aj s konkrétnym zdôvodnením.

3.3 Zásady testovania

Zodpovedný aktuár musí pri vykonávaní testu primeranosti technických rezerv dodržiavať **všeobecné zásady**, ktoré smernica upravuje[7]:

[3] z angl. - creating financial risk, IFRS 4, Appendix B - Definition of an insurance contract, part B10
[4] z angl. - creating insurance risk in the form of mortality risk, IFRS 4, Appendix B - Definition of an insurance contract, part B10
[5] smernica Slovenskej spoločnosti aktuárov č. 1 - Test primeranosti rezerv v životnom poistení
[6] tzv. actuarial judgement
[7] smernica Slovenskej spoločnosti aktuárov č. 1 - Test primeranosti rezerv v životnom poistení

• pri výpočte technických rezerv v životnom poistení sa metóda výpočtu výšky technických rezerv nesmie meniť z dôvodu zmien v podkladoch a pri ich výpočte sa musia použiť tie isté úmrtnostné tabuľky a technická úroková miera ako pri určovaní sadzieb poistného,

• zodpovedný aktuár uskutočňuje test primeranosti technických rezerv v životnom poistení s cieľom preveriť dostatočnosť ich výšky t.j. súčtu technickej rezervy na poistné budúcich období, technickej rezervy na poistné plnenia, technickej rezervy na poistné prémie a zľavy, technickej rezervy na životné poistenie a technickej rezervy na krytie rizika z investovania finančných prostriedkov v mene poistených,

• v teste primeranosti technických rezerv sa určí minimálna hodnota záväzkov z poistenia pred zaistením. Táto minimálna hodnota poistných záväzkov sa porovná s technickými rezervami v životnom poistení pred zaistením zníženými o zodpovedajúcu neumorenú časť obstarávacích nákladov na účtoch časového rozlíšenia, o zodpovedajúce nehmotné aktíva zaúčtované pri prevode portfólia a o iné záporné technické rezervy účtované na strane aktív (napr. akumulovaný dlh pri životnom poistení), čím sa dostanú upravené technické rezervy v životnom poistení. **Technické rezervy v životnom poistení sú nedostatočné v prípade, že minimálna hodnota záväzkov z poistenia je väčšia ako výška upravených technických rezerv v životnom poistení**,

• ak je **výsledkom testu primeranosti technických rezerv ich nedostatočnosť**, zodpovedný aktuár odporučí poisťovni zvýšiť technické rezervy v životnom poistení alebo navrhne iné opatrenia, ktorými sa zabezpečí ich dostatočnosť (napr. zníženie neumorenej časti obstarávacích nákladov na účtoch časového rozlíšenia alebo iných záporných technických rezerv účtovaných na strane aktív). Tieto zmeny budú zaúčtované cez výkaz ziskov a strát vo výške rozdielu medzi upravenými technickými rezervami v životnom poistení a minimálnou hodnotou poistných záväzkov spočítanou v rámci testu primeranosti technických rezerv,

• ak je **výsledkom testu primeranosti technických rezerv ich dostatočnosť**, nedochádza k úprave technických rezerv v životnom poistení,

• test primeranosti technických rezerv sa vykoná vždy k dátumu zostavenia účtovnej závierky ako aj v iných termínoch podľa potrieb poisťovne.

3.4 Metodika testovania

Základnou metódou testovania technickej rezervy je podľa smernice[8] **model diskontovaných finančných tokov (tzv. DCF)**.

Finančnými tokmi pre účely testu primeranosti technických rezerv sa rozumejú predovšetkým predpis poistného, poistné plnenia vrátane podielov na zisku a odkupnej hodnoty, ako aj náklady (napr. správne, obstarávacie a investičné). Výnos z aktív a zmena stavu technickej rezervy do výpočtu minimálnej hodnoty poistných záväzkov priamo nevstupujú. Finančnými tokmi pre účely životného poistenia spojeného s investičným fondom sa rozumejú predovšetkým poplatky (všetky druhy), poistné plnenia nad hodnotu fondu, ako aj náklady (napr. správne, obstarávacie a investičné). Hodnota fondu a jej zmena vstupujú do výpočtu minimálnej hodnoty poistných záväzkov iba nepriamo.

Na diskontovanie sa používa **odhad krivky bezrizikových úrokových mier** k dátumu ocenenia. Poistný kmeň sa rozdelí do skupín, napríklad podľa povahy produktov, spôsobu ich dojednávania a správy, podľa poistných odvetví podľa zákona, podľa generácie produktov a podobne. Primeranosť technických rezerv bude posudzovaná pre jednotlivé skupiny oddelene.

Minimálna hodnota poistných záväzkov sa počíta pre jednotlivé skupiny pomocou najlepšieho odhadu predpokladov budúceho vývoja vstupných parametrov upravených o prirážky na nepriaznivý vývoj. Predpoklady sa delia na **predpoklady ekonomické** a **predpoklady poistné**, ktoré sú špecifické pre poistný produkt či pre samotnú poisťovňu. Ekonomické predpoklady sa použijú v súlade s trhovým ocenením. Najlepší odhad poistných predpokladov vychádza z bezprostrednej skúsenosti poisťovne v minulosti a je upravený o očakávané budúce zmeny. Poistné predpoklady sa môžu líšiť pre rôzne časti poistného kmeňa podľa povahy produktov a ich dojednávania. Ak poisťovňa nemá vlastné analýzy pre stanovenie najlepšieho odhadu poistných predpokladov, použijú

[8] smernica Slovenskej spoločnosti aktuárov č. 1 - Test primeranosti rezerv v životnom poistení

sa iné dostupné podklady použiteľné pre daný poistný kmeň. Prevzaté predpoklady však musia byť vždy dostatočne konzervatívne.

Pod **prirážkami na nepriaznivý vývoj** sa rozumie zmena vstupných parametrov takým smerom, že dôjde k zvýšeniu minimálnej hodnoty poistných záväzkov. Zahrnutie týchto prirážok do výpočtu minimálnej hodnoty poistných záväzkov má vyjadrovať trhové ocenenie rizika spojeného s budúcim vývojom počas poistnej doby, keď poisťovňa garantuje dodržanie podmienok poistnej zmluvy. O použitých predpokladoch vrátane prirážok rozhoduje zodpovedný aktuár poisťovne na základe posúdenia okolností.

Poistné plnenia použité pre výpočet minimálnej hodnoty poistných záväzkov obsahujú tiež pripísané a očakávané budúce podiely na zisku (podiely na prebytku poistného). Podiely na zisku, o ktorých bolo rozhodnuté v minulosti sa započítavajú v plnej výške. Budúce podiely na zisku sa započítavajú konzistentne s poistnými podmienkami, internými pravidlami poisťovne a ostatnými použitými parametrami.

Správne náklady použité pre výpočet minimálnej hodnoty poistných záväzkov vychádzajú zo skutočných nákladov poisťovne. Je potrebné zohľadniť očakávané zvyšovanie nákladov vplyvom inflácie nákladov, ktorá musí byť konzistentná s ostatnými predpokladmi úrokových mier a s očakávaným zvyšovaním nákladov poisťovne.

Pri výpočte minimálnej hodnoty poistných záväzkov sa zohľadnia aj **pravdepodobnosti zrušenia poistnej zmluvy** a **algoritmus výpočtu odkupnej hodnoty poistenia**.

4 ZÁVER

Smernica o teste primeranosti rezerv v životnom poistení reaguje na vývoj v aktuárskych predpokladoch, ktorý spôsobuje, že technické rezervy v životnom poistení počítané podľa klasických metód môžu byť nedostatočné.

Kým pri použití klasických metód stačia na určovanie technických rezerv komutačné čísla, moderné metódy už skoro vôbec nepoužívajú komutačné čísla. Miesto toho sa určujú **pasíva poisťovne ako peňažné toky**, ktoré sa potom diskontujú do prítomnosti cez **diskontovanú hodnotu budúcich pasív „fair value“**[9].

V súčasnosti začínajú niektoré poisťovne určovať aj tzv. **„fair value“ záväzkov poisťovne**, ktorá je v podstate veľmi podobná metóde diskontovanej hodnoty budúcich pasív. Základom jej výpočtu je metóda diskontovania peňažných tokov bez použitia aktuárskej bázy na výpočet poistného. Miesto nej sa používajú realistické odhady jednotlivých predpokladov a parametrov. Uvedené peňažné toky sa obvykle diskontujú pri bezrizikovej úrokovej miere t.j. takej úrokovej miere, ktorú by poisťovňa dosiahla, keby ideálne rozložila svoje riziká[10].

Prezentovaný príspevok je výstupom riešenia projektu **VEGA č. 1/4629/07** “**Vývojové trendy v poistnom krytí životných a neživotných rizík**“ riešeného na Katedre poisťovníctva Národohospodárskej fakulty Ekonomickej univerzity v Bratislave.

[9] SAKÁLOVÁ, K.: Aktuárske analýzy. Ekonóm: Bratislava, 2006. ISBN 80-225-2115-9, str. 37
[10] tamtiež

POUŽITÁ LITERATÚRA

[1] SAKÁLOVÁ, K.: *Aktuárske analýzy*. Ekonóm: Bratislava, 2006. ISBN 80-225-2115-9.
[2] Zákon NR SR č. 8/2008 zo dňa 28. novembra 2007 o poisťovníctve a o zmene a doplnení niektorých zákonov.
[3] Smernica Slovenskej spoločnosti aktuárov č. 1 - Test primeranosti rezerv v životnom poistení.
[4] Medzinárodný štandard finančného výkazníctva IFRS 4 – Poistné zmluvy.
[5] International Accounting Standards Committee Foundation <http://eifrs.iasb.org>
[6] Slovenská spoločnosť aktuárov <www.aktuar.sk>
[7] Národná banka Slovenska <www.nbs.sk>

IS THERE A PROPER CHECK-LIST WHEN DECIDING TO BECOME AN ENTREPRENEUR?

Liviu CIUCAN-RUSU

"Petru Maior" University, Tirgu-Mures, Romania

Faculty of Economics, Law and Administration

liviu@liviuciucan.ro

Abstract

Both in the scientific approach and the business environment, there is an ongoing debate about the "ideal profile" of an entrepreneur. Our approach starts from the basic pyramid of entrepreneurial functions, trying to emphasize features and competences that entrepreneurs are intended to express. We consider that there is no "magic formula" and no standards for the job of entrepreneur, still there we have find some patterns and frames that can be question marks about the success of a new venture.

***Keywords*:** *entrepreneurship, features, competences, new venture, value*

1 INTRODUCTION

Entrepreneurship, the final frontier... Or should we have said the first? A complex phenomenon exhibiting a wide range of theoretical contributions and debates is not supported by a unifying theory. We think that researchers should not stress too much upon defining axioms regarding the entrepreneurship, but to emphasize the multidimensional frame that can explain the success of a person in the business and social area. The entrepreneurial conceptualization reflected in literature has emerged from a diversity of disciplines and perspectives, the word entrepreneur being used in three different construct: the entrepreneurial individual, the entrepreneurial organization and the entrepreneurial phenomenon. Most of the studies within the field focus on the personal characteristics of an entrepreneurial individual. Although some authors consider the findings inconsistent or inconclusive, after several interviews with founders of different types of organizations, we can affirm that personal characteristics and features are the key factor that contributes to the creation of value from the individual activity, through organizational structure up to economic and social and effects. Before jumping in the body of the paper we must to express our respect to all persons that have contributed by their actions to the material and informational wealth of mankind that we benefit nowadays of.

The aim of our paper is also to explore possible solutions for trainers and for academics, to stimulate their venture in order to create programs and curricula intended to boost the "entrepreneurial spirit and knowledge" of their students.

2 BODY OF THE PAPER

Many of papers and books regarding the entrepreneurial phenomenon issued from researches conducted in the economics and business areas. Because of our scientific background we propose a graphic design that will guide the entire paper.

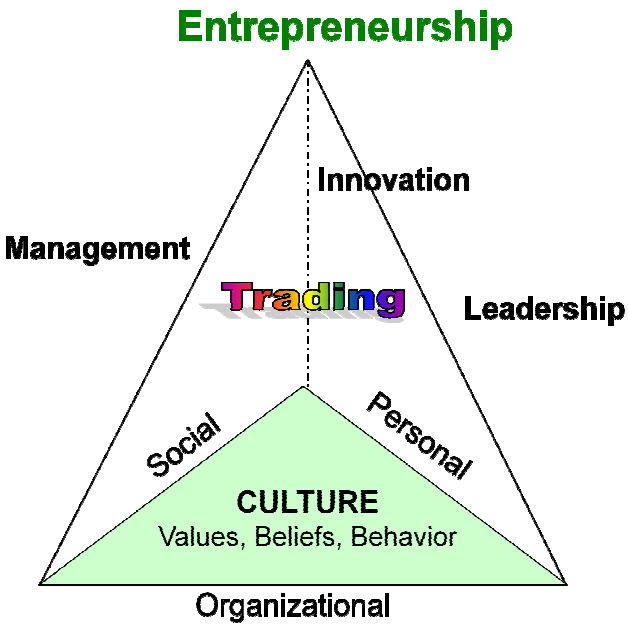


Figure 1
Entrepreneurial Pyramid – persons and processes in business

We will try to explain the rational of the decision we made about the previous graphic representation, based on the philosophical principle "we are what we do". We consider that the fundamental of the entrepreneurship relies in cultural aspects. We want to emphasize here the role of education, as a part of the cultural evolution, at personal, organizational and social level. When talking about the personal level, it is very important to separate two dimensions: on one hand the cultural background of a person that becomes an entrepreneur and on the other hand the aspects that refer to the fact that most of the people must work for and with the entrepreneur, so they have to pay respect to that person. Coming from a new member of EU country, still in transition to the market economy, we think that the cultural socialist or communist heritage combined with the mosaic of the emerging capitalism will affect for long time the pro-entrepreneurial culture. At a social level there is a wide range of representation of the entrepreneurial concept, mostly oriented on the empiric side, providing contrasting examples.

In our opinion the core side of a business in the commercial part. The meaning of every enterprise is accomplishing the exchange with customers. Actually, we consider that no activity can be defined as a business unless somebody sells something, so that the function of trading and trading competencies must be a priority for the entrepreneur.

The three sides of our model rely upon the roles that an entrepreneur plays in everyday activity regarding the business. First, the entrepreneur is an innovator, in the sense of a small creator, a person interested to make a change in order to improve his own life and the life of others. Our opinion is that in the entrepreneurial studies the innovative process must be regarded differently from the big organizations, where we are often dealing with the concept of project and the project management. Secondly, the entrepreneur is a definitely a manager, the key persons who makes decisions. At the beginning of a new venture seldom the entrepreneur bases his decision upon a team. When observing the way of acting of entrepreneurs, we have discovered that sometimes they can act in a state of dictatorship, explained by the rough condition and the imperative of deadlines. Even after the growth of a company the founder tend to remain much implicated in the functions of planning and controlling, naturally attached to the power dimension. Last, but not least, an entrepreneur is a leader. Without charisma and the capacity of generating enthusiasm he will never build effective and efficient teams that can develop the business. Leadership is a very sensitive issue and in our studies we have remarked that the anti-leader style of an entrepreneur in one of the main causes for a business to remain small or to disappear.

Before entering in the field of features and competencies regarding the entrepreneurship, we want to reinforce “the motivation state”, the simple need for success, seen by entrepreneurs as a combination of three directions:

- Material (money);
- Personal (own boss, independent, achiever, self-esteem);
- Social (public image, responsibility, influence).

Many researchers say that the profile of an entrepreneur is fundamentally related to attitude, a business orientation being a combination of several elements, such as:

- Achievement & Goal Orientation;
- Autonomy;
- Innovation;
- Opportunism;
- Personal Control;
- Business & Environment Uncertainty;
- Self-Esteem & Confidence;

The personal entrepreneurial attitude is the source for the entrepreneurial behavior, and we have combined several theoretical currents with empirical studies based on interviews [11] in order to propose a synthetic image for features and competencies of an entrepreneur.

Table 1. Entrepreneurial Features and Competencies.

Entrepreneurship Block	Achievement Cluster	Opportunity Seeking and Initiative
		Persistence
		Fulfilling Commitments
		Demand for Quality and Efficiency
		Taking Calculated Risks
	Planning Cluster	Goal Setting
		Information Seeking
		Systematic Planning and Monitoring
	Power Cluster	Persuasion & Networking
		Independence & Self Confidence

Furthermore, we will go into details about every characteristic we have proposed above, providing some examples and trying to identify the training opportunities that can meet the need for expanding the entrepreneurial culture.

In the “Opportunity Seeking and Initiative” area we have observed that the entrepreneurial behavior of a person is defined by the next set of actions: Does things before being asked or forced to; Takes actions to extend the business into new areas, goods or services; Seizes opportunities to start or develop a new activity, obtain financing, etc.

The next condition, the “Persistence” is very important to a entrepreneur. Since opportunity seeking and innovation need resources, the persistent entrepreneur gathers experience and design systems that can act repetitively to exploit the resources. Te persistent entrepreneur model Takes action in the face of significant obstacles and challenges; Repeats actions or switches to alternative way to meet a challenge or overcome an obstacle; Makes personal sacrifice or expends significant effort to complete a job.

“Fulfilling Commitments” is about bringing the sustainable development concept at micro level. Every entrepreneur wants his business to last for a long time and there are some simple actions to do: Takes personal responsibility for the performance necessary to achieve goals and objectives; Pitches

in with workers or takes their place (if needed) to get the job done; Strives to keep customers satisfied and balances long-term goodwill and short-time gains.
In a more and more competitive economy the "Demand for Quality and Efficiency" is an imperative for every business. Actually the place of a business in a market relies on the quality of its goods and services package according to the target market. The know-how of combining and sparing resources is the key for profitability. Therefore an entrepreneur should: Find ways to do things better, faster and/or cheaper; Act to do things that meet or exceeds standards of excellence; Develops or uses procedures to ensure that work is completed on time and meets standards of quality.
"Taking Risks" is a formula that we can find in many definitions of the entrepreneurship. There will be always businesses which will go broke from many reasons. Nevertheless, the difference between successful entrepreneurs and losers is about the evaluation of risk. A responsible entrepreneur will always: Deliberately calculate risks and evaluates alternatives; Take actions to reduce risks and control outcomes; Keep placing oneself in situations involving a challenge and evaluated risk.
The "Goal Setting" area is about motivation, from personal to organizational level.
The behavior of an successful entrepreneur issues from the next main characteristics: Sets goals and objectives which are personally meaningful and organizationally relevant and challenging; Articulates clear and specific long term goals; Sets measurable and achievable short-term objectives. Goals and objectives are intended to guide teams and individuals, and also to draw maps and timeframes.
One of the most demanding conditions for an entrepreneur is "Information Seeking". In a multimedia society where knowledge tends to be the most valuable resource and the quantity of information multiplies geometrically, an entrepreneur should build a system for processing information. His behavior can be defined by the statements: Personally seeks information from the marketing environment (customers, suppliers, competition, etc); Does personal research on how to provide a product: good, service, complex solution; Consults experts for business and technical advice. We must admit that in most of business domains IT&C is one of the main investment in order to build solid information systems both for assisting the decision making process and for administrating automated processes.
"Systematic Planning and Monitoring" is much related with the management side of the entrepreneurship. Nobody plans to fail, but many people fail to plan. Planning refers to the design of the future, and if we are allowed to say so, a good planner is a clairvoyant. A successful entrepreneur usually acts according to the following statements: Plans by breaking large tasks down into subtask with clear time frames;
Revises plans in light of feed-back on performance or changing circumstances; Keeps financial records and uses them in order to make decisions.
When someone wants to test a business idea there is a simple question: Who is the first customer, the first buyer of your outcomes? It is intended to test the capacity of generating positive feed-back in marketing. The "Persuasion & Networking" is another key condition in order to succeed and a real entrepreneur Uses deliberate strategies to influence and persuade others; Involves key people as agents to achieve own objectives; Takes actions to develop, maintain and consolidate a network of business contacts.
"Independence & Self Confidence" is one of the factors that explain the source of entrepreneurship. Many professionals become entrepreneurs because they are not in the position to make decision or pursuing an opportunity within their organizations, or simply they are not obedient to the system. We consider that the two variable listed above are interdependent, because without self confidence (we hope that is brought by the professionalism) is very difficult to remain independent. Mostly in former socialist countries, but examples can be found in the developed countries too, this issue generates discussions about corruption. In our opinion the corruption is the opposite of independence in the business area, and the plague for confidence and also self confidence. A successful entrepreneur Seeks autonomy from the rules and control of the others; Attributes to oneself the causes of failures and successes, in case of failure find the reason and takes corrective actions; Expresses confidence in one's own ability to complete a task.
Because very often the entrepreneurship is associated with starting a business, we propose a *To Do* list containing several questions for the new venture:

- Define precise needs and expectation of "profiled" or real customers (target market);

- Define business concept (based on experience) and legal aspects;
- Make internal and external environment Analyses (focus on competition);
- Define expected results and compare with the investment effort;
- Define appropriate procedures and technologies (Know-How) about producing and providing the product;
- Describe the team (key personnel, structure, functions and roles).

  …it is good to have *Plan B*….

3 CONCLUSION

Before starting the discussions, we must declare that this article is a part of a series of works regarding the entrepreneurship phenomenon and the entrepreneurship education worldwide. During our theoretical research and empirical findings we have discovered that entrepreneurship is fundamentally related with the model of the person who is or intend to become an entrepreneur. Although there are not standard formulas or recipes to transform a person in a successful entrepreneur, there are several characteristics supposed to explain the success in the business area. Entrepreneurship relies first upon a state of mind, the special spring for the motivation. We have observed that many specialists tend to associate the entrepreneur concept with the emerging phase of a business. We think that being an entrepreneur is a "lifelong challenge" that goes along management, innovation and leadership. When referring to training opportunities, we consider that academics and trainers must take into their consideration the opportunity to collaborate with present and future entrepreneurs in order to design and develop modules that can improve the knowledge for the process of value creation.

Acknowledgement

The international team of the European Entrepreneurship Education Project.
The Romanian team of the EDARO Research Project.
Colleagues, friends and family who accept my entrepreneurial behavior.

REFERENCES

[1] CIUCAN-RUSU, L. *Entrepreneurial Features and Competencies – Training Opportunities*. EEE Project - 1st Meeting, 2008, Tirgu-Mures, Romania.

[2] GOOD, W.S. *Building a dream: a comprehensive guide to start a business of your own.* McGraw-Hill Ryerson, 1993, 280 p, ISBN 0-07-552848-7.

[3] GORRE, P. *Le guide du createur d'entreprise.* Editions du Puits Fleuris Paris, 1999, 307 p, ISBN 2-86739-132-6.

[4] LOGIEZ, C., VINAY, E. *Entreprendre dans les Services.* Dunod Paris, 2001, 220 p, ISBN 2-10-005166-0.

[5] LEGER-JARNIOU, C. *Realiser l'etude de marche de son projet d'entreprise,* Dunod Paris, 2000, 244 p, ISBN 2-10-004486-9.

[6] KAPLAN, J.M. *Patterns of Entrepreneurship,* John Wiley and Sons Hoboken, 450 p, ISBN 0-471-20382-3.

[7] PAPIN, R. *Strategie pour la Creation d'Entreprise.* Dunod Paris, 2007, 719 p, ISBN 978-2-10-050772-6.

[8] SILVA, A.R. *Experiment Success,* Radical Craiova, 2006, 104 p, ISBN 973-8386-27-2.

[9] SOLYMOSSY, E. *Entrepreneurial dimensions: the relationship of individual, venture and environmental factors to success*. Ph D Thesis, Department of Marketing and Policy, Weatherhead School of Management, Case Western Reserve University, 1998.

[10] TIMMONS, J.A. *New venture creation: entrepreneurship for the 21st century.* Irwin, 1994, 496 p, ISBN 0-256-11548-6.

[11] ***, UN – EMPRETEC Program Manual 2006.

MACRO-FINANCIAL DEVELOPMENTS OF SLOVAKIA: AN EMPIRICAL ANALYSIS BASED ON THE MONETARY CIRCUIT THEORY

By **Matthieu LLORCA**[1]

Conference National and Regional Economics VII, October 1-3 2008, Kosice, Slovakia.

Abstract

The main purpose of this study is to test the empirical relevance of the dynamic monetary circuit theory by explaining macro-financial developments in Slovakia over the last decade. Empirical evidences are provided first by using the Keynes-Kalecki identity in the Slovakian case and second by testing two main hypothesis: on the one hand, money is endogenous and on the other hand, the causality is running from investment to saving, Our econometric results concluded to the relevance of the dynamic monetary circuit in the case of Slovakia.

Keywords: *Monetary circuit theory, Keynes-Kalecki identity, endogenous money, investment-saving relationship, Slovakia.*

JEL classification: E12, E21, E22, E51.

[1]Assistant Professor at the University of Bourgogne, LEG/FARGO-CEMF,
mail: llorca@iut-dijon.u-bourgogne.fr

1. Introduction

The 1st January 2009, the Slovak Republic will be the first country of the Viségrad grup (and the second Central eastern and European countries, after Slovenia in 2007) to join the euro area, five years after the entry in the EU. Through such rapid economic success (compared to the other New Member States), it seems interesting to recall the main factors of Slovak success and its macro-financial developments by using the theoretical framework of heterodox analysis: the monetary circuit theory[2]. This is a monetary theory of production which can be viewed as general approach to reveal some macro-financial developments of Slovakia. Indeed, *circuitists* insist on the macroeconomic aspect of money (which is the main message of Keynes monetary analysis[3]).
As a result, the main purpose of this study is to test the empirical relevance of the dynamic monetary circuit theory by explaining macro-financial developments in Slovakia over the last decade. Empirical evidences are provided first by analysing the Keynes-Kalecki identity in the Slovakian case and second by testing two main hypothesis of the circuit theory: on the one hand, money is endogenous and on the other hand, the causality is running from investment to saving, Our econometric results concluded to the relevance of the dynamic monetary circuit in the case of Slovakia.
The paper is organised as follows: section 2 outlines the theoretical framework, namely the monetary circuit theory. Section 3 provides a descriptive analysis of macro-financing developments in Slovakia over the last decade. Section 4 reveals our econometrics findings.

2. Theoretical framework: the monetary circuit theory

Monetary circuit theory is both a credit, money and production theory but also a profit and repartition theory. Money is the core of such analysis in a monetary economy of production. Circuit is defined by Parguez (1977) as monetary flows treated on a hierarchical basis. Moreover, circuit is a sequential dynamic approach, i.e a sequential historical time (Robinson, 1980).
Besides, monetary circuit theory is based on a division of the society between classes with a specific agent hierarchy connected to each other by flows. This system includes six economic agents: firms, commercial bank, the Central Bank, households, the government and the rest of the world. Such division of the society between various groups helps us to understand the role of income distribution played by the money.

We focus more particularly in this study on three main pillars of monetary circuit theory[4]: money endogenous, investment causes saving and the Keynes-Kalecki identity.

2.1 Money is endogenous

Post Keynesian economists consider that money supply is endogenous. Indeed, when economic units borrow from banks, deposits, and, therefore, bank money are created *ex nihilo* (Aglietta, 1979, p. 335). Such flow of money is endogenous because it results from the credit necessary to firms to realize their production plan: this is the so-called Keynes finance motive (1973, xiv, p. 220). Endogenous money is connected to the firm process production by insisting on the commercial banks

[2] Monetary circuit theory was first developed in France during the 60' and 70' decade through the writings of Le Bourva (1962), Schmitt (1966, 1971, 1975 and 1984), Barrère (1973) and Parguez (1975, 80, 84 and 96). Besides french circuit school, it exists a circuit italian school with Graziani (1984, 85, 89 and 90), Messori (1985) or Bellofiore (1985).

[3] Monetary circuit theory has several theoretical roots such as: Wicksell (1898) with the concept of credit economy, Schumpeter (1954), Keynes (*Treatise on Monney* 1929; the *General Theory*, 1936; and the writings of Keynes, 1937) and the finance motive, Kalecki (1933, 1938 and 1954) concerning the distribution wage-profit and the causality between investment-saving, without forgetting Sylos-Labini (1948) or Joan Robinson (1956).

[4] For a detailed analysis of the relevance of the monetary circuit theory (see Cingolani, M., 2008a and Llorca, 2008)

to create money *ex nihilo*. In other words, production makes the endogenous nature of money. Moreover, we can notice that when the loans are repaid, deposits are destroyed.
Endogenous money supply implies that causality runs from bank lending to bank deposits. In these conditions, central banks have no control over total borrowings and hence money stock.
However, endogenous money concept conduced to several debates between Palley (1998) and Basil Moore (1988) concerning the endogenous nature of money supply and its mechanisms. Thus, Pollin (1991) identified three distinct approaches among postkeynesian theory: the accommodationists view, the structuralist view and the liquidity preference view.

Accommodationist view argues that the central bank accommodate the demand for reserves and sets the cost of short-term liquidity through the overnight interest rates. Commercial banks then set their loan rates as a mark-up over these rates and attempt to meet all borrower demands for bank loans. This implies that money supply is determined by the demand for bank loans. Loans create deposits, and loans are determined by creditworthy bank borrowers.
Bank loans are both a financial asset and liability to the banks. Banks meet loan demands with deposits. When borrowers demand bank loans, deposits are created. When loans are repaid, deposits are destroyed. Net bank lending allows economic units to deficit-spend and hence stimulate aggregate demand. The rates charged on loans and deposits, therefore, affect the growth of money and aggregate income (Moore, 1989).
Changes in money income cause the change in demand for bank loans, which in turn affects monetary growth. Similarly, bank loans create deposits, which in turn are used to finance increases in aggregate demand (Kaldor and Trevithick, 1981).
Moore (1989) argues that the central bank must and always accommodate bank demand for reserves and currency, to fulfill its responsibility of preserving financial system liquidity. The central bank sets the reserve requirements and short-term rate. Thereafter, the quantity of reserves it supplies becomes completely endogenous, determined by the quantity of reserves demanded by banks to support their lending and deposit-taking activities. The central bank has no control over total reserves, but merely alters the mix of borrowed and non-borrowed reserves to achieve its interest rate target (Moore, 1989, pp. 176-177).
To sum-up, with the accommodationist view, the monetary authority is only able to control interest rates but not the supply of reserves. As a result, the money supply function is perfectly interest rate elastic (Moore, 1989, p. 66; 1998, p. 176).

The structuralist view to endogenous money considers that the central bank does not fully accommodate reserves demand by commercial banks. As bank lending increases, demand for reserves will rise. But, according to the structuralists, the accommodation from the central bank will only be partial, and hence interest rates are raised in the process (Palley 1996, p. 589). Indeed, structuralists argue that the central bank retains some control over the supply of reserves. According to Palley (1998, p. 171), the central bank has an option of either targeting the monetary base or interest rates; or it even uses either as an instrument for some other target.

The liquidity preference view accepts the core of the money endogeneity thesis. However, they consider that credit money can be in excess supply (Howells, 1995, p. 90-91) given there is no independent demand function money and that economic units have different liquidity preferences about the amount of money they wish to hold. Thus, by using the money demand argument, Howells suggests that if the supply of deposits is insufficient to match the demand for loans, individual preferences will change relative interest rates, thereby raising the supply of deposits and reducing the demand for loans. He concludes that variations in relative interest rates must continuously occur in order to ensure that the demand for newly created deposits marches net new loan demand by borrowers (Howells, 1995, p. 105).

According to Arestis (1996, p. 113), circuit school constitutes an important support of the endogenous money thesis, i.e horizontalist view, because it claims that central bank has an accomodationnist role and must fix nominal interest rates.

2.2 The causality is running from investment to saving

In the first stages of the circuit, money is first created by banks following the firms demand to finance production. When money is distributed under income form and then spend, such money can be used to pay households consumption and the firm investment. At this moment only, money can be saved: money created initially by the credit offered to firms, is recovered under sale form, but if a part of incomes is saved by households, firms cannot recover the totality of money that they borrowed and they cannot reimburse entirely the credit offered. As a result, firms must be indebted with households (financial savings) and banks (amount of saving that households keep under liquid form of deposits). In these conditions, it appears that investment created its proper saving, without a necessary adjustment of interest rate. Such relationship was highlighted by Kalecki during the 30' decade,

Moreover, at the first stages of the circuit, financial markets don't have an important role in the investment financing: Graziani (1996, p.3) claims that financial markets are never a fresh liquidity source for firms in the initial production process; they act only as a source of final financing.

According to Parguez (1975, pp. 272-309), the macroeconomic identity between saving and investment is considered as an endogenous flows of money creation and destruction, so that that the causality is running from investment to saving. In other words, investment decided by firms determines the saving amount[5]. To invest, it does not necessary to have saving or deposits before. As a result, investment is never limited by saving shortage.

To sum-up, circuit theory postulates that investment governs savings; the profit share in the national income is the main regulator. It results from it a hierarchy between agents because firms decide via the investment about the wage, profits and employment level, and when such investment is accepted by banking system, household must adapt to this.

2.3 Saving-investment identity: Keynes-Kalecki identity

Among the key ideas of the monetary circuit theory, it exists laws purely macroeconomics, structural relationship whose the main important is the macroeconomic identity formulated first by Kalecki (1935) and Keynes (1936, chapters 6 and 7 of the General Theory). Such relationship between investment and saving was specified by numerous authors[6].

If we consider five macroeconomic sectors: firms (e), households (m), banks (b), government (g) and the foreign sector (f), the Keynes-Kalecki identity can be written:

$$(S_e - I_e) + (S_f - I_f) = (S_g - I_g) + (S_m - I_m) + (S_b - I_b) \qquad (1)$$

where $(S_e - I_e)$ is the firm profit; $(S_f - I_f)$ is the current account surplus ; $(S_g - I_g)$ is the budget deficit ; $(S_m - I_m)$ is the net borrowing household financial position ; $(S_b - I_b)$ is the bank profit. Such identity is always valid *ex post* for the final financing.

The identity reveals that if an economic sector has a net lending financial position, another sector will have a net borrowing financial position. As a result, the hierarchy between the different sector in the circuit explains the causality inside the Keynes-Kalecki identity running from the right side of the identity (i.e budget deficit, private consumption and bank profits) to the left side, namely firms profits and current account (Parguez, 2007).

[5] On the contrary, in an agricultural economy ("old regime"), saving determines investment (Bliek and Parguez, 2006, p. 51).

[6] We can quote Steindl (1982), Barber (1984), Fröhlich (1985), Parguez (1985 and 1990), Asimakopulos (1987), Guger and Walterskitchen (1988), Wray (1989), Toporowski (1993), Seccareccia and Sharpe (1994), or Parguez and Seccareccia, (2000).

3. Macro-financial developments of Slovakia: descriptive analysis

Our descriptive analysis is based on three elements: an overview of the main economic indicators, the Keynes-Kalecki identity and the creation of money by banks.

3.1 Overview of Slovakian main economic indicators

Overview of Slovakian main economic indicators

	Read GDP	Inflation rate	Short-term Nominal Interest rate	Budget balance	Public debt
1996-2007	5,05	6,39	8,33	-5,36	37,83
1996-2000	3,38	8,22	15,11	-6,68	36,4
2001-2004	4,55	6,65	6,6	-5,22	44,15
2005-2007	8,5	3	3,86	-2,9	32,3

Source : Eurostat

The table 1 reveals several observations: first, the Slovakian growth was highly accelerated since 2005 whereas inflation and interest rate were reduced since 2005 with a decreasing budget balance and public debt.
Moreover, Slovakia has obtained an average growth rate of 5,05 % over the last decade. Such results were notably conducted by external and domestic demand (household consumption, private and public investment). Indeed, since 2001 a mechanism of growth led by demand side can be identified[7]. On the contrary, the low level of growth in the year 2000 was caused by the structural adjustment chosen by the central authorities to control budget and current account deficits.

On the fiscal policy side, Slovak public finances are sound (budget deficit and public debt are respectively below 3 % and 30 % of GDP) and public debt is sustainable (see Llorca and Redzepagic, 2007 and 2008).

On the monetary side, Slovakia widened its exchange rate band in january 1997 (+/- 2,25 %) up to October 1998 when the koruna became a floating managed.
Moreover, according to Beblavy (2002), Slovakian monetary policy between 1999 and 2001 can be characterized such as a target inflation policy. Indeed, even if the exchange rate is officially floating since 1998, it plays an important role (NBS, 1999). Thus, the National Bank of Slovakia (NBS) intervenes on exchange rate markets in order to reduce the excessive volatility of the koruna against the mark then the euro between 1998and 2005 and to fight against appreciation pressure on the koruna since 2002 to 2005.
Indeed, Slovak authorities were worried by the fact that Slovak competitiveness can be affected negatively by the rapid koruna appreciation. These last years, Slovak koruna was substantially appreciated against the euro (Egert and Lommatzsch 2004; Toth et Chudik, 2004). The average appreciation rate was near 4 % per year between 2000 and 2004 (Bress, Fink and Haiss, 2004) and was the highest among the New Member States. Such appreciation was conducted par the rapid productivity growth resulting from high FDI inflows, notably in the car sector.

[7] Thus, in 2001, the gross investment has increased (more than 10 % compared to 2000) due to two factors: high firm profitability and (ii) massive FDI inflows attracted by the privatizations of public firms. In the same times, wage was increasing whereas in 1999 and 2000, it was decreased

Thus, when the real koruna appreciation exceeds the growth productivity in some traditional manufacturing sectors, these latters are affected by a lack of competitiveness. In these conditions, the NBS reduced many times interest rate and intervened on the exchange rate market notably in 2004 in order to contain the appreciation pressure on koruna. Such central bank interventions made the koruna stable.

On the external side, the current account deficit is financed by the inflows of FDI. The recent buildings of new factories accelerate exports and contribute to ameliorate payment balance.

3.2 Slovakian stylized facts by using Keynes-Kalecki identity

Table 2. Financial position of institutional sectors in Slovaquia

	Non-financial corporations	Financial corporations	Government	Households	Foreign sector
1995	130,71	328,27	-510,87	363,9	-312
1996	-1383,68	-176,17	-1648,93	1545,82	1662,95
1997	-1729,76	105,71	-1186,45	1018,66	1791,83
1998	-1580,8	50,35	-1060,35	694,32	1896,48
1999	98,54	122,63	-1362,46	417,04	724,25
2000	1733,09	184,12	-2692,64	180,72	594,71
2001	-509,01	288,73	-1526,37	53,6	1693,05
2002	-617,79	516,98	-2123,27	-223,01	2447,09
2003	-1118,42	273,78	-809,13	-296,27	1950,03
2004	-1092,17	116,11	-815,75	-399,06	2190,87
2005	-2266,98	352,21	-1078,53	-421,15	3414,44

Notes: (-) Corresponds to a net borrowing position; (+) corresponds to a net lending position
Source: Eurostat

The Keynes-Kalecki identity reveals the followings stylized facts in the case of Slovakia during the period 1995-2005:
First, it appears that Slovakian financial position sectors has changed drastically over such last decade, so that we can consider two sub-periods to illustrate macro-financial developments in Slovakia.
A first period 1995-2000 corresponded to the post-transition years with an increasing budget deficit and bank profits (net lending position) whereas the net lending household financial position decreased. Finally, non-financial corporation, after a net borrower position from 96 to 98, obtained a net lending position in 1999 and 2000.
The second period 2001-2005 corresponds to the pre-EU adhesion with a decreasing budget deficit and bank net lending position (in 2003 and 2004) whereas non financial corporation and household indebtedness were increasing; bank profits (net lending position) were reduced in 2003 and 2004.

3.3 Monetary process creation

Table 3. Monetary process of creation (in percentage)

	Slovakia	
	Money commercial bank	Money Central bank
2000	94,34	5,65
2001	95,33	4,66
2002	37,35	62,64
2003	72,17	27,82
2004	143,10	-43,10
2005	86,63	13,36

Source: author calculations

The calculation of the share of commercial and central bank in the monetary process creation[8] reveals that over the period 2000-2005, monetary creation comes mainly from commercial bank, except in 2002. Such information confirms the monetary circuit theory where money is created *ex nihilo*.

4. Econometric results about endogenous money and the causality between investment and saving

4.1 Empirical hypothesis of endogenous money

The accommodationist view argues for full accommodation of reserves by the central bank and commercial banks, in turn, meet all borrower demands for loans. In these conditions, our econometric causality test must reveal a unidirectional causality from the total commercial bank loans (LL) to the monetary base (Lb) and the M3 money supply (LM3).

The structuralist view can be considered a mixed model since it mixes some features of the orthodox monetarist approach (causality from the base [Lb] and the M3 money multiplier [Lm] to total bank loans [LL]) because they suggest that central bank retain some control over the supply of reserves (Palley, 1998 and Pollin, 1991).

Finally, the liquidity preference view supports the core theoretical argument of the accommodationist view that there is causality from total bank loans (LL) to the M3 money supply (M3). However, this approach suggests that economic units have independent liquidity preferences on how much money they wish to hold. Hence, the existence of an independent demand function for money would place constraints on the ability of loans to create deposits (Howells, 1995). Such an independent demand function implies causality from the M3 money supply (LM3) to total bank loans (LL).

The hypotheses of the three empirical studies representing the three theoretical views are summarized in table 4.

Table 4. Empirical hypotheses of the three approaches on endogenous money supply

Accommodationist (Moore, 1989)	**Structuralist** (Palley, 1996, 1998; Pollin 1991)	**Liquidity preference** (Howells, 1995)
LL → LM3, Lb	LL ↔ Lb, Lm	LL ↔ LM3

Notes: LL is log-level of total commercial bank loans; Lb log-level of monetary base; LM3 is log-level of the M3 money supply; Lm is log-level of the M3 money multiplier.

[8] We use currency and deposits expressed in flows (millions of euros) at the assets of commercial bank, central bank, government and rest of the world. Commercial bank money corresponds to the sum of currency and deposits at the commercial bank and rest of the world assets; whereas central bank money is the sum of currency and deposits at the central band and governments assets.

We employ the same methodology as in Howells and Hussein (1998), Nell (2001) and Vera (2001), namely a causality analysis. To test the endogenous hypothesis, we use causality tests between some variables.

We detect causality with standard causality test[9]: Granger causality test. It identifies the possibility that past change of a variable can help to explain the current changes of another variable. In other words, Granger standard causality test detect only short-term causality.

Two steps help us to detect short-term causality: (i) unit root tests (via two tests: Augmented Dicker-Fuller [1979 and 81] and Phillips-Perron [1988]) (ii) Granger causality test (1969) if the variables are integrated by the same order (optimal lag being determined by Akaike and Schwarz criteria).

We test the endogenous money hypothesis by detecting causality between credit and monetary base, credit and monetary multiplier and credit and money supply (M3)[10]. Every variable is expressed in log.

Our data are quarterly and extracted from the National Bank of Slovakia. Our sample covers the period: 2002-1 to 2007-4.

Table 5. Time-series Unit Root

Tests	**Augmented Dickey-Fuller (ADF)**	**Phillips-Perron (PP)**
LOANS	T & I (2) -5.26**	T & I (3) -5.37
Δ (LOANS)	T&I (6) -4.97**	N(2) -5.07**
MONETARY BASE (Lb)	T & I (0) -5.45**	N (5) -8.91 **
MONEY MULTIPLIER (Lm)	T & I (0) -3.18	N (5) -3.20
M3	T & I (0) -0.96	N (5) -1.17
Δ (M3)	T&I (6) -6.19**	T&I (3) -6.40**

Notes: (1) Δ(LOANS) indicates the loans in first difference; and Δ(M3) M3 in first difference. (2) The tests are managed while having, with the precondition, determined the number L of lags to introduce into the equation of test: L is indicated between bracket in the table. (3) Moreover, the model is estimated with deterministic trend and intercept for all the series with the ADF tests. (4) * Statistically significant at 5% level (the MacKinnon critical value for rejection of hypothesis of a unit-root is -1.95) and ** Statistically significant at 1% level (the MacKinnon critical value for rejection of hypothesis of a unit-root is -2.63). The estimations were carried out in E-views version 5.1.

[9] The second way to detect causality is to use a VECM (*Vectorial Error Correction Model).* However, such specification is not valid in the Slovak case (moreover, our sample is not very large with only 27 observations), contrary to the other country of Viségrad group (Poland, Czech Republic and Hungary) where we detect causality with VECM specification (see Llorca, 2008).

[10] The results obtained are the same if we use M1 or M2 instead of M3

Table 6: Stationnary findings

Variables	**Order of integration**
Loans (LL)	I(1)
monetary base (LB)	I(0)
M3 Money multiplier (Lm)	I(0)
M3 (LM3)	I(1)

Table 7. Granger causality tests

	L = 6	**L = 4**	**L = 2**
DLL→LB	1,62	2,27 (0,11)	5,76 (0,01*)
LB→DLL	(0,26)	2,26 (0,16)	1,53 (0,24)
DLL→Lm	2,57 (0,12)	4,02 (0,02*)	4,97 (0,01*)
Lm→DLL		1,62 (0,22)	2,18 (0,14)
DLL→DM3	2,81 (0,10)	0,95 (0,46)	2,99 (0,03*)
DM3→DLL	2,34 (0,14)	0,70 (0,66)	0,21 (0,80)
	1,13 (0,43)		
	0,85 (0,56)		

Notes. L = The number of optimal lag based on Akaike criteria.

Table 8. Causality results

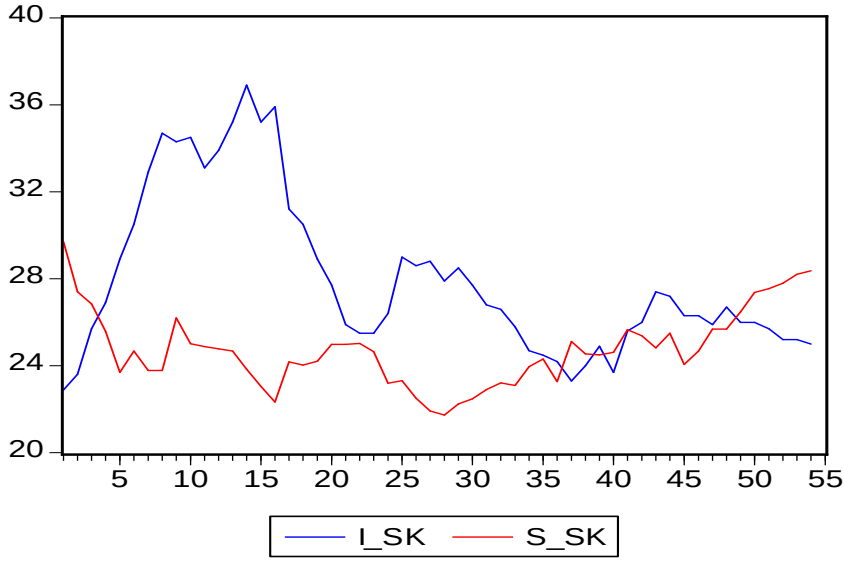
Causality detected	Slovakia
LL→LB LB→LL	Yes No
LL→Lm Lm→LL	Yes No
LL→M3 M3→DLL	No No

Tables 7 and 8 tabulate the result of the Granger causality test based on the *F*-statistics, and the *p*-values are in parentheses. The tests considered three different lag lengths of 6, 4 and 2 according to the Akaike criteria.
From the tests results, it can be seen that there was an unidirectional causality from total bank loans (LL) to monetary base (LB), money multiplier (Lm) and the M3 money supply (LM3). These results showed that money supply in Slovakia is endogenous in nature. Moreover, the causality running from LL to LB and Lm support the theoretical suppositions of the accommodationist view.

4.2 Saving-investment relationship

First, we study the unit root and cointegration properties of the saving and investment rates. The presence of the cointegration implies the existence of a long-run relationship. Moreover, we study the impulse response function for the relationship between the saving rate (SR) and the investment rate (IR) to explore the short-run dynamics. Finally, it is important to know the flow of causality. Does the growth of the IR ensure the growth of the SR as supported by the monetary circuit theory? Or does the causality flow in the reverse direction? We perform the Granger causality tests.
We define gross domestic saving as gross domestic product minus total consumption (private plus government). This measure has been called “basice saving” by Baxter and Crucini (1993, p. 420). Gross fixed capital formation is taken as a measure of investment. The two variables considered are gross domestic saving and investment as percentages of gross domestic product. We use quarterly data from Eurostat database. Our sample covers the period 1995-1 to 2008-2. Unit root tests (Augmented Dickey-Fuller and Phillips-Perron), cointegration tests (Johansen 1991 and 1995) and Granger causality tests (1969) are used. Before, some general observations on the data on saving and investment rates in Slovakia follow:
According to the graph below, it appears that investment exceeds saving, except during the periods: 1995-1 to 1995-3, 2004-01 to 2004-02, in 2005-01 and since 2007-01.

Investment and saving rate in Slovakia: 1995-1 to 2008-1



First, our result indicates that investment and saving are integrated of order 1 (table 6), so that we can analyse if it exists a cointegration relationship between these two variables. However, according to the tables 7 and 8, there is no cointegration relationship between these two variables, i.e there is no long-run relationship between saving and investment

Table 6. Time-series Unit Root and Stationary Findings

Tests	**Augmented Dickey-Fuller (ADF)**	**Phillips-Perron (PP)**
INVESTMENT	T & I (2) – 3.54	T & I (3) -2.97
Δ (INVESTMENT)	T&I (6) -6.28**	N(2) -5.73**
SAVING	T & I (0) -3.18	N (5) -3.20
Δ (SAVING)	T&I (6) -5.58**	T&I (3) -8.88**

Notes: (1) Δ(INVESTMENT) indicates the investment in first difference; and Δ(SAVING) the saving in first difference. (2) The tests are managed while having, with the precondition, determined the number L of lags to introduce into the equation of test: L is indicated between bracket in the table. (3) Moreover, the model is estimated with deterministic trend and intercept for all the series with the ADF tests. (4) ** Statistically significant at 5% level (the MacKinnon critical value for rejection of hypothesis of a unit-root is -1.95) and *** Statistically significant at 1% level (the MacKinnon critical value for rejection of hypothesis of a unit-root is -2.63). The estimations were carried out in E-views version 5.1.

Table 7: Test of the Trace and the Maximum Eigenvalue between I and S with linear deterministic trend in data, intercept and trend in equation.

H_0	Eigenvalue	Trace	Level 5 %
None	**0.09**	6.95	15.49
Max. 1	0.03	1.65	3.84

H_0	Eigenvalue	Maximum Eigenvalue	Level 5 %
None	0.09	5.29	14.26
Max. 1	0.03	1.65	3.84

NOTE -1 We use the cointegration tests of Johansen

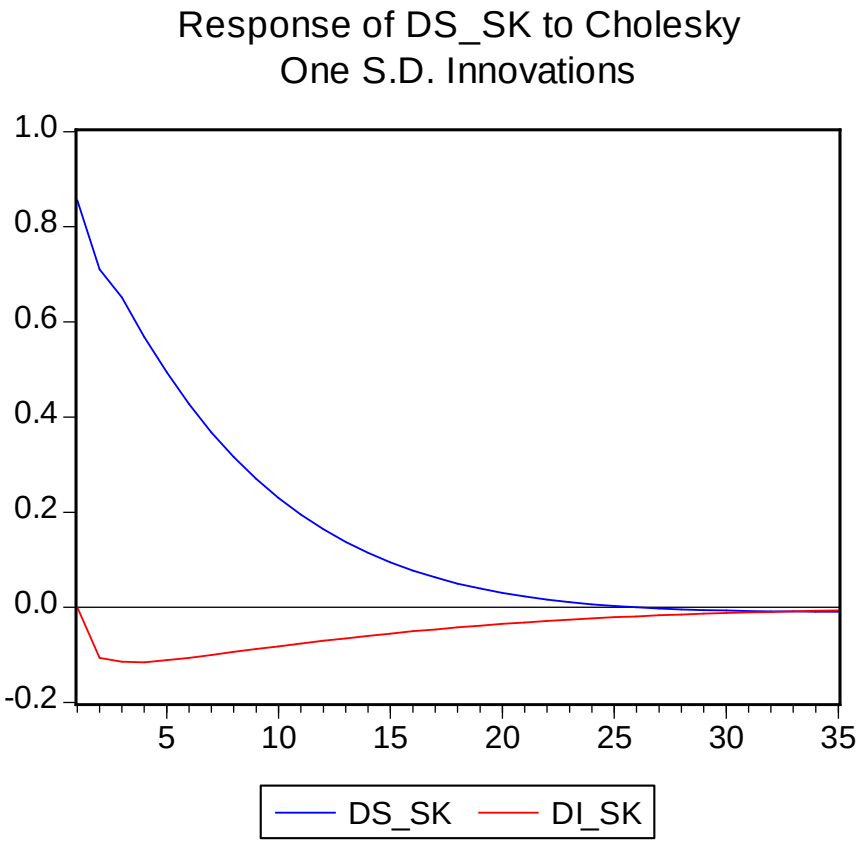
Table 8: ***Test of the Trace and the Maximum Eigenvalue between I and S with linear deterministic trend in data, intercept, but no trend in equation***

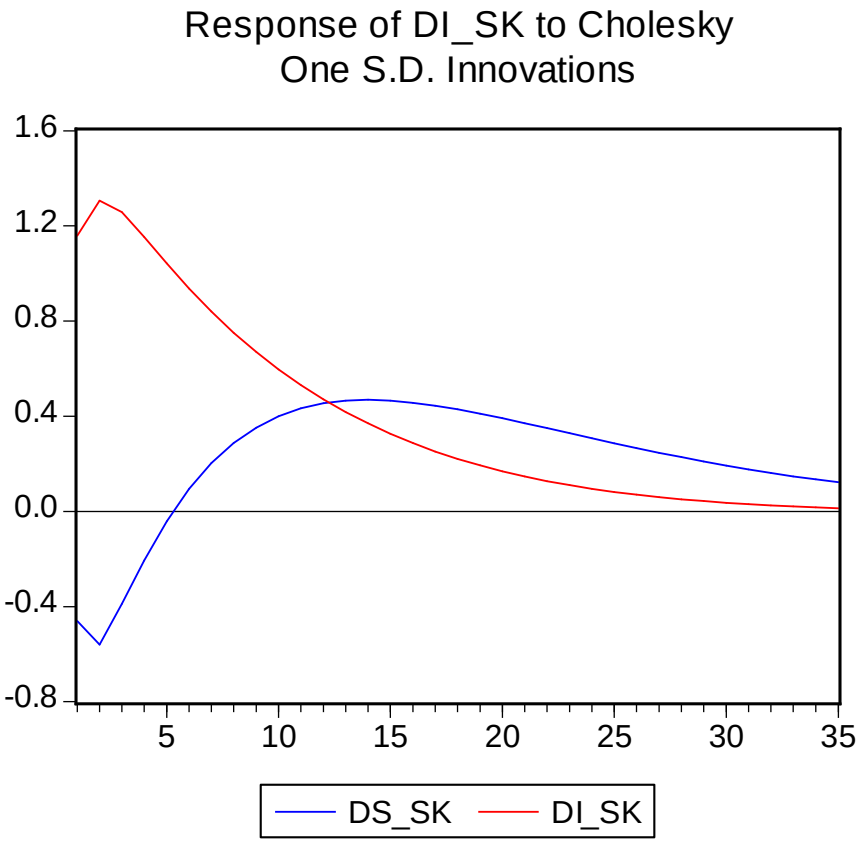
H_0	Eigenvalue	Trace	Level 5 %
None	0.28	20.22	25.87
Max. 1	0.04	2.44	12.51

H_0	Eigenvalue	Maximum Eigenvalue	Level 5 %
None	0.28	17.77	19.38
Max. 1	0.04	2.44	12.51

NOTE -1 We use the cointegration tests of Johansen

Moreover, to study the short run dynamic response, we follow Moreno (1997) and analyse the impulse response functions. As pointed out by Moreno, theory predicts that a shock to saving is expected to reduce the interest rate, and, thus, increase investment. A shock to investment, on the other hand, is expected to increase the interest rate and, thus, increase saving. In estimating the VAR equations, we use the first differences of SR and IR. The impulse response functions to one standard deviation innovation (S.D. Innovations) is given in Fig. 2 below.


Response of DS_SK to Cholesky
One S.D. Innovations
1.0
0.8
0.6
0.4
0.2
0.0
-0.2
5
10
15
20
25
30
35
DS_SK
DI_SK


Response of DI_SK to Cholesky
One S.D. Innovations
1.6
1.2
0.8
0.4
0.0
-0.4
-0.8
5
10
15
20
25
30
35
DS_SK
DI_SK

D(S) and D(I) stand for the first differences of saving and investment rates respectively. For Slovakia, the shock to the D(S) does not stimulate D(I): it takes a fairly long time for D(S) and D(I) to return to the equilibrium levels after the shocks. However, the shock to the D(I) stimulate D(S) during the initial quarterlies as expected by the monetary circuit theory.
Finally, Granger causality tests reveal that the causality is running from investment to saving. Such last result supports the monetary circuit theory in the Slovakian case.

Table 9. Granger causality tests

	L = 4	**L = 2**
DI→DS	5,30 (0,04*)	5,63 (0,01*)
DS→DI	1,20 (0,32)	1,75 (0,46)

5. Conclusion

The purpose of this study is to test the empirical relevance of the monetary circuit theory in the Slovakian case. We focus more particularly on two pillars of the circuit analysis: money is endogenous and the causality between saving and investment. Our econometric results supported these two thesis and confirm the relevance of the monetary circuit theory on the New Member States (see Cingolani 2008b and Llorca, 2008).

References

[1] Arestis, P. and Eichner, A.S. (1988), 'The post-Keynesian and institutionalist theory of money and credit', *Journal of Economic Issues*, 22(4), décembre, 1003-21.

[2] Barrère, A (1973), *Déséquilibres économiques et contre-révolution keynésienne*, Paris, Economica.

[3] Baxter, M., and Crucini, M. J. (1993), "Explaining saving-investment correlations", *American Economic Review*, 83, 416-436.

[4] Bellofiore, R. (1983), « Moneta e sviluppo nell'nalysi di Schumpeter », *Quaderni di storia dell' economia politica*, n.2.

[5] Bliek, J-G., et Parguez, A. (2006), *Le plein-emploi ou le Chaos*, Edition Economica.

[6] Cingolani, M. (2008a), « Full Employment as a possible objective for EU policy : A perspective from the point of view of the monetary circuit », *Panoeconomicus*, 2008, 1, pp. 89-114.

[7] Cingolani, M. (2008b), « Full Employment as a possible objective for EU Policy II. Review of some empirical aspects", *Panoeconomicus*, 2008, 2, pp. 167-184.

[8] Dickey, D. and Fuller, W. (1979), "Distribution of the Estimators for Autoregressive Time Series with a Unit Root", *Journal of the American Statistical Association*, Vol. 74, pp. 427-431.

[9] Dickey, D. and Fuller, W. (1981), "Likelihood Ratio Statistics for Autoregressive Time Series with Unit Root", *Econometrica*, Vol. 49, pp.1057-1072.

[10] Granger, C.W.J. (1969), "Investigating Causal Relationship by Econometric Models and Cross Special Methods", *Econometrica*, March 1987, 55 (2), 251-276.

[11] Graziani A. (1965), *Equilibrio generale ed equilibrio macroeconomico*, Napoli, Edizioni scientifiche italiane.

[12] Graziani, A. (1984), « The Debate on Keynes's Finance Motive", *Economic Notes*, 1, 15-33.

[13] Graziani, A. (1985a), "Le débat sur le motif de financement de J.M. Keynes », *Economie Appliquée*.

[14] Graziani, A. (1985b), « Monnaie, intérêt et dépenses publiques ». *Economie et Sociétés*, N° 2 Série MP - (Août 1985).

[15] Graziania, A. (1987), 'Keynes' finance motive', *Economies et Sociétés*, série Monnaie et Production, 21 (9), 23-42.

[16] Graziani, A. (1990), "The Theory of the Monetary Circuit", *Economies et Sociétés, Monnaie et Production*, 24 (7), 7-36.

[17] Graziani, A. (1996), "Money as purchasing power and money as a stock of wealth in Keynesian thought", in G. Deleplace and E. Nell (eds), *Money in Motion: The Post-Keynesian and Circulation Approaches*, London and New York, Macmillan and St. Martin's Press, 139-154.

[18] Graziani, A. (2003), *The Monetary Theory of Production*, Cambridge Eds.

Howells, P. (1995), "The Demand for Endogenous Money", *Journal of Post Keynesian Economics*, 18 (1), 89-106.

[19] Howells, P. and Hussein, K. (1998), « The Endogeneity of Money. Evidence from the G7", *Scottish Journal of Political Economy*, August 1998, 45 (3), 329-340.

[20] Johansen, S. (1991), Estimation and Hypothesis Testing of Cointegration Vectors in Gaussian Vector Autoregressive Models, Econometrica, Volume 59, pp. 1551-1580.

[21] Johansen, S. (1995), *Likelihood-Based Inference in Cointegrated Vector Autoregressive Models*, (Oxford University Press: Oxford).

[22] Kaldor, N. et Trevithick, J. (1981), « A Keynesian Perspective on Money », *Lloyds Bank Review*, January 1981, 139, 1-19.

[23] Keynes, J.M. (1930), *A Treatise on Money*, London: Macmillan. Reprinted in *The Collected Writings of John Maynard Keynes*, Vols V and VI, London and Basingstoke, Macmillan for the Royal Economic Society, 1971.

[24] Keynes, J.M. (1936), *The General Theory of Employment, Interest and Money*, London,
[25] Macmillan. Reprinted in *The Collected Writings of John Maynard Keynes*, Vol. VII, London and Basingstoke, Macmillan for the Royal Economic Society, 1971.
[26] Keynes, J.M. (1937a) "Alternative theories of the rate of interest", *Economic Journal*, 47 (186), 241–52. Reprinted in *The Collected Writings of John Maynard Keynes*, Vol. XIV, London and Basingstoke, Macmillan for the Royal Economic Society, 1973, 201–15.
[27] Keynes, J.M. (1937b) "The "ex ante" theory of the rate of interest", *Economic Journal*, 47 (188), 663–9. Reprinted in: *The Collected Writings of John Maynard Keynes*, Vol. XIV, London and Basingstoke, Macmillan for the Royal Economic Society, 1973, 215–23.
[28] Keynes, J.M. (1939) "The Process of Capital Formation", *The Economic Journal*, September. Reprinted in *The Collected Writings of John Maynard Keynes*, Vol. XIV, London and Basingstoke, Macmillan for the Royal Economic Society, 1973, 278-85.
[29] Le Bourva J. (1962), "Création de monnaie et multiplicateur du credit", *Revue économique*, 13, (1), Janvier, 29-56.
[30] Llorca, M. (2008), « Macro-financial developments of New Member States : an empirical analysis based on the monetary circuit theory », STAREBEI Report (forthcoming in december).
[31] Messori, M. (1985), "Le circuit de la monnaie: acquis et problems non-résolus" In *Production, Circulation et Monnaie*, edited by R. Arena and A. Graziani. Paris : Presse Universitaire de France, 1985.
[32] Moore, B. (1979), « The Endogeneous Money Stock », *Journal of Post Keynesian Economics*, automne 1979, pp. 49-70.
[33] Moore, B.J. (1988), *Horizontalists and Verticalists The Macroeconomics of Credit Money*, Cambridge University Press.
[34] Moore, B.J. (1989), "The Endogeneity of Credit Money", *Review of Political Economy*, 1 (1), 64-93.
[35] Moreno, R. (1997), "Saving-investment dynamics and capital mobility in the US and Japan", *Journal of International Money and Finance*, 16, 837-863.
[36] Nell, K.S. (2001), "The endogenous/exogenous nature of South Africa's money supply under direct and indirect monetary control measures", *Journal of Post Keynesian Economics*, Winter 2000-01, 23 (2), 313-329.
[37] Palley, T. (1996), "Accommodationism Versus Structuralism: Time for n Accommodation", *Journal of Post Keynesian Economics*, Summer 1996, 18 (4), 585-594.
[38] Palley, T. (1998), "Accomodationism, Structuralism, and Superstructuralism", *Journal of Post Keynesian Economics*, Fall 1998, 21 (1), 171-173.
[39] Parguez, A. (1975), *Monnaie et macroéconomie*, Paris, Economica.
[40] Parguez, A. (1977), « I=S, ou les mystères de l'épargne », WP.
[41] Parguez, A. (1980), « Profit, épargne, investissement : Eléments pour une théorie monétaire du profit », *Economie appliquée*, vol. 33, n° 2, p ; 425-455.
[42] Parguez, A. (1985), « La Monnaie, les Déficits et la Crise », *Economies et Sociétés*, Série *Monnaie et Production*, No. 2 (Ismea : Paris).
[43] Parguez, A. (1985b), « La Théorie générale : la révolution inachevée dans la théorie du capital et de la monnaie », *in* Barrère (ed.), Keynes aujourd'hui : théories et politiques, Paris, Economica.
[44] Parguez, A. (1986), « Au cœur du circuit ou quelques réponses aux énigmes du circuit », *Economie et sociétés*, série Monnaie et Production, n° 3, 23-39.
[45] Parguez, A. (1990), « Le mythe du déficit au regard de la théorie du circuit », *Economies et Sociétés*, série Monnaie et Production, n° 6, dévrier 1990, 129-140.
[46] Parguez, A. (2007), "The Monetary theory of unemployment and inflation or why there cannot be a trade-off between employment and inflation", Paper presented at the Third International Post-Keynesian conference of Dijon, November.
[47] Parguez, A. and M. Seccareccia (2000), "The credit theory of money: the monetary circuit approach", in J. Smithin (ed.), *What is Money?*, London and New York, Routledge, 101–23.
[48] Phillips, P. and Perron, P. (1988), "Testing for a Unit Root in Time Series Regression", *Biometrica*, Vol. 75, pp. 335-346.

[49] Robinson, J. (1956). *The Accumulation of Capital*, London, Macmillan.
[50] Robinson Joan (1980) , « Time in economic Theory », *Kyklos*, Vol 33, Fac. 2, pp. 229-239
[51] Schmitt, B. (1966), *Monnaie, salaires et profits*, Paris, Presses Universitaires de France.
[52] Schmitt, B. (1971), *L'analyse macroéconomique des revenus*, Dalloz.
[53] Schmitt, B. (1975), *Théorie unitaire de la monnaie, nationale et internationale*, Albeuve, Castella.
[54] Schmitt, B. (1984), *Inflation, chômage et malformations du capital*, Paris et Albeuve, Economica and Castella.
[55] Schumpeter, J. (1983), *Histoire de l'analyse économique*. Paris, Gallimard. (Edition originale anglaise, 1954).
[56] Sinha, D. anf Sinha, T. (1998), "An exploration of the long-term relationship between saving and investment in the developing economies: a tale of Latin American countries", *Journal of Post-Keynesian Economics*, Spring 1998, Vol. 20, No.3, 435-441.
[57] Steindl, J. (1982), 'The role of household saving in the modern household', *Banca Nazionale del Lavoro Quarterly Review*, March, 69-88.
[58] Sylos-Labini, Paolo. (1948), "Saggio dell'interesse e reddito sociale", *Roma, Accademia Nazionale dei Lincei, Rendiconti*, Series VIII, vol. 3, n. 11-12.
[59] Sylos-Labini Paolo. (1961). *Oligopolio e progresso tecnico*, Torino, Einaudi.
[60] Vera, A. P. (2001), "The endogenous money hypothesis: some evidence from Spain (1987-1998)", *Journal of Post Keynesian Economics*, Spring 2001, 23 (3), 509-526.
[61] Wray, R. (1989), « Two reviews of Basil Moore », *Journal of Economic Issues*, 23 (4), December, 1185-9.

PROJEKT SAKE – HOLISTICKÝ RÁMEC PRE AGILNÚ VEREJNÚ SPRÁVU

Gabriel LUKÁČ[1], Peter BUTKA[1], Tomáš SABOL[1], Marián MACH[2],

Ekonomická fakulta TU Košice[1], Katedra kybernetiky a umelej inteligencie FEI TU Košice[2]

gabriel.lukac@tuke.sk[1], peter.butka@tuke.sk[1], tomas.sabol@tuke.sk[1], marian.mach@tuke.sk[2]

Abstrakt

Projekt SAKE, ko-financovaný Európskou komisiou v rámci 6. rámcového programu, zastrešuje výskumné aktivity medzinárodného konzorcia v oblasti návrhu, vývoja a nasadenia systému pre podporu procesov verejných organizácií. Cieľom projektu je špecifikácia, vývoj a aplikácia holistického rámca a podporných nástrojov pre agilnú verejnú správu založenú na znalostiach s využitím sémantických technológií, ktorá bude schopná flexibilne sa prispôsobovať meniacemu sa vonkajšiemu informačnému prostrediu a potrebám.

Kľúčové slová*: *eGovernment, znalostný manažment, sémantické technológie, verejná správa

1 ÚVOD

V súčasnosti s explozívnym rozvojom informačnej spoločnosti a s neustálym nárastom objemu informácií stoja jednotlivci a organizácie pred zložitou úlohou efektívneho výberu relevantných informácií nevyhnutných pre každodenné riešenie zložitých administratívnych procesov.

Budúcnosť elektronickej verejnej správy (eGovernment) sa ukazuje najmä vo využívaní prostriedkov manažmentu znalostí s využitím najmodernejších sémantických technológií pri konfrontácii s častými zmenami legislatívy a vonkajšieho prostredia. Táto dynamika prostredia, v ktorej organizácie verejnej správy pôsobia, má za následok potrebu častých modifikácií aktivít a procesov v rámci danej organizácie. Keďže aplikácie elektronickej verejnej správy sú citlivé na tieto zmeny prostredia, je nevyhnutné aplikovať systematický prístup ako prvý krok k zaručeniu spoľahlivosti procesov, ako aj tokov informácií a pracovných postupov [4].

2 AKTUÁLNA SITUÁCIA VEREJNEJ SPRÁVY

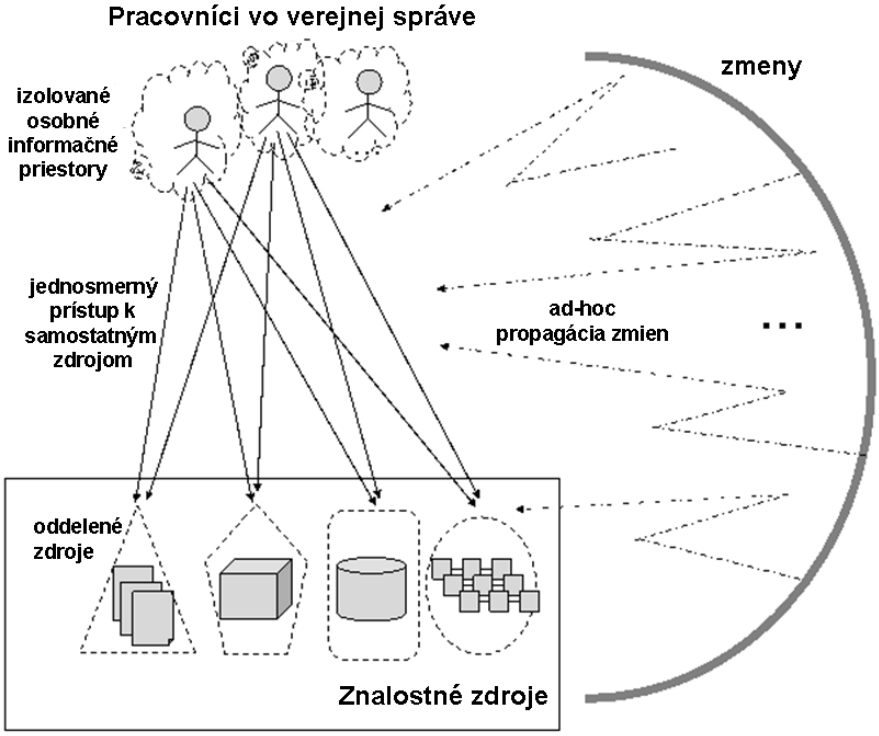
V súčasnej dobe mnohé oblasti verejnej správy sú ovplyvňované rapídnym nárastom počtu zmien – či už sa jedná o vplyvy zvonka (legislatívne zmeny, politické rozhodnutia, atď), alebo ide o vnútorné zmeny v rámci danej organizácie.

Aktuálnu situáciu (viď Obrázok 1), v ktorej sa znalostní pracovníci (zamestnanci používajúci svoje odborné znalosti) verejnej správy pri vykonávaní rozhodnutí nachádzajú možno charakterizovať nasledovne [3]:

- pracujú často izolovane, bez prenosu znalostí a skúseností medzi pracovníkmi riešiacimi rovnaké alebo podobné problémy,

ich prístup k heterogénnym znalostným zdrojom je iba jednosmerný a neintegrovaný (pristupujú k zdrojom oddelene),

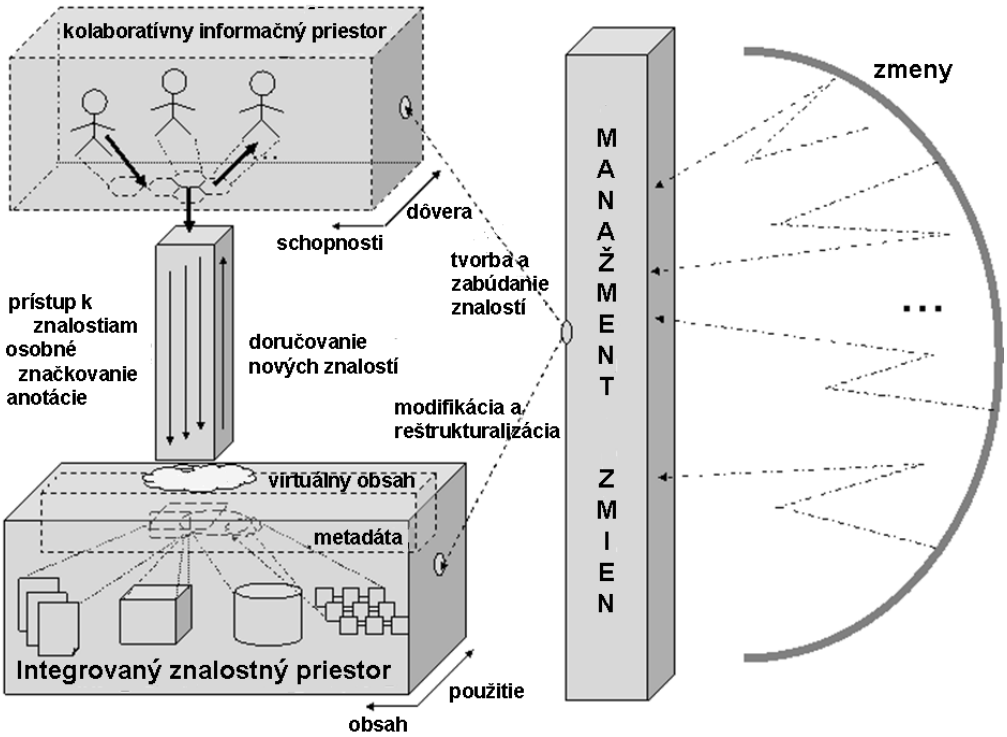
zmeny sú v systéme uplatňované ad-hoc propagáciou bez výraznejšieho systematického prístupu.



Obrázok 1 Aktuálna situácia vo verejnej správe

3 NÁVRH RIEŠENIA PROBLÉMOV VEREJNEJ SPRÁVY V RÁMCI PROJEKTU SAKE

Ako prístup k riešeniu tejto zložitej situácie ponúka projekt SAKE systém implementujúci holistický rámec a podporné technológie pre agilnú elektronickú verejnú správu založenú na znalostiach. Pri použití znalostných technológií a technológií sémantického webu prináša takáto elektronická verejná správa schopnosť flexibilne prispôsobovať sa neustále meniacemu sa prostrediu, zaručuje organizácii schopnosť kontinuálneho skvalitňovania rozhodovacieho procesu, a teda pozitívne ovplyvňuje jej produktivitu.



Obrázok 2 Situácia po aplikovaní systému SAKE

Softvérové riešenie vytvorené v rámci projektu podľa konceptuálneho návrhu na Obrázku 2 nahrádza z hľadiska pracovníkov verejnej správy izolované znalostné zdroje prístupom k integrovanému zdroju znalostí. Pre podporu procesu rozhodovania je určené kolaboratívne pracovné prostredie podporujúce efektívnu spoluprácu jednotlivých (znalostných) pracovníkov organizácie, umožňuje im zdieľanie a výmenu znalostí a skúseností. Podporu používateľa pri riešení konkrétnych administratívnych úloh v kontexte pojmu agilnej verejnej správy zabezpečujú tieto tri technologické komponenty:

- *Sémantický systém manažmentu zmien* – zabezpečuje vysokú kvalitu neustáleho obnovovania znalostí. Implementuje konzistentnú propagáciu zmien monitorovaných informačných zdrojov kľúčovým pracovníkom organizácie.
- *Sémantický systém manažmentu obsahu* – poskytuje efektívny prístup k znalostiam v kontexte špecifických procesov organizácie. Použitím metód pre dolovanie v textových dátach a technológií sémantického webu ponúka odborníkom nástroje pre cielené manipulovanie a vyhľadávanie v kontextovo-zameraných informáciách.
- *Sémantický systém pre podporu kolaboratívnej práce* – ponúka nástroje pre efektívnu kolaboráciu pri zdieľaní už existujúcich alebo vytváraní nových znalostí. Implementuje metódy extrahujúce informácie o expertných skupinách ku konkrétnym procesom riešeným v rámci organizácie na základe ich predchádzajúceho pôsobenia v kolaboratívnom priestore s cieľom odporučiť konkrétnych expertov pre riešenie daných problémov [2].

Všetky tri komponenty SAKE systému sú úzko integrované v *systéme pre manažment pracovného toku*, ktorý v danom kontexte transparentne sprevádza používateľov jednotlivými aktivitami pri plnení pracovných úloh konkrétne riešeného procesu organizácie.

Implementácia softvéru SAKE a jeho nástrojov je takmer úplná, takisto aj integrácia funkcionalít jednotlivých komponent. Pre otestovanie plného potenciálu SAKE sa pripravujú tri pilotné aplikácie.

Pilotný projekt realizovaný Mestskou časťou Košice - Sídlisko Ťahanovce je zameraný na využitie systému v procese tvorby lokálnych legislatívnych noriem - všeobecných záväzných nariadení (VZN).

Pilotný proces realizovaný mestským úradom Czestochowa je zameraný na manažment materiálových zdrojov vzdelávacích inštitúcií v pôsobnosti mestského úradu s dôrazom na schvaľovanie prideľovania finančných prostriedkov a rozhodovanie o ich výške.

Náplňou pilotnej aplikácie v rámci maďarského Ministerstva školstva je porovnávať štruktúru strany ponuky a strany dopytu – ponuku vzdelávacích inštitúcií a požiadavky trhu práce.

4 OČAKÁVANÉ VÝSTUPY PROJEKTU

- V sémantickom systéme pre manažment zmien podpora pre manažment zmien v legislatíve (zákonoch, vyhláškach a pod.) monitorovaním príslušných legislatívnych prameňov a propagácia týchto zmien z národnej na lokálnu úroveň (na úroveň miestnej samosprávy).
- Zjednodušenie sledovania vplyvu zmien v zákonoch na administratívne procesy.
- Zvýšenie kvality rozhodovania v doménach, ktoré sú ovplyvnené zmenami v legislatíve.
- V sémantickom systéme pre manažment obsahu používateľ bude mať možnosť pridávať, modifikovať, anotovať a komentovať zmeny v právnych dokumentoch.
- Napomáhanie pri rozhodovacích procesoch poskytovaním obsahu a podporovaním participácie všetkých zainteresovaných kľúčových aktérov, ako funkcionalita sémantického systému pre manažment obsahu s vnorenou podporou pre možnosť anotovania dokumentov.
- V sémantickom systéme pre podporu kolaboratívnej práce podporovanie spolupráce medzi administratívnymi pracovníkmi pracujúcimi na prípadoch ovplyvňovaných zmenami v zákonoch. K dispozícii bude sémantické diskusné fórum s možnosťou vyjadrenia spätnej väzby k jednotlivým príspevkom so vstavanou notifikačnou službou. Pripravený je aj zdieľaný kalendár s funkcionalitou notifikácie a podporou klientov tretích strán podporujúci manažment časových ohraničení.
- Automatická extrakcia informácií o expertoch v konkrétnej doméne a ponúknutie príslušného hodnotenia daného experta v rámci kontextu domény.
- Zabudovaná podpora manažmentu administratívnych procesov pre automatickú navigáciu používateľov cez procesy, do ktorých sú zapojení.
- Úzka integrácia jednotlivých komponentov SAKE systému pomocou systému pre podporu manažmentu administratívnych procesov.

5 ZÁVER

V príspevku sme predstavili vedecko-výskumný projekt 6. rámcového programu SAKE vyvíjajúci holistický rámec pre agilnú verejnú správu. Prezentovali sme súčasný stav nakladania so znalosťami v organizáciách verejnej správy a načrtli široký priestor a možnosti pre nasadenie systému SAKE na zefektívnenie pracovných tokov verejných organizácií. V závere sme popísali jednotlivé komponenty systému implementujúce požadované funkcionality – sémantický systém manažmentu zmien, sémantický systém manažmentu obsahu a sémantický systém pre podporu kolaboratívnej práce.

Poďakovanie: Práca prezentovaná v tomto príspevku vznikla za podpory Európskej komisie v rámci projektu SAKE „Semantic-enabled Agile Knowledge-based e-Government“ FP6 IST Project, kontrakt č.027128.

POUŽITÁ LITERATÚRA

[1] STOJANOVIC, N., MENTZAS, G., APOSTOLOU, D.: *Semantic-enabled Agile Knowledge-based e-government*. Semantic Web meets eGovernment 2006 AAAI Spring Symposium Series Stanford University, California, USA, March 27-29, 2006.

[2] BUTKA, P., LUKÁČ, G.: *Semantic-based Groupware System in SAKE for Support of Knowledge and Expert Intensive Public Administration Processes.* In: Proceedings of CECIIS 2008 conference, Varazdin, Croatia, September 2008.
[3] MACH M., BUTKA P.: *Systém pre znalostnú podporu štátnej správy a samosprávy*. In: Znalostný manažment 2007: Zborník príspevkov, Bratislava, Slovakia, Jún 2007, 16s., ISBN 978-80-89306-02-2.
[4] SABOL, T., ŽELINSKÝ, T., HREŇO, J., MACH, M..: *Projekt SAKE - verejná správa využívajúca manažment znalostí*. In: Veřejná správa 2006 : Sborník abstraktu : Seč u Chrudimi, září 2006. Pardubice : Univerzita Pardubice, 2006. 391-395.

REFORMA DAŇOVÉHO SYSTÉMU A JEJ VPLYV NA REGIONÁLNU KONKURENCIESCHOPNOSŤ V PODMIENKACH PREŠOVSKÉHO SAMOSPRÁVNEHO KRAJA

Anna LUKÁČOVÁ

Daňové riaditeľstvo SR, pracovisko Daňový úrad Prešov II,
doktorandka v externej forme Ekonomickej univerzity v Bratislave, Podnikovohospodárskej fakulty so sídlom v Košiciach

email: alukacova@gmail.com

Abstrakt

Príspevok sa zaoberá analýzou teoretických a praktických prístupov k problematike regionálnej konkurencieschopnosti. Zovšeobecňuje vplyv daňovej reformy, najmä v kontexte reformy verejnej správy na podnikateľské prostredie. Monitoruje poznatky z podnikateľskej praxe prešovského regiónu, skúma špecifický dopad fiškálnej decentralizácie na podnikateľské prostredie a formuluje základné východiská pre ďalšie zlepšenie podnikateľského prostredia.

Kľúčové slová: *regionálna konkurencieschopnosť, podnikateľské prostredie, daňová reforma, fiškálna decentralizácia, PSK*

1 ÚVOD A FORMULÁCIA PROBLÉMU

Vytváranie vhodného podnikateľského prostredia patrí vo vyspelých krajinách k základným úlohám štátu. Štátne orgány by mali určovaním spravodlivých pravidiel vytvárať také prostredie, v ktorom sa darí podnikaniu. Pre podnikanie je preto dôležité, aby legislatívne prostredie bolo čo najstabilnejšie a aby jeho budúci vývoj bol koncepčný a predvídateľný. Zvýšenie ekonomickej výkonnosti a konkurencieschopnosti významne závisí aj od úrovne a kvality podnikateľského prostredia. To predpokladá zjednodušenie a sprehľadnenie legislatívy, zníženie administratívneho, odvodového a daňového zaťaženia, posilnenie podpornej infraštruktúry a zlepšenie prístupu ku kapitálu.

V procese skvalitňovania podnikateľského prostredia SR kľúčovú úlohu zohrali štrukturálne reformy (*reforma dôchodkového systému, reforma zdravotníctva, reforma systému sociálnych dávok, reformy školstva). Daňová reforma* zavedením rovnej dane a zjednotením sadzieb DPH priniesla značné pozitíva. Je postavená na troch zásadách: jednoduchosti, efektivity a transparentnosti. *Decentralizácia* napomáha efektívnejšie riešiť špecifické problémy na regionálnej alebo lokálnej úrovni. Popri decentralizácii kompetencií sa pristúpilo aj k fiškálnej decentralizácii. *Podnikateľské prostredie* zaznamenalo významnú zmenu nielen v znížení daňovo-odvodového zaťaženia či zjednodušení vstupov do podnikania, ale aj vo zvýšenej flexibilite trhu práce. Významné množstvo peňazí šetrí daňovníkom fungovanie Štátnej pokladnice, zriadenie Agentúry pre riadenie dlhu a likvidity, viacročné rozpočtovanie s programovou štruktúrou a nastavenie tvrdých rozpočtových obmedzení, ktoré sa týkajú *riadenia verejných financií*.

Predpokladom dlhodobej konkurencieschopnosti a rastu podnikateľskej sféry je prostredie, v ktorom štát podporuje a chráni hospodársku súťaž, vytvára pre ňu jasné a stabilné pravidlá, efektívne zabezpečuje ich dodržiavanie všetkými účastníkmi trhu a zároveň minimalizuje administratívne prekážky a požiadavky voči podnikateľom. Presná definícia priaznivého podnikateľského prostredia neexistuje, no možno povedať, že každá aktivita, ktorá napomáha

slobode podnikania, skvalitňuje podnikateľské prostredie. Každý zásah alebo obmedzenie slobody podnikania znamená jeho zhoršenie. V dokumente Stratégia konkurencieschopnosti Slovenska do roku 2010 je víziou také podnikateľské prostredie, v ktorom štát podporuje a chráni hospodársku súťaž: vytvára pre ňu jasné a stabilné pravidlá, efektívne zabezpečuje ich dodržiavanie všetkými účastníkmi trhu a zároveň minimalizuje administratívne prekážky a požiadavky smerom k podnikateľom[1].

Každý región alebo krajina majú svoje konkurenčné charakteristiky, ktoré následne determinujú ich konkurenčné výhody oproti iným regiónom alebo krajinám. Konkurencieschopnosť je potom odrazom týchto konkurenčných výhod v trhovom prostredí v krátkodobom alebo dlhodobom časovom úseku. Tak, ako sa menia podmienky, môže sa meniť aj distribúcia konkurenčných výhod a teda aj konkurencieschopnosť jednotlivých aktérov trhu. S vymedzením pojmu regionálnej konkurencieschopnosti úzko súvisí aj získavanie komparatívnych výhod, presadzovanie sa na trhu v medzinárodnej konkurencii v oblastiach ekonomickej, vedecko-technickej, sociálnej, demografickej, politickej, právnej, aj ekologickej.

P. KUZMIŠIN[2] akceptuje pri vymedzení regionálnej konkurencieschopnosti schopnosť regiónu ponúknuť firmám také podmienky na podnikanie, ktoré priaznivo ovplyvnia ich firemnú konkurencieschopnosť. Cieľom konkurencieschopnosti regiónu je diverzifikovať produkciu, zvyšovať zamestnanosť, produkt a pridanú hodnotu tempom, ktoré prinesie pozitívny vývoj obchodných vzťahov vyrovnaným spôsobom. Podpora schopnosti generovať príjmy a udržiavať úroveň zamestnanosti v rámci národnej aj medzinárodnej konkurencie vytvára vhodné prostredie, vyhovujúce potrebám jedincov pôsobiacich na území daného regiónu.

Základom regionálnej konkurencieschopnosti je kombinácia niekoľkých faktorov: produktívneho kapitálu, ľudského kapitálu, sociálno - inštitucionálneho kapitálu, kultúrneho kapitálu, infraštrukturálneho kapitálu, a znalostne - kreatívneho kapitálu. Ich vzájomné pôsobenie predurčuje regionálnu produktivitu, zamestnanosť a životnú úroveň[3]. Jednotlivé regióny potom medzi sebou súperia v podpore budovania, a udržiavania tohto kapitálu.

Cieľom predkladanej štúdie je identifikovať vplyv daňovej reformy, najmä v kontexte reformy verejnej správy, na podnikateľské prostredie SR a zovšeobecniť vybrané východiská pre ďalšie zlepšenie podnikateľského prostredia v podmienkach PSK.

2 MATERIÁL A METÓDY

Za konkurencieschopnú sa považuje ekonomika, ktorá vykazuje vysokú životnú úroveň s účasťou čo najväčšieho počtu jedincov. Regionálnu konkurencieschopnosť považujeme za mnohoúrovňový – multikriteriálny jav, ktorý sa nedá jednoznačne vyjadriť ani vymedziť. Jej meranie a hodnotenie je pomerne komplikované, preto je vhodné používať multikriteriálne metódy, pretože len tie dokážu zachytiť konkurencieschopnosť v celej šírke. Súčasťou hodnotiacich kritérií konkurencieschopnosti ekonomiky (podniku, regiónu, štátu) sú aj sociálne a ekologické faktory.

Pre hodnotenie regionálnej konkurencieschopnosti môžeme využiť M.E. PORTEROV[4] model diamantu, podľa ktorého je konkurencieschopnosť determinovaná dvoma základnými komponentmi – kvalitou podnikateľského prostredia a kvalitou firiem, ktoré je potrebné interpretovať v interakcii s celkovým spoločensko-politickým rámcom ekonomického rozvoja. Význam hodnotenia kvality podnikateľského prostredia pre konkurencieschopnosť regiónov vyplýva z faktu, že ponuka

---

[1] *Stratégia konkurencieschopnosti Slovenska do roku 2010*, [citované dňa: 6.2.2006]. Dostupné na : < http://www.iminerva.sk/dokumenty/ap/IV_AP_PodnikatelskeProstredie.doc >.

[2] KUZMIŠIN, P. a kol. *Podnikateľské prostredie a regionálne aspekty rozvoja II.* Zborník štúdií z grantu VEGA č. 1/0493/03. Prešov: ManaCon., ISBN 80-89040-26-8.

[3] KITSON, M. , MARTIN, R. , TYLER, P. Regional Competitiveness: An Elusive yet Key Concept? In: *Regional Competitiveness. Association of Regional Obervatories*. 2004, [citované dňa: 24.4.2006]. Dostupné na: < http://www.regionalobservatories.org.uk >.

[4] CRAINER, S. *Kompendium Managamentu.* Praha: COMPUTER PRESS, 1998, s. 124-130, ISBN 80-7226-109-6.

predstavuje hlavnú oblasť, v ktorej medzi sebou regióny súťažia za účelom vytvorenia čo najlepších podmienok pre rozvoj podnikateľských aktivít.

Stanovenie ukazovateľov – indikátorov regionálneho rozvoja a regionálnej konkurencieschopnosti nie je ukončeným procesom. Dôkazom je množstvo používaných ukazovateľov, indexov, a preto je potrebné nájsť také indikátory, ktoré by čo najkompletnejšie identifikovali tento fenomén. Podnikateľská aliancia Slovenska (PAS) monitoruje indexom regionálneho podnikateľského prostredia kvalitu podnikateľského prostredia v regiónoch a okresoch SR prostredníctvom štyroch subindexov (ekonomická aktivita, infraštruktúra, ľudské zdroje, verejná správa). Český štatistický úrad na hodnotenie úrovne regiónov v ČR využíva index regionálnej konkurencieschopnosti pozostávajúci z troch ukazovateľov (ekonomická výkonnosť regiónu, rozvoj regionálneho inovačného systému a kvalita života v regióne). Medzinárodný ústav pre rozvoj manažmentu v Lausanne hodnotí regionálnu konkurencieschopnosť prostredníctvom štyroch hlavných faktorov (ekonomická výkonnosť, efektívnosť vlády, efektívnosť podnikania, infraštruktúra).[5]

Hodnotením podnikateľského prostredia sa zaoberajú viaceré inštitúcie. Svetová banka sa zameriava hlavne na kvalitu podnikateľského prostredia, redukciu štátom vytváraných bariér pre reguláciu podnikania, ale aj na význam uskutočňovania reforiem. Sleduje 10 kľúčových oblastí podnikateľského prostredia: zakladanie podniku, vybavovanie povolení, zamestnávanie pracovníkov, registrácia nehnuteľností, zamestnávanie pracovníkov, ochrana investorov, platenie daní a odvodov, zahraničný obchod, vymáhateľnosť práva a výstup z podnikania. Výsledky hodnotenia prezentuje v publikácii Doing Business – Removing Obstacles to Growth.

Rovnomerný vývoj jednotlivých regiónov, odstraňovanie nežiaducich disparít medzi nimi zabezpečuje regionálna politika, ktorá je iniciovaná štátom a tvorí súčasť hospodárskej politiky štátu. Prostredníctvom svojich nástrojov neustálou činnosťou zabezpečuje po vertikálnej osi súlad medzi miestnou samosprávou, územnými a ústrednými orgánmi štátnej správy a po horizontálnej osi územne koordinuje jednotlivé druhy sektorových a odvetvových politík. Rozhodujúcim legislatívnym nástrojom štátnej regionálnej politiky sa stal **zákon č. 503/2001 Z.z.** *o podpore regionálneho rozvoja* v znení neskorších predpisov. Tento zákon ustanovuje podmienky podpory regionálneho rozvoja a pôsobnosť orgánov štátnej správy, obcí a vyšších územných celkov. Podľa tohto zákona sú podporované*:*

a) ***hospodársky slabé regióny,*** ktoré podľa **ukazovateľov** hospodárskeho a sociálneho rozvoja vykazujú podstatne nižšiu úroveň, ako je priemerná úroveň v Slovenskej republike; určujú ich *ukazovatele* charakterizujúce najmä trh práce, úroveň a štruktúru hospodárstva, príjmy samosprávnych krajov, obcí a obyvateľov žijúcich na ich území, ako aj hustotu osídlenia. Na ich vymedzenie sa používajú ***ukazovatele:***

- *miera nezamestnanosti,*
- *relácia počtu uchádzačov o zamestnanie na jedno voľné pracovné miesto,*
- *výška mzdových príjmov,*
- ***úroveň daňových príjmov miestnych rozpočtov,***
- *podiel a rozsah útlmu primárnych odvetví (poľnohospodárstvo, lesníctvo) na štruktúre zamestnanosti a*
- *hustota osídlenia,*

b) regióny s nepriaznivou štruktúrou, v ktorých sú sústredené negatívne dôsledky štrukturálnych zmien, dochádza v nich k útlmu odvetví a výrobných podnikov a k rastu nezamestnanosti; sú určované *ukazovateľmi* charakterizujúcimi najmä trh práce a rozvoj podnikania. Na ich vymedzenie slúžia ***ukazovatele:***

miera nezamestnanosti,

[5]KUZMIŠINOVÁ,V. *Regionálny rozvoj a regionálna konkurencieschopnosť*, In: KUZMIŠIN, P., TEJ, J., KUMIŠINOVÁ, V. *Konkurencieschopnosť a regionálne aspekty rozvoja I.* Zborník štúdií z úlohy VEGA č. 1/3829/06. Prešov: Prešovská univerzita v Prešove, 2006. s. 57. ISBN 80-8068-555-X.

relácia počtu uchádzačov o zamestnanie na jedno voľné pracovné miesto,
rozsah a váha útlmu priemyselných odvetví na zamestnanosti,
*rozvoj podnikania***.**

Komisia Európskej únie v rámci regionálnej politiky využíva vlastnú klasifikáciu regiónov, na základe ktorej identifikuje územia, ktoré si vyžadujú naliehavú pozornosť a finančnú podporu:

zaostalé regióny vyznačujúce sa nedostatočnou infraštruktúrou,
regióny poznačené priemyselným úpadkom,
periférne regióny,
regióny poznačené urbanistickými problémami.

2.3 Vplyv daňovej reformy na podnikateľské prostredie

Vplyv štrukturálnych reforiem na makroekonomické prostredie je potrebné hodnotiť s odstupom niekoľkých rokov, kedy je možné pozorovať zmeny v raste, či štruktúre ekonomiky. Na Slovensku tieto reformy boli koncentrované v pomerne krátkom časovom období rokov 2003 a 2004, majú komplementárny charakter, prejavujú sa synergicky, teda odhadnúť vplyv jednej z nich je prakticky nemožné.

Do januára 2005 sa 91 percent daňových príjmov sústreďovalo v štátnom rozpočte (ŠR). Nedostatočné vlastné príjmy inštitúcií verejného sektora boli dopĺňané každoročne zo štátneho rozpočtu účelovými dotáciami, o výške ktorých centrálne rozhodoval parlament. Od januára 2005 fiškálna decentralizácia zvýšila kompetencie samospráv na ovplyvňovanie kvality podnikateľského prostredia tým, že im poskytla viac možností na určovanie vlastných majetkových daní. Od roku 2006 bola zákonom táto výška obmedzená limitmi, z dôvodu aplikácie extrémne vysokých sadzieb u niektorých obcí či miest. Rozdielny prístup miest a obcí pri stanovovaní miestnych daní má rozličný dosah na kvalitu regionálneho podnikateľského prostredia. Do rozpočtov samospráv sa od januára 2005 dostáva 70,3% výnosu dane z príjmov fyzických osôb a to sa stáva vlastným príjmom obcí (a 23,5% výnosu tejto dane príjmom samosprávnych krajov). Podstatou tohto procesu je prechod od poskytovania dotácií územnej samospráve zo štátneho rozpočtu na financovanie originálnych kompetencií k financovaniu obcí (a regiónov) najmä prostredníctvom výnosov dane z príjmov fyzických osôb. Nasledujúci prehľad v tabuľkovom prevedení poukazuje na výšku príjmov ŠR SR pred uskutočnením daňovej reformy a v rámci nej aj fiškálnej decentralizácie do roku 2004 a od r. 2005, kedy došlo k novému spôsobu finančného vyrovnávania bežných príjmov a výdavkov územnej samosprávy.

Tabuľka. č.: 1 Príjmy ŠR SR za r. 2002-2007 v tis. SK

Ukazovateľ:	**31.12.2002**	**31.12.2003**	**31.12.2004**	**31.12.2005**	**31.12.2006**	**31.12.2007**
Príjmy celkom:	**220361878**	**233071123**	**242444434**	**258693980**	**291977006**	**322220019**
z toho:						
Bežné príjmy						
Kapitálové príjmy						
Daňové príjmy	188844418	200150055	209458548	222573644	236267866	258238988
Nedaňové príjmy	20841381	17312472	21054735	21242179	19827443	23712672
Granty a transfery	1657725	12192006	9668583	14878157	35881697	40268359
Príjmy zo splácania úverov a pôžičiek a z predaja majetkových účastí	9018354	3416590	2262568			

Zdroj: vlastné spracovanie podľa : www.financegov.sk

Po zavedení daňovej reformy v roku 2004, narástli príjmy ŠR na 107,3 %, čo bolo o 14 262 mil. viac, ako bolo plánované. K 31.12.2005 dosiahli daňové príjmy sumu 222 574 mil. Sk, čo predstavuje naplnenie rozpočtovaných príjmov na 110,22 %. V roku 2005 konsolidované *daňové príjmy stúpli omnoho výraznejšie*, ako sa očakávalo, i ako rástol hrubý domáci produkt. Štátny rozpočet v roku 2007 zaznamenal najvyšší medziročný nárast príjmov z daní od roku 2002.

Zavedením fiškálnej decentralizácia sa na nižšie stupne verejnej správy presunuli okrem finančných prostriedkov aj kompetencie, dôsledkom čoho bol nárast vlastných daňových príjmov regiónov a samospráv. Nárastom výberu daní došlo k vykázaniu nižšieho fiškálneho deficitu, čo bolo pre vstup Slovenska do eurozóny pozitívne hodnoteným faktom.

Daňovou reformou a reformou verejných financií, dosiahla SR pozitívne výsledky zlepšovaním podnikateľského prostredia, vytvorením priaznivej klímy a stimulov na pritiahnutie priamych zahraničných investícii, ktoré pozitívne prispievajú k rastu potenciálneho produktu krajiny. Ich vplyv sa prejavuje prostredníctvom nárastu kapitálu a celkovej produktivity. Prostredníctvom prílevu priamych zahraničných investícií (PZI) daňová reforma nepriamo podporuje aj kvalitatívne zmeny v ekonomike, rast konkurencieschopnosti a potenciálneho produktu, čo predstavuje jedinú cestu pre dosahovanie vysokého a stabilného rastu ekonomiky. Daňová reforma prostredníctvom vyšších investícií priniesla zvýšenie potencionálneho produktu v podobe nárastu PZI.

Ukazovatele výnosnosti PZI nám poskytujú predbežnú informáciu o ziskovosti priamych investícií. V prípade, že v tuzemsku narastá dôchodok z PZI ako výsledok podielu na celkových stavoch PZI, môžeme vyvodiť záver, že ziskovosť domácich podnikov pod zahraničnou kontrolou stúpla, čo zvyšuje ich atraktivitu pre investorov. V prípade, že dlhodobo narastá podiel reinvestovaných ziskov, hostiteľská ekonomika naberá tendenciu rozširovania investícií. Pre región do ktorého prichádzajú PZI prinášajú výhody, ktoré sa prejavujú hlavne zvyšovaním zamestnanosti, rastom HDP, produktivitou práce, zvyšovaním životnej úrovne obyvateľstva, modernizáciou produkcie a vzrastajúcou kvalitou výroby. Vo všeobecnosti sú ponímané ako prejav dôvery zahraničných investorov domácej ekonomike a jej perspektívnemu budúcemu vývoju.

Tabuľka č. 2 PZI za roky 2002-2006 v mil. Sk

SR/kraj	Rok	Prílev PZI do SR za rok	Stav PZI v SR k 31.12.	Odlev PZI zo SR za rok	Stav odlevu PZI zo SR k 31.12.
SR spolu	2001	61 448	234 369	3 449	21 601
	2002	185 594	319 246	363,9	19 285
	2003	38 970	348 500	707	18 146
	2004	34 123	396 592	2 507	20 848
	2005	22 145	420 411	3 431	24 560
	2006	61 152	483 567	9 616	32 866
Prešovský kraj	2001	771	3 532	157	613
	2002	189	5 891	-6	507
	2003	54	6 020	110	565
	2004	1 081	7 114	96	619
	2005	163	7 398	-22	744
	2006	439	7 769	36	591

Zdroj : vlastné spracovanie podľa www statistics.sk

Prílev PZI je v rámci SR výrazne diferencovaný a ani najbližšia budúcnosť na základe údajov o PZI nehovorí v prospech Prešovského samosprávneho kraja (PSK) a ostatných menej rozvinutých regiónov SR. Objem PZI na území SR bol k 31.12.2006 483 567 miliónov Sk Do podnikovej sféry bolo investovaných 417,4 mld. Sk a do bankovníctva 66,6 mld. Sk. Na stredné a východné Slovensko (Banskobystrický, Prešovský a Košický kraj) k 31.12.2006 prišlo len 4,0 % z hodnoty PZI na Slovensku – konkrétne do PSK len 0,7 %. Na západnom Slovensku to bolo 81,7 %. Podobne to bolo aj v roku 2005, keď prílev PZI bol pre Prešovský kraj len 0,7 %) a pre západné Slovensko 54,2 % hodnoty PZI. Podľa stavu priamych zahraničných investícií v podnikateľskej sfére (t.j. bez bankovej sféry) k 31.12.2006 sa v medzikrajovom porovnaní Prešovský kraj nachádza na poslednom mieste[6].

SR, ako členský štát EÚ patrí medzi ekonomicky menej rozvinuté oblasti. Zahraniční investori využívajú možnosti investovania v menej rozvinutých regiónoch hlavne z dôvodu využívania rôznych komparatívnych výhod. Na Slovensku medzi ne patrila nízka mzdová a celkovo nákladová úroveň, stabilizovaná hospodársko – politická situácia, ktorá v súčasnosti vzhľadom na členstvo EÚ už pre investorov nie je dominujúca. Je potrebné preto hľadať nové formy spolupráce, zamerať sa viac na kvalitu ako na kvantitu a presunúť sa na miesta, kde sa budú realizovať investície do odvetví s vyššou pridanou hodnotou, napríklad výpočtová technika, nové služby, logistické centrá či elektrotechnika. Postupovať ako krajiny, ktorým sa stále darí lákať zahraničné financie napriek tomu, že sú u nich niekoľkonásobne vyššie mzdy než na Slovensku.

Daňové príjmy ŠR SR *každoročne narastajú*. Ich nárast súvisí predovšetkým s rastom HDP, so zvýšením disponibilných príjmov domácností, poklesom nezamestnanosti, rastom zamestnanosti.

Svetové ekonomické fórum a Svetová banka, ktoré hodnotia kvalitu podnikateľského prostredia vo viac ako 130 krajinách sveta upozorňujú na zhoršenie podnikateľského prostredia na Slovensku. Podnikateľská aliancia Slovenska prostredníctvom Indexu podnikateľského prostredia a Štatistický úrad prostredníctvom Indexu ekonomického sentimentu konštatujú, že za posledný rok index klesá. To znamená , že vláda nekladie dostatočný dôraz na odstraňovanie bariér podnikania. Slovensko má stále vysoké odvodové zaťaženie, neefektívny sociálny systém, nízku vymožiteľnosť práva, vysokú korupciu a byrokraciu a kvalitatívne stále viac zaostávajúci vzdelávací systém, nejednoznačné zákony, ako Zákonník práce alebo Zákon o ochrane, podpore a rozvoji verejného zdravia.

[6] *Program hospodárskeho a sociálneho rozvoja PSK 2008-2015. Dostupné na: www.vucpo.sk*

2.2 Vplyv daňovej reformy na podnikateľské prostredie PSK

Pre skvalitnenie podnikateľského prostredia vypracovala republiková únia zamestnávateľov v spolupráci s Podnikateľskou úniou Slovenska komplexný audit prekážok podnikania v SR. Nielen na úrovni centrálnej štátnej správy, ale aj na miestnej a regionálnej úrovni analyzuje stav podnikateľského prostredia, identifikuje prekážky podnikania, navrhuje opatrenia a spôsoby ich odstránenia. I keď hlavnú úlohu pri vyrovnávaní regionálnych rozdielov vytvára trh, štát a samospráva môžu celý proces zintenzívniť vytváraním vhodných podmienok na podnikanie v zaostávajúcich regiónoch.

Najdôležitejšími faktormi ovplyvňujúcimi podnikateľské prostredie, bolo uskutočnenie fiškálnej decentralizácie, teda presun kompetencií i financií na obce (a regióny), zavedenie nového daňového systému, zefektívnenie komunikácie s daňovými úradmi, prijatie legislatívy na spružnenie konkurzného procesu, zefektívnenie administratívnych úkonov pri začatí podnikania a zmena sociálneho zabezpečenia na systém sociálneho poistenia. Od roku 2005 bol zavedený nový systém financovania obcí a vyšších územných celkov (VÚC) prostredníctvom daňových príjmov. Týmto krokom sa posilnili nielen rozhodovacie právomoci územných samospráv, ale aj ich samostatnosť a zodpovednosť pri používaní finančných zdrojov verejnej správy.

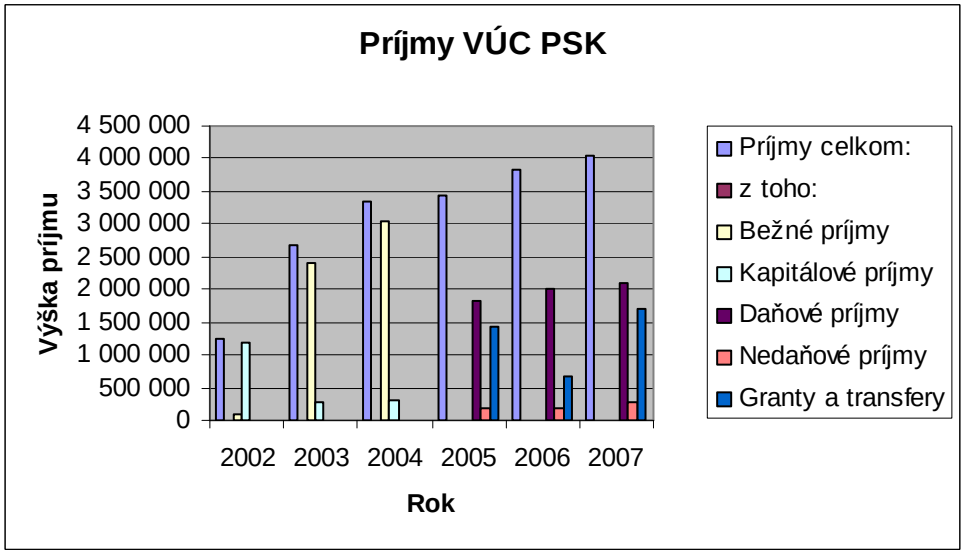
Ekonomicko – sociálnu úroveň rozvoja kraja možno charakterizovať v zmysle zákona **č. 503/2001 Z.z.** *o podpore regionálneho rozvoja* v znení neskorších predpisov prostredníctvom *ukazovateľov* charakterizujúcich najmä trh práce, úroveň a štruktúru hospodárstva, príjmy samosprávnych krajov, obcí a obyvateľov žijúcich na ich území, ako aj hustotu osídlenia. Jedným z ukazovateľov charakterizujúcim príjmy samosprávnych krajov, obcí a obyvateľov žijúcich na ich území je ukazovateľ výšky *daňových príjmov miestnych rozpočtov*

Tabuľka. č.: 3 Príjmy VÚC PSK za r. 2002-2007 v tis. SK

Ukazovateľ:	31.12.2002	31.12.2003	31.12.2004	31.12.2005	31.12.2006	31.12.2007
Príjmy celkom:	1 254 969	2 679 256	3 331 139	3 429 520	3 835 840	4 046 722
z toho:						
Bežné príjmy	84 237	2 403 737	3 033 123			
Kapitálové príjmy	1 170 732	275 519	298 016			
Daňové príjmy				1 814 745	1 998 491	2 095 592
Nedaňové príjmy				195 544	176 899	261 052
Granty a transfery				1 419 231	660 450	1 690 078

Zdroj: vlastné spracovanie podľa : www.vucpo.sk

PSK od roku 2005 hospodári v zásadne odlišných podmienkach oproti rokom 2003 a 2004 a to v súvislosti so zavedením fiškálnej decentralizácie do praxe s účinnosťou od 1. 1. 2005. Zásadné zmeny nastali v oblasti kompetencií ako aj v oblasti financovania VUC. So zavedením fiškálnej decentralizácie došlo k novej legislatívnej úprave, ktorá vymedzuje jasné pravidlá financovania samosprávnych krajov z podielovej dane z príjmov fyzických osôb a zavedenie vlastnej dane z motorových vozidiel. Prostriedky z podielových daní a dane z motorových vozidiel sú vlastnými príjmami samosprávneho kraja v zmysle zákona o rozpočtových pravidlách. Vplyvom daňovej reformy a v rámci nej reformy verejnej správy zaznamenáva rozpočet VÚC PSK nárast príjmov.



Graf č.1 Príjmy VÚC PSK 2002-2007
Zdroj: vlastné spracovanie podľa : www.vucpo.sk

Aj napriek zlepšeniu podnikateľského prostredia a nárastu príjmov do rozpočtu VUC a obcí, PSK stále zaostáva v hospodárskom rozvoji za úrovňou Slovenskej republiky. Na základe porovnania príjmov VÚC PSK (graf č.1) s príjmami ŠR v rámci SR (tab.č.1), patria mu posledné miesta v štatistikách ekonomickej výkonnosti, príjmov obyvateľov a nezamestnanosti. Zaostávanie kraja za republikovou úrovňou samozrejme znamená tiež zaostávanie za priemerom EÚ. Pre rozvoj podnikania a ekonomickej sily územia je veľmi dôležitá podporná podnikateľská infraštruktúra, ktorá síce formálne v kraji existuje, ale nie je dostatočne využívaná. Výrobné, obslužné, či obchodné činnosti v kraji sú zabezpečované prevažne malými a strednými podnikmi (MSP), ktorých počet na 1000 obyvateľov je v PSK najnižší spomedzi všetkých krajov SR. Možno to považovať za odraz najmenej vhodných podmienok na podnikanie s veľmi nízkou konkurenčnou schopnosťou podnikateľskej základne. Negatívny vplyv na výšku prostriedkov plynúcich na vedu a výskum má aj nerovnomerné rozloženie vedecko – výskumných zariadení. Najväčšou prekážkou pre rozvoj výskumu a vývoja v kraji je „nepriaznivá“ odborová skladba vysokého školstva. Veľmi slabé je aj napojenie MSP na existujúcu vedecko-výskumnú infraštruktúru.

Tabuľka č. 4 Regionálny HDP 2000-2005 v bežných cenách

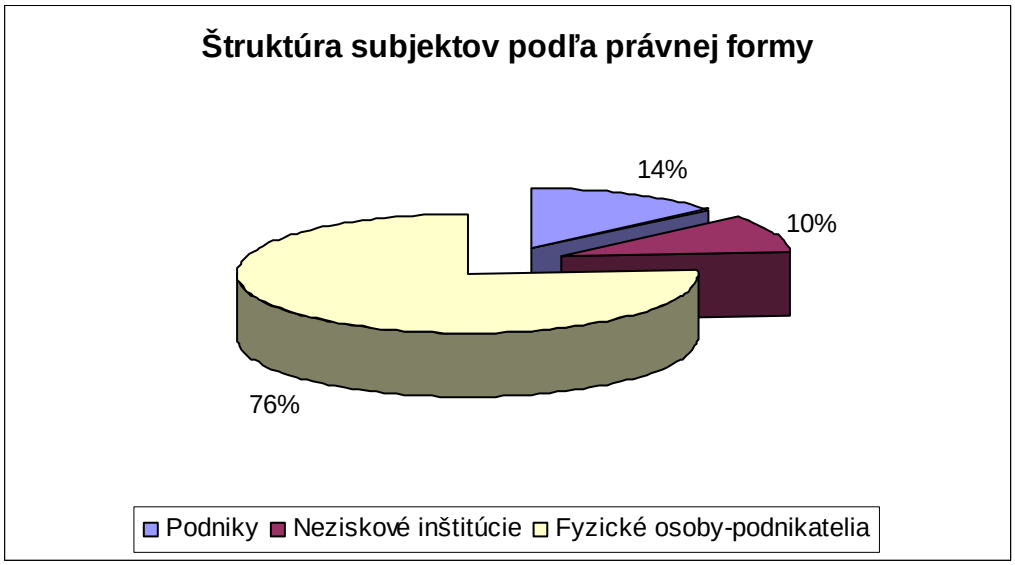
Ukazovateľ	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Regionálny HDP						
V bežných cenách (mil.SK)	81 981	89 449	99 680	107 077	121 578	129 103
na obyvateľa (SK.)	104 302	113 227	125 028	134 858	152 786	161 844
Regionálna hrubá pridaná hodnota						
spolu v bežných cenách (mil.SK)	72 684	80 555	89 335	96 596	108 607	114 699
podiel na SR (%)	8,8	8,9	9,1	8,9	9	8,7

Zdroj : vlastné spracovanie podľa www.statistics.sk

Porovnávané údaje v rokoch 2004 – 2007 odrážajú ekonomický vývoj v SR po zavedení daňovej reformy. Hrubý domáci produkt vyprodukovaný v kraji sa v období 2003 – 2005 zvýšil o 20 %, kým rast v Slovenskej republike v rovnakom období dosiahol 22 %. Na tvorbe HDP SR sa PSK

podieľal 9 %-ami, čo predstavuje najmenší podiel zo všetkých krajov SR. Ak neberieme do úvahy Bratislavský kraj, ktorý má špecifické postavenie, hodnota HDP na jedného obyvateľa je v PSK nižšia oproti všetkým ostatným krajom o 20 až 40 %. Hlavnou príčinou tohto stavu je štruktúra miestnej ekonomiky. Nastal útlm zamestnanosti v poľnohospodárstve a priemysle v prospech služieb, výkonnosť ktorých nestačí nahradiť straty tradičných sektorov. V produktivite práce za produktivitou SR zaostávajú všetky odvetvia PSK. Zamestnanosť v priemysle klesla v roku 2006 v porovnaní s rokom 2004 o 37,3 %. Toto odvetvie zamestnáva 33,7 % zo všetkých zamestnancov v kraji. Z hľadiska veľkosti podniku prevažujú v kraji malé a stredné podniky, podniky do 49 zamestnancov tvoria 95,6 % zo všetkých podnikov. Veľké podniky (250 a viac zamestnancov) tvoria 0,7 %.

V PSK pôsobilo k 31.12.2007 spolu 65 721 podnikateľských subjektov, čo je o 10 864 viac ako v roku 2004, teda do uskutočnenia daňovej reformy. Z uvedeného počtu právnické osoby tvorili 15,2 %, t. j. 9 980 subjektov a fyzické osoby– podnikatelia 84,8 %, t.j. 55 741 osôb. Najviac zaregistrovaných subjektov mali okresy Prešov (10 921), Poprad (7 797), Bardejov (5 377) a Stará Ľubovňa (5 464).



Graf č. 2: Štruktúra subjektov podľa právnej formy
Zdroj: KS ŠÚ SR v Prešove – Bulletin 4/2006

Najviac podnikov - právnických osôb, podnikalo v obchodnej činnosti (35,9 %), v priemysle 15,2 % podnikov, v oblasti nehnuteľností, prenájmu a obchodných činnostiach podnikalo spolu 14,7 %. Z hľadiska vlastníckych vzťahov 99,5 % podnikov bolo v súkromnom vlastníctve (9 273 subjektov), z ktorých družstevné vlastníctvo predstavovalo 2,5 %. Najviac podnikateľov- fyzických osôb nezapísaných v obchodnom registri, podnikalo v obchodnej činnosti (27,3 %) a v priemyselnej výrobe (21,5 %). V stavebníctve podnikalo 19,7%, v oblasti nehnuteľností, prenájmu a obchodných činnostiach spolu 9,4 %, v poľnohospodárstve, poľovníctve a lesníctve, rybolove, chove rýb 8,4 % a v ostatných činnostiach 13,7%.

K rastu ekonomiky prispievajú aj PZI formou vstupu zahraničných investorov (kapitálu) do existujúcich domácich firiem, navýšením existujúceho kapitálu alebo zakladaním nových firiem. Ich následkom dochádza k uplatňovaniu nových metód riadenia, nákupu nových technológií, získavaniu nových odbytíšť na medzinárodnom trhu, zvýšeniu angažovanosti firiem v medzinárodnej spolupráci. Zahraničné investície umožňujú domácej ekonomike ľahšie vstúpiť do ekonomického priestoru

Európskej únie. Investičnú atraktivitu jednotlivých regiónov SR a ich rozvojovú dynamiku dobre dokumentuje stav PZI, ktorý je v rámci SR výrazne diferencovaný a ani najbližšia budúcnosť na základe údajov o PZI nehovorí v prospech PSK a ostatných menej rozvinutých regiónov SR.

3 ZÁVER

Vychádzame z poňatia regionálnej konkurencieschopnosti ako schopnosti regiónu ponúknuť firmám také podmienky na podnikanie, ktoré priaznivo ovplyvnia ich firemnú konkurencieschopnosť. Monitorovanie regionálnych rozdielov prináša pre predstaviteľov krajín a regiónov veľmi cenné informácie o tom, v ktorých oblastiach jednotlivé krajiny zaostávajú, resp. ktoré silné stránky môžu lepšie využiť na zvýšenie svojej konkurencieschopnosti. Pri odstraňovaní týchto nedostatkov a zlepšovaní jednotlivých parametrov podnikateľského prostredia sa môžu nechať inšpirovať modelmi a praktikami, ktoré fungujú vo vyspelých krajinách.

Hodnotenie reformného procesu v SR je vysoko pozitívne, najmä daňový systém, motivuje k väčšej ekonomickej aktivite bez škodlivého vplyvu daňovej progresie. Medzinárodné porovnanie však nepoukazuje na skutočnosť, že súčasťou celkového finančného zaťaženia nie sú všetky povinné poplatky napr. koncesionárske poplatky, odvody bánk do Fondu ochrany vkladov, povinné zmluvné poistenie zodpovednosti za škodu spôsobenú prevádzkou motorového vozidla.

Podnikateľské prostredie v Slovenskej republike sa postupne zlepšuje. Jeho kvalitu zásadným spôsobom ovplyvňujú predovšetkým faktory - politická stabilita, stabilita ekonomiky a jej rast, úroveň legislatívy a reálna vymožiteľnosť práva. Z pohľadu týchto faktorov, aj napriek tomu, že nastal určitý pozitívny posun, otázka kvality podnikateľského prostredia vykazuje stále vysoký stupeň kritiky zo strany hospodárskych subjektov.

S celoštátnymi problémami korešpondujú aj problémy regiónov s ich špecifikami. Práve tieto je potrebné využiť a rozvoj ekonomiky budovať na podpore domácich malých a stredných podnikateľov, ktorí sa stotožňujú s regiónom a vedia využiť jeho existujúci potenciál. Poznatky z podnikateľskej praxe zhrnuté v tejto štúdii sú nadobudnuté pri práci s podnikateľskými subjektami v Prešovskom regióne

V rámci Slovenskej republiky patrí Prešovskému samosprávnemu kraju dlhodobo posledné miesto. Región je atraktívny skôr pre investície s „lacnou, montážnou výrobou“ s veľmi nízkou pridanou hodnotou, čo nevedie kraj k hi-tech odborom.

Štúdia bola spracovaná v rámci riešenia úlohy:

VEGA 1/3829/06 Konkurencieschopnosť PSK- východiská a prístupy k revitalizácii regiónu.

POUŽITÁ LITERATÚRA

[1] CRAINER, S. *Kompendium Managamentu.* Praha: COMPUTER PRESS, 1998, s. 124-130, ISBN 80-7226-109-6

[2] KITSON, M. , MARTIN, R. , TYLER, P. Regional Competitiveness: An Elusive yet Key Concept ?In: *Regional Competitiveness. Association of Regional Obervatories*. 2004, [citované dňa: 24.4.2006]. Dostupné na: < http://www.regionalobservatories.org.uk >.

[3] KS ŠÚ SR v Prešove – Bulletin 4/2006

[4] KUZMIŠIN,P. a kol. : *Svetová ekonomika. Košice*: TU EkF , 2008. ISBN 978-80-8073-990-4

[5] KUZMIŠIN, P. a kol. *Podnikateľské prostredie a regionálne aspekty rozvoja ll.* Zborník štúdií z grantu VEGA č. 1/0493/03. Prešov: ManaCon. ISBN 80-89040-26-8.

[6] KUZMIŠINOVÁ,V. *Regionálny rozvoj a regionálna konkurencieschopnosť*, In: KUZMIŠIN, P., TEJ, J., KUMIŠINOVÁ, V. *Konkurencieschopnosť a regionálne aspekty rozvoja I.* Zborník štúdií z úlohy VEGA č. 1/3829/06. Prešov: Prešovská univerzita v Prešove, 2006. s. 57. ISBN 80-8068-555-X.

[7] OECD Publishing : *Handbook on Economic Globalisation Indicators*. [citované dňa : 08.09.2008]. Dostupné na: ww.realinstitutoelcano.org/materiales/docs/OCDE_handbook.
[8] *Program hospodárskeho a sociálneho rozvoja PSK 2008-2015*. www.vucpo.sk
[9] REPUBLIKOVÁ ÚNIA ZAMESTNÁVATEĽOV A PODNIKATEĽSKÁ ALIANCIA SLOVENSKA V SPOLUPRÁCI S VLÁDOU SR : *Komplexný audit prekážok podnikania na Slovensku*, máj 2006, dostupné na: http://www.amrop.sk/dokumenty/ /pas/app.pdf#search=%22komplexn%C3%BD%20audit%20prek%C3%A 1%C5%BEok%20podnikania%20na%20slovensku%22
[10] *Stratégia konkurencieschopnosti Slovenska do roku 2010*, [citované dňa: 6.2.2006]. Dostupné na: http://www.iminerva.sk/dokumenty/ap/IV_AP_PodnikatelskeProstredie.doc.

Internetové zdroje:

- www.nbs.sk
- www.vucpo.sk
- www.alianciapas.sk
- www.statistics.sk
- www.financegov.sk

VPLYV KONTAMINOVANÝCH OČAKÁVANÍ ZÁKAZNÍKOV NA INVESTIČNÉ ROZHODNUTIE

Štefan LYÓCSA

Ekonomická univerzita v Bratislave, Podnikovohospodárska fakulta v Košiciach

stefan.lyocsa@gmail.com

Abstract

This paper deals with modelling robustness of investments against the violations of the assumptions about customer expectations. These expectations are often take as for granted, from various market researches. However, if we take into consideration the possibility that the investment decision depends on the conclusions based upon the customer data, it should be at least useful to know, how badly contaminated data can our project support. For this analysis we first present a model for valuing investments, which is based on investors' expectations. Then we design contaminated data to show, how they are related to investor's decision. At the end of the paper, we present a metric for valuing the robustness of investments against contamination of customer expectations data.

***Keywords*:** *Uncertainty, Irreversibility, Customer requirements, Investment, Robustness*

1 ÚVOD

Za fundamentálny ekonomický problém považujeme odpoveď na otázku: „Ako čo najefektívnejšie a najúčinnejšie alokovať voľné ekonomické zdroje?". Pod efektívnosťou pritom rozumieme určitú metriku naplnenia stanovených cieľov, resp. účelnosť a účinnosťou schopnosť tieto ciele dosiahnuť pri čo najmenšej potrebe ekonomických zdrojov. Pod ekonomickými zdrojmi pritom rozumieme nie len základné ekonomické zdroje: prácu, pôdu a kapitál, ale aj ekonomický kapitál a čas. Pod alokáciou si pritom predstavujeme sériu investícií, kde investícia je aktom okamžitého vynaloženia nákladov v očakávaní budúcich prémií, odmien či výnosov (Dixit – Pindyck 1994). „Aké investície realizovať?" je jedna z dvoch základných otázok, na ktoré spoločnosti z pohľadu financií hľadajú odpoveď (Brealey – Meyers 2003).

Vo finančnej teórii dominantnou metódou používanou pre potreby rozhodovania sa o investícií je metóda čistej súčasnej hodnoty (net present value, ďalej NPV, napr. Brealey – Meyers 2003, Damodaran 2005), ktorá vo svojej najjednoduchšej podobe nadobúda nasledujúci tvar:

$$NPV = \sum_{t=1}^{T} \frac{CF_t}{(1+r)^t} - IC_0 \qquad (1)$$

Kde, $CF \in R$ a predstavuje očakávané výnosy[1] z investície, $IC_0 \in R^+$ predstavujú prvotná investičné náklady, pričom index $_0$ znamená, že sú vynaložené pri implementácii projektu. Index $t = 1,2,3 \ldots, T$ predstavuje eventuálne etapy, do ktorých je investícia rozplánovaná a v ktorých vlastníkovi investície plynú výnosy a $r \in R^+$ predstavujú úrokovú sadzbu (per t), ktorá spravidla zohľadňuje riziko, ktoré rozhodovateľ podstupuje.

Použitie uvedeného vzťahu je však vhodné iba za určitých predpokladov. K tomu, aby sme mohli odpovedať na otázku, či investíciu podstúpiť, alebo nie, považujeme za vhodné si túto investíciu najprv vhodne charakterizovať a potom použiť metódu, ktorá danej charakteristike najviac

[1] Pod výnosmi ani nákladmi na tomto ani v ďalšom texte nerozumieme účtovné náklady a výnosy.

vyhovuje. Vo všeobecnosti majú investície tri spoločné vlastnosti, ktoré sa pre ten ktorý prípad naplňujú v rôznej miere (Dixit – Pyndick 1994):

- investícia je čiastočne alebo úplne nezvrátiteľná – koncept „utopených“ nákladov,
- existuje neistota v očakávaných výnosoch z investície,
- existuje určité časové rozpätie v ktorom môžeme investíciu realizovať.

Vzájomná interakcia týchto troch vlastností determinuje charakteristiku investícií. Tradičná metóda NPV pritom predpokladá, že investície sú buď úplne nezvártiteľné, to znamená, že už raz vynaložené investície nie je možné získať späť, alebo ak je investícia zvrátiteľná potom ide o rozhodnutie, ktoré je potrebné urobiť v okamihu rozhodovania sa. To znamená, že buď investíciu môžeme realizovať teraz, alebo už nikdy v budúcnosti (Dixit – Pyndick 1994).

Takýto charakter investícií považujeme v skutočnosti za pomerne zriedkavý a z tohto dôvodu aj opodstatnené používanie metódy NPV. Teória reálnych opcií ako ju popisujú už nami viac krát citovaný autori Dixit – Pyndick 1994 sa zaoberá metódami hodnotenia investicií v závislosti od interakcie ich vlastností.

Nasledujúca, druhá časť článku sa zaoberá vymedzením rozhodovacej situácie a investičným problémom, ktorý je predmetom tohto článku s dôrazom na možné, praktické využitie v podnikovej praxi. V tretej časti článku sme definovali samotný model hodnotenia projektu. V časti štvrtej sme odvodili možné dôsledky chybného vnímania očakávaných požiadaviek zákazníka a na záver sme zhrnuli výsledky a navrhli možný ďalší smer výskumu, eventuálne jeho praktické použitie v podnikovej praxi.

2 NEZVRATNÁ INVESTÍCIA, BEZ ODROČENIA A POD VPLYVOM NEISTOTY

Uvažujme o investícií, ktorá podlieha jednorázovému vynaloženiu investičných nákladov, ktoré sú nezvratné. V podnikovej praxi sa s takýmto charakterom investícií môžeme napríklad stretnúť pri objednávke vysokošpecializovaných strojov alebo spotrebe energií. V prípade väčších investičných projektov, kde tieto podmienky splnené nie sú, môžeme predpokladať, že uvedenú podmienku spĺňajú aspoň niektoré z čiastkových investícií.

Ďalej predpokladajme, že investičné rozhodnutie musíme uskutočniť v čase rozhodovania sa. To znamená, že rozhodovateľ sa zrieka možnosti počkať ako sa vyvinú zdroje exogénnej a endogénnej neistoty, ktoré môžu mať vplyv na hodnotu takejto investície, a teda svoje rozhodnutie musí priniesť prakticky v čase rozhodovania sa – teda nemôže kalkulovať s odročením. Predpokladáme, že uvedená situácia sa môže vyskytnúť v prípade časových tlakov, alebo ak je uvedená investícia „naplánovaná“ v rámci väčšieho investičného celku.

Posledným kľúčovým predpokladom je, že očakávané výnosy z investície podliehajú neistote. A to jednak z dôvodu, že nie je možné s určitosťou predikovať vývoj projektu a zároveň nie je možné s určitosťou predikovať, ako trh (zákazník) ocení výsledok projektu. Či už z pohľadu „hodnoty“ výstupu pre zákazníka, alebo z pohľadu jeho „neistých“ očakávaní. Kľúčovým parametrom, ktorý nie je pod kontrolou rozhodovateľa[2] sa tak stávajú očakávania zákazníka (externého alebo interného) od ktorého závisí výška očakávaných výnosov. Definovaním vhodných parametrov CTI (critical to investment – kritických pre investíciu) sa prepája proces investície s očakávanými výnosmi Ming-Chyuan – Chen-Cheng – Tzu-Chang 2006).

Z praktického hľadiska sa očakávania zákazníkov získavajú z prieskumov trhu. V prípade, ak ide iba o jeden parameter je možné v analýze pokračovať ďalej tak, ako si to vymedzíme v ďalšom texte. Ak ide niekoľko kritických parametrov, je možné uskutočniť ich syntézu. Pri dopytovaní sa zákazníci určia: mieru naplnenia očakávaní s vymedzeným parametrom a pomocou preferencií sa

[2] Napriek tomu, že výsledok z investície je tiež pod vplyvom neistoty, predpokladáme, že pre rozhodovateľa nemá taký význam, keďže môže svojim dotatočným rozhodnutím na priebeh investície vplývať priamo. Napríklad zasahovaním do procesu výskumu a vývoja v prípade R&D projektov (research & development).

vymedzí ich váha (napr. AHP - Analytical Hierarchy Process, Saaty 1980) sa určia váhy týchto parametrov. Následne súčet súčinu váh s mierou naplnenia predstavuje očakávania zákazníka.

2.1 MODEL HODNOTENIA INVESTÍCIE

Majmä investíciu rozplánovanú do $T = 1$ etapy. Rozhodnutie manažéra o investovaní závisí od jeho očakávaní, aká bude konečná hodnota CTI, kde $CTI \in R$, pričom v danej rozhodovacej situácií je CTI pod vplyvom určitých technologických obmedzení, to znamená, že nemôže nadobúdať hodnoty väčšie ako a_2 a menšie ako a_1. Pre zjednodušenie budeme CTI ďalej zapisovať cez symbol i. Hodnota i tak predstavuje tzv. stav systému, a priestor stavov je interval $I = \langle a_1, a_2 \rangle$, teda zrejme platí, že $i \in I$. Ďalej predpokladáme, že v dôsledku neistoty, skutočná hodnota i po ukončení projektu, môže nadobúdať ľubovoľnú hodnotu z I. Skutočnú, dosiahnutnú hodnotu i na konci investície budeme označovať symbolom j, pričom $j \in I$. Pravdepodobnosť, že na konci investície bude hodnota kritického parametra j **závisí od toho**, aké sú naše očakávania i. Predpokladáme totiž, že rozhodovateľ je racionálny a nebude mať prehnane veľké optimistické ani prehnane pesimistické očakávania. Iintuitívne je tiež možné očakávať, že hustota tranzitívnych pravdepodobností bude mať modus v i a so zväčšujúcou sa absolútnou vzdialenosťou stavov od i hustota bude klesať – teda tranzitívne pravdepodobnosti podľa našich predstáva by mali mať unimodálne rozdelenie. Z dôvodu vhodných analytických schopností, sme za tranzitívne rozdelenie pravdepodobnosti vybrali normálne rozdelenie.

Majme normálne rozdelenú náhodnú premennú $J \sim N(i, \sigma^2)$ s hustotou pravdepodobnosti $f(j)$:

$$f(j) = \frac{1}{\sigma\sqrt{2\pi}} e^{-\frac{1}{2}\left(\frac{j-i}{\sigma}\right)^2}, -\infty \leq j \leq \infty \qquad (2)$$

Za predpokladu, že náhodná premenná j pod určitú hodnotu $j \leq a_1$ a nad určitú hodnotu $j \geq a_2$ nie je pozorovateľná (prípadne nemôže nastať), potom je výsledným rozdelením pravdepodobnosti obojstranne zrezané normálne rozdelenie s hustotou pravdepodobnosti $f_{OZ}(j)$:

$$f_{OZ}(j) = \begin{cases} 0, -\infty \leq j \leq a_1 \\ \dfrac{f(j)}{\int_{a_1}^{a_2} f(x)dx}, a_1 \leq j \leq a_2 \\ 0, a_2 \leq j \leq \infty \end{cases} \qquad (3)$$

Kde $x \in I$. Ak hovoríme o tom, že dôjde k zmene strednej hodnoty kritického parametra, hovoríme o zmene v i normálneho rozdelenia pravdepodobnosti parametra výkonnosti.

Ďalej predpokladáme, že výnosy z investície majú charakter tzv. fixných, alebo istých výnosov (napríklad vo forme ušetrených nákladov), ktoré budeme označovať ako m. Druhou zložkou výnosou je tzv. trhová prémia $(M - m)$, kde M je maximálny možný výnos z investície. Výška trhovej prémie závisí od toho, nakoľko sme naplnili očakávania zákazníkov. Uvedenú formuláciu výnosov sme prebrali od Huchzermeier – Loch (2001). Keďže očakávania zákazníkov nie sú známe, odhadujeme ich pomocou už spomínaného prieskumu trhu vo forme distribučnej funkcie, pričom pre mieru naplnenia týchto očakávaní použijeme kumulatívnu distribučnú funkciu, .t.j. pravdepodobnosť, že výkonnosť j prekoná očakávania zákazníkov na trhu. Očakávaný výnos tak má tvar:

$$\Pi(j) = m + F(j)(M - m) \qquad (3)$$

Kde, $\Pi: I \to R$, $m, M \in R_0^+$. Z takto vymedzeného problému môžeme rozhodnutie o investovaní naformulovať pomocou nasledujúcich vzťahov, ktoré predstavujú samotný model:

$$NPV(i) = -IC + \frac{E[\Pi(j)|i]}{(1+r)} \tag{4}$$

Pričom:

$$E[\Pi(j)|i] = \int_{a_1}^{a_2} \Pi(j) f_{OZ}(j|i) dj \tag{5}$$

Ak $i, j \in I$, a zároveň pre hustotu normálneho obojstranne zrezaného rozdelenia pravdepodobnosti platí:

$$f_{oz}(j|i) = \begin{cases} 0, -\infty \leq j \leq a_1 \\ \dfrac{f(j|i)}{F_{N(i_i,\sigma^2)}(a_2) - F_{N(i_i,\sigma^2)}(a_1)}, a_1 \leq j \leq a_2 \\ 0, \quad a_2 \leq j \leq \infty \end{cases} \tag{6}$$

kde, $F_{N(i_i,\sigma^2)}(a_2)$ je hodnota kumulatívnej distribučnej funkcie normálneho rozdelenia pravdepodobnosti so strednou hodnotou i a s rozptylom σ^2 v bode a_2. Výraz $f_{oz}(j|i)$ si pre $a_1 \leq j \leq a_2$ môžeme upraviť do vzťahu (5) ako:

$$E[\Pi(j)|i] = \int_{a_1}^{a_2} \Pi(j) \frac{e^{-\frac{1}{2}\left(\frac{j-i}{\sigma}\right)^2}}{\left(F_{N(i,\sigma^2)}(a_2) - F_{N(i,\sigma^2)}(a_1)\right)\sigma\sqrt{2\pi}} dj \tag{7}$$

$$E[\Pi(j)|i] = \frac{1}{\left(F_{N(i,\sigma^2)}(a_2) - F_{N(i,\sigma^2)}(a_1)\right)\sigma\sqrt{2\pi}} \int_{a_1}^{a_2} \Pi(j)\, e^{-\frac{1}{2}\left(\frac{j-i}{\sigma}\right)^2} dj \tag{8}$$

Podobne ako Huchzermeier – Loch (2001) budeme ďalej vychádzať z toho, že $F(j)$ je kumulatívnou distribučnou funkciou normálneho rozdelenia pravdepdobonosti. Potom:

$$E[\Pi(j)|i] = m + \frac{(M-m)}{\left(F_{N(i,\sigma^2)}(a_2) - F_{N(i,\sigma^2)}(a_1)\right)2\sigma\sqrt{2\pi}} \left[\int_{a_1}^{a_2} e^{-\frac{1}{2}\left(\frac{j-i}{\sigma}\right)^2} dj + \int_{a_1}^{a_2} erf \frac{j-\mu_1}{\sigma_1\sqrt{2}} e^{-\frac{1}{2}\left(\frac{j-i}{\sigma}\right)^2} dj \right] \tag{9}$$

Kde μ_1 je stredná hodnota očakávaní zákazníkov a σ_1 je smerodajná odchýlka očakávaní zákazníkov. Výraz (9) je možné dosadiť do výrazu (4) a tým vypočítať hodnotu investície pre rozhodovateľa. Keďže charakter našej ivnestície neumožňuje investíciu odročiť, ani ju zvrátiť, v prípade ak hodnota výrazu (4), t.j. $NPV > 0$ odporúča sa investíciu realizovať, v opačnom prípade nie. Také i, pre ktoré platí $NPV(i) = 0$ budeme nazývať **bodom rozhodnutia**.

2.2 KONTAMINÁCIA DÁT OČAKÁVANÍ ZÁKAZNÍKOV

Prekonanie očakávaní zákazníkov sme modelovali pomocou kumulatívnej distribučnej funkcie očakávaní zákazníkov $\boldsymbol{F(j)}$. Predpokladajme ďalej, že rozhodovateľ má k dispozícii kontaminované dáta, ktoré pochádzajú nie z jednej populácie zákazníkov, ako rozhodovateľ predpokladá, ale z dvoch populácií. Ak budeme považovať očakávania zákazníkov za náhodný vektor $\boldsymbol{\varepsilon}$, potom v prípade ak ide o normálne rozdelenie:

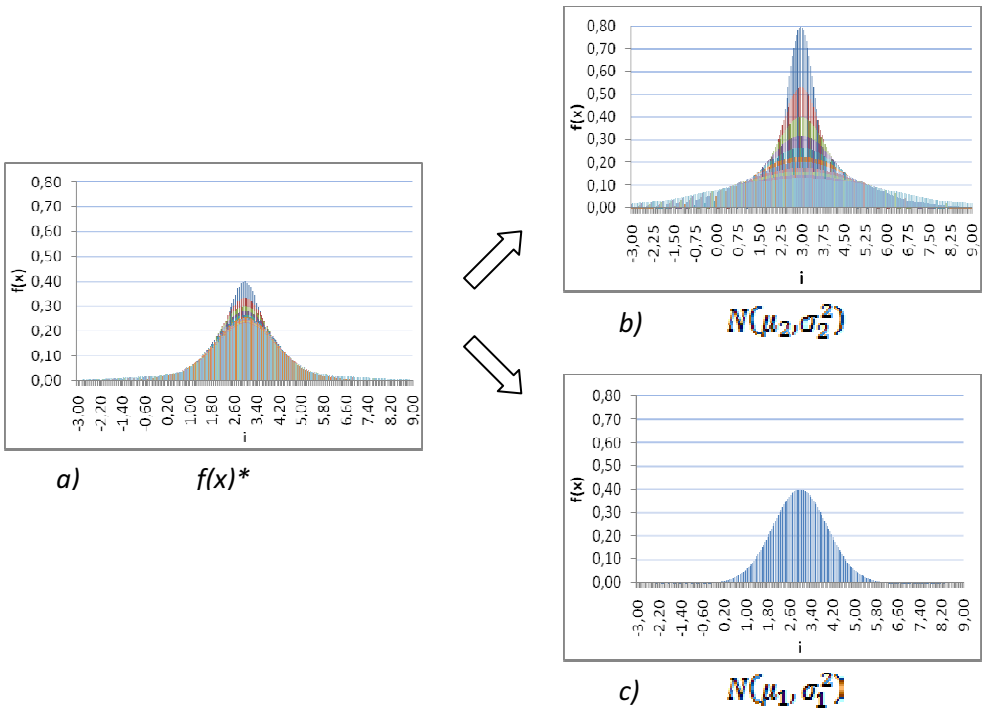
$$\varepsilon_k \sim F = (1-p)N(\mu_1, {\sigma_1}^2) + p\, N(\mu_2, \sigma_2^2) \tag{10}$$

Kde $0 \leq p \leq 1$ a $k = 1,2,\ldots,n$ reprezentuje jednotlivé pozorovania. Podobne ako v Thadewald – Buning (2008) môžeme takto kontaminovanú funkciu rozdelenia F interpretovať tak, že s pravdepodobnosťou $(1-p)$ meranie očakávania zákazníka pochádza z rozdelenia $N(\mu_1, \sigma_1^2)$

a s pravdepodobnosťou p pochádza z rozdelenia $N(\mu_2, \sigma_2^2)$, pričom μ_1, $\mu_2 \in I$. Ak namiesto simulácií nahradíme hodnoty $N(\mu_1, \sigma_1^2)$ a $N(\mu_2, \sigma_2^2)$ príslušnými funkčnými hodnotami funkcie rozdelenia pravdepodobnosti pre dané i, predpokladáme, že výraz (10) je možné si upraviť ako funkciu rozdelenia pravdepodobnosti:

$$f(i)^* = (1-p)N(\mu_1, \sigma_1^2) + p\, N(\mu_2, \sigma_2^2) \qquad (11)$$

Očakávania jednej populácie zákazníkov sa môžu v čase meniť odlišne, ako očakávania druhej skupiny zákazníkov. Zmenu je pritom možné pozorovať ako zmenu v šikmosti, špicatosti, variability alebo strednej hodnoty $f(i)^*$. Tie môžeme dosiahnuť zmenou všetkých jej parametrov $p, \mu_1, \sigma_1^2, \mu_2, \sigma_2^2$. Pre zjednodušenie predpokladáme, že jeden zákaznícky segment, bol meraný správne a ide o skutočnú cieľovú skupinu zákazníkov, ktorých potreby, preferencie sa v čase trvania investície nemenia. V danej situácii je manažér pod najväčšou neistotou vtedy, ak platí: $p = 0{,}5 \wedge \mu_1 = \mu_2 \wedge \sigma_1^2 = \sigma_2^2$. Pre rôzne hodnoty σ_2^2 sa uvedené rozdelenia pravdepodobnosti stále môže správať ako normálne rozdelenie pravdepodobnosti[3]. Uvedené je znázornené na nasledujúcom obrázku 1.

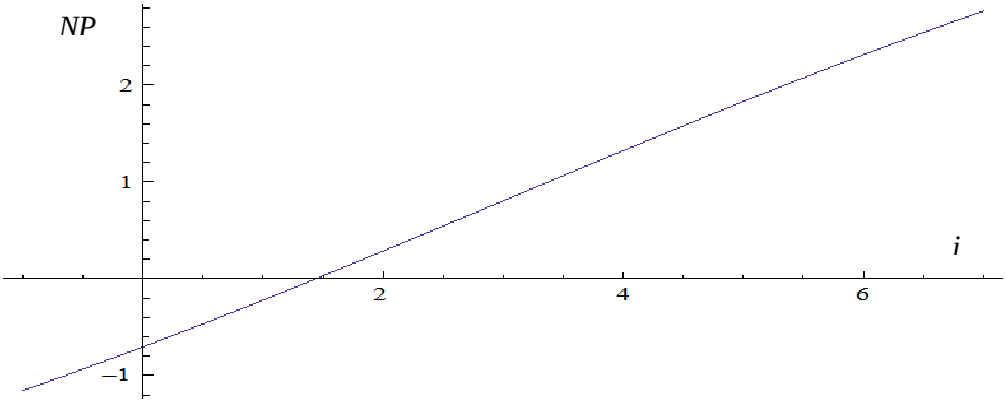


Obrázok 1 Kontaminované očakávania zákazníkov pre rôzne σ_2^2
Zdroj: Vlastný, spracované v MS Excel 2007

V ďalšej časti tejto kapitoly budeme skúmať vplyv tejto kontaminácie na rozhodnutia manažéra. Za predpokladu, že parametre $p = 0{,}5 \wedge \mu_1 = \mu_2 \wedge \sigma_1^2 = \sigma_2^2$ ostanú nezmenené, hodnota investície pre manažéra v závislosti od jeho očakávaní i, je pre modelový príklad[4] uvedená na obrázku 2. Ako je intuitívne zrejmé, s rastúcimi, racionálnymi očakávaniami je hodnota investície vyššia.

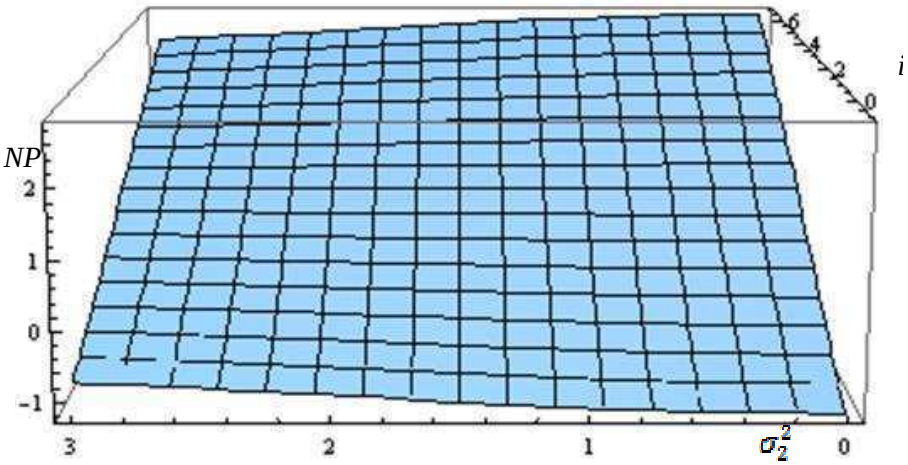
[3] Prirodzene pre extrémne hodnoty vo vzťahu k σ_1^2 by sa hypotéza o zhode rozdelenia s normálnym rozdelením pravdepodobnosti zamietla a tým dala rozhodovateľovi podnet na preskúmanie oprávnenosti predpokladu o normalite.

[4] a1 = -1, a2 = 7, σ^2 = 4, m = 5, M = 15, IC = 9, $p = 0{,}5, \mu_1 = \mu_2 = 3, = \sigma_2^2 = 1, r = 0{,}02$



Obrázok 2 Hodnota investície, v závislosti od prvotných očakávaní manažéra
Zdroj: Vlastný, spracované vo Wolfram Mathematica 6

V takom prípade sa kontaminácie neprejavila. Neinformovaný manažér neutrpel žiadnu ujmu a jeho rozhodnutie o investovaní sa ukázalo byť ako správne. Iná situácia nastane ak platí, že sa zmení σ_2^2 a teda $p = 0{,}5 \ \wedge \ \mu_1 = \mu_2 \ \wedge \sigma_1^2 \neq \sigma_2^2$. Polovička z populácie mení svoje preferencie, ktoré sme modelovali zmenou variability. Uvedenú situcáciu pre rovnaký modelový príklad je možné vidieť na nasledujúcom obrázku 3.



Obrázok 3 Zmena hodnoty investície v závislosti od zmeny σ_2^2 a prvotných očakávaní
Zdroj: Vlastný, spracovné vo Wolfram Mathematica 6

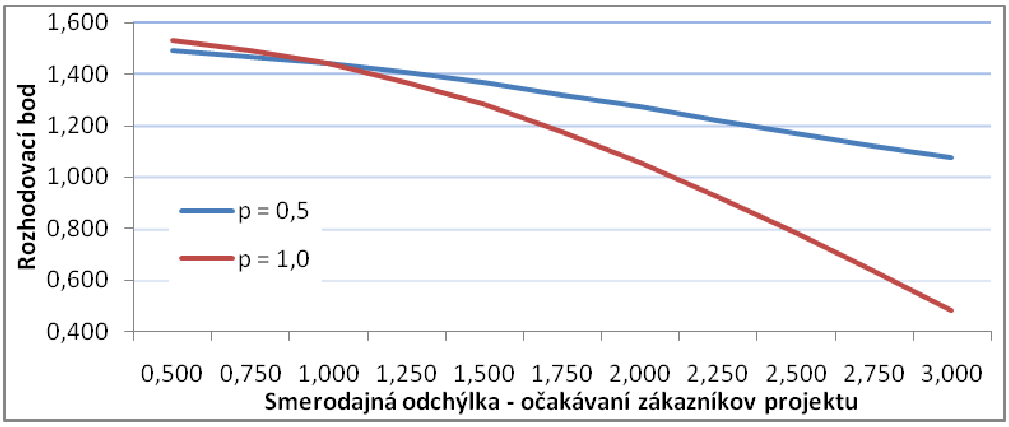
Ako z obrázku 3 je možné vidieť, hodnota investície sa v závislosti od zmeny rozptylu σ_2^2 mení a to dokonca v interakcii s prvotnými očakávaniami manažéra. Aby sme mohli vidieť dopad na rozhodnutie, v nasledujúcej tabuľke 1si súhrne ukážeme aké sú namerané body rozhodnutia pre situáciu na obrázku[5] 3 a v prípade, ak existuje iba jedna populácia, pri ktorej dochádza k zmene rozptylu σ_1^2.

[5] Kde TR – je bod rozhodnutia

Tabuľka 1: Body rozhodnutia

Zmena σ_1^2 pri $p = 0{,}5\ \ \mu_1 = \mu_2$											
σ_2^2	0,50	0,750	1,00	1,250	1,50	1,75	2,00	2,25	2,50	2,75	3,00
TR	1,49	1,468	1,44	1,407	1,36	1,32	1,27	1,22	1,17	1,12	1,07
Zmena σ_1^2 pri $p = 1\ \wedge\ \mu_1 = \mu_2$											
σ_1^2	0,50	0,750	1,00	1,250	1,50	1,75	2,00	2,25	2,50	2,75	3,00
TR	1,53	1,494	1,44	1,371	1,28	1,17	1,05	0,92	0,78	0,63	0,48

Zdroj: Vlastný, spracované vo Wolfram Mathematica 6



Obrázok 4 Vývoj rozhodovacieho bodu v prípade polovičnej a úplnej kontaminácie

Zdroj: Vlastný, spracované v MS Excel 2007

3 ZÁVER

Z výsledkov v tabuľke 3 a na obrázku 4 vyplýva, že kontaminované dáta môžu mať vplyv na rozhodnutie manažérov o investovaní, ak „neželaná“ populácia začne meniť svoje správanie sa počas doby trvania investície. V prvom prípade, ak vzorka obsahuje druhú „skrytú“ populáciu v rovnako pomere ako bola cieľová populácia, potom s rastom neistoty v očakávaniach zákazníkov zo „skrytej“ populácie sa investičné rozhodnutie ukazuje ako správne, keďže očakávania pri ktorých sa oplatí investovať klesajú a vice versa. Rovnako aj v prípade že vzorka je buď celá kontaminovaná, alebo nie je, ale rastie neistota z očakávaní týchto zákazníkov, tak prvotné očakávania pri ktorých sa investícia oplatí klesajú. Dôležitý je však rozdiel, medzi bodmi rozhodnutia. Zaveďme nový ukazovateľ tzv. robustnosť očakávaní zákazníkov RCE – **robustness to customer expectations**:

$$RCE = \frac{TR_G - \min\,[TR_B]}{\max\,[TR_B] - TR_G} \qquad (12)$$

Kde TR_G - je bod rozhodovania sa v prípade, ak je vzorka v plnom rozsahu nekontaminovaná, t.j. predpoklady o rozdelení pravdepodobnosti z prieskumu trhu sú správne. TR_B predstavuje min alebo max bod rozhodnutia v závislosti od sledovaného parametra, napr. σ_2^2 v prípade, ak je vzorka celá kontaminovaná. Tu je dôležité pripomenúť, že je potrebné brať do úvahy určité reálne obmedzenia sledovaných parametrov. Prirodzene, najhorším scenárom v uvedenom prípade by bolo, ak by $\sigma_2^2 \cong 0$, taká situácia ale nie je reálna. Pomerový ukazovateľ RCE dáva do pomeru tak pozitívny, ako aj negatívny dopad kontaminácie vzorky. Z toho vyplýva, že ak $RCE > 1$ môžeme tvrdiť, že investícia je robustná vo vzťahu k očakávaniam zákazníka.

POUŽITÁ LITERATÚRA

[1] BREALEY, R. – MYERS, S.C. 2002. *Principles of Corporate Finance*. Irwin/McGraw Hill. 2002. 736 s. ISBN 9780071151443

[2] DAMODARAN, A. 2005. Applied Corporate Finance: A User´s Manual. 2nd Edition. Wiley. 2005. 672 s. ISBN 9780471660934.

[3] DIXIT, A.K. – PINDYCK, R.S. 1994. *Investment Under Uncertainty*. Princeton University Press. 1994. 476 s. ISBN 9780691034102

[4] HUCHZERMEIER, A. – LOCH, Ch. 2001. Using the Real Options Approach to Evaluate Flexibility in R&D. In: *Management Science*. 2001. Vol. 47. Issue 1. s. 85 – 101. ISSN 1526-5501.

[5] MING-CHYUAN L. – CHEN-CHENG W. – TZU-CHANG Ch. 2008. A Strategy for Managing Customer-oriented Product Design. In: Concurrent Engineering, 2008, vol. 14, No. 3, s. 230 – 244, ISSN 1063-293X

[6] SAATY L. 1980. The Analytic Hierarchy Process. McGraw Hill, 1980, 287 s. ISBN 0070543712

[7] THADEWALD T. – BUNING H. 2007. Jarque-Bera Test and its Competitors for Testing Normality – A Power Comparison. *In: Journal of Applied Statistics*, 2007, Vol 34, No. 1. s. 87-105, ISSN 0266-4763

PRIPRAVENOSŤ SLOVENSKEJ REPUBLIKY NA ZNALOSTNÚ EKONOMIKU V OBLASTI ĽUDSKÝCH ZDROJOV

Renáta MADZINOVÁ

Vysoká škola medzinárodného podnikania ISM Prešov

madzinova@ismpo.sk

Abstrakt

Znalostná ekonomika predstavuje pre Slovenskú republiku perspektívu, ako sa z geograficky malej krajiny stať ekonomicky vyspelou krajinou. Vytvoriť ekonomiku, ktorá má základy položené v znalostiach a schopnostiach jej obyvateľov, vo využívaní nových technológií a moderných pracovných postupoch. Znalostná ekonomika predpokladá, že práceschopné obyvateľstvo je pripravené stať sa produktívnou súčasťou takto ponímanej ekonomiky. Príspevok sa zaoberá analýzou vybraných ukazovateľoch vypovedajúcich o práceschopnom obyvateľstve a jeho pripravenosti na prijatie znalostnej ekonomiky.

Kľúčové slová: *znalostná ekonomika, práceschopné obyvateľstvo, zamestnanosť, nezamestnanosť, vzdelanostná štruktúra obyvateľstva*

1 ÚVOD

Znalostne založená ekonomika predstavuje pre Slovenskú republiku jednu z možností ako sa presadiť na medzinárodnom globalizovanom trhu. Trendom všetkých troch svetových lídrov – USA, Japonska aj EÚ je získanie konkurenčnej výhody na základe znalostí, inovácií a technologického pokroku. Ekonomika založená na poznatkoch je jednou z progresívnych alternatív na presadenie sa a udržanie na medzinárodnom, vysoko konkurenčnom trhu. Celosvetový posun výroby ku poznatkovej produkcii a ekonomike znamená pre SR príležitosť, ako sa na medzinárodnom trhu uplatniť a zotrvať na ňom. Nevyužiť ponúkanú príležitosť by znamenalo zaostať za svetovým vývojom a nikdy viac sa na svetovú úroveň nedostať.

Znalostná ekonomika zahŕňa v sebe viacero aspektov, ktoré sa navzájom prelínajú, dopĺňajú a tvoria podstatu ekonomiky založenej na znalostiach. Výsledkom realizácie znalostnej ekonomiky v praxi sa stáva krajina, región, podnikateľský subjekt konkurenčneschopnejším, takým ktorý dokáže obstáť aj na globalizovanom trhu v silnej konkurencii. Predpokladom konkurenčneschopnej ekonomiky je dostatok financií, obyvateľstvo s dobrou kvalifikačnou základňou a so sklonom ku celoživotnému vzdelávaniu, využívanie vyspelých technológií a ich samotná tvorba. Tieto aspekty je potrebné dopniť vhodnou starostlivosťou o životné prostredie a aktivity všetkých subjektov podriadiť environmentálnemu aspektu.

Prechod ku znalostnej ekonomike predpokladá špirálovitý posun nahor. Tento posun sa týka všetkých oblastí, ktoré sa navzájom ovplyvňujú. Za najdôležitejší prvok možno označiť podnikateľskú jednotku. Tá v znalostne založenej ekonomike potrebuje nové, moderné technológie. Tieto nakupuje, alebo sama pomocou svojich zamestnancov produkuje. Na ich výrobu, ale aj obsluhu potrebuje kavlifikovaných a flexibilných zamestnancov. Tí za svoju prácu získavajú vyššie príjmy, čo spätne ovplyvňuje výrobu, lebo spotrebiteľ si žiada produkty, ktoré sú náročné na kvalitu. Tak sa s postupujúcim vývojom mení kvalifikačná štruktúra obyvateľstva, veľkosť a objem spotreby, náročnosť na technológie. Krajina produkuje outputy s vysokou pridanou hodnotou, ktoré sú na medzinárondých trhoch žiadané. Z toho vyplýva, že znalostná ekonomika sa odráža nielen v jednom odvetví, ale naprieč celou ekonomikou.

Podniky, ktoré tvoria základ znalostnej ekonomiky sa môžu počas svojej existenie nachádzať v rôznych fázach svojho životného cyklu. Zároveň ich však možno rozdeliť aj podľa toho, na akej úrovni vyspelosti sa podľa prevažujúcich aktivít nachádzajú. Kadeřábková[1] rozdeľuje podnikateľské aktivity do nasledujúcich stupňov:

1. **Podnikateľské aktivity náročné na prírodné zdroje** – produkcia sa presúva ku prírodným zrojom, ktoré sú potrebné na výrobu. Konkurencia sa sústreďuje predovšetkým na vhodnú cenovú ponuku.
2. **Pracovne náročné podnikateľské aktivity** – prevládajú tradičné odvetvia výroby, ľahko napodobiteľná výroba. Konkurencia je založená na cenovej výhodnosti. Podniky prvého aj druhého stupňa sú odberatelia technológií, procesných inovácií a inovačných vstupov.
3. **Podnikateľské aktivity náročné na rozsah produkcie** – výroba ťaží z využívania rozsahov z výroby, uplatňujú sa najmä stredne náročné technológie, ktorých nákup/predaj je často spojený s predajom/nákupom licencie. Uplatňuje sa kombinácia cenovej a necenovej konkurencie.
4. **Aktivity špecializovaných dodávateľov** – sú založené na diverzifikácii ponuky pre rôzne odvetia. Dôležité sú produktové inovácie. Tvoria kapitálový vstup do mnohých odvetví náročných na rozsah produkcie a pracovnú silu. Pre podniky zaradené do tejto skupiny je dôležitejšie vyrábať kvalitne a podľa potrieb odberateľa, ako lacno. Konkurenčnú výhody získavajú podniky vďaka svojej jedinečnosti.
5. **Aktivity založené na vede** – podniky využívajú najnovšie vedecké poznatky, technológie. Predpokladom je, že zamestnanci podniku majú vysokú kvalitikáciu a sú flexibilní. Produkcia týchto odvetví zahŕňa vysoký stupeň pridanej hodnoty, je najčastejšie obchodovaná na medzinárodných trhoch.

Prechod na znalostnú ekonomiku predpokladá, že ťažisko podnikateľských subjektov sa presunie najmä na úroveň aktivít na stupni 4. a 5. Pre tieto stupne je typickým znakom vysoký stupeň pridanej hodnoty, produkcia je náročná na pracovnú silu, jej kvalifikáciu, flexibilnosť a kreativitu. Výsledným efektom takejto produkcie je vysoko konkurenčný produkt, ktorý dokáže obstáť aj na medzinárodnom trhu. Pre produkciu v podniku je okrem nevyhnutného kapitálu, potrebná aj kvalifikovaná pracovná sila.

V súčasnosti je pre SR viditeľná nevyhnutnosť prechodu na znalostnú ekonomiku. Pre každý ekonomický posun sú potrebné dve základné zložky. Prvou z nich je dostatok kapitálu vo všetkých jeho podobách. Druhou, nie menej významnou zložkou je pracovná sila. Ak odhliadneme od potreby kapitálu, potom cieľom príspevku je *posúdiť na základe vybraných ukazovateľov pripravenosť Slovenskej republiky na prechod na znalostnú ekonomiku v oblasti ľudských zdrojov*.

2 METODOLÓGIA

Pracovná sila je nevyhnutným predpokladom pre každú podnikateľskú a v podstate akúkoľvek činnosť. Bez jej fyzického a psychického nasadenia nie je možná žiadna aktivita. Znalostná ekonomiky navyše predpokladá, že v krajine je dostupná kvalifikovaná, flexibilná a cenovo dostupná, kreatívna pracovná sila.

Merať jednotlivé zložky pracovnej sily, ktoré určujú jej kvalitu je veľmi obtiažne. Najčastejšie sa na posudzovanie získavajú dáta zo štatistických úradov. Pre potreby analytickej časti príspveku sme vychádzali z údajov získaných zo stránok EUROSTATU, z údajov zo Štatistického úradu, z World Bank.

Na posúdenie kvality pracovnej sily sa využívajú viaceré ukazovatele prevažne pomerového charakteru. Predstavujú podiel jednej vybranej skupiny obyvateľstva na celkovej populácii v rovnakej

[1] KADEŘÁBKOVÁ, A.: *Ročenka konkurenceschopnosti české ekonomiky 2005.* Praha : Linde, 2005. ISBN 80-967779-4-7.

vekovej skupine. Medzi základné ukazovatele, podľa ktorých v príspevku posudzujeme pripravenosť SR na prechod na znalostne založenú ekonomiku sme vybrali nasledujúce údaje

- zamestnanosť obyvateľstva vo veku 15 – 64 rokov,
- dosiahnuté stredoškolské vzdelanie obyvateľstva vo veku 20 – 24 rokov,
- dosiahnuté stredoškolské vzdelanie obyvateľstva vo veku 25 – 64 rokov.

Jednotlivé údaje sú posudzované v čase, čím je možné poukázať na vývoj ukazovateľov a trendy. Časový horizont ukazovateľov je od roku 1998 po rok 2007. Pre priestorové porovnávanie boli využité údaje za krajiny Vyšehradskej štvorky. Sú to rovnako transformujúce sa krajiny s podobným historickým vývojom a približne rovnakými východiskovými podmienkami.

Analýza jednotlivých ukazovateľov bola vykonaná na úrovni NUTS 1. Dôvodom je predovšetkým charakter jedotlivých získaných údajov, ktoré nie sú dostupné pre nižšiu úroveň.

3 ANALÝZA VYBRANÝCH UKAZOVATEĽOV

Impulzom pre prechod SR na znalostnú ekonomiku bol okrem svetového vývoja aj dokument spracovaný Európskou úniou a je známy pod označením Lisabonská stratégia. V oblasti zamestnanosti predpokladá, že do roku 2010 bude v EÚ zamestnaných minimálne 70 % obyvateľstva. Vysoká miera zamestnanosti poukazuje na dostatok pracovných príležitostí, ale aj na zvyšovanie životnej úrovne obyvateľstva. Zamestnanci produkujú pridanú hodnotu vo vyrobených statkoch a zvyšujú hrubý domáci produkt krajiny. Zamestnanosť sa pozitívne odráža na všetkých ekonomických ukazovateľoch krajiny.

Tabuľka 1: Podiel zamestnancov vo veku 15 – 64 rokov na celkovej populácii v krajinách V4 v rokoch 1998 - 2007

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Česká republika	67,3	65,6	65,0	65,0	65,4	64,7	64,2	64,8	65,3	66,1
Maďarsko	53,7	55,6	56,3	56,2	56,2	57,0	56,8	56,9	57,3	57,3
Poľsko	59,0	57,6	55,0	53,4	51,5	51,2	51,7	52,8	54,5	57,0
Slovenská republika	60,6	58,1	56,8	56,8	56,8	57,7	57,0	57,5	59,4	60,7

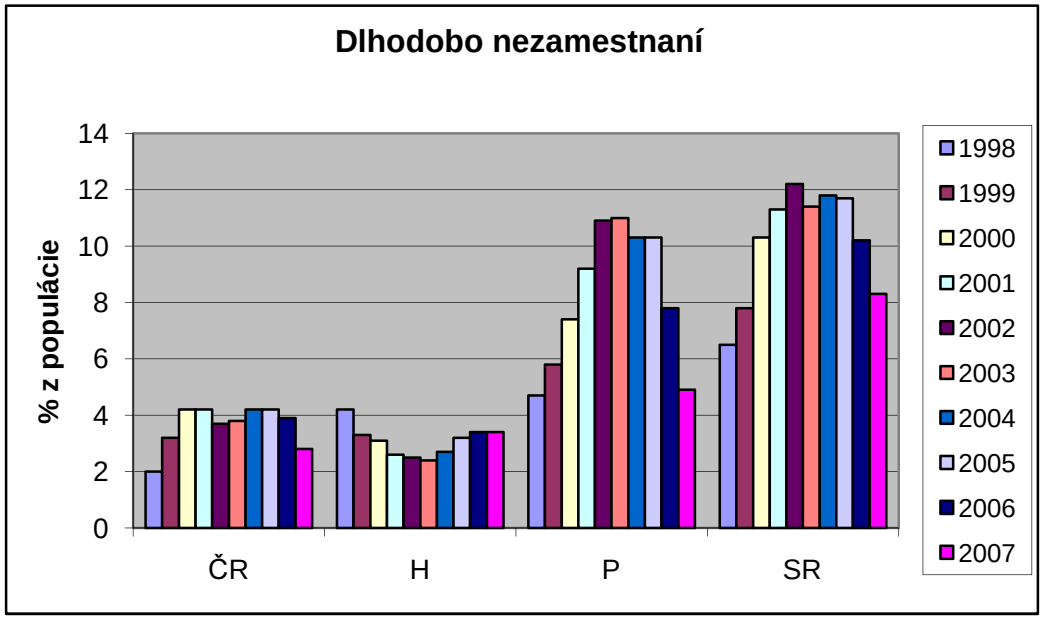
Zdroj: www.epp.eurostat.ec.europa.eu, vlastné úpravy

Vo všetkých štyroch krajinách môžeme pozorovať zaujímavý jav. Po počiatočnej vysokej miere zamestnanosti v roku 1998 sa zamestnanosť takmer vo všetkých krajinách znížila a v poslednom sledovanom roku dosiahla takmer rovnakú hodnotu ako vo východiskovom roku. Trh práce je ovplyvňovaný mnohými faktormi. Nízka miera zamestnanosti je často ovplyvňovaná vysokou rigidiou trhu práce, mnohými zásahmi do trhu práce, malou flexibilitou pracovnej sily a jej neochotou sťahovať sa za prácou. Rovnako môže byť pokles zamestnanosti spôsobený reštrukturalizáiou priemyslu, nízkou mierou celoživotného vzdelávania sa, vysokou mierou dlhodobej nezamestnanosti a mnohými inými faktormi. Na Slovensku je napríklad stále málo rozvinutý systém čiastočných pracovných úväzkov a práce na zavolanie, na doma. V najväčšej miere je trh práce ovplyvňovaný Zákonníkom práce, ktorý určuje podmienky prijímania a prepúšťania zamestnancov, ako aj pracovné podmienky.

Na základe údajov v tabuľke zisťujeme, že v prvých sledovaných rokoch nastal v miere zamestnanosti v SR pokles o 2 %. Tento prepad v zamestnanosti sa nepodarilo dostať na pôvodnú úroveň takmer 8 rokov. Rovnaká je situácia v Poľsku a Českej republike. V týchto krajinách však ani nasledujúce roky neznamenali návrat na pôvodnu mieru zamestananosti. Jedinou krajinou, kde tento jav nenastal je Maďarsko. S výnimkou dvoch rokov (2004 a 2005) sa miera zamestnanosti v Maďarsku zvyšuje.

Spomedzi všetkých krajín má najvyšší podiel zamestnanosti Česká republika nasledovaná Slovenskou republikou. Miera zamestnanosti 70 % do roku 2010 je však podľa doterajšieho vývoja vo všetkých posudzovaných krajinách nereálna.

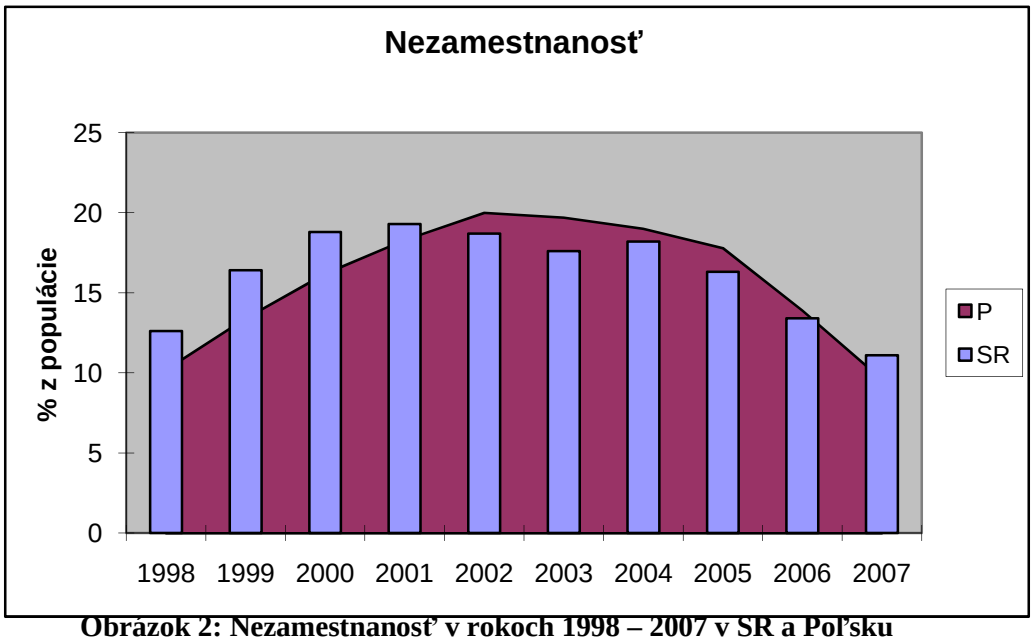
Ukazovateľ zamestnanosti je potrebné doplniť ukazovateľom dlhodobej nezamestnanosti. Predstavujú ju občania, ktorí sú bez pracovného pomeru 12 a viac mesiacov.



Obrázok 1: Podiel dlhodobo nezamestnaných na celkovej aktívej populácii v krajinách V4 v rokoch 1998 – 2007

Zdroj: www.epp.eurostat.ec.europa.eu, vlastné úpravy

Z grafu vyplýva, že hoci SR patrí medzi krajiny s vysokou mierou zamestnanosti, napriek tomu je podiel dohodobo nezamestnaných pre SR problémom. Spomedzi krajín V4 je tento podiel najvyšší, a to vo všetkých hodnotených rokoch. Riešenie dlhodobej nezamestnanosti je dlhodobý a veľmi namáhavý proces, pri ktorom je potrebná spolupráca nezamestnaných občanov s úradmi práce a štátom. Kým problém prirodzenej miery nezamestnanosti a krátkodobá nezamestnanosť môžu občanov stimulovať k vyššej snahe o nájdenie si práce, prípadne o samozamestnanie, dlhodobá nezamestnansoť sa okrem ekonomickej, prejavuje aj v sociálnej oblasti. Pre ekonomiku ako celok je nežiadúca a malo by byť snahou všetkých zúčasnených ju rýchlo riešiť.



Obrázok 2: Nezamestnanosť v rokoch 1998 – 2007 v SR a Poľsku

Zdroj: www.epp.eurostat.ec.europa.eu, vlastné úpravy

Ukazovateľ nezamestnanosti je počítaný ako podiel nezamestnaného obyvateľstva vo veku 15 - 74 rokov na celkovom práceschopnom obyvateľstve v rovnakej vekovej skupine. Problém nezamestnanosti a jej vysokej miery sa týka spomedzi krajín V4 najmä SR a Poľska. V oboch krajinách v sledovaných rokoch neklesla pod 10 %. V ČR a Maďarsku sa podiel nezamestnaných pohybuje v intervale 5 – 8 %.

Konkurenčnou výhodou pracovnej sily je jej vzdelanie. Školský systém je v každej krajine rozdielny. Problém nastáva pri porovnávaní stupňov vzdelania na medzinárodnej úrovni. Eurostat rozdeľuje vzdelanostnú úroveň obyvateľstva do viacerých vzdelanostných skupín. Tieto potom tvoria dva základné stupne vzdelania. Prvý tvoria osoby s nízkou vzdelanostnou úrovňou. Sem sa zaradzujú všetci obyvatelia, ktorí dosiahli najvyššie vzdelanie nižšie stredné školské vzdelanie. Druhú skupinu tvoria osoby s vyššou vzdelanostnou úrovňou. Sem patria tí obyvatelia, ktorí majú ukončené minimálne stredné vyššie vzdelanie. Dobrá vzdelanostná štruktúra populácie v krajine predpokladá, že najmenší podiel práceschopného obyvateľstva dosiahlo základné vzdelanie, prípadne nižšie stredoškolské vzdelanie.

Vyššie stredoškolské vzdelanie je sledované v dvoch vekových skupinách – vo veku 20 – 24 rokov a vo veku 25 – 64 rokov.

Tabuľka 2: Dosiahnuté stredoškolské vzdelanie v skupine obyvateľstva 20 – 24 rokov ako % z celkovej populácie vo veku 20 – 24 rokov v krajinách V4 v rokoch 1998 – 2007

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Česká republika	92,2	91,8	91,2	90,6	92,2	92,1	91,4	91,2	91,8	91,8
Maďarsko	81,5	85,2	83,5	84,7	85,9	84,7	83,5	83,4	82,9	84,0
Poľsko	84,5	81,6	88,8	89,7	89,2	90,3	90,9	91,1	91,7	91,6
Slovenská republika	93,4	93,3	94,8	94,4	94,5	94,1	91,7	91,8	91,5	91,3

Zdroj: www.epp.eurostat.ec.europa.eu, vlastné úpravy

Dosiahnuté minimálne stredoškolské vzdelanie je základom pre získanie univerzitného vzdelania, ale aj ako základ pre nástup do pracovného pomeru. Preto je dôležité, aby obyvateľstvo získalo aspoň úplné stredoškolské vzdelanie. Na jeho základe sa dá predpokladať, že obyvateľstvo ktoré nebude pokračovať univerzitným vzdelaním, bude mať sklony ku celoživotnému vzdelávaniu. Pre znalostnú ekonomiku je potrebné, aby bola vzdelanostne podchytená práve táto skupina obyvateľstva.

Lisabonská stratégia predpokladá, že do roku 2010 bude mať stredoškolské vzdelanie najmenej 85 % dvadsaťdvaročného obyvateľstva. Vzdelanostný cieľ Lisabonskej stratégie všetky krajiny V4 splnili už v roku 2007. Pre SR je vývoj ukazovateľa nepriaznivý. Kým v prvých sledovaných rokoch bol podiel obyvateľstva v sledovanej skupine najvyšší, od roku 2004 rapídne klesol a od vtedy je tempo rastu tohto ukazovateľa výrazne nižšie, ako to bolo v prvých sledovaných rokov.

Napriek tomu, že SR je geograficky malá krajina, existujú tu veľké regionálne rozdiely. Tie sa prejavujú vo všetkých ekonomických oblastiach. Región Východného Slovenska zahŕňa dva kraje, ktoré sú odlišné v mnohých oblastiach. Kým Košický samosprávny kraj patrí v ekonomickej vyspelosti na druhé miesto, a to po Bratislavskom samosprávnom kraji, Prešovský samosprávny kraj je spomedzi ôsmych krajov na poslednom mieste. Na prechod ku znalostne založenej ekonomike by bolo potrebné získať informácie o vzdelanosti práve z týchto krajov. Tieto údaje sú však dostupné iba zo sčítania ľudu v rokoch 1970 – 2001 a údaje sú za celú oblasť Východného Slovenska.

Na úrovni NUTS 2 je na základe nasledujúcej tabuľky viditeľný najmä pokles počtu obyvateľstva, ktoré má ukončené len základné vzdelanie. To predstavuje pozitívny trend vo vzdelanostnej úrovni. Avšak tempo poklesu ukazovateľa obyvateľstva s ukončeným základným vzdelaním je podstatne vyššie ako tempo rastu ukazovateľa obyvateľstva s ukončeným stredoškolským a vysokoškolským vzdelaním. Kým na území SR môžeme pozorovať pozitívny trend nárastu vzdelanostnej úrovne, ne území Prešovského a Košického samosprávneho kraja vzdelanostná štruktúra obyvateľstva nevyhovuje možnostiam krajov a potrebe prechodu ekonomiky na znalostnú.

Keďže ide o údaje zo sčítania obyvateľov, je predpoklad, že vzdelanostná úroveň v krajoch sa v posledných rokoch zvýšila.

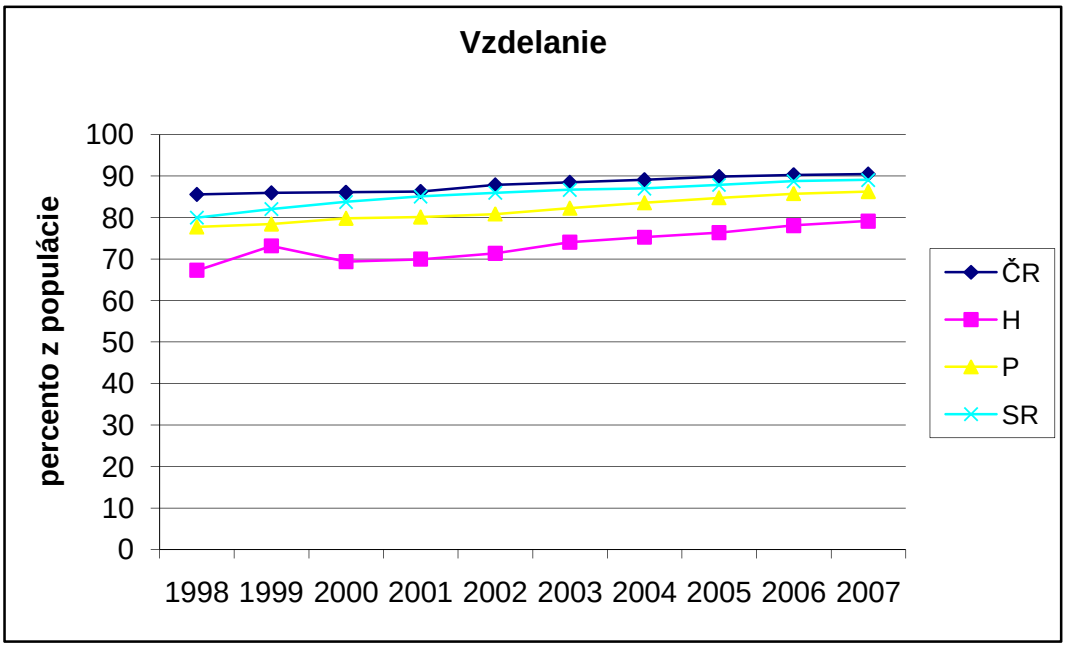
Tabuľka 3: Vzdelanostná štruktúra obyvateľstva na Východnom Slovensku v rokoch 1970, 1980, 1991 a 2001 v percentuálnom vyjadrení ako podiel na celkovom obyvateľstve staršom ako 15 rokov

Najvyššie dokončené vzdelanie	1970	1980	1991	2001
Základné	64,5	52,7	38,8	21,4
Učňovské školy	X[1]	20,7	27,8	20,7
Odborné školy	15,7	2,0	2,4	5,8
Stredné školy	12,9	18,3	22,2	20,5[2]
Vysoké školy	2,6	4,4	6,8	6,8
Bez šk. vzdelania	1,9	1,1	1,1	0,4
Bez údajov o vzdelaní	2,4	0,8	0,9	1,6

1 – v roku 1970 sú učňovské školy zarátané v odborných školách, 2 – stredné školy zahŕňajú ukončené stredné odporné školy s maturitou, úplné stredné všeobecné vzdelanie a vyššie vzdelanie

Zdroj: *Sčítanie ľudu, domov a bytov 1970, 1980, 1991 a 2001*. Krajská správa štatistického úradu. Vlastné úpravy.

Posledným skúmaným ukazovateľom je podiel celkovej populácie vo veku 25 – 64 rokov s dosiahnutým minimálne úplným stredoškolským vzdelaním na celkovej populácii v rovnakej vekovej skupine.



Obrázok 3: Podiel obyvateľstva vo veku 25 – 64 rokov so stredoškolským vzdelaním na celkovej populácii vo veku 25 – 64 rokov v krajinách V4 v rokoch 1998 – 2007

Zdroj: www.epp.eurostat.ec.europa.eu, vlastné úpravy

Ako vyplýva z grafu, vzdelanostná úroveň obyvateľstva na Slovensku sa postupne zlepšuje. V posledných rokoch dobiehame vedúce postavenie Českej republiky. Napriek poklesu podielu obyvateľstva so stredoškolským vzdelaním vo vekovej skupine 20 – 24 rokov, sa podstatne zlepšujeme vo vzdelávaní dospelej populácie. Obyvateľstvo, ktoré ukončilo vzdelanie ukončením základnej školy, alebo stredoškolské vzdelanie nižšieho stupňa (bez maturity), si dokončuje úplné stredoškolské vzdelanie popri zamestnaní.

4 ZÁVER

Na základe analýzy personálnej pripravenosti SR na znalostnú ekonomiku podľa vybraných ukazovateľov, môžeme vyvodiť nasledujúce závery:

1. Na území celej SR je potrebné zvýšiť mieru zamestnanosti a zároveň zabezpečiť, aby neklesla. Prispieť zvýšeniu zamestnanosti možno viacerými spôsobmi. Patria medzi ne najmä pružné formy zamestnávania, ako sú práca na doma, práca na čiastočný pracovný úväzok, práca na zavolania. Rovnako je možné zabezpečiť mieru zvýšenia zamestnanosti aj flexibilitou na trhu práce, malými alebo žiadnymi zásahmi do trhu práce. Vhodné podnikateľské prostredia motivuje nezamestnaných ku samozamestnávaniu.

V súvislosti s mierou zamestnanosti je potrebné upozorniť aj na nezamestannosť. Lisabonská stratégia predpokladá v roku 2010 pokles miery nezamestnanosti pod úroveň 8,1 %. Na Slovensku stále pretrváva problém nezamestnanosti, dlhodobej nezamestnanosti a problém nezamestnanosti obyvateľstva do 25 rokov. V tejto skupine bolo percento nezamestnaných v rokoch 1998 – 2007 vysoké. Najvyššia miera nezamestnanosti bola v roku 2001, a to na úrovni 39,2 %. V roku 2007 poklesla miera nezamestnanosti v skupine obyvateľstva do 25 rokov na najnižšiu spomedzi všetkých rokov, a to na úroveň 20,3 %. Problémom nezamestnaných obyvateľov v tejto skupine je to, že ak sa po skončení školy nezamestnajú, nezískajú pracovné návyky. Je potrebné motivovať samotných absolventov ku zamestnaniu alebo samozeamestnávaniu. Rovnako je možno motivovať aj podnikateľské subjekty, aby zamestnávali práve túto skupinu obyvateľstva. Pričom je viac ako zjavné, že motivačné príspevky na takúto motiváciu nestačia. Problémom dlhodobej nezamestnanosti je jej kvalifikačná štruktúra, ktorá

nezodpovedá požiadavkam zamestnávateľsov. Skupinu dlhodobo nezamestnaných tvoria predovšetkým osoby so základným alebo nižším stredoškoslým vzdelaním, ktorí nenachádzajú zamestnanie a sami nemajú záujem o podnikanie. Práve im by mali byť určené skrátené formy pracovného pomeru, prípadne nižšia mzda, ako je stanovená zákonom o munimálnej mzde.

2. V skupine obyvateľov 20 – 24 rokov poklesol záujem o vyššie stupne vzdelania. Vzdelanostná štruktúra znova vzrastá až pri vyšších vekových skupinách. Preto je potrebné začať pracovať s mládežou a tejto práci sa dôkladne venovať. Obyvateľstvo vo veku do 25 rokov by malo získať pozitívny vzťah ku štúdiu a samoštúdiu. K tomu je potrebná motivácia zo strany učiteľov, pričom nie je vhodné znižovať požiadavky na vedomosi, znalosti a zručnosti študentov. Mnho mladých ľudí je možné motivovať rôznymi druhmi štipendií, možnosťou študovať v zahraničí, perspektívou získania vhodného pracovného miesta po skončení školy, ktoré bude aj finančne ohodnotené.

Znalostná ekonomika je predpokladom vytvorenia konkurenčného regiónu a sila konkurenčnej schopnosti sa synergicky prejaví v celej ekonomike, spoločnosti. SR má pre znalostnú ekonomiku vytvorené základné predpoklady. Sú uskutočnené mnohé analýzy, ktoré poukazujú na príležitosti a nedostatky krajiny. V oblasti ľudských zdrojov nie je situácia najlepšia. Práve preto je potrebné vytvoriť taký podnikateľský rámec, ktorý by motivoval zamestnávateľov ku produkcii využívajúcej vyspelé technológie. To by podnikateľské subjekty motivovalo ku prijímaniu kvalifikačne vyspelých zamestnancov. Tým by sa vytvoril tlak na školy, aby ich absolventi boli flexibilní a zároveň kvalitní a kvalifikovaní. Rovnako by systém zamestnávania mal brať ohľad aj na osoby, ktoré nemajú predpoklady na dosiahnutie vyššieho stupňa vzdelania a mal by dať príležitosť zamestnanť sa aj takým osobám. Predpokladom je teda vytvoriť taký ekonomický rámec, ktorý dá príležitosť tým najlepším, ale rovnako poskytne zamestnanecké šance aj osobám, ktoré z rôznych príčin nemajú šancu stať sa špičkovými a vyhľadávanými odborníkmi v danej profesii.

Výsledkom zamestanania kvalifikačne pestrej skupiny obyvateľstva je možné ekonomiku v krajine rozvíjať. Ekonomika postavená na znalostiach a vedomostiach svojich občanov dokáže využiť celý vedomostný potenciál obyvateľstva. Práve tým sa krajina stáva konkurenčnou, takou, ktorá obstojí na medzinárodnom trhu.

POUŽITÁ LITERATÚRA

[1] KADEŘÁBKOVÁ, A. a kol.: *Ročenka konkurenceschopnosti české republiky 2005.* Praha : Linde, 2005. ISBN 80-967779-4-7.

[2] KADEŘÁBKOVÁ, A. a kol.: *Strukturální charakteristiky konkurenceschopnosti české ekonomiky.* Praha, 2007. WP CES VŠEM č. 4/2007. ISSN 1801-2728.

[3] NAISBITT, J.: Od národních států k sítím. In: *Nový obraz budoucnosti.* 3. doplnené vydanie. Praha : Management press, 2007. ISBN 918-80-7261-159-1.

[4] TEJ, J.: K problému metodológie regionálnej konkurencieschopnosti. In: KUZMIŠIN, P., KUZMIŠINOVÁ, V.: *Konkurencieschopnosť a regionálne aspekty rozvoja ll.* Prešov : Manacon, 2007. ISBN 978-80-89040-34-6.

[5] KUZMIŠINOVÁ, V.: Štrukturálne charakteristiky konkurencieschopnosti PSK na úrovní odvetví. In: KUZMIŠIN, P., KUZMIŠINOVÁ, V.: *Konkurencieschopnosť a regionálne aspekty rozvoja ll.* Prešov : Manacon, 2007. ISBN 978-80-89040-34-

[7] LUKÁČOVÁ, A.: Národné regióny a ich medzinárodná konkurencischopnosť. In: KUZMIŠIN, P., KUZMIŠINOVÁ, V.: *Konkurencieschopnosť a regionálne aspekty rozvoja ll.* Prešov : Manacon, 2007. ISBN 978-80-89040-34-6.

[8] KRAVČÁKOVÁ, G.: Systém komplexného hodnotenia výkonnosti pracovníkov. In: *Výkonnosť organizácie, prístupy k jej meraniu a hodnoteniu.* Poprad : Univerzita Mateja Bela v Banskej Bystrici, 2005. ISBN 80-968080-5-2.

[9] *Operačný program znalostná ekonomika*. Bratislava 2006.

[10] *Operačný program konkurencieshopnosť*. Bratislava 2006.

www.statistics.sk, www.worldbank.org, www.epp.eurostat.com

Príspevok vznikol ako súčasť projektu VEGA 1/3826/06 Konkurencieschopnosť Prešovského samosprávneho kraja – východiská a prístupy k revitalizácii regiónu.

MOŽNOSTI ZLEPŠENIA KONKURENČNÉHO POSTAVENIA VYBRANEJ SPOLOČNOSTI

Peter MALEGA

Technická univerzita v Košiciach, Strojnícka fakulta, Katedra manažmentu a ekonomiky, Němcovej 32, 042 00 Košice

peter.malega@tuke.sk

Abstract

This text is about competitive position, which is often the result of increasing the effectiveness of production or quality of production. The competitive advantage exists when the company is able to deliver the same benefits as competitors but at a lower cost, or deliver benefits that exceed those of competing products. Thus, the competitive advantage enables company to create superior value for its customers and superior profits for itself.

***Keywords*:** *competitive position, competitive advantage, economic effectiveness, quality*

1 ÚVOD

Tak ako aj v iných štátoch, aj v Slovenskej republike sa čoraz viac dostáva do popredia to, ako je daná spoločnosť konkurencieschopná na trhoch, na ktorých pôsobí. Cieľom vývoja všetkých spoločnosti je svojou činnosťou zvyšovať konkurencieschopnosť svojich výrobkov a služieb zvyšovaním ich technických, technologických, ekonomických a kvalitatívnych parametrov a tým zvyšovať konkurencieschopnosť regiónu, resp. krajiny ako takej. [3]

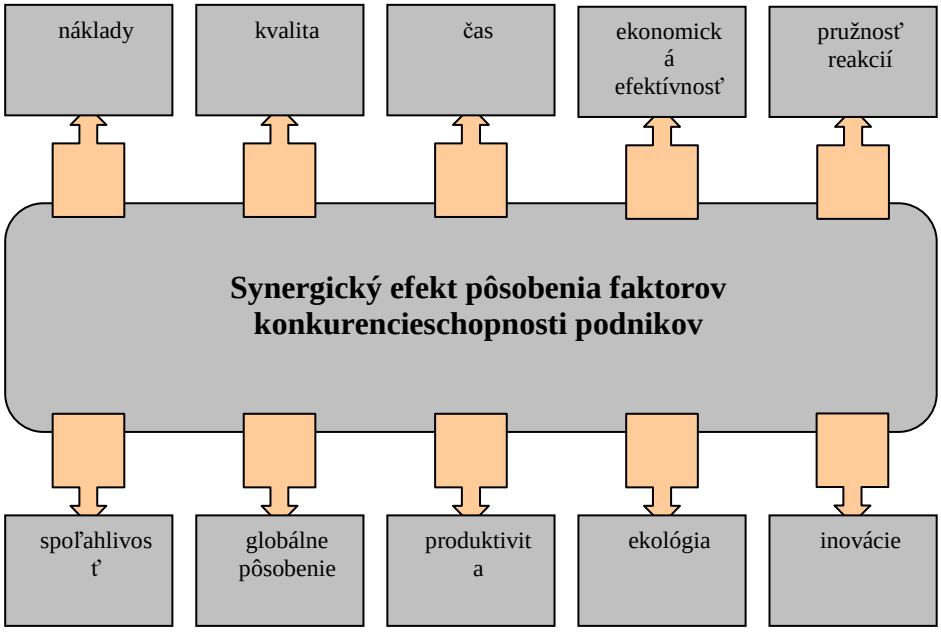
Pri hodnotení konkurenčného postavenia je dôležité sledovať celý komplex faktorov, ktoré na seba vzájomne pôsobia. Jednou z významných podmienok konkurencieschopnosti spoločnosti je jej efektívnosť. Faktorom prežitia a rozvoja spoločností je preto zvládnutie rizík nízkej efektivity procesov. [6] Ich nezvládnutie má za následok vznik problémov – t.j. napr. finančnej nerovnováhy a v konečnom dôsledku insolvenciu a platobnú neschopnosť.

2 SYNERGICKÝ EFEKT PÔSOBENIA FAKTOROV KONKURENČNÉHO PROSTREDIA

Výroba je jednou zo základných podnikateľských činností. Je to spoločenský proces, ktorý zahŕňa procesy súvisiace s premenou materiálov a surovín na výrobky. Efektívna výroba sa zaoberá výrobou takých výrobkov, ktoré požaduje zákazník. [1] Výroba sa realizuje výrobnými procesmi, ktoré prebiehajú vo výrobných jednotkách a tie majú rôzny charakter, ktorý ovplyvňuje ich riadenie.

Úspešná výroba vytvára také výrobky, o ktoré je záujem zo strany užívateľov a pritom celkové náklady na výrobok sú nižšie ako cena, za ktorú užívateľ výrobok kúpil. [2] Prirodzeným motívom a dlhodobým cieľom výrobcu (podnikateľského subjektu) je realizovať proces výroby s kladným výsledným ekonomickým efektom – so ziskom umožňujúcim ďalší rozvoj výroby.

Je možné konštatovať, že rozhodujúcimi kritériami konkurenčnej schopnosti sú faktory ako napr. náklady, kvalita, služby a čas, ale v posledných desaťročiach sa k týmto základným faktorom pridali aj dodatkové faktory ako napr. inovácie, pružnosť reakcií a orientácia na požiadavky zákazníka, spoľahlivosť, globálne pôsobenie, produktivita, ekológia a predovšetkým ekonomická efektívnosť výroby, s ktorou či už to tá – ktorá spoločnosť chce, resp. nechce, sa vo výrobe každodenne stretáva. Na to, aby sa spoločnosť stala úspešnou, musí sa snažiť všetky tieto faktory vhodne prepojiť a dosiahnuť ich synergický efekt (obr. 1).



Obrázok 1: Synergický efekt pôsobenia faktorov konkurencieschopnosti [upravené podľa 7]

Je potrebné podotknúť, že dosiahnutie optimálneho stavu prepojenia týchto faktorov je pre väčšinu spoločností východoslovenského regiónu často neriešiteľnou úlohou. Tento problém vyvstáva predovšetkým z nutnosti tunajších spoločností riešiť základné existenčné problémy, s ktorými sa dennodenne stretávajú.

Ako už bolo vyššie spomenuté, rozhodujúcimi faktormi úspešnosti spoločností na trhoch sú náklady, kvalita, služby a čas. Tab. 1 poskytuje prehľad základných vlastností, ktoré sa pri týchto faktoroch sledujú.

Tabuľka 1: Rozhodujúce faktory úspešnosti [upravené podľa 8]

NÁKLADY	KVALITA	SLUŽBY A ČAS
Efektívna výroba s nízkymi nákladmi (schopnosť dosiahnuť stupeň rentability)	Schopnosť inovácie výrobného procesu	Rýchla dodávka
Vysoká produktivita pracovníkov	Znalosti z vedeckého výskumu	Silná sieť distribútorov, Schopnosť dosiahnuť vzdialenejšie oblasti
Nízke náklady za prenájom podniku	Kvalita výroby (menej nepodarkov)	Vhodné umiestnenie
Nízke režijné náklady	Atraktívne modely	Príjemní, zdvorilí zamestnanci
Vysoký podiel hodnotenia materiálu	Špičkový talent, Vyššia úroveň automatizácie	Žiadne omyly v objednávkach

3 KONKURENČNÉ POSTAVENIE VYBRANEJ SPOLOČNOSTI NA LOKÁLNOM TRHU

Vybraná spoločnosť sa zaoberá plošným tvárnením, trieskovým obrábaním, úpravami povrchu súčiastok galvanickým pokovovaním, tiež nanášaním farieb a lakov, oblúkovým a odporovým zváraním a lisovaním plastov. Disponuje množstvom obrábacích strojov, prípravkov, technologických zariadení a jej programové vybavenie je tiež na relatívne dobrej úrovni.

3.3 Hodnotenie konkurenčného postavenia vybranej spoločnosti

Na porovnanie spoločnosti s priamymi konkurentmi sa využila metóda konkurenčného benchmarkingu. Za hlavných konkurentov je možné považovať tri spoločnosti (spoločnosť X, spoločnosť Y a spoločnosť Z). Sú to spoločnosti, ktoré sa venujú v prevažnej miere výrobe výliskov z plastov. Pri porovnávaní sa hodnotili jednotlivé kritéria uvedené v Tab. 2. Každému kritériu bola pridelená váha, kde vyššia hodnota váhy sa považuje za dôležitejšiu. Spoločnostiam boli podľa jednotlivých kritérií prideľované známky na stupnici od 1 do 5, pričom 5 sa považuje za najlepšiu známku a 1 za známku najhoršiu. Známky boli následne vynásobené váhou a celkový súčet určil poradie spoločnosti.

Za hodnotiace kritérium s najväčšou váhou sa považoval podiel spoločnosti na trhu, kde najväčší podiel dosiahla spoločnosť X. Vybraná spoločnosť zaostáva za najväčším konkurentom a dosiahla 17 % podiel na trhu. Známky spoločností pri sortimente výrobkov boli približne zhodné ako u konkurenčných spoločností. Ako problematická sa javí kvalita produkcie, kde má vybraná spoločnosť konkurenčnú nevýhodu. Výrobná efektivita je taktiež na najnižšej úrovni, čo možno považovať za významný problém, ktorý je potrebné riešiť.

Tabuľka 2: Hodnotenie vybranej spoločnosti

Hodnotiace kritériá	Váha	Vybraná spoločnosť		Spoločnosť X		Spoločnosť Y		Spoločnosť Z	
		známka	súčin	známka	súčin	známka	súčin	známka	súčin
Podiel na trhu	0,20	4	0,80	5	1,00	3	0,60	2	0,40
Kvalita produkcie	0,18	2	0,36	4	0,72	3	0,54	3	0,54
Sortiment výrobkov	0,16	4	0,64	4	0,64	3	0,48	3	0,48
Výrobná efektivita	0,13	1	0,13	5	0,65	2	0,26	4	0,52
Propagácia	0,10	2	0,20	4	0,40	2	0,20	3	0,30
Predajné ceny	0,09	4	0,36	3	0,27	2	0,18	5	0,45
Dostupnosť výrobkov	0,06	2	0,12	4	0,24	2	0,12	3	0,18
Povesť spoločnosti	0,04	4	0,16	4	0,16	4	0,16	3	0,12
Inovácie výrobkov	0,04	4	0,16	4	0,16	4	0,16	3	0,12
Súčet váh	**1**		**2,93**		**4,24**		**2,70**		**3,11**
Poradie		**3**		**1**		**4**		**2**	

Z porovnania je možné vidieť, že vybraná spoločnosť sa umiestnila na treťom mieste, čo znamená, že z hľadiska konkurečného postavenia bude musieť spoločnosť uskutočniť zásadné opatrenia na zlepšenie tohto stavu. Ako zásadné nedostatky, ktoré bude potrebné zlepšiť sa javia byť kvalita produkcie a výrobná efektivita, pretože vo výrobných spoločnostiach práve tieto kritériá rozhodujú o úspechu, resp. neúspechu spoločnosti na trhu.

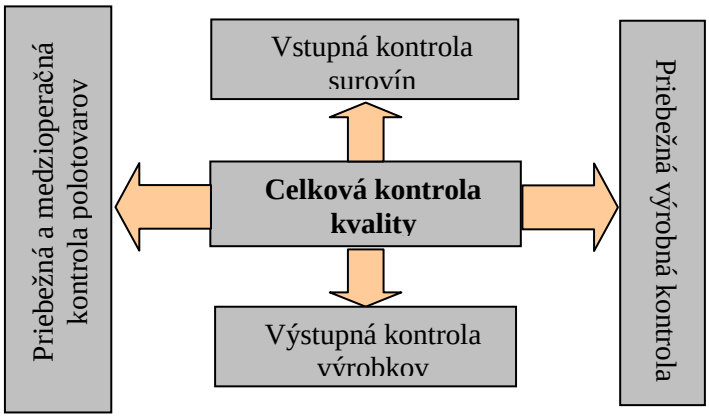
Z hľadiska charakteru príspevku nie je možné bližšie špecifikovať všetky problémy, ktoré boli identifikované vo vybranej spoločnosti, avšak v nasledujúcej časti budú zhrnuté podstatné odporúčania z hľadiska zlepšenia súčasnej pozície a tým pádom zlepšenia konkurečného postavenia vybranej spoločnosti na lokálnom trhu.

3.4 Návrh opatrení na zlepšenie konkurenčného postavenia

Výroba vo vybranej spoločnosti prebieha v súlade so všetkými legislatívnymi požiadavkami, ktoré sú kladené na jednotlivé druhy vyrábaných produktov. [4] Napriek tomu je však možné u spoločnosti pozorovať v oblasti systému riadenia kvality viaceré nedostatky. V oblasti výroby výrobkov by spoločnosť mala uplatňovať systém komplexného riadenia kvality, ktorý by však nemal byť len proklamovaným cieľom spoločnosti, ale mal by sa prejaviť reálnymi činmi, ktorými by spoločnosť dokazovala svoj záujem o systém manažérstva kvality (SMK).

Kontrola kvality zasahuje do všetkých stupňov toku (spracovania) materiálov, pretože proces celkovej kontroly v sebe zahŕňa vstupnú kontrolu surovín, priebežnú a medzioperačnú kontrolu polotovarov, priebežnú výrobnú a výstupnú kontrolu výrobkov. Pokiaľ materiál nevyhovuje kvalitatívnym požiadavkám, nemal by byť uvoľnený na spracovanie, resp. do distribúcie.

Z hľadiska odporúčaní pre zlepšenie kvality produkcie je potrebné, aby sa spoločnosť riadila tzv. celkovou kontrolou kvality, ktorá je zobrazená na obr. 2.



Obrázok 2: Celková kontrola kvality

Z hľadiska riešenia problému nedostatočnej efektivity výroby, je možné pre spoločnosť odporúčať nasledujúce opatrenia:

- dopracovať a implementovať systém sledovania efektívnosti,
- detailné sledovanie vývoja nákladov a celkovej efektívnosti výroby,
- poveriť finančný útvar vypracovaním a zavedením plánu redukcie nákladov,
- nepredajné výrobky (ležiaky) odstrániť zo skladu, určiť signálne hladiny zásob, sledovať a hodnotiť priemernú zásobu, uskutočniť rozbory dôvodov udržovania vysokých zásob, určiť limity zásob,
- prehodnotiť životný cyklus výrobkových radov,
- uskutočniť analýzu vývoja odvetvia,
- zaviesť systém krátkodobého plánovania, ktorý by mohli využívať aj obchodníci,
- analyzovať tok hodnôt a redukovať potrebu medziskladovania
- detailná analýza zásob rozpracovanej výroby, zníženie transportných dávok, eliminácia prerušení materiálového toku,
- doplniť trhové prognózy najväčších odberateľov a analýzu na základe krycích príspevkov a racionalizovať výrobný program,
- dopracovať časť stratégie o rizikové faktory a scenáre pre riešenie,
- naštartovať zlepšovateľské hnutie.

Je potrebné pripomenúť, že uvedené odporúčania sú len časťou komplexnej bázy odporúčaní pre vybranú spoločnosť a len ich vzájomným prepojením je možné dosiahnuť zlepšenia vo vyššie uvedených nedostatkoch.

Príspevok bol vypracovaný v rámci grantového projektu VEGA 1/0052/08 Systémový prístup k racionalizácii pracovných procesov vo výrobných podnikoch

4 ZÁVER

Spoločnosti pôsobiace na lokálnych trhoch Slovenskej republiky majú reálne predpoklady na uplatnenie sa na zahraničných trhoch. [5] Azda najväčšou prekážkou sa javí byť nedôvera vo vlastné sily, ktorú je potrebné čo najskôr odstrániť a to najlepšie tak, že sa naše spoločnosti dostanú na zahraničné trhy vo väčšej miere, čím sa postavia zoči – voči tvrdému konkurenčnému boju a to ich donúti viac sa zaujímať o efektivitu svojich vnútropodnikových procesov a tým v konečnom dôsledku o svoju konkurencieschopnosť.

Ak si slovenské spoločnosti uvedomia nevyhnutnosť zvyšovania efektivity procesov a kvality výroby, začnú vykazovať rast konkurencieschopnosti v nadnárodnom meradle a tento fakt im uľahčí v dnešnej dobe nevyhnutný vstup aj na zahraničné trhy, kde je ale veľmi vysoká konkurencia, ktorú bude možné prekonať len neustálym zvyšovaním efektívnosti a neustálym prinášaním inovácií, ktoré sú pre dnešných zákazníkov potrebné.

POUŽITÁ LITERATÚRA

[1] GREGOR, M.–KOŠTURIAK, J.–KRIŠŤÁK, J.: *Meranie a zvyšovanie produktivity.* Žilina: Inštitút priemyslového inžinierstva, 1998. ISBN 80-966996-9-5.

[2] MAGUĽÁKOVÁ, M.: *Optimalizácia výšky zásob pre prípad absolútne determinovanej nerovnomernej spotreby.* In: Novus scientia 2007 : 10. celoštátna konferencia doktorandov strojníckych fakúlt technických univerzít a vysokých škôl s medzinárodnou účasťou: 20.11.2007 ÚVZ Herľany, Slovenská republika. [Košice : TU SjF], 2007. s. 361-364. ISBN 978-80-8073-922-5.

[3] NAŠČÁKOVÁ, Jana - MALÁK, Miroslav - HUMEŇANSKÝ, Boris: Appcom as a flexible industry solution for managing modern IT infrastructure. In: Annals of MTeM for 2007 and proceedings of the 8th international conference Modern Technologies in Manufacturing : Cluj-Napoca, 4th - 5th October 2007. Cluj-Napoca : MTeM, 2007. p. 299-302. ISBN 973-9087-83-3.

[4] RAJNOHA, R., ZÁMEČNÍK, R.: *Hodnotenie ekonomickej efektívnosti alternatívnych kalkulačných modelov vo vybranom priemyselnom podniku.* In.: E + M 3/2004, TU v Liberci, 2004, str. 980 – 96. ISSN 1212-3609.

[5] TREBUŇA, P. - KRÁĽ, J. - MAGUĽÁKOVÁ, M.: *Prístupy k modelovaniu podnikových činností.* In: Logisticko-distribučné systémy : Zborník referátov z medzinárodnej vedeckej konferencie : Máj 2007. Zvolen : TU, 2007. s. 126-129. ISBN 978-80-228-1763-9.

[6] TURISOVÁ, R.: *Economical aspects of risk control.* In: Intercathedra No 21-Annual bulletin of Plant – Economic Department of the European. Wood Technology University Studies. Poznań 2005. s.155-157. ISSN 1640-3622.

[7] VIDOVÁ, J.: *Aspekty dosahovania efektívnosti a konkurenčnej schopnosti priemyselných podnikov.* Manažment priemyselných podnikov, 3/2005, Zvolen 2005, ISSN 1336-5592.

[8] MIHOK,J., VIDOVÁ,J., JANEKOVÁ,J.: *Modely hodnotenia výkonnosti a efektívnosti podniku.* In: : INTERCATHEDRA No 21. Annual bulletin of plant – economy department of the European wood technology university studies, Poznaň, 2005, str. 84-88. ISSN 1640-3622.

PODMÍNKY PRO KONKURENCESCHOPNOST MALÝCH A STŘEDNÍCH PODNIKŮ V ČESKÉ REPUBLICE A V EVROPSKÉ UNII

Ivana MANDYSOVÁ

Univerzita Pardubice

ivana.mandysova@upce.cz

Abstrakt

Podniky a podnikatelé jsou hlavním motorem vytváření důchodu na státní úrovni. Efektivita využívání zdrojů v regionu, dostupnost zdrojů, inovační schopnost jsou faktory působící na národní i mezinárodní úrovni. Potřeba České republiky stát se konkurenceschopným je ovlivněna její velikostí, geografickou polohou a nedostatkem přírodních zdrojů, což vyžaduje, aby ekonomika země byla výjimečně otevřená. Český vstup do EU umožnil snadnější přístup na Evropský trh českým podnikatelům, ale zároveň vzrostla konkurence. Vnitřní trh EU je charakterizován volným pohybem zboží, služeb, lidí a kapitálu. Tudíž České společnosti čelí nutnosti adaptace, aby se přiblížili situaci na Evropském trhu a zvýšili svou konkurenceschopnost.

Kľúčové slová: *podniky, konkurenceschopnost, rozvoj ekonomiky, Evropská unie*

1 ÚVOD

Rozšíření EU o deset nových členů v roce 2004 a o dva další v roce 2007 je nebývalá výzva pro státy Unie v oblasti rozvoje malých a středních podniků. Hlavní důvod pro to je významný rozdíl v socioekonomickém vývoji mezi "patnáctkou" a zeměmi přistoupivšími v roce 2004 a 2007. Cílem Evropské unie v oblasti ekonomického vývoje je vylepšit hospodářskou a sociální oblast, což znamená snižování vývojových rozdílů mezi jednotlivými členskými státy a především omezování regionálních disparit. [1]

2 HLAVNÁ ČASŤ PRÍSPEVKU

Evropská unie vyvíjí úsilí a stará se o vývoj podniků, zvláště pak malých a středně velkých, a společně s nimi spolupracuje na posílení jejich pozice v rámci hospodářství jako celku. Společnosti by měly spolupracovat s výzkumným centrem, univerzitami, a veřejnými institucemi v oblasti výzkumu a vývoje technologie. Role malých a středních společností v Evropské unii byla potvrzena v Amsterodamské smlouvě, kde byl kladen důraz na vývoj a zaměstnanost. V červnu 2000 byla vytvořena Evropská charta malých a středních podniků.

2.3 Evropská unie a malé a střední podniky

Evropská definice malých a středních podniků je příliš komplexní. Zkráceně definuje MSP jako ***podniky, které zaměstnávají méně než 250 osob a jejichž roční obrat nepřesahuje 50 milionů eur, a/nebo jejichž bilanční suma roční rozvahy nepřesahuje 43 milionů eur.“*** Definice, která v roce 2005 nahradila původní definici, je o to složitější, čím více se zabýváme vazbami mezi podniky. Komise uvažuje o nové další revizi definice MSP a to již v červnu tohoto roku. Ta by se měla spíše zaměřit na objemové nežli na kvantitativní ukazatele (týkající se počtu zaměstnanců). Změna by měla reflektovat aktuální ekonomický vývoj a zamezit tomu, že někteří podnikatelé s ohledem na extrémní změny obratu – v důsledku rostoucích či klesajících cen surovin (ropa, nikl, atp.), jeden den spadají do definice MSP a druhý den nikoliv.

Evropské MSP jsou důležitým motorem evropského hospodářského růstu a sociální soudržnosti v Evropě, vytváří zhruba 100 milionů lokálních pracovních míst a tvoří přes 99% všech podniků v EU. Jejich velikost jim však znesnadňuje orientaci v legislativě, přístup k inovacím a výzkumu, ochranu v oblasti práv duševního vlastnictví, dosah na finanční instrumenty, konkurenceschopnost v globálním světě, apod. Evropská komise si význam MSP v Evropě uvědomuje a proto plánuje navrhnout soubor opatření pod názvem *Small Business Act* (česky *Zákon pro malé a střední podniky*), který si klade za cíl přispět k rozvoji a udržitelnosti evropských MSP. Inspiraci našla Komise v americkém zákoně Small Business Act z roku 1953, jehož cílem bylo zvýšit přístup tamějších MSP k americkým veřejným zakázkám. [4]

Podniky, jako hlavní motor tvorby zisku, jsou v popředí zájmu na mezinárodních trzích. Efektivita alokace zdrojů v regionu, dostupnost znalostních, dovednostních a inovativních zdrojů zajišťují udržení konkurenceschopnosti podniků a jsou středem zájmu na národní úrovni. V tomto ohledu malé a střední podniky hrají zásadní roli. Potřeba České republiky jako státu být konkurenceschopným je podmíněna její velikostí a zeměpisnou polohou a nedostatkem přírodních zdrojů, což požaduje, aby ekonomika byla výjimečně otevřená mezinárodní konkurenci. V tomto významném bodě je potřeba České republiky zhoršena globalizačním procesem a regionální integrací. Konkurenceschopnost je národním, stejně jako regionálním i podnikovým zájmem. Podpora malých a středních podniků v rámci hospodářské soutěže, jejich obhajoba, může přispět k lepšímu fungování vnitřního trhu. Otevřené a konkurenceschopné evropské trhy udělají malé a střední evropské podniky ještě více konkurenceschopnými k prospěchu evropských spotřebitelů a zaměstnanosti v Evropě. Důsledné prosazování malých a středních podniků a odstraňování překážek pro tržní hospodářskou soutěž pomůže vytvořit dobré podmínky pro růst.

Realita dnešního evropského trhu včetně zdejších tradic ale potřebu takového zákona nereflektuje (skoro polovina veřejných zakázek v EU je realizována MSP). Naopak je žádoucí zaměřit se na podporu rozvoje MSP, ke kterému nepochybně přispívá „zdravá regulace“. A proto se dokument takového typu musí na evropské půdě vedle závazných principů zaměřit též na jednotlivé politiky a horizontálně řešit problematiku evropských MSP napříč EU.

Evropská charta pro malé a střední podniky byla schválena Evropskou radou ve Feiře v červnu 2000 s cílem popsat kroky nezbytné ke zlepšení prostředí pro MSP a závazek členských států a Komise „myslet především v malých dimenzích“ ve všech programových opatřeních. Strategická doporučení jsou z hlediska Unie klíčová pro dosažení cílů Lisabonské smlouvy a její revidované podoby. Je to dokument skládající se z hlavních bodů politiky zaměřené na malé a střední společnosti, se speciálním zaměřením na potřebu malých podniků v procesu vytváření EU právního systému. Charta vyzívá EU a členské státy k vykonání aktivit podporujících malé společnosti v klíčových oblastech:

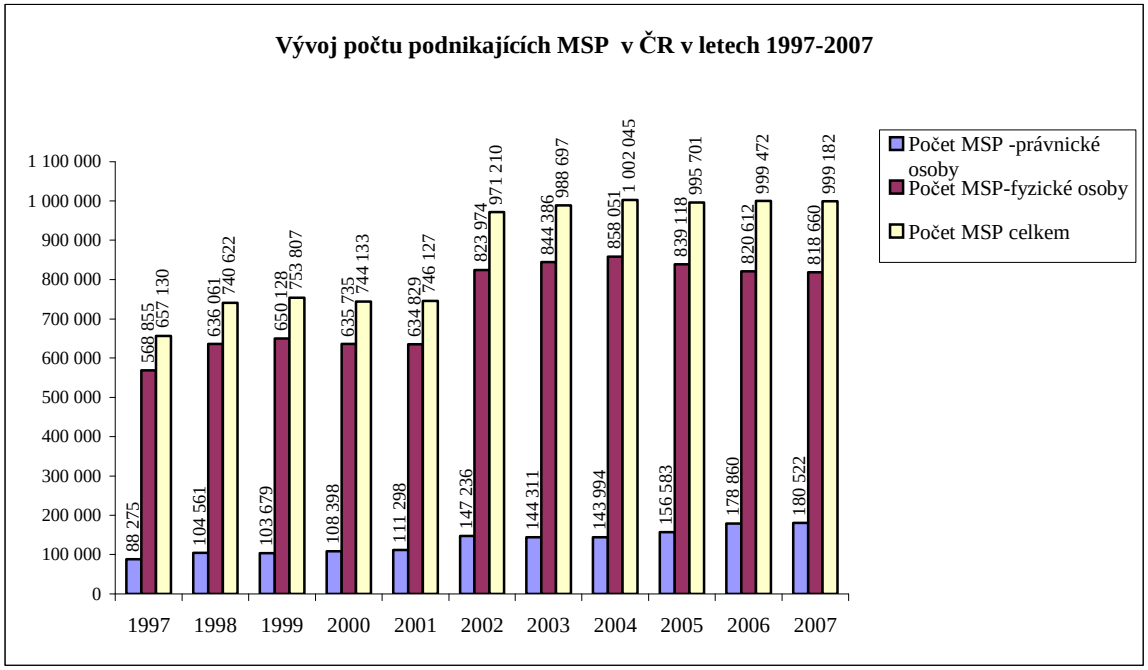
- Vzdělání a semináře pro podnikatele;
- Levnější a rychlejší cesty k započetí podnikání;
- Lepší právní předpisy;
- Přístup ke kvalifikaci;
- Zlepšování přístupu k internetu;
- Získání větších výhod z tržního sjednocení;
- Daňový systém a finanční problémy;
- Zlepšování technologické kapacity malých podniků;
- Návrh na model úspěšného e-podnikání a zajišťující podporu pro malé podniky;
- Vývoj silnější a více efektivní cesty representování zájmů malých a středních podniků v EU a v části členských zemí.

2.4 Vliv členství v EU na české podniky, podpora ze strany státu

Český vstup do EU umožnil snadnější přístup na Evropský trh českým podnikatelům, ale zároveň vzrostla konkurence. Vnitřní trh EU je charakterizován volným pohybem zboží, služeb, lidí a

kapitálu. Tudíž České společnosti čelí nutností adaptace právních předpisů, aby se přiblížili situaci na Evropském trhu a zvýšili svou konkurenceschopnost.

Tab.1: Vývoj počtu malých a středních podniků v české republice v letech 1997 - 2007

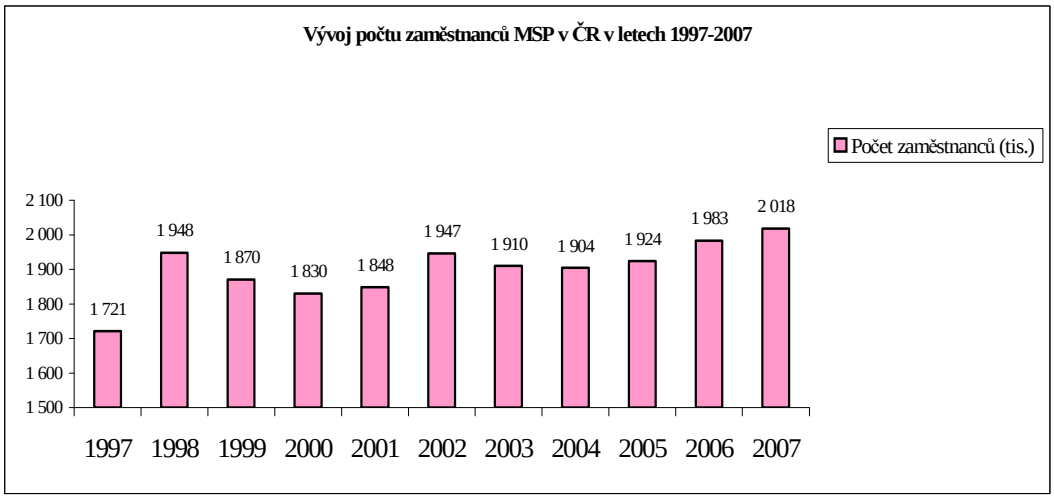


Zdroj: ČSÚ

Vytváření vhodných podmínek pro rozvoj podniků zahrnuje investice, které jsou spojeny s tvorbou nové infrastruktury. Finanční prostředky získané z evropského Regionálního rozvojového fondu mohou být použity na:

- přípravu projektových úkolů, obchodních plánů a na vyhodnocování dopadu na životní prostředí pro zásobu pracovních strojů a technologická zařízení;
- implementaci investičních záměrů, které jsou spojeny s organizací a vývojem zásoby pracovních strojů, technologických zařízení a technologických výzkumných středisek;
- poskytování poradenství společnostem a to s činnostmi výše uvedenými.

Tab.2: Vývoj počtu zaměstnanců MSP v České republice v letech 1997 - 2007



Zdroj: ČSÚ

Ze strany státu je nejlepší podporou podnikání obecně odstraňování administrativních překážek ve všech podobách. Za nejlepší pobídku pro podnikatele lze považovat přehledné právní a daňové prostředí. Důležitou částí jsou podpory podnikání prostřednictvím programů financovaných ze strukturálních fondů. Vláda České republiky a ministerstvo průmyslu a obchodu systematicky pracují také na zlepšování podnikatelského prostředí formou obecných opatření pro všechny podnikatele. [2]

Hlavním opatřením zaměřeným na přímou podporu malého a středního podnikání byl v roce 2007 Operační program Podnikání a inovace schválený usnesením vlády ze dne 13.11.2006 č. 1302, který byl doplněn programy podpory malého a středního podnikání na rok 2007 dle usnesení vlády ze dne 12.12.2006 č. 1425. Od roku 2008 jsou podpory malého a středního podnikání v působnosti MPO realizovány prostřednictvím Operačního programu Podnikání a inovace 2007 - 2013. [3]

Malé a střední podniky existující více než tři roky stejně jako nově založené společnosti pracující na základě pokročilých technologií mohou žádat o podporu svých výrobků nebo technologické konkurenceschopnosti. Taková podpora zahrnuje projekty spojené se zřízením nebo expanzí služeb nebo výrobních podniků, změnou výrobních programů, výrobních procesů a vytvářením nových pracovních míst.

Všechny formy společností mohou žádat o podporu pro-exportních činností. Subvence by měla částečně krýt náklady s účastí hospodářských misí, mezinárodních veletrhů a výstav. Hlavní cíl subvence je zvýšit možnosti presentace exportní nabídky českých společností a vybudování obchodních kontaktů s prosperujícími zákazníky v zahraničí.

Činnost spojená s investováním musí splňovat požadavky na ochranu životního prostředí a finanční pomoc je určena pro velké, středně velké a malé společnosti. Fondy podporují investice na budování vodovodní sítě a kanalizace, ochranu ovzduší, nakládání s průmyslovými a nebezpečnými odpady a získávat povolení pro prevenci a snižování znečištění.

1. května 2008 tomu bylo 4 roky co Česko vstoupilo do Evropské unie. To nám poskytuje příležitost pokusit se zrekapitulovat naše dosavadní členství v Evropské unii. Mějme ale na paměti, že přípravy našeho členství začaly dlouho před samotným datem vstupu.

S vysokou pravděpodobností můžeme předpokládat, že bude trvat obdobně dlouhou dobu, než budeme moci završit závěry týkající se sociálních a ekonomických důsledků vstupu. Proto současné analýzy nemohou být dokončeny, ani nemohou ukázat míru změn, což může být lépe stanoveno v delší časové perspektivě. Nicméně můžeme se pokusit uspokojit vzrůstající poptávku části veřejnosti po informacích týkajících se efektů a hodnocení vstupu za první léta členství. Další obtíží pro nás je fakt, že datum vstupu se nepřekrývá se začátkem kalendářního roku, což významně

omezuje užitečnost statistických dat, která jsou obvykle založena na ročních cyklech. Kvůli specifikům tohoto období pokrytém analýzami a především kvůli jeho krátkému trvání a umístění v čase – v mnoha případech je příliš brzy mluvit o trvalých trendech, identifikovat jasně efekty spojené se vstupem nebo zpětné odhady a popisy pomocí statistických dat, která jsou často stále nedostupná, nebo nemohou být jasně interpretována.

Významné efekty vstupu Česka do EU mohou být klasifikovány podle následujících oblastí:

- ekonomický růst,
- inflace,
- kurz měny,
- investice,
- burza,
- obchod,
- sektor malých a středních podniků,
- zaměstnanost,
- migrace za prací,
- zemědělství,
- životní prostředí.

Svoboda podnikatelského rozhodování zahrnuje i právo podnikatele přirozeně přizpůsobovat svoje chování tržnímu prostředí. Předpokladem efektivní hospodářské soutěže je proto respektovat pravidla hospodářské soutěže. Jejím strážcem je Evropská komise, která disponuje značným rozsahem nástrojů. [5] [6]

Prosazování hospodářské soutěže, stejně jako její obhajoba, může přispět k lepšímu fungování vnitřního trhu, zejména v sektorech, které jsou klíčovými pro lisabonskou agendu, protože se týkají základních vstupů pro evropskou ekonomiku. Otevřené a konkurenceschopné evropské trhy napomohou k tomu, aby evropské podniky byly více konkurenceschopnými k prospěchu evropských spotřebitelů a zaměstnanosti v Evropě.

3 ZÁVER

V současné době malé a střední podniky čelí problémům, které je z výše uvedených příčin nutné odstraňovat. Je to v rukou jednak samotných podnikatelských subjektů, případně institucí, které jsou zaměřeny na podporu jejich rozvoje. Odstraňován í externích příčin je v rukou státu.

POUŽITÁ LITERATÚRA

[1] GALLI, G. [2] MALACH, A. *Jak podnikat po vstupu do EU*, Praha: Grada. 2005 ISBN 80-247-0906-6

[3] ONDŘEJ, J., PLCHOVÁ, B., ABRHÁM, J., PULGERT, M., *Ekonomické a právní aspekty podnikání v Evropské unii*, Praha: C.H.Beck, 2007. ISBN 978-80-7179-558-2

[4] www.mpo.cz

[5] RYVALDOVÁ, P., ŽUKOVÁ, H., *Pozice malých a středních podniků České republiky v procesu příprav k přijetí do EU*, Liberec: E + M, Technická univerzita v Liberci 3/2001 ISSN 1212-3609, p. 55-67.

[6] SIKOROVÁ, E., PASEKOVÁ, M., *Analýza právního a podnikatelského prostředí v podmínkách České republiky*, Liberec: E + M, Technická univerzita v Liberci 3/2001 ISSN 1212-3609, p. 89-106.

GEOGRAFICKÉ INFORMAČNÉ SYSTÉMY V POISŤOVNÍCTVE

Peter MARKO

Katedra poisťovníctva, Národohospodárska fakulta, Ekonomická univerzita v Bratislave,
Dolnozemská cesta 1, 852 35 Bratislava

peter.marko@euba.sk

Abstrakt

Pre poisťovne je veľmi dôležité riadenie rizík. Obraz o rizikách v danom regióne môžu získať z geografického informačného systému. Tento systém obsahuje informácie, ktoré na prvý pohľad ani nemusia súvisieť, ale napriek tomu dokáže pomôcť pri ohodnocovaní rizík. Svoje uplatnenie si však nachádza aj pri manažmente škôd, pri predchádzaní poistným podvodom, pri vývoji a predaji produktov a v ďalších oblastiach.

***Kľúčové slová*:** *geografický informačný systém, poistné riziko, riadenie rizík, manažment škôd*

1 ÚVOD

Jedným zo základných problémov, ktoré musia poisťovne riešiť je čo najefektívnejšie riadenie rizík. S výskytom nových rizík, so zvyšujúcim sa škodovým potenciálom mnohých udalostí a s prípravou nových pravidiel pre poisťovne v rámci Solvency II sa stáva efektívne riadenie poistných rizík nevyhnutnosťou.

Riadenie rizík závisí od toho, ako poisťovňa dokáže identifikovať riziko, oblasť v ktorej sa nachádza, či ide o obytnú zónu alebo aký druh priemyslu sa nachádza v danej zóne. Ďalej poisťovňa musí stanoviť maximálnu výšku škôd, ktoré v danej oblasti môžu vzniknúť a na základe štatistických údajov zistiť najpravdepodobnejšiu výšku škody spôsobenú rôznymi udalosťami, ktoré môžu v danej oblasti vzniknúť.

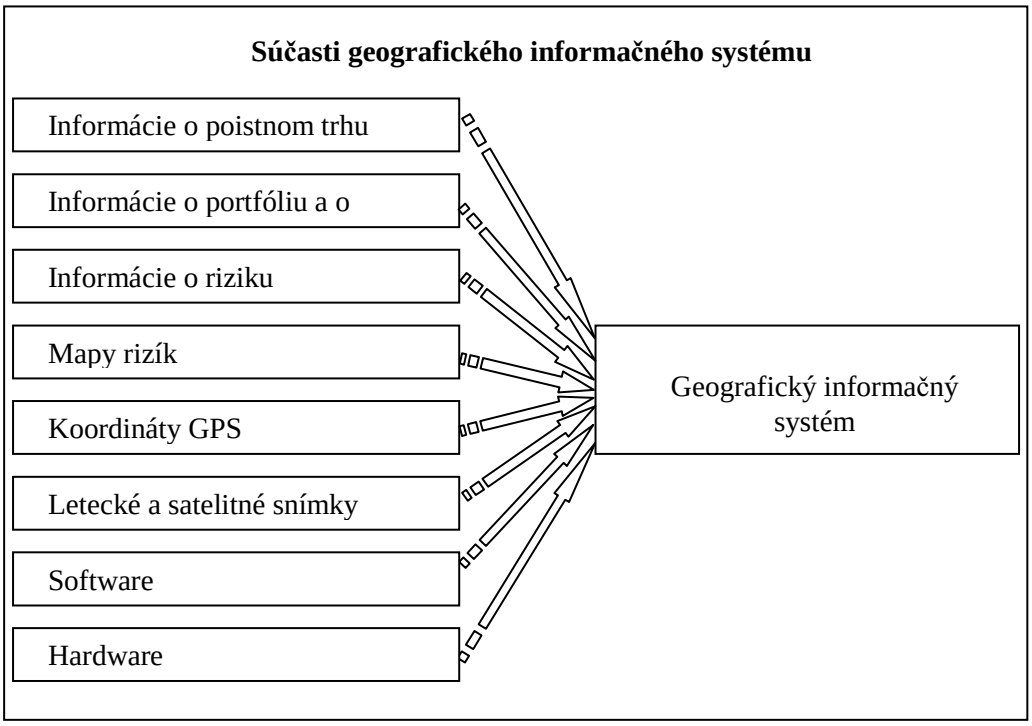
Poisťovne sa v súčasnosti snažia najmä o správne ohodnotenie katastrofických rizík a veľkých škodových udalostí. Spôsobené môžu byť rôznymi prírodnými živlami, ale aj činnosťou človeka. Tieto udalosti spôsobujú najväčšie škody a sú aj najväčším náporom na finančné kapacity poisťovní.

Preto poisťovne potrebujú veľké množstvo rôznorodých informácií, na základe ktorých si dokážu urobiť obraz o regióne a jeho rizikách. Takýto obraz a informácie dokáže poisťovacím spoločnostiam poskytnúť geografický informačný systém.[1]

2 VYUŽITIE GEOGRAFICKÝCH INFORMAČNÝCH SYSTÉMOV V POISŤOVNÍCTVE

Geografický informačný systém je založený najmä na satelitných snímkach a mapách, ktoré sú v dnešnej dobe dostupné pre mnohé spoločnosti vo veľmi dobrej kvalite a navyše ponúkajú detailné zábery na dané územie. Využívajú sa najmä pri rôznych živelných a katastrofických udalostiach, ale svoje uplatnenie si geografický informačný systém nachádza aj v ďalších oblastiach.

[1] Príspevok je súčasťou výstupov výskumného projektu VEGA 1/4629/07 „ Vývojové trendy v poistnom krytí životných a neživotných rizík“ riešeného na Katedre poisťovníctva NHF EU v Bratislave



Obrázok 1

Zdroj: Topics – Pandemic, Risk trading, Geographical information systems. Munich Re [online] 2007 [citované 20.8.2008] Dostupné z: <http://www.munichre.com/publications/302-05327_en.pdf>

Geografický informačný systém spája a zahŕňa hardware, software a informácie. Musí obsahovať všetky relevantné informácie pre poisťovne, ako informácie o poistnom trhu, informácie o portfóliu poisťovne a o škodách, informácie o rizikách, ktoré sa vzťahujú k danej oblasti, mapy rizík, presné určenie polohy na základe GPS (Global Positioning System) a samozrejme letecké a satelitné mapy.[2]

Geografický informačný systém sa začal využívať najmä pri poistení v poľnohospodárskej oblasti. Uplatnenie si na začiatku našiel pri odhadovaní úrody a pri odhadoch škôd spôsobených krupobitím, víchricami, suchom alebo mrazom. Postupne sa však tento systém začal využívať v ďalších oblastiach a dnes si nachádza svoje uplatnenie vo viacerých oblastiach poisťovníctva, ale aj v ďalších sektoroch hospodárstva. Využíva sa napríklad pri sledovaní rybích fariem, ale veľmi veľký význam má najmä v energetickom sektore.

Najväčším prínosom takéhoto informačného systému je to, že dokáže spojiť a využiť informácie, ktoré na prvý pohľad spolu vôbec nesúvisia. Na začiatku vždy stojí presné geografické určenie rizika (prostredníctvom zemepisnej šírky a dĺžky). To sa využíva najmä pri poistení majetku, kde je majetok rozdelený do niekoľkých zón, podľa miery ohrozenia. Takéto delenie do zón sa využíva niekoľko rokov, ale výskyt nových rizík a zvyšujúca sa intenzita niektorých katastrofických udalostí si vyžiadali zlepšenie presnosti a rozlíšenia vytváraných máp a zón. Je to preto, lebo pri niektorých udalostiach môže rozhodovať aj niekoľko metrov, či dôjde ku škode alebo nie.

Vďaka GPS sú poisťovne schopné detailne zobraziť svoje portfólio na satelitných mapách. Vysoké rozlíšenie snímok umožňuje identifikovať poistený majetok veľmi presne na úrovni adries. Poisťovne musia v rámci informačného systému spracovať veľké množstvo informácií o svojom portfóliu, ale stále viac poisťovacích spoločností si uvedomuje značný prínos takéhoto systému pri riadení rizík aj pri efektívnom manažmente škôd.

Informácie z geografického informačného systému sa však nevyužívajú len pri manažmente rizík a škôd, ale aj pri návrhoch a vývoji nových produktov. Údaje poisťovne využívajú na lepšiu

[2] *Topics – Pandemic, Risk trading, Geographical information systems*. Munich Re [online] 2007 [citované 20.8.2008] Dostupné z: <http://www.munichre.com/publications/302-05327_en.pdf>, s. 31

identifikáciu rizík a potrieb potenciálnych klientov. Potenciálny klienti sa takto môžu na druhej strane oboznámiť s ohodnotením rizík, ktoré sa vzťahujú na danú oblasť. Pričom v mnohých prípadoch možno o hroziacich rizikách ani nevedeli. Tomu môže poisťovňa prispôsobiť aj svoju obchodnú a predajnú politiku, pretože potenciálny klienti sa dajú na základe údajov z informačného systému posudzovať doslova individuálne. Existujúci klienti poisťovne sa môžu oboznámiť s prognózami škodových udalostí a škôd v regióne, kde majú majetok a na základe toho podniknúť preventívne opatrenia na predchádzanie škodám.

Poisťovne využívajú získavané údaje aj k ďalším účelom. Portfólia často obsahujú zmluvy, ktoré sa vzťahujú na majetok nachádzajúci sa v rôznych oblastiach a správne ohodnotenie rizika je potom o to zložitejšie. Ak by sa vychádzalo iba z adresy nejakej spoločnosti, tak tá často udáva len miesto ústredia. Spoločnosti však často vytvárajú celé siete a ich majetok sa nachádza v rôznych oblastiach po celom svete. Preto bez poznania jednotlivých rizík v týchto oblastiach, by mohlo dôjsť k veľmi chybnému ohodnoteniu miery vystavenia majetku spoločnosti rizikám. Poisťovne môžu vyriešiť tento problém „akumulácie rizík“, ak dokážu zahrnúť všetky individuálne riziká s ich presnou polohou s možnými škodami do jednej zmluvy, ktorá sa bude vzťahovať na viac oblastí.

Ak teda majú poisťovne k dispozícií mapy zemetrasení, povodní, veterných smrští a informácie o svojom portfóliu, môžu skúmať vystavenie jeho častí živelným katastrofám. Na základe získaných dát je možné vytvárať scenáre ďalšieho vývoja.

Poisťovne však nevyužívajú informačný systém len v rámci neživotného poistenia. Svoje využitie si nachádza aj v rámci životného poistenia, napríklad pri analýze dopadu teroristického útoku na portfólio životných poistných zmlúv. Zameriava sa hlavne na centrá veľkých miest, kde môže dôjsť k značnej akumulácií takýchto rizík. Ďalšie uplatnenie si systém nachádza pri poskytovaní asistenčných služieb. Snímky zo satelitných systémov sa využívajú na sledovanie tzv. pohybujúcich sa rizík. Ide najmä o flotily lodí a pozemných vozidiel, ktoré prevážajú rôznorodý cenný tovar.

Vďaka geografickému informačnému systému poisťovne nezlepšujú len svoje riadenie rizík, ale aj škodový manažment. V prípade nastania katastrofickej udalosti v nejakej oblasti, poisťovne dokážu veľmi rýchlo urobiť pomerne presný odhad škôd. Základom pre odhad škôd sú informácie o portfóliu poisťovne a aktuálne údaje o oblasti, ktorú živel zasiahol. Prvé údaje o škodách teda získa ešte skôr ako začnú prichádzať prvé škodové hlásenia. Na lepšie zvládnutie obhliadok nahlásených škôd, poisťovňa môže prostredníctvom informačného systému koordinovať prácu likvidátorov a vysielať ich najskôr na miesta, ktoré sú najviac postihnuté a kde došlo k najväčším škodám.

Presné určenie polohy a identifikácia konkrétneho majetku sa využíva aj v boji proti poistným podvodom. Je to dôležité najmä po veľkých katastrofických udalostiach, kedy je na mieste vizuálne veľmi ťažké identifikovať presnú polohu kde sa nachádzal poistený majetok. Satelitné snímky a GPS zabezpečujú istotu, že aj po takejto udalosti likvidátor bude vedieť, že obhliada práve majetok daného klienta a nie najviac zničenú budovu v lokalite.[3]

3 ZÁVER

Portfóliá poisťovacích spoločností ohrozujú stále nové riziká a mnohé z nich naberajú na intenzite. Ak chcú poisťovne zabezpečiť poistiteľnosť niektorých rizík za primeranú cenu, bez toho aby bola ohrozená ich finančná stabilita, musia získať a spracovať čo najviac informácií o danom riziku resp. oblasti ktorej sa týka.

Získať a spracovať rôznorodé informácie je veľmi náročné a ešte náročnejšie je interpretovať dosiahnuté výsledky. Poisťovne v tejto oblasti začínajú využívať sofistikované geografické informačné systémy, ktoré umožňujú za pomoci softwaru a hardwaru spracovávať veľké množstvo vstupných dát. Tie poskytujú rôznorodé informácie o danej oblasti a prostredníctvom informačného systému poisťovne získavajú ucelený obraz o rizikách, ktoré tu hrozia, o poistenom majetku a o výške možných a predpokladaných škôd.

[3] *Claims management following natural catastrophes*. Munich Re [online] 2005 [citované 17.8.2008] Dostupné z: <http://www.munichre.com/publications/302-04646_en.pdf>, s. 51

Geografický informačný systém umožňuje poisťovacím inštitúciám lepšie riadenie rizík a koordináciu jednotlivých procesov pri škodových udalostiach, čo vedie k nižšej potrebe kapitálu, finančnej stabilite a v neposlednom rade aj k spokojnosti klientov.

POUŽITÁ LITERATÚRA

[1] *Claims management following natural catastrophes*. Munich Re [online] 2005 [citované 17.8.2008] Dostupné z: <http://www.munichre.com/publications/302-04646_en.pdf>

[2] *Schadenspiegel - Losses and loss prevention 1/2005*. Munich Re [online] 2005 [citované 20.8.2008] Dostupné z: <http://www.munichre.com/publications/302-04261_en.pdf>

[3] *Schadenspiegel - Losses and loss prevention 3/2006*. Munich Re [online] 2006 [citované 20.8.2008] Dostupné z: <http://www.munichre.com/publications/302-05191_en.pdf>

[4] *Topics – Pandemic, Risk trading, Geographical information systems*. Munich Re [online] 2007 [citované 20.8.2008] Dostupné z: <http://www.munichre.com/publications/302-05327_en.pdf>

TRANSAKČNÍ NÁKLADY PODNIKÁNÍ V ČR (VYBRANÉ ASPEKTY) VÝVOJ V LETECH 1993-2007 - VÝSLEDKY

David MARTINIČÍK

Fakulta ekonomická, Západočeská univerzita v Plzni

martinci@kef.zcu.cz

Abstrakt

Příspěvek prezentuje výsledky vlastního výzkumu pracovníků Katedry ekonomie a financí Fakulty ekonomické Západočeské univerzity v Plzni a studentů bakalářského a navazujícího magisterského studijního programu této fakulty. V průběhu transformačního procesu 90. let a poté i v novém tisíciletí docházelo a dochází neustále ke změnám legislativních podmínek podnikání a náklady podnikání jsou častým námětem kritik kvality podnikatelského prostředí v ČR. Základním cílem výzkumu bylo provést vlastní analýzu vybraných aspektů transakčních nákladů podnikání v ČR a jejich vývoj v letech 1993-2007. Je provedena detailní kvantifikace vývoje nákladů na založení, vznik, správu (běžný provoz), zrušení, přeměny a zánik jednotlivých právních forem podnikání v průběhu času. Mezi nejvýznamnější položky transakčních nákladů patří zejména soudní a správní poplatky, odměny za vypracování znaleckých posudků a notářských zápisů, odměny za právní úkony, běžné administrativní náklady na zajištění chodu společností a v neposlední řadě také čas „ztracený“ při běhu zákonných lhůt. Příspěvek prezentuje výsledky připravované komplexní studie a je členěn do sedmi základních částí (v.o.s.; k.s.; s.r.o.; založení a.s.; správa a.s.; zánik a.s.; družstvo), které kopírují posloupnost právní úpravy v obchodním zákoníku, přičemž problematika akciové společnosti je vzhledem ke svému rozsahu rozdělena do tří samostatných částí. V závěru je provedeno stručné shrnutí zjištěných skutečností za všechny právní formy podnikání.

Klíčová slova*: *právní úprava podnikání, náklady podnikání, zahájení podnikatelské činnosti, správa obchodních společností a družstva, ukončení podnikatelské činnosti

1 ÚVOD

Hodnocení podnikatelského prostředí se věnuje poměrně velké množství literatury. Nejznámějším je *Světovou bankou* každoročně prováděné hodnocení „*Doing business*“, které obsahuje deset základních témat: zahájení podnikání, udělování stavebních povolení, regulace zaměstnanosti, registrace vlastnictví, získávání úvěrů, ochrana investorů, placení daní, regulace zahraničního obchodu, vynutitelnost smluv a ukončení podnikání. Toto hodnocení je postavené na srovnání zákonných povinností podnikatelů při provádění různých činností, počtu požadovaných právních a administrativních úkonů a jejich časové a finanční náročnosti. Vychází tedy z tzv. tvrdých dat. V České republice je sdružením *Střední podnikatelský stav* od roku 2001 realizováno každoroční dotazníkové šetření, zabývající se podobnými otázkami jako hodnocení *Světové banky*. Ačkoliv vychází z tzv. měkkých dat, jsou výsledky obou zmíněných hodnocení v zásadě podobné.

Předkládaný článek (i celá připravovaná studie) se zabývá pouze dílčími aspekty nákladů podnikání. Konkrétně se jedná o vyčíslení nákladů na zahájení činnost, správu a ukončení činnosti pro všechny právnické osoby podnikatele, tj. pro veřejnou obchodní společnost, komanditní společnost, společnost s ručením omezeným, akciovou společnost a družstvo. Je sledováno období od roku 1993 do roku 2007. Jádrem analýzy je právní úprava obsažená v zákoně č. 513/1991 Sb. Obchodní zákoník a dalších předpisech. Analýza se nezabývá konkurzem a vyrovnáním – pro ukončení činnosti právnických osob uvažuje pouze postupy podle obchodního zákoníku. Zabývá se všemi náklady spojenými se založením/vznikem, obvyklou správou a zrušením/zánikem (s likvidací

a bez likvidace) příslušných právnických osob podnikatelů. Detailně tedy rozpracovává část hodnocení *Světové banky* věnované zahájení podnikání a také doplňuje část týkající se ukončení činnosti – *Světová banka* se v této části zabývá především konkurzním řízením, zatímco předkládaná studie se věnuje ukončení činnosti pouze podle obchodního zákoníku.

Výsledkem jsou časové řady nákladů ve stálých cenách, které umožní porovnat vývoj finanční náročnosti pro jednotlivé právnické osoby. Je tak jasně patrný dopad změn právní úpravy na finance podnikatelské sféry.

Ekonomická teorie hlavního proudu používá pojem transakční náklady, který pochází z nové institucionální ekonomie a jeho autorem je John Roger Commons. Autorství je ale často připisováno Ronaldu Harry Coasemu, který tento pojem převzal a rozšířil do ekonomického povědomí. Transakční náklady obecně lze vyjádřit jako: náklady realizace transakce a náklady spojené s rozhodnutím, které nejsou bezprostředně spojené s výsledkem činnosti závislé na rozhodnutí - náklady realizace rozhodnutí (náklady spojené s vyhledáváním potencionálních zákazníků nebo dodavatelů, náklady na vyjednávání, náklady na uzavírání pracovních, kupních a dalších smluv, náklady na kontrolu atd). Dnes jsou tyto náklady pojímány velmi široce, zahrnují veškeré náklady na vznik, směnu a zrušení vlastnických, majetkových a ekonomických práv. Význam transakčních nákladů ve společnosti neustále roste, podíl transakčních nákladů na HDP ve vyspělých zemích dlouhodobě roste jak dokládá např. jeden z nejznámějších průzkumů (Wallis, North, 1996).

Součástí takto vymezených transakčních nákladů jsou tedy nepochybně také náklady na založení, správu a zrušení různých právních forem podnikání. Mezi nejvýznamnější položky těchto nákladů patří zejména soudní a správní poplatky, odměny za vypracování znaleckých posudků a notářských zápisů, odměny za právní úkony, běžné administrativní náklady na zajištění chodu společností a v neposlední řadě také čas „ztracený“ při běhu zákonných lhůt.

2 POUŽITÁ METODIKA

V rámci jednotlivých právních institutů byl „zpětně“ nalezen odpovídající ucelený soubor právních norem, ze kterého vyplývají atributy ovlivňující počet položek a výši transakčních nákladů, jakož i administrativní a časovou náročnost úkonů vázaných povinností doložení požadovaných dokumentů. Náklady na jednotlivé právní instituty se tedy zjišťovaly z platných a historických cen daných určitou právní úpravou (soudní poplatky, správní poplatky, odměna notáře, atd.) a v případech, kdy se jednalo o ceny smluvní (odměna auditora, archivace písemností, zveřejňování v celostátních denících, atd.), se vycházelo ze zjištěné skutečnosti (dotazem u subjektů realizující tyto činnosti).

Vedle platného znění předpisů vychází práce z historického znění dané legislativní úpravy, a to v časovém období od 1.1.1993 do 31.12.2007. V tomto časovém období jsou dále definovány jednoroční intervaly, v rámci nichž je identifikována výše transakčních nákladů podnikání. Došlo-li v rámci intervalu ke změně legislativní úpravy, která měla za následek změnu výše transakčních nákladů, je tato vyjádřena váženým průměrem nové a staré výše položky, kde vahou je doba trvání platného znění dané úpravy.

Po vyjádření všech běžných právních úkonů a jejich nákladů, které provázejí obchodní společnost/družstvo během jejího „života“ je nadefinován model společnosti. Tento model je nadefinován tak, aby obsáhl všechny základní právní úkony provázející společnost od jejího založení po její zánik a věrohodně ukázal, jak se vyvíjel trend těchto transakčních nákladů. Nadefinované modelové společnosti, aby měly svými parametry představovat realistický vzorek příslušné právnické osoby podnikatele působící v ČR.

Nejsou sledovány náklady na vedení účetnictví a zpracování daňového přiznání, protože jejich zahrnutím do analýzy by mohlo dojít ke zkreslení zjištěných výsledků. V připravované studii jsou však sledovány náklady v podobě času nutného k provedení daného právního úkonu, a to zejména v podobě maximálních lhůt pro úkony správních a soudních orgánů. Tento „ztracený“ čas však není převáděn na peněžní částky, neboť velikost ušlého zisku je zcela individuální a opět by mohlo dojít ke zkreslení dosažených výsledků.

Na závěr jsou časové řady transakčních nákladů upraveny na reálnou hodnotu pomocí indexu spotřebitelských cen, který každoročně zveřejňuje Český statistický úřad. Autoři si uvědomují, že vhodnější by v tomto případě bylo pro přepočet využít deflátor HDP, který zahrnuje změny cen všech statků, zatímco index spotřebitelských cen měří růst cen pouze vybraných statků a služeb ve spotřebitelském koši. Hlavním důvodem pro volbu indexu spotřebitelských cen byla nakonec ta skutečnost, že hodnoty deflátoru HDP jsou k dispozici ve srovnatelné časové řadě bohužel až od roku 1996. Transakční náklady jsou pak vyjádřeny v cenách roku 2007.

Vyjádřeno jednou větou: V každém roce je daná právnická osoba hypoteticky založena a vzniká, činí běžné úkony své správy a je zrušena a zaniká (pouze podle obchodního zákoníku, nikoliv podle zákona o konkurzu a vyrovnání), jsou zjištěny nezbytné náklady (neuvažuje se např. opakované činění právních úkonů pro jejich vady atd.) a na závěr jsou tyto nominální náklady přepočítány na jejich reálnou hodnotu. Kromě společností/družstva, které považujeme, jak bylo uvedeno, za typické resp. „**průměrné**“, je proveden celý postup i pro zákonem stanovenou minimální částku základního kapitálu (označeno jako „**minimální společnost**“), neboť se domníváme, že nemalá část podnikatelů volí právě tuto minimální částku základního kapitálu.

3 VÝSLEDKY

3.3 Veřejná obchodní společnost

Byly zvoleny následující parametry modelované společnosti:

- společníci: 2 fyzické osoby a 1 právnická osoba (jednání statutárním orgánem nebo zástupcem, např. s.r.o.- jednatel),
- statutární orgán: statutárním orgánem jsou všichni společníci, právo jednat jménem společnosti má každý z nich samostatně,
- obchodní vedení: každý společník je oprávněn k obchodnímu vedení v rámci zásad, které si mezi sebou dohodli,
- vklady do společnosti: žádné (považujeme za obvyklé, že do v.o.s. nejsou vkládány žádné vklady a proto nerozlišujeme mezi průměrnou a minimální společností)
- způsob rozhodování: společníci o záležitostech rozhodují souhlasem všech společníků,
- živnostenská oprávnění: 3 ohlašovací živnosti a 1 koncesovaná živnost,
- provozování živností prostřednictvím odpovědných zástupců.

Tabulka 1

Právní úkon	Náklady v r. 1993	Náklady v r. 2007	Změna
Založení a vznik	16 692 Kč	10 840 Kč	-35%
Přistoupení společníka	1 391 Kč	1 370 Kč	-2%
Výpověď společníka	1 097 Kč	1 090 Kč	-1%
Vznik funkce statutárního orgánu	1 254 Kč	1 210 Kč	-4%
Odstoupení z funkce statutárního orgánu	1 136 Kč	1 120 Kč	-1%
Pověření obchodním vedením	235 Kč	180 Kč	-23%
Odvolání pověření obchodním vedením	196 Kč	150 Kč	-23%
Výpověď pověření obchodního vedení	118 Kč	120 Kč	2%
Zrušení s likvidací a zánik	38 195 Kč	101 915 Kč	**167%**
Fúze sloučením s k.s. s nástupnickou v.o.s.	12 216 Kč	10 150 Kč	-17%
Rozdělení se založením k.s. a v.o.s.	21 345 Kč	17 390 Kč	-19%
Změna právní formy na k.s.	54 808 Kč	4 390 Kč	-92%

3.4 Komanditní společnost

- společnost zakládají dva komanditisté a jeden komplementář,
- první komanditista vkládá základní kapitál 200 000 Kč peněžitým vkladem (v cenách roku 2007),
- druhý komanditista vkládá nemovitost pro provozní využití v hodnotě 800 000 Kč (v cenách roku 2007),
- 3 živnosti ohlašované,
- pro minimální společnost je uvažován základní kapitál 5 000 Kč nepeněžitým vkladem pro roky 2001-2007. Pro roky 1993-2000 obchodní zákoník žádný základní kapitál nevyžadoval.

Tabulka 2

Právní úkon	Náklady v r. 1993	Náklady v r. 2007	Změna
Průměrná společnost			
Založení a vznik	23 525 Kč	12 527 Kč	-47%
Zvýšení základního kapitálu a změna osoby komplementáře	18 053 Kč	15 490 Kč	-14%
Zrušení s likvidací	39 047 Kč	107 200 Kč	**175%**
Fúze	7 954 Kč	8 090 Kč	2%
Rozdělení sloučením	79 639 Kč	79 220 Kč	-1%
Změna právní formy	1 920 Kč	59 390 Kč	**2993%**
Minimální společnost			
Založení a vznik	12 133 Kč	8 807 Kč	-27%
Zvýšení základního kapitálu a změna osoby komplementáře	1 881 Kč	4 160 Kč	**121%**
Zrušení s likvidací	8 738 Kč	7 670 Kč	-12%
Fúze	9 754 Kč	8 090 Kč	-17%
Rozdělení sloučením	79 639 Kč	79 920 Kč	0%
Změna právní formy	1 920 Kč	59 390 Kč	**2993%**

3.5 Společnost s ručením omezeným

- pět zakladatelů, z toho čtyři jsou fyzické osoby a jedna právnická osoba,
- fyzické osoby vkládají do společnosti shodnou částku, a to 50 000 Kč (v cenách roku 2007),
- právnická osoba vkládá nemovitost, jejíž odhadní cena činí 800 000 Kč (v cenách roku 2007),
- v případě minimální společnosti je základní kapitál tvořen na jeho zákonem stanovené minimální výši, tj. do roku 2000 100 000 Kč a od tohoto roku 200 000 Kč; všichni společníci v tomto případě vkládají do společnosti stejné peněžité vklady,
- jeden jednatel, a jelikož orgán dozorčí rady není povinný, nebude se zřizovat,
- 3 živnostenské listy

Tabulka 3

Právní úkon	**Náklady v r. 1993**	**Náklady v r. 2007**	**Změna**
Průměrná společnost			
Založení a vznik	15 912 Kč	20 240 Kč	27%
Přistoupení společníka	1 165 Kč	14 468 Kč	**1142%**
Zvýšení základního kapitálu peněžitým vkladem	1 008 Kč	5 038 Kč	**400%**
Zvýšení základního kapitálu nepeněžitým vkladem	1 008 Kč	5 738 Kč	**469%**
Zvýšení základního kapitálu z vlastních zdrojů	1 008 Kč	52 885 Kč	**5147%**
Rozdělení obchodního podílu	1 282 Kč	4 048 Kč	**216%**
Zrušení společnosti s likvidací	31 827 Kč	122 268 Kč	**284%**
Fúze	5 910 Kč	60 185 Kč	**918%**
Změna právní formy	1 008 Kč	58 185 Kč	**5672%**
Rozdělení nerovnoměrné	1 988 Kč	175 018 Kč	**8704%**
Rozdělení rovnoměrné	1 988 Kč	60 185 Kč	**2927%**
Minimální společnost			
Založení a vznik	12 294 Kč	11 510 Kč	-6%
Přistoupení společníka	1 165 Kč	6 768 Kč	**481%**
Zrušení společnosti s likvidací	21 206 Kč	69 568 Kč	**228%**

3.6 Akciová společnost – založení a vznik

Charakteristika a.s.	Založení s veřejnou nabídkou akcií	Založení bez veřejné nabídky akcií
Základní kapitál a vklady (v cenách roku 2007)		
• Základní kapitál	100 000 000 Kč	100 000 000 Kč
• Peněžité vklady	80 000 000 Kč	80 000 000 Kč
• Nepeněžité vklady – z toho:	20 000 000 Kč	20 000 000 Kč
• movitá věc	500 000 Kč	500 000 Kč
• movitá věc	3 500 000 Kč	3 500 000 Kč
• nemovitost	16 000 000 Kč	16 000 000 Kč
Akcie (v cenách roku 2007)		
• Jmenovitá hodnota	1 000 Kč	1 000 Kč
• Počet ks – z toho:	100 000 ks	100 000 ks

- na majitele 50 000 ks 50 000 ks
- na jméno 50 000 ks 50 000 ks
- Podoba akcie zaknihovaná zaknihovaná

Zakladatelé, akcionáři a představenstvo

- Počet zakladatelů 1 1
  20 20
- Počet společníků (akcionářů) 100 1
  100 20
- Počet členů představenstva 5 5

Živnostenské oprávnění

- Živnostenský list 25 ks 25 ks
- Koncesní listina 3 ks 3 ks
- Pro minimální společnost je obch. zákoníkem určen základní kapitál 1 000 000 Kč do konce roku 2000, poté 2 000 000 Kč pro založení bez veřejné nabídky akcií a 20 000 000 Kč pro založení společnosti s veřejnou nabídkou akcií.

Tabulka 4

Právní úkon	Náklady v r. 1993	Náklady v r. 2007	Změna
Průměrná společnost			
Bez veřejné nabídky akcií – jeden zakladatel	335 882 Kč	225 004 Kč	-33%
Bez veřejné nabídky akcií – více zakladatelů	297 481 Kč	225 840 Kč	-24%
S veřejnou nabídkou akcií – jeden zakladatel	359 684 Kč	567 264 Kč	**58%**
S veřejnou nabídkou akcií – více zakladatelů	321 283 Kč	567 264 Kč	**77%**
Minimální společnost			
Bez veřejné nabídky akcií – jeden zakladatel	106 502 Kč	43 224 Kč	-59%
Bez veřejné nabídky akcií – více zakladatelů	98 077 Kč	44 060 Kč	-55%
S veřejnou nabídkou akcií – jeden zakladatel	130 304 Kč	316 484 Kč	**143%**
S veřejnou nabídkou akcií – více zakladatelů	121 879 Kč	316 484 Kč	**160%**

3.7 Akciová společnost – správa

- Základní kapitál 100 000 000 Kč
- Peněžité vklady 80 000 000 Kč
- Nepeněžité vklady 20 000 000 Kč
- Počet akcionářů 100
- Nominální hodnota akcie 1 000 Kč
- Počet akcií na jméno 50 000
- Počet akcií na majitele 50 000
- Počet členů představenstva 5
- Počet členů dozorčí rady 5
- Změny základního kapitálu ve výši 20 000 000 Kč

- Nominální hodnota dluhopisů 1 000 Kč
- Doba splatnosti dluhopisů 5 let
- Počet věřitelů 120
- Změny základního kapitálu ve výši 20 000 000 Kč (vše v cenách roku 2007),
- Minimální společnost není vzhledem k charakteru právních úkonů uvažována.

Tabulka 5

Právní úkon	Náklady v r. 1993	Náklady v r. 2007	Změna
Svolání valné hromady – bez ověření účetní uzávěrky auditorem	11 393 Kč	26 129 Kč	**129%**
Svolání valné hromady – s ověřením účetní uzávěrky auditorem	107 087 Kč	121 822 Kč	14%
Změny představenstva	1 411 Kč	1 030 Kč	-27%
Změny dozorčí rady	3 958 Kč	1 030 Kč	-74%
Zvýšení základního kapitálu upisováním nových akcií	110 477 Kč	181 390 Kč	**64%**
Zvýšení základního kapitálu z vlastních zdrojů	153 482 Kč	152 774 Kč	0%
Podmíněné zvýšení základního kapitálu	111 897 Kč	176 464 Kč	**58%**
Snížení základního kapitálu použitím vlastních akcií	261 419 Kč	68 860 Kč	-74%
Snížení základního kapitálu snížením jmenovité hodnoty akcií	61 229 Kč	62 160 Kč	2%

3.8 Akciová společnost – zrušení a zánik

- základní kapitál ve výši 100 000 000 Kč, jehož 80 % představuje peněžitý vklad a 20 % nepeněžitý vklad tvořený nemovitostí v hodnotě 16 000 000 Kč, strojním vybavením společnosti v hodnotě 3.500 000 Kč a automobilem v hodnotě 500 000 Kč (vše v cenách roku 2007),
- společnost má 100 akcionářů, z toho 50 akcionářů vlastní akcie na jméno a 50 akcie na majitele,
- počet známých věřitelů je 120,
- jmenovitá hodnota jedné akcie je 1 000 Kč (v cenách roku 2007), z toho vyplývá, že počet akcií je 100 000 kusů, všechny akcie jsou vydány jako zaknihované, neregistrované a bez přednostního práva,
- představenstvo má 5 členů,
- rozsah výpisu platných údajů z obchodního rejstříku je 3 strany,
- je uvažována minimální společnost (základní kapitál 1 000 000 Kč do konce roku 2000, poté 2 000 000 Kč pro založení bez veřejné nabídky akcií a 20 000 000 Kč pro založení společnosti s veřejnou nabídkou akcií)

Tabulka 6

Právní úkon	Náklady v r. 1993	Náklady v r. 2007	Změna
Průměrná společnost			
Likvidace	472 554 Kč	916 599 Kč	**94%**
Sloučení	571 560 Kč	1 047 194 Kč	**83%**
Splynutí	757 014 Kč	1 280 094 Kč	**69%**
Rozdělení se založením nových společností	463 877 Kč	462 521 Kč	0%
Změna právní formy	302 561 Kč	425 587 Kč	41%
Minimální společnost bez veřejného úpisu akcií			
Likvidace	313 779 Kč	701 599 Kč	**124%**
Sloučení	401 865 Kč	814 394 Kč	**103%**
Splynutí	747 159 Kč	928 874 Kč	24%
Rozdělení se založením nových společností	199 198 Kč	230 921 Kč	16%
Změna právní formy	143 659 Kč	251 587 Kč	**75%**
Minimální společnost s veřejným úpisem akcií			
Likvidace	313 779 Kč	809 599 Kč	**158%**
Sloučení	401 865 Kč	889 694 Kč	**121%**
Splynutí	747 159 Kč	1 004 174 Kč	34%
Rozdělení se založením nových společností	199 198 Kč	317 021 Kč	**59%**
Změna právní formy	143 659 Kč	316 087 Kč	**120%**

3.9 Družstvo

- Základní kapitál je 30 000 000 Kč. Poměr peněžitých a nepeněžitých vkladů je 50% : 50% (peněžité vklady jsou 15 000 000 Kč, nepeněžité 15 000 000 Kč). Nepeněžité vklady jsou dále rozděleny na tři položky: automobil – 750 000 (2,5 % základního kapitálu), stroje – 2.250 000 (7,5 % základního kapitálu) a nemovitost – 12 000 000 (40 % základního kapitálu)
- Počet členů je 40, z toho fyzických osob je 35 a 5 je právnických. Každá právnická osoba má zastoupení fyzickou osobou v družstvu.
- minimální zákonem povolené družstvo má výši základního kapitálu 50 000 Kč (zapisovaný základní kapitál je shodný se základním kapitálem) a neobsahuje žádné jiné peněžité a nepeněžité vklady

Tabulka 7

Právní úkon	Náklady v r. 1993	Náklady v r. 2007	Změna
Průměrné družstvo			
Založení a vznik	85 503 Kč	16 680 Kč	-80%
Změna stanov + zvýšení základního kapitálu	32 519 Kč	15 270 Kč	-53%
Sloučení družstva	84 578 Kč	29 770 Kč	-65%
Splynutí družstva	84 578 Kč	33 770 Kč	-60%
Změna právní formy	40 620 Kč	22 770 Kč	-44%
Zrušení s likvidací	152 288 Kč	532 374 Kč	**250%**
Minimální družstvo			
Založení a vznik	9 992 Kč	8 180 Kč	-18%
Změna stanov	3 291 Kč	3 270 Kč	-1%
Sloučení družstva	15 047 Kč	7 270 Kč	-52%
Splynutí družstva	15 047 Kč	11 270 Kč	-25%
Změna právní formy	11 393 Kč	10 770 Kč	-5%
Zrušení s likvidací	68 562 Kč	520 374 Kč	**659%**

4 ZÁVĚR

Právní regulace podnikání představuje podstatnou složku konkurenceschopnosti ekonomiky a jako takové je jí věnována velká pozornost. Rozsah příspěvku neumožňuje detailní vysvětlení vývoje jednotlivých položek transakčních nákladů podnikání, případní zájemci naleznou podrobnosti v připravované studii, která bude k dispozici na webových stánkách autora tohoto příspěvku: http://www.fek.zcu.cz/osobni.php?IDWorker=45 Zde jsou pouze v tabulkách shrnuty výsledky a to jen jako změna mezi počátkem a koncem sledovaného období. Tučně jsou vyznačeny nárůsty o více než 50%, nižší nárůsty nelze považovat za významné. Protože se většina časových řad nákladů vyvíjí monotónně, lze tuto změnu mezi začátkem a koncem sledovaného období považovat za zachycení „trendu“, nenese však žádnou informaci o průběhu změn v čase a o jejich příčinách.

Z uvedených údajů je však patrné, že největší nárůst nákladů je u položek *zrušení s likvidací* a různé formy *zrušení bez likvidace*. Je to způsobeno růstem odměn likvidátorů či nutností znaleckých posudků od roku 2000. Celkově lze však konstatovat, že náklady podnikání v ČR nevykazují jednoznačně rostoucí trend. Zde analyzovaný „typ“ transakčních nákladů tedy zřejmě není příčinou nekvalitního podnikatelského prostředí v ČR.

Poděkování: Podklady pro tento příspěvek byly vytvořeny v rámci projektu Specifického výzkumu č. 3002 realizovaného v roce 2008 na Katedře ekonomie a financí, Fakultě ekonomické, Západočeské univerzity v Plzni.

POUŽITÁ LITERATURA

[1] BÍŠKOVÁ, P. *Transakční náklady podnikání na příkladě založení akciové společnosti*. Diplomová práce. Plzeň, 2008
[2] BREJNÍK, M. *Vývoj transakčních nákladů podnikání na příkladu družstva*. Diplomová práce. Plzeň, 2008
[3] HOUSKOVÁ, J. *Vývoj transakčních nákladů podnikání na příkladu v.o.s.* Baklářská práce. Plzeň, 2008
[4] HRUŠTINEC, J. *Vývoj transakčních nákladů podnikání na příkladu komanditní společnosti*. Diplomová práce. Plzeň, 2008
[5] KADANÍK, M. *Vývoj transakčních nákladů na příkladu správy akciové společnosti*. Diplomová práce. Plzeň, 2008.
[6] SOUTNER, F. *Vývoj transakčních nákladů podnikání na příkladu společnosti s ručením omezeným*. Diplomová práce. Plzeň, 2008
[7] SÝKOROVÁ, M. *Transakční náklady podnikání na příkladě ukončení činnosti akciové společnosti*. Diplomová práce. Plzeň, 2008

EKONOMETRICKÁ ANALÝZA DETERMINANTOV CENY BYTU

Vladimír GAZDA*, Jozef MARTINIAK**

Ekonomická fakulta TU v Košiciach,

* vladimir.gazda@tuke.sk, ** jmartiniak@gmail.com

Abstrakt

V príspevku je navrhnutá metodika určenia ceny bytu. Metodika je založená na regresnom modeli a údajoch, ktoré boli zozbierané v Bratislave v mesiacoch júl, august 2008. Zo zoznamu teoreticky významných determinantov ceny bytu (napr. počet metrov štvorcových obytnej plochy, vzdialenosť od centra, stupeň rekonštrukcie, konštrukcia bytového domu, atď...) sme spätnou regresiou (tzv. Backward stepwise regression) identifikovali tie, ktoré na výslednú cenu bytu majú štatisticky významný vplyv a sú medzi sebou navzájom nezávislé.

***Kľúčové slová*:** *cena bytu, hypotéka, regresia, hospodársky rast.*

1 ÚVOD

Problémom hľadania determinantov ceny bytov v priemyselných sídlach sa zaoberá viacero autorov. Väčšina týchto analýz vychádza z regresnej analýzy časových radov. Abelson, Joyeux, Milunovich a Chung [1] popisovali determinanty cien domov v Austrálii, pričom použili model korekcie chyby (ECM) s rozlíšením dlhého a krátkeho obdobia. Zistili, že v dlhom období ceny bytov ovplyvňuje reálny príjem, inflácia, úrokové miery, všeobecné ceny nehnuteľností a množstvo bytov. Poukázali tiež na to, že proces prispôsobenia odchýlok od rovnováhy trvá dlhší čas.

Mikiko [2] urobil analýzu determinantov cien malých rodinných domov San Antoniu s využitím kvartálnych časových radov z rokov 1989 – 2007. Metódou najmenších štvorcov zistil, že na tieto ceny majú štatisticky významný vplyv také faktory ako nezamestnanosť v USA, dlhodobé úrokové miery, tiež ceny energií.

Égert a Mihaljek [3] hľadali determinanty cien bytov v ôsmych tranzitívnych krajinách Strednej Európy a 19 OECD krajinách. Pri výskume využívali panelové údaje s využitím modelu korekcie chyby. Ukázali, že klasickým determinantom ceny bytu je HDP na obyvateľa, úrokové miery, podiel úverov súkromného sektora (resp. domácnostiam) na HDP, veľkosť pracovnej sily a populácie a tiež úroveň nezamestnanosti. a demografické faktory. Tiež ukázali, že ceny bytov v tranzitívnych ekonomikách podliehajú niektorým ďalším špecifickým vplyvom.

Hľadaniu determinantov ceny bytu v Bratislave sa venujeme v tomto príspevku. Tu bytový sektor zaznamenal v posledných rokoch prudkú expanziu cien spôsobenú kombináciou viacerých ekonomických fundamentov: silný ekonomický rast sprevádzaný rastom príjmov obyvateľstva, zamestnanosť, nižšie úrokové sadzby. Tieto zosilňované silnou migráciou obyvateľstva z menších miest do hlavného mesta spolu s limitujúcou ponukou nových bytov, vplývali na nárast cien. Významný vplyv mala tiež narastajúca dostupnosť hypoték. (Podľa Égerta a Mihaljeka [3] v krajinách Strednej a Východnej Európy v období 2000-2006 bol medziročný nárast hypoték vo výške 60%).

Cieľom tohto príspevku je pomocou ekonometrických metód analyzovať ceny bytov v Bratislave v letnom období roku 2008. Skokovitý nárast cien bytov v Bratislave v poslednom období (podľa [5]) kladie otázku, či predávajúci ohodnocujú rovnako pojmy ako rekonštrukcia, novostavba, tehlový dom, atď... Zjednodušene povedané: môže nájsť kupujúci na trhu byt ktorý je väčší, rekonštruovaný, tehlový, alebo v novostavbe ktorého cena bude nižšia ako byt v rovnakej (podobnej) oblasti s nižším stupňom rekonštrukcie, panelový alebo v starom bytovom dome?

My v tejto štúdii sa usilujeme vyhnúť problémom agregácie cien bytov do určitých indexov a pokúsime sa ukázať, aké špecifické vlastnosti jednotlivých bytov majú vplyv na ich cenu.

2 ÚDAJE

Údajová základňa 300 bytov z rôznych častí Bratislavy bola vybraná z internetového portálu www.reality.sk ([6]) na prelome júla a augusta 2008. Výber považujeme za náhodný, pretože inzeráty sa do databázy nepridávajú podľa nejakého kľúča, ale podľa toho, ako vznikajú. Ak v inzeráte chýbal nejaký dôležitý údaj (napr. nedalo sa zistiť, či je byt rekonštruovaný, alebo nie), daný inzerát sme zo spracovania vylúčili. Vzorka bola vyberaná podľa nasledovného kľúča:

Keď počet inzerátov v portáli dosiahol 500-2000 pre danú mestskú časť, tak sme vybrali vzorku 20 inzerátov. Pre počet inzerátov nad 2000 sme vybrali vzorku 40 inzerátov. Mestské časti pod 500 inzerátov sme do výskumu nezaradili. Tak sme získali vzorku, v ktorej dvadsiatimi inzerátmi bola zastúpená Devínska Nová Ves, Karlova Ves, Podunajské Biskupice, Rača a Vrakuňa. Naopak, 40-timi inzerátmi boli zastúpené mestské časti Nové Mesto, Petržalka, Ružinov, Dúbravka a Staré mesto.

2.3 Špecifikácia premenných

Za závisle premennú Y sme zvolili cenu bytu *i*. Nezávisle premenné sú nasledovné:

$X_{i,1}$ je plocha bytu je meraná v m2, nadobúda hodnoty v rozpätí od 17 do 223. Očakávame, že s nárastom počtu metrov štvorcových obytnej plochy rastie cena bytu

$X_{i,2}$ je poradová premenná charakterizujúca stupeň zrekonštruovania bytu. Ak premenná nadobúda hodnotu 0, potom je byt nezrekonštruovaný, ak hodnotu 1, ide o zrekonštruovaný. V prípade čiastočnej rekonštrukcie má premenná hodnotu 0,5. Očakáva sa priama závislosť medzi stupňom rekonštrukcie a cenou bytu.

$X_{i,3}$ je premenná charakterizujúca vzdialenosť sídla bytu od centra meraná od stredu ulice po najbližší okraj starého mesta. Predpokladáme, že s narastajúcou vzdialenosťou cena bytu by mala klesať – negatívna korelácia.

Dummy premenná $D_{i,1}$ vyjadruje samotnú konštrukciu bytu, kde v prípade panelového bytu má premenná hodnotu 0, a v prípade tehlového hodnotu 1. Očakávame, že tehlové byty majú vyššie ceny ako panelové.

Dummy premenná $D_{i,2}$ vyjadruje vek bytu, kde v prípade novostavby premenná má hodnotu 1, a v prípade starého bytu hodnotu 0.

3 MODEL

Vychádzame z úplného (preparametrizovaného) modelu s využitím prierezových údajov reprezentovaného regresnou schémou

$$Y_i = \beta_0 + \beta_1 X_{i,1} + \beta_2 X_{i,2} + \beta_3 X_{i,3} + \beta_4 D_{i,1} + \beta_5 D_{i,2} + u_i$$

z ktorého budeme v súlade s metodológiou "General-to-Specific" vylučovať premenné, ktoré nemajú štatisticky významný vplyv na vysvetľovanú veličinu, resp. sú zdrojom multikolinearity. V modeli premenná u_i charakterizuje náhodnú zložku modelu spĺňajúcu predpoklady pre použitie metódy najmenších štvorcov. Odhadnuté parametre modelu sú uvedené v Tabuľke 1. V nej odhadnuté regresné koeficienty majú očakávané znamienko a sú teda ekonomicky interpretovateľné. Podobne všetky odhadované regresné koeficienty sú štatisticky významné.

Tabuľka 1

Premenná	Regresný koeficient	Štandardná odchýlka	t-štatistika	p-hodnota
Const	652727	188668	3.4597	0.00062
plocha bytu	48450.8	1994.42	24.2931	<0.00001
stupeň rekonštrukcie	336553	125075	2.6908	0.00754
vzdialenosť od centra	-108040	19568.8	-5.5210	<0.00001
konštrukcia bytu	703609	143359	4.9080	<0.00001
vek bytu	661518	175677	3.7655	0.00020

R^2 = 0.77697, AIC = 9033.93, SIC = 9056.15

Zdroj: vlastné výpočty

Keďže v prípade prierezových údajov nemá zmysel hovoriť o problém autokorelácie, resp. heteroskedasticity rezíduí, porušenie predpokladov metódy najmenších štvorcov sa týka najmä multikolinearity vysvetľujúcich veličín. Korelačná matica vyjadrujúca vzťahy medzi jednotlivými vysvetľujúcimi veličinami je uvedená v Tabuľke 2.

Tabuľka 2

	plocha bytu	stupeň rekonštrukcie	vzdialenosť od centra	konštrukcia bytu	vek bytu
plocha bytu	1.0000	0.0882	-0,1874	0,1843	0,1182
stupeň rekonštrukcie		1.0000	-0,0937	0,2233	0,4182
vzdialenosť od centra			1.0000	-0,5263	-0,1061
konštrukcia bytu				1.0000	0,5505
vek bytu					1.0000

Zdroj: vlastné výpočty

Analýzou korelačnej matice zisťujeme, že premenná vek bytu je korelovaná s premennými stupeň rekonštrukcie a konštrukcia bytu. Podobne premenná konštrukcia bytu je korelovaná s premennou vzdialenosť od centra. Tento problém multikolinearity znehodnocuje výsledky t-testov uvedené v Tabuľke 1 a preto sme sa rozhodli ich z ďalšieho skúmania vylúčiť a kvantifikovať už len výsledný (parsimonious) model. Výsledky tejto regresie sú uvedené v Tabuľke 3.

Tabuľka 3

Premenná	Regresný koeficient	Štadnardná odchýlka	t-štatistika	p-hodnota
Const	942233	192991	4.882	<0.00001
plocha bytu	50215.5	2248.04	22.337	<0.00001
stupeň rekonštrukcie	705453	129128	5.463	<0.00001
vzdialenosť od centra	-168782	18415.2	-9.165	<0.00001

R^2 = 0.716879,AIC = 9106.56, SIC = 9121.37

Zdroj: vlastné výpočty

4 INTERPRETÁCIA A ZÁVER

Z uvedených výsledkov vyplýva, že v skúmanom období v Bratislave stál 1 m^2 obytnej plochy 50215.5 Sk, za rekonštruované byty sa platila prirážka 705453 Sk a každý kilometer vzdialenosti smerom od centra mesta znižoval cenu o 168782 Sk. Konštanta v regresnom modeli by sa dala interpretovať ako cena vlastníctva bytu ako takého v hlavnom meste Slovenska.

Navrhovaný model treba chápať ako skôr návrh metodiky výpočtu férovej ceny bytu než ako model, ktorý by mal dlhodobú platnosť. Odhadované regresné koeficienty totiž určite v čase menia svoje hodnoty a podliehajú rozličným vplyvom, ktoré boli uvedené už v úvode.

REFERENCES / POUŽITÁ LITERATÚRA

[1] ABELSON, P., JOEYEUX, R., MILUNOVICH, G.,CHUNG, D. House prices in Australia: 1970 to 2003, *Economic Record*, Vol. 81, No. S1, 2005

[2] Mikiko, O. Home prices: Modeling and Econometrics Analysis San Antonio, Texas, United States, 1989-2007, *Munich Personal RePEc Archive*, MPRA working Paper No 6441, 2007.

[3] ÉGERT, B., MIHALJEK, D. Determinants of house prices in central and eastern Europe. BIS Working Papers No 236, 2007

[4] HATRÁK, M. *Ekonometria*. Yura Edition, spol. s r.o., Bratislava 2007. ISBN 978-80-8078-150-7

[5] www.trh.sk *Vývoj cien bytov v Bratislave v roku 2007*. Prístupné 15.8.2008

[6] www.reality.sk Prístupné 30.7.2008 – 2.8.2008

VÝVOJ TVORBY TECHNICKÝCH REZERV A INVESTIČNEJ ČINNOSTI KOOPERATIVY POISŤOVNE, A. S. V ROKOCH 2001 – 2007

Marek MEHEŠ

Podnikovohospodárska fakulta v Košiciach

Ekonomická univerzita v Bratislave

Tajovského 13, 041 30 Košice

marek.mehes@euke.sk

Abstrakt

Predkladaný príspevok je zameraný na zhodnotenie vývoja portfólia investícií KOOPERATIVY poisťovne, a. s. ako druhej najväčšej poisťovni podľa predpisu poistného pôsobiacej na slovenskom poistnom trhu, v rokoch 2001 – 2007. V práci bude uvedený vývoj tvorby technických rezerv ako predpokladu investičnej činnosti komerčných poisťovní, umiestňovanie prostriedkov technických rezerv podľa jednotlivých foriem aktív, výnosy z finančných umiestnení, pričom bude taktiež uvedená investičná aktivita ako základný ukazovateľ efektívnosti zhodnocovania prostriedkov technických rezerv.

***Kľúčové slová*:** *technické rezervy, investičné portfólio, výnosy, investičná aktivita*

1 ÚVOD

Poisťovníctvo je v moderných ekonomikách chápané ako špecifické odvetvie, ktoré je zamerané na poistnú ochranu, tvorbu technických rezerv, ich správu, rozdeľovanie a zhodnocovanie na domácom a zahraničnom finančnom trhu. Poisťovníctvo ako celostný systém je pod vplyvom neustálych zmien v cenovej a inflačnej politike, legislatívnych zmien a v súčasnom období aj pod silným vplyvom vonkajšieho prostredia – globálnej finančnej krízy.

V takomto prostredí je dôležitým a stále aktuálnejším momentom poisťovníctva dosiahnutie záruk, že každá poisťovňa bude schopná splniť všetky svoje záväzky, ktoré na seba prevzala uzavretými poistnými zmluvami a to aj v budúcnosti, v ekonomických podmienkach, ktoré nie sú v čase uzavretia poistnej zmluvy známe. Problém je o to závažnejší, že poistenie vo väčšine predstavuje dlhodobý záväzok, ktorého plnenie sa často odkladá o niekoľko rokov od momentu uzavretia poistenej zmluvy.

2 KOOPERATIVA poisťovňa, a. s.

KOOPERATIVA poisťovňa, a. s. Vienna Insurance Group bola založená 30. októbra 1990 ako prvá súkromná univerzálna poisťovacia spoločnosť na Slovensku. Majoritným akcionárom spoločnosti je jedna z najvýznamnejších poisťovní v Rakúsku, Wiener Städtische Versicherung AG Vienna Insurance Group, ktorej podiel akcií predstavuje 100 % priamo alebo nepriamo. KOOPERATIVA poisťovňa, a. s. je členom silnej európskej skupiny Vienna Insurance Group, ktorá má zastúpenie po celej Európe.

KOOPERATIVA poisťovňa, a. s. Vienna Insurance Group zaznamenáva v posledných rokoch prudký nárast svojho podielu na trhu, ktorý v roku 2007 na základe predpísaného poistného v objeme 12,65 mld. Sk predstavoval 21,93 %. V rámci svojich podnikateľských aktivít KOOPERATIVA poisťovňa, a. s. získala Komunálnu poisťovňu, a. s. Vienna Insurance Group a

majoritný podiel v poisťovni Kontinuita, a. s. Vienna Insurance Group tak pozostáva na Slovensku z troch poisťovacích spoločností, ktorých spoločný podiel na slovenskom poistnom trhu k 31. 12. 2007 presiahol 29,23 %.

3 TECHNICKÉ REZERVY

Poisťovne ako subjekty trhu disponujú dočasne voľnými peňažnými prostriedkami vznikajúcimi v dôsledku časového nesúladu medzi príjmami poistného na jednej strane a výdavkami spojenými s úhradou poistných plnení na strane druhej. Tieto voľné peňažné prostriedky sa v poisťovníctve nazývajú technické rezervy.

Technické rezervy (TR) sú peňažné prostriedky poistených, ktoré sa kumulujú na základe princípov poistnej matematiky v životnom a v neživotnom poistení, spravuje ich poisťovňa s cieľom získať schopnosť plniť všetky relevantné požiadavky vyplývajúce z aktuálneho portfólia poistných zmlúv, pričom manipulačný priestor, ako aj zásady na ich optimálne zhodnocovanie na finančnom trhu stanovuje dohľadný orgán, ktorý súčasne kontroluje ich výšku a v prípade potreby využíva zákonné nástroje na reguláciu ich objemu [2].

V súčasnom období upravuje v podmienkach Slovenskej republiky tvorbu, umiestnenie a spôsob použitia technických rezerv zákon č. 8/2008 Z. z. o poisťovníctve a o zmene a doplnení niektorých zákonov. Na vykonávanie poisťovacej činnosti poisťovne vytvárajú v súlade s týmto zákonom tieto technické rezervy: technickú rezervu na poistné budúcich období, technickú rezervu na poistné plnenie, technickú rezervu na poistné prémie a zľavy, technickú rezervu na životné poistenie, technickú rezervu na krytie rizika z investovania finančných prostriedkov v mene poistených, technickú rezervu na vyrovnávanie mimoriadnych rizík, ďalšie technické rezervy po súhlase NBS.

Vzhľadom na dôležitosť a pozíciu procesu tvorby, rozdeľovania a použitia technických rezerv musia tejto činnosti venovať adekvátnu pozornosť všetky poisťovne, ktorých činnosť je pod dohľadom Národnej banky Slovenska ako orgánu vykonávajúceho dohľad nad poisťovníctvom. Predmetom dohľadu je dodržiavanie zákona a všeobecne záväzných predpisov vydaných na ich vykonanie vrátane povinnosti zostaviť prehľad o umiestnení prostriedkov technických rezerv.

KOOPERATIVA poisťovňa, a. s. tvorí všetky zákonom stanovené technické rezervy, ktorých spoločný objem v roku 2007 tvoril sumu 13,68 mld. Sk, čo oproti roku 2001 predstavuje 441 %-ný nárast (viď tabuľka č. 1).

Tabuľka 1

Vývoj objemu TR KOOPERATIVY poisťovne, a. s. 2001 – 2007

	2001	**2002**	**2003**	**2004**	**2005**	**2006**	**2007**	**Index$_{07/01}$**
TR v ŽP (v mil. Sk)	2 338	3 010	3 856	5 027	6 538	8 184*	9 989*	-
TR v NP (v mil. Sk)	757	1 181	1 557	2 378	2 832	3 182*	3 694*	-
TR spolu (v mil. Sk)	3 095	4 191	5 413	7 405	9 370	11 366	13 683	4,41

Zdroj: Výročné správy KOOPERATIVY poisťovne, a. s. 2001 – 2007 * odhad

Najväčšiu časť technických rezerv tvoria technické rezervy v životnom poistení, ktoré v rokoch 2001 – 2005 predstavujú cca 70 % všetkých rezerv poisťovne. Údaje o technických rezervách v životnom a v neživotnom poistení za roky 2006 a 2007 sú z dôvodu nedostupnosti údajov uvedené ako odhad, nakoľko na základe vývoja tohto ukazovateľa v rokoch 2001 – 2005 možno predpokladať zachovanie pomeru technických rezerv v životnom a v neživotnom poistení so súčasným navýšením ich objemu.

4 INVESTIČNÁ ČINNOSŤ

K dôležitým úlohám poisťovne patrí aj podnikateľská úloha – finančné podnikanie, investičná činnosť poisťovní. Táto činnosť tvorí integrálnu a mimoriadne dôležitú súčasť činností komerčných poisťovní, v rámci ktorej sa prostriedky technických rezerv, ktoré nie sú potrebné na úhradu poistných plnení (z dôvodu časového nesúladu medzi inkasom poistného a vznikom poistnej udalosti a nadväzného poistného plnenia) zhodnocujú v súlade s platnou legislatívou na domácom a zahraničnom finančnom trhu.

Cieľom každej poisťovne je čo najefektívnejšie zhodnotenie týchto dočasne voľných prostriedkov pri súčasnom rešpektovaní princípov likvidity, rentability, bezpečnosti a diverzifikácie. Prostriedky technických rezerv musia byť investované takým spôsobom, aby bola poisťovňa v akomkoľvek okamihu v prípade potreby schopná plniť záväzky vyplývajúce z poistných zmlúv.

Investičná činnosť slovenských poisťovní sa realizuje s akceptovaním spôsobov pre jednotlivé umiestnenia, ktoré sú upravené zákonom č. 8/2008 o poisťovníctve a o zmene a doplnení niektorých zákonov a Opatrením NBS č. 7/2008 ktorým sa ustanovujú limity umiestnenia prostriedkov technických rezerv v poisťovníctve. Prehľad portfólia investícií KOOPERATIVY poisťovne, a. s. podľa podielu jednotlivých skupín na celkových investíciách je uvedený v tabuľke č. 2 a 3, pretože od roku 2003 sa sleduje investičná činnosť komerčných poisťovní v inej štruktúre.

Tabuľka 2
Vývoj portfólia investícií KOOPERATIVY poisťovne, a. s. 2001 – 2002

	2001	**2002**	**Index$_{02/01}$**
Investície k 31. 12. spolu (v mil. Sk)	**4 499,1**	**6 123,2**	**1,36**
z toho:			
Nehnuteľnosti	432	433	**1,002**
CP s premenlivým výnosom	62	21	**0,34**
CP s pevným výnosom	1 090	2 698	**2,48**
Podielové CP a vklady v podnikoch	594	890	**1,50**
Hypotekárne záložné listy	150	290	**1,93**
Vklady v bankách	2 089	1 713	**0,82**
Pôžičky	82	78	**0,95**
Ostatné	0,05	0,186	**3,7**

Zdroj: Výročné správy KOOPERATIVY poisťovne, a. s. 2001 – 2002

Objem finančných investícií KOOPERATIVY poisťovne, a. s. rástol počas celého sledovaného obdobia a v roku 2007 predstavoval sumu 19,6 mld. Sk. Oproti roku 2001 tak zaznamenali investície poisťovne 435 %-ný nárast.

Tabuľka 3
Vývoj portfólia investícií KOOPERATIVY poisťovne, a. s. 2003 – 2007

	2003	2004	2005	2006	2007	$I_{07/03}$
Investície k 31. 12. spolu (v mil. Sk)	**8 284**	**10 905**	**13 159**	**16 273**	**19 586**	**2,37**
z toho:						
Dlhopisy z toho:	3 686	5 307	7 328	8 168	10 052	2,73
-vydané SR	1 470	1 525	1 864	2 896	2 413	1,64
-vydané nadnárod. inštitúciami	-	-	-	1 106	1 130	
-vydané bankami	2 216	3 782	4 621	3 670	5 991	2,70
-korporátne	-	-	843	496	518	
Štátne pokladničné poukážky	1 442	2 275	493	-	-	
Akcie	701	703	697	1 300	1 391	115,92
Bankové vklady	1 425	1 337	1 568	1 572	1 231	0,59
Hypotekárne záložné listy	256	477	1 780	3 543	5 303	20,71
Nehnuteľnosti	415	409	613	569	568	1,39
Úvery a pôžičky	78	78	76	80	76	0,93
Podielové listy	281	319	604	1 041	965	3,43

Zdroj: Výročné správy KOOPERATIVY poisťovne, a. s. 2003 – 2007

V roku 2007 KOOPERATIVA poisťovňa, a. s. investovala prostriedky technických rezerv v najväčšej miere do dlhopisov vydaných bankami (30,6 %), do hypotekárnych záložných listov (27,1 %), do štátnych dlhopisov (12,3 %), do akcií (7,1 %) a na termínované účty v bankách (6,2 %). Oproti roku 2003, kedy došlo k zmene štruktúry investícií poisťovní, zaznamenal najvýraznejší pokles podiel bankových vkladov, ktoré v roku 2003 tvorili 17,8 % všetkých investícií (pokles o 11,2 percentuálneho bodu v porovnaní s rokom 2007). Na druhej strane, najväčší percentuálny nárast bol zaznamenaný v položke hypotekárne záložné listy (z 3,1 % v roku 2003, čo predstavuje hodnotu 256 mil. Sk na hodnotu 5 303 mil. Sk, čo tvorí 27,1 % všetkých investícií poisťovne v roku 2007). Podobne ako v roku 2007 aj v roku 2003 tvorili najväčšiu položku investícií KOOPERATIVY poisťovne, a. s. dlhopisy vydané bankami (26,8 % v roku 2003 a 30,6 % investícií v roku 2007).

Výnosy z finančných investícií KOOPERATIVY poisťovne, a. s. predstavovali v roku 2007 sumu 799 mil. Sk. (viď tabuľka č. 4) Oproti východiskovému roku, kedy poisťovňa dosiahla výnosy vo výške 580 mil. Sk, zaznamenal tento ukazovateľ 138 %-ný nárast. Najvyššie výnosy v roku 2007 boli zaznamenané v kategórii cenné papiere (658 mil. Sk) a bankové vklady (68 mil. Sk).

Tabuľka 4

Vývoj výnosov z finančných investícií KOOPERATIVY poisťovne, a. s.

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	$I_{07/01}$
Výnosy z FU (v mil. Sk)	**580**	**605**	**560**	**645**	**575**	**585**	**799**	**1,38**
z toho:								
Cenné papiere	110	270	325	460	415	485	658	5,98
Majetkové účasti	365	215	85	85	80	31	70	0,19
Nehnuteľnosti	20	20	40	40	15	9	-5	0,20
Bankové vklady	65	75	85	40	45	50	68	1,05
Pôžičky	20	25	25	20	20	10	8	0,40

Zdroj: Výročné správy KOOPERATIVY poisťovne, a. s. 2003 – 2007

Dôležitým ukazovateľom kvality investičnej činnosti (IČ) komerčných poisťovní je investičná aktivita. Vyjadruje sa ako podiel investičnej činnosti a technických rezerv v percentách. Ratingová agentúra Standard & Poor‘s odporúča minimálnu hodnotu 100 %, pretože investície by mali dosiahnuť aspoň výšku technických rezerv.

T a b u ľ k a č. 5

Vývoj objemu TR, IČ a investičnej aktivity KOOPERATIVY poisťovne, a. s.

Ukazovateľ	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	$Index_{07/01}$
IČ (v mld. Sk)	4,50	6,12	8,28	10,91	13,16	16,27	19,59	4,35
TR (v mld. Sk)	3,10	4,19	5,41	7,41	9,37	11,37	13,68	4,41
IČ/TR*100 (v %)	145,16	146,06	149,87	147,23	140,45	143,10	143,20	x
Invs. aktiv. SAP	97,86	95,11	97,15	95,92	108,85	108,30	107,80	x

Zdroj: Výročné správy KOOPERATIVY poisťovne, a. s. 2001 – 2007, Výročné správy SAP 2001 – 2006, Analýza slovenského finančného sektora 2007 a vlastné výpočty

Ako je zrejmé z tabuľky č. 5, hodnoty investičnej aktivity KOOPERATIVY poisťovne, a. s. sa počas celého sledovaného obdobia nachádzali nad odporúčanou hodnotou a v roku 2007 predstavoval tento ukazovateľ 143,2 % čo svedčí o dostatočnej miere zhodnocovania technických rezerv. Oproti roku 2001 klesla investičná aktivita poisťovne o 1,96 percentuálneho bodu, čo bolo okrem iného zapríčinené i rýchlejším tempom rastu technických rezerv. V porovnaní s hodnotami investičnej aktivity za celý poistný trh (Inves. aktiv. členských poisťovní Slovenskej asociácie poisťovní) dosahuje poisťovňa nadpriemerné hodnoty, čo možno považovať za ďalší dôkaz kvalitnej investičnej činnosti.

5 ZÁVER

Proces tvorby, použitia a umiestnenia prostriedkov technických rezerv KOOPERATIVY poisťovne, a. s. sa v priebehu sledovaného obdobia vyvíjal v súlade s platnou legislatívou upravujúcu oblasť poisťovníctva na území SR. Objem technických rezerv poisťovne, ako nutného predpokladu investičnej činnosti, bol v období rokov 2001 – 2007 rastúci. Technické rezervy spolu v roku 2007 zaznamenali 441 %-ný nárast oproti roku 2001, z 3,10 mld. Sk na hodnotu 13,68 mld. Sk. Podobne ako objem technických rezerv i objem investičnej činnosti poisťovne zaznamenal v sledovanom období nárast z 4,50 mld. Sk v roku 2001 na hodnotu 19,59 mld. Sk v roku 2007, čo predstavuje vyše

435 %-né navýšenie oproti východiskovému roku. Ratingová agentúra Standard & Poor's meria investičnú činnosť podľa investičnej aktivity, ktorá má dosiahnuť minimálnu hodnotu 100. Investičná aktivita KOOPERATIVY poisťovne, a. s. sa počas celého sledovaného obdobia nachádza nad odporúčanou hodnotou a v roku 2007 predstavoval tento ukazovateľ 143,2 % čo svedčí o dostatočnej miere zhodnocovania prostriedkov technických rezerv.

I napriek dobrým výsledkom poisťovne v sledovaných ukazovateľoch netreba podceňovať striktné dodržiavanie zásad likvidity, rentability, bezpečnosti a diverzifikácie pri investovaní prostriedkov technických rezerv. Svedčí o tom i súčasná situácia na medzinárodnom finančnom trhu, najmä problémy poisťovne American International Group (AIG) v USA súvisiace s hypotekárnou krízou na severoamerickom kontinente. Vzniknutá situácia vyvoláva otázky o nutnosti prísnejšieho dozoru nad činnosťou komerčných poisťovní zo strany inštitúcií zriadených pre tento účel v oblastiach tvorby no najmä umiestňovania voľných prostriedkov technických rezerv, pretože poisťovne ako významný investori v národom hospodárstve svojím prípadným nezodpovedným konaním pri investovaní prostriedkov technických rezerv neohrozujú iba záujmy svojich klientov ale i rast domáceho a v konečnom dôsledku i svetového hospodárstva.

POUŽITÁ LITERATÚRA

[1] CHOVAN, P.: *Poistná ekonomika II. Ekonomika poisťovacieho podniku*. Masarykova univerzita. Brno, 1997. ISBN 80-210-1511-X,

[2] KAFKOVÁ, E.: Technické rezervy a investičná činnosť komerčných poisťovní na Slovensku. In *Ekonomický časopis*, 2004, roč. 52, č. 2, s 166 – 180,

[3] MAJTÁNOVÁ, A., DAŇHEL, J., DUCHÁČKOVÁ, E., KAFKOVÁ, E.: *Poisťovníctvo. Teória a prax*. Praha. EKOPRESS, 2006. ISBN 80-86929-19-1,

[4] Výročné správy KOOPERATIVY poisťovne, a. s. za roky 2001 – 2007 dostupné na internete: http://www.koop.sk/index.cfm?module=ActiveWeb&page=Webpage&s=vyrocna_sprava_2007, citované 10. 9. 2008,

[5] Zákon č. 8/2008 Z. z. o poisťovníctve a o zmene a doplnení niektorých zákonov,

[6] Opatrenie NBS č. 7/2008 ktorým sa ustanovujú limity umiestnenia prostriedkov technických rezerv v poisťovníctve,

[7] Výročné správy SAP 2001 – 2006, Dostupné na internete: http://www.slaspo.sk/12448, citované 12. 9. 2008,

[8] Analýza slovenského finančného sektora 2007. Dostupná na internete: http://www.nbs.sk/DFT/PUBLIK/ANALYZA/2007-2.PDF, citované 11. 9. 2008.

INDIKÁTORY TECHNICKEJ ANALÝZY

Viera Melikantová

Nemocnica Košice-Šaca a.s. 1. súkromná nemocnica

viera.melikantova@azet.sk

Abstrakt

Tento príspevok je venovaný priblíženiu nástrojov jednej z investičných analýz, technickej analýzy. Tieto nástroje, konktétne indikátory, sú dôležité pri analýze investičného rozhodnutia investora v čase, keď má k dispozícií voľné finančné prostriedky, aby tak znížil svoje riziko straty pri investovaní.

***Kľúčové slová*:** *indikátory, momentum, rate of change, relative strength index, moving average convergence/divergence, Williams percentage range, advance/decline line, stochastic oscillator, bollinger bands, commodity channel index*

1 ÚVOD

Jednou z možností ako použiť svoje dočasne voľné finančné prostriedky, je ich investovanie do cenných papierov, resp. do ukazovateľa vývoja kurzu vybraných cenných papierov obchodovaných na burze – indexov. Stávame sa tak investormi. Investičné rozhodnutia nerobíme len tak z popudu, ale na základe investičnej analýzy. Poznáme niekoľko typov investičnej analýzy, o ktorých si povieme a budeme sa venovať konkrétne indikátorom jednej z nich, technickej analýzy. Výsledky indikátorov nám pomáhajú a indikujú vhodnosť, či nevhodnosť investovania do vybraného cenného papiera, resp. indexov v budúcnosti.

2 INVESTIČNÉ ANALÝZY

Každý investor sa snaží realizovať také investičné rozhodnutia, ktoré by mu prinášali maximálne zhodnotenie jeho vkladu. Medzi základné typy investičnej analýzy patria, fundamentálna, technická a psychologická analýza.

Fundamentálna analýza skúma všetky makroekonomické a mikroekonomické faktory vplývajúce na hodnotu sledovaného cenného papiera. [1] Dáva odpoveď na otázku, čo máme kúpiť, čo predať. Pomáha zistiť, ktorý cenný papier je nadhodnotený, ktorý podhodnotený. [2]

Psychologická analýza určuje kurzové zmeny na základe psychologických reakcií obchodníkov a investorov. Jej základom je psychológia davu. Vychádza z predpokladu, že správanie sa investorov na trhu akcií nie je vždy racionálne, ale podlieha rôznym náladám a citom. [3]

Technická analýza vychádza z analýz informácií zahrnutých v grafoch. [4] Dáva odpoveď na otázku kedy kúpiť, resp. predať cenný papier, aby bola kúpa čo najefektívnejšia. [1]

Nástroje technickej analýzy, ktoré analytici skúmajú je možné rozdeliť na:

1. formácie, obrazce (v grafe daného aktíva) a
2. indikátory (vzorce).

2.1 Najpoužívanejšie indikátory technickej analýzy v súčasnosti

Patria sem:

1. Momentum – ide o najpoužívanejší indikátor. Používa sa na meranie „sily a rýchlosti trendu“. Počíta sa dvoma alternatívnymi rôznymi spôsobmi:

$$\textbf{Momentum} = \textbf{cena } n - \textbf{cena } n\text{-}x$$

$$\textbf{Momentum} = (\textbf{cena } n \,/\, \textbf{cena } n\text{-}x) * 100 \quad [\%] \qquad (1)$$

kde:
cena *n* – aktuálna cena
cena *n-x* – cena *x* periód späť

Kladná hodnota znamená, že aktuálna cena je vyššia, ako bola cena *x* periód späť a cenový trend podkladového aktíva je rastúci. Čím je vzrast prudší, tým je trend silnejší. Pri klesajúcich hodnotách platí opačná analógia.

Jeho hodnota osciluje okolo nulovej línie, resp. okolo hodnoty 100, ak ide o percentá. Zvykne sa vyhladzovať pomocou kĺzavého priemeru.

Najčastejšie sa používa tak, že obchodník nakupuje, keď hodnota momenta prerazí nulovú líniu smerom nahor, predáva, keď hodnota prerazí nulovú líniu smerom nadol. [5]

2. Rate of Change (ROC) – je variáciou momenta. Jeho výpočet je:

$$\mathbf{ROC = [(cena\ n - cena\ n\text{-}x) / (cena\ n\text{-}x)] * 100} \quad [\%] \qquad (2)$$

Pri tomto indikátore platí, že aktívum je vhodné na investovanie v prípade, ak je jeho hodnota kladná. [6]

3. Miera kapitálového výnosu – vypočítame ju **:**

$$\mathbf{Miera\ kapitálového\ výnosu = (cena\ K - cena\ Z)/ cena\ Z} \qquad (3)$$

kde:
cena K – cena na konci roka
cena Z –cena na začiatku roka

Pri ROC a miere kapitálového výnosu pri hodnotení výsledku platí, že ak jeho hodnota prerazí hodnotu jedna smerom nahor je vhodný čas na nákup a opačne, ak hodnota prerazí hodnotu jedna zhora nadol je čas vhodný na predaj.

4. Relative strength index (RSI) - doslova *index relatívnej sily*, patrí medzi základné indikátory technickej analýzy. Radí sa medzi momentum oscilátory a používa sa na meranie rýchlosti zmeny ceny.

Jeho tvorcom je Welles Wilder, ktorý ho prvýkrát uviedol v roku 1978 vo svojej knihe „New Concepts in Technical Trading Systems“. Vypočítame ho ako:

$$\mathbf{RSI = 100 - (100 / (1 - RS))} \qquad (4)$$

kde:
RS = (priemer vzrastu *Close* cien za *N* dní) / (priemer poklesu *Close* cien za *N* dní)

Vzrastom a poklesom sa rozumie rozdiel dnešnej *Close* ceny oproti včerajšej *Close*. Ak dnešná cena uzatvorila vyššie ako včerajšia, ich rozdiel sa ráta do priemeru v menovateli RS. Ak uzatvorila nižšie ako včera, ich rozdiel sa ráta do priemeru v čitateli. Zvyčajné nastavenie indikátora (hodnota *N*) je 9, 14 a 25 dní.

Ak si napríklad zvolíme nastavenie 25 periód, pričom z nich len 6 dní skončilo s kladným rozdielom (dnešná *Close* – včerajšia *Close*), súčet týchto kladných rozdielov sa delí celými 25 dňami.

Hodnota RSI sa pohybuje medzi 0 až 100, pričom hodnoty nad 70 znamenajú prekúpenosť, hodnoty pod 30 prepredanosť a hodnoty okolo 50 neutrálnosť trhu. [7]

5. Moving averages - Kĺzavé priemery (MA)

Kĺzavé priemery patria medzi najpoužívanejšie a najľahšie použiteľné nástroje technickej analýzy. Môžu sa použiť ako samostatný indikátor, ale zároveň sú dôležitým podkladom (prvkom) pri zložitejších indikátoroch. Najpopulárnejšie kĺzavé priemery sú: jednoduchý kĺzavý priemer (SMA - *Simple Moving Average*) a exponenciálny kĺzavý priemer (EMA - *Exponential Moving Average*). Ďalšie sú, trojuholníkový, vážený a variabilný kĺzavý priemer. Rozdiel medzi nimi je len v spôsobe výpočtu. Pri výpočtoch sa najčastejšie používajú uzatváracie hodnoty obchodných dní, *Close.*

Nevýhodou kĺzavých priemerov je skutočnosť, že na zmenu ceny reagujú s miernym oneskorením a strácajú sa pri nich dôležité, prvé a posledné hodnoty. Čím dlhšie je časové obdobie

pre kĺzavý priemer, tým väčšie je oneskorenie oproti cene a dáva menej signálov, sú však spoľahlivejšie ako množstvo krátkodobých signálov. Preto sú dobré na sledovanie/potvrdenie trendu, avšak nie sú spoľahlivým indikátorom. Ak sa trh hýbe dlhšie časové obdobie v určitom pásme (rozpätí), vtedy môže dať tento indikátor falošný signál. Neočakávajme preto, že pri obchodovaní podľa kĺzavých priemerov sa nám podarí predať pri najvyšších hodnotách a kúpiť pri najnižších cenách. Kĺzavé priemery sa nepoužívajú ako prvotný indikátor na predikciu zmeny trendu, ale na jeho potvrdenie. [8]

6. Moving Average Convergence/Divergence (MACD)

MACD sa začal používať v 60.tych rokoch minulého storočia Geraldom Appelom. Vďaka svojej jednoduchosti a flexibilite je jedným z najpopulárnejších a najspoľahlivejších technických indikátorov. Vyžíva sa na určenie trendu, ale aj momenta. Indikuje koreláciu kĺzavých priemerov. Radí sa medzi oscilátory. Skladá sa z troch hlavných komponentov. Je založený na porovnaní rozdielu 26 a 12-dňového exponenciálneho kĺzavého priemeru s 9-dňovým exponenciálnym kĺzavým priemerom (nazývaný tiež signálna čiara = *signal line*).

1. MACD fast line - rozdiel medzi 26 a 12-dňovým EMA

$$MACD = EMA(Close\ 12) - EMA(Close\ 26) \qquad (5)$$

2. MACD signal line - je EMA *fast line* (väčšinou sa používa 9-dňový interval)

$$signal = EMA\ (MACD\ 9) \qquad (6)$$

3. MACD histogram - znázorňuje rozdiel medzi *(5)* a *(6)*

$$histogram = MACD - signal$$

$$histogram = [EMA(Close\ 12) - EMA(Close\ 26)] - EMA(MACD\ 9) \qquad (7)$$

[9]

Nákupný signál vzniká, ak „*fast line*“ pretne „ *signal line*“ zdola smerom nahor. Predajný signál nastáva v opačnom prípade, teda ak „*fast line*“ pretne „*signal line*“ zhora nadol. Druhý spôsob používania MACD je divergencia/konvergencia s cenou podkladového aktíva. Tento spôsob sa považuje za spoľahlivejší. Najlepšiu vypovedaciu hodnotu majú signály MACD pri trendovom obchodovaní. Pri obchodovaní v pásme môžu vyprodukovať veľa falošných signálov, používanie „kratších“ priemerov nám dá viac signálov, ktoré však strácajú spoľahlivosť. Dlhodobejšie priemery dajú menej signálov ale sú podstatne spoľahlivejšie, používa sa aj 8/17/9 resp. 7/13/5. [8]

Marek Kelbel v knihe „Analýza portfólia“ uvádza, že MACD je počítaný ako rozdiel dvoch kĺzavých priemerov, dlhodobého (SlowMA) 26 dňového a krátkodobého (FastMA) 12 dňového. Zo samotného indikátora sa vytvorí krátkodobý kĺzavý priemer (MacdMA), ktorý funguje ako spúšť. Pri rastúcom trhu rastie krátkodobý kĺzavý priemer rýchlejšie ako dlhodobý kĺzavý priemer, výsledkom čoho je rastúci rozdielový indikátor MACD a analogicky opačne. Pri klesajúcom trende FastMA klesá rýchlejšie ako SlowMA. Pre MacdMA sa používa štandardný parameter 9 dní. Vypočíta sa:

$$\mathbf{MACD = MA\ (12) – MA\ (26)} \qquad (8)$$

Pri raste krivky MACD nad jej kĺzavý priemer MacdMA sa generuje nákupný signál, pri poklese krivky pod jej kĺzavý priemer sa generuje predajný signál.
MACD vo všeobecnosti produkuje spoľahlivejšie signály pri býčích signáloch než pri medvedích signáloch. [10]

7. Williams percentage range (**W%R** alebo **%R**)

Indikátor bol vytvorený legendárnym technickým obchodníkom – Larrym Williamsom.

W%R patrí medzi tzv. momentum indikátory. Je veľmi podobný indikátorom RSI a SSTO, a preto by **nemal byť** v rámci technickej analýzy kombinovaný len s nimi. Indikátor slúži na odhalenie prekúpených a prepredaných oblastí podkladového aktíva, na presnejšie určenie vstupných a výstupných oblastí.

W%R = (najvyššie *High* v *N* periódach – dnešné *Close* /
najvyššie *High* v *N* periódach – najnižšie *Low* v *N* periódach) * (-100) *(9)*

Klasické nastavenie indikátora je 14 alebo 28 periód (zvyčajne ide o dni). Hodnoty indikátora sa pohybujú medzi hodnotami 0 a - 100. Hodnota od - 80 do -100 znamená, že podkladové aktívum je prepredané (jeho hodnota bude pravdepodobne rásť). Hodnota od - 20 až 0 znamená, že podkladové aktívum je prekúpené (jeho hodnota bude pravdepodobne klesať).

Keďže takéto nastavenie indikátora je prinajmenšom netradičné, môžeme sa stretnúť i s tým, že sa hodnoty W%R prispôsobujú tradičnejšiemu vnímaniu hodnôt technických indikátorov.

Zaujímavou vlastnosťou W%R je, že dokáže často prediktovať zvrat cenového trendu podkladového aktíva v predstihu, niekoľko dní vopred. Na druhej strane sa môže často stať, že indikátor poukazuje na prekúpenosť/prepredanosť daného aktíva, avšak cena sa nezmení, ba práve naopak, jej vzrast/pokles môže trvať ešte veľmi dlhú dobu. Preto niektorí technickí analytici používajú tento indikátor s nastavením nad/pod hranicu - 50 bodov (teda nie - 80 až - 20 ako je zvyčajné nastavenie).

Pre získanie jasnejších signálov na nákup/predaj sa často zvykne W%R vyhladzovať prostredníctvom kĺzavého priemeru. [11]

8. Advance/Decline Line (A/D Line)

Je indikátor, ktorý meria silu trendu, jeho smer, resp. pravdepodobnosť jeho zmeny. Index predstavuje pomer akcií, ktoré v daný deň uzatvárali vyššie a akcií, ktoré uzatvárali nižšie. Logicky, A/D line má rastúci charakter, ak počet rastúcich akcií je vyšší ako počet klesajúcich a opačne. Dôraz sa prikladá na divergenciu s cenou, ak hodnota indexu rastie a A/D line začína stagnovať resp. klesať, môže to predznamenávať reverz trendu. Najlepšiu vypovedaciu hodnotu má pri indexoch Dow Jones a Nasdaq. [12]

A/D Line = (počet rastúcich akcií – počet klesajúcich akcií) +
predchádzajúca hodnota periody A/D Line *(10)*

9. Stochastic Oscillator

Vyvinutý G. C. Lanom koncom päťdesiatych rokov minulého storočia. Stochastický oscilátor je momentum indikátor, ktorý ukazuje stav súčasnej *Close* k *High/Low* (max./min. ceny) rozpätia. *Close* úrovne, ktoré sú stále blízko vrcholu indikujú nárast (nákupný tlak) a tie blízko dna, predaj (predajný tlak).
Vypočítame ho:

%K = 100 * (terajšia *Close* – najnižšia *Low* v *N* periódach) /
(najvyššia *High* v *N* periódach – najnižšia *Low* v *N* periódach) *(11)*

%D = 3-periodický kĺzavý priemer %K *(12)*

14 denný %K by použil posledné najbližšie *Close*, najvyššie *High* počas posledných 14 dní a najnižšej *Low* počas posledných 14 dní. Počet periód bude rôzny v závislosti od citlivosti a typov citlivosti signálov.

%K sa pohybuje medzi 0 a 100. Vzrastajúci trend nastane, keď ceny smerujú ku *Close* blízko ich *High* a počas klesajúceho trendu, ceny smerujú ku *Close* blízko ich *Low*. [13]

Určia sa dve hranice pre podhodnotenie a nadhodnotenie, štandardne 20 až 30 pre klasifikáciu podhodnotenia, 70 až 80 pre klasifikáciu nadhodnotenia. Pri vzostupe oscilátora nad hranicu podhodnotenia sa generuje nákupný signál, pri poklese oscilátora pod hranicu nadhodnotenia sa generuje predajný signál. [10]

10. Bollinger bands (BB horné/stredné/dolné)

Indikátor merajúci volatilitu. Predstavuje pásmo ohraničujúce kĺzavý priemer. Šírka pásma je daná volatilitou kurzu akcie. Čím je pásmo užšie, tým menšími výkyvmi prechádza kurz zvoleného titulu, a naopak. Po dlhšom období nižšej volatility tradične prichádza výraznejšia zmena kurzu. [14]

11. Commodity Channel Index (CCI)

Tento index je momentový indikátor, vytvorený Donaldom Lambertom. [15] Je najvhodnejší pri analýze časových radov s cyklickou alebo sezónnou charakteristikou. [40] Osciluje medzi prepredanou a prekúpenou podmienkou, ktorá najlepšie funguje na vedľajšom trhu. Nefunguje dobre v trendových trhoch, a preto je odporúčaný na použitie v spojení s inými, viac smerodajnými indikátormi. [15] Počíta sa ako rozdiel medzi strednou cenou komodity a priemernou cenou týchto stredných cien za zvolené časové obdobie. [10]

Pri výpočte postupujeme takto:

1. Vypočítame priemernú cenu (Avg Px) periódy:

$$\textbf{Avg P}\boldsymbol{x} = (\boldsymbol{High} + \boldsymbol{Low} + \boldsymbol{Close}) / 3 \qquad (13)$$

   P*x* – cena za periódu *x*

2. Vypočítame kĺzavý priemer (Moving Average = MA) počas *N* periód:

$$\textbf{MA} = (\boldsymbol{Close}\ 1 + \boldsymbol{Close}\ 2 + \boldsymbol{Close}\ 3 + \ldots + \boldsymbol{Close}\ \boldsymbol{N})/\boldsymbol{N} \qquad (14)$$

3. Vypočítame absolútny moment prvého radu (Mean deviation) počas *N* periód:

$$\textbf{Mean Deviation} = [(\textbf{MA posledný} - \textbf{Avg P}\boldsymbol{x}\ 1) + (\textbf{MA posledný} - \textbf{Avg P}\boldsymbol{x}\ 2) + (\ldots) + (\textbf{MA posledný} - \textbf{Avg P}\boldsymbol{x}\ \boldsymbol{N})] / \boldsymbol{N} \qquad (15)$$

Výsledok je násobený konštantou, ktorá normalizuje hodnoty CCI tak, aby sa väčšinou času nachádzali v rozmedzí -100 až 100. Takto vypočítaný indikátor meria odchýlky od normálu a odhaľuje veľké zmeny v trende trhu.

Hodnoty pod -100 implikujú podhodnotenie cenného papiera, hodnoty nad 100 nadhodnotenie cenného papiera trhom. [10]

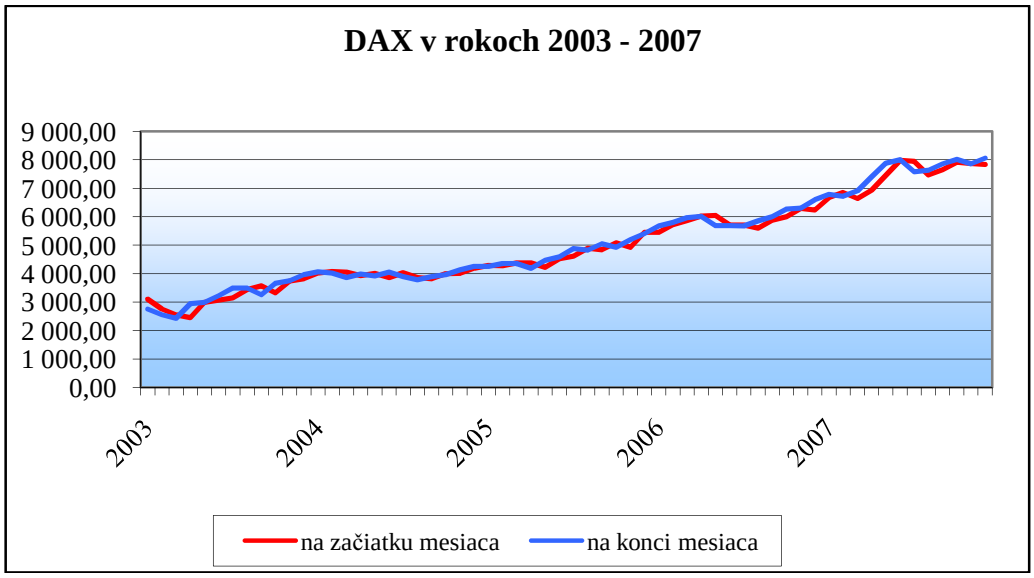
3 VÝPOČET VYBRANÝCH INDIKÁTOROV

Pri realizovaní samotných výpočtov vybraných indikátorov, Momenta, ROC a W%R vychádzame z hodnôt *Close* **vybraného titulu, indexu DAX,** počas rokov 2003 až 2007. Pri W%R použijeme periódu 28 dní, pričom vypočítaných údajov je 9, keďže nie všetky dni v roku sa obchoduje.

K vybraným indikátorom pridáme aj koeficient zmeny, ktorý vypočítame:

$$\textbf{Koeficient zmeny} = \textbf{cena}\ \boldsymbol{n}/\textbf{cena}\ \boldsymbol{n\text{-}1}\ \text{(za rovnaké obdobie)} \qquad (16)$$

Graf 1 nám len kvôli názornosti zmien na začiatku a konci mesiaca v jednotlivých rokoch zobrazuje obe tieto línie vývoja indexu.



Graf 1

3.1 Vypočítané hodnoty indikátorov

Tabuľka 1 Hodnoty ukazovateľov za jednotlivé mesiace v rokoch 2003 - 2005

	2003		2004		2005	
mes.	**Momentum**	**ROC**	**Momentum**	**ROC**	**Momentum**	**ROC**
1	-144,80	-5,01%	93,44	2,36%	-1,23	-0,03%
2	-200,78	-7,31%	-40,44	-1,00%	95,64	2,25%
3	-123,18	-4,84%	-161,46	-4,02%	-1,72	-0,04%
4	518,17	21,38%	128,51	3,33%	-163,93	-3,77%
5	40,64	1,38%	-63,80	-1,60%	275,79	6,59%
6	237,90	7,98%	131,32	3,35%	125,65	2,82%
7	267,28	8,30%	-157,12	-3,88%	300,22	6,55%
8	-3,28	-0,09%	-110,40	-2,83%	-56,81	-1,16%
9	-227,80	-6,54%	107,69	2,85%	214,43	4,44%
10	399,21	12,26%	67,35	1,73%	-115,05	-2,28%
11	89,96	2,46%	165,75	4,19%	264,33	5,36%
12	219,21	5,85%	130,08	3,15%	214,86	4,14%

Tabuľka 2 Hodnoty ukazovateľov za jednotlivé mesiacev rokoch 2006 – 2007

	2006		2007	
mes.	**Momentum**	**ROC**	**Momentum**	**ROC**
1	265,89	4,92%	192,19	2,91%
2	121,89	2,15%	-73,67	-1,09%
3	174,04	3,00%	201,59	3,00%
4	39,81	0,67%	491,84	7,11%
5	-317,03	-5,28%	474,17	6,40%
6	-9,55	-0,17%	124,28	1,58%
7	-1,34	-0,02%	-423,18	-5,28%
8	177,60	3,13%	54,03	0,71%
9	144,76	2,47%	223,34	2,92%
10	264,59	4,41%	157,71	2,01%
11	40,27	0,64%	-148,70	-1,85%
12	287,73	4,56%	196,80	2,50%

Tabuľka 3 Koeficienty zmeny medzi jednotlivými rokmi na konci mesiaca v rokoch 2003 – 2007

	2003	2004	2005	2006	2007
mesiac	**kon.**	**kon.**	**kon.**	**kon.**	**kon.**
1	0,5380	1,4770	1,0484	1,3336	1,1965
2	0,5055	1,5776	1,0827	1,3323	1,1586
3	0,4491	1,5911	1,1276	1,3728	1,1586
4	0,5836	1,3546	1,0501	1,4361	1,2328
5	0,6190	1,3147	1,1375	1,2762	1,3847
6	0,7349	1,2584	1,1317	1,2392	1,4089
7	0,9426	1,1169	1,2544	1,1628	1,3348
8	0,9385	1,0863	1,2759	1,2132	1,3035
9	1,1761	1,1953	1,2957	1,1904	1,3093
10	1,1596	1,0832	1,2446	1,2718	1,2792
11	1,1282	1,1015	1,2587	1,2148	1,2475
12	1,3708	1,0734	1,2707	1,2198	1,2229
Ø zmena	0,8455	1,2692	1,1815	1,2719	1,2698

Tabuľka 4 Hodnoty indikátora W%R v rokoch 2003 – 2007

Rok	2003	2004	2005	2006	2007
Január	-72,7032	-48,2454	-66,3028	-43,5799	-6,4845
	-46,8458	-99,2061	-15,7061	-19,2811	-5,1407
	-7,7416	-7,0354	-91,1470	-24,7687	-0,3599
	-5,1528	-53,0540	-2,8087	-94,9440	-8,3081
	-12,1270	-90,3414	-11,0924	-37,9616	-51,5423
	-26,4521	-67,8771	-12,5048	-23,8573	-90,8100
	-84,4370	-28,7045	-60,3054	-4,5102	-35,3975
▼	-15,8883	-15,6928	-57,4173	-2,8220	-35,0523
December	-9,0009	-8,5522	-6,6457	-68,1719	-28,2743

3.2 Hodnotenie indikátorov

Rok 2003

Momentum – menšie hodnotové výkyvy ako v roku 2002. Jeho priemerná hodnota bola konečne kladná, 89,38. Avšak aj napriek kladnej hodnote na nákup bol najvhodnejší po prvom štvrťroku, kedy stúpal. Ročná hodnota bola 860,12.

ROC – jeho ročná hodnota bola kladná, a to vo výške 0,27701 t.j. 27,70 percentný nárast. Avšak i naďalej je index nevhodný na investovanie.

Koeficient zmeny – ku koncu roku naberá hodnoty vyššie ako 1, čo je pozitívny jav a hovorí o tom, že hodnota indexu sa oproti minulému roku v tomto období zvýšila. Vhodné nakupovať.

W%R – rok sa niesol v znamení hodnôt nižších ako -80, okrem jednej. Z toho vyplýva prekúpenosť indexu a pravdepodobnosť poklesu hodnoty, nekupovali by sme. Ani hranica -50 konštatovanie nemení.

Záver: Spamätáva sa a môžeme uvažovať o investovaní doň, aj napriek hodnotám W%R.

Rok 2004

Momentum – tento rok zaznamenáva menšie výkyvy ako predchádzajúci, ale aj napriek tomu jeho ročná hodnota je nižšia ako v roku 2003, a to o 237,58 bodu. Jeho priemerná hodnota bola 24,24. Ukazovateľ hovorí v prospech nákupu.

ROC – jeho ročná hodnota bola kladná, vo výške 0,0591 t.j. nárast 5,91 %. Môžeme nakupovať.

Koeficient zmeny – všetky jeho hodnoty boli vyššie ako 1, čo je pozitívne a hovorí o tom, že index sa spamätáva, rastie. Vhodné nakupovať.

W%R – rovnako ako rok predtým, aj tento rok hodnoty ukazovateľa vykazujú indície vyjadrujúce nevhodnosť investovania do indexu. Pri hranici -50 je hodnôt viac, avšak prevláda indikácia nekupovať.

Záver: Aj napriek nižšiemu prírastu ako v predchádzajúcom roku by sme nakupovali v očakávaní ďalšieho rastu. Vhodný na investovanie.

Rok 2005

Momentum – malé výkyvy indikujú pozitívne tendencie. Jeho ročná hodnota rástla, bola vo výške 1116,73. Priemerná hodnota bola 96,02. Podľa stanovených kritérií o hraniciach nákupu, resp. predaja môžeme konštatovať nákup.

ROC – jeho ročná hodnota bola kladná, vo výške 0,2602 t.j. nárast 26,02 %. Pozitívna správa, index výraznejšie stúpol. Nakupujeme.

Koeficient zmeny – všetky mesačné hodnoty sú opäť vyššie ako 1 a ku koncu roka sa koeficient zvyšuje. Nakupujeme.

W%R – analogicky s predchádzajúcimi dvoma rokmi sa vyvíja smerom, ktorý hovorí o prekúpenosti indexu, a teda o pravdepodobnom poklese. Pri hranici -50 je síce viac signálov na nákup, avšak prevládajú hodnoty hovoriace o pravdepodobnom poklese.

Záver: Všetky ukazovatele okrem W%R hovoria o náraste. Očakávali by sme ho. Zvažujeme investovanie.

Rok 2006

Momentum – takmer žiadne záporné hodnoty, čo svedčí o vhodnej investícii. Ročná hodnota bola 1146,94 a priemerná hodnota bola 99,06. Hodnota prekročila nulu, čo indikuje nákup.

ROC – ročná hodnota bola vo výške 0,2104 t.j. nárast 21,04 %. Nakupujeme.

Koeficient zmeny – všetky jeho hodnoty boli znova väčšie ako 1. Ešte stále sú jeho hodnoty oproti minulému roku a jednotlivým mesiacom pozitívne, teda nákupné.

W%R – ani v tomto roku nedošlo podľa stanovených kritérií, hovoriacich o vhodnosti investovania, k pozitívnemu signálu na nákup, avšak ani k signálu na predaj. Konštatovanie je rovnaké aj pri hranici -50.

Záver: Konštatujeme miernu stagnáciu a ešte stále by sme uvažovali o investovaní aj napriek hodnotám W%R, resp. by sme nepredávali. Vhodný na investovanie.

Rok 2007

Momentum – takmer žiadne záporné hodnoty, čo svedčí o vhodnej investícii. Ročná hodnota bola no výške 1386,19 a priemerná hodnota bola 122,53. Nakupujeme.

ROC – ročná hodnota bola vo výške 0,2075 t.j. 20,75 %. Nakupujeme.

Koeficient zmeny – všetky jeho hodnoty boli väčšie ako 1, indikuje nárast oproti predchádzajúcemu roku. Pozitívny smer indexu, nakupujeme.

W%R – žiadny pozitívny krok, ktorý by smeroval k nákupu, vyplývajúci zo signálu prepredanosti indexu nenastal. Aj podľa kritéria -50 sa konštatovanie nemení. Nenastal ani signál prekúpenosti.

Záver: Opäť by sme boli v očakávaní mierneho rastu. Nepredávali by sme, ale ani nenakupovali.

Prognóza do budúcna

Vzhľadom na pozitívne hodnoty ukazovateľov v posledných rokoch predpokladáme pozitívny vývoj aj v nasledujúcom roku. Samozrejme do úvahy berieme aj politickú situáciu a dohody, ktoré majú vplyv na hospodárstvo a vývoj odvetví v ekonomike.

4 ZÁVER

Dozvedeli sme sa, ako sa vypočítajú jednotlivé indikátory technickej analýzy, ktoré nám pomôžu pri rozhodovaní sa, či budeme alebo nebudeme do vybraného aktíva, v našom prípade indexu DAX, investovať.

Takžiež už vieme, že môžeme analyzovať aj makroekonomické a mikroekonomické faktory. Tieto však v našom prípade pre veľký počet (30 spoločností) nie je možné, resp. je veľmi obtiažne analyzovať, nehovoriac o probléme s ich dostupnosťou.

Výpočtami sme zistili, že do vybraného indexu budeme vzhľadom na jeho rastúcu tendenciu investovať. Avšak netreba zabúdať na psychologické faktory, globálne faktory, na vývoj na amerických trhoch a politickú situáciu v krajine. Konečné rozhodnutie je však vždy na investorovi.

POUŽITÁ LITERATÚRA

[1] Hrvoľová B. a kol.: Analýza finančných trhov – Peňažné a kapitálové trhy, SPRINT vfra, Bratislava 2001, ISBN 80-88848-86-5

[2] **AFIN, a. s, interná príručka brokerskej spoločnosti, Bratislava, 2005**

[3] Hrvoľová B. a kol.: Analýza finančných trhov, SPRINT vfra, Bratislava 2006, ISBN 80-89085-59-8, s.229, 230

[4] TECHNICKÁ ANALÝZA, [online]. Ardeus a.s., 2007, [cit. 2007]. Dostupné na internete: <http://seminare.penezovod.cz/TECHNICKA-ANALYZA/Technicka-analyza.html>

[5] Momentum, [online]. Wikipedia Foundation, Inc., 2007, [cit. 24.10.2007]. Dostupné na internete: <http://sk.wikipedia.org/wiki/Momentum>

[6] Rate of Change, [online]. Wikipedia Foundation, Inc., 2007, [cit. 21.1.2007]. Dostupné na internete: <http://en.wikipedia.org/wiki/ROC>
[7] Relative strength index, [online]. Wikipedia Foundation, Inc., 2007, [cit. 21.1.2007]. Dostupné na internete: <http://sk.wikipedia.org/wiki/Relative_strength_index>
[8] Moving averages, [online]. RM-S Market, o.c.p., a.s., 2008, [cit. 21.1.2007]. Dostupné na internete: <http://www.rmsfinport.sk/slovnik.asp?charLike=M>
[9] MACD, [online]. Wikipedia Foundation, Inc., 2007, [cit. 1.2.2008]. Dostupné na internete: <http://en.wikipedia.org/wiki/MACD>
[10] M. Kelbel, E. Nováček: Analýza portfólia, Ekonomická fakulta TU v Košiciach, ELFA, 1998, ISBN 80-7099-391-X, s. 81 – 102
[11] Williams percentage range, [online]. Wikipedia Foundation, Inc. 2007, [cit. 24.10.2007]. Dostupné na internete: <http://sk.wikipedia.org/wiki/W%25R>
[12] A/D line, [oline]. RM-S Market, o.c.p., a.s., 2008, [cit. 10.4.2008]. Dostupné na internete: <http://www.rmsfinport.sk/slovnik.asp?charLike=A>
[13] Stochastic Oscillator, [online]. Thomson, 1999-2008, [cit. 9.4.2008]. Dostupné na internete: <http://stockcharts.com/school/doku.php?id=chart_school:technical_indicators:stochastic_oscillator>
[14] Bollinger bands, [online]. Investopedia ULC, 2008, [cit. 10.4.2008]. Dostupné na internete: <http://www.fio.sk/ebr_technicka.itml>
[15] Commodity Channel Index, [online]. The MacLean Group Pty Ltd ACN and ASX Limited ABN, 2003, [cit. 10.4.2008]. Dostupné na internete: http://www.asx.com.au/research/charting/library/commodity_channel_index.htm

IMPUTOVANÉ NÁJOMNÉ

Zuzana MILECOVÁ

Technická univerzita, Ekonomická Fakulta, Katedra bankovníctva a investovania

Zuzana.Milecova@tuke.sk

Abstrakt

V snahe objektívne vyčísliť trhovú hodnotu nájomného za celý bytový fond je potrebné dopočítať (imputovať) nájomné za obydlia obývané vlastníkmi, rekreačné domy ale aj garáže, pretože takéto ceny nie sú dostupné. Práve imputované nájomné je jeden z hlavných rozdielov medzi Harmonizovaným indexom spotrebiteľských cien (HICP) a národným indexom (CPI). Kým v HICP imputované nájomné zatiaľ nefiguruje, v národnom indexe Slovenska pripadá podľa spotrebného koša na imputované nájomné viac ako 74‰. Príspevok pojednáva o imputovanom nájomnom na teoretickej úrovni, ale prináša aj vývoj imputovaného nájomného na Slovensku. Zaoberá sa imputovaným nájomným ako jedným zo štyroch možných riešení pri zahrnutí nájomného za bývanie vo vlastnom obydlí do indexu HICP.

Kľúčové slová: *skutočné nájomné, imputované nájomné, bytový fond, HICP*

1 ÚVOD

Problematika imputovaného nájomného je často diskutovanou témou. Pri definovaním pojmu imputované nájomné musíme vychádzať z výšky skutočného nájomného. Skutočné nájomné predstavuje cenu, ktorú odvádza nájomca, za to že používa nezariadený byt, prípadne dom. Avšak v situácii, že je obydlie obývané majiteľmi, nájomné neplatia, čo znižuje ich priemernú spotrebu. Pre potreby výpočtu hrubého národného produktu však dochádza k skresleniu nameraných výsledkov, pretože nájomné nie je platené za celý bytový fond. Imputované nájomné je teda výsledkom „dopočtu“. Má vyjadriť nájomné, ktoré by odvádzali ľudia bývajúci vo vlastnom obydlí.

Metódy výpočtu imputovaného nájomného presne definuje Rozhodnutie Komisie o zásadách výpočtu bytových služieb z 18. júla 1995. Rozhodnutie je podrobným návodom, ktorý sprevádza pri výpočte imputovaného nájomného a rieši aj sporné otázky, ktoré vznikajú.

Zahrnúť alebo nezahrnúť imputované nájomné do Harmonizovaného indexu spotrebiteľských je otázka, ktorou sa aj momentálne zaoberá Európska komisia. Názory sa značne líšia a ešte stále nepadlo definitívne rozhodnutie.

Príspevok sa zaoberá metódami používanými pri imputovaní nájomného. Prináša prehľad vývoja imputovaného nájomného za Slovenskú a Českú republiku. Pojednáva o imputovanom nájomnom ako rozdiele medzi národným indexom CPI a Harmonizovaným indexom spotrebiteľských cien, ktorý sleduje Eurostat.

2 ZÁKLADNÉ POJMY

Pod pojmom skutočné nájomné, pre potreby výpočtu hrubého národného produktu v trhových cenách, rozumieme nájomné, ktoré odvádza nájomca za to, že má právo používať nezariadený dom, prípadne byt [1]. To znamená, že poplatky za kúrenie, vodu a elektrinu sú z nájomného vylúčené, hoci to nie je vždy jednoduché. Do produkcie bytových služieb sa tiež nezahŕňa fakturovaná daň z pridanej hodnoty. Ak sú k dispozícií hodnoty nájomného za zariadené obydlie, je potrebné upraviť a odpočítať čiastku za používanie samotného zariadenia. V prípade prenajatého obydlia, sú vytvárané služby merané výškou nájomného, avšak ak sa jedná o obydlia obývané majiteľmi, dochádza

k skresleniu nameraných výsledkov, pretože nájomné nie je platené za celý bytový fond. Mohli by sme povedať, že pre ľudí, ktorí obývajú vlastné obydlie, je to úspora na priemernej spotrebe. Treba však podotknúť, že tým sa ich priemerný výdaj značne odlišuje od ostatných, ktorí obývajú prenajaté obydlia. Vtedy je potrebné nájomné dopočítať, čo je označené ako imputovanie nájomného.

3 IMPUTÁCIA NÁJOMNÉHO

V praxi rozlišujeme dve metódy, ktoré sa používajú pre určenie výšky imputovaného nájomného [1]:

- **metóda samoocenenia** – v rámci tejto metódy majitelia sami odhadnú výšku potenciálneho nájomného za svoje obydlie. Metóda, hneď na prvý pohľad jednoduchá, je odcudzovaná, pretože je do značnej miery subjektívna,
- **metóda stratifikačná** – naopak stratifikačná metóda sa vyznačuje vyššou mierou objektivity a preto je aj odporúčaná do praxe. Práve jej sa budeme bližšie venovať v nasledujúcej kapitole.

3.3 Stratifikačná metóda

Rozhodnutie Komisie o zásadách výpočtu bytových služieb z 18. júla 1995 definuje, že pri tejto metóde je bytový fond rozdelený do rôznych „vrstiev“, pričom poznáme výšku skutočného nájomného zaplateného v každej vrstve. Pod pojmom bytový fond rozumieme všetky budovy a ich časti, ktoré sa používajú ako obydlia. V praxi to znamená, že vychádzame z výšky skutočného nájomného, aby sme čo najlepšie odhadli výšku nájomného za celý bytový fond. Je to metóda, ktorá využíva postup dopočtu podľa množstva a ceny. Metóda zohľadňuje aj rozdiel v nájomnom podľa rôznych charakteristík a na dopočet nájomného sa použije priemerné nájomné

za konkrétnu vrstvu.

Zaradenie obydlí do vrstiev sa určuje prevažne podľa veľkosti obydlia, daného plochou a počtom miestností. Ďalším faktorom, ktorý ovplyvňuje hodnotu obydlia je jeho vybavenie, či už sú to balkóny, krb, klimatizácia, garáž, výťah, prípadne bazén atď. Svoju úlohu tiež zohráva výhľad, okolitá zeleň, dopravné možnosti, obchody a školy v blízkosti obydlia. Bezpečnosť danej oblasti, ale aj druh nájomnej zmluvy a majiteľa, to všetko má vplyv na to, do ktorej vrstvy je dané obydlie zaradené. Takýmto spôsobom je možné zistiť nájomné za „podobné“ obydlie.

Zber informácií sa uskutočňuje prevažne výberovým zisťovaním, sčítaním obydlí, alebo sčítaním obyvateľstva. Vzhľadom na náročnosť získavania informácia sa výsledky za základné obdobie extrapolujú na bežné roky.

Je zrejmé, že použitie stratifikačnej metódy nie je vhodné v prípade, že je v danom členskom štáte vysoký podiel obydlí obývaných majiteľmi. Metóda by bola úplne vylúčená v extrémnom prípade, že by všetky obydlia v členskom štáte boli obývané majiteľmi. V takomto prípade by prichádzala do úvahy metóda užívateľských nákladov, ktorá spočítava nákladové položky súvisiace s obydlím.

3.4 Sporné body stratifikačnej metódy

Stratifikačná metóda má množstvo sporných bodov, ktoré rieši už spomenuté Rozhodnutie Komisie, budeme sa zaoberať aspoň niektorými.

Problémy vznikajú napríklad pri zahrnutí nájomného za luxusné obydlia, ktoré ovplyvní priemernú cenu za nájomné a preto je potrebné, aby sa kompenzovalo.

V prípade lacného nájomného, keď je obydlie prenajaté príbuzným a známym, alebo zamestnávateľ ho poskytuje svojim zamestnancom za zvýhodnených podmienok, sa nájomné navŕši o rozdiel, v porovnaní s nájomným za podobné obydlie.

Rekreačné domy predstavujú špecifický typ obydlia, ktorý sa využíva vo voľnom čase a preto sa v rámci objektívnosti zohľadňuje skutočný čas obsadenia daného obydlia. Omnoho jednoduchšie je použiť priemerné ročné nájomné za podobné zariadenia. Vzniká tiež otázka, či sú rekreačné domy súčasťou sektora obydlí, alebo sektora hotelov a reštaurácií. Názory na túto otázku sa značne líšia.

Skupinou, ktorá skresľuje výšku nájomného pre potreby imputácie sú aj podnájomníci bývajúci vo voľných izbách. Sú to prevažne študenti a mladí ľudia, ktorí sú nútení cestovať ďaleko od domova za prácou a bývajú vo voľných izbách obydlí. Problém nevzniká vtedy, ak je izba súčasťou prenajatého obydlia, ale vtedy, ak je súčasťou obydlia obývaného majiteľom. Vtedy by totiž spočítanie nájomného, ktoré platí podnájomník a imputovaného nájomného spôsobilo duplicitu vo výpočte. Preto považuje Rozhodnutie Komisie z 18. júla 1995 nájomné za voľné izby za príspevok k hlavnému nájomnému.

V prípade, že je vlastníkom obydlia nerezidentská jednotka je považovaná

za pomyselnú rezidentskú jednotku. V praxi to znamená, že služba, ktorá je poskytovaná obydlím, ktoré vlastní nerezident, sa zahrnie do produkcie hospodárstva tam, kde sa obydlie nachádza.

To sú len niektoré z množstva otázok, ktoré je nevyhnutné zodpovedať

pri výpočte imputovaného nájomného. Riešenie sporných bodov sa plne opiera

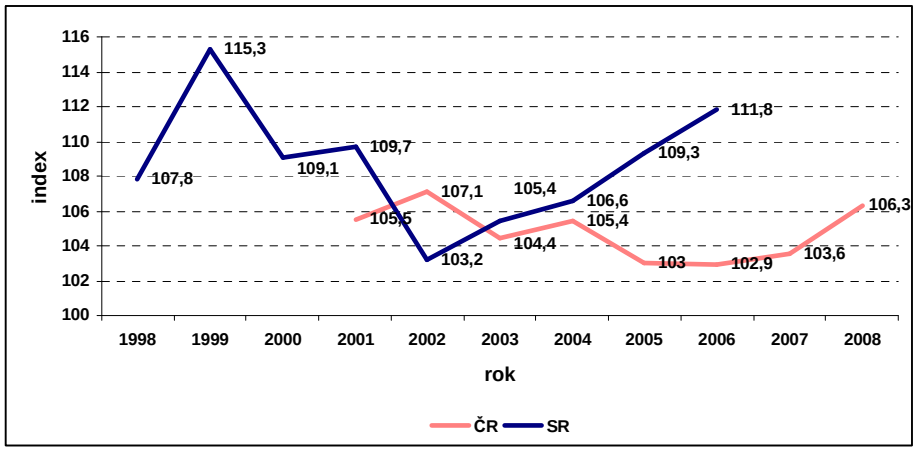
o Rozhodnutie Komisie o zásadách výpočtu bytových služieb z 18. júla 1995.

4 VÝVOJ IMPUTOVANÉHO NÁJOMNÉHO NA SLOVENSKU A V ČECHÁCH

Imputované nájomné sa na Slovensku sleduje od roku 1997 a od roku 2005 sa odvádza od cien za užívanie bytu vo vlastnom vlastníctve [2]. V Štatistickej ročenke každoročne vychádza vývoj imputovaného nájomného voči bázickému obdobiu, decembru roka 2000, ktorý nahradil december 1995. Okrem bázického indexu je v štatistickej ročenke uvádzaný aj reťazový index a teda vývoj imputovaného nájomného oproti predchádzajúcemu roku.

Štatistický úrad Českej republiky na svojich webových stránkach uvádza vývoj indexov imputovaného nájomného reťazovito voči predchádzajúcemu roku, voči rovnakému obdobiu predchádzajúceho roku ale aj na bázickej forme, voči roku 2000 a voči decembru 1999.

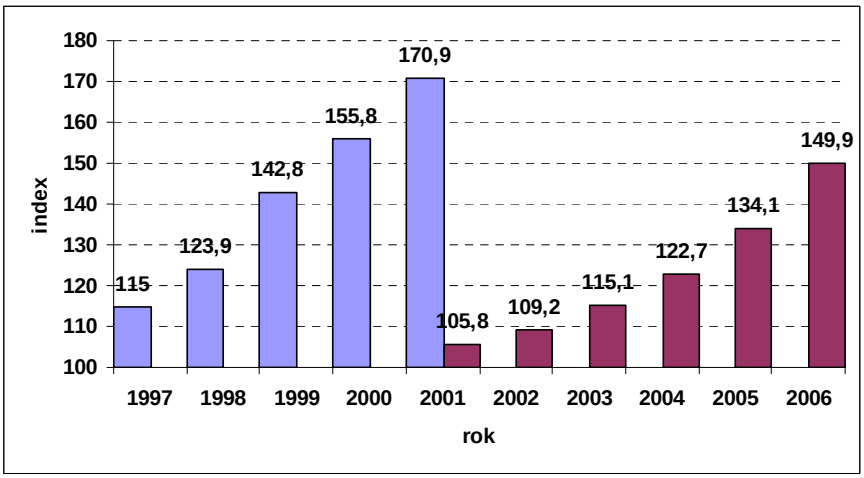
Z toho je zrejmé, že nájsť informácie, ktoré by umožňovali porovnať vývoj imputovaného nájomného na Slovensku a v Čechách nebolo jednoduché. Obrázok 1 predstavuje vývoj imputovaného nájomného oproti predchádzajúcemu roku. Za Slovenskú republiku, sa podarilo zozbierať údaje od roku 1998, ale len do roku 2006, vzhľadom na to, že Štatistická ročenka za rok 2007 ešte nebola publikovaná. On-line archív Štatistického úradu Českej republiky siaha len do roku 2001, ale naopak úrad tam každý mesiac zverejňuje aktuálne informácie.



Obrázok 1: Imputované nájomné, predchádzajúci rok = 100

Prameň: vlastný obrázok podľa [3], [4], [5] a [6].

Údaje za rok 2008 v ČR predstavujú priemer hodnôt za prvých sedem mesiacov. Vývoj imputovaného nájomného na Slovensku od roku 2002 rastie na dynamike. Od roku 2000 vzrástlo imputované nájomné na Slovensku do roku 2006 o takmer 50 p.b. [Obrázok 2].



Obrázok 2: Imputované nájomné v SR,

december 1995 = 100, december 2000 = 100

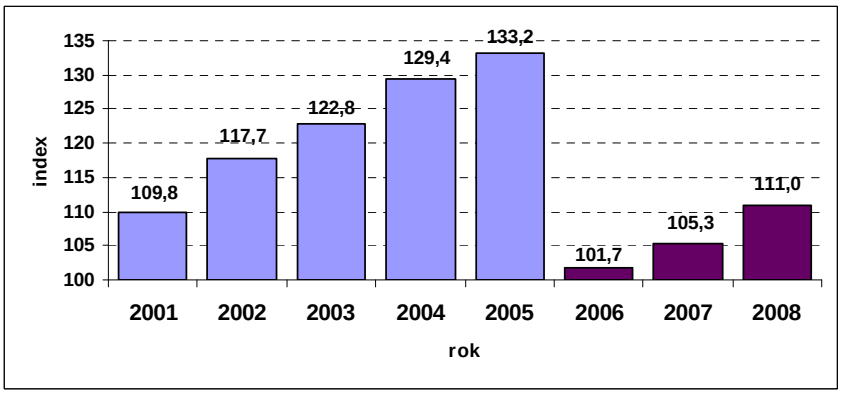
Prameň: vlastný obrázok podľa [3], [4], [5].

Štatistický úrad Slovenskej republiky zmenil v roku 2000 bázické obdobie na december 2000.

Podľa analýz uskutočnených Československou obchodnou bankou, a.s. bol medzimesačný rast spotrebiteľských cien na Slovensku v júni 2007 0,3%. Analytici označili imputované nájomné, ktoré vzrástlo medzimesačne o 1,9% za hlavného „vinníka“ [7]. Táto situácia sa v roku 2007 opakovala niekoľkokrát, tak napríklad

aj v auguste, kedy najväčší podiel v medzimesačnom náraste spotrebiteľských cien zohrala kategória bývanie (+0,4% a príspevok 0,11 p.b.). Imputované nájomné prispelo v auguste 2007 k medzimesačnej inflácií 0,07 p.b. [8]. Obdobný vývoj je aj v roku 2008. Tak napríklad v júli 2008 bolo zrýchlenie medziročného rastu na 4,8% vyvolané predovšetkým rastúcimi cenami za bývanie, imputované nájomné medzimesačne vzrástlo o 1,1% [13].

Nárast v Čechách je taktiež značný, tento trend je možné pozorovať v posledných troch rokoch. Podľa Obrázku 3 sa imputované nájomné od roku 1999 do roku 2005 zvýšilo o viac ako 30 percentuálnych bodov.



Obrázok 3: Imputované nájomné v ČR,

december 1999 = 100, december 2005 = 100

Prameň: vlastný podľa [6]

Štatistický úrad pristúpil v roku 2006 k zmene bázického obdobia a začal sledovať vývoj indexu voči decembru 2005.

5 IMPUTOVANÉ NÁJOMNÉ AKO ROZDIEL MEDZI HICP A CPI

Metodika harmonizovaného indexu sa zostavuje a zlepšuje postupne od roku 1995. Napriek početným pokrokom v harmonizácií, nemôžeme ešte ani dnes skonštatovať, že oblasť pokrytia HICP tovarmi a službami je plne harmonizovaná.

Imputované nájomné je ešte stále z Harmonizovaného indexu spotrebiteľských cien vylúčené. Vzhľadom na to, nie sú členské štáty povinné poskytovať takýto druh informácií Eurostatu a bližšie údaje za jednotlivé členské štáty v Európskej únií nenájdete. Je teda zrejmé, že rast nájomného za bývanie vo vlastnom obydlí môže viesť k zvýšeniu rozdielov medzi národným indexom CPI a harmonizovaným indexom HICP. Na druhej strane, to pre Slovensko znamená, že môžeme očakávať priaznivejší vývoj HICP, práve preto, že imputované nájomné nezahŕňa index HICP.

Tabuľka 1: Porovnanie váh v indexoch CPI a HICP za cp04 pre SR

		CPI	HICP
4	**BÝVANIE, VODA, ELEKTRINA, PLYN A INÉ PALIVÁ**	**281,75196**	**219,80**
04.1	SKUTOČNÉ NÁJOMNÉ ZA BÝVANIE	14,82525	11,06
04.2	IMPUTOVANÉ NÁJOMNÉ ZA BÝVANIE	74,18436	x
04.3	PRAVIDELNÁ ÚDRŽBA A OPRAVY BYTOV	38,90595	39,16
04.4	OSTATNÉ SLUŽBY VZŤAHUJÚCE SA NA BYTY	27,19275	29,22
04.5	ELEKTRINA, PLYN A INÉ PALIVÁ	126,64366	140,36

Prameň: vlastná tabuľka podľa [11] a [2].

To, že na Slovensku predstavuje imputované nájomné dôležitú zložku výdavkov môžeme vidieť na zložení spotrebného koša [Tabuľka 1].

Keďže súčet všetkých váh tovarov a služieb v spotrebnom koši dáva 1000 jednotiek. Údaje uvedené v Tabuľke 1 môžeme interpretovať aj tak, že Slovák dáva priemerne na bývanie 281,80 Sk z jednej tisíckorunáčky.

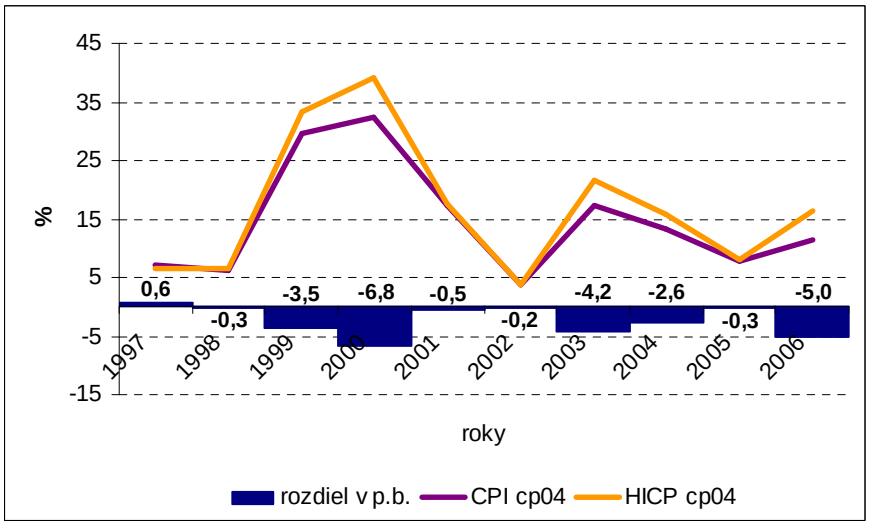
Zo spomenutých 281,80 Sk ide 74,20 Sk na imputované bývanie a na skutočné nájomné len 14,80 Sk. Z toho môžeme jednoznačne usúdiť, že na Slovensku je väčší pomer obyvateľstva, ktoré žije vo vlastnom obydlí, ako ľudí, ktorí bývajú v podnájme. Pre porovnanie uvedieme, že Čech dá priemerne zo svojej tisíckorunáčky na bývanie 248,30 Kč z toho tvorí imputované nájomné až 98,- Kč a skutočné nájomné 35,30 Kč [10].

Je pochopiteľné, že vzhľadom na to, že imputované nájomné je z HICP vylúčené tak aj aktuálne váhy za kategóriu „Bývanie, voda, elektrina, plyn a iné palivá“ sú

v národnom indexe CPI vyššie a to 281,75‰, zatiaľ čo v Harmonizovanom indexe spotrebiteľských cien je to o čosi menej a to 219,80‰ [11].

Obrázok 4 predstavuje vývoj a rozdiel v percentuálnych bodoch medzi indexmi HICP a CPI za kategóriu cp04 Bývanie, voda, elektrina, plyn a iné palivá v období

od roku 1997 do roku 2006 na reťazovej báze. Hoci index HICP sleduje vývoj národného indexu, v roku 2000 bol rozdiel medzi indexmi za kategóriu cp04 až 6,8 p.b.. Najmenšiu odchýlku sme zaznamenali v roku 2002, kedy to bolo len 0,2 p.b. v absolútnej hodnote.



Obrázok 4: Rozdiel medzi CPI a HICP za kategóriu cp04 Bývanie, voda, elektrina, plyn a iné palivá v SR,

predchádzajúci rok = 100

Prameň: vlastný obrázok podľa [2].

Aj dnes prebiehajú rokovania, či je metóda imputovania nájomného vhodná pre index HICP. Existujú názory, podľa ktorých je imputovanie nájomného vo svojej podstate len teoretický koncept, ktorý využíva odvodené ceny miesto aktuálnych. Ako taká teda nie je v súlade s požiadavkami indexu HICP, ktoré vyžadujú, aby index HICP sledoval skutočné nadobúdacie ceny peňažných transakcií. Nemôžeme tiež prehliadnuť fakt, že v krajinách, kde nie je dostatočne veľký trh s prenajímanými nehnuteľnosťami a značná väčšina obyvateľstva býva vo vlastných obydliach, nie je dostatok potrebných informácií pre odvodenie ceny. V takomto prípade dochádza k chybným výsledkom.

Treba však poznamenať, že metóda imputovania nájomného je len jedna

zo štyroch možných, ktoré prichádzajú do úvahy. Podľa manuálu, ktorý zverejnil Eurostat len teraz v júni 2008 je imputácia nájomného súčasťou use (consuption) aprouch, ale do úvahy pripadajú aj ďalšie možnosti. Okrem net acquisition approuch a payments approuch nesmieme zabudnúť ani na možnosť trvalého vylúčenia nájomného za obydlia obývané vlastníkmi z indexu HICP [12]. Toto riešenie sa opiera o názor, že kúpa obydlia je investícia a nie dlhodobá spotreba. Harmonizovaný index spotrebiteľských cien investície do fixného kapitálu nesleduje. To však môže viesť k situácii, že Harmonizovaný index bude mať len veľmi úzke zameranie a nezachytí dôležité inflačné tlaky, ktoré pociťuje každá domácnosť. Trvale vylúčiť nájomné

za obydlia obývané majiteľmi by podľa mnohých viedlo k zvýšeniu neporovnateľnosti indexov a k tomuto názoru sa prikláňam aj ja. Dôvod spočíva v tom, že podiel bývaní vo vlastnom obydlí sa v jednotlivých členských štátoch pohybuje v rozmedzí od 40% do 80% [9].

6 ZÁVER

Kým skutočné nájomné odráža hodnotu nájomného, ktoré platia ľudia žijúci v podnájme, tak imputované nájomné je výsledkom dopočtu, za obydlia, ktoré sú obývané majiteľmi. Je to riešenie ako vyčísliť hodnotu nájomného za celý bytový fond.

Pre potreby imputovania nájomného poznáme dve metódy. Metóda samoocenenia, ktorá sa vyznačuje vysokou subjektivitou a metóda stratifikačná, ktorá je odporúčaná do praxe.

Stratifikačná metóda spočíva v tom, že obydlia sú rozdelené podľa základných charakteristík do jednotlivých vrstiev. Následne sa prostredníctvom výberového zisťovania, sčítaním obydlí, alebo sčítaním obyvateľstva určí priemerné nájomné

za obydlie v konkrétnej vrstve. Podľa cien nájomného v „podobných“ obydliach môžeme určiť ceny za celý bytový fond.

Problémy vznikajú pri luxusných obydliach, alebo cenovo zvýhodnených nájmoch, ktoré treba vylúčiť, prípadne dopočítať pri imputácii nájomného. Špecifikom sú okrem iného rekreačné domy, ktoré sú obývané len príležitostne.

Imputované nájomné predstavuje však aj rozdiel medzi národným indexom CPI a Harmonizovaným indexom spotrebiteľských cien. Vzhľadom na to, že imputované nájomné v posledných rokoch viditeľne prispieva k rastu inflácie, tak sa Európska komisia intenzívne zaoberá otázkou, či ho zahrnúť, alebo nezahrnúť do indexu HICP. Na jednej strane existujú názory, ktoré sú jednoznačne za to, aby sa nájomné za obydlia obývané majiteľmi zahrnulo do HICP. Na strane druhej sú názory, ktoré by boli za trvalé vylúčenie z indexu HICP, to však by mohlo viesť k zníženiu porovnateľnosti indexov.

Príspevok vznikol v rámci riešenia grantovej úlohy VEGA č. 1/3815/06.

POUŽITÁ LITERATÚRA

[1] Rozhodnutie komisie z 18. júla 1995 o zásadách výpočtu bytových služieb, [online], [citované 14.08.2008] Dostupné na internete: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:31995D0309:SK:HTML>.

[2] Statistics.sk, [citované 02.09.2008] <http://www.statistics.sk/webdata/mmf/metinds1.htm>.

[3] Štatistická ročenka, SAV Bratislava 2002, ISBN 80-224-0742-9.

[4] Štatistická ročenka, SAV Bratislava 2006, ISBN 80-224-0937-5.

[5] Štatistická ročenka, SAV Bratislava 2007, ISBN 80-224-0990-2.

[6] Czso.cz [citované 02.09.2008] <http://www.czso.cz/csu/2006edicniplan.nsf/p/7103-06>.

[7] Infláciu potiahlo imputované nájomné, [citované 28.08.2008] [online] Dostupné na: <www.csob.sk/Analyzydocument.axd?id=6985>.

[8] Imputované nájomné opäť zamiešalo karty, [citované 28.08.2008] [online] Dostupné na: <www.csob.sk/Analyzydocument.axd?id=7075>.

[9] KOSSEYOVÁ, O., DOLIAK, M.: Harmonizovaný index spotrebiteľských cien, Biatec ročník 13, 5/2005, str. 12 - 16 [citované 14.08.2008] Dostupné na internete: <http://www.nbs.sk/PUBLIK/MU/PRIS_03.PDF>.

[10] Spotrebný kôš, [citované 25.08.2008] [online] Dostupné na: <http://www.czso.cz/csu/redakce.nsf/i/spotrebni_kos_od_ledna_2008/$File/spot_kos08.pdf>.

[11] Spotrebný kôš, [citované 25.08.2008] [online] Dostupné na: <http://portal.statistics.sk/showdoc.do?docid=11066>.

[12] Technical manual on OWNER – OCCUPIED HOUSING, Publikované: jún 2008 [citované 03.09.2008] [online] Dostupné na: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/pls/portal/docs/PAGE/PGP_DS_HICP/TAB61582098/METH-OOH-TECHMANUAL.PDF>.

[13] Pod rast cien sa podpísali nájomné a rekreačné služby, Publikované: 18.08.2008 [citované 03.09.2008] [online] Dostupné na: <http://hnonline.sk/c1-26362390-v-juli-tlacili-ceny-nahor-hlavne-najomne-a-rekreacne-sluzby>.

PÔSOBENIE EXOGÉNNYCH ŠTRUKTÚRNYCH ŠOKOV NA VÝMENNÝ KURZ SLOVENSKEJ KORUNY

Rajmund MIRDALA

Ekonomická fakulta, Technická univerzita, Košice

rajmund.mirdala@tuke.sk

Abstrakt

Výmenný kurz zohráva v podmienkach ekonomiky uplatňujúcej autonómnu menovú politiku významnú úlohu pri transmisii vonkajších vplyvov na vnútorný makroekonomický vývoj. Vzdaním sa menovej suverenity prichádza krajina o možnosť eliminovať predovšetkým negatívne pôsobenie exogénnych šokov v prípade, ak jej výmenný kurz dokáže tlmiť ich škodlivý vplyv na domáce makroekonomické a mikroekonomické prostredie. V takejto situácii sa aktuálne nachádza aj Slovenská republika, ktorá v januári 2009 prijme euro za svoju domácu menu. V príspevku sa zameriame na analýzu vplyvu vonkajších štruktúrnych šokov na vývoj nominálneho a reálneho výmenného kurzu slovenskej koruny voči americkému doláru a euru s cieľom zistiť, do akej miery bol vývoj týchto výmenných kurzov po roku 1999 ovplyvnený pôsobením vonkajších nominálnych (peňažných), dopytových a ponukových šokov. Na tento účel využijeme ekonometrický model štruktúrnej vektorovej autoregresie (SVAR).

***Kľúčové slová*:** *výmenné kurzy, štruktúrne šoky, SVAR, dekompozícia variancie, impulse-response funkcia.*

JEL klasifikácia: *C32, F31, F33*

1 ÚVOD

Vstup Slovenskej republiky do Európskej menovej únie k 1. januáru 2009 predstavuje zásadný zlom v doterajšom ekonomickom vývoji tejto malej otvorenej tranzitívnej ekonomiky. Spomedzi mnohých aspektov, ktoré sú s touto významnou inštitucionálnou zmenou spojené, môžeme osobitne upozorniť na dopady v oblasti menovo-politického rozhodovania a riadenia. So vzdaním sa možnosti výkonu vlastnej (či aj suverénnej nemožno v tomto štádiu ekonomickej integrácie tvrdiť jednoznačne) menovej politiky priamo súvisí s možnosť národnej menovej autority ovplyvňovať podmienky fungovania vnútorného peňažného obehu reguláciou veľkosti úrokových sadzieb a súčasne ovplyvňovaním vývoja výmenného kurzu tlmiť negatívne pôsobenie exogénnych faktorov na domáci ekonomický vývoj.

Skutočnosť, do akej miery sú schopné exogénne faktory ovplyvňovať dianie v domácej ekonomiky závisí aj od citlivosti bilaterálnych výmenných kurzov domácej meny (voči tým zahraničným menám, ktoré majú významné zastúpenie v zahranično-platobnom obrate domácej ekonomiky) na externé šoky, ktoré súčasne ovplyvňujú aj vybrané parametre domácej ekonomiky. V podmienkach Slovenskej republiky môžeme medzi takéto meny zaradiť predovšetkým EUR a USD. Schopnosť bilaterálnych výmenných kurzov prenášať (viac či menej dynamicky), prípadne tlmiť pôsobenie exogénnych faktorov na domácu ekonomiku závisí jednak od toho, do akej miery sú reakcie konkrétnych domácich ekonomických kategórií na vybrané exogénne šoky podobné s reakciami výmenného kurzu na tie isté šoky a súčasne samotnou reakciou výmenného kurzu na pôsobenie konkrétneho šoku. Výmenný kurz môže mať schopnosť absorbovať pôsobenie (pozitívne alebo negatívne) exogénneho faktora na domácu ekonomickú kategóriu (napr. HDP) v tak prípade, ak jeho vplyv nespôsobí výraznejšiu volatilitu výmenného kurzu. Výmenný kurz môže naopak akcelerovať pôsobenie exogénneho šoku v prípade, ak vplyvom tohto šoku dôjde k zvýšenej nestálosti výmenného kurzu, čím sa pôsobenie exogénneho šoku prenesie do domácej ekonomiky.

V príspevku sa zameriame na analýzu pôsobenia troch exogénnych šokov - nominálnych (t.j. peňažných), dopytových a ponukových - na vývoj výmenného kurzu SKK voči EUR a USD od roku 1999 do roku 2007 v snahe zistiť citlivosť týchto dvoch bilaterálnych výmenných kurzov na tri základné typy vonkajších štruktúrnych šokov prostredníctvom metódy štruktúrnej vektorovej autoregresie (SVAR).

2 ÚDAJE A METODOLÓGIA

Za účelom analýzy pôsobenia exogénnych šokov sme použili štvrťročné údaje pre vývoj nominálneho výmenného kurzu SKK/USD a SKK/EUR a nominálneho HDP v rámci obdobia 1999Q1 až 2007Q3, celkovo šlo o 37 pozorovaní. Pri nominálnych výmenných kurzoch sme pritom použili oficiálne spriemerované štvrťročné údaje NBS. Pre výpočet reálnych výmenných kurzov sme nominálne výmenné kurzy upravili o príslušné inflačné diferenciály. Reálny HDP sme vypočítali prostredníctvom zohľadnenia vplyvu implicitného cenového deflátora na veľkosť nominálneho HDP.

Základom analýzy je ekonometrický SVAR model. Východiskom je zostrojenie neohraničeného VAR modelu, v rámci ktorého identifikujeme (ohraničíme) tri základné exogénne štruktúrne šoky prostredníctvom uplatnenia dlhodobých ohraničení, ktoré vychádzajú z predpokladu dlhodobej neutrality vplyvu konkrétneho šoku na endogénnu premennú modelu.

Endogénnymi premennými modelu sú reálny výmenný kurz, nominálny výmenný kurz a reálny HDP. Exogénnymi štruktúrnymi šokmi modelu sú nominálny, dopytový a ponukový šok.

Neohraničený VAR model má podobu:

$$\Delta X_t = A(L)e_t \qquad (1)$$

kde X predstavuje vektor endogénnych premenných modelu, $A(L)$ je polynomiálna matica vyjadrujúca koeficienty impulse-response funkcií, L je operátor oneskorení a e predstavuje vektor exogénnych šokov modelu v redukovanej podobe.

V rozpísanej podobe má model (1) podobu:

$$\begin{bmatrix} \Delta er_{r,t} \\ \Delta er_{n,t} \\ \Delta y_{r,t} \end{bmatrix} = \sum_{i=0}^{\infty} \begin{bmatrix} a_{11i} & a_{12i} & a_{13i} \\ a_{21i} & a_{22i} & a_{23i} \\ a_{31i} & a_{32i} & a_{33i} \end{bmatrix} \begin{bmatrix} \varepsilon_{m,t} \\ \varepsilon_{d,t} \\ \varepsilon_{s,t} \end{bmatrix} \qquad (2)$$

Pre identifikáciu exogénnych štruktúrnych šokov je potrebné identifikovať celkovo šesť ohraničení[1]. Tri ohraničenia získavame normalizáciou pôvodnej matice A. Zvyšné tri ohraničenia získame uplatnením predpokladu dlhodobej neutrality medzi premennými modelu, dôsledkom čoho budeme predpokladať, že vybraný jednorazový exogénny šok vplýva na endogénnu premennú modelu iba krátkodobo. Ide o tieto tri ohraničenia:

- nominálny šok nemá dlhodobý vplyv na vývoj reálneho výmenného kurzu,
- nominálny šok nemá dlhodobý vplyv na vývoj celkového outputu,
- dopytový šok nemá dlhodobý vplyv na vývoj celkového outputu.

Model po aplikácii dlhodobých ohraničení nadobúda nasledovnú podobu:

$$\Delta X_t = B(L)\mu_t \qquad (3)$$

[1] Počet ohraničení pre identifikáciu štruktúrnych šokov je daný vzťahom n(n+1)/2, kde n predstavuje počet endogénnych premenných modelu.

kde X predstavuje vektor endogénnych premenných modelu, $B(L)$ je polynomiálna matica vyjadrujúca koeficienty impulse-response funkcií, L je operátor oneskorení a μ predstavuje vektor vzájomne periodicky nekorelovaných normalizovaných štruktúrnych rezíduí získaných z vektorovej autoregresie.

V rozpísanej podobe má model (3) podobu:

$$\begin{bmatrix} \Delta er_{r,t} \\ \Delta er_{n,t} \\ \Delta y_{r,t} \end{bmatrix} = \sum_{i=0}^{\infty} \begin{bmatrix} 0 & b_{12i} & b_{13i} \\ b_{21i} & b_{22i} & b_{23i} \\ 0 & 0 & b_{33i} \end{bmatrix} \begin{bmatrix} \mu_{m,t} \\ \mu_{d,t} \\ \mu_{s,t} \end{bmatrix} \qquad (4)$$

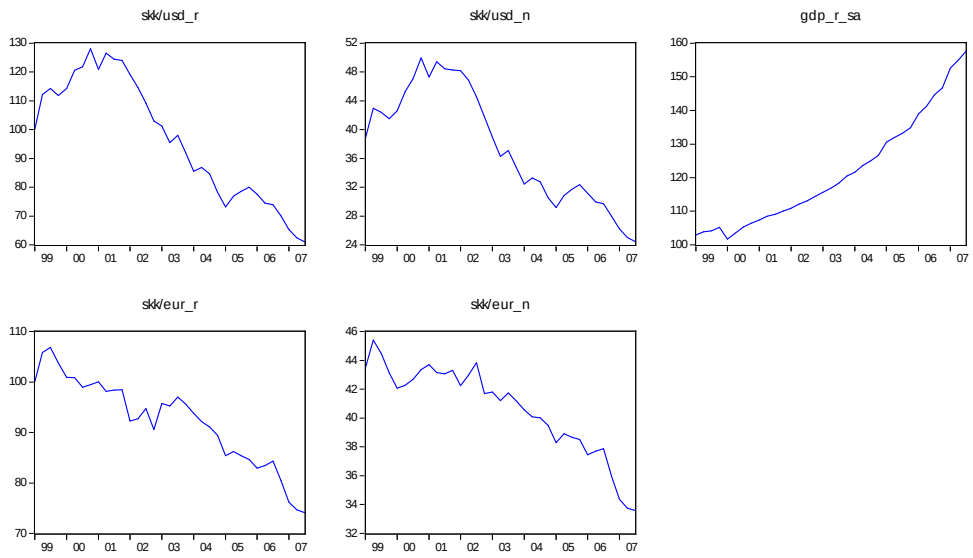
kde $\mu_{m,t}$ predstavuje nominálny (peňažný) šok, $\mu_{d,t}$ predstavuje dopytový šok a $\mu_{s,t}$ predstavuje ponukový šok.

Odhadnutý SVAR model nám poslúži na výpočet dekompozície variancie, čo nám umožní izolovať pôsobenie exogénnych štruktúrnych šokov na variabilitu nominálneho a reálneho výmenného kurzu a zostavenie priebehu impulse-response funkcií pôsobenia jednorazového nominálneho, dopytového a ponukového šoku na vývoj endogénnych premenných modelu.

3 VÝSLEDKY ANALÝZY A ICH INTERPRETÁCIA

Vzhľadom na cieľ nášho príspevku sme sa rozhodli odhadnúť dva SVAR modely, pričom v prvom modeli použijeme nominálny a reálny výmenný kurz SKK voči USD (X_t = [skk/usd_r, skk/usd_n, gdp_r]) a v druhom modeli použijeme nominálny a reálny výmenný kurz SKK voči EUR (X_t = [skk/eur_r, skk/eur_n, gdp_r]). Časový rad pre vývoj HDP sme pred jeho použitím sezónne očistili.

V grafe 1 uvádzame prehľad vývoja reálneho a nominálneho výmenného kurzu SKK voči USD a EUR a reálneho HDP v podmienkach SR za obdobie 1999Q1 až 2007Q3.



Prameň: Zostavené autorom na základe [4], [5].

Graf 1Vývoj endogénnych premenných modelu v SR (1999Q1-2007Q3)

Časové rady reprezentujúce jednotlivé endogénne premenné modelu pred odhadnutím obidvoch SVAR modelov otestujeme na prítomnosť jednotkového koreňa. Výsledky tohto testu uvádzame v tabuľke 1.

Tabuľka 1 Výsledky testu jednotkového koreňa

	skk/usd_r		skk/usd_n		skk/eur_r		skk/eur_n		gdp_r	
	ADF	PP	ADF	PP	ADF	PP	ADF	PP	ADF	PP
hodnoty	0,57	0,32	0,44	0,07	0,33	0,69	1,28	2,98	4,10	2,19
1.diferencie	-5,89*	-5,87*	-5,09*	-5,09*	-7,00*	-7,16*	-6,59*	-6,68*	-3,17**	-12,80*

Prameň: Výpočty autora na základe [4], [5].
Pozn. Údaje predstavujú výsledky t-štatistiky. Nulovú hypotézu možno zamietnuť pri 1% hladine významnosti (*), 5% hladine významnosti (**), 10% hladine významnosti (***).

Testy jednotkového koreňa sme uskutočnili prostredníctvom rozšíreného Dickey-Fullerovho testu (ADF) a Phillips-Perronovho testu (PP). Počet oneskorení pre testovanie bol určený automaticky na základe Schwarzovho informačného kritéria (SIC). Na základe výsledkov testu jednotkového koreňa možno konštatovať, že všetky endogénne premenné modelu obsahovali na svojich hodnotách jednotkový koreň a teda sa javili ako nestacionárne. Pri testovaní na úrovni prvých diferencií sa však už jednotlivé časové rady javili ako stacionárne a nulovú hypotézu o prítomnosti jednotkového koreňa sme teda mohli zamietnuť.

V ďalšom kroku sme otestovali obidva modely na prítomnosť kointegračných väzieb medzi jednotlivými endogénnymi premennými modelu. Na tento účel sme použili Johansenov test kointegrácie. Na otestovanie sme zvolili jedno oneskorenie doporučené na základe SIC. Výsledky tohto testu sú prezentované v tabuľkách 2 a 3 pre obidva modely.

Tabuľka 2 Výsledky Johansenovho testu kointegrácie (X_t = [skk/usd_r, skk/usd_n, gdp_r])

počet kointegrujúcich rovníc	trace statistics	kritická hodnota (5%)	pravd.	maximum eigenvalue statistics	kritická hodnota (5%)	pravd.
žiadna	29,27	29,78	0,059	19,61	21,13	0,081
maximálne jedna	9,66	15,49	0,307	5,99	14,26	0,614
maximálne dve	3,67	3,84	0,055	3,67	3,84	0,055

Zdroj: Výpočet autora na základe [4], [5].
Poznámka: * zamieta nulovú hypotézu o neexistencii kointegračného vzťahu pri 5% hladine významnosti.

Tabuľka 3 Výsledky Johansenovho testu kointegrácie (X_t = [skk/eur_r, skk/eur_n, gdp_r])

počet kointegrujúcich rovníc	trace statistics	kritická godnota (5%)	pravd.	maximum eigenvalue statistics	kritická hodnota (5%)	pravd.
žiadna	33,28	35,01	0,076	17,69	24,25	0,290
maximálne jedna	15,59	18,40	0,118	13,10	17,15	0,177
maximálne dve	2,50	3,84	0,114	2,50	3,84	0,114

Zdroj: Výpočet autora na základe [4], [5].
Poznámka: * zamieta nulovú hypotézu o neexistencii kointegračného vzťahu pri 5% hladine významnosti.

Výsledky testov kointegrácie nám indikovali (aj keď pomerne tesne), že medzi endogénnymi premennými obidvoch modelov neexistuje dlhodobý vzťah. Trace statistics ako aj maximum eigenvalue statistics nám potvrdili, že lineárnou kombináciou žiadnych dvoch endogénnych premenných obidvoch modelov nie je možné získať stacionárny proces. Všetky premenné obidvoch modelov sa tak nejavili byť v rámci sledovaného obdobia vzájomne kointegrované.

Integrácia časových radov rovnakého rádu a súčasne neexistencia kointegrácie medzi endogénnymi premennými modelu sú dôležitými predpokladmi pre korektné odhadnutie modelov prostredníctvom metódy SVAR. V našom prípade možno konštatovať splnenie obidvoch týchto podmienok. Keďže jednotlivé premenné obidvoch modelov boli I(1), SVAR modely odhadneme na úrovni prvých diferencií.

Odhadnuté SVAR modely nám umožnia zostaviť dekompozíciu variancie, ako aj priebeh impulse-response funkcií pre obidva tieto modely. Kým dekompozícia variancie umožňuje odhadnúť, akým podielom sa jednotlivé exogénne štruktúrne šoky podieľali na variabilite jednotlivých endogénnych premenných obidvoch modelov (nás bude vzhľadom na cieľ príspevku zaujímať iba variabilita nominálneho a reálneho výmenného kurzu), priebehy impulse-response funkcií odrážajú reakciu endogénnych premenných modelov na jednorazový šok spôsobený vybraným exogénnym štruktúrnym šokom.

V tabuľkách 4 a 5 uvádzame prehľad dekompozície variancie bilaterálneho reálneho (skk/usd_r) a nominálneho (skk/usd_n) výmenného kurzu SKK/USD.

Tabuľka 4 Výsledky dekompozície variancie (skk/usd_r)

obdobie (Q)	LM šok (%)	IS šok (%)	AS šok (%)
1	10,62	81,16	8,22
2	12,48	74,33	13,19
4	12,96	73,36	13,68
8	12,99	73,33	13,68

Zdroj: Výpočet autora na základe [4], [5].

Tabuľka 5 Výsledky dekompozície variancie (skk/usd_n)

obdobie (Q)	LM šok (%)	IS šok (%)	AS šok (%)
1	0,49	92,33	7,18
2	8,27	80,04	11,69
4	9,65	78,18	12,17
8	9,70	78,12	12,18

Zdroj: Výpočet autora na základe [4], [5].

Výsledky dekompozície variancie reálneho a nominálneho výmenného kurzu SKK/USD nám naznačujú, že ako reálny, tak aj nominálny výmenný kurz SKK/USD boli v rámci sledovaného obdobia dominantne ovplyvňované dopytovými šokmi, ktorých váha sa postupom času mierne oslabila. Vplyv nominálnych a ponukových šokov na variabilitu reálneho a nominálneho výmenného kurzu bol len mierny.

V tabuľkách 6 a 7 uvádzame prehľad dekompozície variancie bilaterálneho reálneho (skk/eur_r) a nominálneho (skk/eur_n) výmenného kurzu SKK/EUR.

Tabuľka 6 Výsledky dekompozície variancie (skk/eur_r)

obdobie (Q)	LM šok (%)	IS šok (%)	AS šok (%)
1	0,13	90,44	9,43
2	0,59	90,54	8,87
4	0,67	90,03	9,30
8	0,67	90,03	9,30

Zdroj: Výpočet autora na základe [4], [5].

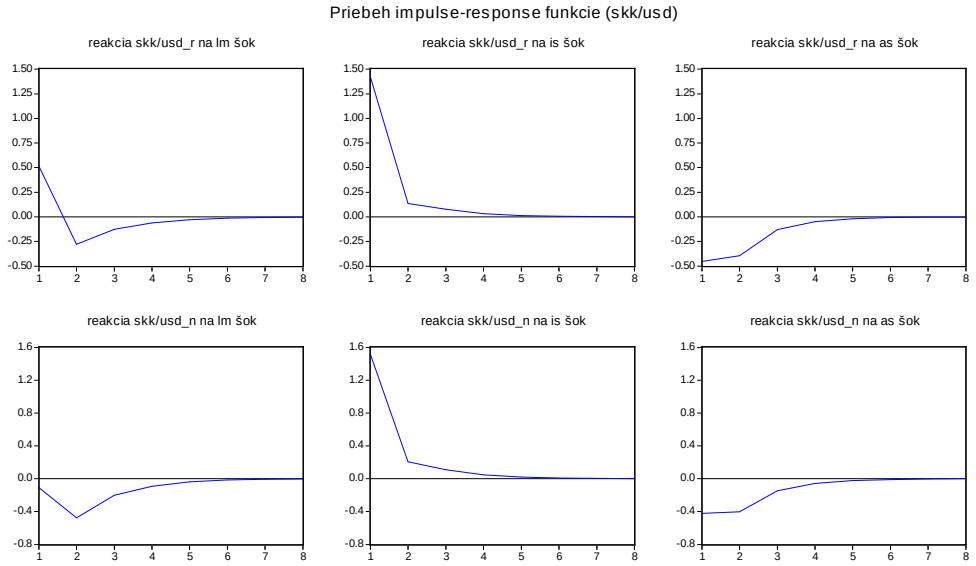
Tabuľka 7 Výsledky dekompozície variancie (skk/eur_n)

obdobie (Q)	LM šok (%)	IS šok (%)	AS šok (%)
1	28,79	66,84	4,37
2	28,34	67,86	3,80
4	26,32	67,61	6,07
8	26,06	66,57	3,67

Zdroj: Výpočet autora na základe [4], [5].

Z výsledkov dekompozície variancie reálneho a nominálneho výmenného kurzu SKK/EUR je zrejmé, že podobne ako v prípade výmenného kurzu SKK/USD, tak aj pri determinácii reálneho výmenného kurzu SKK/EUR zohrávali dominantnú úlohu dopytové šoky, ktorých váha bola ešte vyššia ako v prípade reálneho výmenného kurzu SKK/USD s tým, že ich vplyv sa však ani s odstupom času neoslaboval. Odlišné črty však vykazuje dekompozícia variancie nominálneho výmenného kurzu SKK/USD. Kým dopytové šoky zohrávali aj v tomto prípade rozhodujúcu úlohu pri determinácii variability nominálneho výmenného kurzu SKK/USD, podstatne vyšší význam možno pripísať nominálnym, teda peňažným šokom (v porovnaní s predchádzajúcimi troma rozkladmi variancie).

V grafe 2 uvádzame priebeh impulse-response funkcie reálneho a nominálneho výmenného kurzu SKK/USD.

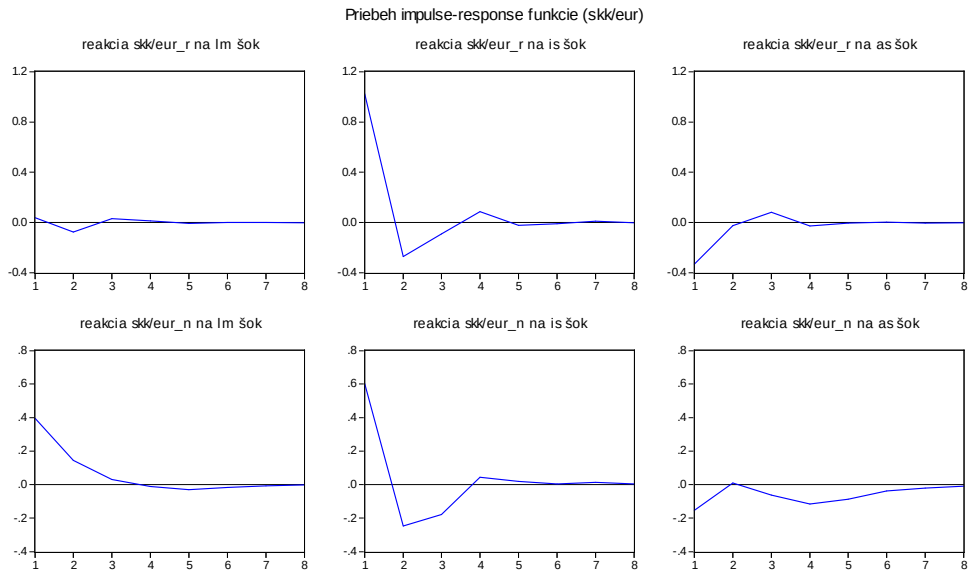


Zdroj: Výpočet autora na základe [4], [5].

Graf 2Priebeh impulse-response funkcie SKK/USD

Na základe priebehu impulse-response funkcie vyjadrujúcej vplyv jednorazového nominálneho, dopytového a ponukového šoku pôsobiaceho na reálny a nominálny výmenný kurzu SKK/USD možno konštatovať, že všetky tri šoky pôsobili na vývoj reálneho aj nominálneho výmenného kurzu len krátkodobo a ich vplyv sa vytratil približne s odstupom 15 až 17 mesiacov. Kým vplyv jednorazového nominálneho šoku na vývoj reálneho výmenného kurzu nemožno interpretovať jednoznačne a jeho pôsobenie možno označiť skôr za nestabilné, nominálny výmenný kurz sa pod vplyvom tohto šoku mierne zhodnotil, pričom s odstupom 15 mesiacov sa efekt tohto šoku vytratil. Kým pod vplyvom jednorazového dopytového šoku sa reálny aj nominálny výmenný kurz SKK/USD najprv znehodnotil, aby sa po približne 12 mesiacoch efekt tohto šoku vytratil, vplyv jednorazového ponukového šoku na obidva výmenné kurzy bol takmer presne opačný.

V grafe 3 uvádzame priebeh impulse-response funkcie reálneho a nominálneho výmenného kurzu SKK/EUR.



Zdroj: Výpočet autora na základe [4], [5].

Graf 3Priebeh impulse-response funkcie SKK/EUR

Aj na základe priebehu impulse-response funkcie vyjadrujúcej vplyv jednorazového nominálneho, dopytového a ponukového šoku pôsobiaceho na reálny a nominálny výmenný kurzu SKK/EUR možno konštatovať, že všetky tri šoky pôsobili na vývoj reálneho aj nominálneho výmenného kurzu len krátkodobo. Na rozdiel od reálneho výmenného kurzu SKK/USD bol vplyv nominálneho šoku na reálny výmenný kurz SKK/EUR takmer zanedbateľný. Na rozdiel od nominálneho výmenného kurzu SKK/USD, ktorý sa pod vplyvom nominálneho šoku zhodnotil (tento efekt sa časom vytratil), nominálny výmenný kurz SKK/EUR sa pod vplyvom tohto šoku najprv znehodnotil a následne sa približne s odstupom 11 mesiacov efekt tohto šoku vytratil. Jednorazový dopytový šok pôsobil na vývoj reálneho a nominálneho výmenného kurzu SKK/EUR skôr nestabilne. Jednorazový ponukový šok mal na reálny aj nominálny výmenný kurz SKK/EUR skôr pozitívny vplyv (došlo k ich krátkodobému miernemu zhodnoteniu) pričom efekt tohto šoku pretrvával relatívne dlhodobejšie len v prípade nominálneho výmenného kurzu SKK/EUR.

4 ZÁVER

V príspevku sme sa zamerali na izolovanie pôsobenia troch typov exogénnych štruktúrnych šokov na nominálny a reálny výmenný kurz SKK/USD a SKK/EUR využijúc pritom ekonometrický model štruktúrnej vektorovej autoregresie. Na základe výsledkov dekompozície variancie možno konštatovať, že spomedzi všetkých troch typov šokov mali na výmenné kurzy najvýznamnejší vplyv dopytové šoky, pričom zvyšné dva šoky mali až na nominálny šok v prípade nominálneho výmenného kurzu SKK/EUR podstatne menej významný vplyv na variabilitu vývoja predmetných výmenných kurzov. Súčasne sme zistili, že kým v prípade výmenného kurzu SKK/USD viedol jednorazový dopytový šok ku krátkodobému znehodnoteniu tohto výmenného kurzu, vplyv jednorazového dopytového šoku na výmenný kurz SKK/EUR bol viac menej nejednoznačný. Jednorazový nominálny šok pôsobiaci na nominálny výmenný kurzu SKK/EUR, ktorý sa na základe dekompozície variancie výraznejšie podieľal na variabilite tohto výmenného kurzu, spôsobil krátkodobé znehodnotenie nominálneho výmenného kurzu SKK/EUR. Pri všetkých exogénnych štruktúrnych šokoch sme súčasne zistili, že ich vplyv na variabilitu výmenných kurzov bol iba krátkodobý a s časovým odstupom v rozpätí približne 12-19 mesiacov sa ich efekty vytratili.

POUŽITÁ LITERATÚRA

[1] BLANCHARD, O.J. - QUAH, D.: The Dynamic effects of aggregate demand and aggregate supply disturbances. NBER working paper No. 2737. 1988.

[2] BORGHIJS, A. - KUIJS, L.: Exchange rates in Central Europe: A Blessing or a Curse? IMF Working Paper No. 2/2004

[3] DIBOOGLU, S. - KUTAN, A.: Sources of Real and Nominal Exchange Rate Fluctuations in Transition Economies: The Case of Poland and Hungary, Journal of Comparative Economics 29, 2001, p. 257-275.

[4] Národná banka Slovenska: Priemerné mesačné, štvrťročné a priemerné štvrťročné kurzy SKK voči vybraným menám (1999-2007)

[5] OECD - Statistics v4.4 - Frequently requested statistics - http://www.oecd.org/document/15/0,3343,en_2649_201185_1873295_1_1_1_1,00.html

[6] STAZKA, A.: Sources of real exchange rate fluctuation in Central and Eastern Europe. CESIFO Working Paper No. 1876, 2006

POSSIBILITIES AND PROBLEMS OF DIGITAL DIVIDE MEASURING – CASE OF SERBIA

Djordje MITROVIC

Faculty of Economics, University of Belgrade

djordjem@one.ekof.bg.ac.yu

Abstract

The importance of information and communication technologies (ICT) for the development of information society (IS) and new economy (NE) is more than evident. But less obvious is their negative influence on the uneven economic development and rising differences between individuals, households, companies, or regions related to the access to and usage of ICT. This phenomenon is called "digital divide" and it is very important to develop corresponding system of measurement of its effect at national and international level. The aim of this paper is to review the existing concepts and systems of IS indicators and measurement of digital divide present in the economic theory. The paper attempts to analyze challenges, problems and opportunities for economic analysis and statistical monitoring emerging from the social and economic influence of digital divide. We conclude that the economic and statistical concepts and methodologies of research need to pay more attention to composite indexes over particular indexes. Only composite indicators can present adequate guides for creators of economic policy to reduce the social and economic digital gap during building and development of IS and NE in the country.

***Keywords*:** *Digital divide, Statistical Methodology, Information society indicators*

1 INTRODUCTION

The development of Information Society (IS) and New economy (NE) became in the beginning of XXI century the most important priority in economic and government policy for all countries of European Union (EU). The most significant aspect of increasing of global competitive advantages for every developed country is its ability to completely use all possibilities offered by information and communication technologies (ICT) for the acceleration of economic growth and development. Therefore, this is one of the most important priorities for Serbia, which needs to make the classic process of transition and transfer to the market model economy and particularly transition towards the economy based on knowledge (i.e. Information Society) as well.

However, the usage of ICT with all the positive effects it carries has several negative consequences – the most important one is the presence of digital divide. The digital divide comprises unequal economic development in the country and between countries, as well as the growing economic and social differences between individuals, households, enterprises and regions concerning access and usage of ICT. Creating and implementing of adequate economic and policy of development of IS and NE depends on suitable system of measurement of extent and influence of digital divide on national and international level.

The aim of this paper is to review existing concepts and systems of IS indicators for measurement of digital divide presenting in the economic literature. This paper analyzes challenges, problems and possibilities for the economic analysis and statistical monitoring of the social and economic effects of digital divide. We will show that economical and statistical concepts and research methodologies must pay much more attention to composite indexes than to single indexes. We are concluding that only composite indicators can be adequate guides to the creators of economic

policies for decreasing social and economic digital gap during construction and development of IS and NE.

2 DEFINITION OF DIGITAL DIVIDE

In the context of traditional economics, developed (rich) countries and developing (poor) ones were mutually distinguished by opportunities to access and to dispose with raw materials, physical capital (machines, factories, ways) and human capital (educated labour force) which are essential for economic development. However, in the context of the new economy, we perceive a polarization between developed and less developed countries in sense of access to ideas, knowledge and ICT. Poor countries lack in ideas and knowledge normally used by industrially developed countries for creation of economic values. Gaps existing between countries in sense of access to raw materials and in sense of access to knowledge don't eliminate each other, but they can be complementary. The gap existing between countries, regions and individuals in sense of access to ICT in the literature is usually defined as *digital divide* or *digital gap.*

However, the digital divide is much more than a simple division between individuals or households which have and the ones that don't have computers and Internet access. Van Dijk distinguishes four areas with factors of limitation in sense of access to basic elements important for use of ICT and four types of access which are limited by them: 1) lack of the elementary digital experience because of lack of interest, hostilities towards computers and unattractiveness of new technology –mental access; 2) availability of computers and web connections –material access; 3) lack of digital knowledge and skills because of inadequate education, insufficient user friendly of ICT or inadequate social support – skills access; 4) lack of possibility to use ICT – usage access.[1]

When we consider the usage of Internet, Norris distinguishes three different levels of division: 1) global divide, which scopes the differences between developed and undeveloped countries, developing and countries in transition; 2) social divide, which points to inequalities between inhabitants inside the country, and 3) democratic divide, which points to differences between those which use and those which do not use ICT in order to join and participate in the public life.[2]

Wilson adds more elements to this classification by identifying four components of full access to ICT in society: 1) physical access – possibility for potential user to have access to physical ICT infrastructure on determined geographic area; 2) financial access – shows if users (whether individuals or whole communities) can afford the Internet connection; 3) cognitive access – considers if individuals have skills to use Internet and to find and evaluate the type of information they need; 4) content access – considers if there are enough available materials which can fulfil users' needs (especially in their native language); 5) political access – takes into account if users have approach to institutions which regulate technologies in use, i.e. if the population actively participates in the designing of projects which are in their own interest; 6) design access – access to that form of communication (interface) between man and machine which is most appropriate for the user himself (in case of blind and illiterate people, etc.); 7) institutional access or access to the institutions – it refers to the large number of different organizational forms and regulations which form and define the access to digital contents on the determined way; i.e. the number of users of ICT is drastically different if the access is possible only through households or through schools, libraries, institute, postal office...[3]

In the similar way as Van Dijk, Warschauer argues that beside the physical access to ICT, other factors such as contents, language, literacy, education level and institutional structure must be considered as well during evaluation of the level of availability and usage of ICT in the society.[4]

Mossberger, Tolbert and Stansbury argue that the problem of digital divide is not unambiguous and that under this concept in a larger sense we can consider multiple divides between individuals and households concerning the physical access (access divide); possession of knowledge and skills on usage of ICT (skills divide); possibility of ICT use for finding new jobs, use at work and constant learning (economic opportunity divide) and possibilities for ICT use in democratic processes (voting, for example) (democratic divide).[5]

From previous text we can conclude that there are many ways in which we can define and conceptualize the term of digital divide. Regardless of the theoretical framework which is used as the starting point, several methodological problems are always inevitably imposed during the empirical research. In this paper we will present a few methods which are significant for measurement of digital divide independently from domains in which it is observed. Analyses of these methods will show us that simple comparison between individuals, households or enterprises on, for example, level of the usage of Internet which often is prevailing in the literature, is not enough and sometimes can lead us to wrong conclusions.

3 INDIVIDUAL IS INDEXES

Single indicators by which we measure the level of IS development and, respectively indicators by which we express smaller or larger level of existences of digital divide, in many cases lead us to different, even contradictory conclusions. As an example we will show the comparison between Serbia and Slovenia on the basis of three ICT indicators (the percent of households which have access to the Internet, the percent of users which use Internet every day and the percent of users which use computers every day). We can notice in figure 1 that the gap concerning accessibility to Internet between Serbia and Slovenia is very big (58% in Slovenia, while in Serbia the number is 26,3%). We encounter similar situation regarding computer use (in Slovenia 74%, while in Serbia the number is 41,2%) and concerning the use of Internet (in Serbia 29,9% the user use Internet almost every day, with a different situation in Slovenia where this percent amounts to approx. 49%). When we would use the simple arithmetic average like some kind of common index of three mentioned variables, we would notice that a very large gap exists between Serbia and Slovenia in ICT usages (in Serbia 32,47%, while in Slovenia this average would be 60,33%). In following pages of this paper we will notice that results presented by single indexes of IS development are very easily manipulated, because digital divide between these two countries is not so big if we consider and observe the equality of ICT usage inside countries.

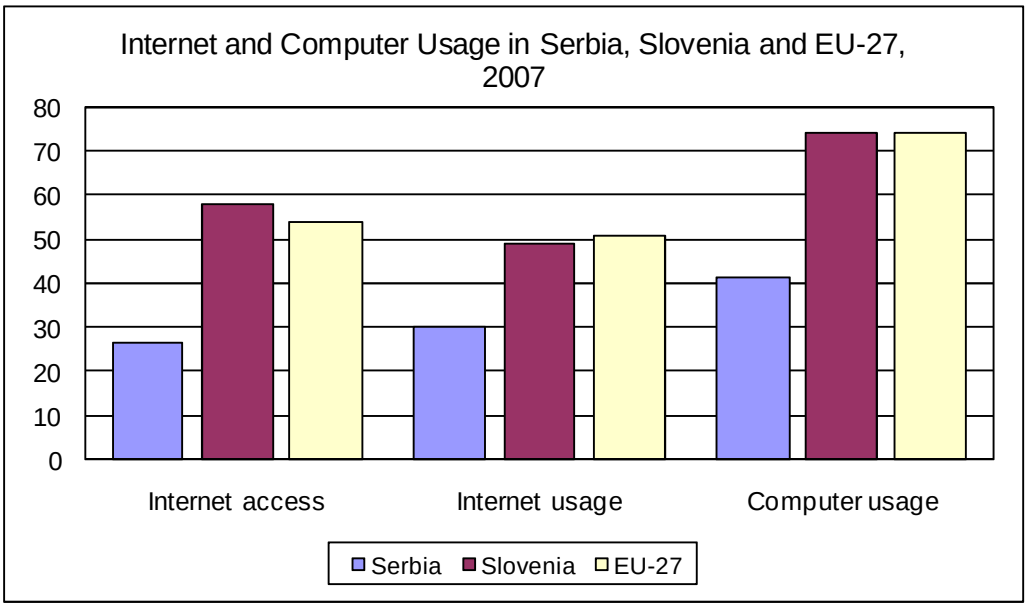


Figure 1

4 COMPOSITE IS INDEXES

As of lately, a very large number of indexes which measure the level of IS development has been developed, and which are very appropriate for measuring and expressing the existence and size of digital divide, i.e. which are very appropriate for mutual comparison between countries. Some of

them are Digital Access Index - DAI, Digital Opportunity Index - DOI, Networked Readiness Index - NRI, Technology Achievement Index - TAI, Information Society Index – ISI etc.[6]

In this paper we will analyze only one composite index with which in principle we can observe general characteristics of all previous mentioned indexes in the domain of measuring level of existence of digital divide. Digital Divide Index – DIDIX has been developed in the framework of SIBIS project for measuring of the level of development of Information Society in countries of European Union. SIBIS indicators (Statistical Indicators Benchmarking the Information Society) present the group of indicators for measuring of IS development which have been proposed by University of Applied Sciences Solothurn Northwest Switzerland (FHSO) in the framework of the project „Statistical measuring indicators for Information Society“ (ST-26276-SIBIS). This system of indicators comprises 133 indicators in total from which 34 have been separated as most important and most appropriate for monitoring development of Information Society. Indicators were constructed during the work on this project, but several indicators are from other different sources (other projects, national statistical services, Eurostat, Eurobarometers...). The importance of indicators has been determined according to politics of development of Information Society on the level of European Union.[7]

DIDIX index has been developed in larger measure for needs of designing and managing of economic policy, and in much smaller measure for scientific purposes. But, regardless of this fact, this index is simple enough for constructing and it can help us as a good example on which we can observe all advantages of more complex composite indexes in respects to individual. DIDIX index presents the combination of four socio-demographic factors (gender, age, education and income) in respect to three ICT indicators. The initial composite indicator show us the relative level of ICT adoption and it is constructed on the basis of following elements:

1) percentage of computer users;
2) percentage of internet users;
3) percentage of computer users from home. [8]

Index constructed in this way is further analyzed through four potentially deprived groups in the framework of the Information Society:

1) women;
2) people aged 50 and over;
3) the low education group (people who finished formal school education at the age of 15 years or below) and
4) the low income group.[8]

The basic DIDIX indicator presents ratio between the compound ICT adoption indicator in a certain risk group and the value of the corresponding indicator in the total population. If the value of ICT indicator usage in a risk group is equal to that of the population average, then the corresponding basic DIDIX value should be equal 100. [9]

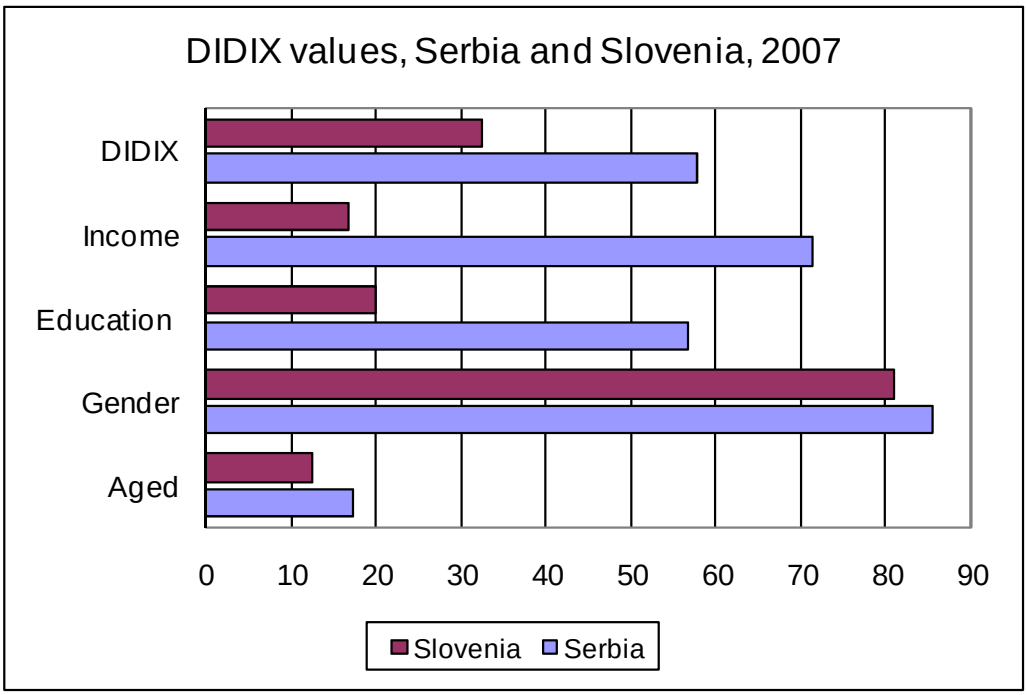
Source: Author's calculations

	A Coputers (%)		B Internet (%)		C Internet from home (%)		
	%	% TOTAL	%	% TOTAL	%	% TOTAL	**SUBINDEX 0,5*A+0,3*B+0,2*C**
Usage total	41,20	=100,00	29,90	=100,00	22,69	=100,00	
Aged 55+	7,99	19,39	4,19	14,01	3,80	16,75	**17,25**
Women	36,70	89,08	24,50	81,94	18,45	81,31	**85,38**
Education < 15	24,90	60,44	15,90	53,18	11,96	52,71	**56,71**
Unemployed	31,60	76,70	19,70	65,89	15,01	66,15	**71,35**
SUBINDEX	**61,40**		**53,75**		**54,23**		**57,67**

Figure 2 and table 1 present the basic DIDIX indicator values for four risk groups, as well as total DIDIX index value which was calculated as the arithmetic mean of the basic DIDIX indicators measured in the framework of four mentioned segments. However, because of inexistence of total data for Serbia for three indicators in the framework of group of poorest inhabitants, we will analyze group of unemployed (under the simplified assumption that just unemployed persons in Serbia have lowest incomes). [10]

Figure 2

Table 1



As shown in table 1 and figure 2, for example, the basic DIDIX index value concerning the education in Serbia in 2007. is 56,71, means that individuals which have not continued education after 15 years of life acquire ICT on that level which is 57 % of the level reached by the total population. From presented data we can also notice that the value of digital divide index for the population aged 55 year and older is 17,25, which means that in this risk group the digital divide is very expressed. In other words, people aged 55 and over use ICT on the level smaller than 1/5 of total usage level of ICT in country.

When we analyze the total DIDIX index for Serbia in 2007., we can see that its value has reached 57,67, which means that earlier mentioned four risk groups of population use ICT on the level which is smaller than 2/3 of total ICT usage in the country. When this data is compared with Slovenia we can see that in Serbia digital divide is still not so expressed as in Slovenia. That is, the total DIDIX index value in Slovenia is 32,50, which means that four risk groups in this country use Internet only on the level from 1/3 of total usages. Previous analyses of single indicators, in the first place the usage of Internet, show us that situation in Serbia concerning the ICT usage is very dire. However, composite index as DIDIX has discovered that although in Serbia people use the Internet in smaller measure, availability and usage of Internet is much equitable, i.e. the corresponding value of total DIDIX index is closer to 100. This is especially expressed in risk groups like unemployed persons, people with low incomes and people with low education. Of course, value of DIDIX index is not to be taken as given size and unique parameter during the analysis of digital divide, because it is very possible that it will be lower as the computer market will develop in Serbia along with the increased use of more expensive and sophisticated software and hardware solutions (along the decreasing of piracy).

5 CONCLUSION

The research made in this paper show us that DIDIX index (and consequently any other composite index) allows an effective analysis on aggregate levels. In relation to single indexes, we can measure more aspects of relatively more complex concepts and by doing so make the comparison between countries on different levels. Literature usually distinguishes, as one of the biggest lacks of composite indexes, the oversimplified correlation between appearances and process, where the digital

divide comes down to one number which can, in some cases, be distant from reality. However, composite indicators are a very good mean for presentation of reached level in IS development and present level of digital divide to people which are out of the scientific community, before all to creators of economic and other politics and strategies on the state level. In fact, in this way people who haven't enough skills in scientific methodology in a very clear and concise way get the insight in the actual state and future directions of actions during the IS development.

Acknowledgement: This paper was writing during author's work on the project „Supporting the reform in Serbian economy – growth, employment and competitiveness", № 149047, supported by the Ministry of Science and Environmental Protection, Republic of Serbia.

REFERENCES

[1] VAN DIJK, J., HACKER, K. The Digital Divide as a Complex and Dynamic Phenomenon. In *The Information Society*. ISSN 0197-2243, Sep/Oct 2003, Vol. 19, Issue 4, pp. 315-316

[2] NORRIS, P. *Digital Divide: Civil Engagement, Information Poverty and the Internet in Democratic Societies.* Cambridge University Press, New York, 2001, 320 p., ISBN-10: 0521002230

[3] WILSON, E. J. *The Information Revolution and Developing Countries*, The MIT Press, Cambridge, 2006, 447 p., ISBN-10: 0262731789

[4] WARSCHAUER, M. Reconceptualizing the Digital Divide. In *First Monday*, 2002, Vol. 7, Number 7, http://www.firstmonday.org/issues/issue7_7/warschauer/

[5] MOSSBERGER, K., TOLBERT, C. J., STANSBURY, M. *Virtual Inequality – Beyond the Digital Divide*, Georgetown University Press, Washington D.C., 2003, 192 p., ISBN 0-87840-999-8

[6] DAUGELIENE, R., KRIŠČIUNAS, K. The Assessment Models of Knowledge-Based Economy Penetration. *In Engineering Economics*, ISSN 1392-2785, 2006, Volume 50, Number 5, pp. 36-46

[7] European Commission. *SIBIS – New eEurope Indicator Handbook*, 2003.

[8] HÜSING, T., SELHOFER, H. *DIDIX: A Digital Divide Index for Measuring Inequality in IT Diffusion*. In *IT & Society*, Spring/Summer 2004, Volume. 1, Issue 7, pp. 21–38

[9] VEHOVAR, V., SICHERL, P., HÜSING, T., DOLNICAR, V. *Methodological Challenges of Digital Divide Measurements*. In *The Information Society*, ISSN 0197-2243, Nov/Dec 2006, Vol. 22 Issue 5, p. 279-290

[10] STATISTICAL OFFICE OF THE REPUBLIC OF SERBIA. *Usage of Information Communication Technologies in the Republic of Serbia*, 2007, Belgrade, http://webrzs.stat.gov.rs/axd/en/dokumenti/ict/2007/ ICT_2007_saopstenje_knjiga.pdf

VYUŽÍVÁNÍ E-BUSINESS V OBLASTI FINANČNÍCH SLUŽEB

Hana MOHELSKÁ

Univerzita Hradec Králové, fakulta informatiky a managementu, katedra managementu

hana.mohelska@uhk.cz

Abstrakt

E – business představuje možnost získání většího přínosu než jen finančního profitu angažovaným společnostem.E - business přináší velké usnadnění administrativních operací a tím úsporu času, znamená nejen efektivní využívání existujících technologií k vlastnímu řízení podniku, ale i způsob komunikace s obchodními partnery, úřady a celou širokou veřejností. Ve svém příspěvku se zaměřuji na e – business v oblasti finančních služeb, kde všechny banky již nyní vykazují značný objem obchodování řízeného elektronicky, kde samozřejmostí jsou online banking, obchodování s cennými papíry a služby v pojišťovnictví..

***Kľúčové slová*:** *e – business, e - commerce, B2B, B2C, e - banking*

1 ÚVOD

Zásadním zlomem ve vývoji bankovního sektoru je okamžik vzniku prvních čistě elektronických, na internet orientovaných bank. Ty se nesnažily zakládat fyzické expozitury, neměly žádné klasické bankovní přepážky a byly schopny otevřít nový účet interaktivně bez toho, aby byl klient nucen opustit svoji pracovnu. Tyto banky pak zcela bezpečně zajišťovaly operace s účtem v prostředí veřejné a otevřené sítě. Vzhledem ke globálnímu rozšíření sítě Internet a stále větší poptávce po bankovních službách v rámci této sítě, se rozhodly i klasické banky vstoupit do světa Internet bankingu a otevřít své vlastní ”virtuální pobočky”.

1.1 Vymezení základních pojmů

E-business je definován jako interakce subjektů trhu, které na sebe působí, za pomocí technologicky vyspělých komunikačních kanálu. Pro jednotlivé subjekty jsou definovány mezinárodně uznávané zkratky, jejichž spojením je charakterizován prodejní model.

A - Administration - v češtině lze přeložit doslova jako administrativa, ale významově se jedná spíše o úřady (vládní, statistické, municipální atd.); **B - Business** - obchod, obchodování, komerční instituce;

C - Consumer – ten, kdo nakupuje zboží nebo služby a také platí, tzn. spotřebitel, zákazník; **E - Employees** – zaměstnanci – v tomto případě se jedná o novou koncepci myšlení, kdy on-line transakce jsou firmami používány za účelem zefektivnění výstupů pracovní síly, pro evidenci, plánování, ale i nábor atd..

Všechny subjekty na sebe působí ve vzájemných interakcích. Zmíněná 4 písmena pak poskytují prostor pro kombinaci těchto písmen a tím i vyjádření vzájemných vazeb. Nejčastěji užívanými a vnímanými spojeními je zkratka **B2C** (Business to Consumer), která vyjadřuje vztah mezi podnikem (např. výrobcem spotřebního zboží, obchodem) a spotřebitelem.Zkratka **B2B** (Business to Business) vyjadřuje vztah mezi komerčními institucemi. Dalším možným typem interakce je **C2C** (Consumer to Consumer). Jedná se o model připomínající bártrový obchod, v němž si dva spotřebitelé navzájem nabízejí zboží či služby. Tzv. „power shopping“ (využití síly při nakupování, resp. konkurenčního postavení) představuje model **C2B** (Consumer to Business). V tomto modelu by se několik spotřebitelů domlouvalo na společném nákupu. Utvořili by skupinu vystupující jako jediný subjekt a všem jednotlivým členům by seskupení přineslo výhodu v podobě nižší nákupní ceny. Zkratky v podobě **C2A** a **B2A** (Consumer to Administration a Business to Administration) se používají pro

komunikace a ujednání mezi spotřebiteli, resp. firmami, a úřady. Typickým příkladem komunikace s úřady je podávání daňového přiznání fyzických i právnických osob. Zkratka **A2A** (Administration to Administration) se příliš nepoužívá, ale uplatnila by se při označení komunikace mezi dvěma úřady.Co se týče zkratky **E** (Employees) ve spojení s některou ze zkratek A, B, C nebo E, uplatnění v současné době nachází označení B2E (Business to Employees). V konkrétní podobě se jedná např. o servery s nabídkou pracovních míst, hotellingové systémy na pracovišti atd. Zkratku **E2B** (Employees to Business) pak lze použít např. na trhu práce v podobě serverů se seznamem osob hledajících zaměstnání. Na těchto serverech uchazeč o zaměstnání zanechá svůj životopis a kontakt na sebe a zároveň poznamená údaj o pozici, o kterou se zajímá. Firmy pak mohou potenciálním uchazečům posílat svoje nabídky práce.

2 FAKTORY PŮSOBÍCÍ NA E-BUSINESS

2.1 Globalizace

V současné době jsou mezinárodní vztahy doplňovány o různé skutečnosti. Jednou z těchto skutečností je i globalizace, kterou vyvolaly technologické, společenské a kulturní změny a značně tak zmenšily hospodářské vzdálenosti mezi zeměmi. Globalizace přináší zlepšení dopravních a komunikačních možností – snižují se náklady na přepravu zboží, peněz, lidí i informací. Globalizace má však i své negativní stránky, vytrácí genius locí, neboli to, co činí každé místo na světě unikátním a nedotknutelným. Globalizace stírá kulturní odlišnosti a smetá tak z povrchu planety jedinečnosti krajů.

2.2 Rozvoj informačních technologií

Informační a komunikační technologie urychlují pohyb a zvyšují množství informací. Usnadňuje se tak přístup k informacím. Objevují se názory, že informační revoluce si brzy vynutí úplnou přestavbu vazeb ve světovém hospodářství a systému mezinárod-ních ekonomických vztahů tím, že z tradičních vertikálních a horizontálních vazeb bude třeba přejít na vazby síťové. Nové vícerozměrné vazby by pak lépe odpovídaly inovacím informatiky.

3 PRINCIP FUNGOVÁNÍ ELEKTRONICKÉHO BANKOVNICTVÍ

Elektronické bankovnictví (e–banking), jehož synonymem je v současné době především internetové bankovnictví, začalo psát svou historii dávno před začátkem masového boomu internetu. Tuto formu komunikace nabízely jako „luxusní“ přívažek určitým skupinám svých klientů již v osmdesátých letech některé evropské banky. V České republice byla průkopníkem e-bankingu Komerční banka, která firemním zákazníkům umožňovala podávat příkazy prostřednictvím vlastního softwarového systému. Asi nejznámějším e-bankovním ústavem v Česku je však jednoznačně eBanka. I když přístup k účtu a jeho správu přes internet už dnes nabízejí všechny banky. [3]

E-banking se za léta existence velmi změnil a v současné době do této kategorie patří nejen internetové bankovnictví, ale také mobilní bankovnictví neboli správa bankovních účtů přes mobilní telefon.

E-banking je zajímavý jak pro klienty, jimž umožňuje komfortně ovládat účet z libovolného místa, tak také pro banky. Ty totiž stále hledají způsoby, jak snižovat náklady na obsluhu svých zákazníků a zároveň zvýšit prodej dalších služeb těmto zákazníkům. E-banking je jednou z cest, jak obou cílů dosáhnout.

3.3 Co nabízí e-banking?

Základní výhodou internetového bankovnictví, které nabízejí všechny banky na českém trhu, je možnost obsluhovat bankovní účet na dálku – z jakéhokoliv místa, kde má zákazník přístup k internetu. Navíc banky za takto provedené transakce účtují nižší poplatky.

Funkce, které banky v rámci e-bankingu nabízejí, se poměrně výrazně liší. Velké rozdíly jsou zejména mezi velkými a malými bankami. Zatímco většina malých bank nabízí v rámci internetového bankovnictví pouze nejběžnější operace, velké banky internet využívají jako plnohodnotný prodejní kanál a nabízejí jeho prostřednictvím i jiné produkty.

Získat přes internetové bankovnictví přehled všech účtů, kterými klient disponuje, je samozřejmostí u všech bank, stejně jako sledování jejich zůstatku či historie (s různou mírou filtrace, případně s možností exportu do jiných programů). Zadávání platebních příkazů v rámci tuzemska je druhou standardní funkcí, která právě snižuje cenu zadaného příkazu a umožňuje klientovi ušetřit peníze i čas (některé banky umožňují i zahraniční příkazy nebo příkazy hromadné). Samozřejmostí je rovněž založení či správa trvalých platebních příkazů, ne všude již ovšem například souhlas s inkasem či nastavením SIPO. Další, často nabízenou službou je správa termínovaných vkladů. [4]

U většiny bank je možné přes internet také požádat o spotřebitelský úvěr či povolený debet (kontokorent), charge nebo debetní kartu. Velmi zajímavou službou jsou také tzv. e-messages, zprávy o různých událostech na účtu prostřednicvím e-mailu či SMS, díky nimž může mít odpovědný pracovník firmy přehled o změnách na účtu.

3.3.1 Standardní možnosti e-bankingu

- zadávat příkazy k úhradě;
- zadávat povolení, změnu či zrušení inkas;
- zadávat, měnit a rušit trvalé příkazy;
- zobrazit historii pohybů na účtu;
- zobrazit zůstatek účtu;
- elektronické výpisy zdarma.

3.3.2 Výhody internetového bankovnictví

- přístup 24 hod. denně, 7 dní v týdnu;
- spojení s bankou z kteréhokoliv počítače připojeného k síti internet;
- snadná obsluha.

3.3.3 Výhody EDI v e-bankingu [2]

Pro velké firmy, resp.firmy s velkým objemem bankovního styku, jako jsou např. automobilky, obchodní řetězce, automobilový leasing a další, které jsou dnes předními uživateli EDI zejména v logistické oblasti, je logické, že využijí výhod EDI i pro elektronický bankovní styk formou tzv. FEDI. Nejpokročilejší EDI-komunity, např. automobilový průmysl, zjistily, že byznys procesy je možno rozložit do pěti cyklů:

1. objednávkový cyklus,
2. plánovací cyklus,
3. výrobní cyklus,
4. distribuční cyklus – fyzický tok zboží,
5. cyklus vypořádání – fakturace, platby, zúčtování.

FEDI je v užším slova smyslu nástroj pro poslední cyklus finančního vypořádání. Ale na FEDI se lze též dívat z obecného pohledu finanční logistiky, jejímž předmětem je mít k dispozici finanční zdroje ve správné výši ve správný čas a pro správného partnera. [2]

3.3.4 Standardy bankovních zpráv

Pracovní skupina TNK 42 ČNI připravila a formou ČSN vydala EDIFACTové subsety, pro následující bankovní zprávy:

- **PAYMUL** hromadný příkaz k platbě – domácí,
- **PAYMUL** hromadný příkaz k platbě – zahraniční,
- **FINSTA** výpis z účtu,
- **BANSTA** hlášení o výsledku zpracování,
- **DEBMUL** debetní avízo zahraniční,
- **CREMUL** kreditní avízo zahraniční,
- **DIRDEB** příkaz k inkasu – domácí.

České banky mají nainstalován a provozován EDI server pro komunikaci s ČNB pro předávání účetních a statistických výkazů a prakticky každá banka je s to realizovat FEDI. Je třeba rovněž zdůraznit, že nasazení standardních EDI prostředků při výměně bankovních zpráv činí podnik nezávislým (z hlediska elektronického styku) na bance, neboť komunikuje se všemi bankami stejně. [2]

3.3.5 Bezpečnost FEDI

Principy bezpečnosti FEDI vycházejí ze způsobu zabezpečení zpráv EDIFACT, které specifikovala ČNB pro statistické výkaznictví a vychází z doporučení UN/EDIFACT, UN/TRADE a ISO.

Základní funkcí zabezpečení je opatření zasílané zprávy EDIFACT elektronickým podpisem; tzn. vložením dalších segmentů obsahujících elektronický podpis do generované zprávy, vytvořený z této zprávy. Zabezpečuje se tudíž přenos EDI zprávy mezi dvěma EDI systémy bez vkládání dalšího zařízení s případnou manuální obsluhou, což by narušilo základní princip EDI řešení, jímž je bezobslužný automatický provoz.

4 ZÁVĚR

Podle Hendersona [1] se nacházíme v období překotného růstu spotřebitelské poptávky po finančních službách nabízených pomocí e – business. Aby banky dokázaly uspět, musejí si udržet své vysoce ziskové zákazníky poskytováním pohodlných on-line služeb s přidanou hodnotou a přitom musí vést velké množství méně ziskových zákazníků k ekonomičtějším službám domácího bankovnictví s cílem zlákat je k nákupu dynamičtějších bankovních produktů.
Banky se také musí více věnovat jednotlivým cílovým skupinám zákazníků. Kdo chce být na čele on-line bankovnictví, musí razit známou zásadu “Náš zákazník, náš pán” a sloužit především uživateli. Nejočividnější přínos spočívá v nákladech. [1]

Tabulka 1

Kompletní služby na pobočce	$ 1.07
Průměr po telefonu	$ 0.54
Kompletní služby prostřednictvím bankomatu	$ 0.27
Bankovní operace přes osobní počítač (třetí strana)	$ 0.015
Internet banking	$ 0.010

Zdroj: Wells Fargo Bank 1997

Výše uvedená tabulka ukazuje srovnání nákladů banky na jednu transakci přes různé kanály. A přestože tabulka 1 Náklady na různé typy transakcí byla sestavena pro banky v USA a byla zveřejněna Well Fargo Bank [1] v roce 1997, uvedená čísla by měla být dostatečným důvodem, aby kterákoliv banka v libovolné zemi zbystřila pozornost a viděla v e-business silnou konkurenční výhodu a příležitost pro využití nastupujících mobilních technologií pro přechod do oblasti mobilní komerce (m –commerce)**,** která se však nyní omezuje zejména na prodej (nabízení služeb) prostřednictvím mobilního zařízení (nejčastěji telefonu) koncovým zákazníkům – obecně se jedná především o služby prodeje zábavního obsahu (loga, tapety,melodie, hudba). Mnohem smysluplněji lze totiž mobilní technologie (bezdrátové technologie, mobilních zařízení typu PDA a mobilního internetu) využít k realizaci či usnadnění transakcí, hledání informací, v zákaznické komunikaci (B2C), komunikaci mezi podnikatelskými subjekty (B2B) a uvnitř podnikatelských subjektů jakož i podpoře koordinace a řízení.

Příspěvek vznikl díky poskytnutí účelové podpory formou dotace z Grantové agentury České republiky (GAČR) v rámci projektu č. 402/08/1046 ***Modely firem s mobilně orientovanou architekturou.***

POUŽITÁ LITERATURA

[1] HENDERSON, D. P. *Český Internet banking očima The Prague Tribune.* [online]. 2007. [cit. 2008-09-03]. Dostupné z: http://www.prague-tribune.cz/AVIS,

[2] Hospodářská komora České republiky. *Příručka e- business.*[online]. 2007. [cit. 2008-09-03]. Dostupné z: http://www.businessinfo.cz/files/

[3] KOZÁK, D. *Více než polovina uživatelů internetového bankovnictví nakupuje online* [online]. 2005. [cit. 2008-09-03]. Dostupné z http://www.e-komerce.cz/ec/

[4] MOHELSKÁ, H., ŠABATOVÁ, M.: Vliv internetového obchodu na budoucí vývoj logistiky. *In Sborník z 2. mezinárodní vědecké konference*. Liberec: TUL, 2004, s. 73 – 77 .ISBN 80-7883-698-9

SIMILARITIES BETWEEN TWO DIFFERENT CITIES – MISKOLC AND KOSICE

Zoltán NAGY, Ph.D

University of Miskolc, Institute of World and Regional Economics

regnzozo@uni-miskolc.hu

Abstract

That is the ambivalent feeling may be characteristic of the relations between Miskolc and Kosice in the first years of the 21st century, when both the competition situation and interdependence may appear in the development of both cities. The study looks at various aspects of the development of Miskolc and Kosice; presenting the comparisons, similarities and differences helps in examining their relative positions. The weaknesses, unfavourable positions and the backwardness in the comparisons revealed in the various data and comparisons designate the areas for Miskolc and Kosice to be developed. The opportunities for Miskolc and Kosice are given for development, for improving their positions and for taking the advantage of the latecomers.

urban competition, de-industrial towns, cooperation, development directions

1 COMPETITION BETWEEN TOWNS

The competition and rivalry between towns is not a new phenomenon, however, cross-border urban competition has become intensified in the past decades. As early as in ancient times the Greek city-states and the towns in the Roman Empire were competing with each other (Begg I. 1999; Cséfalvay Z. 1999; Lever W. F. 1999). The competition between towns in modern history can be divided into two stages: the first stage from the 18-19th centuries to the 1970s can be characterised by the fact that it took place within nation states (the 'struggle' went on for the establishment of industrial plants, educational institutions, and infrastructure development). The second stage from the 1970s to the present day can already be considered to be 'urban competition'. The improvement of the competitiveness of towns and the bottom-up urban policy prevails over the top-down development policy (Lengyel I.- Rechnitzer J. 2000).

The advance of trans-national companies, the fundamental changes in the economy and the reform of economic organisations have presented new challenges to places of business, labour, transportation, infrastructure and their main scene, the towns.

The new challenges require towns to change and renew themselves, to operate in accordance with the objectives of the 'New Economy'. The competition between towns for investment by the private and the government sphere, for various economic advantages, for different subsidies, for citizens is getting more and more intensified and typically this competition is expanding to become international where towns have to compete with international 'rivals'. In the course of history, most towns, with the possible exception of capital cities, were involved in the competition between rivals within the borders of their countries. Now this has been changed (let us just think of e.g. subsidies in the European Union and the choices of places of business by trans-national companies, etc.). According to Gy. Enyedi (1998), the existence of local factors such as a knowledge-based innovative industrial environment, nodal points in information flow and an information-intensive environment are of extraordinary importance and can be regarded as a pledge of steady growth.

Today the foundation of globalisation is given by the dramatic development of communication and even more by information technologies. As a result of this development, the world has seen the transformation of spatial-time relations: the spatial and time borders that previously separated national economies from each other come to cease increasingly. These

processes, however, do not involve the various geographic locations to the same extent, thus the processes converging in time and space are paradoxically accompanied by geographical inequalities.

The European Spatial Development Perspective (ESDP 1999) sets several objectives, including the following: the development of better balanced systems of towns with multiple centres, creating new relations between a town and its region, ensuring access to well-developed infrastructure, intensified protection of the natural and cultural heritage. One of the focal points of European spatial development has become the towns, for its special processes are decisive for the development of their regions. The development of town systems presents as an objective the strengthening of cooperation between towns. One of the conditions for harmonic spatial development is the achievement of cooperation between towns together with the creation of networks and cooperation, with the objective that the towns located in different dimensions should not be isolated from each other.

Strengthening the networking relations carries a particular significance in Eastern and Central Europe. In its spirit the cooperation between towns has to be made more versatile partly at intra-regional and partly at inter-regional levels.

Another important objective of development policy has to be creating dynamic and competitive towns. In general, towns as the driving forces of economic growth are important components of the competitiveness of regions. The role of gateway towns is going to increase. These towns may represent the new communication points of the European economic area (air and marine ports, transport nodes/junctions, significant economic, cultural and administration, political centres, major border cities of the European Union). Creating relations with areas outside the Union, other continents or even with economic, political systems representing other cultures takes place through these gateway towns.

If we accept that the competition between towns has become of major importance in the age of globalisation, then state borders cannot impede this competition. Competition between towns may also be decisive for towns close to the borders. The idea of taking advantage of geographical vicinity was already formulated in the 19th century, and competition and cooperation can be perceived side by side in some cases (Buzás 2000).

This ambivalent feeling may be characteristic of the relations between Miskolc and Kosice in the first years of the 21st century, when both the competition situation and interdependence may appear in the development of both cities. Taking the ideas in Enyedi (1998) as our starting point, we can say that these cities may become successful if (along with other points of view) they are able to change their economic structures and develop considerable external relations. These are objectives in the achievement of which the two cities can assist each other. The way to deepen their relations is to explore the past and the present, to find the connecting points, to learn from each other's mistakes and to join forces and assist each other.

2 DE-INDUSTRIALISED CITIES

In spite of the differences in size, demographic characteristics and geography, it can be said that towns across Europe are faced with similar urbanisation problems. According to the European Commission (2007), European towns basically face two main challenges: on the one hand the problem of growing cities and, on the other, the phenomenon of stagnating or declining cities.

In towns showing a decrease in population there is generally a high level of unemployment, and there are numerous other social-economic difficulties. Problems are many-faceted, in many cases economic decline, low birth rate and migration losses are present at the same time. Stagnating and declining towns appear in larger numbers in the north of England and France, in the Flemish areas of Belgium, in the former East-German regions and in most of Central and Eastern Europe, including towns such as Miskolc, Kosice, Cracow, Ostrava and others. These urban areas have a significant industrial past, and are faced with serious challenges in the time of economic restructuring.

According to the report by the Commission, what are called regional poles belong among the most important pillars of European regional economy. The poles represent the following types of towns:

- De-industrialised towns;

- Regional market centres;
- Regional public service centres;
- Satellite towns.

Both Miskolc and Kosice belong to the De-industrialised towns (together with Charleroi, Liége, Ostrava, Usti nad Labem, Halle an der Saale, Bari, Katowice, Nowy Sacz, Braila, Sheffield, etc.). This type of town is characterised by the following:

- they are medium-sized towns;
- there is a high level of industrial employment;
- declining number of population;
- a low level of economic growth;
- low per capita GDP;
- low employment rate, particularly among the elderly;
- low number of highly qualified people.

De-industrialised towns usually have a rich industrial past. They are of medium-size, the average number of population is around 200,000 persons, but naturally there are also significant differences. Core cities usually have larger urban zones, thus the agglomerations may frequently have populations of 500,000. In the past years and decades de-industrialised core cities and the surrounding agglomerations have usually lost some of their populations, on average approximately 0.6% annually (European Commission (2007).

These de-industrialised towns can be found in large numbers in the new EU member states, including Poland, the Czech Republic, Slovakia, Hungary, Romania and Bulgaria. Since the 1990s the local economy has been undergoing drastic changes. Previously these towns played significant roles in the production of their countries, in producing the GDP.

Today on average they represent 78% of the national GDP, which is rather poor economic performance, with the same applying to their larger urban zones. According to data for 2001, among the cities Charleroi (77%), Ostrava (77%), Moers (67%) and Miskolc (63%) had the lowest figures, taking the per capita value of economic production as percentage of their own national average. In addition, their growth dynamics is not appropriate either, for the increase in GDP between 1996 and 2001 was on average 2% lower annually than the national average.

Not only the examinations of Urban Audit, but also those of ESPON (2005) gave similar rankings to Miskolc and Kosice. In the latter analysis, the ranking of functional urban areas was done also by the functional[1] specialisation of the urban nodes. This created the following:

- the group of MEGA areas (Metropolitan European Growth Area) which includes Budapest (in Slovakia it includes Bratislava);
- the group of international, national functional urban areas, including Miskolc and Kosice (3 other Hungarian and 5 Slovakian towns in addition);
- and the group of regional, local functional urban areas (in Hungary 72 and in Slovakia 20 towns).

3 SIMILARITIES AND DIFFERENCES

The researcher does not have an easy task when collecting the comparative data for Miskolc and Kosice, for the data series are sometimes deficient, and the comparable data (Eurostat, Urban Audit) available for both towns are for 2001 (Table 1).

The Urban Audit urban statistics data collection involves 258 towns in 27 European Union member states. The areas of data collection are as follows:

1. demography;
2. social characteristics;
3. economic characteristics;

[1] The functions were examined in the following areas: population, transport, tourism, industry, science, decision making in the private sector and decision making in the public sector.

4. civil public activities;
5. training and education;
6. environment;
7. travel and transport;
8. information society;
9. culture, recreation.

In the comparisons, most of the indicators showed a more favourable picture for Kosice. The age structure of the town in Slovakia was more favourable in 2001 and has remained so till today, ageing is less typical. In the past decades Kosice did not suffer such a loss of population as Miskolc, which also shows that it was affected by the unfavourable economic changes to a smaller extent. The role of heavy industry has remained decisive, the traditional industries, metallurgy and machine industry did not undergo a crisis as in Miskolc. This is supported by the higher employment figures and the higher GDP data. As compared with the national data, Kosice enjoys more favourable positions than Miskolc (for the GDP data were nearly equal to the national average). However, the employment structure is more favourable for Miskolc, with a higher rate of those employed in the services. At the same time this means that the number of those employed in the industry declined to a greater extent, and in the course of the structural changes the number of investors arriving in the town is not sufficiently high to change the high unemployment and the low employment indicators.

Table 1. Characteristic statistical data of Miskolc and Kosice in 2001 according to the Urban Audit

	Miskolc	Kosice
Core city population	184.125	236.093
LUZ population	281.867	343.092
Population change in core city 1996-2001, annual average, in%	-0,5	-0,5
Population change in LUZ 1996-2001, annual average, in%	-0,3	-0,1
Share (%) of total resident population aged 65 years or over	15	11,2
Share (%) of total resident population aged 0-14 years	15,2	17,9
Real GDP growth 1996-2001, annual average in %	2,8	5,0
Real annual average GDP growth 1996-2001, percentage points deviation from country average	-2,3	1,5
GDP per capita in PPS 2001, index, EU27=100	38	48
GDP per capita in 2001, index, country average=100	63	94
Employment rate: Employed persons as a share of all working-age (15-64) population	47	60
Employment rate: index, country average=100	84	106
Employment rate, older workers: Employed persons aged 55-64 years as a share of persons that age	19	36
Employment rate, older workers, index, country average=100	80	141
Unemployment rate	15	19,1
Total employment (work place based)	61.404	123.618
Share of employment in manufacturing incl. Construction	25,3	33,2
Share of employment in services	73,8	66,1
Share of employment in transport and communication	9,5	9,1
Share of employment in trade, hotels, restaurants	19,3	17,2
Share of employment in financial intermediation, business activities	10,5	9,5
Share of employment in public administration, health, education, other services	34,4	30,3
Number of students in higher education (ISCED level 5-6) per 1000 persons	68	64
Residents qualified at ISCED levels 5-6 as a share (%) of population 24 and over	18,1	19,8
Self employed persons as a share (%) of all employed persons (work place based)	13,2	6,3
Self employed persons as a share (%) of all employed persons (work place based), index, country average=100	159	116
Multi-modal accessibility, index ESPON space=100	62	76

Source: European Commission 2007: State of European Cities Report

This is also borne out by the fact that Brandmüller T.-Faluvégi A. (2007) examined the rankings of 38 towns in Hungary and the neighbouring countries on the basis of Urban Audit. It makes one think that on the basis of the labour indicators Miskolc is the last one out of 38 towns of the 5 countries, while Kosice is in position 5 in the ranking. On the basis of the GDP index, Miskolc also shows a very poor performance, and is the 34th preceding only four Polish towns. Looking at the rankings by the other indicators, neither Miskolc, nor Kosice appear among the five best or the five poorest towns, but Miskolc is mostly found in the second half of the lists (its human index and competitiveness index are both the poorest among the Hungarian towns examined).

The unemployment rate was for both towns extremely high, although it has recently decreased somewhat.[2] Nevertheless, it is one of the most important tasks for the towns under examination to create jobs, which may mean both attracting foreign investors and encouraging domestic enterprises.

[2] For Kosice 15.4% according to the report on the period 2003-2006

4 TERRITORIAL POSITIONS

According to Lengyel and Rechnitzer (2000), the foundation for the competitiveness of towns and regions is given by an open economy, the permanently high and rising income per inhabitant, a high and non-decreasing employment rate, and a wide range of population sharing these benefits. Thus they say that competitiveness is nothing but: "as high an economic performance accepted in the global competition as possible, which can be measured by the resulting incomes on the one hand, and by the high level of employment on the other." Comparing these factors with the data in Table 1 (GDP, number and rate of employed, unemployment rate) we can state that currently the two twin-cities, Kosice and Miskolc, do not present the characteristics of competitive towns.

In 2008 the Volkswagen plant in Slovakia, the PSA plant in Trnavo and the Kia plant in Zilina will produce 250 thousand, 180 thousand and 150 thousand cars, respectively. According to the data of the Slovakian automotive industry association, they will produce more than one million cars in 2009, and the number of those employed in the automotive industry – together with those employed by the suppliers – will increase to 100 thousand. The heavy and defence industries with their socialist roots have been restructured and now work as suppliers of the car manufacturers, and are part of the Central European automotive supplier clustering from Mlada Boleslav, or Brno via Vienna and Bratislava to Zilina.

Kosice has not been able to join this revival to the extent that would follow from its heavy industrial past and does not possess a significant automotive assembly plant. At the same time the U.S. Steel Kosice has been ranked 31st according to revenues in the Top 500 List made by Coface Poland (which ranks the companies in 13 countries in Central and Eastern Europe) and 4th in Slovakia. The company owned by US Steel with a staff of more than 13 thousand is even today a major element in the economy in Slovakia and in the region; the fourth largest player in metallurgy and metal industry on the list of 500. Unfortunately, we cannot speak of companies so strong in terms of capital in the economy of Miskolc (perhaps Bosch may represent an exception, but the number of jobs created there – more than 2,000 – is only a fraction of what is needed).

This loss of ground holds true at the national level as well, the years 2006 and 2007 are the ones when dramatic differences appear in the data for GDP growth for Hungary and Slovakia. As a result, today Slovakia precedes Hungary in terms of the per capita GDP calculated at purchasing power parity, and seeing the pace-differences in development it can be stated that this change in position may be there to stay for a longer period. Naturally the rise of the capitals, Bratislava and Budapest, may alter the picture somewhat, for a substantial part of the growth is due to the capital and the region of the capital in both countries. In the provincial areas there are smaller differences to be seen, but the more favourable macro-economic environment (tax system, administration system, investment environment) shows an advantage for Slovakia.

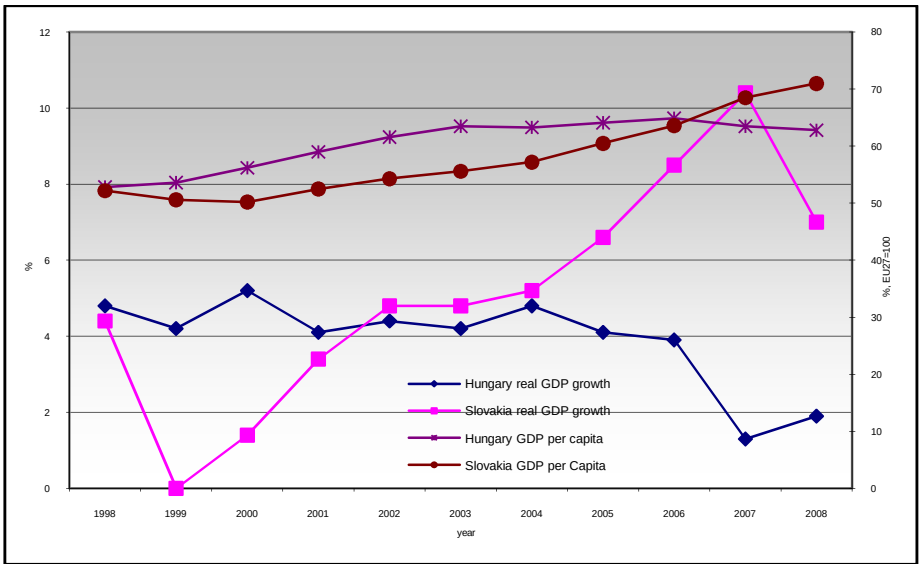


Figure 1. Recent development of GDP growth and per capita GDP in Hungary and in Slovakia (per capita GDP in percentage of EU27, PPS, figures for 2008 are forecasts)
Source: author's work based on Eurostat data

5 DIRECTIONS OF DEVELOPMENT

For Miskolc and Kosice (either as de-industrialised towns, or as large provincial towns of new EU member states), the weaknesses, unfavourable positions and backwardness in the comparisons revealed in the various data and analyses (Urban Audit, ESPON, Brandmüller T.-Faluvégi A. (2007), Nagy Z. (2007) and others) designate the areas to be developed:

- infrastructure, transport, transport connections;
- industry, creating jobs;
- services, finances, logistics;
- tourism;
- education and training (human resource development), research and development;
- urban management, urban communications, relations of a town, resident-friendly environment.

With the modernisation of road connections the role of Miskolc as a domestic and international junction may come to prevail to the full extent in passenger and freight transportation. As for Kosice the same ideas also hold true, mainly in terms of the road infrastructure (motorway), but at the same time it is also true that the regional airport and the wide-track railway considerably improve the accessibility of the town. It can be said for both towns that although infrastructure development is important, it is not able to revive the economy of the town by itself. The improvement in accessibility can bring development to the life of an area when its conditions are given, i.e. transportation can only revive the economy if there is an existing economy in place.

The author is of the opinion that another significant problem of the economy of Miskolc and the region of Northern Hungary, and one cause of the backwardness is the lack of well-operating clusters, and, on the one hand, the insufficient number of businesses employing up-to-date technologies, and, on the other, the lack of efficient cooperation between the existing few companies of this type. The advantages due to the agglomeration emerging with regional clusters are given by a significant economy of scale, the localisation advantages of the given industrial sector and the advantages of urbanisation. It is necessary both for Miskolc and the region to utilise these advantages, therefore it is important for Miskolc to develop as a pole of competitiveness and the development should be fundamentally of an engineering-technical nature. For Kosice it is also necessary that companies applying modern technologies appear in larger numbers, that it should participate more dynamically in the existing Slovakian automotive supplier clusters, and naturally it

would be favourable if one or more major mechatronics companies appeared in the region just like the establishment of supplier clusters even through strengthening cross-border relations.

The objectives to be attained in the future include the development and strengthening of supplier networks in the region, one element of which is a considerable strengthening of intra-regional relations, the strengthening of the directions towards Eastern Slovakia, which could be based on the great extent of the strengthening of vehicle assembly in Slovakia.

The mutual strengthening of the supplier relations between the two regions (Northern Hungary and Eastern Slovakia) and between the industrial areas within the region and the rest of the areas of the region may also mean a loss of proportion towards third countries and regions. This loss of proportion, however, does not necessarily mean a decrease in supplier value as well.

Both Miskolc and Kosice have the task of increasing employment, reducing unemployment and achieving steady growth. In order to achieve the objectives, it is necessary on the one hand to improve the employability of the individual, to widen the demand for labour, and to develop a labour market situation ensuring a harmony between supply and demand. In addition, sustainable development can be achieved by focusing on improving competitiveness, strengthening knowledge-intensity and innovation, increasing productivity, widening the basis of the economy, connecting to a higher level of market integration, propagating up-to-date technologies widely, developing the business environment and making accessibility easier.

In a Europe of change, towns need to widen and develop their tourism connections with their surroundings (small regions, county, region, even the neighbouring regions) in order to be able to utilise the existing ideal conditions for developing and improving a varied and high quality tourism offer. For Miskolc, perhaps the weakest condition in terms of tourism infrastructure lies in the line of accommodations, mainly there is a shortage of hotels with large number of rooms, exclusive restaurants, and conference facilities. In addition, cultural, event-centred and festival tourism may be a point of breakthrough for the town, i.e. the town is in need of gradual development in the fields of business, congress and conference tourism as well.

It can be observed today that the seats of the research and development centres of companies and research institutes, the development centres are not always connected to the production units. The development of information and communication technologies makes the spatial separation of these activities possible. Universities and higher education institutions in both towns may become the decisive institutions of processes and developments in this direction. Both the University of Miskolc and the University of Kosice may play significant roles in that their seats may undertake the role of regional innovation centres on the basis of their positions in the network of towns and in the Hungarian economy.

In addition to these activities, the great variety of the system of relations of the town becomes more and more important and so do the cooperation and partnership between the various regional units (towns and regions), which may obtain funding from the Union and other sources. It could be an example to follow for Miskolc, Kosice and their enterprises (even joint ventures), or for external investors how development-type networks operate or how these can be raised to an international level.

Development possibilities and attracting investors depend greatly on the business environment, and the state regulators (national tax system, administration burdens, incentives, welfare system, etc.), which no town can avoid. This role played by the government determines and affects local governments, investors, and the economic and social players. Besides the characteristics of the labour force, accessibility, and market opportunities, these possibilities may be of decisive importance in choosing a seat or business site, and in the settlement of investors and foreign capital. In this context, the author is of the opinion that Slovakia has been creating a much more favourable environment for economic development in recent years than Hungary. This is shown by the almost unprecedented GDP growth in Europe, the improvement of the figures of the state budget, and the drop in unemployment. The author evaluates the reform package creating the ‘Slovak miracle’ as positive in terms of the revival of the economy despite its shady sides, and as regards Kosice, this background may also contribute to revival. Hungary would definitely need to follow certain elements of the reform (a proper tax reform, a reduction in public expenditure, a decrease in bureaucracy, the recognition of performance, creating a ‘more-resident-friendly’ environment, etc.). Thus Hungary

could perhaps be at the head of the list of not only tax burdens, the extent of withdrawals, or the extent of government bureaucracy in the European Union (Table 2).

Table 2. Development of indicators affecting competitiveness in the countries of the Union

Country	Employment rate (2006)	GDP per capita in PPS (2006, index, EU27=100)	Labour productivity per person employed (2006, index, EU27=100)	Implicit tax rate on labour (of total compensíion of employees)	Administrative cost share in GDP (in%) (2005)
Czech Republic	65.3	79.3	71.2	41.3	3,3
Germany	67.5 (p)	113.6	106.4	38.7	3,7
Estonia	68.1	67.9	63.7	33.1	
Ireland	68.6	142.8	132.1	25.6	2,4
Greece	61.0	88.4 (f)	106.6 (f)	38.0	6,8
Luxembourg	63.6	278.6	183.3	29.5	
Hungary	57.3	65.3	74.8	40.5	6,8
Austria	70.2	128.7	122.0	40.9	4,6
Poland	54.5	52.9	61.5 (e)	35.5	5,0
Romania	58.8	37.6 (f)	38.3 (f)	26.7	
Slovenia	66.6	88.8	84.7	38.5	4,1
Slovakia	59.4	62.7	70.4	33.7	4,6
Finland	69.3	116.3	111.5	42.0	1,5
Sweden	73.1	120.3	110.1	46.4	1,5
United Kingdom	71.5	119.1	110.6	25.5	1,5

Source: epp.eurostat.ec.europa.eu/portal adm .expenditure: European Competitiveness Report 2006. European Commission, (e) estimated value, (f) forecast

6 CONCLUSION

The author is of the opinion that despite the (often unfavourable) picture presented and the not always favourable positions, the opportunities are given for the towns of Miskolc and Kosice for development, for improving their positions and; having confidence in using the advantage of the late comers that changes in a positive direction and of greater speed may and will come.

The achievement of these and making the cooperation dynamic could meet the ideas in the Foundation Articles of the Kosice-Miskolc Euro-Region, which stipulate that the objectives and tasks of the ‘Euro-Region are to:

- organise and coordinate the mutually negotiated steps, promoting economic, scientific, ecological, tourism, cultural and education cooperation between the members,
- contribute to developing cross-border programs and projects in areas of mutual interest to the members”…

REFERENCES

[1] BEGG I. 1999: *Cities and competitiveness.* Urban Studies. 36. pp. 795-809.
[2]BERNEK Á. 2000: *A globális világ „új gazdaságföldrajza”*. Tér és Társadalom 4. sz. pp. 87-107.
[3]BRANDMÜLLER T.-FALUVÉGI A. 2007: *A versenyképesség mérése a városstatisztikai adatgyűjtés (Urban Audit) alapján Európa nagyvárosaiban, valamint Magyarország és a szomszédos országok megfigyelt városaiban.* Területi Statisztika, 10. (47.) Évf. 6. szám, pp. 554-570
[4]CSÉFALVAY Z. 1999: *Helyünk a nap alatt… Magyarország és Budapest a globalizáció korában.* Kairosz Kiadó/Növekedéskutató, Budapest. 228 p.
[5]BUZÁS N. 2000: *Klaszterek: kialakulásuk, szerveződésük és lehetséges megjelenésük a Dél-Alföldön.* Tér és Társadalom 4. sz. pp. 109-123.
[6]ENYEDI Gy. 1998: *A sikeres város.* Ezredforduló 3. sz. pp. 3-7.
[7]ESDP 1999: *European Spatial Development Perspective. Brussels.* Europen Comission.(Adopted by the European Council of EU Ministers Responsible for Spatial Planning, in Potsdam, 10-11/05/99.
[8]ESPON 2005: *Potentials for polycentric development in Europe.* ESPON Luxemburg 1000 p.
[9]Europen Comission 2007: *State of European Cities Report.* 227 p.
[10]LENGYEL I. – RECHNITZER J. 2000: *A városok versenyképességéről.* In: Horváth Gy. – Rechnitzer J. (szerk.): Magyarország területi szerkezete és folyamatai az ezredfordulón. MTA RKK, Pécs. pp. 130-152.
[11]LEVER W. F. 1999: *Competitive cities in Europe.* Urban Studies. 36. 1029-1044. pp.
[12]KOSICE-MISKOLC EURORÉGIÓ Alapító Okirata, Miskolc
[13]NAGY Z. 2007: *Miskolc város pozícióinak változásai a magyar városhálózatban a 19. század végétől napjainkig.* Studia Geographica, Debrecen 236 p

RECENT FISCAL DEVELOPMENTS IN EU MEMBER STATES OUTSIDE THE EURO AREA

Pavla NETUŠILOVÁ

Faculty of Economics, University of West Bohemia

pnetusil@kja.zcu.cz

Abstract

Generally, the 2007 favourable economic growth in Europe affected public finances of all EU Member States in terms of both buoyant tax and non-tax revenues, but just some of them have used recent "good times" to reach safe fiscal positions. While the Czech Republic, Poland, Slovakia and Hungary improved their fiscal balances by at least 1% of GDP, countries like Latvia, Lithuania and Romania recorded structural deficits close to or above 3% of GDP in 2007. The aim of this article is to divide countries into broad groups according to fiscal developments in 2007 and also to analyse the causes standing behind either budgetary improvements or deteriorations within these groups. For the sake of general homogenity, only countries outside the euro-zone will be taken into consideration.

***Keywords*:** *fiscal development, Stability and Growth Part, non-euro*

1 INTRODUCTION

This paper deals is devoted to analysis of fiscal development in non-euro EU Member States in 2007. I tried to divide the states into three broad groups based on their fiscal conditions and development and further comment the background of different trends in these countries. The paper then specifically focuses on 6 out of the 10 new Members States which joined EU in 2004 and compares their fiscal discipline with regard to EU Stability and Growth Pact.

2 EU PUBLIC FINANCE DEVELOPMENTS IN 2007

Taking into consideration fiscal results published in 2008 Spring notification, the general government deficit of the EU decreased from 1.4% of GDP in 2006 to 0.9% of GDP in 2007[1]. The similar downward trend has been recorded in the euro area where the improvement by 0.7% of GDP to the level of 0.6% of GDP in 2007 signified the lowest rate since the beginning of the EMU Stage Three[2]. These favourable fiscal developments were mainly driven by cyclical factors supplemented by revenue windfalls[3] rather than active fiscal consolidation initiated by the Member States. This can be demonstrated by an overview of economic growth measured as percentage change of GDP and by the general government deficit to GDP ratio in the non-euro Member States in 2006 and 2007 (see Table 1).

[1] Fiscal results of the year 2007 could be adjusted by the Autumn Notification published on 1 October 2008.
[2] After the exclusion of one-off measures (UMTS receipts) the euro area showed a deficit of 1% of GDP.
[3] Revenue windfalls respond to increases in government revenue that are either unexpected or not explained by the development of tax bases.

Table 1: Economic Growth and General Government Deficit in Non-Euro Area Countries in 2006 and 2007 (data source: Eurostat)

COUNTRY	GROWTH IN 2006	2006 DEFICIT AS % OF GDP	GROWTH IN 2007	2007 DEFICIT AS % OF GDP
Bulgaria	**6.3**	**3.0**	**6.2**	**3.4**
Czech Republic	6.4	-2.7	5.8	-1.6
Denmark	**3.9**	**4.8**	**1.8**	**4.4**
Estonia	11.2	3.4	7.1	2.8
Latvia	11.9	-0.2	10.2	0.0
Lithuania	***7.7***	***-0.5***	***8.8***	***-1.2***
Hungary	3.9	-9.2	1.3	-5.5
Poland	6.2	-3.8	6.5	-2.0
Romania	***7.9***	***-2.2***	***6.0***	***-2.5***
Slovakia	8.5	-3.6	10.4	-2.2
Sweden	**4.1**	**2.3**	**2.6**	**3.5**
United Kingdom	***2.9***	***-2.6***	***3.1***	***-2.9***

On the basis of the general government deficit in 2007, non-euro countries could be classified into the three broad categories. The first one (highlighted by bold characters) includes Bulgaria, Denmark and Sweden. These Member States recorded surpluses equal to or greater than 3% of GDP, which was aided by continued strong revenue growth[4]. On the other hand countries such as Lithuania, Romania and United Kingdom did not utilize the favourable macroeconomic environment in order to improve their fiscal balances. This group of countries is emphasized by *italics*. It should be remarked, however, that the United Kingdom was the first European country affected to certain extent by international financial turmoil[5] due to strong economic links to the USA. Currently, it seems that the nationalization of the British bank "Northern Rock"[6] had virtually no impact on government deficit and debt in 2007. The UK Treasury will take over the Bank of England´s loan to Northern Rock in 2009. This action will probably increase government debt by about 1% of GDP

[4] Annual increases in revenues are: in Bulgaria (19.9%), Sweden (5%), Denmark (1.5%).

[5] The current financial turmoil (known also as sub-prime mortgage financial crises) began with the bursting of the United States housing bubble in August 2008. The undervaluation of real risk in the USA mortgage market influenced the world economy. As a main cause of the crisis is regarded the low assessment of mortgage applicants, who were lately unable to cover their mortgage payments in the case of interest rates increase. Simultaneously, the housing prices were dropping in 2006 – 2007 and thus to refinance mortgages become more difficult. Financial investors all over the world who bought mortgage-backed securities and collateralized debt obligations have been facing significant losses.

[6] Northern Rock was a private mortgage lender in the UK which was not directly affected by investments into mortgage-backed securities, but implicitly by a lack of liquidity because of the sub-prime mortgage crises. The Northern Rock´s business model was based on the principle that long-term assets were financed by short-term lending from the money market. The tension on the money market in 2007 resulted in the lack of liquid assets. The Bank of England solved the liquidity problem by borrowing facilities (loan about 25 billion pounds) as a lender of last resort. Together with the loan guarantees on deposit were provided. The UK government decided to nationalize Northern Rock in February 2008 due to a lack of interest of private sector to recapitalize the bank.

since the Treasury will have to issue securities to fund the loan. The Special Liquidity Scheme set up by the Bank of England is primarily designed to have no influence on government deficit. The future general government deficit will only be affected if the Treasury has to indemnify the Bank of England for any losses incurred in the event that a participating bank defaults and can no longer meet its obligations.

Member States not falling within the "best" and "worst" category are the following ones: the Czech Republic, Estonia, Latvia, Hungary, Poland, and Slovakia. These countries nominally improved their fiscal position in 2007, but only cyclically adjusted budget balance[7] can serve as a measuring indicator of government´s effort in reduction of the general government deficit during "good economic times". Since the actual government deficit can be overvalued/undervalued by the business cycle, the Commission and other international organization (e.g. European Central Bank, OECD) have used the structural budget balance to evaluate Member States. Particularly the Commission computes the structural balance annually for each country in order to evaluate the development of public finance in terms of meeting the medium-term budgetary objective (MTOs) included in national Convergence Programme.

2.1 The Assessment of Non-Euro Area Member States within the European Fiscal Framework

The EC Treaty[8] comprehends several provisions aimed at ensuring sound public finance. One of them concerns with the excessive deficit procedure (defined in Article 104 and a protocol annexed to the Treaty). In respect to Article 104 of EC Treaty Member States should avoid excessive government deficits. Compliance with this obligation is evaluated in relation to a reference value for the government deficit-to-GDP ratio of 3%, and a reference value for the government debt-to-GDP ratio o 60%. Furthermore the Stability and Growth Pact (SGP, adopted in 1997) elaborated and clarified the implementation of the excessive deficit procedure (EDP). Member States are committed to pursue the medium-term objective of budgetary position "close to balance or in surplus". The idea behind this requirement is to allow dealing with the budgetary impact of normal cyclical fluctuation breaching the 3% of GDP reference value. The EU Member States are obliged to submit stability programmes to the EU Council and the European Commission which contains information needed to assess the budgetary adjustments aimed at MTO.

In all four non-euro area Member States in excessive deficit (the Czech Republic[9], Slovakia, Poland, and Hungary) fiscal balances were improved by at least 1% of GDP in 2007. While in Poland, the Czech Republic and Slovakia the deficits were brought below the 3% of GDP deficit reference value, Hungary remained above this ceiling in spite of the deficit reduction of almost 4% of GDP. See the fiscal developments of indicated countries in the Table 1.

Table 2 makes it obvious that countries that recorded surpluses showed out good fiscal results even if the budget balances are cyclically adjusted. Member States with deficit exceeded 3% of GDP

[7] The actual budget balance net of the cyclical components and one-off and other temporary measures. Each international financial institution has own methodology for computing cyclical components and also different classification of temporary measures.

[8] The European Community Treaty (in short EC Treaty) set up the convergence criteria for Member States of the EU to join the third stage of the Economic and Monetary Union. The first category of criteria are regarded to inflation aspects (inflation criteria) measures current inflation rates, inflation related to other EU members responded by movement of exchange rate, and market expected inflation incorporated into long-term interest rates. The second category (fiscal criteria) includes criteria relevant to public finance: public debt and current budget deficit. Since the inflation criteria are under control of the European Central Bank in the euro area. Fiscal criteria that reflects fiscal policy of Member States remains national responsibility. However, loosening of fiscal discipline could make some pressure on the single currency and thus Member States are obliged to keep fiscal criteria even if they are a part of euro area.

[9] The ECOFIN Council abrogates the excessive deficit procedures for the Czech Republic and Slovakia on 3 June 2008 with the decision that their budget deficits fell below 3% of GDP in 2007 and are projected to remain below this ceiling also in the following years. In case of Poland the Commission proposed to close the EDP, because Poland has corrected its budget deficit to below 3% in a sustainable way but the ECOFIN Council is in charge of an EDP abrogation. There is only one other EU country in the EDP, Hungary, which has been given until 2009 to correct the situation.

threshold (Romania, UK and Lithuania) could be characterized in the same way. In other words, there is nearly balance between the general government and structural balance (with the exception of Lithuania). The European fiscal framework calls for sound public finance and for fiscal consolidation, particularly in "good economic times". Especially six countries included in the last category have not used properly the recent favourable economic development to reach safe fiscal positions. It seems that the positive cyclical environment and revenue windfalls have been used at least partially to finance higher expenditure or tax cuts. Consequently, the fiscal room for manoeuvre remains rather limited in some countries, and desirable consolidation will be realized in a less favourable economic environment. In these cases, the preventive arm of the Stability and Growth Pact has not been working effectively. The typical example is the Czech Republic (the general government deficit -1.6% of GDP, but cyclically adjusted balance -2.3% of GDP) and Slovakia (the general government deficit -2.2% of GDP, but cyclically adjusted balance -2.7% of GDP).

Table 2: Cyclically Adjusted Balances Estimates of Non-Euro Area Member States in 2007 (data source: European Commission – spring 2008 forecast, April 2008)

COUNTRY	CYCLICALLY ADJUSTED BALANCE (AS % OF GDP)	CONVERGENCE PROGRAMME
Bulgaria	**2.9**	**2.8**
Czech Republic	-2.3	-3.8
Denmark	**3.9**	**1.1**
Estonia	1.6	2.2
Latvia	-1.4	-0.3
Lithuania	***-1.9***	***-2.1***
Hungary	-5.6	-5.6
Poland	-2.5	-2.2
Romania	***-3.4***	***-3.6***
Slovakia	-2.7	-2.6
Sweden	**3.1**	**2.8**
United Kingdom	***-3.0***	***-3.0***

The nominal records however do not tell the whole truth. To get a true picture, one must analyze the composition of budgetary revenues and expenditures. That's why I picked 6 new Member States and examined their budgetary composition in order to get more information for the assessment of their fiscal position in 2007.

2.2 Comments on Fiscal Development of Six Non-Euro Area Member States

The Czech Republic

The significant improvement of the budget balance by 0.9% of GDP compared to the last year was partly driven by the high acceleration of tax revenues (annual increase of 9.6%) and accompanied by the deceleration of government investment-to-GDP ratio. Since the Czech Operational Programmes were submitted for approval to the Commission lately, investment projects required co-financing from Structural Funds and Cohesion Fund were postponed. The combination of these two factors more than offset higher social transfers adopted in the election year 2006.

Estonia

The general government surplus decreased from 3.4% to 2.8% of GDP partly because of a slowdown of Estonian economy in the middle of the year 2007 and partly due to reclassification of non-profit companies to the general government sector by the Statistical Office in Estonia. However the structural balance deteriorated more significantly. An increase of budgetary expenditure (by 20.4%) was mainly influenced by high wages in a public sector and social transfers.

Latvia

The Latvian budget balance improved by 0.2% of GDP to the entirely balanced budget last year but strong growth of cyclically induced revenues stimulated an increase in expenditure (by 25.2% compared to 2006) and hence actual structural deficit (-1.4% of GDP) is higher than projected in the January 2007 convergence programme update (-0.3% of GDP). An increase in 2007 revenue ratio (by 25.7%) was especially influence by personal income tax receipts and social security contributions.

Hungary

The considerable improvement of the 2007 general government deficit by 3.7% of GDP was affected by sizeable tax increases and cuts in capital spending. This fiscal result recorded in 2007 is better than envisaged in the convergence programme update. The Hungarian government demonstrated its intentions to reduce excessive budgetary deficits which escalated in the past (-9.2% of GDP in 2006, -5.5% of GDP in 2007) by adopting the Law of Fiscal Discipline (surplus assumed in 2009).

Poland

The Polish public finance were consolidated by the social reform including tighter access to disability benefits and the phasing out of pre-retirement benefits as a part of pension reform. The decline of the government deficit from 3.8% of GDP in 2006 to 2.0% in 2007 is also driven by higher tax revenues (both personal and corporate income taxes). However the budgetary projections for the period 2008-10 did not prove comfortable margin with respect to 3% of GDP threshold.

Slovakia

The general government deficit declined from 3.6% of GDP in 2006 to 2.2% of GDP in 2007 because of higher revenue ratio and lower expenditure ratio than originally predicted in the revised convergence programme. An increase in revenues was affected by both tax and non-tax receipts. Expenditure declined due to a decrease in current expenditures and government consumption.

3 CONCLUSION

It follows from the budgetary composition in the analyzed Member States that the nominal records of acceptable deficit of GDP not always show us the full truth. Some countries clearly apply the end-justify-the-means approach and only try to formally fulfil the fiscal limits prescribed by SGP. The positive cyclical fiscal development allows them to easily fit into these limits and at the same time to continue in imprudent spending. The bill for this behaviour will have to paid once, however. It is very probable that the final price might be much more expensive in times of recession.

REFERENCES

[1] Taxation Trends in European Union. European Commission, 2008. Available online at: http://ec.europa.eu/taxation_customs/resources/documents/taxation/gen_info/economic_analysis/tax_structures/Structures2008.pdf.

[2] BUTI, M. *Monetary and Fiscal Policies in EMU - Interactions and Coordination.* Cambridge: Cambridge University Press, 2003. 340 p. ISBN 92-894-4149-6.

[3]Baldwin, R., Wyplosz, Ch. *The Economics of European Integration*. 2nd ed. Maidenhead: McGraw-Hill, 2006. 464 p. ISBN 0-077-111192.

HODNOTENIE PÔSOBENIA NBS OD ROKU 1993 PO SÚČASNOSŤ

Marianna NEUPAUEROVÁ, Ivana HANASOVÁ

Technická univerzita v Košiciach, Ekonomická fakulta, Katedra financií

marianna.neupauerova@tuke.sk, tk080489@tuke.sk

Abstrakt

Január 2009 a s ním spojené zavedenie eura predstavuje ďalšie prelomové obdobie nie len pre SR ale aj pre Národnú banku Slovenska (NBS). Preto vzniká priestor pre bilancovanie doterajších aktivít centrálnej banky. NBS od svojho založenia v roku 1993 prešla značným vývojom. Podstatné zmeny nastali v oblasti uplatňovania menových nástrojov, menového režimu, menovej stratégie ale aj smerom k posilňovaniu nezávislého postavenia NBS. Opatrenia prijaté NBS mali predovšetkým pozitívny dopad na makroekonomickú rovnováhu SR. No niektoré zásahy neboli vždy správne načasované, prípadne vhodne zvolené. Preto môže tento príspevok poskytnúť odporúčania pre iné centrálne banky transformujúcich sa krajín, prípadne krajín usilujúcich sa o prijatie eura.

***Kľúčové slová*:** *Národná banka Slovenska, menová politika, priame menové nástroje, nepriame menové nástroje*

1 ÚVOD

Na prelome rokov 2008 a 2009 sa Slovenská republika ocitla pred ďalším zlomovým bodom vo svojej krátkej histórii. Zavedenie eura si vyžiadalo nesporne veľa úsilia pri implementácii inštitucionálnych a legislatívnych zmien, pri uplatňovaní fiškálnej či menovej politiky. Jedným z kľúčových aktérov bola teda nesporne Národná banka Slovenska.

Pôsobenie NBS je podľa viacerých slovenských ekonómov, napr. Beblavý [1], Marcinčin [6], Gajzdica [2], [2], [4], [5] ale aj zahraničných analytikov či inštitúcii hodnotené prevažne pozitívne. Správy OECD [15], MMF [8], Európskej komisie a priaznivé hodnotenia medzinárodných ratingových agentúr sú toho dôkazom. Ešte viac ako analýzy ekonómov nás o úspešnom uplatňovaní menovej politiky NBS presvedčí pozitívny vývoj makroekonomickej rovnováhy a príslušných makroekonomických fundamentov. Rozvážna menová politika NBS podržala SR vo viacerých rozhodujúcich momentoch transformačného procesu.

No niektoré opatrenia NBS neboli podľa nášho názoru vždy najvhodnejšie zvolené či načasované. Článok analyzuje okolnosti na jednotlivých obdobiach vývoja SR, za ktorých by sa centrálne banky transformujúcich sa krajín mali vyhnúť uplatňovaniu istých nástrojov, ukazovateľov a postupov.

2 ANALÝZA PÔSOBENIA NBS V JEDNOTLIVÝCH OBDOBIACH VÝVOJA SR

Použitie priamych administratívnych a teda zvyčajne aj netrhových nástrojov je v počiatkoch transformačného procesu často nevyhnutným krokom centrálnych bánk. Málo efektívny bankový sektor, chýbajúca legislatíva a nedostatočný inštitucionálny aparát okliešťujú možnosti centrálnej banky. Priame nástroje by však mali byť využívané len nevyhnutne dlhý čas potrebný na konsolidáciu bankového sektora, finančných inštitúcií a príslušnej legislatívy. NBS využívala priame nástroje popri nepriamych nástrojoch len do roku 1996. Po roku 1996 NBS využívala už len nepriame nástroje.

2.1 Obdobie obratu a oživenia (1993 - 1995)

Spomedzi viacerých možných priamych nástrojov (pravidlá likvidity regulovaných bánk; úverové limity - stropy, kontingenty; limity úrokových sadzieb; povinné vklady; odporúčania, výzvy, dohody) využívala NBS len úverové limity pre komerčné banky. Uplatňovanie úverových limitov bolo pomerne krátke. Hneď, ako došlo ku stabilizácii v bankovom sektore, NBS od nich upustila. Tento krok NBS bol jednoznačne pozitívny, avšak horšie už bolo, že v istom období boli úverové limity aj tak porušené a teda neplnili svoju funkciu.

V roku 1993 komerčné banky neprečerpali danú výšku limitov. V tomto roku NBS zaznamenala u menších komerčných bánk opatrnejší prístup k poskytovaniu úverov, čo bolo dôsledkom toho, že nevyužívali stanovený limit od NBS. Reakciou NBS bolo znižovanie týchto limitov pre menšie komerčné banky a zvýšenie limitov pre komerčné banky, ktoré ich využili.

V roku 1994 došlo k zmene vo výške úverových limitov pre komerčné banky. Do konca roka boli stanovené úverové limity pre komerčné banky s úverovými aktivitami nad 20,0 mld. Sk. Ostatné banky, ktoré nedosahovali túto výšku úverových aktivít, neboli limitované v poskytovaní úverov od NBS.

V roku 1995 došlo k prekročeniu úverového limitu určeného pre bankový sektor. Dôvodom prekročenia bolo nelimitovanie komerčných bánk s úverovými aktivitami pod 20,0 mld. SK. Tieto banky prispeli k prekročeniu úverového limitu o 20,6 mld. Sk. Rok 1995 bol posledným rokom, v ktorom sa tento nástroj využil, nakoľko prestával mať takú účinnosť ako v minulých rokoch.

V roku 1993 sa okrem priamych nástrojov využívali aj aukčný refinančný úver, zmenkové obchody, lombardný a redistribučný úver. NBS taktiež pôsobila na devízovom fixingu. NBS na konci tohto roka reagovala na neprimeraný vzrast peňažnej zásoby pozastavením poskytovania aukčného refinančného úveru.

V roku 1994 význam nepriamych nástrojov rástol. Došlo k opätovnému využívaniu aukčného refinančného úveru. Lombardný úver bol presunutý do pozície poslednej možnosti získania peňažným zdrojov a jeho úročenie sa zmenilo na pohyblivé, závislé od úrokovej sadzby aukčného refinančného úveru. Analýza menovej štruktúry devízových inkás a platieb viedla k zmene menového koša, kde sa nachádzali už len USD a DEM.

Od roku 1995 sa začali postupne vytvárať podmienky na prechod ku kvalitatívnemu ovplyvňovaniu menových veličín. Význam využívania nepriamych nástrojov začína narastať. V tomto roku však nebol využitý aukčný refinančný úver ani lombardný úver.

V roku 1995 NBS uplatňovala expanzívnu menovú politiku, hoci vzhľadom na nestabilnú situáciu na Slovensku by bolo vhodnejšie uplatňovať reštriktívnu menovú politiku.

2.2 Obdobie nerovnovážneho rastu (1996 - 1998)

V roku 1996 sa použil ešte systém dvojstranných dohôd. Tieto dohody však len usmerňovali úverové aktivity komerčných bánk, neprispievali k ich regulovaniu.

Popri priamych nástrojoch NBS využívala pri svojom vzniku aj nepriame nástroje. Ich cieľom bolo taktiež dosiahnuť cieľ, ktorý si stanovila NBS. Význam používania týchto nástrojov postupne rástol, keďže NBS upúšťala od používania priamych nástrojov, a smerovala ku kvalitatívnemu riadeniu menovej politiky a neskôr taktiež k postupnému približovaniu sa k inštrumentáriu ECB.

Rok 1996 je charakteristický tým, že NBS už využíva len nepriame nástroje na dosiahnutie svojich cieľov. Na riadenie prebytočnej likvidity v sektore emitovala pokladničné poukážky, aby umožnila investovať nadbytočnú likviditu komerčných bánk, a taktiež došlo k zvýšeniu povinných minimálnych rezerv a k ich úročeniu, čo malo viesť komerčné banky k ich dodržiavaniu. Perióda vyhodnocovania povinných minimálnych rezerv sa zmenila z mesačnej na dvojtýždňovú.

Modifikácia nástrojov menovej politiky NBS bola v ďalších rokoch postavená na kvantitatívnom operatívnom ovplyvňovaní likvidity bankového sektora [10].

Rok 1997 bol sprevádzaný vysokým deficitom bežného účtu platobnej bilancie, fiškálnou expanziou a spomaľujúcim sa rastom reálneho HDP. Došlo k nárastu úrokových sadzieb, ktorý bol spôsobený expanzívnou fiškálnou politikou. NBS sa snažila tento nárast tlmiť cez dočasné zastavenie

refinancovania bankového sektora. Tomu však bolo potrebné prispôsobiť aj patričnú fiškálnu politiku. No ku koordinácii hospodárskych politík nedošlo. Práve naopak. Fiškálna politika bola výrazne expanzívna a bola sprevádzaná tzv. dvojitým deficitom; čiže vysokým rozpočtovým deficitom ako aj deficitom bežného účtu platobnej bilancie. Na nadmerne expanzívnu fiškálnu politiky vlády reagovala centrálna banka reštriktívnou menovou politikou [11]. Tento nesúlad hospodárskej politiky mal viacero negatívnych dopadov. Napr. dochádzalo k vytláčaniu súkromných investícií verejnými, nakoľko rástli úrokové miery. Koordinácia nechýbala len v hospodárskej politike ale aj v štrukturálnych reformách. Nárast sadzieb bol ovplyvnený aj snahou NBS udržať stabilný výmenný kurz slovenskej koruny, nakoľko v máji 1997 došlo k špekulačným útokom na menu.

V ďalšom roku pretrvával podobný vývoj. Dochádzalo k devalvácii slovenskej koruny, k čomu ešte prispievali aj blížiace sa parlamentné voľby v Slovenskej republike. NBS sa snažila udržiavať kurz obmedzovaním refinancovania nákupov komerčných bánk na devízovom fixingu NBS s následným výrazným zvyšovaním úrokových sadzieb, ale pri poklese devízových rezerv rozhodla o zrušení režimu fixného výmenného kurzu a nahradila ho režimom plávajúceho výmenného kurzu. Ako referenčná mena, ku ktorej sa monitoroval vývoj kurzu, bola zvolená DEM a od 1.1.1999 to bolo euro. Výsledkom bolo menšie znehodnocovanie slovenskej koruny a pokles úrokových sadzieb.

Avšak prechod na riadený floating bol oneskorený, nakoľko kurz, ktorý bol ovplyvňovaný trhom, neposkytoval dostatočné signály NBS o vývoji v ekonomike. V Českej republike bol zavedený riadený floating už o tok skôr. Ďalším dôsledkom zavedenia floatingu bolo, že NBS stratila nominálnu kotvu v podobe fixného kurzu. V takejto situácii bola viac ako rok, až kým neurčila novú kotvu a to zavedením implicitného inflačného cielenia. Obdobie bez nominálnej kotvy predstavovalo pre slovenskú ekonomiku určité riziko.

Po zavedení floatingu došlo k určitej modifikácii menových nástrojov.

2.3 Obdobie obnovenia rovnováhy (1999 - 2001)

V roku 1999 menová politika NBS smerovala k zníženiu vysokých úrokových sadzieb na medzibankovom trhu. Vplyv na tieto úrokové sadzby mal aj priaznivý vývoj v kurzovej oblasti, ktorý bol spôsobený prizvaním Slovenskej republiky medzi krajiny rokujúce o vstupe do Európskej únie.

V tomto roku bolo zavedené provizórne inflačné cielenie a ukazovateľ čistej inflácie mal slúžiť na hodnotenie úspešnosti menovej politiky. Avšak voľba tohto ukazovateľa nebola vhodná z niekoľkých dôvodov [1]:

- ukazovateľ je málo relevantný, nakoľko tvorí len 55,4% celkovej inflácie
- ceny potravín sú podstatnou položkou, a teda by nemali byť z pozorovania vylúčené
- pre verejnosť je to netransparentný a pomerne neznámy ukazovateľ
- NBS vyčísľovala tento ukazovateľ neštandardným spôsobom a neinformovala o tom verejnosť, preto sa inflačné očakávania odbornej verejnosti a NBS rozchádzali.

NBS realizovala v roku 2000 menovú politiku prostredníctvom novej nástrojovej štruktúry. Priaznivý vývoj ekonomiky vytvoril priestor na transformáciu kvantitatívneho riadenia menovej politiky na kvalitatívne. Zmena menového inštrumentária rešpektovala potrebu harmonizácie s nástrojmi využívanými ECB. Od 1.2.2000 začala NBS vyhlasovať sadzby pre 1-dňové sterilizačné a refinančné operácie a od mája aj limitnú sadzbu pre 2-týždňové REPO tendre. Zavedenie oficiálnych sadzieb NBS malo výrazný efekt na stabilizáciu medzibankových sadzieb, ako aj pokles ich úrovne [9].

V rámci približovania sa k inštrumentáriu ECB znížila NBS sadzbu povinných minimálnych rezerv (PMR), čím prispela k zvýšeniu likvidity bankového sektora a taktiež k zvýšeniu konkurencieschopnosti komerčných bánk v porovnaní so zahraničnými. Zvýšená likvidita prispievala k znižovaniu úrokových sadzieb z klientskych úverov a vkladov v komerčných bankách.

V rámci zníženia tejto likvidity NBS uskutočňovala operácie na voľnom trhu v podobe 2-týždňových REPO obchodov a emisie pokladničných poukážok NBS.

Rok 2001 bol významný tým, že došlo k zmene cieľa NBS. Stabilitu meny a úrokových sadzieb vystriedala cenová stabilita. V tomto roku pokračovala harmonizácia nástrojov NBS s inštrumentáriom ECB. Došlo k ďalšiemu poklesu sadzby PMR a predĺženiu periódy ich stanovovania zo 14 dní na 1 mesiac, čím sa zvýšila likvidita bankového sektora a NBS musela

uskutočniť opatrenia na stiahnutie prebytočnej likvidity [12]. Priaznivý vývoj inflácie sa premietol do rozhodnutia NBS znížiť kľúčové úrokové sadzby (2-týždňová limitná sadzba pre štandardný REPO tender, 1-dňová sterilizačná a refinančná sadzba), čo malo vplyv na úrokové sadzby na medzibankovom trhu – poklesli úrokové sadzby z úverov a výnosy zo štátnych cenných papierov, čím získalo Ministerstvo financií zdroje na financovanie dlhu štátu za priaznivejších podmienok. Do konca roka už NBS nemenila kľúčové úrokové sadzby, čo bol signál, že dochádza k postupnému prehlbovaniu makroekonomickej nerovnováhy. Nominálne úrokové sadzby sa už nemenili, no reálne úrokové sadzby začali postupne rásť a dosiahli kladnú úroveň, čo bol signál, že menová politika NBS začína pôsobiť reštriktívne.

2.4 Obdobie reforiem (2002-2005)

V roku 2002 naďalej pokračuje harmonizácia nástrojov s inštrumentáriom ECB. Hlavným cieľom NBS je udržanie cenovej stability tak, aby sa vytvorili podmienky pre vstup Slovenska do eurozóny.

Na začiatku roka NBS pristúpila k zvýšeniu kľúčových úrokových sadzieb, čo bola reakcia na prehlbovanie vonkajšej makroekonomickej nerovnováhy, ktorá sa prejavovala rastom deficitu obchodnej bilancie spolu s neprijatím dostatočných opatrení na elimináciu rizík v oblasti verejného sektora, a tiež na zvyšovanie vnútornej nerovnováhy [3].

Výsledky parlamentných volieb, postup pri rokovaní o vstupe SR do Európskej únie a NATO a taktiež zvýšenie ratingu SR mal za následok zvýšenie záujmu zahraničných investorov. Došlo k zhodnocovaniu kurzu slovenskej koruny, ktorý nezodpovedal vývoju ekonomiky. NBS tak uskutočnila priame intervencie na devízovom trhu proti posilňovaniu meny, ktoré posilnila aj znížením kľúčových úrokových sadzieb.

Aj v tomto roku pretrváva sterilizačný charakter menovej politiky NBS.

Potreba sterilizácie prebytočnej likvidity v bankovom sektore pochádzajúcej predovšetkým z privatizačných príjmov, deponovanie časti privatizačných príjmov určených na dôchodkovú reformu na termínovom účte v NBS a z toho vznikajúce úrokové náklady, realizácia intervencií na devízovom trhu proti zhodnocovaniu kurzu s následným prílevom korunovej likvidity do bankového sektora, ako i vývoj krížového kurzu USD/EUR sa odrazili v dosiahnutí záporného hospodárskeho výsledku NBS v roku 2002 vo výške takmer 25 mld. Sk [12].

V roku 2003 došlo k rastu miery inflácie, načo NBS nereagovala zmenou nastavenia úrokových sadzieb, nakoľko k rastu inflácie došlo v dôsledku administratívnych úprav cien (zvyšovaním regulovaných cien a úpravou nepriamych daní).

NBS aktívne uskutočňovala intervencie na devízovom trhu s cieľom zmierniť nadmernú apreciáciu domácej meny, a to aj napriek priaznivému vývoju obchodnej bilancie. Tlaky na zhodnotenie domácej meny boli spôsobené zvýšeným záujmom zahraničných investorov v dôsledku existencie kladného úrokového diferenciálu.

Výkon menovej politiky si zachoval aj naďalej sterilizačný charakter, nakoľko vznikala potreba sťahovať prebytočnú likviditu z bankového sektora. Prebytočná likvidita vznikala zo zníženia sadzby PMR a intervenciami NBS proti nadmernému zhodnocovaniu slovenskej koruny.

1. mája 2004 sa Slovenská republika stala členom Európskej únie, čo malo pozitívny vplyv na slovenskú ekonomiku.

Bol vytvorený priestor na zníženie kľúčových úrokových sadzieb, čo pri klesajúcej miere inflácie pôsobilo na podporu oživenia domáceho dopytu a na odstraňovanie špekulačných tlakov na zhodnocovanie slovenskej koruny. NBS zmierňovala reštriktívne pôsobenie výmenného kurzu znížením kľúčových úrokových sadzieb. Aj napriek zníženiu týchto sadzieb bol celkový vplyv menovej politiky neutrálny. Na zhodnocovanie kurzu NBS reagovala tiež intervenciami na devízovom trhu a verbálnymi upozorneniami na riziká spojené s takýmto vývojom.

V súvislosti so vstupom Slovenskej republiky do Európskej únie a s prijatím eura je potrebné, aby boli splnené maastrichtské kritériá. V rámci týchto kritérií sa bude klásť veľký dôraz na menovú politiku NBS v oblasti cenovej stability a kurzového kritéria.

S ohľadom na tieto náročné ciele pristúpila NBS k zmene svojej menovopolitickej stratégie a od roku 2005 definovala svoju stratégiu ako inflačné cielenie v podmienkach ERM II. Na jednej strane

tak formulovala jednoznačnú orientáciu svojej menovej politiky na cenovú stabilitu konzistentne s plnením inflačného kritéria, na druhej strane táto stratégia umožňuje reflektovať potrebu plnenia kritéria výmenného kurzu a rešpektovať podmienky ERM II [13].

Od začiatku roka 2005 realizovala NBS svoju politiku v rámci stratégie inflačného cielenia v podmienkach ERM II. NBS sa tak zamerala na cenovú stabilitu.

Od začiatku roka dochádzalo k apreciácii slovenskej koruny, ktorá však nezodpovedala vývoju ekonomiky. Bola spôsobená prílevom krátkodobého kapitálu a tiež očakávaniami ďalšieho zhodnotenia. NBS reagovala intervenciami na devízovom trhu, ktoré posilnila aj znížením kľúčových úrokových sadzieb, čím prispela k postupnému oslabovaniu kurzu. To sa však zmenilo po vstupe Slovenska do ERM II, kedy došlo opäť k zhodnocovaniu kurzu slovenskej koruny. Intervencie boli hlavným dôsledkom zvyšovania likvidity v bankovom sektore, ktorú potom musela NBS odčerpávať pomocou operácií na voľnom trhu.

Intervencie na devízovom trhu a neakceptovanie dopytu komerčných bánk po sterilizačných REPO tendroch mali za následok zníženie vypovedacej schopnosti úrokových sadzieb na peňažnom trhu. Táto schopnosť sa obnovila až po znížení kľúčových úrokových sadzieb a obnovení sterilizačných REPO tendrov.

2.5 Obdobie hospodárskeho rastu a obdobie príprav na zavedenie eura (2006-2008)

Aj v roku 2006 NBS pokračovala v napĺňaní svojej stratégie inflačného cielenia v podmienkach ERM II.

NBS pristúpila taktiež k sprísneniu svojej menovej politiky a to kvôli riziku zvyšovania miery inflácie v budúcom roku. NBS reagovala zvýšením kľúčových úrokových sadzieb, keď zvýšenie ku koncu roka bolo až o 1,75%.

V rokoch 2007 a 2008 sa menová politika NBS prispôsobovala predovšetkým ambíciám SR splniť maastrichtské kritériá. Dobre naštartovaná ekonomika a zodpovedná fiškálna politika s miernym deficitom štátneho rozpočtu umožnila pomerne hladké splnenie týchto kritérií. NBS sa dokonca vďaka priaznivému vývoju makroekonomických fundamentov a silnej slovenskej korune rozhodla v roku 2007 v pomerne krátkom čase dvakrát za sebou revalvovať centrálnu paritu koruny voči euru. Zodpovedné orgány menovej únie s týmto opatrením súhlasili. Napokon aj výsledný konverzný kurz bol zafixovaný na optimistickej úrovni 30,1260 SKK/EUR, čo by ešte pred rokom tipoval len máloktorý ekonóm.

V roku 2008 sa aktivity NBS sústredia najmä na napĺňanie Národného plánu zavedenia eura, rozsiahle komunikačné a vzdelávacie aktivity širokej verejnosti. Okrem toho je pre rok 2008 typický podstatný rast inflácie. Keďže príčiny treba hľadať na svetových trhoch, NBS sa týmto problémom nemusí nadštandardne zaoberať. O to viac to platí po schválení vstupu SR do euro zóny. Navyše v tomto prelomovom a na prípravy i zmeny bohatom období, by na ovplyvňovanie miery inflácie NBS pravdepodobne aj tak neostávalo veľa času.

3 BILANCIA ÚSPEŠNÝCH A NEÚSPEŠNÝCH OPATRENÍ NBS

Z uvedených faktov je zrejmé, že aj napriek niektorým rozhodnutiam NBS, ktoré neboli veľmi správne a mali negatívny dopad na ekonomiku, prevažujú najmä rozhodnutia, ktoré pôsobili pozitívne na makroekonomickú rovnováhu.

Nepriamym, ale o to pádnejším dôkazom úspešného pôsobenia NBS je rozvoj slovenského finančného trhu, stabilizácia bankového sektora a vývoj viacerých makroekonomických ukazovateľov.

Nasledujúce tabuľky zaznamenávajú príčiny a dopady, ktoré sprevádzali vybrané pozitívne a negatívne príklady opatrení NBS v jednotlivých obdobiach.

Tabuľka 1: Pozitívne príklady uplatnenia menových nástrojov NBS (1993-2000)

Rok	Situácia	Nástroj	Dopad
1993	neprimeraný rast peň.zásoby	aukčný refin. úver	zníženie rastu peň. zásoby
1996		aktívne uplatňovanie zákl. úrok. sadzby	konvergencia úrok. sadzieb SR k sadzbám vyspelých krajín
	prebytočná likvidita v bank. sektore	emisia pokladničných poukážok	riadenie prebytočnej likvidity
1998	vysoký deficit bež. účtu plat. bilancie; fiškálna expanzia → nárast úrokových sadzieb; spomalenie rastu HDP; špekulačné útoky na menu	obmedzovanie obchodov na devízovom fixingu	pokles devíz. rezerv; zrušenie fix. vým. kurzu a nahradenie riadeným floatingom; NBS stratila nominál. kotvu, bez ktorej bola viac ako rok
1999	zhodnocovanie výmen. kurzu kvôli prizvaniu SR medzi krajiny rokujúce o vstupe do EU	intervencie na devízovom trhu	stabilizácia výmenného kurzu
2000	vznik priestoru na transformáciu kvantitatívneho riadenia na kvalitatívne	zmena inštrumentária NBS v rámci harmonizácie s nástrojmi ECB	zníženie sadzby PMR → zvýšenie likvidity bank. sektora, zvýšenie konkurencieschopnosti bánk, znižovanie úrok. sadzieb
	zavedenie nominálnej kotvy	zavedenie inflačného cielenia	viac ako ročná absencia nominálnej kotvy spomalila stabilizáciu makroekonomickej sféry v SR

Zdroj: vlastné spracovanie podľa údajov NBS

Tabuľka 2: Pozitívne príklady uplatnenia menových nástrojov NBS (2001-2004)

Rok	Situácia	Nástroj	Dopad
2001	harmonizácia nástrojov NBS s inštrumentáriom ECB	zmena cieľa NBS → cenová stabilita	nominálna konvergencia v dlhodobom horizonte
	harmonizácia nástrojov NBS s inštrumentáriom ECB	pokles sadzby PMR	NBS musela uskutočniť opatrenia na stiahnutie prebytočnej likvidity bank. sektora
	priaznivý vývoj inflácie	zníženie kľúč. úrok. sadzieb	pokles úrok. na medzibank. trhu => dostupnejšie fin. zdroje pre podnik. subjekty
	ku koncu roka dochádza k prehlbovaniu makroek. rovnováhy	kľúč. úrok. sadzby sú stabilné	reál. úrok. sadzby začali postupne rásť → men. politika NBS začína pôsobiť reštriktívne
2002	prehlbovanie vonkajšej makorek. nerovnováhy	zvýšenie kľúč. úrok. sadzieb	zmiernenie makroekonomickej nerovnováhy
	výsledky parlament. volieb, postup pri rokovaní o vstupe SR do EU a NATO, zvýšenie ratingu SR	intervencie na devíz. trhu + zníženie kľúč. úrok. sadzieb	pôsobenie proti zhodnocovaniu kurzu, ktorý nezodpovedal vývoju ekonomiky
	pretrváva sterilizačný charakter men. politiky NBS	operácie na voľnom trhu	inflačné tlaky sa podarilo zmierniť
2003	zvýšený záujem zahr. investorov => SKK sa neprimerane zhodnocovala	intervencie na devíz. trhu proti apreciácii	pôsobenie proti zhodnocovaniu kurzu
2004	zvýšený záujem zahr. investorov v dôsledku existencie kladného úrok. diferenciálu	zníženie kľúč. úrok. sadzieb	účel dodržania pozitívnych vývojových tendencií ekonomiky a eliminácie potenciálnych rizík
	klesajúca miera inflácie	zníženie kľúč. úrok. sadzieb	podpora oživenia domáceho dopytu a odstraňovanie špekulačných tlakov na zhodnocovanie slovenskej koruny
	zhodnocovanie kurzu slov. koruny	intervencie na devíz. trhu	čiastočná stabilizácia kurzu slov. koruny

Zdroj: vlastné spracovanie podľa údajov NBS

Tabuľka 3: Pozitívne príklady uplatnenia menových nástrojov NBS (2005-2008)

Rok	Situácia	Nástroj	Dopad
2005	ambícia SR vstúpiť do EU	zmena stratégie → inlačné cielenie v ERMII; zameranie na cen. stabilitu	dezinflačné tendencie v SR s pozitívnym dopadom na ekonomické subjekty
	apreciácia slov. koruny, ktorá nezodpovedá vývoju ekonomiky	intervencie na devíz. trhu +zníženie kľúč. úrok. sadzieb	postupné oslabovanie kurzu
	vstup Slovenska do ERMII → zhodnocovanie kurzu slov. koruny	intervencie na devíz. trhu	zvyšovanie likvidity v bank. sektore
2006	zvyšovanie likvidity v bank. sektore	operácie na voľnom trhu	odčerpanie prebytočnej likvidity
	nadmerná volatilita kurzu slov. koruny v dôsledku predčasných volieb	intervencie na devíz. trhu	zamedzenie volatility
2007, 2008	snaha o plnenie Maastrichtských kritérií	zvýšenie kľúč. úrok. sadzieb	sprísnenie men. politiky kvôli riziku zvyšovania miery inflácie

Zdroj: vlastné spracovanie podľa údajov NBS

Tabuľka 4: Negatívne príklady uplatnenia menových nástrojov NBS

Rok	Situácia	Nástroj	Dopad
1995	určenie úver. limitov len pre banky s úver. aktivitami nad 20 mld. SK	úverové limity	prekročenie úver. limitov bankami s úver. aktivitami pod 20 mld.Sk
1996	prebytočná likvidita v bank. sektore	zvýšenie PMR +úročenie	pokles likvidity v bankovom sektore
1998	tzv. dvojitý deficit: vysoký deficit bež. účtu plat. bilancie a zároveň vysoký deficit št. rozpočtu	nesúlad reštrikívnej menovej politiky s reštriktívnou fiškálnou politikou	v konečnom dôsledku to makroekonomické problémy nevyriešilo
	špekulačné útoky na menu => strata nominál. kotvy	zrušenie fix. výmen. kurzu a nahradenie riadeným floatingom	neskoré zavedenie riadeného floatingu => strata dôležitého signálu pre SR
1999	znehodnocovanie výmenného kurzu	intervencie na devízovom trhu + operácie na peňažnom trhu	nárast úrokových sadzieb na medzibank. trhu => nevyhnutný pokles HDP
	zavedenie provizórneho inflačného cielenia	ukazovateľ čistej inflácie	ukazovateľ nevhodný z dôvodov uvedených vyššie v texte

Zdroj: vlastné spracovanie podľa údajov NBS

4 ZÁVER

Aj keď úspešné opatrenia NBS prevažujú, centrálne banky transformujúcich sa krajín prípadne krajín s ambíciou zavedenia eura sa môžu poučiť z menej úspešných opatrení prípadne z ich nevhodného načasovanie.

V Slovenskej republike, ktorej na začiatku roka 1993 niektorí ekonómovia či politici veľké šance na úspech nedávali, je pôsobenie NBS skôr povzbudením aj na prahu vstupu do Európskej menovej únie. Úsilie NBS už bolo ocenené aj pochvalou prezidenta ECB Jeana-Clauda Tricheta [14]. Dôležitejšie ako slovné ocenenie sú však reálne výsledky makroekonomických ukazovateľov a najmä životnej úrovne obyvateľstva. A to, či sa prezident ECB nemýlil ukáže až čas.

POUŽITÁ LITERATÚRA

[1] BEBLAVÝ, M. *Menový vývoj. In: Slovensko 2002 – Súhrnná správa o stave spoločnosti II. Bratislava: Inštitút pre verejné otázky*. 2002. s. 7-99. ISBN 80-88935-40-7

[2] GAJZDICA, M. a kol. *Celkový ekonomický vývoj. In: Slovensko 2002 – Súhrnná správa o stave spoločnosti II*. Bratislava: Inštitút pre verejné otázky. 2002. s. 7-99. ISBN 80-88935-40-7

[3] GAJZDICA, M. a kol. *Celkový ekonomický vývoj. In: Slovensko 2003 – Súhrnná správa o stave spoločnosti*. Bratislava: Inštitút pre verejné otázky. 2003. s. 411-441. ISBN 80-88935-57-1

[4] GAJZDICA, M. *Menová politika a finančný sektor. In: Slovensko 2003 – Súhrnná správa o stave spoločnosti*. Bratislava: Inštitút pre verejné otázky. 2003. s. 461-476. ISBN 80-88935-57-1

[5] GAJZDICA, M. *Menová politika a finančný sektor. In: Slovensko 2004 – Súhrnná správa o stave spoločnosti*. Bratislava: Inštitút pre verejné otázky. 2004. s. 549 -566. ISBN 80-88935-75-X

[6] MARCINČIN, A. - BEBLAVÝ, M. *Hospodárska politika na Sovensku 1990 – 1999.* Bratislava: Centrum pre spoločenskú a mediálnu analýzu. 2000. s.17-124. ISBN 80-968147-1-0

[7] MEDDEB, S. K. *La politique monétaire dans un contexte d'innovations et de dérèglementation financières: L'expérience des pays de l'OCDE et les leçons pour la Tunisie.* Thèse du CEMAFI. Université de Nice, november. 2000. s.262

[8] MMF. *Economic Policy Challenges Facing the Euro Area and the External Implications of EMU.* Správa Medzinárodného menového fondu. 1998. s. 123-157.

[9] NBS: Výročná správa NBS 1997. Bratislava 1998. s.1, 55, 44-57. Dostupné z <http://www.nbs.sk/VS/SVK1997/INDEX.HTM>

[10] NBS: Výročná správa NBS 1997. Bratislava 1998. s.1, 55, 44-57. Dostupné z <http://www.nbs.sk/VS/SVK1997/INDEX.HTM>

[11] NBS: Výročná správa NBS 2000. Bratislava 2001. s.5,47-56. Dostupné z <http://www.nbs.sk/VS/SVK2000/INDEX.HTM>

[12] NBS: Výročná správa NBS 2002. Bratislava 2003. s.5, 59-70. Dostupné z <http://www.nbs.sk/VS/SVK2002/INDEX.HTM>

[13] NBS: Výročná správa NBS 2004. Bratislava 2005. s.7, 50-60. Dostupné z <http://www.nbs.sk/VS/SVK2004/INDEX.HTM>

[14] NBS. *Príhovor prezidenta ECB Jeana-Clauda Tricheta pri otvorení výstavy ECB a odovzdávaní eurohviezdy guvernérovi NBS Ivanovi Šramkovi.* Dostupné z <http://www.nbs.sk/>

[15] OECD. *Economic surveys – Slovak Republic.* Paris, 1999. s. 63.

STANDARDY ODBORNOSTI DISTRIBUTORŮ PRODUKTŮ NA ČESKÉM FINANČNÍM TRHU

Gabriela Oškrdalová, Petr Valouch

Katedra financí, Ekonomicko-správní fakulta, Masarykova univerzita,
Brno, Česká republika

oskrdalo@econ.muni.cz, valouch@econ.muni.cz

Abstrakt

Předmětem příspěvku „Standardy odbornosti distributorů produktů na českém finančním trhu“ je analýza současného stavu regulace zajištění odbornosti distributorů produktů na finančním trhu v České republice a zvažovaných změn v této oblasti.

Klíčová slova*: *finanční trh, finanční produkty, distributoři finančních produktů, standardy odbornosti, regulace finančního trhu

1 ÚVOD

Odbornost distributorů finančních produktů a služeb lze chápat jako jednu ze základních podmínek k zajištění ochrany spotřebitele na finančních trzích. Každý distributor finančních produktů a služeb by tak měl být vybaven takovými znalostmi a dovednostmi, aby dokázal svému klientovi (spotřebiteli) sdělit všechny informace potřebné ke správnému rozhodnutí o pořízení finančních produktů, vysvětlil mu jednotlivé aspekty nabízených produktů a služeb, a to v přiměřeně širokém kontextu.

2 HLAVNÍ ČÁST PŘÍSPĚVKU

Ochranou spotřebitele na finančních trzích se v posledních letech zabývá nejen Evropská unie, ale i samotná Česká republika. Jedním z výsledků této aktivity na „unijní“ úrovni je přijetí známé směrnice MiFID (Směrnice o trzích s finančními nástroji), která si klade za cíl nejen dokončit proces vytváření jednotného evropského trhu investičních služeb a reagovat na změny a inovace, které se objevily na kapitálovém trhu, ale rovněž zajistit, resp. zvýšit a harmonizovat ochranu investorů v členských státech EU. Tuto směrnici implementovala Česká republika do své legislativy prostřednictvím novely zákona o podnikání na kapitálovém trhu. Směrnicí MiFID a její implementací do právních řádů členských států však úsilí Evropské unie v oblasti ochrany spotřebitele na finančních trzích nekončí. Nejinak je tomu i v České republice. Jedním z hodně diskutovaných témat u nás v této oblasti je v poslední době právě odbornost distributorů finančních produktů.

2.1 Odbornost distributorů finančních produktů a Ministerstvo financí ČR

Současnou situaci v oblasti odbornosti distributorů finančních produktů v České republice nelze považovat za vyhovující. Důvodem je především značná nevyváženost požadavků kladených na znalosti a dovednosti distributorů finančních produktů a služeb v jednotlivých sektorech finančního trhu: požadavky na odbornost distributorů nabízejících některé produkty jsou upraveny legislativou velmi detailně (např. kapitálový trh a distribuce finančních nástrojů), zatímco u jiných finančních produktů zcela nedostatečně (např. distribuce hypoték). Evropský trend v této oblasti je přitom zcela jednoznačný, a sice sjednotit pravidla pro distributory finančních produktů.

Ministerstvo financí ČR, které chápe odbornost distributorů finančních produktů a služeb jako součást jednoho ze základních pilířů fungování systému ochrany spotřebitele na finančním trhu, vnímá tuto situaci jako problematickou a své kroky chce směřovat k narovnání podmínek napříč celým finančním trhem. Jakožto gestor ochrany spotřebitele na finančním trhu chce ministerstvo v budoucnu garantovat minimální požadovanou úroveň znalostí a dovedností distributorů finančních produktů. Znalosti a dovednosti by přitom měly být prokázány nejen v různých oblastech fungování finančního trhu a ekonomiky obecně (mohlo by se jednat o všeobecné ekonomické a právní znalosti a dovednosti související s finančním trhem, znalost podstaty nabízených produktů a schopnost jejich analýzy, znalost sektorové regulace a samoregulace), ale jejich nedílnou součástí by měla být i znalost předpokladů a principů etického jednání. Na konci roku 2007 tak byl ministerstvem předložen k veřejné konzultaci materiál „Standardy odbornosti distributorů produktů na finančním trhu“[1]. Cílem konzultace bylo seznámit veřejnost s prvotním návrhem ministerstva, jak by měl být v budoucích letech nastaven systém požadavků na odbornost distributorů finančních produktů a služeb.

2.2 Standardy odbornosti distributorů finančních produktů a výsledky veřejné konzultace

Konzultační materiál „Standardy odbornosti distributorů produktů na finančním trhu“ byl určen především odborné veřejnosti – České národní bance, finančním institucím a jejich asociacím a sdružením na ochranu spotřebitele. Ministerstvo financí ČR formulovalo v předloženém materiálu celkem 27 otázek, které byly zařazeny na konci každé dílčí kapitoly (především za kapitolou č. 2 „Standardy odbornosti“, která se zabývá odborností na finančním trhu v širším kontextu – vymezuje odbornost distributorů produktů na finančním trhu a uvádí strukturovaný přehled požadavků - standardů odbornosti, které by mohly být obsahem požadavků na distributory jednotlivých finančních produktů; kapitolou č. 3 „Analýza současného stavu regulace zajištění odbornosti“, která analyzuje současný stav požadavků na odbornost na finančním trhu; a kapitolou č. 4 „Implementace standardů odbornosti“, která obsahuje rámcový návrh přístupu k implementaci budoucích zvažovaných standardů). Připomínky bylo možné zasílat do 31. ledna 2008.

Veřejné konzultace se nakonec zúčastnilo 15 subjektů, převážně profesních asociací na českém finančním trhu[2]. Hlavní myšlenky a výstupy veřejné konzultace lze shrnout do následujících bodů:[3]

- Respondenti se obecně shodli na potřebě zabývat se problematikou odbornosti na finančním trhu. Většina účastníků veřejné konzultace se vyjádřila v tom smyslu, že nejvhodnějším způsobem dalšího postupu bude spolupráce na bázi odborné pracovní skupiny, a projevila zájem o aktivní účast na její činnosti.
- Klíčovou pro samotné zahájení úvah o obrysech nového systému zajištění odbornosti na finančním trhu bude diskuze o potřebě nové úpravy vzniku podnikatelských oprávnění a registrace subjektů na finančním trhu (zejména z pohledu regulace vstupu do odvětví pro dosud neregulované subjekty –např. nebankovní poskytovatele úvěrů).
- Rozporuplné názory se objevily v souvislosti s návrhem ministerstva nastavit standardy odbornosti pro všechny typy distributorů finančních služeb, tj. nejen pro samotné finanční zprostředkovatele, ale rovněž i pro řadové zaměstnance finančních institucí, kteří prodávají

[1] Dostupné na http://www.mfcr.cz/cps/rde/xchg/mfcr/xsl/fintrh_verejna _diskuse_36673.html.

[2] Asociace českých pojišťovacích makléřů, Asociace finančních zprostředkovatelů a finančních poradců ČR, Asociace penzijních fondů, Astorie a. s. (finanční poradce), Bankovní institut – vysoká škola, Brzobohatý Brož & Honsa (advokátní kancelář), Česká asociace obchodníků s cennými papíry, Česká asociace pojišťoven, Česká bankovní asociace, Česká národní banka, Finanční arbitr ČR, IMG, a. s. (finanční poradce), Masarykova univerzita (prostřednictvím Institutu pro finanční trh Ekonomicko-správní fakulty), SOS – Sdružení obrany spotřebitelů
a Unie společností finančního zprostředkování a poradenství.

[3] Podrobněji viz Ministerstvo financí ČR: Standardy odbornosti distributorů produktů na finančním trhu : konzultační materiál (http://www.mfcr.cz/cps/rde/xchg/mfcr/xsl/fintrh_ verejna_diskuse_36673.html) a Standardy odbornosti distributorů produktů na finančním trhu : shrnutí výstupů veřejné konzultace (http://www.mfcr.cz/cps/rde/xchg/mfcr/xsl/fitrh_vyh_ver _diskusi_41236.html).

finanční produkty retailové klientele. Odpůrci dodatečné regulace v případě zaměstnanců argumentují dostatečností současných školení, kterými tito zaměstnanci procházejí.

- Názory respondentů se výrazně různí i v případě nového, tzv. produktově-funkčního přístupu k regulaci distribuce finančních produktů. Na rozdíl od současného, sektorového přístupu navrhuje Ministerstvo financí ČR vycházet při regulaci z funkce, kterou ten který finanční produkt plní

- pro zákazníka (např. umožňuje mu zajistit se finančně pro neproduktivní životní období, financovat jeho bytové potřeby). Pro distributory finančních produktů by to znamenalo, že pokud by na trhu chtěli nabízet konkrétní finanční produkt, museli by kromě poznatků týkajících se konkrétního nabízeného finančního produktu disponovat také poznatky a dovednostmi souvisejícími s dalšími finančními produkty patřícími do dané produktové skupiny (tedy skupiny produktů blízké ekonomické povahy, byť např. z jiného sektoru finančního trhu). Ministerstvo financí navrhuje v dokumentu pět produktových skupin: pojištění, investiční produkty, vkladové a spořící produkty, úvěry na bydlení, spotřebitelské úvěry.

  Jednou z často uváděných překážek pro zavedení produktově-funkčního přístupu je složitost jeho implementace do stávajících legislativních podmínek v České republice (současná regulace stanovuje pravidla převážně izolovaně pro jednotlivé sektory). Podle Ministerstva financí ČR by však nový produktově-funkční přístup měl být zejména novým způsobem uvažování při vytváření pravidel a nemusí tak nutně znamenat regulaci formou jednoho společného zákona.

- Ministerstvo financí ČR v materiálu navrhuje stanovit působnost požadavků v podstatě pro celý finanční trh s tím, že na základě určitých kritérií je možné a vhodné uvažovat o vynětí či osvobození vybraných distribučních aktivit z povinnosti tyto požadavky splnit. Standardy odbornosti by měly být rovněž podle ministerstva odstupňovány pro různé kvalifikační stupně (tak jak je tomu dnes na pojistném a kapitálovém trhu v České republice) a pro různé typy distribuce (např. podle toho zda se jedná o distribuci finančních produktů s poradenstvím či bez něj). Účastníci konzultace se shodli na potřebě vytvoření vícestupňového systému požadavků na odbornost na finančním trhu – s tím, že mírnější požadavky by byly stanoveny pro zprostředkování prodeje, přísnější pak pro komplexní finanční poradenství.

- Při návazných konzultacích vedených s profesními asociacemi ze sektoru pojišťovnictví byla potvrzena potřeba stanovení požadavků nejen na prokázání odborných znalostí, ale také praktických dovedností, včetně předpokladů pro etické jednání distributora finančních služeb.

- V rámci veřejné konzultace obdrželo Ministerstvo financí ČR i další připomínky týkající se odbornosti na finančním trhu, které budou předmětem dalších diskuzí. Zmínit lze např. způsoby nabývání odbornosti (dle názoru ministerstva by mělo být možné nabýt odbornost, resp. její nabytí prokázat různými způsoby – složením odborné zkoušky, absolvováním odborného školení či programu, dosažením všeobecného vzdělání, nabytím odborné praxe, příp. dalšími způsoby), volbu vhodných příkladů ze zahraničí, možnosti a funkčnost samoregulačních prvků v této oblasti či potřebu analýzy skutečného stavu odbornosti na finančním trhu.

2.3 Další kroky

V návaznosti na proběhlou první fázi konzultací bude Ministerstvo financí ČR pokračovat v odborné diskuzi na bázi zvláštní pracovní skupiny složené ze zástupců trhu, Ministerstva financí ČR, České národní banky a spotřebitelů. Tato skupina by měla být založena na podzim letošního roku. Cílem vedení dalších odborných diskuzí je rozpracování konkrétních problémů nastíněných ve veřejné konzultaci a nalezení jednotlivých variant jejich nejlepšího řešení.

2.4 Cíle nové regulace

Nová regulace v oblasti odbornosti distributorů finančních produktů by s sebou měla podle ministerstva nejen přinést lepší informovanost spotřebitele a posílit jeho důvěru k finančním

institucím a finančnímu trhu, ale rovněž vytvořit předpoklady pro stabilitu, růst a efektivnost finančních trhů, potažmo pro posílení konkurenční pozice celé české ekonomiky. Zajištění určité minimální úrovně odbornosti distributorů na finančních trzích může mít také pozitivní vliv na kvalitu nabídky finančních produktů, snížení operačních rizik subjektů podnikajících na finančním trhu a vytvořit podmínky pro vyšší produktivitu a flexibilitu lidského kapitálu ve finančním sektoru.

3 ZÁVĚR

Současnou situaci v oblasti odbornosti distributorů finančních produktů v České republice nelze považovat za vyhovující. Důvodem je především značná nevyváženost požadavků kladených na znalosti a dovednosti distributorů finančních produktů a služeb v jednotlivých sektorech finančního trhu: požadavky na odbornost distributorů nabízejících některé produkty jsou upraveny legislativou velmi detailně, zatímco u jiných finančních produktů zcela nedostatečně. Vzhledem k tomu, že Ministerstvo financí ČR chápe odbornost distributorů finančních produktů a služeb jako součást jednoho ze základních pilířů fungování systému ochrany spotřebitele na finančním trhu, usiluje o narovnání podmínek napříč celým finančním trhem. Jakožto gestor ochrany spotřebitele na finančním trhu chce v budoucnu garantovat minimální požadovanou úroveň znalostí a dovedností distributorů finančních produktů.

Na konci roku 2007 byl Ministerstvem financí ČR předložen k veřejné konzultaci materiál „Standardy odbornosti distributorů produktů na finančním trhu“. Cílem konzultace bylo seznámit veřejnost s prvotním návrhem ministerstva, jak by měl být v budoucích letech nastaven systém požadavků na odbornost distributorů finančních produktů a služeb. Pozitivním zjištěním je skutečnost, že se respondenti obecně shodli na potřebě zabývat se problematikou odbornosti na finančním trhu. Ministerstvo financí ČR tak bude dále pokračovat v odborné diskuzi na bázi zvláštní pracovní skupiny složené ze zástupců trhu, Ministerstva financí ČR, České národní banky a spotřebitelů. Přičemž cílem vedení dalších odborných diskuzí je rozpracování konkrétních problémů nastíněných ve veřejné konzultaci a nalezení jednotlivých variant jejich nejlepšího řešení.

POUŽITÁ LITERATURA

[1] MINISTERSTVO FINANCÍ ČR: Shrnutí veřejné konzultace k materiálu Standardy odbornosti distributorů produktů na finančním trhu. *Ministerstvo financí ČR* [on-line]. [cit. 5. srpna 2008]. Dostupné na WWW: <http://www.mfcr.cz:80/cps/rde/xchg/mfcr/xsl/ft_os_standardy_odbornosti.html>.

[2] MINISTERSTVO FINANCÍ ČR: Standardy odbornosti distributorů produktů na finančním trhu : konzultační materiál. *Ministerstvo financí ČR* [on-line]. [cit. 5. srpna 2008]. Dostupné na WWW: <http://www.mfcr.cz/cps/rde/xchg/mfcr/xsl/fintrh_verejna _diskuse_36673.html>.

[3] MINISTERSTVO FINANCÍ ČR: Standardy odbornosti distributorů produktů na finančním trhu : shrnutí výstupů veřejné konzultace. *Ministerstvo financí ČR* [on-line]. [cit. 5. srpna 2008]. Dostupné na WWW: <http://www.mfcr.cz/cps/rde/xchg/mfcr/xsl/ fitrh_vyh_ver_diskusi_41236.html>.

VÝCHODISKÁ A HODNOTENIE VÝSKUMU V OBLASTI VYSOKOŠKOLSKÉHO PROSTREDIA V KONTEXTE KVALITY ĽUDSKÝCH ZDROJOV A KONKURENCIESCHOPNOSTI

PhDr. Daniela PALAŠČÁKOVÁ

Prešovská univerzita v Prešove, Ústav digitálnych komptencií

palascak@unipo.sk

Abstract / Abstrakt

Kvalita vysokoškolského prostredia je významným determinantom tzv. kvalitatívne, resp. znalostne založenej konkurencieschopnosti. Vzdelávanie ako tradičná úloha univerzít je v súvislosti s prechodom k znalostnej ekonomike rozšírená na produkciu nových znalostí, ktoré sa prenášajú do praxe, a tak univerzity sú aktérom priamo zapojeným do inovačných procesov. Prínos štúdie je v tom, že v súvislosti s uvedeným a v rámci dizertačného projektu bol realizovaný výskum v internom a externom segmente vysokoškolského prostredia, ktorého prvé výsledky a hodnotenie sú v príspevku uvedené.

***Keywords / Kľúčové slová*:** *inovácia, internacionalizácia, konkurencieschopnosť, kvalita, kvalifikácia, ľudské zdroje, prax, vysokoškolské prostredie, riadenie, vzdelávanie, výskum, univerzita, zamestnateľnosť,*

1 ÚVOD

Zmeny, ktoré v tomto a nasledujúcom období prebiehajú v ekonomike smerom k znalostne založeným činnostiam zvyšujú nároky na ľudské zdroje, najmä na ich kvalitu. Kvalitatívna stránka ľudských zdrojov pritom vystupuje nielen ako kľúčový výrobný faktor, ale aj ako výstup a výsledok niektorých týchto činností. Ide predovšetkým o vzdelávanie, ktoré je podmienkou zamestnateľnosti počas celého produktívneho života, ktorá je spojená s doplňovaním a prehlbovaním kvalifikácie, resp. s jej zmenou. Vzdelávanie nadobúda celoživotný charakter. **Kvalita ľudských zdrojov býva sledovaná spravidla v štyroch okruhoch**:

1. Kvalifikácia a zručnosti obyvateľstva
2. Účasť na vzdelávaní
3. Výdavky na vzdelávanie
4. Ľudské zdroje pre rozvoj technológií.

V uvádzaných súvislostiach je predmetom našej pozornosti kvalita vzdelávania, ktorá je odrazom a prejavom schopnosti edukačného prostredia vytvoriť požadované podmienky, ponúkať kvalitné vzdelávacie programy a prepojiť výučbu s výskumom a praxou. Na druhej strane je nevyhnutnou podmienkou existencia motivačného prostredia, aby rozvoj kvalifikácie každého jednotlivca v spoločnosti bol výslednicou nielen jeho schopnosti, ale aj ochoty reagovať na zmeny na trhu práce, osvojovať si nové zručnosti adekvátne požiadavkám znalostne založenej spoločnosti.

Ďalším metodickým a obsahovým východiskom spracovania témy je sústredenie pozornosti na **terciárne vzdelávanie a jeho kvalitu**, pričom vychádzame zo štruktúry medzinárodnej klasifikácie ISCED 97.

Predkladaný príspevok je súčasťou dizertačného projektu, ktorého jadrom je tvorba systemu riadenia kvality vysokoškolského prostredia z hľadiska konkurencieschopnosti ekonomiky a je koncipovaný na pozadí zámerov Európskej únie obsiahnutých v Lisabonskej stratégii a konkretizovaný v projekte Európskeho vzdelávacieho priestoru a Európskeho výskumného priestoru. Súčasťou riešenia dizertačnej práce je výskum v zmysle témy a cieľa práce a časť jeho prvých výsledkov je spracovaná v predkladanej štúdii. V uvádzanom kontexte je cieľom tohto príspevku prezentácia obsahových východísk dizertačného projektu ako základu pre zostavenie a realizáciu

výskumu a jeho hodnotenie na základe vybraných časti pomerne rozsiahleho dotazníkového zisťovania v externom a internom segmente vysokoškolského prostredia.

2 TERCIÁRNE VZDELÁVANIE, JEHO INTERNACIONALIZÁCIA, KVALITA A NOVÁ ÚLOHA UNIVERZÍT

Pripomeňme, že kvalifikované ľudské zdroje majú nezastupiteľný význam v procese vzniku a transferu znalostí, ktoré vnímame ako predpoklad dlhodobo udržateľného ekonomického rozvoja. Súbor aktivít spojený s vedou a výskumom je determinovaný počtom a štruktúrou špičkovo vzdelaných odborníkov, ktorí majú požadované kompetencie z hľadiska poznania a rozvoja svetových trendov v jednotlivých vedných odboroch, ďalej z hľadiska zavádzania nových technológií, rastu konkurencieschopnosti ekonomiky a pri rozhodovaní o alokácii investičných zdrojov.

Globalizácia ovplyvňuje tak, ako všetky sektory v ekonomike, aj terciárne vzdelávanie. Najmä v ostatných 10. rokoch sa internacionalizácia terciárneho vzdelávania výrazne prehlbila a to tak z hľadiska medzinárodnej spolupráce medzi inštitúciami, ako aj z hľadiska vzájomnej konkurencie pri ziskavaní študentov, pedagógov i výskumných grantov. Rozhodujúcim faktorom je tu technický pokrok, ktorý znížil finančnú a časovú náročnosť procesu získavania informácií, zrýchlil prekonávanie geografických vzdialeností a inicioval vznik nových foriem vzdelávania (e-learning). Prirodzeným faktorom, ktorý dynamizuje internacionalizáciu vzdelávania je ambícia študentov i akademických pracovníkov získať medzinárodné skúsenosti, snaha získať kvalitné vzdelanie, a k tomu v materskej krajine nie je dostatok príležitostí.

V EÚ je výrazná angažovanosť v harmonizácii národných systémov terciárneho vzdelávania od roku 1998 v Sorbonskej deklarácii, jej konkretizácii v Boloňskej deklarácii, v ktorej 29 európskych krajín potvrdilo svoj záujem posilniť medzinárodnú konkurencieschopnosť európskeho systému terciárneho vzdelávania. Prostredníctvom Boloňského procesu má byť do roku 2010 vytvorený spoločný priestor terciárneho vzdelávania, ktorého jadrom je vysoká kompatiblita národných systémov pri rešpektovaní ich autonómnosti a rozmanitosti. Významnými medzníkmi v tomto úsilí sú stretnutia na úrovni príslušných ministrov v Prahe 2001, v Berlíne 2003, kde za dva piliere znalostnej spoločnosti boli označené: **európsky priestor terciárneho vzdelávania** a **európsky výskumný priestor**. Gergenské komuniké v r. 2005 mohlo konštatovať, že v podstate všetky krajiny urobili opatrenia pre systém zabezpečenia kvality s požiadavkou, aby boli viac do tohto procesu zahrnutí študenti s podporou a povzdbudením vysokých škôl na pokračovaní v systematickom zavádzaní interných mechanizmov v priamej korelácii s externým zabezpečením kvality. V Londýne v r. 2007 bola potom prijatá stratégia zameraná na uvedenie európskeho terciárneho vzdelávania do globálneho kontextu, pričom počet signatárskych krajín vzrástol na 46. Za pozornosť stojí prijatie spoločných štandardov a smernice pre zabezpečenie kvality EHEA podľa návrhu ENQA (European Network for Quality Assurance) a záväzok zo strany účastníckych krajín zaviesť na národnej úrovni model vzájomného hodnotenia systému zabezpečovania kvality akreditačných agentúr a orgánov a rozšíriť spoluprácu tak, aby sa urýchlilo a rozšírilo vzájomné uznávanie rozhodnutia akreditácie alebo zabezpečenia kvality.

Z hľadiska inštitucionálneho a systémového treba ešte uviesť európsku sieť ENQA (European Network for Quality Assurance in Higher Educiation), v dokumentoch ktorej sú zahrnuté podmienky pre komplexný system vonkajšieho hodnotenia kvality a zoskupenie CEEN (Central and Eastern European Network of Quality Assurance Agencies in Higher Education), ktoré vzniklo vo Viedni v roku 2002.

Ak napr. vychádzame z materiálu Európske štandardy pre vnútorné zabezpečovanie kvality, ktoré sú vyjadrené v siedmich odporúčaniach (podľa ENQA)
a premietneme to do praxe, potom hodnotenie aktuálnej situácie na slovenských vysokých školách sa dá zhrnúť nasledovne:

1. Ucelený inštitucionálny systém s formálnym štatútom a stálym orgánom pre nepretržité rozvíjanie vnútornej kvality a pre jej strategickú podporu ešte nie je dostatočne rozvinuté. Požadovaný priestor nemá zabezpečovanie kvalifikácie, kompetencií a skutočného pedagogického pôsobenia a výkonu akademických pracovníkov v oblasti kvality. Hodnotenie výučby študentami,

ktoré je azda najrozšírenejšou a najčastejšou aktivitou v procese interného zabezpečovania kvality, sa stretáva s viacerými problémami na strane študentov i učiteľov. Na druhej strane podnetné skúsenosti z funkčných systémov v tejto oblasti sú napr. z Technickej univerzity v Košiciach, Ekonomickej univerzity v Bratislave, Žilinskej univerzity v Žiline.

2. Na niektorých vysokých škôl je hodnotenie kvality zamerané len na študentské hodnotenie kvality výučby. Školy si spravidla používajú vlastné dotazníky, príp. elektronické ankety, záujem zo strany študentov i vyučujúcich je striedavý, podobne i spôsob hodnotenia a využívania výsledkov tohto hodnotenia. Je žiadúce viac doceniť túto formu, ktorá má vo vzťahu ku kvalite výučby dôležité postavenie, pretože študenti môžu poskytnúť bezprostredné informácie, ktorú slúžia akademickým pracovníkom ako spätná väzba. Tu možno odporúčiť do pozornosti závery evalvácie Európskej asociácie univerzít na slovenských vysokých školách.

3. Aktuálnou je požiadavka presadzovať adekvátny systém zabezpečovania kvality a to aj podporou rozvíjania internej kvality v inštitúciách, dosahovať primeranú rovnováhu medzi implementáciou požadovaných nástrojov pre zabezpečenie kvality a venovať priestor kreativite vo výskume a vzdelávaní, rovnako podporiť a rozvíjať výskum v oblasti zabezpečovania kvality.

Pripomeňme v tejto súvislosti, že v oblasti modernizácie systému terciárneho vzdelávania sa Európska komisia zameriava na tieto oblasti:

- **Kurikulárna reforma**: system troch stupňov vzdelávania, učenie založené na kompetenciách, flexibilné vzdelávacie postupy, uznávanie dokladov, mobilita.
- **Reforma riadenia**: autonómia univerzít, strategické partnerstvo, zapojenie podnikov, zabezpečenie kvality.
- **Reforma financovania**: diverzifikácia zdrojov príjmov univerzít viac zodpovedajúca výsledkom univerzít, podpora spravodlivosti, prístup a efektivita, zahrnutie možnej úlohy školného, grantov a pôžičiek.

Modernizácia terciárneho vzdelávania sa realizuje prostredníctvom tzv. otvorenej metódy koordinácie, v rámci čoho právomoci zostávajú úplne v kompetencii národných vlád.

Kvalita terciárneho vzdelávania je významná nielen ako faktor konkurencieschopnosti, najmä z hľadiska disponovania so vzdelanou pracovnou silou a tým záujmu zahraničných investorov investovať do odborov s vysokou pridanou hodnotou, ale posilňuje pozíciu danej krajiny ako aktéra na trhu terciárneho vzdelávania z hľadiska záujmu zahraničných študentov a finančného prínosu zo školného a ďalších poplatkov. **Samotné hodnotenie kvality, resp. tvorba systému riadenia kvality v tejto oblasti je veľmi náročná a to tak z hľadiska definovania vhodných indikátorov, ale i preto, že terciárne vzdelávanie je zabezpečované značným počtom inštitúcií, ktorých kvalita je rôznorodá nielen medzi študijnými odbormi/študijnými programami, ale i v ich rámci.**

Kvalita vzdelávania môže byť hodnotená aj nepriamo, prostredníctvom faktorov, o ktorých sa predpokladá, že kvalitu vzdelávania ovplyvňujú. Príkladom sú take ukazovatele ako počet študentov v prepočte na pedagogického pracovníka, vybavenosť inštitúcií informačnou a komunikačnou technikou, výška výdavkov na vzdelávanie a pod. Podobne nepriamou metódou je vyhodnocovanie ukazovateľov, ktoré monitorujú uplatnenie absolventov na trhu práce, vyhodnocovanie miery ich nezamestnanosti. Cenné informácie možno získať zisťovaním názorov na kvalitu vzdelávania pomocou dotazníkov u vymedzenej skupiny osôb, napr. u samotných absolventov alebo ich zamestnávateľov. Za pozornosť stojí v tomto kontexte aktivita Medzinárodného inštitútu pre rozvoj manažmentu – IMD, ktorý vydáva Medzinárodnú ročenku konkurencieschopnosti a kvalitu vysokoškolského vzdelávania v nej vyhodnocuje na základe dotazníkového zisťovania za účasti 4000 respondentov, ktorí sú reprezentatívnymi zástupcami z cca 60 hodnotených krajín. Uvedená metodika bola inšpiráciou pre východiská a prístupy výskumnej časti nášho dizertačného projektu.

Rovnako dôležitým koncepčným poňatím problematiky je akceptácia tzv. širšieho významu inštitúcií vyššieho vzdelania, ktoré popri **tradičnej úlohe univerzít**, ktorou je vzdelávacia funkcia, definuje aj rozvoj výskumných aktivít až ku komerčnej aplikácii ich výsledkov v podnikaní, či už vlastným alebo v spolupráci s podnikovým sektorom.[1] Požiadavky spojené s prechodom k znalostnej ekonomike smerujú na konkretizáciu prínosov univerzitného sektoru pre technickú zmenu, inovácie a tým aj dlhodobú ekonomickú výkonnosť. K väzbám medzi univerzitami a podnikmi sa pripája ich

[1]Pozri KADEŘÁBKOVÁ, A. BENEŠ, M. *Význam znalostního sektoru pro konkurenceschopnost*. Praha: CES VŠEM, Working Paper No 9/2007

špecifická regionálna dimenzia, označovaná aj ako tzv. **tretia úloha univerzít**,[2] v rámci čoho sú univerzity určitým sprostredkovateľom medzi spádovou oblasťou a okolím univerzity a súčasne centrom vzdelanosti a spoločenského diania. Univerzity majú nezastupiteľné miesto v regionálnom rozvoji, osobitne významné je ich zapojenie do regionálnych inovačných systémov, tie najlepšie, ktoré majú byť označené ako výskumné, by sa mali presadiť na celoštátnej, resp. medzinárodnej úrovni. Pre úplnosť dodajme, že **vízia konkurencieschopného, vysoko diverzifikovaného systému vysokého školstva je založená na plnení troch základných funkcií vysokých škôl[3]:**

1. V oblasti **vzdelávania** systém rozvíja a úplne využíva potenciál jednotlivcov, pripravuje mladých ľudí na vstup na trh práce a dlhodobo zabezpečuje ich zamestnateľnosť, zabezpečuje vzdelávanie aktívnych občanov usilujúcich o budovanie demokratickej spoločnosti, podporuje absolventov na ich ceste za ďalším vzdelaním a celoživotným učením a ďalej rozvíja znalosti v širokom okruhu odborov.

2. V oblasti **výskumu a vývoja** vysoké školy vytvárajú vhodné podmienky pre rozvoj výskumu a vývoja na špičkovej úrovni, rozširujú výsledky výskumu a vývoja alebo ich aplikujú v praxi ako významný zdroj inovácií.

3. Vysoké školy **spolupracujú s podnikateľským sektorom** (podniky, zamestnávatelia a ďalší klienti), prispievajú k zakladaniu inovačných a technologických partnerských vzťahov a pôsobeniu v rozvoji **regiónu**, v ktorom pôsobia.

3 VYBRANÉ VÝSLEDKY A PRIEBEŽNÉ HODNOTENIE VÝSKUMU

Hodnotenie kvality všetkých činností vysokej školy je témou, ktorej je v súčasnej dobe venovaná pozornosť vo všetkých európskych krajinách. Dôležitosť tejto problematiky spájame v európskom kontexte predovšetkým s **Bolonským procesom**, ktorý stanovil hodnotenie a zisťovanie kvality vysokých škôl ako svoju významnú prioritu. Za nevyhnutný predpoklad sústavného zlepšovania vzdelávacej a výskumnej činnosti považujeme existenciu interných a externých mechanizmov hodnotenia a sledovania kvality.

Cieľom tejto časti je odprezentovať **vybrané výsledky a priebežné hodnotenie** výskumnej časti dizertačného projektu a poukázať na dôležité zistenia vyplývajúce z dotazníkového prieskumu vo vzťahu k vytváraniu vnútorných mechanizmov na sledovanie kvality vysokoškolského prostredia (VŠP), ktoré je významným determinantom tzv. kvalitatívne, resp. znalostne založenej konkurencieschopnosti. **Cieľom bolo získať súhrnné spetnoväzbové informácie o hodnotení priebehu štúdia na vybraných univerzitách v Prešovskom, Košickom, Banskobystrickom, Nitrianskom a pre porovnanie v častiach A1 a A2 aj v Trenčianskom samosprávnych krajoch, jak zo strany študentov a akademickej obce, tak i z úrovne podnikateľského prostredia (zamestnávateľov a zamestnancov) s pohľadu ich uplatnenia sa na trhu práce.** Dotazník bol zostavený tak, aby zodpovedal nosným dokumentom a procesom v oblasti VŠP na pozadí požiadavky kvality ľudských zdrojov a konkurencieschopnosti.

3.1 Poňatie VŠP a determinanty jeho konkurencieschopnosti

Slovensko sa v rebríčkoch konkurencieschopnosti nachádza na rôznych pozíciách v hornej polovici hodnotených krajín. V súčasnosti len vo World Competitiveness Index zakončuje Slovensko druhú tretinu krajín, keďže je štyridsiate zo 60 najvýznamnejších krajín či regiónov sveta. Pri bežnom pohľade sa zdá byť zaujímavé, že pri toľko vyzdvihovanej (a aj v zahraničí vnímanej) proreformnosti hospodárskej politiky Slovenska sa jeho pozícia v rebríčkoch konkurencieschopnosti

[2] Tamže

[3] Porovnaj napr. – materiály sekretariátu OECD alebo Dlhodobý zámer rozvoja vysokého školstva v ČR na roky 2006 - 2010

zmenila len mierne.[4] Pomerne často sa ozývajú hlasy o tom, že na Slovensku je priveľa vysokých škôl, avšak ani jedna sa neumiestňuje na významnejších postoch vo svetovom rebríčku kvality.

Ak akceptujeme požiadavku komplexnosti a systematickosti pri analýze témy, potom jej prvým krokok je vymedzenie prostredia, ktoré je predmetom našej pozornosti a jeho charakteristiky. Ide nám teda **o vymedzenie pojmu vysokoškolské prostredie (VŠP)** a jeho hlavné zložky, čo je východiskom výskumnej časti dizertačného projektu a následne identifikáciu jeho determinantov z hľadiska konkurencieschopnosti.

VŠP predstavuje systém vzťahov, ktorý zahrnuje vzájomné vzťahy makro- a mikroprostredia, vzájomné vzťahy medzi vysokými školami, medzi vysokými školami a verejnosťou, v rámci ktorých dochádza k realizácii jednotlivých záujmov pri napĺňaní stratégie v oblasti vysokoškolského vzdelávania, výskumu a vývoja a vzťahov s externým prostredím (verejnosť, regionálne/samosprávne inštitúcie a podnikateľské prostredie). VŠP je ovplyvňované a determinované vonkajšími vplyvmi/faktormi a inštitucionálnou kvalitou, čo je bezprostredným okolím, v rámci ktorého vysoké školy fungujú. Tým sú totiž určené základné parametre na plnenie poslania vysokých škôl, financovania ich činnosti, uplatňovania a zdokonaľovania foriem a metód manažérskej práce, rozvoja motivácie svojich zamestnancov a príprava vysokoškolsky vzdelaných ľudí pre trh práce. Za determinanty konkurencieschopnosti VŠP považujeme makroekonomickú výkonnosť a stabilitu,

Ďalšia analýza, formulácia hypotéz a ich testovanie je predmetom pozornosti dizertačnej práce.

3.2 Samotné hodnotenie dotazníkového zisťovania

Postup pri hodnotení dotaznikového zisťovania spočíval vo výbere 5. indikátorov, ktoré súvisia s kvalitou vzdelávania a výskumu na jednotlivých vysokých školách vo vybraných krajoch Slovenska a v niektorých otázkach v priradení konkrétneho počtu bodov jednotlivým indikátorom. V rámci výskumu bolo využité štatistické zisťovanie prostredníctvom dotazníka. Štruktúra dotazníka predstavovala „štandardnú reakciu“ na stále sa meniaci svet vysokoškolského štúdia, ale i na podnety a pripomienky. Invariantné jadro dotazníka predstavuje výhodu a možnosť získať predstavu o vývoji štandardných ukazovateľov v čase. K zberu dát poslúžil anonymne koncipovaný dotazník, ktorý mal výhradne printovú podobu. Nebola kombinovaná možnosť, t.j. vyplniť „on-line“ dotazník. Na základe predchádzajúcich skúseností z výskumov, ktoré boli realizované, vyplňovanie „on-line“ dotazníkov znížovalo ich návratnosť. Dotazník bol konštruovaný ako sada uzavretých formalizovaných otázok s niekoľko málo otázkami otvorenými.

V prvom kroku tvorby dotazníka boli zvolené oblasti, ktoré by mali byť predmetom výskumu, ako aj naformulované otázky dotazníka. V druhom kroku boli jednotlivé oblasti a otázky analyzovné. Pracovná verzia internej a externej časti dotazníka bola odkonzultovaná so skupinou nezávislých členov z interného a externého vysokoškolského prostredia, ktorí sa k dotazníku vyjadrili, čím bol zabezpečený aj pohľad cieľových skupín. Po zapracovaní prípomienok bola vypracovaná finálna verzia dotazníka, ktorá bola distribuovaná cieľovým skupinám prostredníctvom študentských servisných centier univerzít, študijných oddelení jednotlivých fakúlt a klubov pôdnikateľov vo vybraných krajoch Slovenska.

Výskum bol uskutočnený v dvoch segmentoch vysokoškolského prostredia: **internom a externom.**

Vysokoškolské prostredie interné pozostávalo z dvoch časti:

1. časť A1 predstavovala – Dotazník pre študentov – budúcich absolventov
2. časť A2 predstavovala – Dotazník pre akademickú obec (učiteľov, ostatných zamestnancov)

Vysokoškolské prostredie externé pozostávalo taktiež z dvoch častí:

1. časť B1 predstavovala – Dotazník pre zamestnávateľov
2. časť B2 predstavovala – Dotazník pre zamestnancov

[4] *VÝKONNOSŤ A KONKURENCIESCHOPNOSŤ SLOVENSKA V INTEGROVANEJ EURÓPE OTÁZKY, MÝTY, ODPOVEDE.* Editor: Karol Morvay. Bratislava, 2005. ISBN: 80-89177-06-9.

V internej časti dotazníka bol výber tvorený, ako prostý náhodný (pravdepodobnostný) výber, reprezentatívnosť bola zabezpečená prostredníctvom náhody. V externej časti dotazníka ako najvhodnejšia metóda bola zvolená metóda výberu na základe dostupnosti so znáhodnením v následnom kroku. V niektorých otázkach bolo potrebné priradiť uvedeným charakteristikám príslušný počet bodov z hľadiska významu a osobného hodnotenia/skúsenosti (1-najnižší počet bodov, 5-najvyšší počet bodov). Ked nie je uvedené inak, všetky prezentované hodnoty sú uvádzané v percentách.

Celkovo bolo distribuovaných 1000 dotazníkov s predpokladanou 50% návratnosťou. Po ich zhodnotení, vecnej a logickej kontrole, celkovo sa nám podarilo zhromaždiť 653 úplne vyplnených dotazníkov, čo predstavuje 65% návratnosť z plánovaného počtu 1000 dotazníkov.

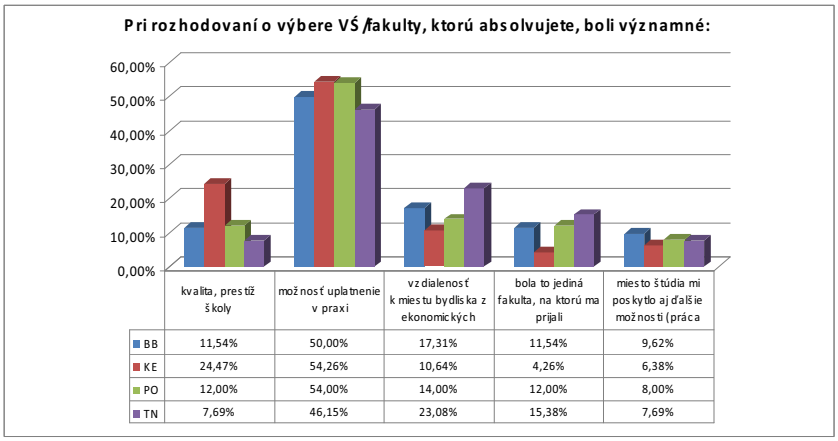
Priestorová štruktúra výberu bola ovplyvnená sídlom univerzity a zastúpených podnikov vo vzorke podľa právnej formy (zamestnávatelia a zamestnanci) sídliacich v okresoch Prešovského, Košického, Banskobystrického, Nitrianského samosprávnych krajov a pre porovnanie výsledkov v častiach A1 a A2 aj v Trenčianskom samosprávnom kraji. Dôvodom sú ciele dizertačnej práce a výskumu a síce vybrané regionálne implikácie problematiky z hľadiska konkurencieschopnosti krajov.

Kompletné vyhodnotenie dotazníkov vo forme tabuliek a grafov bude uvedené v dizertačnej práci.

Z časti A1 Dotazník pre študentov – budúcich absolventov

Na Slovensku dennou a externou formou štúdia študuje takmer 200 tis. študentov.
Ambíciou reprezentatívneho prieskumu medzi študentmi – budúcimi absolventmi vybraných vysokých škôl Prešovského, Košického, Banskobystrického, a Trenčianského samosprávnych krajov v časti A1 bolo zistiť spokojnosť študentov s jednotlivými aspektmi štúdia na svojej škole, v rámci reformy vysokých škôl v SR (Bolonský proces), vo vzťahu ku kvalite poskytovaného štúdia, to znamená čo im počas štúdia najviac prekážalo, čo by zmenili, keby k tomu mali potrebné právomoci a pod. a ako posudzujú svoje budúce šance na získanie miesta na trhu pracovnej sily z hľadiska úrovne dosiahnutého vzdelania. Do prieskumu sa zapojilo 291 študentov prvého a vyšších ročníkov, ktorých dotazníky boli platne vyplnené.

Napríklad, ak si študenti vyberali súčasnú školu, brali do úvahy množstvo rôznych kritérií. Respondenti v dotazníku hodnotili celkovo 5 rozličných dôvodov výberu vysokej školy. Obrázok 1 znázorňuje rozdelenie študentov v jednotlivých krajoch do piatich kategórií na základe odpovedí.



	kvalita, prestíž školy	možnosť uplatnenie v praxi	vzdialenosť k miestu bydliska z ekonomických	bola to jediná fakulta, na ktorú ma prijali	miesto štúdia mi poskytlo aj ďalšie možnosti (práca
BB	11,54%	50,00%	17,31%	11,54%	9,62%
KE	24,47%	54,26%	10,64%	4,26%	6,38%
PO	12,00%	54,00%	14,00%	12,00%	8,00%
TN	7,69%	46,15%	23,08%	15,38%	7,69%

Obrázok 1 Pri rozhodovaní o výbere VŠ/fakulty, ktorú absolvujete, boli významné

Zdroj: vlastné spracovanie

Vo všetkých štyroch krajoch sa najvyššie percento odpovedí nachádzalo v segmente možnosti uplatnenia v praxi. Hlavným dôvodom pri výbere školy pre každého študenta bola **možnosť**

uplatnenia v praxi po vyštudovaní. Na kvalite štúdia a prestíži školy im záležalo až v druhom rade. Hoci kvalita školy je často zvažovaná, nie je však pre všetkých rozhodujúcim kritériom. Dôležitým dôvodmi boli napríklad aj vzdialenosť k miestu bydliska z ekonomických dôvodov, alebo to bola jediná škola, na ktorú ich prijali. **Dopyt po kvalite vysokej školy nie je zo strany študentov veľmi zreteľný a jednoznačný.Vysoké školy tak nie sú pod tlakom svojich študentov, aby sa usilovali ponúkať vždy tú najvyššiu kvalitu vzdelávania.**

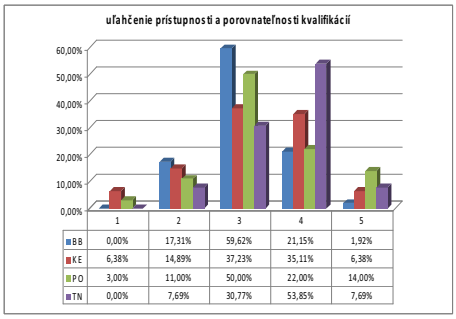
Ostatné časti dotazníka potvrdili, že stále existujú na Slovensku fakulty, ktoré menej dbajú na kvalitu vzdelávacej a výskumnej činnosti a uprednostňujú kvantitu. Kvantitu stále výrazne preferuje aj spôsob rozdeľovania verejných zdrojov vo vysokom školstve, aj keď tu nastáva pomaly a postupne zmena smerom k podpore kvality. Dôsledkom napr. je, že viaceré vysoké školy enormne zvýšili počet študentov študujúcich v internej, ale najmä externej forme.

Pri zisťovaní konkrétnych opatrení v rámci reformy vysokého školstva v SR študenti hodnotili ich význam následovne:

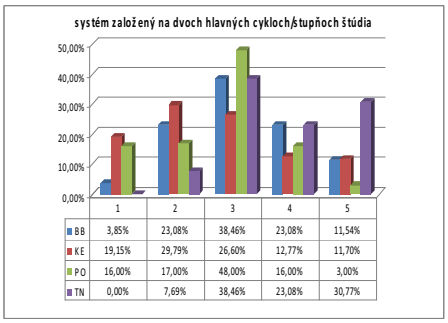
Výsledky odpovedí študentov na uvedenú otázku znázorňujú obrázky2, 3, 4, 5, 6.

V rámci reformy vysokých škôl v SR (Bolonský proces) boli prijaté konkrétne opatrenia. Ako by ste hodnotili ich význam? Priraďte uvedeným opatreniam príslušný počet bodov z hľadiska významu a Vášho hodnotenia/skúsenosti.

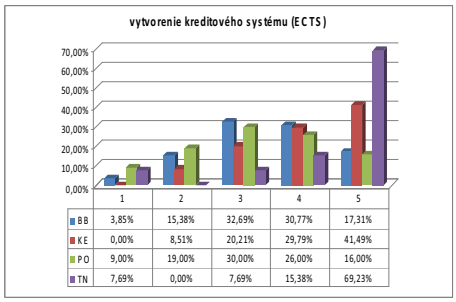
1-najnižší počet bodov, 5-najvyšší počet bodov



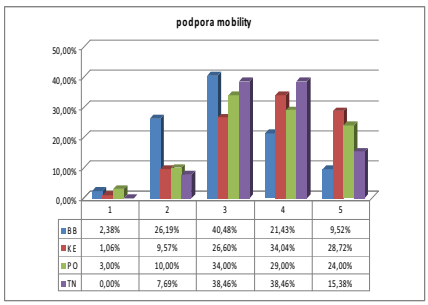
Obrázok 2 Uľahčenie prístupnosti a porovnateľnosti kvalifikácií
Zdroj: vlastné spracovanie



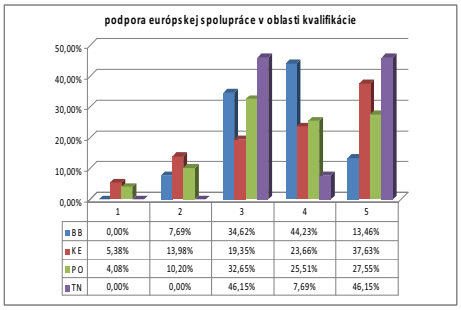
Obrázok 3 Systém založený na dvoch hlavných stupňoch štúdia
Zdroj: vlastné spracovanie



Obrázok 4 Vytvorenie kreditového systému (ECTS)
Zdroj: vlastné spracovanie



Obrázok 5 Podpora mobility
Zdroj: vlastné spracovanie

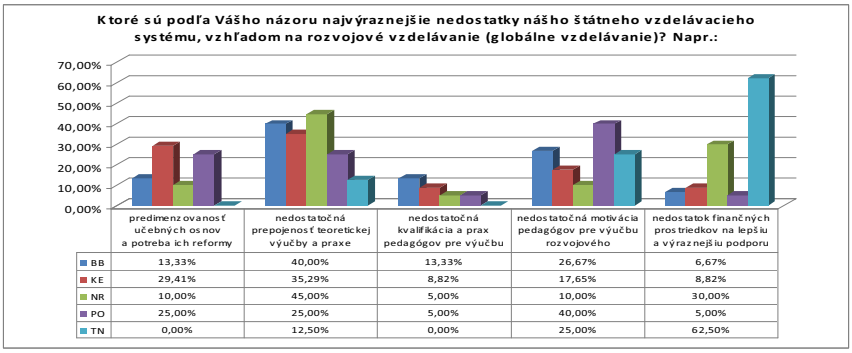


Obrázok 6 Podpora európskej spolupráce v oblasti kvalifikácie
Zdroj: vlastné spracovanie

Pri zisťovaní vplyvu faktorov na rozdiely v názoroch respondentov došlo k potvrdeniu, že študenti vysoko oceňujú podporu európskej spolupráce v oblasti kvalifikácie, vytvorenie kreditového systému (ECTS), v neposlednom rade aj podporu mobility a systém založený na dvoch stupňoch štúdia.

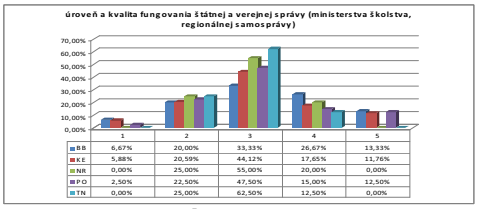
Časť A2 Dotazník pre akademickú obec (učiteľov, ostatných zamestnancov)

Spomedzi oslovených členov akademickej obce (učiteľov a ostatných zamestnancov) väčšina prejavila najväčšiu nespokojnosť s nedostatočnou prepojenosťou teoretickej výučby s praxou a nedostatočnou motiváciou pedagógov pre výučbu rozvojového vzdelávania.

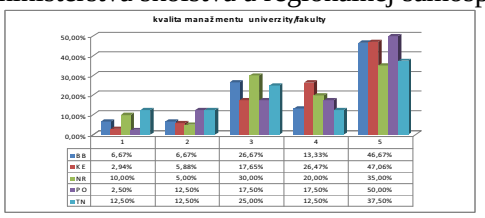


Obrázok 7 Ktoré sú podľa Vášho názoru najvýraznejšie nedostatky nášho štátneho vzdelávacieho systému, vzhľadom na rozvojové vzdelávanie (globálne vzdelávanie)?
Zdroj: vlastné spracovanie

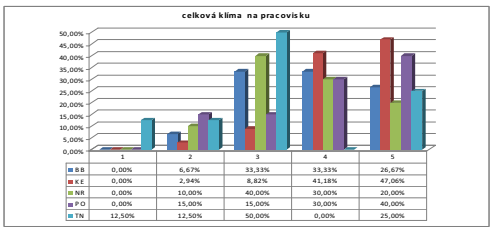
Na otázku: ***Ako hodnotíte význam inštitucionálnej kvality vo vzťahu k úrovni a kvalite fungovania vysokých škôl? 1-najnižší počet bodov, 5-najvyšší počet bodov, podľa uvedených oblastí,*** väčšina odpovedala, že pre zdravé a úspešné vysokoškolské prostredie je nevyhnutná celková klíma na pracovisku, na druhom mieste kvalita manažmentu univerzity/fakulty a v nemalej miere aj úroveň a kvalita fungovania štátnej a verejnej správy (ministerstva školstva a regionálnej samosprávy).



Obrázok 8 Úroveň a kvalita fungovia štátnej a verejne správy
Zdroj: vlastné spracovanie



Obrázok 9 Kvalita manažmentu univerzity
Zdroj: vlastné spracovanie

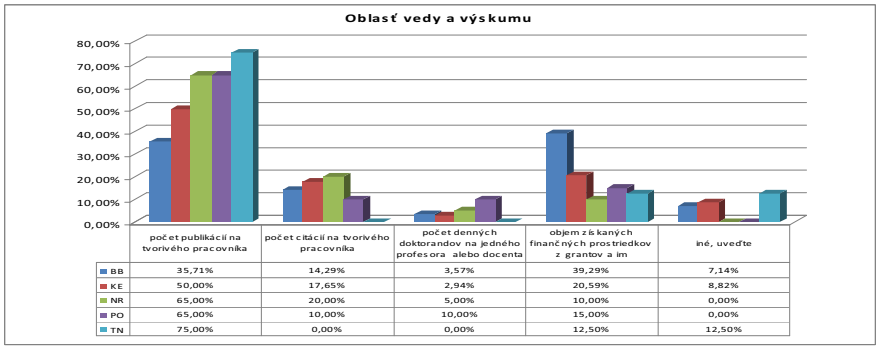


Obrázok 10 Celková klíma na pracovisku

Zdroj: vlastné spracovanie

Pre indikátory, ktoré najviac vystihujú kvalitatívne parameter VŠ/fakulty boli stanovené po dve odpovede z časti: a) Oblasť vedy a výskumu a časti b) Oblasť štúdia a vzdelávania.

Najväčšiu dôležitosť členovia akademickej obce pripisujú počtu publikácií na tvorivého pracovníka, na druhom mieste objemu získaných finančných prostriedkov z grantov a im podobných projektov/programov. Najnižšiu dôležitosť pripisujú počtu denných doktorandov na jedného profesora alebo docenta.



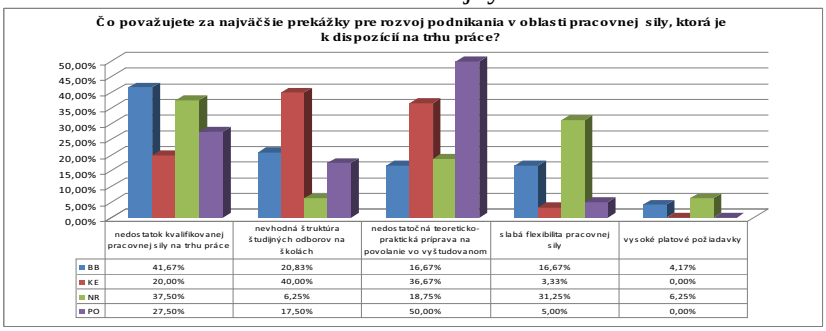
Obrázok 11 Ktoré indikátory najviac vystihujú kvalitatívne parametre VŠ/fakulty? Označte celkom najviac po dve odpovede z časti a) aj b)

Zdroj: vlastné spracovanie

V oblasti štúdia a vzdelávania pripisovali význam počtu študentov na jedného učiteľa a pomeru počtu profesorov a docentov vo vzťahu ku všetkým učiteľom.

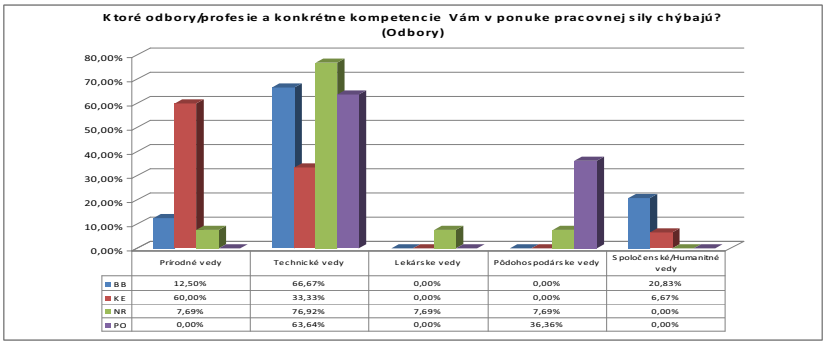
Časť B1 Dotazník pre zamestnávateľov

Z odpovedí zamestnávateľov/podnikateľov vyvodzujeme záver, že najväčšiu nespokojnosť vyjadrili s nedostatočnou teoreticko-praktickou prípravou na povolanie vo vyštudovanom študijnom odbore na školách, na druhom mieste to bol nedostatok kvalifikovanej pracovnej sily na trhu práce a na treťom mieste nevhodná štruktúra študijných odborov na školách.



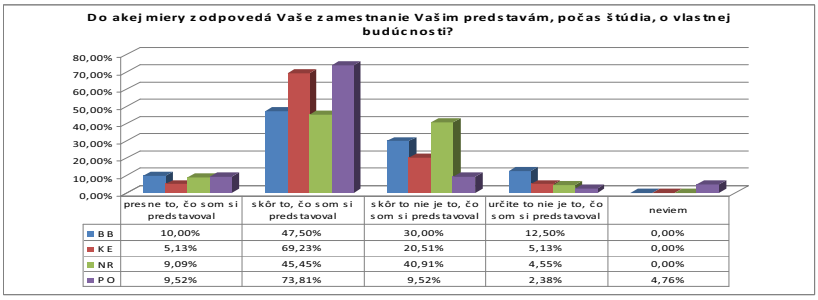
Obrázok 12 Ktoré indikátory najviac vystihujú kvalitatívne parametre VŠ/fakulty? Označte celkom najviac po dve odpovede z časti a) aj b):

Zdroj: vlastné spracovanie

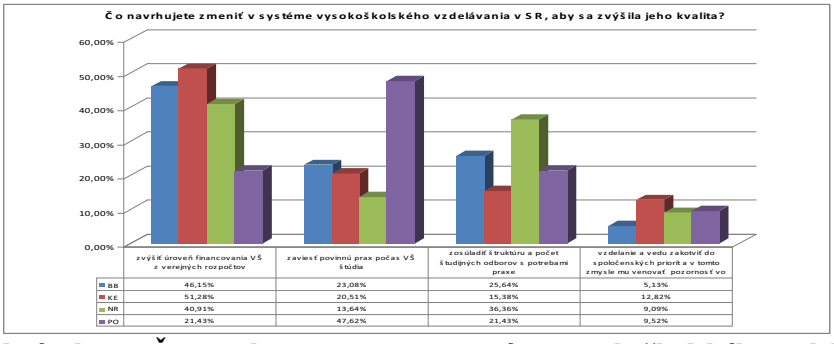


Obrázok 13 Ktoré odbory/profesie a konkrétne kompetencie Vám v ponuke pracovnej sily chýbajú? Odbory. (označte najviac po dve možnosti)
Zdroj: vlastné spracovanie

<u>Časť B2</u> <u>Dotazník pre zamestnancov</u>



Obrázok 14 Do akej miery zodpovedá Vaše zamestnanie Vašim predstavám, počas štúdia, o vlastnej budúcnosti?
Zdroj: vlastné spracovanie



Obrázok 15 Čo navrhujete zmeniť v systéme vysokoškolského vzdelávania v SR, aby sa zvýšila jeho kvalita? (označte najviac dve oblasti)
Zdroj: vlastné spracovanie

Domnievame sa, že pri výskume nešlo o nájdenie absolútne presných odpovedí, ale skôr o hľadanie hlavných tendencií a vzťahov, charakteristických rysov a identifikáciu problémových miest týkajúcich sa kvality a konkurencieschopnosti vysokoškolského prostredia. Z uvedeného hľadiska považujeme cieľ dotazníkového zisťovania za splnený.

4 NAMIESTO ZÁVERU

Akékoľvek hodnotenie v sebe skrýva nebezpečenstvo vytvárania poradia a zatrieďovania vysokých škôl. Na druhej strane však vytvorenie určitého modelu (v našom ponímaní modelu systému manažérstva kvality) však môže stimulovať niektoré nedocenené alebo zanedbané aktivity vysokých škôl a tým zvýšiť jej spoločenský prínos, skvalitniť výučbu a zvýšiť ekonomickú efektívnosť. Dlhoročné skúsenosti so zavádzaním amerického modelu M. BALDRIGEA a

Európskeho modelu výnimočnosti opäť potvrdzujú, že už iba snaha model vybudovať a zaviesť zvyšuje povedomie významu manažérstva kvality, vnáša do niektorých činností poriadok a zlepšuje imidž vysokej školy. V tomto kontexte odporúčame aj dokument Sekretariátu Centre for Education Research and Innovation OECD, ktorý spracoval scenáre budúcnosti terciárneho vzdelávania – ako podklad k diskusii a priestor pre jeho dotváranie zo strany vzdelávacích inštitúcií.

POUŽITÁ LITERATÚRA

[1] IMD: World Competitiveness Yearbook: . Lausanne, IMD 2004, 2007

[2] KADEŘÁBKOVÁ, A. a kol. *Ročenka konkurenceschopnosti České republiky 2006 – 2007*. Praha: Linde, 2007. ISBN 80-86131-64-5

[3] KADEŘÁBKOVÁ, A., BENEŠ, M. *Význam znalostního sektoru pro konkurenceschopnost*. Praha: CES VŠEM, Working Paper No 9/2007. ISSN: 1801-2728

[4] *MOTIVACE, ASPIRACE, UČENÍ 2006*. Praha: Ústav pro informace ve vzdělávání, 2006. ISBN 80-211-0504-6.

[5] MRŇOVÁ, O. Vliv evropské integrace systému zajišťování kvality na rozvoj kvality českého terciárního vzdělávání. In *Ekonómia a podnikanie č. 1*. Vedecký časopis Fakulty ekonómie a podnikania BVŠP. s. 66 – 74. ISSN 1337-4990. www.uninova.sk

[6] OECD: *Education at e Glance*. Paris: OECD, 2007

[7] PALAŠČÁKOVÁ, D. Determinanty kvality vysokoškolského prostredia v kontexte kritérií konkurencieschopnosti. In KUZMIŠIN, P., KUZMIŠINOVÁ, V. *Konkurencieschopnosť a regionálne aspekty rozvoja II*. Zborník. Prešov: MANACON, 2007. ISBN 978-80-89040-34-6

[8] *VÝKONNOSŤ A KONKURENCIESCHOPNOSŤ SLOVENSKA V INTEGROVANEJ EURÓPE OTÁZKY, MÝTY, ODPOVEDE*. Editor: Karol Morvay. Bratislava, 2005. ISBN: 80-89177-06-9.

MODELOVANIE VPLYVU NSRR 2007 AŽ 2013 NA EKONOMIKU SR - MOŽNÉ ALTERNATÍVY

Viliam PÁLENÍK – Marek RADVANSKÝ

Ekonomický ústav SAV

e-mail address / viliam.palenik@savba.sk ; marek.radvansky@savba.sk

Abstrakt

Prostriedky národného strategického referenčného rámca (NSRR) na roky 2007 až 2013 v objeme približne 11 miliárd eur môžu dopomôcť k lepšej kohézii Slovenska k vyspelým krajinám Európskej únie. V súčasnosti dochádza k výraznému oneskorovaniu čerpania týchto prostriedkov. K ich efektívnemu a optimálnemu využitiu má okrem štruktúry ich alokácie aj rozdelenie čerpania v čase. Tejto problematike sa venuje nasledujúci článok. Na vyhodnotenie vplyvov oneskorenia čerpania prostriedkov EÚ na efektivitu ich využitia je použitý model Hermin založený na ekonometrických základoch. V článku je tento vplyv analyzovaný na dvoch rôznych navrhovaných modeloch pri rovnakom objeme alokovaných prostriedkov pri rôznej štruktúre a objeme čerpania v čase.

***Kľúčové slová*:** *ekonometrický model, HERMIN, národný strategický referenčný rámec, hospodársky vývoj, modelovanie efektov*

1 ÚVOD

Pre národnú ekonomiku novej členskej krajiny Európskej únie s relatívne nízkou hospodárskou úrovňou vzniká možnosť využívať výhody kohéznej politiky spoločenstva. To vytvára potenciál na urýchlenie jej reálnej konvergencie k vyspelým členským krajinám. Využitie tohto potenciálu do značnej miery závisí od efektívnosti využívania prostriedkov únie. Kvantifikácia ich efektov s možnosťou optimalizácie ich alokácie, tak z štruktúrneho ako aj z časového hľadiska, je z národohospodárskeho hľadiska dôležitou aplikáciou ekonomických modelov. Takýmto aplikáciám pre Slovensko na rozpočtové obdobie 2007 -2013 je venovaný tento príspevok.

Ekonomický ústav Slovenskej Akadémie Vied (EÚ SAV) sa stal ex–ante hodnotiteľom návrhu národného strategického referenčného rámca (NSRR) pre Slovenskú republiku. Na vyhodnotenie makroekonomických dopadov NSRR pre roky 2007 – 2013 boli využité dva rozdielne štruktúrne modely. Model Hermin bol vyvinutý konkrétne na vyhodnocovanie dopadov pri alokácií poskytnutých fondov Európskej Únie [1,2]. Druhým bol model všeobecnej ekonomickej rovnováhy (CGE), ktorý zachytáva jednotlivé nominálne toky, čím umožňuje skúmať štruktúru celej ekonomiky ako celku a zároveň umožňuje analyzovať dopad rôznych nemarginálnych zmien na ekonomiku. CGE modely sa najčastejšie používajú na analýzu zmien v daňovej, sociálnej, zahranično-obchodnej a environmentálnej politike [3].

Pre Slovensko je na roky 2007-2013 v rámci NSRR plánovaných vyčleniť z rozpočtu Európskej Únie prostriedky vo výške približne 11 miliárd eur (približne 370 mld. Sk). Tieto prostriedky budú prerozdelené v rámci troch strategických a deviatich špecifických priorít. Využité modely rátajú výsledné efekty pomocou majoritného vplyvu jednotlivých špecifických priorít na jeden zo štyroch sektorov ekonomiky: priemysel, poľnohospodárstvo, trhové a netrhové služby. Každá špecifická priorita má vplyv na produkčnú funkciu v jednom z týchto štyroch sektorov.

Cieľom tejto práce je aplikácie modelu HERMIN [1] na modelovanie vplyvu rozdielneho časového vývoja čerpanie prostriedkov Národného strategického referenčného rámca SR pre roky 2007 2013 (NSRR) na náš makroekonomický vývoj. Kvantifikovaný a diskutovaný bude rozdiel medzi efektmi rovnomerného a oneskoreného čerpania prostriedkov NSRR, pri zachovaní ich štruktúry a celkového objemu.

2 JEDNOTLIVÉ VARIANTY NSRR A SCENÁRE ČERPANIA

Model typu ISWE - HERMIN 05 [1] bol odhadnut7 na reálnych dátach za Slovenskú republiku a pre prognózu ex-ante bol vytvorený základný (baseline) scenár. Zavedením šoku do modelov (financovanie z NSRR) boli vyčíslené jednotlivé dopady na ekonomiku pre rôznu štruktúru alokovaných prostriedkov a dynamiku ich čerpania. Proces alokácie prostriedkov pre jednotlivé priority prebiehal niekoľko mesiacov a v tomto článku vyhodnocujeme variant Ministerstva výstavby a regionálneho rozvoja (MVaRR SR) uverejnený na úrade vlády v apríli 2006[1], (v ďalšom označený MVRR, Tabuľka 1). Zároveň bol Ekonomickým ústavom SAV navrhnutý optimalizovaný variant, ktorý po vyhodnotení vykazuje pozitívnejší vplyv na ekonomiku SR [4] (v ďalšom texte označený OPT, Tabuľka 2[2]). Oba varianty sú v práci uvedené na porovnanie efektov zmeny dynamiky čerpania prostriedkov a nie sú totožné s konečnou a verziou NSRR schválenou komisiou.

Pri dynamike čerpania boli uvažované dva scenáre:

- Prvý s rovnomerným čerpaním pridelených prostriedkov NSRR (v ďalšom označený NORMAL)
- Druhý s podpriemerným čerpaním v prvých rokoch a postupným rastom čerpania až dočerpaním v posledných rokoch rozpočtového výhľadu (scenár v ďalšom označený LATE).

Rozdiel modelovanej dynamiky čerpania alokovaných prostriedkov je ukázaný na Obrázku 1. Celkový nominálny objem vyčerpaných prostriedkov je v o všetkých uvedených scenároch rovnaký.

[1] Národný strategický referenčný rámec 2007 – 2013, Ministerstvo výstavby a regionálneho rozvoja, Bratislava, 2006

[2] presunúť 450 mil. eur zo špecifickej priority *lokálna infraštruktúra* a 250 mil. z priority *dopravná infraštruktúra do priority výskum, technologický rozvoj a inovácie*. Predstavuje to presun len 7% celkových alokácií, bez zmeny jej celkovej výšky

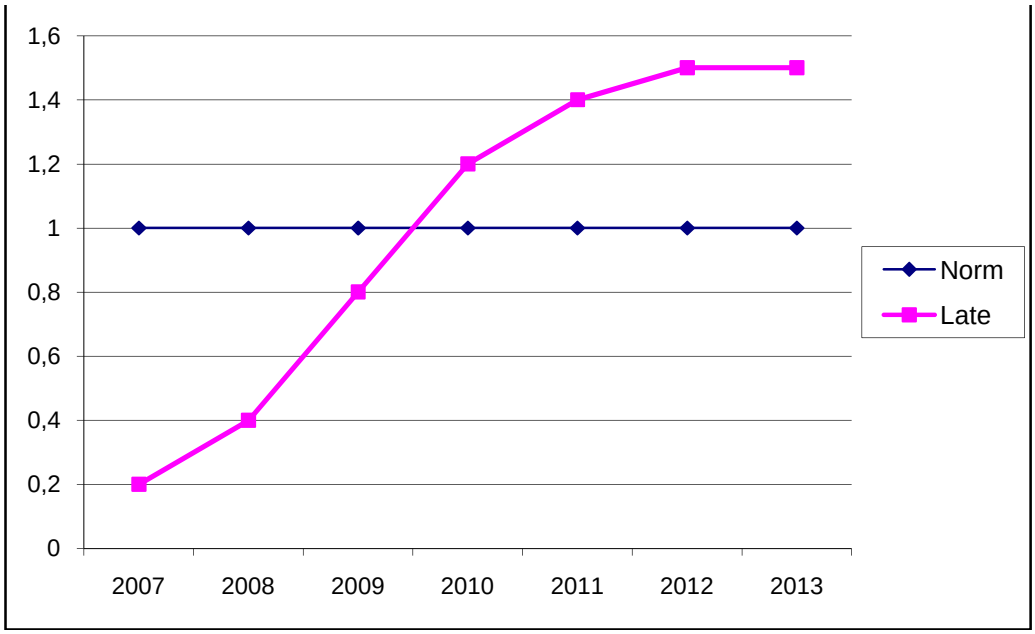
Tabuľka 1. Návrh alokácie prostriedkov na jednotlivé priority NSRR podľa MVRR SR (apríl 2006)

Strategická priorita (SP)	Špecifická priorita (ŠP)	Fond	Príspevok ES	
			Scenár MVRR - ŠP	Scenár MVRR - SP
Infraštruktúra a regionálna dostupnosť	Dopravná infraštruktúra	ERDF	1 359 mil. Eur	6 402 mil. Eur
		KF	1 712 mil. Eur	
	Environmentálna infraštruktúra a ochrana životného prostredia	ERDF	16 mil. Eur	
		KF	1 712 mil. Eur	
	Lokálna infraštruktúra	ERDF	1 603 mil. Eur	
Inovácie, informatizáci a a znalostná ekonomika	Podpora konkurencieschopnosti podnikov a služieb...	ERDF	576 mil. Eur	1 996 mil. Eur
	Informatizácia spoločnosti	ERDF	384 mil. Eur	
	Výskum a vývoj	ERDF	768 mil. Eur	
	Modernizácia zdravotníctva	ERDF	268 mil. Eur	
Ľudské zdroje a vzdelávanie	Moderné vzdelávanie pre znalostnú spoločnosť	ESF	672 mil. Eur	1 152 mil. Eur
	Podpora rastu zamestnanosti a sociálnej inklúzie	ESF	480 mil. Eur	
Technická pomoc	Príprava, riadenie, monitorovanie... ŠF a KF	ERDF	40 mil. Eur	80 mil. Eur
	Finančné riadenie, kontrola...	ERDF	40 mil. Eur	

Tabuľka 2. Návrh alokácie prostriedkov na jednotlivé priority NSRR podľa EU SAV

Strategická priorita (SP)	Špecifická priorita (ŠP)	Fond	Príspevok ES	
			Scenár EU SAV – ŠP	Scenár EU SAV - SP
Infraštruktúra a regionálna dostupnosť	Dopravná infraštruktúra	ERDF	1 109 mil. Eur	5 702 mil. Eur
		KF	1 712 mil. Eur	
	Environmentálna infraštruktúra a ochrana životného prostredia	ERDF	16 mil. Eur	
		KF	1 712 mil. Eur	
	Lokálna infraštruktúra	ERDF	1 153 mil. Eur	
Inovácie, informatizácia a znalostná ekonomika	Podpora konkurencieschopnosti podnikov a služieb...	ERDF	576 mil. Eur	2 696 mil. Eur
	Informatizácia spoločnosti	ERDF	384 mil. Eur	
	Výskum a vývoj	ERDF	1 468 mil. Eur	
	Modernizácia zdravotníctva	ERDF	268 mil. Eur	
Ľudské zdroje a vzdelávanie	Moderné vzdelávanie pre znalostnú spoločnosť	ESF	672 mil. Eur	1 152 mil. Eur
	Podpora rastu zamestnanosti a sociálnej inklúzie	ESF	480 mil. Eur	
Technická pomoc	Príprava, riadenie, monitorovanie... ŠF a KF	ERDF	40 mil. Eur	80 mil. Eur
	Finančné riadenie, kontrola...	ERDF	40 mil. Eur	

Obrázok 1. Podiel výšky čerpaných prostriedkov pre jednotlivé scenáre v čase



Vyčíslenie efektov navrhovaných variantov pomocou modelu HERMIN

Modelom HERMIN[3] bola odhadnutá základná prognóza. Alokáciou prostriedkov NSRR na jednotlivé priority dochádza k ovplyvneniu prognózovaných dát. V Tabuľke 3 sú porovnané vplyvy jednotlivých návrhov na tempá rastu HDP. Na Obraze 2 sú tieto rozdiely ukázané graficky. Na grafe sú vyššie položené normálnej dynamiky čerpania (NORM), kde optimalizovaný variant má o niečo efekty. Scenáre s meškajúcim čerpaním (LATE) majú na začiatku analyzovaného obdobia viditeľne nižšie efekty, rozdiely sa však s dobiehaním meškania znižujú vplyvom čerpania výrazne vyššieho objemu prostriedkov v neskoršom období. Takýto vývoj odpovedá ekonomickej intuícii.

V ľavej polovici Tabuľky 3 sú za jednotlivé roky a scenáre uvedené výsledky simulácií efektov alokácií prostriedkov NSRR. Výsledky za jednotlivé roky sú v dôsledku spôsobu simulovania dynamiky v modeli HERMIN pomerne nerovnomerné[4].

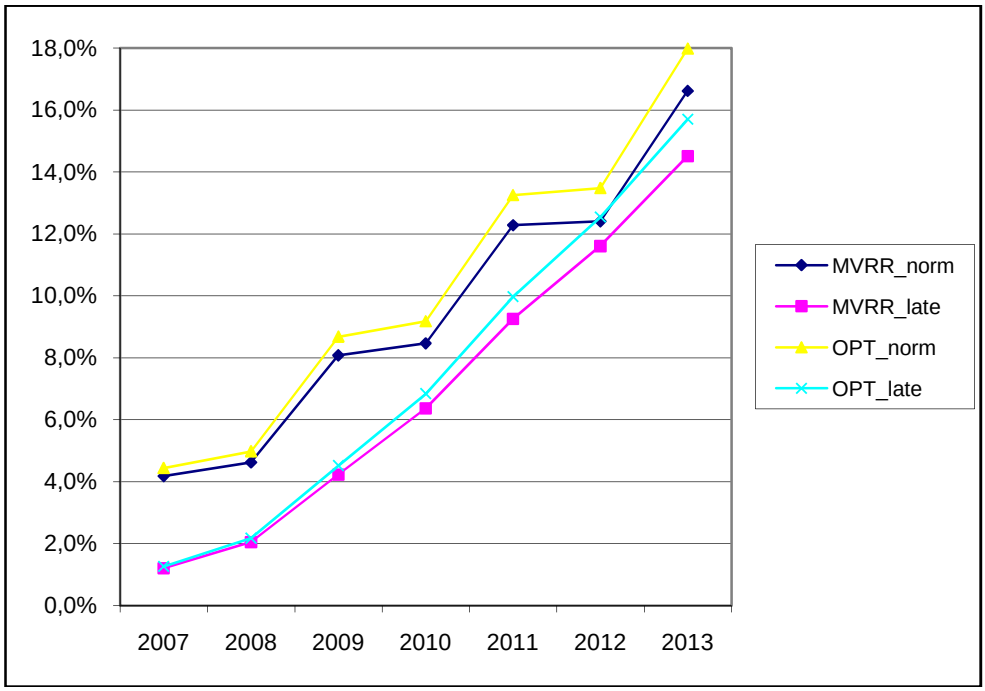
[3] bližšie viď [2]

[4] spôsob modelovanie dynamiky modelu HERMIN a vyplývajúceho vplyvu na výsledky sú bližšie diskutované v [2]

Tabuľka 3. Zmeny v tempách rastu HDP[5] oproti základnému scenáru

	Absolútne odchýlky				Kumulatívne odchýlky			
	Scenár MVRR apríl 2006		Optimalizovaný scenár		Scenár MVRR apríl 2006		Optimalizovaný scenár	
	Normal	Late	Normal	Late	Normal	Late	Normal	Late
2007	4,0%	1,3%	4,3%	1,3%	4,2%	1,2%	4,4%	1,3%
2008	0,4%	0,9%	0,5%	0,9%	4,6%	2,1%	5,0%	2,2%
2009	3,5%	2,2%	3,7%	2,4%	8,1%	4,2%	8,7%	4,5%
2010	0,4%	2,1%	0,5%	2,3%	8,5%	6,4%	9,2%	6,8%
2011	3,6%	2,8%	3,9%	3,1%	12,3%	9,3%	13,2%	10,0%
2012	0,1%	2,2%	0,2%	2,4%	12,4%	11,6%	13,5%	12,5%
2013	3,9%	2,7%	4,1%	2,9%	16,6%	14,5%	18,0%	15,7%

Obrázok 2. Vývoj kumulatívnych rozdielov HDP oproti bázickému scenáru, s.c.



Lepšiu vypovedaciu schopnosť majú kumulatívne odchýlky, ktoré sa pri takýchto analýzach štandardne používajú, uvedené sú v pravej polovici Tabuľky 3. Vyplýva z nej, že napríklad u návrhu MVRR s rovnomerným čerpaním Normal sa v prvom roku 2007 dosiahne výrazný dodatočný hospodársky rast až 4,2 %, ale v prípade meškajúceho čerpania (Late) iba 1,3 %. Znamená to, že meškanie čerpania prostriedkov v roku 2007 viedlo k strate potenciálneho medziročného rastu na úrovni 3 percentuálnych bodov. Postupné dobiehanie meškajúceho čerpania alokovaných prostriedkov povedenie k zmenšovaniu tohto výrazného rozdielu, avšak nevymaže ho úplne vďaka menším multiplikačným efektom predchádzajúcich období[6].

Za celé rozpočtové obdobie podľa scenára MVRR pri rovnomernom čerpaní vznikne nárast HDP kumulovane o 16,6 %, s omeškaným, aj keď úplným vyčerpaním pridelených prostriedkov vzrastie HDP o 14,5 %. Meškajúce čerpanie nominálne tých istých prostriedkov podľa výsledkov simulácií modelom ISWE HERMIN 05 viedlo k zníženiu kumulatívnych efektov o 2,1 p.b. Môže to byť spôsobené:

[5] uvádzané sú absolútne a kumulatívne odchýlky oproti základnému scenáru
[6] Napríklad vybudovanie infraštruktúry v skoršom období má multiplikačný efekt v neskorších obdobiach

- kratším časom pôsobenie alokovaných prostriedkov a tým menšími multiplikačnými efektmi
- alokovaním celkového nominálneho objemu bez valorizácie

V prípade optimalizovaného variantu (OPT) sú alokované zvýšené prostriedky do oblastí s väčšími multiplikačnými efektmi a preto sú aj kumulatívne odchýlky väčšie. Konkrétne pri rovnomernom čerpaní nárast HDP až o 18%, pri meškajúcom o 15,7 %, rozdiel vplyvom meškania je teda 2,3 p.b.

Pri oboch variantoch dochádza pri oneskorení čerpania fondov NSRR k nižšiemu kumulatívnemu rastu HDP. Dosiahnutý prírastok je menší ako 90 % dodatočného potenciálneho produktu dosiahnuteľného pri plynulom čerpaní fondov. Tento rozdiel môžeme označiť ako negatívny vplyv z oneskorenia čerpania NSRR.

Tabuľka 4. Zmeny miery nezamestnanosti vo vyhodnocovaných scenároch

	Absolútne odchýlky				Miera nezamestnanosti			
	Scenár MVRR apríl 2006		Optimalizovaný scenár		Scenár MVRR apríl 2006		Optimalizovaný scenár	
	Normal	Late	Normal	Late	Normal	Late	Normal	Late
2007	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	16,3%	16,2%	16,3%	16,2%
2008	1,3%	0,2%	1,4%	0,3%	14,4%	15,4%	14,3%	15,4%
2009	0,9%	0,4%	1,0%	0,4%	14,0%	14,5%	13,9%	14,5%
2010	2,2%	1,0%	2,4%	1,0%	11,5%	12,8%	11,4%	12,7%
2011	1,7%	1,4%	1,9%	1,5%	11,0%	11,3%	10,9%	11,2%
2012	3,1%	2,1%	3,4%	2,3%	8,9%	9,9%	8,6%	9,8%
2013	2,5%	2,5%	2,7%	2,7%	8,9%	8,9%	8,7%	8,7%

Výsledky modelovania vplyvu sledovaných scenárov na mieru nezamestnanosti majú o niečo iný priebeh, ako v prípade HDP, viď Tabuľka 4. Kým v prvých rokoch (hlavne v roku 2008) vedie meškajúce čerpanie k vyššej miere nezamestnanosti (o cca 1 p.b.) s dobiehaním meškajúceho čerpania sa tento rozdiel znižujú až celkom vymaže. Meškanie platieb nakoniec nemá vplyv na výslednú mieru nezamestnanosti v roku 2013. Môže to byť spôsobené týmito protichodnými faktormi:

- nižšie čerpanie na začiatku obdobia znižuje priaznivý vplyv multiplikačných efektov na mieru nezamestnanosti
- vysoké objemy čerpania v záverečnom období priamo generujú vysoký rast zamestnanosti
- nominálne alokovanie a absencia valorizácie znižujú zamestnanosť pri meškajúcom čerpaní.

V priemere je však miera nezamestnanosti za celé rozpočtovacie obdobie pri oneskorenom čerpaní vyššia o 0,6 p.b. ročne oproti scenárom s rovnomerným čerpaním..

Tabuľka 5. Zmeny v tempách rastu produktivity práce

	Absolútne odchýlky				Kumulatívne odchýlky			
	Scenár MVRR apríl 2006		Optimalizovaný scenár		Scenár MVRR apríl 2006		Optimalizovaný scenár	
	Normal	Late	Normal	Late	Normal	Late	Normal	Late
2007	4,1%	1,3%	4,4%	1,3%	4,2%	1,2%	4,5%	1,3%
2008	-1,2%	0,6%	-1,2%	0,6%	3,1%	1,8%	3,3%	1,9%
2009	3,9%	2,1%	4,2%	2,2%	7,0%	3,8%	7,5%	4,0%
2010	-1,2%	1,4%	-1,2%	1,5%	5,7%	5,2%	6,2%	5,6%
2011	4,3%	2,3%	4,5%	2,5%	10,1%	7,5%	10,9%	8,1%
2012	-1,5%	1,4%	-1,5%	1,5%	8,5%	9,0%	9,3%	9,7%
2013	4,7%	2,2%	4,9%	2,4%	13,5%	11,3%	14,5%	12,2%

Vplyv jednotlivých scenárov čerpania prostriedkov NSRR na produktivitu práce je uvedený v Tabuľke 5. Táto bola v modeli HERMIN počítaná ako podiel HDP a zamestnanosti a preto aj

výsledné efekty vyplývajú z efektov na HDP a zamestnanosť. Optimalizovaný scenár oproti scenáru MVRR predstavuje presunutie relatívne malélo objemu prostriedkov do oblasti znalostnej ekonomiky. Vedie to však k zlepšeniu produktivity práce na úrovni 1 p.b. kumulatívne.

Na všeobecné vyhodnocovanie jednotlivých variantov návrhov NSRR sa v modeli HERMIN využíva CSF multiplikátor. Vyjadruje kumulovaný nárast HDP oproti základnému scenáru, resp. kumulovanú hodnotu výdavkov v rámci NSRR ako podiel na HDP. Hodnoty CSF multiplikátora pre jednotlivé varianty sú uvedené v Tabuľke 6.

Tabuľka 6. Kumulatívny CSF multiplikátor

	Kumulatívny podiel CSF na HDP				Kumulatívny CSF multiplikátor			
	Scenár MVRR apríl 2006		Optimalizovaný scenár		Scenár MVRR apríl 2006		Optimalizovaný scenár	
	Normal	Late	Normal	Late	Normal	Late	Normal	Late
2007	6,9%	1,3%	6,6%	1,3%	0,60	0,92	0,67	0,96
2008	6,4%	2,4%	6,1%	2,4%	0,66	0,87	0,74	0,92
2009	5,8%	4,5%	5,8%	4,5%	0,88	0,91	0,97	0,97
2010	5,6%	6,3%	5,5%	6,2%	1,02	0,96	1,13	1,02
2011	5,2%	6,8%	5,3%	6,8%	1,26	1,09	1,38	1,17
2012	4,9%	6,9%	5,1%	6,8%	1,44	1,23	1,57	1,33
2013	4,6%	6,4%	4,9%	6,4%	1,69	1,42	1,83	1,54

Kumulatívny CSF multiplikátor bol k roku 2013 najvyšší pri optimalizovanom scenári s normálnym čerpaním (1,83) a najnižší pri scenári MVRR s meškajúcim čerpaním (1,42). Rozdiel kumulatívneho CSF multiplikátor na úrovni 0,4 svojou úrovňou odpovedá rozdielom medzi jednotlivými kohéznymi krajinami.

3 ZÁVER

Použité prístupy na vyhodnocovanie efektov alokácie peňažných fondov Európskej únie podľa NSRR pomocou modelu HERMIN je štandardný a aj v podmienkach SR preukázal dobrú vypovedaciu schopnosť. Objem prerozdeľovaných prostriedkov bude mať výrazný vplyv na rast ekonomiky Slovenska v budúcich obdobiach. Ich optimálna alokácia na jednotlivé priority preto môže výrazne dopomôcť k rýchlejšej konvergencii Slovenska vzhľadom k Európskej únií. Modelové výsledky tiež ukázali, že meškajúce platby (aj keď neskôr dobehnuté) znižujú potenciálne národohospodárske efekty . Treba poukázať i na to, že ekonometrické modely rátajú s efektívnym využitím všetkých prostriedkov.

Z vyhodnotenia makroekonomických efektov môžeme poukázať na niektoré súvislosti a efekty. Investície do infraštruktúry, a platí to hlavne pre *lokálnu infraštruktúru* majú len jednorázový efekt pri ich výstavbe. Vytvorí sa tým dopyt po práci a materiáloch, ktoré samozrejme priaznivo pôsobia na ekonomiku. Po ukončení výstavby však *majú malý dlhodobý multiplikačný ekonomický význam.*

Investície do znalostnej ekonomiky (veda, výskum, inovácie, vzdelávanie a pod.) rovnako priaznivo pôsobia na ekonomiku počas priebehu investície (napr. počas vzdelávania vzniká dopyt po práci pedagógov, učebných pomôckach a pod.) a na rozdiel od lokálnej infraštruktúry vysoko účinne pôsobia aj po ukončení takejto investície (napr. po ukončení vzdelávania sa po mnoho rokov pracovne efektívnejšie uplatňuje vzdelaný pracovník).

Z týchto znalostí vychádzal aj *optimalizovaný scenár* finančných alokácií, v ktorom oproti publikovanému scenáru MVaRR navrhuje presunúť 450 mil. eur zo špecifickej priority *lokálna infraštruktúra* a 250 mil. z priority *dopravná infraštruktúra do priority výskum, technologický rozvoj a inovácie*. Predstavuje to presun len 7% celkových alokácií, bez zmeny jej celkovej výšky. Účinky

tohto scenáru sa prejavili kumulatívnym nárastom HDP o viac ako 1 p. b., veľmi miernym pokles miery nezamestnanosti ale aj nárastom produktivity práce o 1 p. b.

Pri meškajúcom čerpaní v prvých rokoch a s vysokým v posledných rokoch (s rovnakým celkovým nominálnym objemom) boli pomocou modelu HERMIN napočítané nižšie kumulatívne nárasty HDP o viac ako 2 p.b, rovnaké miery nezamestnanosti a zhoršenie produktivity práce o viac ako 2 p.b.

Hlavný dôvod zhoršenia prínosov rovnakých alokovaných prostriedkov pri rovnakom celkovom nominálnom objeme, ale nízkom počiatočnom čerpaní je v kratšom multiplikátívnom pôsobení investovaných prostriedkov. Ešte výraznejšie sa to prejavilo v prípade vyšších alokácií do znalostnej ekonomiky.

S oneskorením čerpania prostriedkov a rizikom veľmi vysokých objemov v záverečných rokoch finančného výhľadu stúpa riziko nedočerpania v termíne T+2. Pri príliš vysokých objemoch čerpania prostriedkov v krátkom období rastie aj riziko ich neefektívneho využitia spolu s možným nedostatkom kapacít (ľudských, technických) na ich reálne využitie. Takéto riziko simulačné scenáre neobsahujú.

REFERENCES / POUŽITÁ LITERATÚRA

[1] KVETAN, V. – MLÝNEK, M. – RADVANSKÝ, M.: Model HERMIN. Ekonomický časopis, 54, 2006, č. 10, s. 994-1008.

[2] KVETAN, V. – MLÝNEK, M. – RADVANSKÝ, M.: Modifikácia modelu HERMIN v podmienkach SR. In: (Ekomstat 2006) / In: Forum Statisticum Slovacum. - ISSN 1336-7420. - Roč. 2, č. 2 (2006), s. 190-197.

[3] BAKOŠOVÁ, K. – KVETAN, V. – SEKEREŠ, S.: Statický CGE model pre SR. In: (Ekomstat 2006) / In: Forum Statisticum Slovacum. - ISSN 1336-7420. - Roč. 2, č. 2 (2006), s. 198-207.

[4] PÁLENÍK, V., RADVANSKÝ, M. : Aplikácie modelov Hermin a CGE na hodnotenie finančných alokácií NSRR. (Ekomstat 2006) / In: Forum Statisticum Slovacum. - ISSN 1336-7420. - Roč. 2, č. 2 (2006), s. 208-216

MOŽNOSTI VYJADRENIA EFEKTOV Z VYUŽÍVANIA MAJETKU OBCÍ

Viera Papcunová

Katedra regionálneho rozvoja Fakulta európskych štúdií a regionálneho rozvoja Slovenská poľnohospodárska univerzita v Nitre Tr. A. Hlinku 2, 949 76 Nitra, Slovenská republika, tel: 0421-37-6414567

viera.papcunova@uniag.sk

Abstract / Abstrakt

The economic basis of the self-government of any municipality is given by independent decision-making and doing all activities concerning with the property of municipality, its control and ways of using. The property of municipality is considered as one of the most important basic factors of economic development of the municipality. The process of its identification is long term and non finished.

The main aim of this paper was to point on the problems with using the property of municipality, with expressing the efficiency of its using.

Ekonomická podstata samosprávy obcí je tvorená samostatným rozhodovaním a uskutočňovaním všetkých činností súvisiacich s vlastníctvom majetku obce, jeho správou a spôsobmi jeho využívania. Majetok obce predstavuje jeden zo základných faktorov ekonomického rozvoja obce. Proces jeho identifikácie je dlhodobý a neukončený. Článok rozoberá z teoreticko – metodického hľadiska možnosti vyjadrenia efektov z využívania majetku.

Keywords / Kľúčové slová:
property of municipality, efficiency, ways of using of property of municipality
majetok obcí, efektívnosť, možnosti efektívneho využitia obecného majetku

1 ÚVOD

Spôsob vyjadrenia úžitkov z využívania obecného majetku je závislý od toho na aký účel sa majetok využíva. Keď vychádzame zo základného ekonomického členenia majetku obcí, ktorým je členenie majetku používaného:

- na zabezpečovanie netrhových statkov a služieb,
- na zabezpečenie trhových statkov a služieb,

musíme rozdielne pristupovať aj k vyjadreniu účinku týchto služieb. Kým pre vyjadrenie ekonomického efektu z majetku používaného na trhové účely majú obce k dispozícii rôzne metódy, s vyjadrením úžitku z majetku, ktorý plní netrhový účel sú problémy, alebo pokiaľ sú k dispozícii určité metodiky sú zložité a obce nie sú schopné ani ochotné z praktického hľadiska naplniť tieto metodiky informáciami.

2 HLAVNÁ ČASŤ PRÍSPEVKU

Vyjadrenie verejných úžitkov

Verejný sektor ktorého súčasťou je aj samospráva sa nachádza v trhovom prostredí spolu so súkromným sektorom. Každý zo sektorov vstupuje do tohto neoddeliteľného spoločného priestoru v súlade so svojou predstavou. Súkromný sektor s komerčnými záujmami a pomocou trhového regulačného mechanizmu. Verejný sektor s napĺňaním verejných záujmov a pomocou verejno – právneho regulačného mechanizmu. Osobitosťou verejného sektora a tým aj miestnej samosprávy je

že do trhovej ekonomiky vstupuje s úlohou uspokojovať verejné potreby a realizovať verejné záujmy netrhového charakteru.

Prevažná časť majetku obcí vytvára verejné úžitky formou verejných statkov, alebo verejných služieb – služby občanovi. Naviac tieto kompetencie musia obce zabezpečiť prioritne. Pre obce je tvorba výnosov z majetku až druhoradá, preto na podnikateľské účely obce využívajú prevažne ten majetok, ktorý im zostane po naplnení samosprávnych kompetencií.

Ani legislatíva neupravuje pojem výnos z majetku obcí a tiež nešpecifikuje otázky hospodárenia s majetkom. Obce sa preto pri nakladaní so svojím majetkom nesprávajú ako podnikateľské subjekty.

Nesprávať sa podnikateľsky neznamená vytvárať verejné úžitky za akýchkoľvek podmienok a nehodnotiť náklady, ktoré sú spojené s ich zabezpečením.

Obce by mali aj pri zabezpečení verejných statkov a služieb racionálne a ekonomicky pristupovať k nákladom, ktoré sú s nimi spojené. Mali by prehodnocovať rôzne alternatívy pre ich zabezpečenie, ktoré sa javia ekonomickejšie a to tak z pohľadu obce (náklady) ako aj z pohľadu obyvateľov (cena služby).

V literatúre rovnako aj v praxi sme sa stretávali prevažne s popisnou formou definovania a hodnotenia verejných úžitkov ako aj ukazovateľov, ktorými sa verejné úžitky vyjadrujú. ***Preto je problémom aj vykvantifikovať úžitok z využívania*** verejného majetku.

Zásadným kritériom pri hodnotení poskytovaných verejných úžitkov je ovplyvnenie kvality života obyvateľov obce uvedenou investíciou.

Vyjadrenie verejných úžitkov, ktoré prináša obecný majetok pre obyvateľov obce ***navrhujeme*** cez ***posúdenie*** nasledovných ***vplyvov***:

- *Vplyv na obyvateľov obce* – ktorý hovorí o tom, do akej miery je projekt prínosom pre celú obec alebo štvrť obce, či spĺňa špeciálne potreby osôb s nízkym príjmom, starších, menšín alebo postihnutých, a či prispieva k zachovaniu, stabilizácii a revitalizácii štvrte
- *Vplyv na životné prostredie* – t.j. do akej miery projekt chráni životné prostredie a uchováva také zdroje ako je energia, voda a otvorené priestranstvá
- *Vplyv na estetickú a kultúrnu úroveň* – zvažuje mieru, do akej projekt zvyšuje estetickú a kultúrnu úroveň obce vytváraním umeleckých diel a kultúrnych zariadení
- *Vplyv na poskytovanie služieb* – zvažuje mieru, do akej projekt spôsobuje prerušenie prevádzky alebo nepohodlia, ako je napr. premiestnenie, presmerovanie dopravy alebo prechodné zastavenie dodávky vody alebo prerušenie kanalizačnej siete
- *Vplyv na zdravie a bezpečnosť* – zvažuje do akej miery projekt napráva nebezpečné podmienky týkajúce sa zdravia, života, alebo majetku alebo predchádza poruche nepostrádateľného zariadenia
- *Vplyv na prevádzku* – zvažuje kvalitu a časové hľadisko žiadosti, prioritu pridelenú odborom, mieru, do akej bude zariadenie využívané, úžitkovú životnosť, zvýšenie produktivity, či je projekt v schválenom harmonograme výmeny, aplikovanie technológie, implementáciu schválených plánov a stratégií
- *Vplyv na ekonomiku obce* – zvažuje, do akej miery projekt stimuluje ekonomický rozvoj obce a vytvára pracovné miesta
- *Vplyv na financie investície a jej prevádzky* – zvažuje investície, náklady na prevádzku a údržbu, návratnosť investície, alternatívne zdroje financovania, zapájanie prostriedkov z miestnych zdrojov, zvyšovanie alebo znižovanie výnosov, úhradu nákladov, úspory nákladov a vplyv na daňovú základňu.
- *Vplyv na politiku* – zvažuje mieru podpory alebo opozície obce a postoj a potreby volených predstaviteľov
- *Vplyv na riziko* – zvyšuje mieru rizika a neistoty spojenej s projektom, ako napr. vplyv novej technológie, neisté prínosy alebo problémy s návrhom
- *Vplyv na vnútorné a vonkajšie inštitucionálne právomoci* – zvažuje vzťah projektu k iným verejným a súkromným projektom z hľadiska harmonogramu, financovania a prínosu výstavby.
- *Dôsledky odloženia* – zvažuje náklady a negatívne dôsledky odloženia projektu, ako je inflácia, zvýšenie stavebných nákladov, strata financovania alebo škodlivé zníženie úrovne služieb.

Rozhodujúcim kritériom pri ekonomickom hodnotení investície je výnosnosť, t. j. vzťah medzi výnosmi, ktorú investícia za dobu svojej existencie prinesie a nákladmi, ktoré sú spojené

s nadobudnutím a prevádzkou investície. Tieto kritéria by mali zohrávať dôležitú úlohu pri rozhodovaní manažmentu o investícii, ktorú hodlá využívať formou podnikateľskej činnosti.

Vyjadrenie ekonomických efektov

Proces investičného rozhodovania obcí je permanentným a pre obce veľmi dôležitý. Na jednej strane predstavuje pre obec riziko v podobe neistej budúcnosti v tom, či investícia bude realizovateľná a pre obec udržateľná, no na druhej strane je investícia nutná k jej rozvoju. Rozhodovanie o investíciách (koľko, do čoho, kedy, kde a ako investovať kapitál) patrí k najdôležitejším strategickým rozhodovaniam manažmentu obce, lebo sú rozhodnutiami o budúcom rozvoji obce a efektívnom využití majetku.

Investičné rozhodovanie obce by teda malo vychádzať z rešpektovania troch zásad:

1. z povinnosti poskytovať verejné úžitky obyvateľom obce,
2. z posúdenia očakávanej ekonomickej efektívnosti investície,
3. z hodnotenia technického riešenia, ktoré obsahuje stavebno - technické riešenie (objektová skladba), technológiu (jej opodstatnenosť a pasportizácia) a porovnanie variantných riešení.

Proces investičného rozhodovania obce môžeme zhrnúť do nasledovných krokov:

1. hodnotenie potrieb, určenie priorít a výber projektov,
2. stanovenie zámerov, cieľov a obmedzení pre jednotlivých účastníkov investičného procesu,
3. analýza celkového investičného prostredia, v rámci ktorého treba urobiť investičné rozhodnutie
4. prognózovať prínosy a náklady (toky hotovosti, ktoré v budúcnosti vyplynú z vlastníctva investície) a vykonať finančnú analýzu
5. rozhodnúť o prijatí alebo zamietnutí investície

Samospráva sa pri plánovaní a uskutočňovaní svojich rozpočtových výdavkov (v odbornej literatúre sa tento pojem často stotožňuje aj s pojmom tzv. verejných projektov) stretáva v podstate s rovnakými otázkami ako každý iný ekonomický subjekt. Čo je potrebné najviac? Čo nám prinesie najväčší úžitok? Čo uskutočniť hneď a s čím ešte počkať? Na rozdiel od bežných domácností a súkromných podnikateľov, t. j. tých, ktorí disponujú súkromnými finančnými prostriedkami, však zástupcovia obcí rozhodujú o použití prostriedkov pochádzajúcich z verejných príjmov a zodpovedajú za účelnosť a hospodárnosť ich využitia občanom. To zároveň kladie vysoké nároky na ich profesionalitu pri posudzovaní ekonomických nákladov a prínosov variantných projektov majúcich verejný charakter. Podľa Rektoříka (2001) cieľom ekonomických analýz verejných projektov je vybrať také investičné projekty alebo činnosti, ktoré sú schopné najlepšie prispieť k rastu spoločenského blahobytu.

V súvislosti s rozhodovacím procesom samospráv najmä v oblasti nadobúdania nehnuteľného majetku vlastnou investičnou činnosťou poukazujeme na možnosť využitia tých inputovo-outputových metód, ktorých aplikácie si kladú za cieľ merateľne preukázať, aké sú náklady a výnosy rôznych variant rozhodnutí. Finančná analýza môže tiež poslúžiť predovšetkým ako inšpirácia a argument pripravovaného alebo už prijatého rozhodnutia.

Všeobecne podstatou ekonomických analýz je porovnávanie nákladov a dôsledkov alternatívnych riešení. Náklady jednotlivých alternatív je však potrebné porovnávať vo vzťahu k ich súčasnej hodnote. Preto základnými úlohami každého ekonomického hodnotenia je identifikovať, zmerať, oceniť a porovnať náklady a dôsledky alternatív, o uskutočnení ktorých uvažujeme. Na tento účel nám slúžia tzv. kvantifikovateľné ukazovatele, resp. indikátory efektívnosti, ktoré sa vzťahujú na účinky realizácie variantných projektov z hľadiska očakávaných:

a) výstupov,
b) výsledkov,
c) prínosov (dopadov).

Indikátory výstupov sa vzťahujú na dôsledky jednotlivých aktivít, ktoré budú zahrnuté v schválených a realizovaných projektoch a ktoré sú spravidla merateľné fyzickými alebo peňažnými jednotkami.

Indikátory výsledkov vyjadrujú priame alebo bezprostredné účinky projektu. Poskytujú informácie o zmenách, ktoré ovplyvnia správanie alebo výkon priamych užívateľov projektu. Môžu byť vecnej alebo finančnej povahy.
Indikátory prínosov sú vyjadrením dôsledkov projektu za rámec bezprostredných účinkov na jeho priamych užívateľov. Môžu byť špecifické, keď sa prejavia po určitom čase a je možné spájať ich priamo s určitou aktivitou, alebo globálne, ak majú dlhodobý účinok na širšiu skupinu obyvateľstva.

Prevládajúce netrhové prostredie, prítomnosť „verejného záujmu“, potreba zohľadňovať sociálne aspekty daných rozhodnutí, dopady externalít, nevyhnutnosť zachovania demokratickosti procesu prijímania rozhodnutí a výrazná limitovanosť dostupných zdrojov – to všetko vytvára z rozhodovania v samospráve zložitý proces. Zároveň je pravdou, že v doterajšom praktickom rozhodovaní sa metódy, ktoré by si kládli za cieľ merateľne preukázať, aké sú náklady a výnosy (úžitky) rôznych variant rozhodnutí, príliš často nepoužívali.

Ekonomické analýzy verejných projektov podľa Rektoříka (2001) objasňujú spoločensky pomerované ekonomické náklady a výnosy variantných projektov majúcich verejný charakter. Cieľom analýz verejných projektov je vybrať investičný projekt alebo činnosti, ktoré sú schopné najlepšie prispieť k rastu spoločenského blahobytu. Podstatou ekonomických analýz je všeobecné porovnávanie nákladov a dôsledkov alternatívnych riešení. Podľa toho, koľko kritérií metódy ekonomickej analýzy používajú viackriteriálne alebo jednokriteriálne metódy.

V súčasnosti sa v podmienkach územných samospráv, zatiaľ sporadicky, používajú z jednokriteriálnych metód porovnávania vstupov a výstupov (tzv. inputovo-outputové metódy) najmä dva druhy ekonomických analýz, a to „analýza nákladov a výnosov“, resp. nákladov a úžitkov (Cost-Benefit-Analysis – CBA) a „analýza efektívnosti nákladov“, resp. nákladovej efektívnosti (Cost-Effektiveness-Analysis – CEA).

Ďalšie metódy, ktoré je možné použiť sú: metódy peňažného hodnotenia investícií, či už statické alebo dynamické modely, najmä metóda rentability investícií (Return of Investment), metóda výpočtu doby návratnosti investícií (Payback Method), metóda čistej súčasnej hodnoty (Net Present Value of Investment) a metóda vnútorného výnosového percenta (Internal Rate of Return).

Analýza nákladov a výnosov - CBA je základnou metódou ekonomickej analýzy uplatňovanej pri hodnotení efektívnosti verejných projektov a činností. Umožňuje zistiť, či pozitívne dôsledky verejného projektu vyrovnávajú náklady vynaložené na tento projekt. CBA je typická tým, že hodnotenie dôsledkov projektu sa uskutočňuje v peňažných jednotkách, aby ho bolo možné porovnávať s nákladmi. Podstatou CBA je riešenie otázky „čo kto stráca a čo kto získava?“. CBA možno definovať ako súbor praktických metód optimálnej voľby v oblasti verejnej ekonomiky, rešpektujúci kritérium maximálnej čistej spoločenskej rentability, pričom sú všetky uvažované náklady a výnosy, uvádzané v peniazoch, a to priamym alebo nepriamym spôsobom. Základným krokom každej analýzy by mala byť identifikácia súboru možných variant. pre správne rozhodnutie. Ďalej je potrebné identifikovať všetky významné náklady a výnosy možných projektov. Pod nákladmi rozumieme súhrn peňažných výdajov a peňažných prvkov potrebných k využitiu rôznych zdrojov pre získanie konkrétneho produktu. Medzi nepeňažné prvky možno zahrnúť obmedzenia, vyplývajúce zo štátnych regulačných opatrení, škody pociťované inými subjektmi alebo znehodnotenie životného prostredia, t. j. negatívne externality alebo „náklady príležitosti“, ktoré označujú výhody vyplývajúce z iného použitia tých istých zdrojov. Výnosy sú v tomto poňatí súhrnom uspokojenia (úžitku) jednotlivca, skupiny jednotlivcov alebo komunity, ktorá generuje nejaký program alebo verejné opatrenie. Kľúčovým problémom metódy CBA je meranie výšky jednotlivých nákladov a výnosov v peňažných jednotkách, resp. odhad ich ceny. Pokiaľ nedokážeme nájsť na trhu cenu pre danú položku, môžeme sa pokúsiť nájsť jej ocenenie prostredníctvom trhovej ceny podobnej komodity – substitútu, samozrejme, ak existuje. Pokiaľ boli ocenené všetky náklady a výnosy konkrétneho projektu, pristúpime k výberu tých, ktoré budú realizované. Realizovať sa budú tie projekty, ktoré majú najvyšší efekt z jednotky nákladov.

Výsledný efekt verejného projektu pri peňažnom ohodnotení nákladov a výnosov predstavuje pomer medzi výnosom z verejného projektu po celú dobu životnosti a nákladmi na implementáciu projektu a náklady po celú dobu životnosti projektu.

Pri analýze nákladov je však potrebné rozlišovať priame náklady, ktoré sú vyjadrované spravidla trhovými cenami a nepriamymi nákladmi, ktoré sú obvykle oceňované ako náklady

alternatívnych príležitostí. Pre kalkulovanie nákladov a výnosov v metóde CBA je vhodné použiť nasledovnú postupnosť krokov:

1. previesť súpis všetkých položiek nákladov a výnosov,
2. rozdeliť dané položky na hmotné (náklady a výnosy, ktoré možno oceňovať na trhu) a nehmotné (ostatné, ktoré na trhu nemožno oceňovať),
3. pokiaľ je to možné, oceniť náklady a výnosy trhovými cenami,
4. ak nie je možné použiť trhové ceny, previesť ocenenie prostredníctvom substitútu resp. stanoviť tieňovú cenu,
5. náklady alebo výnosy, ktoré majú pre ekonomiku ako celok charakter transferov, oceniť nulou,
6. náklady na pracovnú silu, inak bez realizácie projektu nezamestnanú, neoceniť mzdou ale „nákladmi obetovanej príležitosti“.

Prostredníctvom analýzy efektívnosti nákladov - CEA sa náklady nekalkulujú ako spoločenské náklady tak ako pri metóde CBA, ale kalkulujú sa len tie náklady, ktoré sa priamo vzťahujú k danému projektu. Rozdiel medzi CBA a CEA existuje aj pri oceňovaní očakávaných výstupov z projektu. Pri metóde CBA sú oceňované peňažnými prostriedkami, pri metóde CEA výstupy resp. efektívnosť vložených nákladov sa sleduje v naturálnych či fyzikálnych jednotkách, pričom sa odporúča tá alternatíva, ktorá má najnižšie náklady na naturálnu jednotku výstupu.

K relatívne najjednoduchším inputovo-outputovým metódam patrí metóda CMA - analýza minimalizácie nákladov. Jej podstatou je hľadanie alternatívy s najnižšími nákladmi. Stanovenie nákladov sa realizuje najčastejšie prostredníctvom hodnotových jednotiek hodnotovou analýzou priemyselne inžinierskou metódou alebo parametrickým odhadom nákladov.

Medzi metódy porovnávajúce vstupy a výstupy patrí aj metóda CUA - analýza užitočnosti nákladov. Úžitok sa môže merať prostredníctvom vybranej stupnice. Pomocou nej sa zisťuje, nakoľko daná alternatíva vedie k uspokojovaniu verejných potrieb resp. k splneniu vytýčených cieľov. Najčastejšie sa používa pre túto metódu typická hodnotiaca stupnica (rating scale) v intervale 0 až 10, kde 0 označuje najmenej preferovaný stav a 10 najviac preferovaný stav. Hodnotiaca stupnica by mala byť, z dôvodu korektnosti vyjadrenia úžitku, doplnená o podrobnejší písomný komentár. Takéto hodnotenie je potom u jednotlivých variant sledované v súvislosti s nákladmi na hodnotenú alternatívu.

3 ZÁVER

V praktickom rozhodovaní územných samospráv sa metódy ekonomickej analýzy pri výbere najlepších variant verejných projektov či činností používajú len v obmedzenej miere.

V skutočnosti stále pretrvávajú predsudky o tom, že merateľne preukázať výnosy a náklady rôznych variant projektu, vzhľadom na potrebu zohľadňovať verejný, spoločenský prípadne sociálny charakter, tiež nevyhnutnosť zachovania demokratickosti procesu prijímania rozhodnutí, nie je dosť dobre možné.

Zmyslom a poslaním ekonomických analýz je ale práve zvýšenie miery informovanosti o danom predmete rozhodovania, o možných variantoch projektu alebo činností a o ich spoločenských nákladoch a výnosoch. Ekonomické analýzy môžu slúžiť ako argumenty pre získavanie podpory verejnosti a ako dôkaz o správnosti prijatých rozhodnutí.

REFERENCES / POUŽITÁ LITERATÚRA

[1] REKTOŘÍK, J. 2001. *Ekonomika veřejného sektoru.* Brno: Masarykova univerzita v Brne, 2001.258 s. ISBN 80-210-2550-6

[2] PAPCUNOVÁ,V. - BALÁŽOVÁ, E.: Majetok obcí. Nitra : Slovenská akadémia pôdohospodárskych vied, 2006. - 123 s. ISBN 80-89162-19-3

THE RELATION BETWEEN THE ORGANIZATIONAL STRUCTURE AND THE BUSINESS ETHICS

Associate Prof. PhD. eng. Ioan PASTOR

"Petru Maior" University, Targu-Mures, Romania

ioan_pastor@yahoo.com

Abstract

In this paper, I suggest that economics can complement traditional ethics discussions with the respect to at least three basic points. First, economics provides a theory of how individuals make choices; including choices that have potential ethical dimensions. Second business ethics and the internal structure of the organization are inextricably linked they establish important incentives for those individuals who compose the firm. Third, a company's reputation for ethical behavior is part of its brand-name capital. As such, it is reflected in the value of its securities.

Keywords: *ethics; organizational structure; incentives*

1 INTRODUCTION

Ethics is a branch of philosophy that can trace its roots back at least 2500 years. Since the time of Socrates, Plato, and Aristotle a succession of theories has been advanced to provide a set of principles of human conduct. As examples, egoism argues that an act is appropriate if and only if it promotes an individual's long-term interests; utilitarianism suggests that behaviors should produce the greatest balance of good over bad for everyone affected; Kant argued that only good deeds matter – the nature of the act should be judged, not its outcome; ethical relativism holds that moral principles cannot be valid for everyone – people should follow the conventions of their own group. Even a cursory review of major ethical philosophies yields an immediate conclusion: despite considerable effort by some of history's best minds, there is no consensus as to which behaviors are ethical and which are unethical.

In addition to these difficulties in defining ethical behavior for individuals, the problem becomes even less tractable when we address the ethics of organizations like public corporations that encompass large groups of people. A corporation is, after all, simply a collection of individuals. Or more precisely, it is a set of contracts (both explicit and implicit) that bind together individuals with different, often conflicting interests. In this sense, organizations acquire reputations for ethical behavior based on the actions of their employees.

In this paper, I suggest that economics can complement traditional ethics discussions with respect to at least three basic points. First, economics provides a theory of how individuals make choices; including choices that have potential ethical dimensions. In evaluating potential choices, individuals respond to incentives. Managers and other employees can be incredibly resourceful in devising methods to exploit the opportunities they face. This means that when faced with ill-structured incentives, dysfunctional actions likely occur.

Second, business ethics and the internal structure of the organization are inextricably linked. The internal structure of the organization establishes an important set of incentives for those individuals who compose the firm. I focus specifically on three critical aspects of the firm: the assignment of decision rights, the structure of rewards, and the performance-evaluation system within the firm – what it is call organizational architecture. To increase the likelihood that individuals will

behave in desired ways in their roles as employees and managers, the firm's organizational architecture can be structured to encourage those behaviors. In designing the internal structure of organizations, it is critical that managers anticipate potential responses by employees, customers, or suppliers that might produce undesirable outcomes. Not doing so invites individuals to game the system and can result in the utter failure of well-intentioned policies.

Third, a company's reputation for ethical behavior, including its perceived integrity in dealing with customers, suppliers, and other parties. This reputation is part of the firm's brand-name capital; as such, it is reflected in the value of its securities. In this sense, private markets provide potentially important incentives for ethical behavior by imposing costs on organizations and ultimately on individuals that breech accepted ethical standards.

2 INCENTIVES AND CHOICES

Economics presumes that individuals can assign priorities to their wants and then choose their most preferred options from among their available alternatives. It does not assert that people are selfish in the sense that they care only about their personal wealth; people care about charity, family, religion, and society. Individuals maximize their perceived well being given their opportunities. The design of the payoffs they receive and the constraints they confront determine the opportunities that individuals face and hence their choices. For example, management can provide incentives to suppliers through supply contracts, to employees through the structure of compensation plans, and to customers through pricing decisions.

The fact that individuals are clever and creative in exploiting the opportunities they face greatly complicates organizational design. Changing incentives will affect employee behavior, though sometimes in a perverse and unintended manner. Understanding this individual creativity has important implications for any discussion of business ethics.

3 ORGANIZATIONAL ARCHITECTURE AND BUSINESS ETHICS

An important constraint on corporate policy choice is survivorship. As Charles Darwin noted, competition tends to weed out the less fit – this observation applies to economic systems as well the biological systems Darwin studied. If firms adopt policies that are inefficient, competition places strong pressures on them to adapt; if they do not, in the long run they will close.

Economic Darwinism creates pressures on firms to produce the output customers want at the lowest possible cost. A basic challenge in designing firms is to maximize the likelihood that decision makers have both the relevant information to make good decisions as well as the incentives to use the information productively. The challenge of determining customer demands while reducing costs is complicated by the fact that important information for economic decision-making generally is widely dispersed among many different individuals within the firm. Furthermore, this information often is expensive to transfer. For example, individual machine operators normally know more about how to use their particular machines than do their supervisors. Similarly, scientists are likely to know more about the potential of their specific research project than are executives higher in the firm. In each case, communicating such information is likely to be cumbersome – both texture and timelines are lost. Requiring that this information be transmitted to headquarters for approval before it can be acted upon results in many lost opportunities.

A second complication is that decision makers might not have appropriate incentives to make effective decisions even if they have the relevant information – there are incentive problems. For example, a scientist might want to complete a research project out of scholarly interest even if convinced that the project will be unprofitable. Similarly, machine operators might not want to use machines efficiently if this requires them to exert additional effort.

Within firms, there are no automatic systems either for assigning decision rights to individuals with relevant information or for motivating individuals to use their information to achieve the firm's objectives. Organizational architecture is crafted by executives through the implicit and explicit contracts that constitute the firm. In principle, there are private incentives to select value-maximizing forms of organization: by maximizing firm value, there is more to share among the parties in the transactions.

3.1. Formal architecture

A critical responsibility of senior management is to decide how to assign decision rights among employees of the firm. For instance, does the CEO make most major decisions or are these decisions delegated to lower-level managers?

Within firms tasks are partitioned into smaller blocks and assigned to individuals or groups. Through this design process, both jobs and subunits of the firm are created. Jobs have at least two important dimensions – the variety of tasks and the level of decision authority. For instance, some jobs involve specialized task assignments where the employee is assigned a narrow set of activities concentrated within a single function.

With decentralization many decisions are made by lower level employees. Once the firm grows beyond a certain size, the CEO is unlikely to have the relevant information for all major decisions. Consequently, the CEO faces three basic alternatives in designing organizational architecture. First, the CEO can make most major decisions, despite lacking relevant information. In this case, incentive problems are limited and the development of a detailed control system is less critical. However without relevant information the CEO is likely to make sub-optimal decisions. Second, the CEO can attempt to acquire the relevant information to make better decisions. This option can enhance decision making. Yet obtaining and processing information can be both costly and time consuming. Third, the CEO can decentralize decision rights to individuals with better information. This choice assigns decision- making authority to employees with the relevant information. But delegating decision rights gives rise to increased incentive problems, which requires that control systems be developed. Another potential drawback of decentralization is the costs of transferring information among the various decentralized decision makers in coordinating efforts across the organization.

Of course, CEOs can choose a mix of these basic alternatives. For example, executives are likely to choose to retain some decisions while delegating others. The optimal choice depends primarily on the business environment and strategy of the firm as well as the specific expertise of the CEO. In some cases – especially in smaller firms in relatively stable industries – senior managers are likely to have most of the relevant information for decision making, and thus decision rights are more likely to be centralized. In other cases – especially larger firms experiencing rapid change – senior managers and their corporate staff often will not be in the best position to make a broad array of decisions. And, in such cases, decision rights are more likely to be decentralized, with corresponding control systems adopted and implemented.

Through the delegation of decision rights, employees are granted authority over the use of company resources. Employees, however, are not owners: they cannot sell company property and keep the proceeds. Therefore, employees have fewer incentives to worry about the efficient use of company resources than do owners. To help control these incentive problems, managers develop control systems. That is, managers structure the other two basic pieces of the organization's architecture, the reward and performance-evaluation systems that help to align the interests of the decision makers with those of the owners. In the firm, an optimal control system depends on how decision rights are partitioned in the firm, and vice versa.

The structure of rewards within the firm is designed with at least two important objectives (1) to attract and retain qualified employees and (2) to motivate employees to be more productive. While some think narrowly of bonus or stock option plans in providing incentives, any aspect of employment that rewards employees for good performance or sanctions poor performance can be considered incentive pay; thus, promotions, titles, office location, and layoffs are each components of the reward system.

Identifying employees that perform well or poorly requires a performance-evaluation system. Thus the firm's reward system uses as an input the firm's performance evaluation system. The internal accounting system is at the center of most firms' performance evaluation systems; it is complemented by employee performance-review procedures.

This discussion indicates that the CEO plays a major role in framing the basic architecture for the firm. Organizational decisions, however, are made by managers throughout the organization. For example, when the CEO delegates a set of decision rights to divisional managers, these managers

must decide what decisions to make themselves and what decisions to delegate to their subordinates. These subordinates then are faced with similar organizational questions. The overall architecture of a firm is determined through this process, ultimately involving managers throughout the organization.

Ethics programs

Many US corporations have adopted formal codes of conduct, appointed ethics officers, and offered employee-training programs in ethics. Such codes and programs regularly emphasize the following:

• Employees must obey the laws and observe statutory regulations.
• Customer relations in terms of the reputation and integrity of the company are of great importance.
• Employees must support the company's policies to customers.
• Conflicts of interest between the company and the employee must be avoided.
• Confidential information gained in the course of business must not be used improperly.

Corporate ethics programs have the potential to provide an effective method of setting and communicating expectations among employees for their dealings with customers, suppliers, and other employees. orporate managers and employees cannot be automatically expected to know the appropriate decision that promotes the interests of the organization. In many cases, managers' and employees' uncertainty about ethical standards may well be a greater corporate problem than their failure to work hard or to act in accordance with standards that are well established and clearly defined.

One potential source of confusion resides in the variability of ethical standards. What might have been acceptable behavior 10 or 20 years ago may not be so today. Social changes such as those brought about by movements as divergent as civil rights and women's rights, on the one hand, and corporate restructuring, on the other, clearly have altered conceptions of socially acceptable behavior. Moreover, the progressive globalization of corporations is increasingly forcing corporate employees to recognize and adapt to differences in national or regional cultural expectations.

Given this large and, in some ways, growing uncertainty about what constitutes appropriate behavior within large organizations, corporate codes of ethics and training programs play a potentially important educational role by effectively communicating corporate expectations to employees and by demonstrating to them how certain kinds of behavior reduce the value of the firm. In the process of globalizing and thus dealing with customers worldwide, companies might be forced to respond to the increasing cultural differences – or an absence of shared expectations – among their managers and employees by providing more explicit communication of standards and expectations.

Besides issuing a clear set of rules governing employee relations with consumers, corporations also are likely to benefit from communicating guidelines for dealings among managers and employees within the firm. For example, many companies develop their executives by rotating them through a series of jobs. The resulting management turnover can undermine informal agreements among managers and employees. Explicit, corporate-wide communication of expectations can reduce uncertainty about enforcing unwritten agreements and thereby increase internal efficiency.

Corporate culture

Corporate culture is one of the more frequently used terms in the literature on organizations. Corporate culture usually encompasses the ways work and authority are organized, the ways people are rewarded and controlled, as well as organizational features such as customs, taboos, company slogans and social rituals. The focus on organizational architecture is consistent with this concept of corporate culture. Indeed, the definition of organizational architecture corresponds to key aspects of what frequently is discussed as corporate culture. For example, the architecture specifies how authority (decision rights) is distributed among employees and how rewards are determined. Some dismiss the softer elements of corporate culture (for example, role models, company folklore, and rituals) as being unimportant. Rather they stress formal architecture as being the primary, if not sole determinant of firm value. Economics, however, suggests that an important role for these softer elements of corporate culture is enhancing communication.

While organization charts, job descriptions, and ethics codes provide the basic outline of a firm's organizational architecture, in most organizations there remains tremendous texture not captured focusing on these mechanisms alone. Most organizations do not attempt to write down all important features of their organizations in detailed procedures manuals. Rather, these features typically are communicated to employees in less formal yet frequently more effective ways. Aspects of the corporation such as slogans, role models, and social rituals can communicate organizational architecture to workers in a particularly memorable way.

Singling out role models for special recognition is another way of communicating explicitly what the company values. Consider corporate newsletters; they regularly include articles highlighting recent actions undertaken by particular employees. These articles – along with management speeches and other softer aspects of corporate culture – constitutes a kind of case law within the firm. By publicizing specific employees, management provides concrete examples of the kinds of activities that it wants to encourage. This process accomplishes several things: (1) it increases the credibility of the firm's articulated policies by providing concrete examples of their application; (2) it adds important texture to the definition of organizational architecture; (3) it communicates these policies in an accessable, relevant manner.

Less tangible features of organizations can be important in reinforcing and communicating organizational architecture. However, they also can increase the costs of changing architecture. Managers can change formal evaluation and compensation schemes and clearly communicate these changes to the relevant employees. But getting employees to change their customs and social rituals is likely more time-consuming and difficult. These features often are created through informal communication channels – they take time to dismantle as well as to create.

4 MARKET-BASED INCENTIVES FOR ETHICAL BEHAVIOR

Markets impose substantial costs on institutions and individuals that engage in unethical behavior, thus, market forces provide private incentives for ethical behavior. We now examine the nature of these market forces in more detail, how they help to enforce contracts, and transactions where they are most likely to be effective. To focus our discussion, we consider a transaction for the delivery of a product of a specified quality. We examine incentives to reduce costs by lowering quality, rather than supplying products of the promised quality.

The effectiveness of market forces in enforcing contract varies across transactions. Important transaction characteristics include: (1) the cost of ascertaining product quality prior to purchase, (2) the likelihood that behavior in this transaction will affect future sales, (3) the asset/cost structure of the seller, and (4) the specific terms of the transaction.

4.1. Costs of determining quality

For products where quality can be determined at low cost prior to purchase, markets solve this problem easily. If buyers can monitor quality inexpensively, they have strong incentives to do so. In such cases, the product will sell for a price that only reflects actual quality, not promised quality.

However for some products, quality is impossible be determine prior to purchase. For example, the quality of an airplane ticket can be known only after the plane has landed and the passengers have retrieved their luggage. If quality is expensive to measure, sellers might have incentives to cheat on quality. Yet a rational seller will provide products of lower than promised quality only if the expected gains exceed the expected costs.

4.2. Implications for future sales

Several market forces impose substantial costs on suppliers that cheat on quality, thereby dissuading them from cheating. The potential for future sales provides powerful incentives for contract compliance. So long as the costs of expected future lost sales exceed the gains from opportunistic behavior, supplying products of lower than promised quality will not be profitable.

The costs of cheating on quality are higher if information about such activities is more rapidly and widely distributed to potential future customers. Hence, with repeated transactions between the same parties, likelihood of cheating is lower.

In other broader markets, specialized information services that monitor the market help insure contract performance. By lowering the costs for potential customers to determine quality, these information sources increase the costs of cheating.

Where quality is difficult to ascertain prior to purchase, potential buyers will reduce their demand prices to reflect the uncertainty they face. Hence, sellers have incentives to provide credible assurance to potential customers that they will not cheat in order to reduce the compensation demanded by customers for bearing this risk. Thus for a firm with an established brand name, entry into related product markets can be less costly.

If future corporate existence is more uncertain, so are the expected costs of foregone future sales. Thus, firms in financial distress are more likely to cheat on quality than are financially healthy firms. Firms can adopt financial policies that help to bond product quality. Since financial distress is more costly for firms that market products where quality is difficult to ascertain, such firms have stronger incentives to adopt financing policies that imply a lower probability of financial distress.

4.3. Seller asset/cost structure

It was noticed that a firm with an established market position and substantial franchise value faces higher costs of cheating and hence are less likely to do so.

Firms bond quality by investing in firm-specific assets whose value falls if the company fails. For example, Coca Cola's advertising budget represents an investment in brand-name capital that would depreciate substantially if the company were to cheat on quality. This also helps to explain ''image'' advertising where there is no discussion of the company's products. Similarly, by choosing a distinctive architectural design for its outlets a firm more effectively bonds product quality.

4.4. Organizational structure

Incentives to provide high quality products vary across ownership structures. Individual proprietorships and partnerships impose unlimited liability on the principals and thus offer stronger incentives for contract compliance than the limited liability provided through the corporate form. This is one reason why professional service firms like law firms, accounting firms and investment banks are frequently established as partnerships.

The hierarchical management structure that corporations employ is an important mechanism to guarantee quality. In this structure, top managers have strong incentives to monitor their subordinates. Moreover, competition among managers for these top jobs provides incentives for lower managers to monitor senior executives, as well. This mutual monitoring imposes constraints on an individual manager's ability to cheat on quality.

Oversight of the firm's CEO is the responsibility of its board of directors. Board structure provides valuable monitoring of the internal management team – especially the monitoring by outside board members. This perspective helps explain why many Fortune 500 companies have academics or religious leaders on their boards. During board meetings, proprietary information is discussed and hence the meeting must be closed to shield this information from competitors. Yet closed meetings provide the potential for management and the board to collude; they might adopt a set of policies that make themselves better off, yet reduce the value of the firm. By including an individual whose career choices indicate that maximizing income is not that individual's most important goal, the firm makes a believable promise to focus on value-maximizing policies when the board meets behind closed doors.

5 CONCLUSIONS

I have focused on three basic points: (1) Individuals respond to incentives in systematic and creative ways. (2) Within organizations incentives are established through the structure of the firm's

organizational architecture. (3) Private markets impose potentially significant costs on individuals and firms that engage in unethical behavior.

Although I would not argue that these market incentives alone are sufficient to ensure ethical behavior, this analysis of these costs helps explain why ethical behavior is so widely observed in markets: ethical behavior frequently is profitable. This is especially important in financial services, where business depends as much on reputation as on performance

Some argue that if competitors have adopted lowethic al standards, it would be unprofitable for a firm to adopt high standards. This paper suggests this is incorrect. Potential customers discount their demand prices where there is uncertainty about the quality of the product to be supplied. By credibly promising to act ethically, a firm can differentiate their product and increase their demand – potentially by a substantial amount.

This analysis suggests that a board of directors concerned with the ethical conduct of the firm's employees should spend less time exhorting the human resource manager to search for honest employees (like Diogenes' search for an honest man). They should identify potential incentive problems between the firm and its customers, creditors, or employees. Once identified, managerial attention can be focused on the constructive resolution of the incentive problems.

References:

[1] BRICKLEY, J.A., Smith, C.W., ZIMMERMAN, J.L., *The economics of organizational architecture.*, 1995, Journal of Applied Corporate Finance no.8, p. 19–31.

[2] FAMA, E.F., Jensen, M.C., *Organizational forms and investment decisions*, 1985, Journal of Financial Economics no. 14, p. 101–119.

[3] Marian, Liviu, et al. - *Ethics and managerial responsibility*, Efirom Publishing House, Tirgu-Mures, 2001

[4] PASTOR, Ioan, PETELEAN, Adrian, *Human Resource Management*, Risoprint Publishing House, Cluj-Napoca, 2006, 549 p. ISBN 973-751-347-9; 978-973-751-347-2.

[5] PASTOR, Ioan, PETELEAN, Adrian, *The principles of modern management*, Dacia Publishing House, Cluj-Napoca, 2004, 399 p. ISBN 973-35-1816-6.

[6] PASTOR, Ioan, *Present aspects of the human resource management*, Risoprint Publishing House, Cluj-Napoca, 2008, 299 p. ISBN 978-973-751-864-4.

[7] PASTOR,Ioan, *The fundements of organizational management*, Risoprint Publishing House, Cluj-Napoca, 2005, 475 p. ISBN 973-751-066-6.

[8] Popa, Mirela - *Management and Business Ethics*, Casa Cartii de Stiinta Publishing House, Cluj-Napoca, 2006

[9] Stoica, Mihaela - *Stress, personality and performance in business efficiency*, Risoprint Publishing House, Cluj-Napoca, 2007

POROVNANIE SPOLOČNOSTÍ POSKYTUJÚCICH STAROBNÉ DÔCHODKOVÉ SPORENIE NA SLOVENSKU NA ZÁKLADE VYBRANÝCH KRITÉRIÍ

Ľudmila PAVLIKOVÁ, Manuela RAISOVÁ

TU Košice, Ekonomická fakulta

Ludmila.Pavlikova@tuke.sk, Manuela.Raisova@tuke.sk

Abstrakt

Príspevok je zameraný na výber jednotlivých faktorov, na základe ktorých sú porovnávané jednotlivé spoločnosti, ktorých predmetom činnosti je starobné dôchodkové sporenie, určené pre občanov Slovenska. Porovnávané sú všetky dôchodkové správcovské spoločnosti, ktoré na slovenskom trhu pôsobia od začiatku fungovania systému starobného dôchodkového sporenia až po súčasnosť. Výsledkom porovnania je zoradenie dôchodkových správcovských spoločností od najlepšej po najhoršiu na základe viacerých kritérií.

***Kľúčové slová*:** *dôchodková správcovská spoločnosť, poplatky, dôchodkový fond, výnosnosť, porovnanie.*

1 ÚVOD

Téma dôchodkovej reformy a s ňou súvisiaci vznik dôchodkových správcovských spoločností je veľmi aktuálnou témou, nakoľko reforma bola odštartovaná 1.1.2004. Od začatia reformy boli uskutočnené dve novelizácie zákona o sociálnom poistení, z ktorých hlavne druhá – s účinnosťou od 1.januára 2008 - bola veľmi diskutovanou témou.

Dôchodkové správcovské spoločnosti začali vznikať počas roka 2004 a ich fondy 22.marca 2005. Príspevok je venovaný hlavne obdobiu od vzniku fondov dôchodkových správcovských spoločností do 31.decembra 2007.

Pri analýze dôchodkových fondov bol zvolený postup, pri ktorom boli fondy rozdelené podľa druhu, roka a podľa DSS a porovnávané boli zmeny zastúpenia aktív medzi fondmi navzájom a aj v rámci danej DSS v jednotlivých rokoch. Ďalej boli porovnávané výnosnosti fondov a čisté súčasné hodnoty majetku vo fondoch jednotlivých DSS stále k 31.12. príslušného roka.

Zhodnotenie DSS na základe kritérií bolo uskutočnené metódou bodovania a váženia jednotlivých kritérií a následným súčtom bodov pre DSS za roky 2005, 2006 a 2007. Následne sa vytvoril index. Podľa počtu bodov, ktoré získala DSS, jej bola pridelená hodnota indexu a určilo sa poradie DSS.

2 PREDMET ČINNOSTI, POVOLENIE NA VZNIK A ČINNOSŤ DÔCHODKOVEJ SPRÁVCOVSKEJ SPOLOČNOSTI.

Dôchodková správcovská spoločnosť (ďalej len DSS) je akciová spoločnosť so sídlom na území Slovenskej republiky, ktorej predmetom činnosti je vytváranie a správa dôchodkových fondov na vykonávanie starobného dôchodkového sporenia podľa zákona č. 43/2004 Z. z. o starobnom dôchodkovom sporení, a to základe povolenia na vznik a činnosť DSS udeleného Úradom pre finančný trh (ÚFT). Dohľad nad slovenským finančným trhom od roku 2006 vykonáva Národná banka Slovenska (NBS), na ktorú sa tak presunuli kompetencie ÚFT.

Pravidlá činnosti pri správe dôchodkových fondov a odplata DSS

Správu majetku v dôchodkovom fonde je DSS povinná vykonávať samostatne, vo svojom mene a v záujme sporiteľov a poberateľov dôchodku starobného dôchodkového sporenia; tým nie je dotknuté oprávnenie dôchodkovej správcovskej spoločnosti zveriť výkon činností podľa zákona inej osobe .

2.1 Odplata dôchodkovej správcovskej spoločnosti

DSS má právo na :

a) odplatu za správu dôchodkového fondu,

b) odplatu za vedenie osobného dôchodkového účtu.

Odplata DSS podľa zákona za jeden mesiac správy dôchodkového fondu určená v štatúte dôchodkového fondu nesmie presiahnuť 0,065 % priemernej mesačnej čistej hodnoty majetku v dôchodkovom fonde (z pôvodných 0,08 %). To neplatí v období troch rokov odo dňa začatia vykonávania činnosti, ktorá je obsahom povolenia na vznik a činnosť DSS, počas ktorého odplata DSS podľa prvej vety nesmie presiahnuť 0,075 % priemernej mesačnej čistej hodnoty majetku v dôchodkovom fonde (z pôvodných 0,08 %).

Odplata DSS za vedenie osobného dôchodkového účtu je 1 % zo sumy mesačného príspevku pripísaného na bežný účet dôchodkového fondu po pripísaní dôchodkových jednotiek na osobný dôchodkový účet sporiteľa.

Postup pri výpočte a zúčtovaní odplaty za správu dôchodkového fondu a odplaty za vedenie osobného dôchodkového účtu môže ustanoviť všeobecne záväzný právny predpis, ktorý vydá ministerstvo.

2.2 Dôchodkové fondy a osobné dôchodkové účty

Dôchodkový fond tvoria:

• príspevky a penále,

• majetok nadobudnutý z týchto príspevkov a penále ich investovaním,

• výnosy z majetku nadobudnutého z príspevkov a penále,

• majetok nadobudnutý z výnosov z majetku nadobudnutého z príspevkov a penále.

Dôchodkový fond vytvára DSS na základe povolenia na vznik a činnosť DSS. DSS nesmie vytvoriť iné dôchodkové fondy ako tie, ktorých vytvorenie a správu úrad/NBS povolil rozhodnutím o udelení povolenia .

DSS vytvára a spravuje :

1. jeden rastový dôchodkový fond,
2. jeden vyvážený dôchodkový fond,
3. jeden konzervatívny dôchodkový fond,

Dôchodkové fondy, uvedené vyššie, sa odlišujú v investovaní majetku v dôchodkovom fonde podľa :

• druhu investičných nástrojov, ktorým sa má zabezpečiť zväčšenie majetku v dôchodkovom fonde,

• vytvoreným portfóliom,

• miery rizika zhodnocovania majetku v dôchodkovom fonde,

• v názve.

Dôchodkový fond začína DSS vytvárať v okamihu pripísania prvého príspevku na bežný účet dôchodkového fondu u depozitára.

Dôchodkový fond nemá právnu subjektivitu; majetok v ňom nie je súčasťou majetku DSS; tento majetok je spoločným majetkom sporiteľov, pričom podiel sporiteľa na tomto majetku je vyjadrený pomerom dôchodkových jednotiek na osobnom dôchodkovom účte sporiteľa ku všetkým

dôchodkovým jednotkám tohto dôchodkového fondu. Ustanovenia o spoluvlastníctve podľa Občianskeho zákonníka sa nepoužijú. S týmto spoločným majetkom možno nakladať len spôsobom ustanoveným zákonom; majetok v dôchodkovom fonde a hospodárenie s týmto majetkom sa eviduje oddelene od majetku a hospodárenia DSS a od majetku a hospodárenia s týmto majetkom v iných fondoch, ktoré DSS spravuje.

2.3 Dôchodková jednotka a čistá hodnota majetku

Dôchodková jednotka je podiel na majetku v dôchodkovom fonde. Hodnota dôchodkovej jednotky sa vyjadruje v slovenských korunách a určuje sa s presnosťou na štyri desatinné miesta. Prvý deň, keď DSS začne vytvárať dôchodkový fond, je počiatočná hodnota dôchodkovej jednotky 1 Sk. Po tomto dni sa určuje aktuálna hodnota dôchodkovej jednotky.

Čistá hodnota majetku v dôchodkovom fonde je rozdiel medzi hodnotou majetku v dôchodkovom fonde a jeho záväzkami.

Aktuálna hodnota dôchodkovej jednotky v deň výpočtu sa určí ako podiel čistej hodnoty majetku v dôchodkovom fonde a počtu všetkých dôchodkových jednotiek evidovaných na osobných dôchodkových účtoch všetkých sporiteľov dôchodkového fondu v deň výpočtu.

Čistú hodnotu majetku v dôchodkovom fonde a aktuálnu hodnotu dôchodkovej jednotky je DSS povinná vypočítať každý pracovný deň a oznámiť úradu/NBS a depozitárovi.

2.4 Investovanie majetku v dôchodkových fondoch

Investovanie je zhodnocovanie majetku v dôchodkovom fonde, kde sa zákonom vymedzuje:

• spôsobom akým sa tento majetok investuje,

• do akého majetku sa investuje,

• princíp obmedzenia a rozloženia rizika.

Majetok v dôchodkovom fonde môže byť použitý iba s cieľom zabezpečiť riadne a bezpečné investovanie majetku v dôchodkovom fonde a ochranu sporiteľov a poberateľov dôchodku starobného dôchodkového sporenia.

2.5 Druhy fondov

2.5.1 Konzervatívny dôchodkový fond

Majetok v konzervatívnom dôchodkovom fonde:

• sa môže použiť len na dlhopisové a peňažné investície a na obchody na obmedzenie menového rizika;

• musí byť v plnej výške zabezpečený voči menovému riziku;

2.5.2 Vyvážený dôchodkový fond

• Hodnota akciových investícií môže spolu tvoriť najviac 50 % hodnoty majetku vo vyváženom dôchodkovom fonde.

• Hodnota dlhopisových a peňažných investícií musí spolu tvoriť najmenej 50 % hodnoty majetku

• Majetok, ktorý nie je zabezpečený voči menovému riziku, môže predstavovať najviac 50 % hodnoty majetku

2.5.3 Rastový dôchodkový fond

• Hodnota akciových investícií môže spolu tvoriť najviac 80 % hodnoty majetku

• Majetok, ktorý nie je zabezpečený voči menovému riziku, môže predstavovať najviac 80 % hodnoty majetku

DSS povinná pre každý ňou spravovaný dôchodkový fond denne sledovať hodnoty dôchodkových jednotiek trhovej konkurencie tohto dôchodkového fondu. Trhovú konkurenciu tvoria všetky zodpovedajúce dôchodkové fondy v správe všetkých dôchodkových správcovských spoločností ku dňu výpočtu. Priemerný výnos dôchodkového fondu DSS je kĺzavý priemer

percentuálnych medziročných zmien denných hodnôt dôchodkových jednotiek tohto dôchodkového fondu počítaný za posledných 24 mesiacov so zaokrúhlením na dve desatinné miesta nahor. Priemerný výnos trhovej konkurencie je aritmetický priemer kĺzavých priemerov percentuálnych medziročných zmien denných hodnôt dôchodkových jednotiek konkurencie dôchodkového fondu počítaných za posledných 24 mesiacov so zaokrúhlením na dve desatinné miesta nahor.

3 ZHODNOTENIE DÔCHODKOVÝCH SPRÁVCOVSKÝCH SPOLOČNOSTÍ NA ZÁKLADE VYBRANÝCH KRITÉRIÍ

3.1 Metóda

Zhodnotenie DSS vychádzalo z hodnotenia jej fondov. Zhodnotenie bolo uskutočnené na základe štyroch kritérií, ktorými sú výnosnosť, hodnota jednej dôchodkovej jednotky, čistá hodnota majetku vo fonde a poplatok. Pri zhodnotení fondov bola použitá bodovaciu metóda. Hodnoty jednotlivých kritérií sú vždy k 31.12.200X. Každému kritériu pri konkrétnom type fondu bola priradená hodnota od 1 po 6 bodov. Hodnota 6 je najlepšia, hodnota 1 najhoršia. Rozsah bodov od 1 po 6 je určený podľa počtu DSS na slovenskom trhu, ktorých je v súčasnej dobe 6. Okrem toho má každé kritérium aj svoju váhu:

1. Výnosnosť váha 2
2. Hodnota 1 dôchodkovej jednotky váha 1,5
3. Čistá hodnota majetku vo fonde váha 2
4. Poplatok váha 1

Najväčší dôraz sa kládol na to, akú dosiahol v danom roku daný fond výnosnosť a aká bola ČHM vo fonde. Na poplatok sa hľadí ako na konkurenčnú výhodu, preto ak má DSS vysoký poplatok za správu fondu, získava menej bodov.

3.2 Postup výpočtu

Výpočet sa realizoval v nasledovných krokoch :

1. Všetky výpočty boli realizované v tabuľkovom procesore Excel, kde sa hodnoty sledovaných kritérií rozdelili podľa roka, typu fondu a DSS. Vzniklo 9 tabuliek (3 typy fondov × 3 roky).

2. Sledovaným kritériám boli pridelené body od 1 do 6. Ak dosiahli dva fondy rôznych DSS v danom kritériu podobnú hodnotu, získali buď rovnakú hodnotu (najmä pri poplatkoch), alebo aritmetický priemer hodnôt, ktoré by získali, pokiaľ by sa nebral ohľad na to, že rozdiel medzi nimi je malý.

3. Z deviatich tabuliek sa vytvorili tri – za rok 2005, 2006 a 2007. V týchto troch tabuľkách je pre každý typ fondu a každú DSS vypočítaný vážený súčet bodov, v poslednom stĺpci je súčet vážených súčtov pre danú DSS za daný rok. Každý fond mohol získať v jednom roku maximálne 39 bodov, resp. minimálne 6,5 bodov.

4. Následne bol vypočítaný súčet bodov pre DSS za všetky tri roky. Maximálny počet bodov, ktoré mohla DSS získať za sledované obdobie, bol 351, resp. minimum 58,5 bodov. Počet bodov, ktoré DSS získala, sa vydelil hodnotou 351, čím sa získal index.

Pre ilustráciu sú nižšie uvedené niektoré tabuľky. V tabuľke č.1 je realizovaný prvý a druhý krok pre konzervatívne fondy v roku 2005, ostatné tabuľky tu vzhľadom na rozsah príspevku nie sú uvedené.

Tabuľka 1 bodovanie konzervatívnych fondov k 31.12.2005

2005									
Konzervat. fondy		**Bod**		**Bod**		**Bod**		**Bod**	**Suma bodov**
	Výnosnosť		**1DJ**		**NAV**		**Poplatky**		
Aegon	3,11%	**6**	1,0311	**6**	20 969 183,37	**3**	0,000%	**6**	**21**
Allianz	2,94%	**5**	1,0294	**5**	137 700 364,91	**6**	0,070%	**4**	**20**
Axa	2,91%	**4**	1,0291	**4**	94 815 667,33	**5**	0,080%	**2**	**15**
ING	2,88%	**3**	1,0288	**3**	13 927 412,87	**1**	0,080%	**2**	**9**
ČSOB	2,32%	**1**	1,0232	**1**	18 254 036,21	**2**	0,000%	**6**	**10**
VÚB GENE-RALI	2,75%	**2**	1,0275	**2**	84 641 378,18	**4**	0,080%	**2**	**10**

Zdroj: vlastné výpočty

Tabuľka č. 2 je vytvorená pre tretí krok a sú v nej sumy bodov pre každú DSS a jej fondy v roku 2005. Tieto sumy sú váženým súčtom bodov, ktoré DSS a fondy získali v kroku č.2. Priebežné tabuľky pre rok 2006 a 2007 tu nie sú uvedené. Záverečné tabuľky, ktoré sú zhrnutím priebežných, však zohľadňujú aj tieto dva roky**.**

Tabuľka 2 Vážené súčty bodov fondov k 31.12.2005

Vážené súčty bodov - rok 2005	**Konzervatívne fondy**	**Vyvážené fondy**	**Rastové fondy**	**Suma bodov**
Aegon	33	29	29	91
Allianz	33,5	28	27	88,5
Axa	26	19	21	66
ING	14,5	11,5	11,5	37,5
ČSOB	13,5	24,5	24,5	62,5
VÚB GENERALI	17	21,5	20,5	59

Zdroj: vlastné výpočty

Tabuľky č.3 a č.4 boli vytvorené pre štvrtý kroku. Je v nich uvedený celkový súčet bodov, ktoré mohla DSS získať a z toho vyplývajúce hodnoty indexu.

Tabuľka 3 Vážený súčet bodov pre DSS k 31.12.200X

Vážený súčet bodov	2005	2006	2007	SUMA
Aegon	91	63	82,5	236,5
Allianz	88,5	103	91	282,5
Axa	66	76,5	80	222,5
ING	37,5	36	44	117,5
ČSOB	62,5	64	27,5	154
VÚB GENERALI	59	62,5	69,5	191

Zdroj: vlastné výpočty

Tabuľka 4 Hodnoty indexu

Súčet bodov pre každú DSS	∑ bodov	Index = ∑ bodov / 351
Aegon	236,5	0,674
Allianz	282,5	0,805
Axa	222,5	0,634
ING	117,5	0,335
ČSOB	154	0,439
VUB GENERALI	191	0,544

Zdroj: vlastné výpočty

V tabuľke č.5 sú DSS zoradené podľa hodnoty indexu, ktorú dosiahli, pričom platí, že čím vyššiu hodnotu DSS dosiahla, tým má lepšie postavenie na trhu. Maximálne mohla DSS dosiahnuť hodnotu 1, minimálne hodnotu 0,16, resp. 16 %.

Tabuľka 5 Poradie DSS podľa hodnoty indexu

Poradie DSS podľa hodnoty indexu	Index	%
Allianz	0,80	80,48%
Aegon	0,67	67,38%
Axa	0,63	63,39%
VUB GENERALI	0,54	54,42%
ČSOB	0,44	43,87%
ING	0,33	33,48%

Zdroj: vlastné výpočty

4 ZÁVER

Z výpočtov, realizovaných metódou a postupom, ktoré boli popísané vyššie, vyplynulo, že DSS, ktorá dosiahla v daných kritériách najviac bodov, je Allianz – Slovenská, d.s.s. a.s.. Táto spoločnosť

dosiahla až 80 % z maximálneho počtu bodov, ktoré mohli jednotlivé DSS získať. Toto prvenstvo by si udržala aj v prípade, ak by sa poplatky nebrali ako konkurenčná výhoda, ale ako príjem pre DSS a dokonca aj vtedy, keby bola roku 2005 pridelená váha 0,75, nakoľko fondy začali vznikať až 22.marca 2005.

V prípade, že by sme poplatky brali ako príjem pre DSS, nastala by zmena poradia v rebríčku DSS medzi Aegon, d.s.s. a.s. a Axa, d.s.s. a.s. Poradie ostatných DSS by ostalo nezmenené.

Allianz - Slovenská, d.s.s a.s., získala najviac bodov najmä preto, že v roku 2006 a 2007 mala najvyššiu ČHM vo fondoch, dosahovala tiež jedny z najvyšších výnosností počas týchto troch rokov. Jej poplatky za správu fondov boli počas celého sledovaného obdobia 0,07 %.

Dôchodkovým fondom, ktorý získal za sledované obdobie najviac bodov, je konzervatívny fond spoločnosti Allianz – Slovenská, d.s.s. a.s. . Tento fond získal za sledované obdobie 105,5 bodov zo 117, čo predstavovalo 90,2 % z maximálnej hodnoty.

POUŽITÁ LITERATÚRA

[1] Úplné znenie zákona č. 43/2004 Z. z. o starobnom dôchodkovom sporení a o zmene a doplnení niektorých zákonov.
[2] 62/2008 Z. z. zákon, ktorým sa mení a dopĺňa zákon č. 43/2004 Z. z. o starobnom dôchodkovom sporení od 01.03.2008
[3] http://www.aegon.sk
[4] http://allianzdss.sk
[5] http://axa-sk.com/DesktopDefault.aspx?tabId=-1
[6] http://csobdss.sk
[7] http://ingdss.sk/dss-sk
[8] http://vubgenerali.sk
[9] Mesačné správy dôchodkových fondov jednotlivých DSS k 31.12.2005, 2006 a 2007 o dôchodkovej jednotke, čistej hodnote majetku, poplatkoch.

Príspevok vypracovaný v rámci projektu VEGA 1/3825/06 – "Ekonomické, finančné a sociálne aspekty dôchodkovej reformy v období integrácie SR do Európskej únie". Príspevok vznikol ako súčasť vedeckej činnosti v rámci dizertačnej prác.

CURRENT COST ACCOUNTING METHODS – CHALLENGE FOR ACCOUNTING PROFESSION

Livia RAC, dr Györgyi PETKOVICS

University of Novi Sad, Faculty of Economics, Subotica, Serbia

liviar@eccf.su.ac.yu, pegy@eccf.su.ac.yu

Abstract / Abstrakt

In its existence, cost accounting, as main part of management accounting, is continuously changing. Economic realities have made it necessary for most companies to have organizational changes as well as cost reduction. Markets have become global with competitors offering high-quality, low-cost goods and services. Speed, accuracy as well as understanding and meeting consumers' needs come in front. The proliferation of products and services adds to the complexity of getting work done throughout an organization. This complexity is one of the chief causes of rising costs everywhere.

Although in these new circumstances some companies underrate the cost accounting systems' importance, we cannot put them aside. Cost accounting has to provide relevant cost information for corporate executives to make correct decisions.

Traditional cost techniques cannot model the really needed expenditures for producing a product well. Because of this, some techniques were developed, which measure the relation between costs and cost originators in more complex correlations and not just with a simple quantity-cost relations. Beside the traditional techniques (actual costing, standard costing, normal costing, etc.) new methods appear. Among the others, these are: Activity-Based Costing, Target costing, Process Cost System and Marginal Costing.

The aim of this paper is to present these cost methods' advantages and disadvantages, in order to find out, how the cost accounting profession can answer to the challenges of new business circumstances.

Keywords: *cost accounting, traditional methods, target costing, ABC method*

1 INTRODUCTION

Accounting, as business function, collects, organizes records and analyzes the data of business transactions of a company in order to present adequate information to internal and external stakeholders. Accounting can be divided into two groups: financial accounting and managerial accounting.

Financial accounting has external orientation; its aim is to meet the informational needs of external stakeholders. Financial accounting's subject of observation is company's cash-flow, and transactions' recording refers to the entire company. Near financial accounting, because of different information needs of internal stakeholders (owner, manager, and staff), a managerial accounting is developed which also collects, classifies and summarizes business-financial data as well as prepares and presents reports. Managerial accounting does it only for the managers.

Cost accounting, as central and the oldest part of managerial accounting is a set of principles, methods and procedures of defining cost, revenue and result information, and means providing these information for internal stakeholders. Cost accounting has internal orientation, thus it is in tune with management structure's requirements.

This work aim is to give a short description of costing systems, which are used by companies today. While there are new costing concepts, we have to mention the traditional ones also, because many business organizations still use only traditional costing system.

2 DEVELOPMENT OF COST-ACCOUNTING

Cost accounting as a part of accounting has relatively long past. It has existed since the first decade of 1800. During its life continuously has changed, and is changing nowadays also. In the beginning of its development companies had low technological equipment. Bookkeeping was characterized by "pencil-paper" method. This fact defined the costing systems too, which aim was to file the most important cost figures in the easiest way. In this period the management didn't deal with cost allocation, because there was a mass-production with homogenous products. The cost structure was simple, it contains mainly direct material costs and direct labor costs, while manufacturing and non-manufacturing overheads were not present significantly. In these circumstances direct-labor hours were suitable allocation-base for overhead. Thanks to technological development, companies became open for product diversity, managers spread the company's profile with new product lines, and mass-production was slowly changed by individual products and services. Markets have become global with competitors offering high-quality, low-cost goods and services. If a company wants to remain in the market, or wants to increase its market share, it has to focus on speed, accuracy as well as to satisfy the consumers' needs. This complexity of largely automated equipment, product diversity and requirements of global market caused the rising of overhead costs. In addition, because of automation, there are no longer an obvious correlation between direct labor and overhead costs. This concurrent environment forces the managers to use accurate information in their decision processes. Cost information gets a main role in decision making.

The traditional cost accounting systems can not meet the new information requirements, because its rigidity and simplicity. Managers need a "road map" to have successful navigation in a company with product and service diversity. It has to be recognized, that every company is special in some way, that means, every company have a special own map. According to this, a cost accounting system has to be established, that can paint a useful picture about the company's cost structure. This system has to be flexible, to be able to answer the new challenges of the market.

Although the former mentioned facts persuade us about the importance of a good costing system, in many company tax and financial accounting are emphasized. Financial accounting is external oriented. External stakeholders care only about the correctness of company's overall cost of goods sold and inventory valuation. Costing systems are turned to managers, who use their data in strategic and operational planning, budgeting, product and process cost control as well as decision making. By Douglas Hicks[1] the reasons of the fact that most cost systems are based on financial accounting's rules could be as follows:

First of all, still the experienced accountants have financial accounting backgrounds with external reporting orientation. They cannot imagine that financial accounting's cost data can be distorted.

The second reason refers to financial problems. External reporting requires the use of financial rules, so a cost system according to these rules must be in use in an organization. For successful decision making an implementation of suitable costing system would be optimal. This means, that there is a need for maintaining two cost systems parallel. Many managers aren't aware of the advantages of the second – alternative – cost system. They look at it as addition cost to the company.

Third reason could be technical. Till 1980's, computers did not exist. People got used to computational limits and didn't think about complex recording and computing systems.

The managers' task is to recognize the new costing concept's importance and to implement it in the organization according to the internal cultural, organizational and financial possibilities. "Some

[1] Douglas T. Hicks: Activity-Based Costing: Making It Work for Small and Mid-Sized Companies, John Wiley&Sons, Inc., 1999, p. 3.

rudimentary system must exist that will enable a company to comply with financial and tax requirements, but an organization's cost system should be designed to provide management with the cost information it needs to make sound business decisions."[2]

3 COST ACCOUNTING SYSTEMS

In professional literature there are some definitions of cost accounting systems. Basically, a cost system is a mechanism for computing unit costs. This mechanism has several components, which depend on its type. We have to look at costing systems as concepts with the aim to "report cost numbers that indicate the manner in which particular cost objects use the resources of an organization"[3]. A cost system is just one information source for managers in their everyday decision, but the most important one. Essential purpose of any costing system is to provide cost information with the aim to help managers to plan, control, coordinate, direct and make decisions.

Purposes of cost accounting systems are:

- to define unit cost of product or service, through assigning material, labor and overhead cost to products
- to measure inventory and cost of goods sold,
- to provide information for economic decisions (pricing, assortment),
- to control costs and financial result.

There are several classifications of costing systems. The most common classification distinguishes job and process costing. Job costing system is used when organization produces individual products and services, thus individual jobs are used to have different products. For example job costing is established in companies which profile is furniture manufacturing, shipbuilding, special-order painting or printing. Process costing is characterized in organizations that have like or similar units of products, which are mass produced. In this case, total costs are assigned to many identical units (unit cost = total manufacturing cost / total units produced). Production of bricks, paper and gasoline can be as an example.

Job costing and process costing are similar in one hand, but are different in the other hand. The existing similarity is that both systems have the same basic purpose, which is to define unit cost by assigning material, labor and overhead costs to products and services. The differences come from characteristics of the production. In job costing each job has different production requirements, so costs are accumulated by individual job. Because of this, the key document is the job cost sheet, and unit costs are calculated by job. Regarding the process costing we can say that products are identical and are produced continuously, their costs are accumulated not by job, but by department. As a result, the key document of process costing is the department production report, and unit costs are computed by department.

Some companies may have production, which doesn't fit exactly to job costing, or to process costing system. If the organization operates with batches of similar products, an operation costing method is the most appropriate. Operation costing[4], as a combination of the previous mentioned systems, is a hybrid-costing system. In this system each work order (batch) requires a product cost calculation. Direct materials are unique to different work orders, and they are treated as in job costing system. On the other hand, each unit passing through a given operation has the same conversion cost, because it uses identical amounts of that operation's resources, so it is treated as in process costing system, where a single average conversion cost per unit is calculated. This method can be useful in the manufacturing of clothes for example.

---

[2] Douglas T. Hicks: Activity-Based Costing: Making It Work for Small and Mid-Sized Companies, John Wiley&Sons, Inc., 1999, p. 3

[3] Charles T. Horngren, Alnoor Bhimani, Srikant M. Datar, George Foster: Management and cost accounting, Prentice-Hall, Inc., 2005., p. 61.

[4] in details: Charles T. Horngren, Alnoor Bhimani, Srikant M. Datar, George Foster: Management and cost accounting, Prentice-Hall, Inc., 2005., p. 122.

The development of cost accounting can be divided into two periods. In the first period the so-called, traditional cost systems were developed. The second period started in 1980's, when new costing concepts came to spread in management theory and practice.

Traditional cost systems are: actual-, normal- and standard costing. The common characteristic of these systems is that they trace direct costs to cost object and allocate indirect costs based on a single plant wide cost allocation base. The difference between traditional costing methods is that they use different prices (actual or standard) and different indirect rates (actual, budgeted or standard) in their calculations.

All these methods can be combined by stock-costing methods. Methods of costing stock are variable costing and absorption costing. Stock-costing methods have impact on balance sheet and income statement because of different treatment of production costs. Using variable costing, all variable manufacturing costs are included as inventory costs, and all fixed manufacturing costs are costs of the period in which they are incurred. At absorption costing, stock "absorbs" all the manufacturing costs. The following table (Table 1.) shows the combination of traditional costing systems with stock-costing methods.

Traditional costing systems' deficiencies:

- „there is no connection between costs and activities, which cause the costs,
- do not present the dynamics of cost forming,
- product cost information are not accurate or complete,
- lack of cost information that refers to the activities with costumers, services and other costs in the company,
- don't support relation between cost of investment and result of these investment, in the means of their effect to increase flexibility, quality, speed and willingness for innovation."[5]

Table 1.[6]

Stock-costing methods		Costs:	Actual costing	Normal costing	Standard costing
Absorption costing	Variable costing	Variable direct manufact. costs without direct materials costs	Actual prices * actual inputs	Actual prices * actual inputs	**Standard** prices * **standard** inputs
		Variable indirect manufact. costs	Actual variable indirect rates * actual inputs	**Budgeted** variable indirect rates * actual inputs	**Standard** variable indirect rates * **standard** inputs
		Fixed direct manufact. costs	Actual prices * actual inputs	Actual prices * actual inputs	**Standard** prices * **standard** inputs
		Fixed indirect manufact. costs	Actual fixed indirect rates * actual inputs	**Budgeted** fixed indirect rates * actual inputs	**Standard** fixed indirect rates * **standard** inputs

4 CURRENT COSTING SYSTEMS

Nowadays technological achievements, with barcoding and other forms of online information recording, make it possible the materials and time used on jobs are being recorded automatically and complex computer systems can be set up for reachable prices. In addition, the competition in the

[5] Györgyi Petkovics: Računovodstvo u funkciji strateškog menadžmenta troškova, Anali Ekonomskog fakulteta u Subotici, Subotica, 1999., no. 4, p. 378.

[6] Charles T. Horngren, Alnoor Bhimani, Srikant M. Datar, George Foster: Management and cost accounting, Prentice-Hall, Inc., 2005., p. 206.

global market is present with high-quality products combined with low prices. Managers can answer to the market challenges investing into computer system which focuses on costing system, supporting successful decision making.

The main cause of unit cost distortion of traditional costing lies in the incorrect way of thinking. Imagine a company, which produces 100.000 blue pens and 1.000 special pens in 900 variations. The production time of these pens can be the same, but every pen variation requires a product line tuning and special design process. By tradition systems, the allocation base could be direct machine or labor hours. 100.000 / 1.000.000 = 0,1. 1.000 / 1.000.000 = 0,001.

Interpretation of the results is that following the traditional methods, production of 100.000 blue pens requires 10% of the overhead, while production of 1.000 special pens requires 0.1% of the total overhead. Is it true, that every pen costs the same for the factory? No, because special pens need special design as well as production line mounting.

New costing systems try to find the appropriate allocation base for overhead costs defining different cost pools with different allocation bases by recognizing cause-effect correlation between cost and cost object. New costing systems and concepts are: Target costing, Department costing, Activity-Based costing, Variable costing (direct or marginal costing), and a new concept of management thinking is Balanced score card.

Target costing focuses on target cost per unit, which is the estimated unit cost of a product that, when sold at the target price[7], enables the organization to earn the target profit per unit. Managers have to distinguish cost incurrence from locked-in (designed-in) costs. Cost incurrence means a resource is used up. Locked-in costs are costs that have not yet been incurred but will be incurred in the future on the basis of past decisions. Locked-in costs are those costs that are already defined by designing a product. By new way of thinking we must keep in mind, that not just a direct production cause costs, but the preparation work also, and these preparation jobs order the most of the manufacturing and non-manufacturing costs. Managers also have to distinguish value-added and non-value added costs with the aim to be able to offer cheap but quality products and services.

Some companies, recognizing the incompleteness of traditional costing, use department costing. Department costing is a wider costing system, which instead of a single allocation base, uses separate indirect-cost rates for each department, because it supposes that each department has different allocation base.

Perhaps the most well-known modern costing concept is the activity-based costing. Searching the Internet, almost every article that deals with costs, mentions the ABC concept. ABC, as an expression, appeared the first time in Robert Kaplan and Robin Cooper's article. At that time, exactly in 1985, CAM-I[8] initiated a business project with the intent to develop improvements to cost management systems. By M. Ostrenga, T. Ozan, R. McIlhattan and M. Harwood's definition ABC is "a technique for calculating object costs, in the way that overhead, selling, general and administrative costs assigned to an object reflect the overhead services actually consumed by that object"[9]. Figure 1. presents the ABC logical and implementation model.

As the logical model shows, ABC method means that resources are scarified to make an activity. Every cost object requires a sequence of activity. So cost data, collected in general ledger must be grouped in activity cost pools, and from activity cost pools by cause-effect base traced to the cost object, which really used those activities and of course, resources.

[7] A target price is the price that potential customers will be willing to pay for a product or service.
[8] Computer-Aided Manufacturing – International
[9] The Ernst&Young: Guide to Total Cost Management, Co-Nex Könyvkiadó Kft., Budapest, 1997, p. 43.

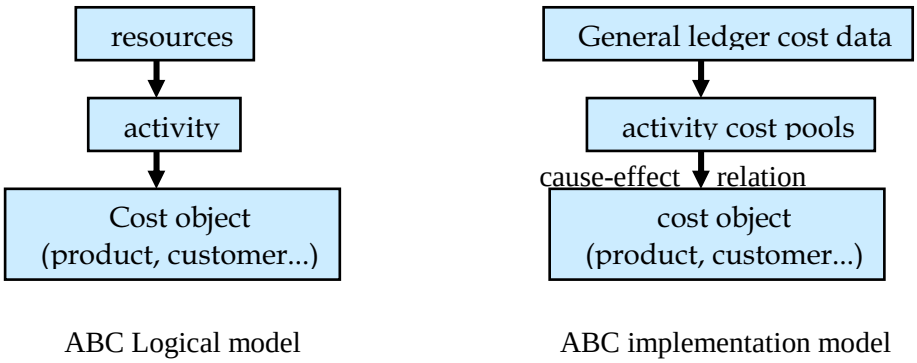


Figure 1

External reports must be made by traditional costing system's data. It means that the ABC system rather supplements, than replaces the existing costing system. The reason of it could be that ABC is not implemented in every company, so the external reports based on ABC could not be comparable among the companies. Another one reason is that external reports are less detailed than internal, and as we know, external reports don't report individual product costs. On external reports the products costs cancel each other if one is undercosted and other one overcosted. ABC is essential for internal decision making.

In activity-based costing "the objective is to understand overhead and the profitability of products and services"[10]. As it can be read at many articles, the activity-based concept is not an option for businesses to succeed in their future, but it is a requirement! That doesn't mean that every organization must implement a complex ABC system. It means that every company has to determine its true economic costs with understanding the costs relation to its products and services, in order to make an appropriate decision. Considering the business practice, the ABC is implemented mainly by big companies. Small businesses think that this concept's implementation would be very expenses for them, without enough benefits. It is incorrect. "Activity-based costing is a beautifully simple concept that can be adopted in a wide variety of ways."[11] We have to be aware, that small organizations are not just little big companies. They can have the same concepts and theory of management, but the methods used to put those theories into practice are different! With ABC method, companies are making a self-portrait. And a self-portrait can not be made using someone else as a model, because than the picture will be false. The ABC is the concept to adopt, not the system to install. Comparing the activity-based costing with traditional costing methods, we can state the following (see Table 2.):

Table 2.

Traditional costing	*Activity-based costing*
Only manufacturing costs are assigned to products.	Manufacturing as well as non-manufacturing costs can be assigned to products (some manufacturing costs may be excluded from product costs).
Selling, general and administrative expenses are period expenses.	Selling, general and administrative expenses can be assigned to products if there is a cost-effect relation between them.
A single overhead rate is used for the entire factory: direct labor- or machine-hours.	A number of overhead cost pools exist, with different allocation bases.
Costs of unused capacity are assigned to products too.	Costs of idle capacity are not assigned to products (only the costs of capacity they use).

[10] Ray H. Garrison, Eric W. Noreen: Managerial Accounting, Irwin McGraw-Hill, 2000, p. 322.
[11] Douglas T. Hicks: Activity-based costing: Making it work for small and mid-sized companies, John Wiley&Sons, Inc., 1999, ISBN: 0-471-24959-9, p. 5.

Negotiating about the current costing systems, we have to mention the Balanced Scorecard concept too. This concept was developed by Robert Kaplan and David Norton. Management accounting plays a main role in decision making as well as in the implementation of the company's strategy. The balanced scorecard translates an organization's strategy into a comprehensive set of performance measures. It consists of four key perspectives: financial, customer, internal business process and learning and growth. "The basic idea is that learning is necessary to improve internal business processes, improving business processes is necessary to improve customer satisfaction, and improving customer satisfaction is necessary to improve financial results."[12] Consequently, it tries to balance financial and non-financial performance measures in a single report. By balancing the above mentioned performance measures, the balanced scorecard focuses managers' attention to those short-run and long-run performances which contribute to implement the desired strategy. The balanced scorecard helps to communicate the organization's strategy to all company members by translating the strategy into a linked set of measurable targets.

5 CONCLUSION

Cost accounting is changing continuously, trying to be able to answer the managers' every day questions. Global market, international business processes, customers' growing needs for high quality with low price focus managers' attention to cost management. The accounting profession, analyzing the costs behavior, attempts to improve the traditional costing systems, that is, to answer the new challenges. Idle capacity, cost pools, activity-based concept, sunk cost, value added, non-value added costs, target pricing, relevant costs, locked-in costs are just a few examples of new expressions that occur in nowadays cost accounting. Unfortunately some companies have an aversion to new concept's implementation, not recognizing their positive effect on organization's profit. The reasons vary from cultural, through institutional, political, and behavioral to educational reasons.

REFERENCES / POUŽITÁ LITERATÚRA

[1] Douglas T. Hicks: *Activity-Based Costing: Making It Work for Small and Mid-Sized Companies*, 2nd ed., John Wiley&Sons, Inc., 1999, ISBN: 0-471-24959-9

[2] Charles T. Horngren, Alnoor Bhimani, Srikant M. Datar, George Foster: *Management and cost accounting*, 3rd ed., Prentice-Hall, Inc., 2005, ISBN: 0 -273- 68751-4

[3] Györgyi Petkovics: *Računovodstvo u funkciji strateškog menadžmenta troškova*, Anali Ekonomskog fakulteta u Subotici, Subotica, 1999., no. 4, p. 375-381.

[4] The Ernst&Young: *Guide to Total Cost Management*, Co-Nex Könyvkiadó Kft., Budapest, 1997, ISBN: 963-8401-19-2

[5] Ray H. Garrison, Eric W. Noreen: *Managerial Accounting*, 9th ed., Irwin McGraw-Hill, 2000, ISBN: 0-07-239785-3

[6] Nikola Stevanović, Dejan Malinić, Vlade Miličević: *Upravljačko računovodstvo*, Centar za izdavačku delatnost Ekonomskog fakulteta u Beogradu, Beograd, 2006. ISBN: 86-403-0724-5

[7] http://blog.accountingcoach.com (September, 2008.)

[12] Ray H. Garrison, Eric W. Noreen: Managerial Accounting, Irwin McGraw-Hill, 2000, p. 464.

ŽIVNOSTNÍCI, MSP A ICH POSTAVENIE V EKONOMIKE SR

Ing. Manuela Raisová, Ing. Ľudmila Pavliková, PhD.

Technická univerzita, Ekonomická fakulta

manuela.raisova@tuke.sk

ludmila.pavlikova@tuke.sk

Abstrakt

Predmetom tohto článku je len v skratke načrtnúť zmeny podnikateľského prostredia v SR v priebehu posledných šiestich rokov. Hlavným predmetom článku je MSP a živnostníci a ich pozícia v podnikateľskom prostredí Slovenskej republiky.

Kľúčové slová*: *MSP, živnostník, podnikateľské prostredie

1 ÚVOD

Malé a stredné podniky (MSP) tvoria významnú súčasť hospodárstva všetkých rozvinutých krajín s trhovou ekonomikou. V podmienkach Slovenskej republiky má MSP nezastupiteľnú úlohu predovšetkým v oblasti tvorby pracovných miest a regionálneho rozvoja. Podnikateľské prostredie vo svojom najširšom ponímaní odráža kvalitu hospodárskych podmienok. Na nedostatky podnikateľského prostredia najcitlivejšie reagujú práve malé a stredné podniky. Dôvodom je, že disponujú obmedzenými zdrojmi na ich prekonávanie. Logicky z toho vyplýva, že základným predpokladom rozvoja MSP je kvalitné podnikateľské prostredie, ktoré vytvára podmienky pre dlhodobo udržateľné dosahovanie ekonomického rastu.[1]

2 VÝVOJ PODNIKATEĽSKÉHO PROSTREDIA OD VSTUPU SR DO EÚ

Programové vyhlásenie predchádzajúcej aj súčasnej vlády jasne deklarovalo podporu malého a stredného podnikania. Cieľom má byť rozšírenie základne podnikov a zároveň vytváranie podmienok, ktoré umožnia udržateľnosť podnikania nielen pre veľké firmy, ale aj pre firmy zamestnávajúce menej ako desať zamestnancov a živnostníkov.

2.1 Podnikateľské prostredie SR v rokoch 2004 až 2006

Po vstupe SR do EÚ sa podľa niekoľkých uskutočnených prieskumov dosahovali pozitívne zmeny v oblasti podnikateľského prostredia. Zlepšili sa najmä podmienky na zakladanie nových firiem a to aj tým, že sa skrátila doba (pri väčšine úkonov sa čas skrátil na polovicu pôvodného – napr. registračná lehota živnostenského úradu pre voľné a viazané živnosti sa skrátila z pôvodných 15 len na 7 dní) a zmenšil sa počet potrebných krokov pre založenie podniku. Okrem toho, umožnilo sa jednoosobové zakladanie spoločnosti s ručením obmedzeným. Podnikatelia, ktorý chceli začať podnikať, tak mohli urobiť bez účasti iného subjektu a napriek tomu mohli vystupovať ako podnik, nie ako živnostníci. Zlepšenie sa prejavilo aj v legislatíve trhu práce. Došlo k najrozsiahlejšej zmene Zákonníka práce za obdobie posledných piatich rokov. Tá posilnila právomoci zamestnávateľov, umožnila flexibilnejšie reagovanie podnikov na zmeny na trhu práce, čo prinieslo aj jednoduchšie prepúšťanie, ale zároveň aj prijímanie do zamestnania. Asi najdiskutovanejšou a najvýraznejšou zmenou prešli sociálny a daňový systém. Zníženie daňového zaťaženia v podobe jednotnej dane bolo z pohľadu podnikateľských subjektov charakterizované ako jeden z najlepších krokov. Sprehľadnilo

to celkový daňový systém, znížilo počet obchádzania daňových zákonov (či už úmyselných, alebo neúmyselných) a v konečnom dôsledku prinieslo zvýšenie príjmov do štátneho rozpočtu.

Tabuľka1

Rok	Predpokladané daňové príjmy	Skutočne dosiahnuté daňové príjmy
2005	201,9334 mld. Sk	222,5937 mld. Sk
2006	215,657 mld. Sk	236,2723 mld. Sk

Zdroj: [3]

Vývoj zachytený v reálnych číslach je zapísaný v Tabuľke 1. Skutočne vybrané daňové príjmy predstavovali o 10% viac, ako plánované. Je samozrejmé, že príčinou tohto nárastu nie je len daňová reforma, ale ekonómovia sa zhodujú v názore, že k nemu výraznou mierou prispela.

Tento priaznivý vývoj sa prejavil aj na vývoji množstva podnikov v Slovenskej republike. Rok 2004 bol z rôznych pohľadov špecifickým. Vstupom SR do EÚ sa dovŕšilo niekoľkoročné úsilie, ale začali sa prispôsobovacie aktivity smerujúce ku vstupu Slovenskej republiky do EMÚ. Na jednej strane tak pričlenenie k štátom EÚ pôsobilo priaznivo a poskytovalo potrebnú stabilitu pre podnikateľské aktivity. Pomohlo to prilákať nových zahraničných investorov. Pripravované reformy, resp. spustené reformy boli zárukou pro-rastového smerovanie ekonomiky. Na druhej strane, spustenie reforiem, ktoré tak zásadným spôsobom menili zabehnuté pravidlá, mohli byť sprevádzané obavami o ich ďalší vývoj, resp. dopad ich zavedenia na podnikateľské činnosti.

Tabuľka 2

Subjekt	Rok				
	2002	2003	2004	2005	2006
Suma všetkých ekonomických subjektov SR (PO + FO)	390 760	431 132	474 663	493 871	527 486
Právnické osoby (PO)	93 360	101 412	114 285	126 777	139 240
Fyzické osoby – podnikatelia (FO, aj živnostníci)	297 400	329 720	360 378	367 094	388 246
Živnostníci	273 322	306 356	336 640	344 870	364 185

Zdroj: [5]

Keď sa pozrieme na čísla, ktoré sú uvedené v Tabuľke 2, v priebehu sledovaných piatich rokov dochádzalo v absolútnom vyjadrení k nárastu počtu subjektov vo všetkých uvedených skupinách. K najvýraznejším zmenám došlo v skupine fyzických osôb – podnikateľov (FO), kde sa táto zmena vzťahovala predovšetkým na živnostníkov. Predovšetkým od roku 2002 do roku 2004 predstavoval prírastok až 63 318 živnostníkov (v roku 2003 to bolo 33 034 a v roku 2004 to bolo 30 284 živnostníkov). Už v roku 2004 sa začala prejavovať určitá nedôvera ku chystaným zmenám (vstup SR do EÚ, spustenie reforiem,...), keď oproti predchádzajúcemu obdobiu vzrástol počet živnostníkov len o 9%, oproti predchádzajúcim 12% rastu. Rok 2005 priniesol ešte výraznejšie spomalenie tempa rastu, keď počas roka bol zaevidovaný absolútny prírastok len 8 230 živnostníkov a to predstavovalo len 2,5% nárast oproti predchádzajúcemu roku. Tak, ako sme spomenuli vyššie, mohlo sa jednať aj o obavy zo zavedených reforiem. Nasledujúci rok sa však tempo rastu počtu novovzniknutých živnostníkov opäť zvýšilo na 5,6%, čo sa v absolútnych číslach prejavilo ako 19 315 nových živnostníkov. Môžeme to považovať za jeden z prejavov, že reformy boli prijaté pozitívne.

Nasledujúca tabuľka vyjadruje, aký percentuálny podiel predstavovali jednotlivé skupiny podnikov na celkovom počte subjektov SR (celkový počet ekonomických subjektov SR = 100%).

Tabuľka 3

	2002	2 003	2004	2 005	2006
PO	24%	24%	24%	26%	26%
FO (vrátane živnostníkov)	76%	76%	76%	74%	74%
Živnostníci	70%	71%	71%	70%	69%

Zdroj: vlastná tabuľka

Ako je z Tabuľky 3 zjavné, podiel živnostníkov sa v každom zo sledovaných období pohyboval na úrovni okolo 70% z celkového počtu ekonomických subjektov SR. Vzhľadom na tieto čísla môžeme urobiť záver, že záväzok jednotlivých vlád vytvárať podnikateľské prostredie prospešné práve pre živnostníkov, by mal byť jednou z hlavných priorít každej vlády.

2.2 Zmeny podnikateľského prostredia po roku 2006

Rok 2006 priniesol so sebou niekoľko zmien. Za jednu z najdôležitejších môžeme považovať zmenu smerovania politiky krajiny. Napriek politickým zmenám ostala snaha o podporu podnikateľského prostredia jednou z hlavných oblastí záujmu predstaviteľov krajiny. Praktickým prejavom bolo napr. spustenie portálu, ktorý umožnil lepšiu komunikáciu firiem i občanov s úradmi. Od jeho spustenia na ňom fungovalo niekoľko služieb, napr. overenie výskytu subjektu v živnostenskom registri. Táto služba umožňovala zistiť, či sa subjekt nachádza v registri bez toho, aby bolo nutné žiadať o výpis z registra. V praxi to znamená ušetrenie poplatku (100,- SK).

V závere roka 2006 došlo ku schváleniu niekoľkých veľmi dôležitých predpisov, ktoré významne ovplyvnili podnikateľské prostredie. Ich reálnym dopadom bola zmena v podobe zvýšenej hranice, od ktorej fyzické osoby platia preddavky na daň, a to z 20 000 Sk na 50 000 Sk. Po tejto úprave sa tak zjednotila suma, od ktorej je závislé platenie preddavkov s právnickými osobami. Ďalšou zmenou v súvislosti s platením preddavkov začínajúcich firiem je to, že nový daňovník – právnická osoba v prvom roku vzniku neplatila preddavky na daň za toto zdaňovacie obdobie. Ďalšou významnou realizovanou zmenou v zákone bolo zavedenie takzvanej milionárskej dane, ktorou sa zdaňovali osoby s nadštandardnými príjmami. Táto úprava mala slúžiť ako nástroj pre zvýšenie miery solidarity v spoločnosti. [1]

Určite nezanedbateľnou zmenou bolo, že príspevky na účelové sporenie a životné poistenie, ktoré platí zamestnávateľ za zamestnancov, sa od roku 2007 nemali dať zahrnúť do daňových výdavkov. Pre zamestnávateľov by sa tak stalo nevýhodné naďalej svojim zamestnancom prispievať na účelové sporenie a životné poistenie. Novelou sa zrušila možnosť, aby si mohli firmy tieto príspevky odrátať z daňového základu, pri doplnkovom dôchodkovom sporení však zostala táto možnosť pre zamestnávateľov zachovaná.

Okrem už spomenutých reforiem, došlo aj k opätovnej reforme dane z pridanej hodnoty. Opustili sme prehľadný systém jednotnej dane pre všetky tovary a služby a vrátili sme sa k systému s viacerými sadzbami. Popri základnej sadzbe dane 19 %, bola znovu zavedená znížená sadzba dane 10 % na vybrané tovary (farmaceutické výrobky a zdravotnícke pomôcky).

Podstatné boli aj zmeny v troch základných právnych predpisoch:

1.Obchodný zákonník - každá FO alebo PO musí preukázať svoj vlastnícky alebo užívateľský vzťah k nehnuteľnosti, alebo jej časti, ktorá sa uvádza v oficiálnych dokumentoch ako sídlo spoločnosti.

2. Zákon o obchodnom registri - je možné poskytnúť právne záväzný výpis z registra a to tak v papierovej, ako aj elektronickej podobe. Odpadne tak povinnosť žiadať o to príslušný registrový súd,

3. Zákon o cenných papieroch - do právneho systému sa zaviedol inštitút práva výkupu.

V priebehu roku 2007 opäť došlo k zmenám v Zákonníku práce. Zmeny nasmerovali zákonník späť k väčším právomociam zamestnancov a niektorí odborníci sa vyjadrili, že zmeny opäť pribrzdili flexibilitu trhu práce. [1]

Všetky tieto zmeny mali za cieľ pomôcť podnikateľskému prostrediu Slovenskej republiky. Na základe údajov Štatistického úradu síce došlo k nárastu v každej sledovanej skupine subjektov, ale nárast už nebol natoľko výrazný (zmena bola len niečo cez 10 000 subjektov) a v skupine živnostníkov bol oproti predchádzajúcemu obdobiu nárast len o 10 000 subjektov. V roku 2007 SR evidovala subjekty v nasledujúcom rozložení.

Tabuľka 4

Právna forma	**Spolu**	**v tom s počtom zamestnancov**					
		0-9	**10-49**	**50-249**	**250-499**	**500-999**	**1000 a viac**
ROK 2006							
∑PO+FO	**467486**	**439 189**	**22 992**	**4 484**	**462**	**210**	**149**
Živnostníci	364 185	359 146	4 873	161	4	1	-
ROK 2007							
∑PO+FO	**477 530**	**448 099**	**24 286**	**4 302**	**467**	**224**	**152**
Živnostníci	374 382	367 201	7 072	107	-	1	1

Zdroj: [4,6, NADSME]

V absolútnom vyjadrení ide naďalej o nárast, ale jeho tempo sa momentálne znížilo. Pre budúci vývoj je potrebné sledovať, ako sa budú počty podnikov ďalej vyvíjať.

3 ZÁVER

V priebehu posledných šiestich rokov prešlo podnikateľské prostredie SR mnohými zmenami, pričom v niektorých prípadoch boli zmeny až navzájom protichodné (daňové reformy). Často sa menila aj samotná legislatíva a to nie je dobrým signálom nielen pre domácich investorov, ale aj pre zahraničných investorov. Stabilita a jasne deklarované pravidlá, vymožiteľnosť práva a čo najmenšie možnosti obchádzania zákonov, sú perspektívou pre dobre fungujúcu ekonomiku a zvyšujúcu sa úroveň ekonomiky. Je však otázkou, ako to dosiahnuť.

POUŽITÁ LITERATÚRA

[1] NADSME. Stav malého a stredného podnikania 2006. NARMSP, Bratislava, 2007. ISBN: ISBN 978-80-88957-44-7. Dostupné na: http://www.nadsme.sk/?article=196, 29.09.2008

[2] NADSME. Stav malého a stredného podnikania 2005. NARMSP, Bratislava, 2006. ISBN 80–88957–42–7. Dostupné na: http://www.nadsme.proxia.sk/mediafiles//Publikacie/StavMSP_2005_final.pdf, 29.09.2008

[3] Priebežné plnenie štátneho rozpočtu. Dostupné na: http://www.finance.gov.sk/Default.aspx?CatID=65 , 29.09.2008

[4] Ekonomické subjekty podľa vybraných právnych foriem a veľkostnej kategórie podľa počtu zamestnancov k 31.12.2006. Dostupné na: http://portal.statistics.sk/showdoc.do?docid=4567, 29.09.2008

[5] Ekonomické subjekty podľa právnych foriem (1995Q1 – 2008 Q2). Dostupné na: http://www.statistics.sk/pls/elisw/objekt.send?uic=750&m_so=5, 29.09.2008

[6] Podniky podľa ekonomických činností (OKEČ) a veľkostnej kategórie počtu zamestnancov. Dostupné na: http://www.statistics.sk/pls/elisw/objekt.send?uic=1305&m_so=5, 29.09.2008

THE REFORM OF ROMANIAN ACCOUNTING – A PRESENT REALITY

Ramona NEAG

University Petru Maior, Tg. Mures
Faculty of Economics, Legal and Administrative Sciences

ramonaneag@yahoo.com

Abstract

When we speak about reform in accounting we aim at presenting an evolution of this process, which means a beginning date, objectives to be fulfilled and an ending date. The Romanian accounting system is seen in this paper work with ist objectives established after 1989. After twenty years, the accounting system is still looking for a system which cannot raise debates regarding the credibility of ist products, the financial statements. The evolution of the Romanian accounting regulation has been full of ingeries since the beginning to present. The advisers used in the process were very different from time to time. Each of them left a strong mark on the accounting norms and regulations. We try to present this evolution and to comment this process. Some personal ideas regarding the future evolution of accounting reform in Romania taking into consideration the most important events in Europe and worldwide will be taken into account.

And because the accounting reform is still in progress we cannot say that we have an ending date for this process.

Keywords*: reform, evolution, accounting system, harmonization, convergence, IFRS*

1 INTRODUCTION

With the direct support of the normalizing authority called the Ministry of Finance and Economy the accounting system from Romania passed through more stages that I would call "evolutional stages", which left their mark over the structure of the actual Romanian accountancy.

The period 1990 – 1993 was without important changes in the accounting field, event that in 1991 the Accounting law was published. The law was a very simple one and ist publication didn't affect the life of the Romanian companies. In 1993, a government decision pointed out that the Romanian companies must function knowing and applying the mentioned law starting with the beginning of 1994.

2 BODY OF THE PAPER

The first stage of reform is represented by the period 1994 – 1999, when the influence of French rules and commercial usages were evident. An accounting system with strong origin in the continental system was the option for that time. When we try to point out the reasons analyzed for that decision is difficult. Before 1994 the Ministry of Finance had worked with French advisers and obviously the evolution of accounting system was towards French accounting system. A French professor, J. Richard wrote: the entire accounting legislation made after 1991 is based on French accounting with all his objectives relating to macroeconomic and fiscal matters. The general accounting plan established for the Romanian accounting system was in fact an mirror image of the

general accounting plan from France. Even the formats of the financial statement (balance sheet, profit and loss account) were much closer to the French ones.

One of the important people who made his contribution to the Romanian reform was in that time Mr. Gilbert Gelard (he represents his country to IASB now). Speaking about this development of the Romanian accounting Mr. Alan Roberts said: three factors were important for choosing the French accounting system to reform the Romanian accounting system:

- A tendency and a Strategic interest of yhe Romanian autorities;
- Those specialists whose contributions seemed to have a major role in this development;
- There were solid elements regarding de economic situation which imposed at that time that choice.

The choice for that time was considered the best choice for the Romanian economie and accounting regulations. We must point out that in all maters the Ministry of Finance was the prime violonist! The accounting profession was in the beginning stage of his development (the Body of Expert and Licensed Accountants of Romania) and maybe this was the reason why the accounting profession „missted this process".

The second stage, the period 2000-2005, must be analyzed starting with the events of the years 1998-2000. The evolution of the Romanian accounting system could not be out of some evolutions on European level. However it is remarkable the fact that the Romanian accounting system has been improved after the years 1990 starting with the influences that constrained it and has not created the concrete and incentive conditions necessary to the development of some regulations of national accountancy where academics and practitioners in the field of accountancy could bring their contribution.

At European level the report of the European Commission from October 1998, indicates: "The delays in modernizing the rules of the European Union in order to be in accordance with the best accepted international practice create a handicap for the persons involved in the process of regulation and supervising for the maintenance of stability in the financial system."

In the same period it was mentioned: "The Commission will take into consideration if certain options within the accounting instructions are no longer necessary or no longer in accordance with the necessities in this field. Moreover, the commission will reanalyze whether the quoted societies will be asked to prepare the financial situations in accordance with a conceptual accountancy frame more harmonized, such as the one of IASC"[1].

In this period of disquietude, harmony, disagreements, agreements, the Romanian normalizing institution, advised by the accountancy representatives from Scotland (ICAS – *Institute of Chartered Accountants in Scotland*) thought opportunely to reconsider in the main, its point of view and to release new accountancy regulations. The release OMFP (release of Ministry of Finance) 403/1999 surprised the Romanian accountancy background. These regulations were very daring and among other things they anticipated the appearance of the international accounting rules and of the national accounting rules in third volume. So, for the first time the notion of national accounting rules is made clear. Unfortunately, these regulations had a very short life, being revoked in 2001 by release of Ministry of |Finance no. 94.

"Beginning with the year 2000, in the Romanian accounting system, an infusion of Anglo-Saxon concepts and practices took place, fact that must be analyzed and clarified…The thing that is certain are the fact that we are inscribed on an evolutional line that has to deal with the following century accountancy". This very optimistic and suggestive appreciation that we had in the year 2000 is mainly proved by the evolution of the Romanian accounting during the period 2000 – 2005. The elaboration of the regulations from 2001 and 2002 brought with them the obvious necessity for the preparatory elements of financial information to get ready continuously in order to face the new aims resulted from the reforms of the accounting system. The listed companies were obliged to conform to Ministry of Finance release no. 94/2001 ("Accounting rules harmonized with the fourth European Directive and International Accounting Standards") which had the conceptual framework elaborated by IASC inside. Also, for the period 2000 – 2005, three criteria were also used for defining some

other companies which were supposed to use this rules. For the remaining companies another release was issued, meaning release no. 306/2002 of the Ministry of Finance ("Accounting simplified regulations, harmonized with European Directives"). We aim at observing that it was very important at that time to declare that our accounting regulations are according to European Directives (Romania became member of European Union starting with 2007).

Regarding the "national accounting rules" this is just history! We never had international accounting rules and national accounting rules like the Ministry of Finance wanted to do in 1999. But we must point out that the two releases from 2001 and 2002 created the premises for such an orientation. In the period 2000 – 2005 the accounting profession started an important process that was supposed to create the premises for understanding the international standards and to be able to use the financial reporting standards in preparation of financial statements of the enterprises. Many courses take place and every member of accounting profession and more made a lot of efforts to improve their knowledge in this field.

The accounting rules published in 2001 and 2002 brought the "wind of change" because of the many elements related to recognition of assets and liabilities, evaluation of assets, alternative evaluation method, accounting policies, balance sheet format (without possibility of choice of a format), accounting principles. We have not given up the general accounts plan. This plan was and it still is compulsory for all the Romanian entities. As I wrote, the conceptual framework made by IASC was fully introduced in release Order no. 94/2001. All the premises for adopting IFRS/IAS were there.

Stage 2006 – until present, represents a period full of worries for the normalization of Romanian accounting. The regulations issued by the Ministry of Finance and Economies, respectively the Order 1752/2005 ("Accounting regulations in accordance with European Accounting Directives") have unbalance a large part of the accounting profession, and why not the University staff. The efforts achieved regarding the understanding and assimilation IAS/IFRS were, for the members of accounting professions, uncommonly huge, with significant costs. The university environment and the Body of Expert and Licensed Accountants of Romania have represented an engine of promotion and assimilation IAS/IFRS both among the students and the accounting profession. The publication of Order 1752/2005 discouraged those who put their soul into promoting the international accounting standards at a the national level. A regulation through which it is not recognized, not easily, the enthusiasm started in the new reform stage of the Romanian accounting system. Those accounting rules apply for a large number of Romanian entities and do not make the difference between listed companies or unlisted companies, small and medium size companies or large companies. Each company can also publish financial statements prepared using International Financial Reporting Standards for its own interest. So, after two accounting regulations, after just five years, the normalizing body (the Ministry of Finance) came in front of the accounting profession and other interested parties with a new release. The conformity with European Accounting Directive is declarative because in fact a lot of definitions, recognition criteria, evaluation methods are those from International Financial Reporting Standards. The financial statements have a compulsory format for all companies and the same format for a small or large company.

In 2006 new regulations concerning the application of IFRS by listed groups were adopted in Romania (order no. 1121/2006 for the application of the IFRS), enacting Regulation no. 1606/2002 of the European Parliament and of the Council. According to these regulations, starting with the financial year 2007, listed groups will mandatory apply IFRS in their consolidated financial statements only, while the European Directives Conformity Regulations remain valid for all reporting to governmental institutions? So, recently (by the 30th august 2008), Romanian listed groups had published their financial statements according to the IFRSs. It remains to analyze the impact of IFRS on the informational value of these financial statements and on the quality of the information offered to the stakeholders.

Starting with the year 2006, the Romanian regulator chose to enforce the IFRSs for the consolidated statements of the banking institutions (order no. 907/2005). In the future we expect that the Romanian regulator will enlarge the field of IFRSs application, by including others entities of public interest.

3 CONCLUSION

The European and international context after 2006 and the last events induce us to give some appreciations of the accounting evolution in Romania and the future reform of accounting system in Romania:

- We believe that the idea of a set of financial reporting standards for small and medium sized entities has not been skipped to the Romanian accounting normalization entity. Or this makes us to consider, for the next future, the need for drawing up some new regulations which will make the difference between entities, related to some size criteria. IASB considers that it is inappropriate for them to impose what companies should or should not be able to use the IFRS for SMEs. So the national body must decide whether they can find inspiration in the IFRS for SMEs standard ;
- Including into the field of using the IFRSs of a larger number of entities;
- Transferring the powers of "full and omnipotent" normalization entity, the Ministry of Finance, to an independent body. Maybe I am too optimistic, but this optimism is also based on the fact that Ministry of Finance shall give up to its prerogatives in the field of accounting regulations on the pressures to be made by some bodies outside the country limit borders;
- The idea of drawing up some national accounting norms, as much as tempting it may be it really seems to be out of perspective. Drawing up some national accounting norms is not impossible to achieve, but the costs of such a process would be huge, and the effects, in the present conditions, would not be so profitable;
- Even if it wishes or not, the European Union has to recognize the achieved efforts on the line of convergence in the accounting field, process guided by the two accounting bodies IASB and FASB. The European entities are also beneficiaries of this process's results. Starting from the IASB achievements it is possible that once the IFRSs are elaborated for the small and medium sized entities to find within EU a great recognition. For the EU, these IFRS could be compulsory for several categories of entities and thus Romania, member of the EU, should take over the IFRS for SMEs in the Romanian accounting regulations.

ENVIRONMENTÁLNE DANE A KONKURENCIESCHOPNOSŤ

Eva ROMANČÍKOVÁ

Ekonomická univerzita v Bratislave

eromancikova@zoznam.sk

Abstrakt

Príspevok poukazuje na faktory vplývajúce na dopad environmentálnych daní na makroekonomickej a mikroekonomickej úrovni. Prezentuje príklady a hlavné výsledky makroekonomických modelov, ktoré sa uplatnili v Nemecku a Rakúsku. Uvádza prehľad nástrojov na elimináciu negatívnych dopadov environmentálnych daňových reforiem. V prípade environmentálnych daní uložených na tovary v medzinárodnom obchode doporučuje uplatniť mechanizmus cezhraničného prispôsobenia dane.

***Keywords / Kľúčové slová*:** *environmentálne dane, konkurencieschopnosť, medzinárodný obchod, cezhraničné prispôsobenie dane, nediskriminácia, GATT*

Abstract

The paper shows factors that influence environmental taxes incidence on macroeconomic and microeconomic level. It presents examples and main results of macroeconomic models applied in Germany and Austria. It reviews tools to eliminate adverse effects of environmental taxes. Finally, the border tax adjustment is proposed as an appropriate tool to eliminate adverse effects of environmental taxes imposed on goods subject to international trade.

Keywords: *environmental taxes, competitiveness, international trade, border tax adjustment, non-discrimination, GATT*

1 ÚVOD

Jednou z prekážok implementácie environmentálnych daní do daňových sústav je obava zo straty konkurencieschopnosti, keďže environmentálne dane sú pre podniky dodatočnými daňovými platbami, ktoré generujú náklady. Ak sa ich uplatnenie premietne do výrobných nákladov firiem s následným zvýšením cien vyrobenej produkcie spravidla dochádza k zníženiu spotreby, zníženiu objemu výroby a rastu nezamestnanosti. Môže vzniknúť aj situácia, keď implementácia environmentálnych daní je dôvodom k presunu výroby do iných štátov, v ktorých sa takáto daň neuplatňuje, alebo k presunom v spotrebe výrobkov dovezených z krajín, v ktorých výrobky nie sú zaťažené takouto daňou.

2 FAKTORY OVPLYVŇUJÚCE DOPAD ENRIRONMENTÁLNYCH DANÍ NA PODNIKY

Pri analyzovaní dopadov environmentálnej dane na konkurencieschopnosť podniku je nutné si uvedomiť, že environmentálna daň je len jedným z množstva faktorov, ktoré ovplyvňujú konkurencieschopnosť podniku. Predpoklady identifikácie vplyvov environmentálnej dane na konkurencieschopnosť firiem sú:

1. zadefinovanie priestoru, rozsahu v ktorom sa bude konkurencieschopnosť analyzovať;
2. poznať prognózu autonómneho vývoja podniku, sektora, ekonomike ako celku, teda ich vývoja za predpokladu že sa environmentálna daň v ekonomike neuplatní;
3. poznať prognózu vývoja podniku, sektora, ekonomike ako celku v prípade uplatnenia environmentálnej dane s alternatívnym využitím jej výnosov.

Analýza dopadov environmentálnej dane vychádza z predpokladu, že podnikateľský subjekt je konkurencieschopný vtedy ak dokáže vyrábať svoju produkciu v porovnaní s inými subjektmi buď lacnejšie alebo kvalitnejšie. Možno očakávať, že dopad uplatnenia environmentálnej dane bude medzi podnikmi odlišný. Na dopad environmentálnej dane má **vplyv niekoľko faktorov**.

Po prvé. Možnosť preniesť zvýšené náklady na spotrebiteľov, zamestnancov alebo dodávateľov výrobných vstupov. Táto možnosť závisí od cenovej elasticity dopytu. Čím je dopyt po produkcii zaťaženej emisnou daňou menej elastický, tým má podnikateľský subjekt väčší priestor premietnuť časť alebo celú environmentálnu daň do cien svojej produkcie, to znamená na spotrebiteľov. V prípade ak sa časť alebo celá environmentálna daň premietne do ceny produkcie, dopad na konkrétneho spotrebiteľa bude ovplyvnený tým, koľko danej produkcie spotrebuje. Možno očakávať, že spotrebitelia zareagujú na uvalenie environmentálnychc daní zmenou správania. Napríklad v prípade dane z energií spotrebitelia v krátkom období znížia spotrebu tovaru, ktorý je zaťažený environmentálnou daňou, a v dlhom období, môžu zmeniť druh použitej energie (solárna). Premietnutie environmentálnej dane do zvýšenia cien sa často považuje za regresívne, pretože pri akomkoľvek výrobku zvýšenie jeho ceny ovplyvní hlavne spotrebiteľov s nižším príjmom viac ako s vyšším príjmom. Pri zvýšení cien výrobkov, ktoré v rozhodujúcej miere spotrebovávajú solventnejšie vrstvy budú to oni, ktorí budú zaťažení rozhodujúcou časťou nákladov plynúcej z uplatnenia environmentálnej dane. Prenesenie environmentálnej dane na dodávateľov predpokladá zníženie nákupných cien, čo obdobne ovplyvňuje elasticita dopytu a ponuky. Prenesenie environmentálnej dane na zamestnancov môže nadobudnúť formy zníženia nominálnej ale aj reálnej mzdy a v tom najhoršom prípade môže vyústiť aj do znižovania stavu zamestnancov. V prípade ak výrobcovia nemajú možnosť preniesť environmentálnu daň do zvýšenia cien na dodávateľov výrobných vstupov a zamestnancov vznikne pre nich situácia, že minimálne v krátkom období budú zaťažení vyššími nákladmi.

Po druhé. Trhová štruktúra, počet účastníkov na trhu, miera regulácie v ekonomike – napríklad štátom regulované ceny. Ak uvažujeme o prostredí oceliarskeho priemyslu v podmienkach dokonalej konkurencie, domáce firmy majú určitý priestor na zvýšenie cien svojej produkcie mimo iných vplyvov, aj v dôsledku uplatnenia environmentálnej dane. Avšak ak ide o odvetvie, v ktorom na trhu pôsobí malý počet firiem, ktoré zvyšujú produkt na úroveň maximálneho zisku, potom sa environmentálna daň premietne do zvýšenia cien produkcie a zníženia množstva produkcie v takýchto firmách. Takýto vývoj možno očakávať, ak je domáci trh chránený pred konkurenciou zo zahraničia, alebo ak sú domáce firmy cenovým vodcom na medzinárodných trhoch. V takýchto prípadoch environmentálna daň vplýva na zníženie spotreby produkcie zaťaženej environmentálnou daňou a následne na zníženie zaťaženia životného prostredia. V tejto spojitosti je nutné si uvedomiť, že v krátkom období čím je väčšie zníženie produkcie, tým je vyšší dopyt po dovoze s následným znížením zaťaženia životného prostredia v iných krajinách. V dlhom období sa zaťaženie podnikov environmentálnou daňou premietne do snahy substituovať výrobné vstupy zaťažené environmentálnou daňou.

Po tretie. Vplyv medzinárodnej konkurencie. Čím je ekonomika menšia a otvorenejšia, tým sú možnosti premietnuť zvýšené náklady do cien spotrebiteľov a dodávateľov výrobných vstupov obmedzenejšie.

Ďalšie faktory. Iné faktory, ktoré tiež ovplyvňujú dopad environmentálnych daní na podniky sú: geografické rozloženie trhu, homogenita či nehomogenita produktu, možnosť substitúcie výrobných vstupov, schopnosť vyvíjať a financovať nové environmentálne vhodnejšie technológie.

2.1 MAKROEKONOMICKÉ EFEKTY ENVIRONMENÁTLNYCH DANÍ

V súčasnosti je v členských štátoch EÚ a OECD k dispozícii množstvo prepracovaných modelových prístupov k vyhodnoteniu účinkov environmentálnej daňovej reformy. Nevýhodou týchto striktne matematických modelov sú prísne, a v istom smere obmedzujúce predpoklady, čím trpí komplexnosť zobrazenia ekonomickej reality. Množstvo týchto obmedzení, ktoré sa od modelu k modelu líšia, sa považuje za hlavnú príčinu nevysvetliteľných, navzájom si odporujúcich výsledkov jednotlivých modelov. Táto skutočnosť znižuje vysvetľujúci účinok simulačných modelov a miestami vedie k paralýze politiky uplatňovanej vládami príslušných krajín. Prvé analytické štúdie zaoberajúce sa účinkami z uplatnenia environmentálnych daní boli vypracované v rokoch 1994 – 1995 s využitím makroekonomických modelov a matematických modelov všeobecnej rovnováhy. Teoretické štúdie boli orientované na vyhodnotenie predovšetkým dopadov na zamestnanosť a konkurencieschopnosť.

Dopad na zamestnanosť

Štúdie preukázali, že pozitívny efekt na zamestnanosť sa prejaví za týchto predpokladov:

- Zavedenie environmentálnej dane sa bude uplatňovať postupne.
- Výnosy z environmentálnej dane sa budú domácnostiam a podnikateľským subjektom v plnom rozsahu kompenzované tak, aby nedošlo k zvýšeniu daňového zaťaženia. Lepšie efekty v zamestnanosti sa dosiahnu vtedy, ak sa výnos použije na znižovanie odvodov do sociálnych fondov.
- V prípade, že pôvodná výška dane z environmentálnych vstupov je vysoká, je nepravdepodobné, že uplatnením environmentálnej daňovej reformy dôjde k zvýšeniu zamestnanosti.
- Účinky environmentálnej daňovej reformy na zamestnanosť sú väčšie za predpokladu, ak substitučná elasticita medzi pracovnými a environmentálnymi inputmi je vysoká a substitučná elasticita medzi environmentálnymi inputmi a kapitálom je nízka.

Dopad na odvetvia

Štúdie preukázali, že medzinárodná harmonizácia a koordinácia zavádzania dane z energie minimalizuje negatívne vplyvy na jednotlivé priemyselné odvetvia.

- Negatívne účinky dane z energie sú nižšie, ak sa daňová sadzba upravuje postupne.
- Zvýšené daňové zaťaženie v dôsledku uplatnenia dane z energie má negatívny účinok na konkurencieschopnosť.
- Zníženie konkurencieschopnosti sa prejavuje hlavne v energeticky náročných odvetviach.

Prístup k analýze doadu ekologickej daňovej reformy v Nemecku

Hodnotenie dopadov ekologickej daňovej reformy v Nemecku sa uskutočnilo s použitím dvoch modelov: 1. cenového modelu založeného na input-output analýze zvýšenia cien vyvolaného daňou z energie, 2. ekonometrického modelu ekonomického cyklu pre Nemecko.

Efekty ekologickej daňovej reformy na ekonomiku ako celok boli kvantifikované s použitím ekonometrického modelu obchodného cyklu pre Nemecko. Základný scenár modelu vychádzal z predpokladu nezmenenej fiškálnej politiky, zvýšenie miezd determinoval rast produktivity práce, inflácia a výška nezamestnanosti. Reálne úrokové sadzby a reálna vonkajšia hodnota domácej meny sa považovali za konštantné. V tomto scenári sa účinky ekologickej reformy na ekonomický rast a nárast miezd ukázali ako minimálne. Počas desaťročného obdobia podľa prepočtov by vzrástla zamestnanosť o 600 000 pracovných miest s tým, že nárast zamestnanosti sa spájal s pomalším rastom produktivity práce. V zhode s výsledkami tejto štúdie sú aj výsledky iných štúdií,

vypracovaných v iných krajinách s využitím modelov *Computable Models* a *Applied General Equilibrium Models*. Tieto modely sú vhodné na ohodnotenie vplyvu zmeny relatívnych cien na štruktúru ekonomiky. Z týchto štúdií vyplynulo že:

- Dane za energiu sú účinné pri znižovaní energetickej spotreby.
- Znižovanie emisií CO_2 je možné dosiahnuť s relatívne nízkymi stratami na raste HDP, alebo len s pozitívnymi účinkami na rast. Účinky ekologickej daňovej reformy na zamestnanosť závisia od využitia výnosov z daní. Ak sa daňový príjem využije na zníženie mzdových nákladov, reforma pravdepodobne bude mať pozitívne účinky na zamestnanosť.

Prístup k analýze doadu ekologickej daňovej reformy v Rakúsku

Nástrojom analýzy bol input-output model a makroekonomický model. Z modelových simulácií vyplynulo:

- Modelové simulácie poukazujú na to, že zavedenie dane z energie má značne rozdielne makroekonomické a odvetvové účinky, v závislosti od toho, aká je konštrukcia dane.
- Pozitívny vplyv na hospodársky rast a zamestnanosť možno očakávať od dane z energie vtedy, ak je kompenzovaná znížením dane z príjmov a výnosy sú čiastočne účelovo využité na podporu energeticky úsporných technológií.
- Čiastočné účelové použitie výnosov dane z energie umožňuje technologické prispôsobenie výrobného procesu štruktúre novej ceny. Investície vyvolané týmto impulzom stimulujú hospodársky rozvoj, a zároveň znižujú zaťaženie životného prostredia. Takýto daňový výnos môže najlepšie zosúladiť ekonomické ciele a ciele životného prostredia tým, že podporuje hospodársky rast, ktorý sa správa zodpovedne k životnému prostrediu, ale i proces prispôsobovania štruktúry k trvalo udržateľnému rozvoju.
- Dôležité je aj postupné zavedenie dane z energie. Vyvarovanie sa šoku z vysokej dane predpokladá, že sa začne buď s nižšími daňovými sadzbami, alebo s nižšou daňovou základňou, ktoré sa budú postupne zvyšovať.

Poznamenávame, že takýto model prináša isté obmedzenia, ale na druhej strane tento výskum poskytol dôležité podklady pre riadiacu sféru, ktoré sú dôležité pre rozhodovanie o zavedení dane z energie. Ekonómovia sú si vedomí skutočnosti, že modelovanie nákladov štruktúrneho prispôsobenia je zložité, a zaiste aj ťažko verifikovateľné. Existuje teda do určitej miery veľká neznáma pri uplatnení tzv. ozeleňovania štátneho rozpočtu. Treba si však uvedomiť, že neistotou je i samotné odkladanie realizácie opatrení na zníženie zaťaženia životného prostredia a s tým spojené dôsledky klimatických zmien. Túto skutočnosť si však musia uvedomiť všetky štáty sveta ako celok.

2.2 MECHANIZMY ELIMINÁCIE NEGATÍVNYCH DOPADOV ENVIRONMENTÁLNEJ DANE VO VNÚTRI EKONOMIKY

Na minimalizáciu resp. kompenzáciu negatívnych dopadov uplatnenia environmentálnych daní na konkurencieschopnosť možno uplatniť minimálne dva typy korekčných mechanizmov, ktoré využívajú rôzne nástroje. Ich uplatnenie však vyúsťuje do situácie, keď sa v ekonomike nevykonávajú požadované štrukturálne zmeny orientované na zníženie zaťaženia životného prostredia s následným pohybom pracovných síl od znečisťujúceho priemyslu k environmentálne vhodnejšiemu priemyslu.

Zmierňujúce mechanizmy

Prvý typ korekčných mechanizmov je možné uplatniť so zámerom zmierniť negatívny dopad uplatnenia environmentálnej dane. Zmiernenie negatívnych dopadov envoronmentálnych daní je nástrojom *ex-ante*. Zmierňujúce opatrenia môžu nadobudnúť rôzne formy[1].

Znížená alebo nulová sadzba environmentálnej dane. Na zmiernenie dopadov možno uplatniť zníženú daňovú sadzbu na environmentálnu daň, ktorá je v porovnaní so základnou daňovou sadzbou nižšia a tak spravidla neodráža negatívne externality, ktoré v spojitosti s danou produkciou a jej

[1] Dane a rôzne typy sociálnych transferov sa frekventovane využívajú na korekciu zlyhaní trhu. Prehľad najpožívanejších nástrojov verejných financií v tejto oblasti je napríklad v publikácii Kubicová (2007).

spotrebou vznikajú. Inou možnosťou zmiernenia môže byť uplatnenie jej nulovej daňovej sadzby pre vybraný okruh domácností s nízkym príjmom (daň z energií).

Spotrebné dno. Zmierňujúce opatrenia môžu mať tiež formu spotrebného dna pod úroveň ktorého nie je uložená žiadna daň. V spojitosti s uplatnením zmierňujúcich opatrení sa možno inšpirovať príkladom Holandska, ktoré pri uzákonení dani z energie zvyšovalo sadzby dane postupne, pričom súbežne boli znižované dane z príjmov fyzických osôb. Podobný prístup uplatnili v Dánsku, keď v spojitosti so zavedením dane z energií uplatnili znížené daňové sadzby pre nízkopríjmové skupiny obyvateľstva.

Oslobodenie od platenie dane z príjmov. K zmierňujúcim opatreniam zaraďujeme aj oslobodenie od platenia dane z príjmov a uplatnenie odpočítateľných položiek. Odpočítateľné položky možno považovať v porovnaní s oslobodením od platenia dane za vhodnejší nástroj z dôvodu, že pri ich uplatnení nedochádza k interakcii so štruktúrou daňových sadzieb. Ich negatívom však je, že odpočítateľné položky umožnia vždy platcovi dane uplatniť si celú výšku odpočítateľnej položky. Je nutné si uvedomiť, že poskytovanie daňových úľav paušálne vo fixnej výške zvyšuje regresivitu v daňovom systéme. Negatívom uplatňovania zmierňujúcich opatrení je, že znižujú environmentálnu účinnosť environmentálnej dane, keďže nepôsobia stimulatívne v smere zníženia spotreby environmentálnej náročnej produkcie (napríklad energia), alebo k prijímaniu investičných rozhodnutí umožňujúce riešiť environmentálny problém.

Kompenzačné mechanizmy

Druhý typ korekčných mechanizmov na elimináciu negatívnych dopadov ukladania environmentálnej dane sú kompenzačné mechanizmy. Tieto nástroje sú nástrojmi *ex-post* a uplatňujú sa mimo daňový systém. Znamená to, že nezasahujú do štruktúry dane.

Vrátenie dane možno považovať za typický príklad kompenzácie. Napríklad vo Švajčiarsku bola daň na VOC a vykurovacie oleje obsahujúce síru vrátená späť domácnostiam na báze per capita. V niektorých krajinách sú dane z energie čiastočne kompenzované domácnostiam, ale aj podnikateľskej sfére s vysokou energetickou náročnosťou. Uplatnenie tohto kompenzačného mechanizmu nenarušuje cenový mechanizmus, pretože cene sa ponecháva jej signálna funkcia, to znamená, že cena má vplyv na znižovanie spotreby environmentálnou daňou zaťažených výrobkov.

Fyzickým osobám sa kompenzácie poskytujú s cieľom eliminovať dopad uplatnenia environmentálnej dane. Cieľom by malo byť vytvorenie takého kompenzačného mechanizmu pre fyzické osoby, ktorý by reflektoval väzbu medzi zvýšenou cenou v dôsledku uplatnenia environmentálnej dane a celkovým príjmom. Výška kompenzácie by mala byť stanovená tak, aby rešpektovala princíp spravodlivosti.

Efekty korekčných mechanizmov

Efekty z uplatnenia korekčných mechanizmov sa rôznia. Alternatívnosť foriem využitia výnosov môže mať takto rôzny dopad na ekonomiku, na jej vrcholové ukazovatele, HDP, zamestnanosť a infláciu. Pri komplexnom hodnotení distribučných efektov plynúcich z uplatnenia environmentálnych daní na dôchodok – príjem je nutné zvažovať nielen distribučné efekty plynúce zo zvýšenia cien zdaňovaných produktov, ale aj efekty plynúce z využitia výnosov z uplatňovaných environmentálnych daní. Environmentálne efekty je nutné v tejto spojitosti do prepočtov taktiež premietnuť, aj keď ich monetizácia je problematická, keďže sa prejavujú v znížení zaťaženia životného prostredia, zlepšenia zdravotného stavu obyvateľstva, zlepšenia flóry a fauny.

2.3 MECHANIZMUS ELIMINÁCIE NEGATÍVNYCH DOPADOV ENVIRONMENTÁLNEJ DANE NA KONKURENCIESCHOPNOSŤ TOVAROV V MEDZINÁRODNOM OBCHODE

Sektorová konkurencieschopnosť a jej podpora prostredníctvom BTA

Dopad environmentálnej dane na sektorovú konkurencieschopnosť v medzinárodnom kontexte môže byť pre niektoré sektory významný[2]. Je to vtedy, keď environmentálna daň nie je implementovaná na globálnej úrovni. Preto jednou z možností ako zachovať konkurenčné prostredie

[2] Vplyv daní na medzinárodné ekonomické vzťahy rozoberá Kubicová (2004).

je medzinárodná dohoda o jej implementácii. Za predpokladu, že takáto dohoda absentuje, potom v snahe eliminovať negatívny dopad na medzinárodnú konkurencieschopnosť je vhodná úprava environmentálnej dane pri vývoze a dovoze (*border tax adjustments*, ďalej BTA).
Uplatnením BTA sa exportujúcim podnikom pri vývoze svojej produkcie environmentálne dane vracajú, zatiaľ čo importérom je na dovezenú produkciu uvalená environmentálna daň podľa vnútroštátnych pravidiel krajiny importéra. Pri aplikácii tohto nástroja je potom na jednej strane domáci priemysel, včítane dovozu, zaťažený rovnakou environmentálnou daňou, a na strane druhej je chránený pri exporte na medzinárodných trhoch. Konkurenčná schopnosť na medzinárodných trhoch by takto nemala byť ohrozená.

Podľa štúdie OECD (1997) všetky krajiny, ktoré zaťažili environmentálnou daňou fosílne palivá uplatnili BTA. BTA sa uplatňovala napríklad aj v USA, a to pri spotrebnej dani z chemikálií (*superfund tax)* a pri dani z chemikálií narušujúcich ozónovú vrstvu (*ozone depleting chemicals tax).* Riešenie problémov konkurencieschopnosti s využitím BTA naráža však na bariéry v medzinárodnom obchode, ktoré sú upravené medzinárodnými dohodami GATT/WTO[3].

Analýza súladu BTA s požiadavkami GATT

Opatrenia GATT sú zamerané na liberalizáciu medzinárodného obchodu, pričom základným princípom, ktorý k nej má viesť, je odstránenie diskriminácie v medzinárodnom obchode. Články II a III GATT a interpretačná poznámka k článku XVI GATT umožňujú čiastočne odpustiť alebo vyňať vyvážané produkty z vnútroštátneho zdanenia. Znamená to, že takéto odpustenie alebo vyňatie nebude považované za subvenciu, ktorá by mohla vyvolať odvetné vyrovnávajúce opatrenia. Článok XX GATT (klauzula o výnimkách) povoľuje limitované a podmienené odchýlky z antidiskriminačného princípu. Nástroje na reštrikciu PPM obchodu by bolo možné povoliť na základe článku XX (b), podľa ktorého sú povolené také opatrenia, ktorých cieľom je chrániť ľudský život a zdravie, život a zdravie zvierat alebo rastlín, a sú nevyhnutné na jeho ochranu. Bolo by možno využiť aj ustanovenie článku XX ods. (g), ktorý umožňuje uplatniť opatrenia efektívne obmedzujpúce domácu výrobu a spotrebu a smerujúce k zachovaniu chránených prírodných zdrojov.

Environmentálnu daň, ktorá je orientovaná na zníženie zaťaženia životného prostredia s dopadom na zdravie obyvateľstva, flóru a faunu, chránené prírodné zdroje, možno zaviesť v súlade s článkom XX ods. (b) a (g). Nástroje zamerané na zachovanie čistoty ovzdušia spadajú pod ustanovenie v ods. (g). Podľa ustanovení GATT mechanizmus BTA možno uplatniť BTA pri zdanení výrobných vstupov ak ide o vstupy, ktoré sú včlenené do finálnej produkcie. Tak napríklad môže ísť o dane z výrobných vstupov pri výrobe ocele (železo, chemické zložky a pod.). Možnosť využitia mechanizmus BTA pri vstupoch, ktoré nie sú fyzicky včlenené do finálneho výrobku (energia, daň z CO_2) je zatiaľ otvorená pretože sú obavy z možného skreslenia údajov, keďže výrobcovia môžu využívať odlišné technológie.
Poznamenávam, že proti využitiu mechanizmu BTA v medzinárodnom obchode s tovarmi, na ktoré je uložená environmentálna daň je jeden zo základných princípov environmentálnej politiky - znečisťovateľ platí. Podľa tohto princípu environmentálna daň má primäť znečisťovateľov niesť následky svojej činnosti. Sú však aj autori (Muller, 1996; Biermann a Brohm, 2003), ktorí v prípade dane z energií a oxidu uhličitého u vstupov, ktoré neboli fyzicky včlenené do exportovaného výrobku, považujú uplatnenie mechanizmu BTA za vhodné. Ich argumentácia je založená na interpretácii vybraných článkov GATT a Dohody i subvenciách a vyrovnávajúcich opatreniach[4].
Rozhodnutie o možnosti či nemožnosti uplatniť BTA pri environmentálnej dani musí urobiť WTO. Komisia pre obchod a životné prostredie pri WTO rieši tento problém avšak doposiaľ nezaujala jasné stanovisko, preto sa v súčasnosti mechanizmus BTA pri daniach z energetických vstupov určených na výrobu finálneho výrobku neuplatňuje.

[3] GATT je Všeobecná dohoda o clách a obchode (*General Agreement on Tariffs and Trade*). WTO je Svetová obchodná organizácia (*World Trade Organisation*), ktorá inštitucionálne zastrešuje uplatňovanie pravidiel podľa GATT.
[4] *Agreement on Subsidies and Countervailing Measures,* ASCM

3 ZÁVER

Skutočnosť, že dopad uplatnenia environmentálnych daní na podnikateľskú sféru je spravidla odlišný predpokladá uplatňovať vhodné korekčné mechanizmy (zmiernenia, kompenzácie). Ich uplatnením je možné zosúladiť ekonomické a environmentálne ciele v smere podpory hospodárskeho rastu, ale i procesu prispôsobenia štruktúry ekonomiky v smere trvaloudržateľného rozvoja.

POUŽITÁ LITERATÚRA

[1] BIERMANN, F., BROHM, R., Implementing the Kyoto Protocol without the United States: The strategic role of energy tax adjustments at the border. *Climate Policy* 4 (2005) 289–302.

[2] HOERNER, A. J., MULLER, F., *Carbon Taxes for Climate Protection in a Competitive World.* Paper prepared for the Swiss Federal Office for Foreign Economic Affairs at the Environmental Tax Program of the Center for Global Change. University of Maryland at College Park. 1996

[3] KUBICOVÁ, J. , International tax relations in today's world affairs. In: SERGI, B.S.. BAGATELAS, W.T., *Economics and Politics: Has 9/11 changed anything?* Bratislava: Iura Edition, 2004. ss. 205-232.

[4] KUBICOVÁ, J., Sociálna ochrana a zabezpečenie v systéme verejných financií. In: Sivák et al: *Verejné financie*. Bratislava: Iura Edition, 2007. ss. 124-167

[5] OECD, **Environmental Taxes and Green Tax Reform.** Paris: OECD, 1997

[6] OECD, The Sectoral Competitiveness Issue – Theoretical Studies. In: *The Political Economy of Environmentally Related Taxes.* Paris: OECD, 2006. s.67-87.

[7] ROMANČÍKOVÁ, Eva, Finančno-ekonomické aspekty ochrany životného prostredia, ECO INSTRUMENT 2004, ISBN 80-967771-1-4, Bratislava 2004

[8] *Strategic Role of Energy Tax Adjustments at the Border.* Potsdam: The Global Governance Project.

PÔSOBENIE UNIVERZITY NA PODNIKATEĽSKÝ SEKTOR V REGIÓNE

Silvia RUČINSKÁ

Faculty of Public Administration
University of P.J.Šafárik in Košice
Popradská 66, Košice, Slovakia
silvia.rucinska@upjs.sk

Abstrakt
The relations between regional actors influence the competitiveness of a region. As regional actors we see universities, private sector, institutions of public administration and non-government organisations. The universities can be a driver in regional development, but universities should be responsive to the needs of region. In our paper we want to describe the university-business relations and the role of universities in regional development.

Key words: *region, universities, business, innovation, knowledge transfer, triple helix*
Kľúčové slová: *región, univerzity, podniky, inovácie, transfer poznatkov triple helix*

1 ÚVOD

Jedným z faktorov, ktorý ovplyvňuje konkurencieschopnosť regiónu, je aj vzťah aktérov, ktorí v ňom pôsobia. Medzi hlavné subjekty pôsobiace v regióne, ktorých aktivita môže vplývať na atraktívnosť regiónu z marketingového hľadiska, na jeho potenciál a rozvoj patria univerzity (ako zástupcovia vzdelávacích inštitúcií vysokoškolského typu), podniky, inštitúcie štátnej správy a samosprávy, organizácie tretieho sektora. Kvalita a kvantita vzťahov aktérov v regióne závisí nielen od samotných aktérov, ale aj od potenciálu a daností regiónu. Cieľom je popísať vzájomný vzťah univerzít a podnikov a možnosti pôsobenia univerzít na podnikateľský sektor v regióne. Príspevok sumarizuje čiastkové výsledky výskumu VEGA č. 1/4639/07 „Úloha a postavenie univerzít pri budovaní regionálnych sietí ako predpokladu regionálneho rozvoja“.

2 UNIVERZITA A REGIONÁLNY ROZVOJ

2.1 Úlohy univerzít v regionálnom rozvoji

Prax preukázala, že vysoké školstvo môže podporiť regionálny rozvoj, ale platí, že univerzity a vzdelávacie inštitúcie nie sú stále dostatočné vnímavé k potrebám regiónu. [1]. Podpora regionálneho rastu zo strany univerzít sa realizuje v podobe plnenia „úloh“ univerzít. Môžeme tvrdiť, že univerzity plnia v regióne niekoľko úloh, kde medzi základné patrí vzdelávanie a výskumná činnosť. K ďalším úlohám patrí najmä sociálna, spoločenská a výchovná úloha, expertná činnosť, tvorba inovácií a budovanie regionálnych sietí. [4].

Ak sú vzdelávanie a veda základnými úlohami univerzity, je vhodné zodpovedať otázku, čo je výstupom univerzity po splnení týchto úloh. Je niekoľko možností prístupu k vysvetleniu toho, čo je výstupom, resp. produktom univerzít.
Prvý prístup tvrdí, že produktom, tak ako úlohou je okrem výskumu samotné vzdelávanie. Druhý názor chápe pod produktom univerzity absolventa štúdia. V zmysle druhého prístupu argumentuje Hudec [2] definíciou hlavných výstupov univerzity, ktoré vidí ako absolventa uplatneného v odbore, ktorý vyštudoval a ako výstupy výskumu, ktoré sa uplatnia na trhu. Na základe tohto chápania

výstupu univerzity je potom zrejmé, že odberateľom univerzity je podnikateľský sektor, ktorý má záujem o vzdelaného študenta. [3].

S prihliadnutím na úlohy univerzity v regióne a na jej produkt môžeme hovoriť o konkrétnom pôsobení univerzity v jej regióne. Rehák [6] rozlišuje na základe úloh univerzít 2 vplyvy univerzity na región a to, tzv. "backward" vzťahy a „forward“ vzťahy.
Za backward vzťahy považuje efekty, ktoré súvisia s výdavkami pracovníkov, študentov univerzity a univerzity ako inštitúcie na domácnosti, lokálnu verejnú správu a podniky v podobe zmeny ich príjmov a zmeny zamestnanosti. Forward vzťahy predstavujú zmeny v úrovni ľudského kapitálu, zmeny v báze poznatkov a zmeny v báze atraktivity lokality pre firmy a domácnosti. Tieto zmeny nastanú prostredníctvom výstupov univerzity, najmä produkciou a šírením poznatkov prostredníctvom absolventov a spoločným výskumom s podnikmi v regióne.

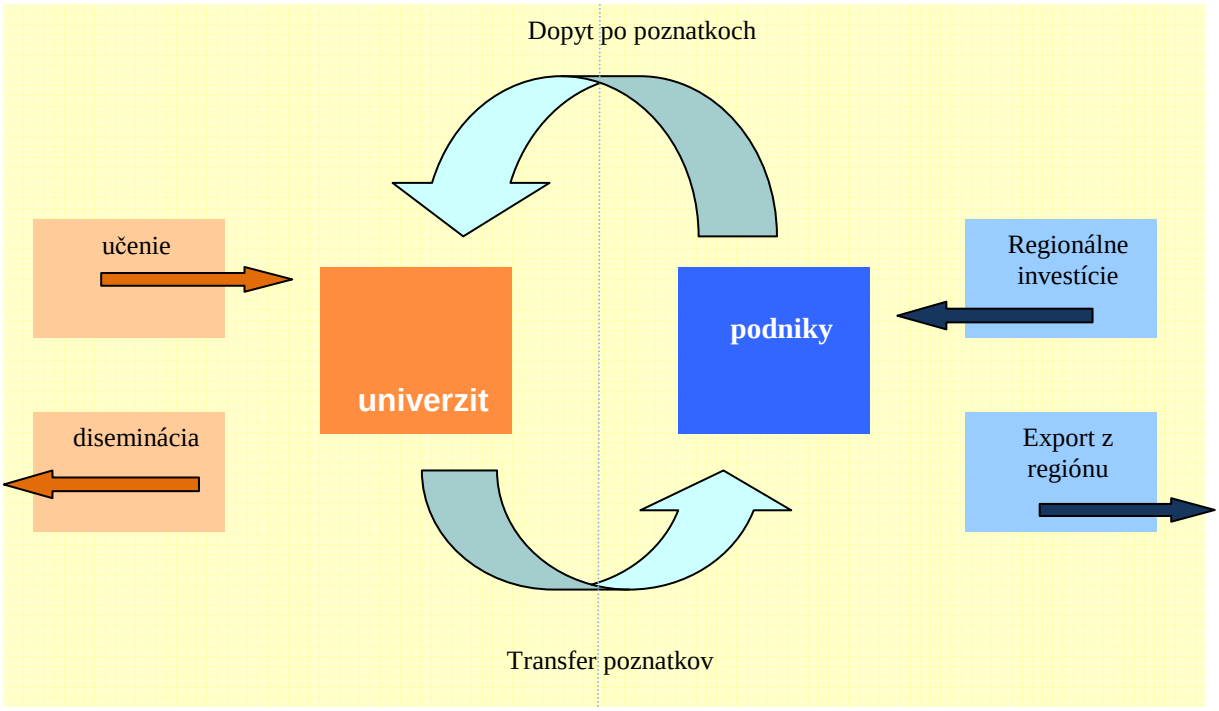
Všetky uvedené vplyvy sú vnímané ako impulzy pozitívnych zmien v regióne. Podľa koncepcie inovatívneho regiónu („innovative milieu“) je zrejmé, že aktéri, ktorí sa v regióne nachádzajú, môžu prispieť k jeho rastu, ale neplatí, že automaticky prítomnosť aktérov v regióne prispeje k rastu atraktívnosti a konkurencieschopnosti regiónu. Zo všetkých vzťahov, ktoré medzi aktérmi v regióne vznikajú, budeme analyzovať vzťahy medzi univerzitami a podnikmi.

2.2 Vzťah univerzít a podnikov v regióne

Univerzity sú tvorcami poznatkov a vedy a produktom univerzít sú vzdelaní absolventi, ale tieto produkty samé o sebe ešte nie sú zárukou regionálneho rastu. Podľa štúdie OECD najlepšie regióny sú tie, ktoré vytvárajú priestor pre transfer poznatkov na základe prepojení lokálnych aktérov, kde inovatívne podniky majú ľahší prístup k akademickým znalostiam, preto vedia využívať konkurenčné výhody [5].

Podľa štúdie Hasenauera [15] je každá výskumná kooperácia medzi univerzitou a podnikmi primárne spojená s inováciami. Ak by to totiž bolo inak, nejednalo by sa o výskumnú aktivitu, ale o poradenstvo alebo výučbu. Vzájomná komunikácia podnikov a univerzít je daná dopytom podnikov, ktoré investujú v danom regióne po poznatkoch a ponukou poznatkov zo strany univerzít (obr. č.1).

Obr. 1. Interakcia podnikov a univerzít v regióne



Zdroj: [5].

Možnosti transferu poznatkov z univerzitného prostredia k podnikom je niekoľko, medzi najtypickejšie patria patenty, licencie, tvorba technológií, poradenská činnosť, komerčné zverejnenie vedeckých výsledkov, transfer prostredníctvom absolventov a vedeckých alebo univerzitných pracovníkov, vytváranie spin-off firiem. Všetky tieto možnosti sú však samostatné aktivity bez ich rámcového riadenia.

Ako zdôrazňuje Rehák [6], existuje niekoľko tzv. mýtov o vplyve poznatkov univerzít na rozvoj regiónu. Taktiež Hagen [7] uvádza 5 bariér transferu poznatkov medzi univerzitou a podnikmi, ktoré spomaľujú alebo znemožňujú presun poznatkov: nedostatok informácií na strane dopytu alebo ponuky, psychologické a jazykové bariéry porozumenia, odlišné nároky subjektov, legislatívne a zmluvné bariéry, tradícia resp. neschopnosť zmeny na strane podnikov.

2.3 Riadenie vzťahu univerzít a podnikov v regióne

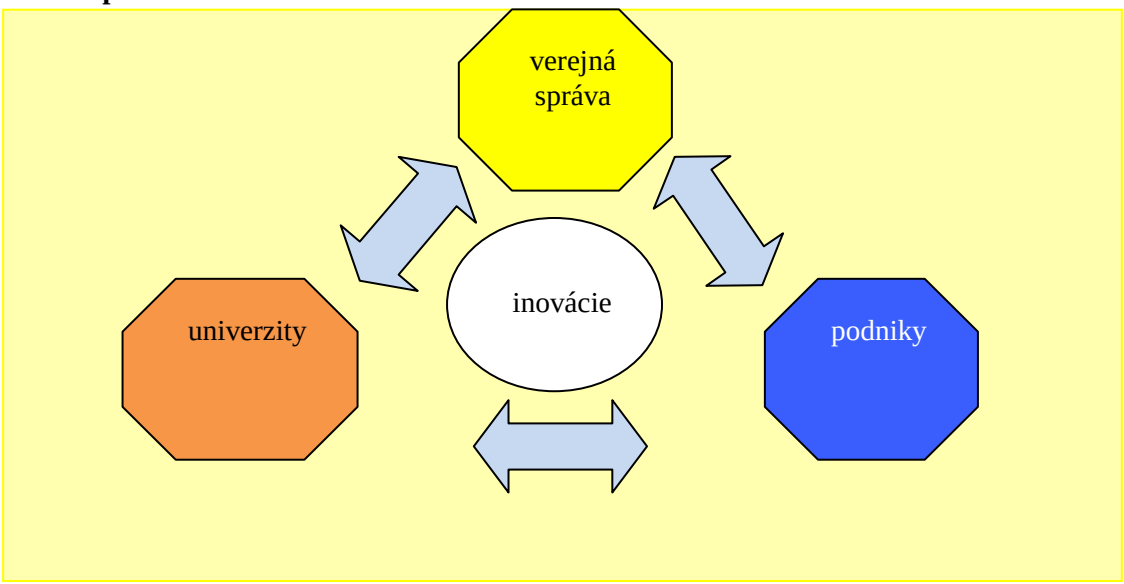
Pôsobenie univerzít na podnikateľský sektor v regióne nebude náhodné, ak vzájomný vzťah oboch aktérov bude vedome usmerňovaný. V tomto zmysle sme zaviedli pojem „riadený vzťah aktérov v regióne“. Základným príkladom riadeného vzťahu univerzít podnikov podľa nás je tvorba klastrov, resp. inovačných klastrov, ktoré sa chápu ako skupina firiem so vzájomnými vzťahmi, ktoré chcú dosiahnuť konkurenčnú výhodu prostredníctvom transferu poznatkov medzi lokálnymi aktérmi a inštitúciami. [8]

Za formu riadeného vzťahu považujeme aj trojuholníkové prepojenie akademickej, verejnej a súkromnej sféry v podobe triple helix modelu, ktorý je dobrým základom pre inovačný rozvoj regiónu. Inovačný a vedecký potenciál univerzít tvorí predpoklad pre rozvoj podnikateľského

sektoru za prítomnosti resp. zapojenia aj regionálnej alebo miestnej správy [9, s.41]. Pri zapojení sa aj občanov do spomenutých interakcií môže vzniknúť tzv. quadruple helix interactions [10]

Triple helix model bol pomenovaný Etzkowitzom a Leydesdorffom [17] , ktorý ho navrhli ako model transformačného procesu vo vzťahu medzi univerzitami, priemyslom a verejnou správou.

Obr. 2 Triple Helix Model



Zdroj: [20]

Vyvinulo sa niekoľko možností prejavov modelu, ako triple helix model I, ktorý je definovaný inštitucionálne na základe pôsobenia 3 subjektov: univerzít, priemyslu a vlády. V triple helix modeli II sú osi modelu, teda vzťahy chápané ako odlišné komunikačné systémy, preto sa tento model označuje aj ako laissez-faire model, keďže jednotlivé sféry sú od seba separované. V USA a Kanade aplikácia modelu preukázala, že ide o systém „tlačený“ zo strany univerzity. V Číne je naopak iniciátorom inovačných procesov vláda, preto sa systém označil ako model ťahaný vládou. Triple helix model III predstavuje interaktívny model a pozostáva z 3 relatívne samostatných ale prekrývajúcich sa sfér.[19]

Kooperácia medzi vedeckými a podnikateľskými jednotkami v regióne môže vytvoriť základy pre regionálny inovačný systém. Aby sa z klastru vyvinul regionálny inovačný systém, musia podniky združené v regionálnom klastri vytvoriť regionálne inovačné siete, ktoré zahŕňajú organizovanejší a formalizovanejší druh kooperácie medzi podnikmi pri využívaní inovácií. Regionálny inovačný systém zahŕňa taktiež aj kooperačné vzťahy medzi podnikmi a organizáciami, ktoré tvoria a šíria poznatky, čiže univerzitami a inými vzdelávacími organizáciami [11]. Správa Európskej komisie rozlišuje medzi spomenutými riadenými formami interakcií podnikov a univerzít nasledovne:

Tabuľka 1: Riadené formy interakcií podnikov a univerzít

regionálny klaster	koncentrácia nezávislých podnikov v rámci jedného alebo v rámci príbuzných odvetví na geograficky vymedzenom území
regionálna inovačná sieť	Tesnejšia forma kooperácie medzi podnikmi, je postavená na vzájomnej dôvere a normách, vedie k rozvoju inovácií
regionálny inovačný systém	kooperácia medzi podnikmi a univerzitami resp. vedeckými inštitúciami

Zdroj: [11]

Dá sa očakávať, že formy vzťahu univerzít a podnikov, ktoré sme označili ako riadené sú lepším predpokladom regionálneho rozvoja, pretože umožňujú efektívnejšie využitie poznatkov vytvorených v akademickej sfére smerom k ich aplikátorom – podnikom. Existuje veľké množstvo príkladov, kde spoločné záujmy aktérov regiónu viedli k jeho rozvoju. Základným príkladom je Stanfordská univerzita v Sillicon Valley, v podmienkach Slovenska funguje spojenie Žilinskej univerzity s firmami a samosprávnym krajom, v Košiciach je etablované združenie Košice IT Valley, ktorého zakladajúcimi členmi sú 2 košické univerzity, Košický samosprávny kraj a významní investori. Napr. v štúdii podľa Rivera Vargas [16] sa preukázalo pozitívne pôsobenie existencie triple helix modelu na rozvoj oblasti elektronického priemyslu v Guadalajara v Mexiku. V niektorých krajinách, napr. vo Fínsku, je dokonca samotná úloha univerzít predefinovaná tak, že sa neopiera len o jej výskumné a vzdelávacie aktivity, ale zahŕňa pôsobenie univerzity na región, na rozvoj ekonomického života a inovačnú aktivitu v regióne (napr. Helsinki University of Technology Lahti Center). [18] Významný záver spojenia firiem a univerzity ponúka nemecká štúdia[14], ku záverom ktorej sa pripájame. Spolupráca univerzít s podnikmi môže byť zaujímavá aj vtedy, ak sa jedná o individuálne aktivity profesorov alebo inštitútov, aj napriek tomu oba subjekty, tak akademický ako podnikateľský, preferujú dlhodobú spoluprácu na úrovni celej organizácie, ktorá je pestovaná a zároveň udržateľná.

3 ZÁVER

Pôsobenie univerzity na región sa chápe formou vytvárania dopytu univerzity na trhu, ak univerzita zabezpečuje vlastné procesy a pre tie potrebuje vstupy. Všetky výdavky a aktivity spojené s obstarávaním vstupov predstavujú efekty na strane dopytu [13]. Druhou formou pôsobenia univerzity na región je prostredníctvom tvorby ponuky teda samotným už definovaným produktom univerzity.

Ak zo všetkých prejavov univerzity v regióne vyberieme len tie, v ktorých sú zahrnuté podniky, môžeme sumarizovať, že univerzity a vzdelávacie inštitúcie plnia pre podniky štyri základné úlohy v regióne, z ktorých môžu podniky profitovať priamo [12]:

1. Ponúkajú možnosť prístupu k vedeckým poznatkom
2. Sú schopné pritiahnuť subjekty z iných regiónov, ktoré sú buď spotrebiteľmi v danom regióne, alebo sú potenciálnymi investormi a zakladateľmi firiem,
3. Sú prísunom kvalifikovanej pracovnej sily v podobe absolventov
4. Podieľajú sa na tvorbe spin – off firiem.

Domnievame sa, že vzťah univerzít a podnikov prispieva k regionálnemu rozvoju, ak je tento vzťah riadený, vykazuje prvky dôvery, spolupráce a dlhodobej udržateľnosti. Za týmto účelom by do ich vzájomného vzťahu mali vstúpiť organizácie verejnej správy, ktoré by plnili koordinačnú funkciu.

Literatúra:

[1.] OECD: Globally competitive, Locally engaged: Higher Education and Regions - Remarks by AngelGurría, OECD, [online] 19.09.2007 [cit.10.9.2008] Dostupné z < http://www.oecd.org/document/26/0,3343,en_2649_39263238_39331482_1_1_1_37455,00.html

[2.] HUDEC, J.: Riadený outplacement absolventov univerzít. [online] [cit. 10.9.2008] Dostupné z http://www.sssi.sk/download/si2005/prednasky/Hudec.pdf

[3.] RUČINSKÁ, S. - VÝROSTOVÁ, E. – MITAĽOVÁ, J.: Univerzita v konkurenčnom prostredí. In : Verejná správa a spoločnosť. roč. 8, č.2. 2007, s. 98 – 115

[4.] VALENČÁKOVÁ, E.- ŽIGOVÁ, S.: Úloha univerzít v regionálnom rozvoji. [CD] In: „New members – New Challenges for the European Regional Development Policy “. 27.-30. 9. 2005. Nový Smokovec, ISBN 80-225-2060-8

[5.] OECD: Understanding the regional contribution of higher education institutions. Education Working Paper No. 9. EDU/WKP(2007)4. OECD : 2007

[6.] REHÁK Š. 2005: Univerzita ako katalyzátor poznatkov v regiónoch In: *Noví členovia EU – nové výzvy pre európsku regionálnu politiku*, 27 – 30. septembra 2005, Nový Smokovec, ISBN 80-225-2060-8

[7.] HAGEN, M.: Wissenstransfer aus Universitäten als Impulsfaktor regionaler Entwicklung - ein institutionenökonomischer Ansatz am Beispiel der Universität Bayreuth. Dizertačná práca. Bayreuth : 2006.

[8.] FRIEDEL, L.: Region jako znalostní klastr:intelektuálni kapitál pro konkurencieschopnost. In: Zvyšování konkurenceschopnosti aneb Nové výzvy pro rozvoj regionů, států a mezinárodních trhů v Ostravě 4.-6.9.2007. Ostrava: Ekonomická fakulta VŠB –Technická univerzita Ostrava, *2007*, s. 161-166, ISBN 978-80-248-1554-1

[9.] Európske peniaze môžu pomôcť aj informatizácii samospráv. IN: EUROREPORT PLUS, jún 2006, s. 41, ISSN 1336-8796

[10.] REICHERT, S. 2006. *The rise of knowledge regions: Emerging opportunities and challenges for universities*. [online]. [Cit. 18.9.2008]. Dostupné na <http://www.eua.be/uploads/media/The_Rise_of_Knowledge_Regions.pdf

[11.] EURÓPSKA KOMISIA: Regionale Cluster in Europa. Beobachtungsnetz der europäischen KMU, 2002, č. 3. Luxemburg:2002. ISBN 92-894-3559-3

[12.] KRAFT, L.: Entwicklung räumlicher Cluster. Das Beispiel Internet- und E-Commerce-Gründungen in Deutschland: das Beispiel Internet- und E-Commerce-Gründungen in Deutschland. 2006, ISBN 3835003151

[13.] VÝROSTOVÁ, E. – VÝROST, T.: Measuring the role of universities in regional development. In: 2nd Central European Conference in Regional Science. October 10th – 13th, 2007, Nový Smokovec

[14.] FRANK, A. - MEYER-GUCKEL, V. – SCHNEIDER, CH.: Innovationsfaktor Kooperation. Stifterverband fur die deutsche Wissenschaft : 2007

[15.] HASENAUER ET. AL: Rollen und Funktionen in erfolgreichen Kooperationen von Wirtschaft und Forschung. In: WU-Jahrestagung 2002 Forschung für die Wirtschaft, s.1 – 40

[16.] RIVERA VARGAS, M.I.: **The Foreign Factor within the Triple Helix Model: Interactions of National and International Innovation Systems, Technology Transfer and Implications for** the region: The case of the electronics cluster in GUADALAJARA, Jalisco, Mexico. In: *Journal of Technology Management and Innovation.* 2006, č. 1/ 4. ISSN: 0718-2724, s. 10 – 21

[17.] ETZKOWITZ, H. - LEYDESDORFF, L.: Universities in the Global Knowledge Economy: A Co-evolution of University-Industry-Government Relations (London: Cassell Academic). 1997

[18.] TURA, T. – UOTILA, T.: Rethinking the Roles of Universities and Polytechnics in a Regional Innovation Environment. In: 45th Congress of the European Regional Science

Association Amsterdam, Netherlands, 23-27 August 2005 [online] [cit. 10.9.2008] Dostupné z < http://www.ersa.org/ersaconfs/ersa05/papers/762.pdf>

[19.] ETZKOWITZ, H. ET AL: The triple helix model of innovation. University-industry-government interaction. In: Asia Pacific Tech Monitor 24 (1): 14-23 2007, (Special Issue January-February 2007).

[20.] TORKKELI, M.: Measuring the impact of innovation policies on SMEs – the MERIPA project. In: 5th IRE, Shannon [online] [cit. 10.9.2008] Dostupné z <http://www.innovating-regions.org/download/Marko_Torkelli_Ennis.pdf>

[21.] AUDRETSCH, D.B. – LEHMANN, E.E.: Universitäten und regionales Wirtschaftswachstum, Max-Planck-Institut fúr Okonomik, Jena : 2005

[22.] BERCOVITZ, J. – FELDMAN, M.: Entpreprenerial Universities and Technology Transfer: A Conceptual Framework for Understanding Knowledge-Based Economic Development. Journal of Technology Transfer, 31: 175–188, 2006.

[23.] ETZKOWITZ, H.: The Triple Helix of University - Industry – Government Implications for Policy and Evaluation. Institutet för studier av ut buildning och forskning, Stockholm : 2002, ISSN 1650-3821

[24.] SKOKAN, K.: Regional Innovation System in Moravian Silesian Region of the Czech Republic, In: *National and Regional Economy VI*, 11-13th October, 2006, Herl´any, *International Conference Proceedings*. Košice: TU, Faculty of Economics, 2006. p. 343-349, [CD-ROM]. ISBN 80-8073-721-5.

[25.] FELDMAN, M – DESROCHERS, P.: Research universities and local economic development : Lessons from the history of the Johns Hopkins University. In: *Industry and Innovation,roč..10, č. 1, 2003,* Taylor & Francis : 2003

[26.] OECD: Universities could play a greater role in regional development, says OECD [online] 19.09.2007 [cit. 10.9.2008] Dostupné z < http://www.oecd.org/document/25/0,3343,en_2649_37455_39329177_1_1_1_1,00.html>

[27.] SKOKAN, K. Klastry v rozvojových strategiích. Sborník příspěvků z mezinárodní konference Finance a výkonnost firem ve vědě, výuce a praxi. Zlín, 26.-27.4.2007, Zlín: UTB FAME, 2007. ISBN 978-80-7318-536-7.

VÝZNAM ZNALOSTNÍHO MANAGEMENTU Z POHLEDU KONKURENCESCHOPNOSTI REGIONŮ

Marcela ŠABATOVÁ

Univerzita Hradec Králové, fakulta informatiky a managementu, katedra managementu

marcela.sabatova@uhk.cz

Abstrakt

Znalosti v současnosti představují „strategický“ zdroj společně s tradičními zdroji, jakými jsou například práce a kapitál. Význam znalostí v současné společnosti neustále roste, což platí samozřejmě i z pohledu regionů, kde znalosti mají či by měly mít v hodnotovém žebříčku daného regionu zásadně nové postavení. Je proto zřejmé, že znalostní management, jakožto jedna z možných metod řízení, má pro daný region značný význam a stává se nezbytností pro dosažení úspěchu v dnešním světě změn. Bohužel tato skutečnost není ještě všemi subjekty plně akceptována.

Klíčová slova: *znalosti, znalostní management, konkurenceschopnost regionů*

1 ÚVOD

Rozvoj regionu je nutnou podmínkou pro získání určité konkurenční výhody.

Co to je vlastně regionální rozvoj?

Pojem regionální rozvoj je velmi široký. Bylo by zajisté zbytečné pátrat po nějaké přesné definici tohoto pojmu, protože žádná obecně platná neexistuje a ani to není náplní tohoto příspěvku. Pro naše účely budeme regionální rozvoj chápat jako celkový růst socioekonomického potenciálu a úrovně regionů, aktivace využití místního rozvojového potenciálu, zvyšování konkurenceschopnosti apod. Celkový a dlouhodobě udržitelný rozvoj regionu je totiž závislý v prvé řadě na rozvoji ekonomickém, který je zdrojem prostředků na rozvoj v dalších oblastech (sociální služby, ochrana prostředí, kultura ad.).

Když se podíváme na světovou, evropskou nebo vnitrostátní úroveň, všude tam zjistíme, že mezi jednotlivými regiony existují někdy i velmi významné rozdíly z hlediska dosažené úrovně socioekonomického rozvoje.

Jedním z prioritních úkolů ***volených představitelů i zaměstnanců*** *regionálních samospráv je zvyšovat místní konkurenceschopnost.*

Existuje mnoho komponent, které určují úroveň ekonomického rozvoje. Navíc význam jednotlivých faktorů se v čase mění. Vyjdeme-li z produkční funkce, tak ekonomická produkce společnosti závisí na dostupných přírodních zdrojích (nejen nerostných surovin), objemu pracovní síly, disponibilním kapitálu a používaných technologiích. Od počátků civilizace, přes průmyslovou revoluci, až do druhé poloviny 20. století byl ekonomický rozvoj jednotlivých společností zásadním způsobem určen „materiálními“ výrobními faktory – tzn. dostupnými přírodními zdroji, objemem pracovní síly a disponibilním kapitálem (budovy, stroje, zařízení, ale i dopravní infrastruktura atd.) *V průběhu druhé poloviny 20. století však dochází k zásadnímu poklesu významu těchto „materiálních“ výrobních faktorů a naopak relativně rychlému růstu významu „nemateriálních“ výrobních faktorů – především schopnosti generovat a využívat inovace,* ***kvality lidských zdrojů*** *a schopnosti ekonomických subjektů vzájemně spolupracovat způsobem přinášejícím dodatečnou přidanou hodnotu pro všechny zúčastněné strany.* Je třeba si uvědomit, že se jedná o zásadní změnu významu jednotlivých skupin výrobních faktorů. To znamená, že tradiční výrobní faktory jsou sice stále

významné, ale ve srovnání s novými výrobními faktory ustupují do pozadí. Jinými slovy tradiční faktory jsou nezbytné, ale nikoli dostačující pro ekonomickou konkurenceschopnost, resp. ekonomický rozvoj, států, regionů a měst.

Regionální ekonomická konkurenceschopnost není založena pouze nebo převážně na jediném faktoru. Konkurenceschopnost regionů je podmíněna multifaktorově. Mezi hlavní faktory určitě patří [Berman Group 2006]:

- Lidské zdroje,
- Věda a výzkum a inovace,
- Ekonomická struktura,
- Přímé zahraniční investice,
- Dopravní a telekomunikační infrastruktura,
- Další faktory regionálního rozvoje (např. životní prostředí).

Toto samozřejmě nejsou všechny faktory, ale jsou to ty plošné (vyskytují se ve všech regionech).

V následující části se budu věnovat lidským zdrojům, kdy se zaměřím především na znalosti, jejichž jsou lidské zdroje nositeli.

2 LIDSKÉ ZDROJE A ZNALOSTI

Lidské zdroje jsou v současnosti z mnoha důvodů považovány za jeden z klíčových faktorů ovlivňujících konkurenceschopnost regionů.

Lidské zdroje mají totiž možnost cíleně ovlivňovat všechny ostatní spolupůsobící faktory. Disponují různou mírou přizpůsobivosti na vnější podmínky a tak mohou aktivně využívat nově vznikajících příležitostí nebo minimalizovat vznikající hrozby.

Byť i ostatní faktory regionálního rozvoje jsou vnímány jako důležité, je třeba zdůraznit, že mají spíše stimulační význam pro lidské zdroje (hlavní nositele rozvoje). Zajišťují dostupnost, zlepšují přenos know-how, usnadňují každodenní život a podporují tak lidské zdroje v jejich dalším růstu a rozvoji, což se pozitivně projevuje v procesu místního rozvoje.

Základem inovací je získávání a aplikace nových znalostí, řízení znalostí je tedy pro rozvoj regionů velmi důležité.

Co to vlastně ty znalosti jsou?

Znalosti lze v širším pojetí definovat jako soubor vytvořených zkušeností, hodnot, víry, souvisejících informací a odborných pohledů, poskytující rámec pro hodnocení a začleňování nových zkušeností a informací, objevující se a aplikované v myslích lidí.

Znalost *je informace, která je organizována a analyzována, aby se stala srozumitelnou a použitelnou k řešení problémů nebo k rozhodování. [Turban1992]*

Znalost *je uvažování nad daty a informacemi za účelem aktivního umožnění výkonu, řešení problémů, rozhodování, učení a výuky. [Beckman1997]*

Existuje celá řada definic znalostí. Velmi rozšířená je definice a kategorizace znalostí od M.Polanyiho [Polanyi1966]. Znalosti jsou podle jeho tvrzení rozděleny do dvou základních typů – na explicitní (explicit knowledge) a neformulované (tacit knowledge) znalosti.

Zdrojů znalostí je mnoho, lze je rozdělit do dvou skupin:

- Externí – zdrojem je internet, resp. extranet;
- Interní – pro vytváření interních znalostí slouží zdroje externí (obsah lidské paměti).

Pro uchovávání a předávání znalostí je důležité, že znalosti na rozdíl od prostých údajů či informací vznikají zasazením množství informací do kontextu a nalezením jejich kauzálních vazeb. Znalosti jsou založeny na kontextové hodnotě informací.

3 PODSTATA ZNALOSTNÍHO MANAGEMENTU

V současné době existuje řada definic znalostního managementu, například:

Znalostní management *se zabývá kritickými hledisky přizpůsobení, přežití a kompetence organizací čelících stále více nesouvislejším změnám okolí. V podstatě ztělesňuje ty procesy v organizaci, které jsou synergickou kombinací kapacity informačních technologií při zpracování dat a informací s tvůrčí a inovativní kapacitou lidských jedinců. [Horibe1999]*

Management znalostí *představuje strategickou aplikaci intelektuálního kapitálu organizace, vycházející z rozpoznaných zkušeností a znalostí pracovníků organizace a relevantních informačních zdrojů uvnitř a vně organizace a z poznaného vlivu znalostí na zvýšení výkonnosti a ziskovosti organizace. [Hujňák1999]*

Znalostní management *je množina procesů, které se snaží změnit současný organizační model zpracování znalostí za účelem zvýšení tohoto zpracování a jeho výstupů. [Firestone2004]*

Znalostní management *je získávání, koordinace, rozšiřování, tvorba a využívání znalostí za účelem zlepšení základních firemních procesů. [Hempel2001]*

Mezi hlavní aktivity znalostního managementu patří procesy spojené s přechodem od informace ke znalosti:

- distribuce informací,
- výběr a hodnocení informací,
- dávání informací do souvislostí,
- přisuzování významu informací,
- transformace informace ve znalost,
- rozvíjení nových znalostí,
- vymezení obsahu znalosti,
- tvorba nových znalostí,
- distribuce znalostí,
- výměna a doplňování znalostí,
- aplikování a přeměna znalostí,
- hodnotící báze znalostí a z toho odvození nových znalostí.

Výše popsaný model transformace informace na znalost se zaměřuje na čtyři oblasti procesů:

- nalezení znalostí,
- využití znalostí,
- distribuce znalostí,
- generování (vytváření) znalostí.

Jednotlivé procesy jsou směřovány v každém případě k jednomu cíli, k rozvoji a vytváření nových znalostí. Model koordinuje nezbytné aktivity pro získání znalostí.

3.1 Přínosy znalostního managementu

Je zřejmé, že zavedení znalostního managementu není samoúčelné. Vždy se od něho očekávají určité přínosy. Tyto přínosy je možné rozdělit do dvou základních skupin. Předně jsou to výsledky, které mají vztah přímo s vlastním znalostním managementem spojeným s realizací znalostních procesů, využíváním určitých technologií, atd. V tomto směru můžeme spatřit přínosy zavedení znalostního managementu ve:

- zlepšení sdílení znalostí a kooperace mezi zaměstnanci organizace,
- rozšiřování nejlepších praktik v organizaci,
- zlepšení učení se a integrace nováčků,
- vyhnutí se ztráty know-how,
- zlepšení kvality projektů a inovace,
- zdokonalení vztahů s externím prostředím (např. zaměstnanci, partnery, atd.) a připravení je na jejich vývoj,
- připravenosti reagovat na neočekávané události a schopnost zvládnout naléhavé a krizové situace, atd.

4 ÚLOHA LIDSKÝCH ZDROJŮ PŘI ZAVÁDĚNÍ ZNALOSTNÍHO MANAGEMENTU

Má-li být řízením znalostí posilována konkurenční schopnost regionů, potom je třeba hledat jeho působnost v rozhraních mezi strategickým řízením, řízením lidských zdrojů a informačními technologiemi.

Strategické řízení dává jasný směr, kam se má organizace ubírat. Informační technologie usilují o převzetí co možná největšího účelného podílu rutinních prací a **řízení lidských zdrojů získává pracovníky pro realizaci stanovených cílů.**

Jednou z nejdůležitějších rolí nebo možná i nejdůležitější roli při zavádění znalostního managementu do organizace tedy hrají zaměstnanci. Je to oblast, kde mají zaměstnanci zásadní postavení a to hned v několika rovinách. Zmíním dvě nejčastější:

- **Držitelé znalostí**

Zavádění znalostního managementu klade důraz na identifikaci, uložení a sdílení znalostí. Před zavedením řízení znalostí do systému organizace jsou některé znalosti pouze ve „vlastnictví“ zaměstnanců.

Zavedením znalostního managementu vzniká tlak na sdílení těchto znalostí a tím se znalosti stávají vlastnictvím organizace.

- **Přímí účastníci změn**

Zavedení znalostního managementu sebou nese spoustu změn. Tyto změny vedou zaměstnance z různých důvodů k negativnímu postoji k jejich realizaci.

Kvalitního znalostního pracovníka bychom tedy mohli definovat jako člověka, který by měl splňovat některé předpoklady, k nimž patří např.:

- schopnost systematické a tvůrčí práce s informacemi,
- vynikající znalosti oboru působení,
- schopnosti kritického posouzení fakt a improvizace,
- přirozená autorita,
- velmi dobrá schopnost komunikace,

- ochota pracovat s riziky, počítačová a jazyková kvalifikace apod.

4.1 Odpor ke změnám

Mnoho ze snah o organizační změny naráží na nějakou formu odporu pracovníků organizace. Změna vyvolává racionální i iracionální emocionální reakce, protože představují určitou míru nejistoty.

Proč mají lidé odpor ke změnám?

V žádném případě není na místě, aby manažeři přijali skutečnost, že zaměstnanci mají odpor ke změnám nebo že jednají určitým způsobem. Pro snadnější realizaci jakékoliv změny je dobré zvážit důvody, proč se lidé brání změnám. Byly objeveny čtyři hlavní důvody [Donnelly1997]:

- **Úzký osobní zájem.**

Lidé často nechtějí organizační změny z obavy, že ztratí něco, čeho si cení. Lidé se obávají, že budou připraveni o moc, prostředky, svobodu rozhodování, přátelství či prestiž. Právě v případech, kdy se objevuje nějaká obava ze ztráty, myslí lidé především na sebe a na to, o co možná v budoucnu přijdou. Jestliže odmítají změny, soustředí se především na své úzké zájmy. Na prospěch organizace a kolegů přitom většinou nemyslí.

V případě zavádění znalostního managementu mají obavu, že když poskytnou své znalosti ve prospěch organizace, tak ztratí svou pozici v organizace a stanou se nadbytečnými.

- **Nepochopení a nedostatek důvěry.**

Dalším z důvodů je, že lidé zcela nechápou, proč ke změně vůbec dochází a jaké jsou její souvislosti. Jestliže mezi jedincem a osobou iniciující změnu nepanuje dostatečná důvěra je pravděpodobné, že dojde k nepochopení záměru a důsledků organizační změny. V organizacích s vysokou mírou nedůvěry je i velmi pravděpodobné, že bude jakákoliv změna doprovázena nepochopením.

- **Různost pohledu a hodnocení situace.**

Jelikož lidé vidí změny - jejich záměr, potenciální důsledky a osobní dopad - odlišně, mnohdy proto existují i různé pohledy na danou situaci. Ti, kteří navrhují změny, vidí spíše jejich pozitiva, ovšem ti, kterých se dotýkají a kteří je neiniciují, vidí spíše jejich problémy a náklady. Lze nalézt mnoho případů, vezměme například zavádění robotů. Management na ně může pohlížet jako na výbornou věc, naproti tomu jejich podřízení v tom mohou zaznamenat signál, že mohou být v práci těmito stroji nahrazeni.

Různorodost pohledu zainteresovaných stran je také často způsobena rozdílnou informovaností. Iniciátoři změn často vycházejí z předpokladu, že mají k dispozici všechna potřebná data a informace, aby mohli diagnostikovat situaci, a že ti, jichž se změna dotkne, znají tytéž skutečnosti také. Ale v praxi často mají iniciátoři a lidé, jichž se změna dotkne, k dispozici různé údaje a informace.

- **Malá snášenlivost změn.**

Častým důvodem odporu ke změnám, je obava lidí, že nejsou schopni si osvojit nové dovednosti nezbytné pro dobrý výkon práce. Lidé často zřetelně chápou potřebu změny, ale nejsou emocionálně schopni zvládnout svůj přechod na nový systém práce.

Malá snášenlivost změn se také objevuje u jedinců, kteří se brání změnám, aby si zachovali tvář. Jsou přesvědčeni, že tyto úpravy a změny by mohly vypadat jako otevřené přiznání se k tomu, že předešlé chování, rozhodování a přístupy byly špatné.

Odpor ke změnám je naprosto normální reakcí lidí a management musí realizovat opatření, které povedou k minimalizaci tohoto odporu. Minimalizace odporu pomůže snížit dobu nutnou pro přijetí a tolerování změny. V případě, že se podaří nechuť ke změně udržet na minimální úrovni, pracovní výkon zaměstnanců lze mnohem rychleji vrátit na původní úroveň.

4.2 Snižování odporu ke změnám

Jestliže přijmeme předpoklad, že odpor ke změně je normální lidskou reakcí na neznámou budoucnost, je na místě otázka, jak tedy tento odpor mohou manažeři překonat? Obecně mají k dispozici šest různých strategií, jak mohou odpor ke změně snížit či dokonce eliminovat [Donnelly1997]:

1. Vzdělávání a komunikace.

Nejčastěji užívanou a jistě i nejjednodušší cestou, jak snížit odpor je komunikovat s lidmi, informovat je, vzdělávat a vychovávat je ještě předtím, než ke změnám dojde.

2. Participace a zapojení.

Zapojíme-li ty, jichž se změny dotýkají, do projektování a samotné realizace změn, zvýšíme tím jejich angažovanost. Jestliže lidé mají pocit, že jejich nápady a připomínky byly brány v úvahu při přípravě změny, jejich odpor se snižuje a jsou ochotnější na změny přistoupit.

3. Usnadnění a podpora.

Podpora a pomoc managementu lidem je v období realizace změny velmi důležitým aspektem. Zvláště významné je ukázat zájem o podřízené, pozorně jim naslouchat, postavit se za ně v nějaké pro ně důležité záležitosti a snažit se jim ulehčit změnu v případě, že je odpor vyvoláván strachem a úzkostí.

4. Vyjednávání a dohoda.

Další možností, jak lze snížit odpor, je vyjednávání. Diskuse a analýza může pomoci manažerům nalézt předměty vyjednávání a dohody. Součástí dohody je i poskytnout druhé straně něco na oplátku. Protože když chceme přimět někoho, aby udělat něco, co pro něj není výhodné a prospěšné, musíme mu něco poskytnout.

5. Manipulace a kooptace.

Manipulace znamená použití pochybných taktik k přesvědčování ostatních lidí, že změna je v jejich nejlepším zájmu. Zmanipulovat se může třeba tím, že se zadrží nějaké informace, poštvou nějaké osoby proti sobě nebo poskytnou tendenční informace.

Kooptování nějakého jedince znamená dát mu při projektování a realizaci změny hlavní roli.

Manipulace a kooptace naráží na problém etiky, a proto je třeba odstoupit od širšího používání těchto postupů.

6. Zřetelné a předpokládané násilí.

Jestliže se manažeři dopouštějí vyhrožování, dochází k používání zřetelného a/nebo předpokládaného násilí. Mezi nejčastěji používané hrozby patří vyhrožování ztrátou zaměstnání, ztrátou nebo omezením možností povýšení, přidělením horší práce nebo ztrátou výsad a výhod. Záměrem násilí je snížit odpor zaměstnanců ke změnám iniciovaným managementem. Vyhrožování je ovšem dost rizikovou záležitostí, protože destabilizuje pohodu na pracovišti a způsobuje nepřátelství.

Každý z těchto šesti postupů má své výhody a nevýhody, které je třeba pečlivě zvážit. Využití každého z těchto popsaných postupů musí předcházet systematická analýza konkrétní situace.

5 ZÁVĚR

Díky znalostnímu managementu mohou organizace - regiony budovat svou konkurenční výhodu například na znalostech, které zachytávají nejlepší postupy používané v organizaci.

S érou znalostí a znalostního managementu souvisí ovšem řada změn. Jedná se o změny vcelku zásadní, pokrývající mnoho oblastí od informačních technologií až po řízení lidských zdrojů.

Znalostní management je ve formě cílevědomých, systematických a systémových aktivit bohužel stále ještě relativně novým konceptem.

Vytváření znalostního managementu lze podpořit:

- databázemi,
- vysoce rozvinutou organizační kulturou,
- otevřeným prostředím pro komunikaci,
- vytvořením modelů, ke kterým se sbírají cílené informace a vytvářejí znalosti apod.

Naopak bariérami při budování znalostního kapitálu se jeví

- odchody zaměstnanců se svými znalostmi,
- udržování informací jako výrazu mocenského postavení a vlivu,
- nedostatečné využívání informačních technologií apod.

Řízení znalostí je prostředkem jak mít sdílení znalostí pod kontrolou. Z tohoto důvodu je důležité lidi motivovat, aby své poznatky vložili do systému a umožnili i ostatním s nimi pracovat.

POUŽITÁ LITERATURA

[1] [Beckman1997] BECKMAN, T. J. A Methodology for Knowledge Management. International Association of Science and Technology for Development, AI and Soft Computing Conference, Banff, 1997.

[2] [Berman Group2006] BERMAN GROUP, Regionální hospodářská konkurenceschopnost - příručka pro představitele veřejné správy, 2006

[3][Donnelly1997] DONNELLY, J., GIBBON J., IVANCEVICH J. Management. 1. vyd., Praha: Grada Publishing, 1997, ISBN 80-7169-422-3.

[4] [Firestone2004] FIRESTONE, J. M. and McELROY, M. W. Doing Knowledge Management. Executive Information Systems, [on-line]: http://www.macroinnovation.com/Doing_KM.pdf, 2004.

[5] [Hempel2001] HEMPEL, M. D. Building a Knowledge Sharing Culture to Promote Knowledge Creation. Elluminati, White paper, [on-line]: http://www.elluminati.com, 2001.

[6] [Horibe1999] HORIBE, F. Managing knowledge workers. John Wiley & Sons, Etobicoke, Ontario, 1999.

[7] [Hujňák1999] HUJŇÁK, P. Hodně dat, málo informací a skoro žádné znalosti. [on-line]: http://petr.hujnak.cz, 1999.

[8] [Polanyi1966] POLANYI, M. The Tacit Dimension. Doubleday and Company Inc., New York, 1966.

[9] [Turban1992] Turban, E. Expert Systems and Applied Artificial Intelligence. Maxwell Macmillan, New York, 1992.

UKAZOVATELE HODNOTIACE ÚROVEŇ REGIÓNOV

Štefan Samson

Technická univerzita v Košiciach

Ekonomická fakulta

Němcovej 32

040 01 Košice

Slovenská Republika

Tel. 00421 55 602 3290

Email: Stefan.Samson@tuke.sk

Abstrakt

Regionálna ekonómia analyzuje ekonomické vzťahy ekonomiky regiónu. Je priestorovou ekonómiou a jej predmetom skúmania je ekonomika vlastná tomuto priestoru - regiónu. V príspevku hovoríme o subnacionálnych regiónoch, čiže o regiónoch v rámci štátu. Ukazovatele, ktorými hodnotíme úroveň ekonomiky týchto regiónov, sú v podstate ukazovatele, ktoré používame aj pri hodnotení národnej ekonomiky, ekonomiky štátu ako celku, samozrejme aplikované na ekonomiku regiónu. Veď subnacionálny región je časťou priestoru národnej ekonomiky. V príspevku sa snažíme poukázať na presné určenie a konkrétnosť vyjadrenia toho ktorého ukazovateľa, pre hodnotenie tej ktorej oblasti a ekonomickej činnosti a pripisovať každému ukazovateľu len ten význam a to určenie, ktoré má a ktoré vyjadruje. Tak ako pre národné hospodárstvo nemáme jeden všeobsiahly a všetko zahrňujúci a hovoriaci ekonomický ukazovateľ, nemáme ho ani pre hodnotenie regiónu. Posúdiť úroveň región a jeho ekonomiku, vyžaduje použiť viacero navzájom na seba skĺbených a prepojených ukazovateľov.

***Kľúčové slová*:** *ukazovateľ, región, subnacionálny región*

1 ÚVOD

Problematika posudzovania a hodnotenia úrovne toho – ktorého regiónu, v našom príspevku ide o subnacionálne regióny, a jeho porovnávanie s inými regiónmi v štáte, je na prvý pohľad takmer bezproblémová.

V prevažnej miere, sa takmer všetci, ktorí sa danou problematikou zaoberáme, zhodneme na tom, a považujeme to za celkom prirodzené, že jednotlivé regióny nie sú rovnako ekonomicky vyspelé, že sú medzi nimi rozdiely a že tieto rozdiely sú tiež celkom prirodzené a že rozdiely medzi regiónmi boli, sú a budú. Pritom nejde len o ekonomické rozdiely, ale o rozdiely v širokej palete problémov (prírodné, sociálne, kultúrne, vzdelanostné, vo vybavenosti dopravnej- cestnej, sociálnej infraštruktúre, ...).

Tiež nie je ťažko pochopiť, že priestor okolo hlavného centra v štáte – hlavného mesta, v našom prípade „ Bratislavský región „ v porovnaní s druhými regiónmi – ostatnými siedmimi v štáte, je ekonomicky najvyspelejší.

Problémom sa stáva, či a do akej miery – výšky , sa rozdiely medzi regiónmi majú tolerovať a majú považovať za prirodzené, či sa rozdiely medzi regiónmi majú znižovať, resp. či vývoju rozdielov medzi regiónmi treba ponechať voľný priebeh, resp. či hospodárskou politikou štátu vývoj

rozdielov medzi regiónmi treba usmerňovať a ekonomickým stimulmi podporovať rozvoj zaostávajúcich.

Pritom nezdieľame ani názor, že vyrovnávanie ekonomických rozdielov medzi regiónmi, by sa malo realizovať v prospech zaostávajúcich tým spôsobom, že by sa pribrzdil rozvoj v ekonomicky výkonnejších – vyspelejších.

Nie zriedka, práve pre tieto zaostávajúce regióny, sa používa názov „ zaostalé „ . .Myslíme si, že názov „ zaostalý región „ by sme nemali používať, pretože tento pojem – názov, nevystihuje podstatu a zložitosť takéhoto regiónu. Takýto región buď nemá, resp. nevyužíva zdroje, ktoré má pre svoj rozvoj. Okrem toho bolo by potrebné definovať a stanoviť kritériá pre posudzovanie „ zaostalého regiónu „ . Pritom vždy by išlo o porovnávanie k druhému, vyspelejšiemu regiónu. Vyspelosť, zaostalosť sú pojmy, ktoré aj v ich definovaní, vždy by vyjadrovali len určitú úroveň porovnávajúcu.

Pri posudzovaní zaostalosti, vyspelosti regiónu, vychádzame z jeho ekonomickej úrovne. Od nej sa odvodzuje aj jeho sociálna úroveň a úroveň vo vyspelosti a spôsobe žitia obyvateľov v danom priestore. Od ekonomickej úrovne regiónu závisí jeho kultúrna, vzdelanostná úroveň, vybavenie technickou a sociálnou infraštruktúrou, ... Túto závislosť môžeme ale aj obrátiť a povedať, že od kultúrnej, vzdelanostnej úrovne regiónu, od jeho vybavenosti dopravnou – cestnou, technickou, technologickou a informačnou infraštruktúrou, závisí jeho ekonomická úroveň, ktorá nepriamo určuje aj sociálnu vyspelosť regiónu. Vzťah medzi ekonomickou úrovňou regiónu na jednej strane, vzdelanostnou, kultúrnou a infraštruktúrnou vyspelosťou na strane druhej, je vzájomný, a navzájom sa ovplyvňujúci Z vyššej ekonomickej úrovne regiónu vyplývajú možnosti pre vyššiu vzdelanostnú, kultúrnu úroveň a infraštruktúrnu vybavenosť. Ich vyššia úroveň zas vytvára predpoklady a zdroje pre vyšší ekonomický rast a vyššiu úroveň žitia toho – ktorého priestoru, regiónu.

Rozhodujúcou pre región je jeho sociálna stránka. Preto aj pre regionálnu hospodársku politiku štátu nie ekonomické, ale sociálne dôvody sú hlavné pre jej uskutočňovanie. Ekonomická vyspelosť nie je teda pre región prvoradá. Tá je len prvoradou podmienkou pre naplnenie sociálnych aspektov života obyvateľov v regióne.

Z takéhoto ponímania, snaha o znižovanie rozdielov v ekonomickej úrovni medzi regiónmi, je v skutočnosti snahou o zbližovanie v sociálnej oblasti života ľudí v štáte.

Národná ekonomika a jej úroveň, je daná ekonomikou a jej úrovňami v regiónoch štátu. Štát nemôže, najmä ak ide o tak priestorovo malý štát ako je Slovensko, byť veľmi rozdielny v úrovni a v spôsobe žitia ľudí, čiže v sociálnej oblasti. Aby nebol, musí k tomu vytvárať podmienky v ekonomike.

V regionálnej hospodárskej politike sa pritom musí rešpektovať a preferovať zásada, že centrum – štát, má predovšetkým poznávaciu funkciu a ekonomickými prostriedkami vytvára predpoklady, aby sa rozvoj regiónov v maximálnej miere zabezpečoval ich vlastnými zdrojmi.

2 UKAZOVATELE PRE HODNOTENIE SOCIÁLNO –EKONOMICKEJ ÚROVNE REGIÓNOV

Pre hodnotenie sociálno – ekonomickej úrovne určitého priestoru, čiže aj subnacionálneho regiónu, nevystačíme s jedným ukazovateľom, ktorý by postihol všetky jeho stránky – oblasti spoločensko – sociálneho a hospodárskeho života.

Len cez súbor viacerých ukazovateľov môžeme dospieť k poznaniu sociálno – ekonomickej úrovne regiónu. Do tohto súboru , podľa nášho názoru patria nasledovné ukazovatele:

- regionálny hrubý domáci produkt (RHDP) v jeho absolútnom vyjadrení a najmä v prepočítaní na jedného obyvateľa,
- počet a miera nezamestnanosti v regióne,
- počet uchádzačov o zamestnanie,
- priemerná mesačná mzda zamestnancov v regióne,
- priemerný príjem domácnosti v regióne

Ak chceme robiť hlbšiu analýzu úrovne, tak sa nezaobídeme napr pri ukazovateli RHDP o poznanie tvorby pridanej hodnoty, tvorbu fixného kapitálu, priame zahraničné investície v regióne, ale aj poznanie podielu RHDP pre vlastný región, pre iné regióny v štáte a pre export.

Povedľa nezamestnanosti a jej miery, je rozumné poznať aj ekonomickú aktivitu obyvateľstva v regióne a jej mieru , tiež mieru zamestnanosti, ale aj rozloženie nezamestnanosti a jej miery podľa veku, vzdelania, dĺžky nezamestnanosti, ...

Rovnako aj pri ukazovateľoch rozdeľovania - priemerná mesačná mzda, príjem domácnosti a v ňom prvotné a druhotné rozdeľovanie dôchodkov.

2.1.1 Regionálny hrubý domáci produkt (RHDP)

Regionálny hrubý domáci produkt vyjadruje veľkosť hodnoty (ceny) finálnej produkcie tovarov a služieb, vytvorenej za bežný hospodársky rok v danom regióne.

Ukazovateľ RHDP vyjadruje ekonomickú úroveň daného regiónu. Je jedným zo základných ukazovateľov, pomocou ktorého vyjadrujeme využívanie zdrojov, ekonomického potenciálu regiónu.

Výhrady voči tomuto ukazovateľu pre vyjadrovanie ekonomickej úrovne regiónu sú nasledovné:

• regióny – kraje na Slovensku sú nehomogenné. Boli primárne vymedzené nie ako ekonomické ale ako administratívne jednotky a preto je používanie tohto ukazovateľa pre sociálno – ekonomické porovnávanie s inými subnacionálnymi regiónmi problematické, málo vystihujúce a nedostatočné, ... ,

• údaje, ktoré poskytuje štatistika (ŠÚ SR) nevyjadrujú presne tvorbu hodnoty HDP pre región, v ktorom sa v skutočnosti táto hodnota vytvorila, pretože administratívne hľadisko nezodpovedá vždy priestoru reálneho procesu tvorby RHDP.

Aj napriek týmto výhradám sme toho názoru, že ukazovateľ RHDP je ukazovateľ, ktorý relatívne najpresnejšie reálne vyjadruje výkonnosť ekonomiky regiónu a je jedným zo základných ukazovateľov posudzovania jeho ekonomicko – sociálnej úrovne.

Ukazovateľ hrubého domáceho produktu (HDP), aplikovaný na región ako RHDP, je aj napriek svojim určitým známym nedostatkom - nezahrňuje všetky hodnoty vytvorené ekonomickými aktivitami, ktoré je treba pripočítať a niektoré hodnoty napr. znečisťujúce životné prostredie zas odpočítať, je vďaka svojej všeobecnosti , jednoduchosti a dostupnosti, najvhodnejším zo všetkých ukazovateľov na vyjadrenie ekonomickej úrovne ekonomiky v určitom danom priestore – regióne.

Je vhodný a používa sa na vyjadrenie ekonomickej úrovne jednotlivých národných hospodárstiev. Používa ho Európska únia (EÚ) ako kriteriálne stanovenie ekonomickej úrovne a vyspelosti regiónov na čerpanie finančných prostriedkov z jej štrukturálnych fondov. Nevidíme preto dôvod na spochybňovanie jeho vypovedacej schopnosti pre vyjadrenie ekonomickej úrovne a ekonomickej výkonnosti subnácionélnych regiónov.

Ukazovateľ RHD tým, že vyjadruje ekonomickú úroveň a ekonomickú výkonnosť regiónu, je aj jedným zo základných ekonomických ukazovateľov pre hľadanie a využívanie zdrojov ekonomického rastu v regiónoch a tým aj pre regionálnu hospodársku politiku vlády.

Isteže ukazovateľ RHDP nám nehovorí o úrovni a vyspelosti regiónu v každej jeho oblasti. Z vytvoreného RHDP nemôžeme preto robiť závery, ktoré mu neprislúchajú. Z ekonomickej úrovne regiónu vyjadrenej vytvoreným RHDP celkove, resp. rozpočítaného aj na jedného obyvateľa, by sme nemali priamošiaro vyvodzovať napr. životnú úroveň obyvateľov regiónu, príjmy domácnosti, ...

Ukazovateľ absolútnej výšky vytvoreného RHDP tiež nie je a nemôže byť vhodný pre porovnávanie rozdielnej ekonomickej úrovne subnacionálnych regiónov. Z absolútnej veľkosti vytvoreného RHDP v jednotlivých regiónoch , ich podielov na celkovom vytvorenom HDP v štáte (v SR) a ich zmenách za určité obdobie, môžeme usudzovať o vývoji ekonomickej úrovne regiónu a jeho vývojových tendenciách.

Analýzu tendencií vývoja HDP v regióne upresňuje kvantitatívne a hlavne kvalitatívne ukazovateľ regionálna hrubá pridaná hodnota (RHPH). Je vypočítaná ako rozdiel medzi hodnotou produkcie v základných cenách a medzispotrebou v kúpnych cenách. Produkcia pozostáva z produktov vytvorených počas bežného účtovného obdobia. Medzispotreba sa skladá z hodnoty výrobkov a služieb spotrebovaných vo výrobnom procese ako vstupy, s vylúčením investičného majetku, ktorého spotreba je zachytená ako spotreba fixného kapitálu

Z údajov, ktoré poskytuje 3Ú SR v Štatistickej ročenke regiónov Slovenska z roku 2007 vyplýva, že RHPH v bežných trhových cenách predstavovala v roku 2005 88,8 % z hodnoty RHDP.

2.1.2 Regionálny hrubý domáci produkt na jedného obyvateľa

Pre porovnávanie ekonomickej úrovne jednotlivých regiónov slúži vytvorený RHDP na jedného obyvateľa. Tento ukazovateľ je najdôveryhodnejším na porovnávanie ekonomickej úrovne a ekonomickej výkonnosti regiónov. Ani výhrady voči tomuto ukazovateľu nevidíme za opodstatnené. Oprávnené výhrady by mohli byť nie k ukazovateľu, ale ku neadekvátnym záverom, ktoré by sme z jeho údajov robili.

Ukazovateľ RHDP na jedného obyvateľa, nie priamo, nie jednoznačne a ani nie automaticky, vyjadruje súvisiace ekonomické javy a procesy s ním spojené, ako sú napr. ekonomická aktivita obyvateľstva, zamestnanosť, nezamestnanosť, pracovné príjmy, príjmy domácnosti, ...

V podstate platí, že čím je vyššia ekonomická aktivita obyvateľstva, zamestnanosť, nižšia nezamestnanosť a jej miera, tým vyšší RHDP pripadá na jedeného obyvateľa a tým sú aj vyššie pracovné príjmy a príjmy na domácnosť. Platí to aj obrátene.

Pri ukazovateli RHDP na jedného obyvateľa je samozrejme určujúca, základná jeho absolútna výška , či už v stálych, resp. v bežných trhových cenách . Pri porovnávaní regiónov je dôležitý aj jeho vývoj za určité dlhšie obdobie.

Tabuľka 1 Hrubý domáci produkt na jedného obyvateľa v regiónoch Slovenska

Región, SR	**1995**		**2005**		**1995/2005**
	Sk	R/SR	Sk	R/SR	%
Bratislavský	225 383	211,0	673 374	244,2	298,7
Trnavský	119 362	111,3	296 871	107,6	248,5
Trenčiansky	100 852	94,0	243 274	88,2	241,2
Nitriansky	92 637	86,4	244 801	88,7	264,2
Žilinský	87 301	81,4	226 464	82,1	259,4
Banskobystrický	89 125	83,1	197 850	71,8	221,9
Prešovský	69 183	64,5	161 844	58,3	219,4
Košický	93 005	86,7	232 206	84,2	249,6
SR spolu	118 803	100,0	275 720	100,0	232,0

Zdroj: Štatistická ročenka SR, 2006, ŠÚ SR, Štatistická ročenka regiónov Slovenska 2007, ŠÚ SR

Z údajov uvedených v tabuľke č. 1 vyplýva:

• najviac HDP na jedného obyvateľa vytvoril v roku 2005 Bratislavský kraj 673 374 Sk (1. miesto) a najmenej Prešovský kraj 161 844 Sk (8. miesto),

• za obdobie rokov 1995 -2005 najviac vrástol HDP na jedného obyvateľa v Bratislavskom kraji (298,7 %) a najmenej v Prešovskom kraji (219,4 %),

• v porovnaní k celoslovenskému priemeru v hodnote HDP na jedného obyvateľa v roku 2005 predstavoval Bratislavský kraj 244,2 % a Prešovský 58,3 %. ,

Poradie regiónov SR v tvorbe HDP na jedného obyvateľa (najvyššia tvorba = najnižšie číslo) bolo v roku 2005 nasledovné: Bratislavský kraj (1), Trnavský kraj (2), Nitriansky kraj (3), Trenčiansky kraj (4), Košický kraj (5), Žilinský kraj (6), Banskobystrický kraj (7) a Prešovský kraj (8)

Poradie regiónov SR v raste HDP na jedného obyvateľa za obdobie rokov 1995 _ 2006 bolo nasledovné: Bratislavský kraj (1), Nitriansky (2), Žilinský (3), Košický (4), Trnavský (5), Trenčiansky (6), Banskobystrický (7), Prešovský kraj (8).

Ak rozdiel v tvorbe HDP na jedného obyvateľa medzi Bratislavským a Prešovským krojom bol v roku 1995 225 383 Sk, tak v roku 2005 sa tento rozdiel zvýšil na 511 530 Sk.

Poradie regiónov SR v podiele tvorby HDP na jedného obyvateľa k priemeru SR bolo v roku 2005 nasledovné: Bratislavský kraj (1. 244,2 %), Trnavský (2. 107,6 %), Nitriansky (3. 88,7 %), Trenčiansky (4. 88,2 %), Košický (5. 84,2 %), Žilinský (6. 82,1 %), Banskobystrický (7. 71,8 %) a Prešovský (8. 58,3 %).

2.1.3 Nezamestnanosť a miera nezamestnanosti

Nezamestnanosť a jej miera je ukazovateľ, ktorý hovorí o využití, resp. nevyužití jedného zo zdrojov rastu ekonomiky. Ukazovateľ miery nezamestnanosti úzko koreluje s ukazovateľom tvorby HDP. Platí čím viac ľudí pracuje v hospodárstve a čím je nižšia miera nezamestnanosti, tým je možná vyššia tvorba HDP. Okunov zákon, ktorý vyjadruje príčinnú súvislosť medzi trhom tovarov (produktov a služieb) a trhom práce hovorí, že ak klesá skutočný HDP oproti potencionálnemu produktu o 2 %, tak klesá zamestnanosť o jedno percento.

V nasledujúcej tabuľke uvádzame údaje o nezamestnanosti a jej miere na Slovensku podľa VZPS. Tento spôsob uvádzania miery nezamestnanosti je vyjadrený pomerom počtu nezamestnaných osôb k počtu ekonomicky aktívneho obyvateľstva.

Tabuľka 2 Nezamestnanosť v regiónoch SR (podľa VZPS)

Región, SR	1998		2000		2005		2006	
	tis. osôb	%	tis. osôb	%	tis. osôb	%	tis. osôb	%
Bratislavský	20,0	6,0	24,4	7,2	17,1	5,2	14.4	4,3
Trnavský	30,7	11,8	44,7	16,4	30,1	10,4	25,4	8,8
Trenčiansky	23,0	7,7	44,2	15,0	23,9	8,1	21,7	7,1
Nitriansky	39,9	12,1	69,8	20,8	61,4	17,8	45,1	13,2
Žilinský	24,8	10,5	61,4	18,5	50,3	15,2	39,4	11,8
Banskobystrický	48,2	15,6	69,6	21,9	77,6	23,8	68,5	21,1
Prešovský	56,2	16,4	80,1	22,1	80,1	21,5	68,0	18,1
Košický	64,3	18,7	91,2	25,6	87,0	24,7	71,3	20,3
SR spolu	371,1	12,5	485,2	18,6	427,5	16,2	353.4	13,3

Zdroj: Štatistická ročenka SR, 2006, ŠÚ SR, Štatistická ročenka regiónov Slovenska 2007, ŠÚ SR

Z údajov o nezamestnanosti v tabuľke č. 2 vyplýva:

* Najvyššiu mieru nezamestnanosti v roku 2006 mal Bankobystrický kraj (21,1 %) a najnižšiu Bratislavský (4,3 %),

Poradie regiónov v dosahovanej miere nezamestnanosti (najnižšia miera = najnižšie číslo) bolo v roku 2006 nasledovné: Bratislavský kraj (1. 4,3 %), Trenčiansky (2. 7,1 %), Trnavský (3. 8,8 %), Žilinský (4. 11,8 %), Nitriansky (5. 13,2 %), Prešovský (6. 18,1 %), Košický (7. 20,3 %), Banskobystrický (8. 21,1 %).

Poradie regiónov bolo v roku 2006 v počte nezamestnaných nasledovné: Bratislavský kraj (1. 14,4 tisíc), Trenčiansky (2. 21,7 tisíc), Trnavský (3. 25,4 tisíc), Žilinský (4. 39,4 tisíc), Nitriansky (5. 45,1 tisíc), Prešovský (6. 68,0 tisíc), Banskobystrický (7. 68,5 tisíc), Košický (8. 71,3 tisíc).

• Najvyšší počet nezamestnaných , v uvádzanom období na Slovensku, podľa VZPS, bol v roku 2001 (508,0 tis. osôb) a miera nezamestnanosti vtedy bola 19,2 %.

• Najnižší počet nezamestnaných z uvádzaného obdobia bol na Slovensku v roku 2006 (353,4 tisíc osôb) a miera nezamestnanosti vtedy bola 13,2 %.

• Najnižšiu mieru nezamestnanosti zo všetkých regiónov SR , po celé uvádzané obdobie mal Bratislavský kraj. Najnižšiu mieru nezamestnanosti zaznamenal v roku 2006 (4,3 %).

• Vysokú mieru nezamestnanosti v uvedenom období rokov 1998 – 2006 mali hlavne regióny Banskobystrický, Prešovský a Košický.

• Najvyššiu mieru nezamestnanosti mal v roku 2996 Banskobystrický kraj 21,1 % (68,6tisíc osôb), Košický kraj 20,3 % (71,3 tisíc osôb).

2.1.4 Uchádzači o zamestnanie

Spolu s nezamestnanosťou, je užitočné analyzovať aj počet uchádzačov o zamestnanie a porovnať ich. S mierou nezamestnanosti by mali korelovať aj počty uchádzačov o zamestnanie. V zjednodušenej podobe a na prvý pohľad by malo platiť, že čím je vyššia miera nezamestnanosti tým by mal byť vyšší aj počet uchádzačov o zamestnanie. Nemusí to ale tak vždy byť, pretože nie každé percento nezamestnanosti, toho-ktorého regiónu, predstavuje rovnaký počet nezamestnaných[1]

Pri tomto porovnaní je tiež dôležité, akým spôsobom, metódou sme dostali mieru nezamestnanosti[2]. Zrejme, v tomto porovnávaní, treba dať do vzťahu mieru nezamestnanosti z evidovanej nezamestnanosti (nie mieru nezamestnanosti zistenú z VZPS) k počtu evidovaných uchádzačov o zamestnanie. Rozdiel môže byť aj v údajoch, či ide o celkový počet uchádzačov o prácu, resp o ich disponobilný počet.[3]

V nasledujúcej tabuľke uvádzame tento vzťah za obdobie rokov 2002 – 2006

[1] Viď napr. rok 2006 v miere a počte nezamestnaných v Banskobystrickom a Košickom kraji.

[2] Ako príklad uvádzame rozdiel medzi mierou nezamestnanosti zistenou výberovým zistením pracovných síl. (VZPS) a mierou nezamestnanosti zistenou z evidencie nezamestnaných. Kým miera nezamestnanosti podľa VZPS bola v roku 2006 na Slovensku 13,3 % (353,4 tis. osôb), miera nezamestnanosti z evidencie nezamestnaných bola 9,4 % (240,5 tis, osôb)

[3] Tak napr. v roku v roku 2006 bol na Slovensku celkový počet uchádzačov o prácu 273,4 tisíc osôb a počet disponibilných uchádzačov o prácu len 240,5 tisíc.

Tabuľka 3 Miera evidovanej nezamestnanosti (%) a počet disponibilných uchádzačov (v tis.osôb) o zamestnanie v regiónoch Slovenska

Región, SR	2002		2004		2005		2006	
	%	tis. osôb	%	tis. osôb	%	tis. osôb	%	tis. osôb
Bratislavský	5,2	16,7	3,4	10,9	2,6	8,2	2,3	7,4
Trnavský	13,0	36,8	8,8	24,4	7,2	20,2	5,2	14,7
Trenčiansky	10,9	33,4	8,1	24,2	6,8	20,3	5,2	15,3
Nitriansky	21,5	77,4	14,0	49,6	10,4	38,8	8,1	30,1
Žilinský	14,7	51,4	11,1	35,9	9,3	29,6	7,0	22,1
Banskobystrický	23,8	77,7	19,5	62,6	18,3	57,0	16,1	50,3
Prešovský	23,0	87,3	17,5	65,0	15,8	57,5	13,7	49,2
Košický	24,3	90,9	18,0	69,2	17,5	61,9	15,2	51,2

Zdroj: Štatistická ročenka SR, ŠÚ SR, 2006, Štatistická ročenka regiónov Slovenska, ŠÚ SR, 2007

Z uvádzaných údajov vyplýva:

• Najvyššiu mieru evidovanej nezamestnanosti mal v roku 2006 Banskobystrický kraj (16,1 %) a najnižšiu Bratislavský (2,3 %).

• V roku 2002 mali všetky kraje Slovenska okrem Bratislavského mieru evidovanej nezamestnanosti nad 10,0 %. V roku 2006 to boli len tri kraje: Banskobystrický, Prešovský a Košický.

• Najväčší celkový počet evidovaných uchádzačov o zamestnanie mal v roku 2006 Košický kraj 58 806 osôb, z toho disponibilných 51 279 osôb.

• Najnižší celkový počet evidovaných uchádzačov o zamestnanie mal Bratislavský kraj 8 350osôb, z toho disponibilných 7 405 osôb.

2.1.5 Priemerná mesačná mzda zamestnancov v regiónoch SR

Ekonomická úroveň regiónov ovplyvňuje aj proces rozdeľovania a teda aj mzdy pracovníkov –zamestnaných v regióne.

V realite, priemerná mesačná mzda v regióne, rovnako ako tvorba HDP v ňom, sú dané viacerými činiteľmi Jedným z rozhodujúcich je napr. štruktúra odvetvovej hospodárskej činnosti (priemysel a jeho jednotlivé odvetvia , poľnohospodárstvo, cestovný ruch, peňažný sektor, štátna správa, informatika,...), dosahovaná produktivita práce, pridaná nová hodnota, ...

Údaje v nasledujúcej tabuľke hovoria o rozdieloch v mzdách medzi regiónmi.

Tabuľka 4 Priemerná hrubá mesačná mzda zamestnanca v regiónoch SR

Región, SR	1998		2002	2004	2005	2006		
	Sk	Index R/SR	Sk	Sk	Sk	Sk	R/SR	Index 95/04
Bratislavský	11 022	127,5	19 475	22 589	24 479	26 910	136,1	244,3
Trnavský	9 502	93,0	13 977	17 141	18 218	18 637	94,2	106,1
Trenčiansky	9 150	89,6	13 086	15 539	16 607	18 194	92,0	198,8
Nitriansky	8 891	87,1	13 067	14 912	15 957	17 444	88,2	196,2
Žilinský	9 010	88,2	13 885	15 774	16 766	17 723	89,6	196,7
Banskobystrický	9 342	91,5	13 184	14 923	16 183	17 049	86,2	182,4
Prešovský	8 338	81,6	12 248	13 487	14 500	16 253	82,1	194,9
Košický	10 158	99,5	14 297	17 146	17 948	19 951	100,9	196,4
SR spolu	10 212	100	14 597	17 042	18 504	19 774	100,0	193,6

Zdroj: Štatistická ročenka SR,2006, ŠÚ SR, Štatistická ročenka regiónov Slovenska, 2007, ŠÚ SR

Z údajov tabuľky vplýva:

• Najvyššiu hrubú priemernú mesačnú mzdu po celé uvedené obdobie mali zamestnanci Bratislavského kraja.

• Najnižšiu hrubú priemernú mesačné mzdu v celom uvedenom období mali zamestnanci Prešovského kraja.

• Rozdiel medzi najvyššou priemernou mesačnou mzdou zamestnanca v Bratislavskom kraji v roku 2006 (26 910 Sk) a mzdou najnižšou (16 253 Sk) bol 10 657 Sk. Mzda zamestnanca v Prešovskom kraji predstavuje 60,3 % z priemernej hrubej mesačnej mzdy zamestnanca v Bratislavskom kraji.

• Priemernú hrubú mesačnú mzdu zamestnanca SR v roku 2006 (19 77č Sk) prevýšili iba mzdy v Bratislavskom (26 910 Sk) a Košickom kraji (19 951 Sk).

• Vo všetkých regiónoch SR za uvedené obdobie vzrástla priemerná hrubá mesačná mzda zamestnanca . Najviac vzrástla v Bratislavskom kraji s indexom 244,3 %, najmenej v Banskobystrickom kraji s indexom 182,4 %.

• Ak sa priemerná hrubá mesačná mzda zamestnanca v Banskobystrickom kraji podieľala v roku 1998 na celoslovenskom priemere 91,5 %- om, tak v roku 2006 to bolo len 86,2 %.

* Vo všetkých regiónoch SR, okrem Banskobystrického kraja, bol podiel hrubej priemernej mesačnej mzdy zamestnanca v roku 2006 v porovnaní k celoslovenskému priemeru vyšší ako v roku 1998.

Štatistická ročenka regiónov Slovenska z roku 2007 uvádza jednak priemernú mesačnú mzdu zamestnanca a jednak priemernú hrubú mesačnú mzdu zamestnanca.

V prvom prípade „ priemerná mesačná mzda zamestnanca“ vychádza z podnikového výkazníctva. Zahŕňa čiastku mzdových nákladov , vyplácanú vlastným zamestnancom ako odmenu

za prácu alebo jej náhradu na základe právneho vzťahu. Je to hrubá mzda neznížená o zákonné alebo so zamestnancom dohodnuté zrážky.

V druhom prípade „priemerná hrubá mesačná mzda zamestnanca „ je na základe výberového zisťovania. Zahŕňa plnenia, ktoré pripadajú na základnú tarifnú mzdu stanovenú podľa mzdových predpisov.

V tabuľke č. 4 uvádzame priemernú hrubú mesačnú mzdu zamestnanca. Tá v roku 2006 bola na Slovensku (19 774 Sk) nižšia ako bola priemerná mesačná mzda zamestnanca , vypočítaná z podnikových výkazov (20 279 Sk). Priemerná mesačná mzda zamestnanca bola vyššia tiež v regióne Bratislavskom (29 270 Sk),Trnavskom (19 188 Sk), Žilinskom (18 050 Sk) a v Banskobystrickom (17 523 Sk).

Nižšia bola v regióne Trenčianskom (17 995 Sk), Nitrianskom (17 328 Sk), Prešovskom (15 970 Sk) a v Košickom (18 893 Sk)[4].

2.1.6 Čisté peňažné príjmy domácnosti

Dôležitý ukazovateľ pre posudzovanie sociálno-ekonomického zabezpečenia obyvateľov regiónu, sú príjmy domácnosti. Štatistická ročenka regiónov Slovenska poskytuje údaje príjmov na osobu domácnosti. Príjmy tvoria čisté pracovné príjmy zo zamestnania očistené od dane z príjmov a povinných príspevkov do poisťovní, časť príjmov, ktorú podnikateľ vyčlenil na zabezpečenie potrieb domácnosti, sociálne príjmy (dôchodkové zabezpečenie, dávky nemocenského poistenia, štátne sociálne dávky, dávky sociálnej pomoci, podpora v nezamestnanosti,...) a ostatné príjmy (príjmy z majetku, príjmy z predaja poľnohospodárskych produktov,..).

Výšku príjmov uvádzame v nasledujúcej tabuľke.

Tabuľka 5 Čisté peňažné príjmy domácnosti v regiónoch SR na osobu v Sk

Kraj, SR	2002	2004	2005	2006
Bratislavský	8 451	10 257	9 828	11 487
Trnavský	6 392	7 205	7 640	8 615
Trenčiansky	6 410	6 660	7 296	8 521
Nitriansky	6 382	6 938	7 853	8 594
Žilinský	6 454	7 088	7 265	8 349
Banskobystrický	6 523	6 907	7 290	8 316
Prešovský	6 175	6 669	6 713	7 457
Košický	7 041	7 093	7 342	8 121
SR spolu	6 714	7 279	7 567	8 615

Zdroj: Štatistická ročenka SR, 2006, ŠÚ SR, Štatistická ročenka regiónov SR, 2007, ŠÚ SR

Uvedené údaje hovoria, že:

• Najvyšší príjem na jednu osobu domácnosti mal v roku 2006 Bratislavský kraj (11 487 Sk)..

• Najnižší príjem na jednu osobu domácnosti mal v roku 2006 Prešovský kraj (7 457 Sk).

• Všetky regióny v SR, okrem Bratislavského a Trnavského (8 615), mali nižší príjem ako bol priemerný príjem na jednu osobu domácnosti SR (8 615 Sk).

[4] Rozdiel medzi priemernou mesačnou mzdou zamestnanca, ktorá vychádza z podnikového výkazníctva a priemernou hrubou mesačnou mzdou zamestnanca na základe výberového zisťovania, nepovažujeme v našom príspevku za tak podstatný, aby narušal jeho obsahovú náplň a analýzy pre porovnávanie sociálno – ekonomickej úrovne regiónov.

Ak by sme porovnávali tvorbu HDP na jedného obyvateľa regiónu a príjem na jednu osobu domácnosti, vo všetkých uvedených rokoch, tak platí, že sú podstatne menšie rozdiely v čistých príjmoch domácnosti ako v tvorbe HDP.

Napr. rozdiel v tvorbe HDP na jedného obyvateľa medzi Bratislavským krajom, ktorý vytváral najvyšší HDP na jedného obyvateľa a Prešovským, ktorý vytváral najmenší HDP bol v roku 2005 viac ako štvornásobný (4,1 násobný) v prospech Bratislavského kraja. V tom istom roku (2005) bol rozdiel v príjme na osobu domácnosti len jedenapolnásobný, tiež v prospech Bratislavského kraja.

Bratislavský kraj v roku 2005 vytváral 2,4- násobok HDP na jedného obyvateľa v porovnaní k celoslovenskému priemeru. V tom istom roku mal príjem na jednu osobu domácnosti vyšší 1,2 – násobkom oproti celoštátnemu priemeru.

Prešovský kraj, v porovnaní k Bratislavskému, v roku 2005, vytváral 58,3 % celoslovenské priemeru tvorby HDP na jedného obyvateľa, ale čistý príjem na jednu osobu domácnosti predstavoval 88,7 % slovenského priemeru.

Štatistická ročenka regiónov SR neuvádza detailne štruktúru príjmu na jednu osobu domácnosti, čo je do určitej miery jej nedostatok, ak to posudzujeme z hľadiska potrieb pre analýzu ekonomických kategórií a ekonomických vzťahov. Z podrobného zloženia štruktúry príjmu, by sme mohli poznať, do akej miery napr. štátne sociálne dávky, dávky sociálnej pomoci, podpora v nezamestnanosti, ... ovplyvňujú príjem domácnosti.

Keď porovnáme pracovné príjmy v jednotlivých regiónoch, čiže mzdy zamestnancov, s čistým príjmom na osobu domácnosti vidíme, že príjem zo mzdy je oveľa viac rozdielny medzi regiónmi ako celkový čistý príjem na člena domácnosti.

Z uvedených ukazovateľov – kategórií a ich vzťahov, ak by sme poznali ich detailnejšiu štruktúru, by sme mohli napr. porovnať, koľko ktorý región vytvára hodnôt a koľko v rozdeľovaní dostáva

2.2 Zhrnutie

Z analýz, ktoré sme urobili a uviedli v príspevku, jednoznačne vyplýva, že každý jeden ukazovateľ má svoju vlastnú vypovedaciu schopnosť a opodstatnenosť.

Ukazovateľ „ Regionálny hrubý domáci produkt „ (RHDP) vyjadruje ekonomickú úroveň a ekonomickú výkonnosť toho – ktorého regiónu.

Ukazovateľ „ Hrubý domáci produkt na jedného obyvateľa „ hovorí o ekonomickej úrovni a ekonomickej výkonnosti regiónu z hľadiska porovnávania s inými regiónmi, či už národného alebo subnacionálneho charakteru.

Ukazovateľ „ Nezamestnanosť „ vyjadruje počet nezamestnaných pracovných síl v regióne a pre porovnávanie regiónov v nezamestnanosti nám slúži jej miera. Ukazovateľ nám kvantifikuje nevyužitie jedného zo základných zdrojov ekonomického rastu a tým poukazuje aj na rezervy v oblasti zdrojov pracovných síl.

Ukazovateľ „ Uchádzači o zamestnanie“ doplňuje ukazovateľ o nezamestnanosti a jej miere.

Ukazovateľ „ Priemerná mesačná mzda zamestnanca „ vyjadruje v peňažnej forme podiel zamestnanca v regióne na vytvorenom produkte.

Ukazovateľ „ Čistý peňažný príjem domácnosti“ je doplňujúcim ukazovateľom mzdy zamestnanca a je zároveň komplexnejším ukazovateľom sociálneho zabezpečenia obyvateľov regiónu.

Na základe údajov súboru týchto ukazovateľov môžeme komplexnejšie posúdiť úroveň jednotlivých regiónov. a zároveň poukázať aj na ich vývojové tendencie v daných oblastiach a tiež aj na existujúce rezervy v nich.

Každý región predstavuje ale osobitne vymedzený priestor, je kvantitatívne a kvalitatívne odlišný. O každom regióne môžeme povedať, že vytvára určitý RHDP, ktorý je veľkosťou a konkrétnou obsahovou náplňou odlišný. Odlišná je aj veľkosť vytvoreného HDP na jedného obyvateľa v regióne. Každý región má určitý odlišný počet nezamestnaných a odlišná je v ňom aj

miera nezamestnanosti. Rovnako platí odlišnosť aj v priemernej mesačnej mzde zamestnanca, v čistom príjme domácnosti,... .

Práve tieto odlišnosti nám dávajú možnosť porovnávania regiónov a ukazuje sa, že pravdepodobne je najlepšie porovnávať regióny osobitne vždy len v tej ktorej oblasti a cez ten ktorý ukazovateľ.

Hodnotiť ale celkovú sociálno – ekonomickú úroveň regiónu len na základe údajov jedného z uvedených ukazovateľov by bolo nesprávne. Rovnako by nebolo správne, na základe údajov jedného ukazovateľa hovoriť o zaostalom, resp. zaostalých regiónoch. Treba hovoriť o regióne s určitým vytváraným HDP, s určitou výškou nezamestnanosti, ...

Ak by sme predsa len chceli porovnať jednotlivé regióny cez údaje viacerých ukazovateľov, priklonili by sme sa ku komplexnejšiemu posúdeniu ich sociálno – ekonomickej úrovne cez nasledujúce ukazovatele:.

- vytváraný HDP na jedného obyvateľa v regióne,
- miera nezamestnanosti v regióne,
- priemerná mesačná mzda zamestnanca v regióne a
- čistý mesačný peňažný príjem na osobu domácnosti v regióne.

Každý región by sme ohodnotili v rámci stupnice od jedného bodu po osem bodov z hľadiska plnenia toho – ktorého ukazovateľa od najlepších po najhoršie výsledky. Napr. najvyššie hodnota HDP na jedného obyvateľa hodnotením jedného bodu, najvyššia miera nezamestnanosti hodnotením ôsmich bodov, najvyššia mzda jedným bodom, najvyšší príjem na osobu domácnosti hodnotením jedného bodu.

Keďže štatistika uvádza posledný údaj HDP v regiónoch SR za rok 2005, tak údaje všetkých troch ďalších ukazovateľov uvádzame tiež za rok 2005.

Tabuľka 6 Hodnotenie sociálno-ekonomickej úrovne regiónov SR

Kraj, SR	HDP/obyv	% nezamest	Primer.mesač. mzda zamest.	Čistý príjem domácností	počet bodov	poradie
Bratislavský	1	1	1	1	4	1
Trnavský	2	3	3	3	11	2
Trenčiansky	4	2	4	5	15	3
Nitriansky	3	5	6	2	16	4
Žilinský	6	4	5	7	22	6
Banskobystrický	7	7	7	6	27	7
Prešovský	8	6	8	8	30	8
Košický	5	8	2	4	19	5

Z hodnotenia údajov štyroch vybraných ukazovateľov vyplýva aj poradie regiónov. Najlepší vo všetkých ukazovateľoch je Bratislavský región. S najhoršími údajmi sú Prešovský a Banskobystrický región. Poradie regiónov v roku 2005 vyjadrovalo, podľa nášho názoru, aj náročnosť úloh ich ďalšieho vývoja

3 ZÁVER

V príspevku bola snaha komplexnejšie posúdiť možnosti a reálnosť porovnávania sociálno-ekonomickej úrovne subnacionálnych regiónov.

Hodnotenie regiónov SR, ktoré uvádzame v poslednej tabuľke komplexne cez viaceré ukazovatele považujeme za reálne a zodpovedajúce podmienkam regiónov. Napriek tomu, sme ale toho názoru, že najpresnejšie a najlepšie vyjadrenie sociálno-ekonomickej úrovne regiónu, je vždy jeho hodnotenie osobitne podľa toho-ktorého ukazovateľa a tej ktorej oblasti hodnotenia.

Poďakovanie: Príspevok je súčasťou riešenia výskumnej úlohy VEGA č. 1/3829/06.

POUŽITÁ LITERATÚRA

[1] Samson, Š. a kol.: Regionálna ekonomika, EkF TU Košice, 2001
[2] Samson, Š.: Motivácie pre rozvoj východného Slovenska , Zborník z medzinárodnej. ved. konferencie „ Národná a regionálna ekonomika“, 2007
[3] Koľveková, G,: Analýza a posouzení rozvoje přihraničních regiónu – Veřejné-soukromé partnerství a jeho využití v regiónech. Disertační práce , Praha, ČZU v Praze, PEf, 2007
[4] Samson, Š.- Koľveková, G.: Vývoj rozdielov v regiónoch SR, Zborník vedec. prác, Ekonomická fakulta TU Košice, 2006
[5] Štatistická ročenka SR 2006, ŠÚ SR
[6] Štatistická ročenka regiónov SR 2007, ŠÚ SR

FISCAL POLICY COOPERATION IN EMU:

LITERATURE REVIEW

DomeNico RAGUSEO[1] – Jan SEBO[2]

ABSTRACT

Article deals with the movement toward closer macroeconomic policies cooperation within the EMU area. As the monetary policy is given for all Euro-zone countries and managed by one player (ECB), real space for stipulating economic growth is given in coordination of fiscal policies. Key question examined in the article is how fiscal authorities should behave in order to maximize output stabilization and to speed up convergence effort among EMU countries.

The article reviews theoretical approaches explaining rationality of fiscal authorities' cooperation in the EMU area. Methodologically, the article is based on the literature and theoretical approaches review presented by well-known and widely accepted authors published in last decade in order to prepare concept of the model based on game theory examining whether cooperative or non-cooperative behavior in the field of fiscal policy is more suitable in order to increase the expected benefits of the game.

Key words: *fiscal policy, European Union, game theory*

JEL classification: E62, E63, N14, C71, C72

[1] Dr. DomeNico RAGUSEO, Department of Public Economics, Economics Faculty of Matej Bel University, Tajovskeho 10, Banska Bystrica, Slovakia, tel.: +421484462318, Domenico.Raguseo@umb.sk

[2] Ing. Ján ŠEBO, PhD., Department of Public Economics, Economics Faculty of Matej Bel University, Tajovskeho 10, Banska Bystrica, Slovakia, tel.: +421484462319, jan.sebo@umb.sk

1. INTRODUCTION

With the creation of the Economic and Monetary Union (EMU) in Europe a considerable interest has focused on the mix of monetary and fiscal policy in this new macroeconomic framework. Many governments view a tighter coordination[3] of economic policies as a prerequisite for a smoothing-functioning monetary union. Macroeconomic policy coordination has been one of the central issues in the theory and practice of macroeconomic policy design. This concerns both the coordination of macroeconomic policies within a country and between countries. In a contest of monetary union the economic policy of one country are fairly transmitted to the other countries through various channels in goods, labor, money and financial markets. The more is the spill-over effects, the higher the rational for policy coordination. Actually, in Europe, the discussion about the need for macroeconomic policy cooperation has intensified. Generally speaking, the issue of cooperation between monetary and fiscal policy has been examined in the literature mainly in the framework of game theory (Tabellini, 1986, Nordhaus, 1994, Beetsma, 2001). Apart from full cooperation, also partial cooperation regimes have been analyzed. The latter mostly employs static model framework where only a subset of the players cooperate in their policies. The Pareto efficient solutions are nevertheless difficult to reach if players are not able to commit themselves to binding agreements before executing their strategies. In the case of EMU, moreover, where fiscal authorities are independent and might not be willing to pre-commit to undesirable policies, cooperative games hardly can take place.

As most concerns in Europe, the issue of macroeconomic policy cooperation has been approached mainly in theoretical terms. The set of principles incorporated in the Maastricht Treaty and in the SGP refer to several, not better specified forms of coordination, defined as common procedural framework, exchange of information, common analytical framework, monitoring and joint determination of policies. We develop our analysis on the concept of coordination as used in game theory. A model based on the game theory framework also allows us to cover the more complicated form of coordination as those foresights by the EMU.

In the EMU, the problem of coordination between fiscal and monetary authorities is further complicated by the rather unique relationship between one common European monetary authority (ECB) and several independent national fiscal authorities, which have in turn a problem of coordination between them.

In order to analyze the game between the monetary authority and the national fiscal authorities in monetary union, the starting point is considering macroeconomic policy as conducted through two instruments, monetary and fiscal policy. It is generally accepted that the economic decisions made in one country can have significant spillover effect on other economies (Frankel and Rockett, 1986). This led to significant pressure for government to coordinate their economic policy.

Moreover, in the EMU, the Maastricht Treaty stipulates that the ECB should be independent from political control of the member countries. It means that the monetary policy of the ECB and the fiscal policies of the member countries are decided separately; therefore their interactions become a non-cooperative game. Depending on the structure of the game, this may yield Nash or Stackelberg equilibrium. Furthermore, it is likely that the ECB is more conservative, because of its price stability object, than the politicians who run the fiscal policies in the member countries, either by explicit mandate or by natural inclination. In this case, where monetary and fiscal policies affect outputs and inflation, the policymakers have possibly conflicting objectives. This conflict of objectives raises the possibility that the resulting equilibrium is suboptimal.

Logically, this lead us to accept the thesis, that coordination of fiscal policies under the neutrality of monetary policy runs by ECB could bring the players a higher pay-off measured by output stabilization and thus we can abstract from the interaction between ECB and national governments and just focus on fiscal authorities' strategic behavior.

[3] We use the definitions of coordination and cooperation as interchangeable.

2. LITERATURE REVIEW

The issues of full policy coordination between one country and other countries that cooperate across them have had a central place in the literature on the design of macroeconomic policies in the EMU. This is not surprising given that EMU is to a certain extent an "experimental laboratory" representing a very interesting case study.

In his seminal work, Tabellini (1986), analyzing the coordination between a single monetary authority and several independent fiscal authorities in the context of a game model, shows that policy coordination between the fiscal authorities and the common monetary authority increases the speed of convergence toward the common steady state as compared to the outcome of the non-cooperative game.

Turnovsky, Basar and d'Orey (1988), in a dynamic model, compare Nash, Stackelberg and Pareto solutions and find that the advantages from full-fledged cooperation are likely to be relevant.

Nordhaus (1994) considers the strategic relationship between one fiscal and one monetary authority. When a Nash game is played (with the central bank), the lack of cooperation (among fiscal authorities) is responsible for an inefficient policy mix, resulting in an excessively restrictive monetary and an excessively expansionary fiscal policy. The solution of Stackelberg game (with the fiscal authority playing as leader, taking the central bank's monetary reaction into account) dominates the Nash outcome. This result is explained by the difference in the objectives of the two authorities. The fiscal authority tries to fight unemployment by means of an expansionary policy, but the central bank reacts with a restrictive monetary policy to keep inflation under control. The outcome is a too expansionary fiscal policy in the Nash equilibrium and secondary effect is a crowding-out effect of private investments in favor of public expenditures. When the fiscal authority takes such behavior into account, and it plays the role of a Stackelberg leader, it will act in a less expansionary way, so as to allow the central bank to follow a less contractionary policy.

Beetsma and Bovenberg (1998) focus their attention on the interaction between monetary-fiscal policies in a monetary union. They found that a monetary union with decentralized fiscal policies and centralized monetary policy produces an inflationary bias and excessive spending on public goods. The main policy-making suggestion deduced from their study is that fiscal coordination or fiscal centralization may discipline the macroeconomic policy in the EMU member countries. The practical response to these studies calling for tighter coordination between monetary and fiscal policies at the European level was the creation of the SGP (Stability and Growth Pact) that limited the maneuver area for fiscal authorities in their expansionary fiscal policy driven by the government deficit (Bini Smaghi and Casini, 2000).

Indeed, as confirmed by Breuss and Weber (1999), who used a large-scale econometric model involving 10 EMU countries and the European Central Bank (ECB). They found that in the case of a full cooperation, where the 10 EMU countries simultaneously coordinate their fiscal policies with the monetary policy of the ECB, the welfare gains are very large for the whole EMU area. Noteworthy, not for each sample country cooperation leads to Pareto efficiency. However the strong fiscal and monetary policy impulses would lead to a violation of the fiscal targets envisaged in the Stability and Growth Pact (SGP). They seem to report a trade-off between full cooperation and SGP, which limiting the room for maneuver of fiscal policy for the EMU member states, also hinder the Pareto efficiency. Full-cooperation is the case of USA, where the evidence of higher fiscal deficits are obvious, but do not have negative impacts on the economic growth and macroeconomic stability. The studies comparing European model of SGP and American model of full cooperation (Sala-i-Martin and Sachs, 1991) report that full cooperation represented by fully centralized budget helps countries, which are hit by asymmetric shocks to attenuate the negative effect of the shock (decrease in output or increase in unemployment). The tool of full cooperation represented by centralized budget will soften the impact of the shock to 62% of its original impact. The real impact of the asymmetric shock in given country depends on two main factors: the size of the country and level of public debt (Canzoneri, Cumby and Diba, 2005).

In the case of a cooperative game only among the fiscal policies of the EMU member countries, in which the ECB stays outside, the fear of inflationary pressure due to an excessive expansionary fiscal policy will determine very small welfare gains. Their policy implication is straightforward: the SGP might have a very strong limiting impact on the efforts for a positive or active cooperation in EMU which would lead to more output and employment but will deal with interest rates and exchange rate disturbances, which can alter the equilibrium in investment and savings in EMU (Eichengreen and von Hagen, 1996).

Cooper and Kempf (2000) analyze monetary and fiscal policy interactions in a two-country model, with and without a monetary union, where the monetary and fiscal authorities agree on the macroeconomic

goals. When the monetary authority has leadership, a monetary union is Pareto-efficient. However, if the fiscal authorities have leadership, a monetary union is Pareto-efficient only if the aggregate shocks are highly correlated.

Van Aarle, Engwerda and Plasmans (2001) apply a two-country model in a contest of existing monetary union with decentralized fiscal authorities and a centralized monetary authority. The cases they consider include: non-cooperation; full cooperation; coalition between the two fiscal authorities; coalition between one fiscal authority and the monetary authority. Their main finding is that cooperation is often efficient for the fiscal players. Although in many simulations full cooperation does not induce a Pareto improvement for the ECB, while the governments' coalitions imply a considerable loss for the ECB compared to the non-cooperative and full cooperative cases.

De Bonis and Della Posta (2004) provide an analytical framework for the analysis of the monetary and fiscal interactions in an environment, which may represent the current European situation, characterized by a single monetary authority (ECB) and several fiscal authorities. Considering macroeconomic policy as implemented through two instruments, monetary and fiscal policy, and defined by two objectives, price and output stabilization, they justify the introduction of fiscal rule like those contained in the SGP.

Lambertini and Rovelli (2002) claim that with a common currency, the weaker EMU member states are exposed to greater competitive pressures, suffering higher levels of unemployment as a result of their lower productivity and competitiveness. Therefore, substantial transfer payments could be necessary. Alternatively, fiscal policy in each member countries can deviate from those in others and be used to counteract regional shocks. Thus, an active fiscal authority is necessary. What might be also necessary is an insurance mechanism against regional shocks. This may imply the need for a stronger political union too.

Table 1 Selected literature review

Authors	Research objectives	Research methodology	Outcomes – Findings
Tabellini (1986)	coordination between a single monetary authority and several independent fiscal authorities	context of a static game model	policy coordination between the fiscal authorities increases the speed of convergence
Turnovsky, Basar and d'Orey (1988)	coordination between fiscal authorities	context of a dynamic game model	full-fledged cooperation leads to advantages
Nordhaus (1994)	fiscal and monetary policy coordination	context of a strategic game model	given the difference in the objective function of the two players, the Stackelberg solution dominates Nash equilibrium
Beetsma and Bovenberg (1998)	interaction between monetary-fiscal policies in a currency area	context of a strategic game model	fiscal authorities coordination discipline the macroeconomic policy
Breuss and Weber (1999)	fiscal and monetary policy coordination	large-scale econometric model	full-cooperation generally leads to Pareto efficiency
Cooper and Kempf (2000)	fiscal and monetary policy coordination	context of a strategic game model	Stackelberg solution is Pareto efficient only if the aggregate shocks are symmetric
Van Aarle, Engwerda and Plasmans (2001)	interaction between monetary-fiscal policies in a currency area	two-country econometric model	cooperation is often efficient for the fiscal players
Lambertini and Rovelli (2002)	interaction between monetary-fiscal policies in EMU	context of a strategic game model	Stackelberg solution always dominates the Nash one, independently of who is the leader of the game
De Bonis and Della Posta (2004)	interaction between monetary-fiscal policies in a monetary union	analytical model	fiscal rule improve welfare

Virén (1999)	fiscal policy coordination in EMU	comparative analyses of automated stabilizers and fiscal effects under uncertainty based on cross-country 3 variables correlation	No or little fiscal policy coordination among OECD countries. Evidence of fiscal policy coordination among Scandinavian countries.
Frankel and Rockett (1986)	international macroeconomic policy coordination between two economies (USA and Europe)	coordination games of monetary and fiscal variables (Nash cooperative and non-cooperative equilibrium) using 8 econometric models	Confirmed welfare gains for the player, for which the econometric model turns out to be correct one. No gains or loss of welfare for the player, whose econometric model is incorrect. Fiscal policies of both players (public expenditures) are more adaptable (coordinated).
Canzoneri, Cumby and Diba (2005)	effects of common monetary policy and implications for fiscal policies of players	New Neoclassical Synthesis (NNS) Econometric Model	Common monetary policy, responding to area-wide aggregates, has asymmetric effects on countries within the EMU, depending on their size and debt level. Productivity shocks and monetary policy play dominant role compared to the fiscal shocks and policy. Fiscal authorities must obey macroeconomic conditions and common monetary policy and have no significant influence on the ECB ability to control inflation, thus ECB can behave non-cooperatively.

3 CONCLUSION

Our paper enriched the debate about the desirability of coordination between monetary and fiscal authorities in EMU. Recognizing that in EMU a particular framework relaying on independent and common central bank and more fiscal authorities exists, we focused on the strategic interaction that should occur among the latter in order to achieve the highest social benefits.

Considering current European discussions, it is found that the ECB has a rational to pursue an institutional design that does not enforce cooperation between fiscal authorities and let to the monetary authority a high degree of independence. Therefore, the ECB will try to promote fixed rules for European policy targets. On the other hand, governments will pursue a design based on strong cooperation among them, but leave them independent in cooperating their policies with the monetary policy of the ECB.

We reviewed previous researches focusing on the actual situation in EMU, where countries have common currency and separate fiscal authorities that run independent fiscal policies. In this paper we searched to interpret the implication of monetary and fiscal authorities coordination in EMU arisen from the well-known and widely accepted research published in last decades.

The main result shows that one important feature of the EMU is represented by the restrictions that Stability and Growth Pact imposes to the fiscal national authorities. The imposition of such restrictions is in line with the interest of the countries to provide a mechanism of control from fiscal indiscipline. But, at the same time, the fiscal restrictions do not represent an effective mechanism for coping with asymmetric shocks that can negatively influence the EMU economies. Empirically, it is emerged that fiscal restrictions that are not accompanied with a full cooperation (fully centralized budget) are more likely to exercise intense pressures on the central monetary authority.

As a suggestion for further research, it would be desirable to develop model, where monetary and fiscal authorities have possibly conflicting objectives regarding outputs, inflation and the tradeoffs among them. Such model could be based on Virén's recommendations.

As Virén (1999) mentioned in his work, there are several requirements for fiscal policy coordination. Fiscal policy coordination in reality will not take place, unless certain necessary requirements are fulfilled, that will allow players to behave in coordinated way and avoid free-riding non-cooperative behavior:

- the cyclical behavior of the economies and the nature of shocks must be similar,
- countries must have similar prerequisites for policy actions,
- the tax and transfer systems, as well as the budgetary process, must be similar so to provide similar automatic stabilizers,
- forecasts and the assessment of the current situations must be sufficiently accurate,
- effects of fiscal policy actions must be reasonably similar and predictable,
- the effectiveness (pay-off) of coordinated policy actions must be higher than un-coordinated actions,
- different countries must share the same policy view.

In fact, from our literature review it resulted that, independently from the type of shocks, coordination between fiscal national authorities is associated with larger governmental and social benefits, if above mentioned requirements for the policy coordination are met.

4 REFERENCES

[1] Beetsma R. – Debrun, X. – Klaassen, F. 2001. Is Fiscal Policy Coordination in EMU desirable?, Working Paper No.01/178, IMF : Washington, 2001. ISSN 1934-7073

[2] Beetsma, R. M. – Bovenberg, A. L. 1998. Monetary union without fiscal coordination may discipline policymakers, Journal of International Economics, No. 45, pp. 239-258, 1998

[3] Bini Smaghi, L. – Casini, C. 2000. Monetary and Fiscal policy cooperation: Institutions and Procedures in EMU, Journal of Common Market Studies, pp. 375-391, 2000

[4] Breuss, F. – Weber, A. 1999. Economic Policy Coordination in the EMU: How much scope will there be within the framework of the SGP?, WIFO Working Paper No. 113, 2000

[5] Canzoneri, M. B. – Cumby, R. – Diba, B. 2005. How do Monetary and Fiscal Policy Interact in the European Monetary Union?, Working Paper No. 11055, NBER : Cambridge, 2005 (http://www.nber.org/papers/w11055)

[6] Cooper, R. – Kempf, H. 2000. Designing stabilization policy in a monetary union, Working Paper No.7607, NBER : Cambridge, 2000

[7] De Bonis, V. - Della Posta, P. 2004. Strategic Interaction between Monetary and Fiscal Authorities in a Monetary Union, Research Paper, Università di Pisa : Pisa, 2004

[8] Dixit, A. – Lambertini, L. 2003. Interactions of Commitment and Discretion in Monetary and Fiscal Policies, A.E.R. Research Paper No. 93, 2003

[9] Eichengreen, B. – von Hagen, J. 1996. Fiscal Policy and Monetary Union: Is there a tradeoff between Federalism and budgetary restrictions?, Working Paper No. 5517, NBER : Cambridge, 1996

[10] Frankel, J. A. – Rockett, K. A. 1986. International Macroeconomic Policy Coordination when Policy-Makers Disagree on the Model, Working Paper No. 2059, NBER : Cambridge, 1986

[11] Gali, J. – Perotti, R. 2003. Fiscal Policy and Monetary Integration in Europe. Working Paper No. 9773, NBER : Cambridge, 2003

[12] Giuliodori, M. – Beetsma, R. 2004. What are the spillover from fiscal shocks in Europe? An empirical analysis, ECB Working Paper No. 325, 2004

[13] Lambertini, L. – Rovelli, R. 2002. Independent or Coordinated? Monetary and Fiscal Policy in EMU, Working Paper No. 429, Università di Bologna : Bologna, 2002

[14] Lambertini, L. 2004. Fiscal Cooperation in a Monetary Union, Research Paper, Department of Economics – Boston College and UCLA, 2004

[15] Nordhaus, W. D. 1994. Policy Games: Coordination and Independence in Monetary and Fiscal Policies, Brookings Papers on Economic Activity No. 2, 1994

[16] Sala-i-Martin X. – Sachs, J. 1991. Fiscal Federalism and Optimum Currency Areas: evidence for Europe from United States, Working Paper No. 3855, NBER : Cambridge, 1991

[17] Tabellini, G. 1986. Money, Debt and Deficits in a Dynamic Game, Journal of Economic Dynamics and Control, No.10, 1986

[18] Turnovsky, S. J. – Basar, T. - d'Orey, V. 1988. Dynamic Strategic Monetary Policies and Coordination in Interdependent Economies, A.E.R. Working Paper No. 78, 1998

[19] Van Aarle, B. – Engwerda, J. – Plasmans, J. 2001. Monetary and Fiscal Policy Interaction in the EMU: a dynamic game approach, CESifo Working Paper No. 437, 2001

[20] Virén, M. 1999. Fiscal policy, automatic stabilisers and policy coordination in EMU, VAT Discussion Paper 204, Government Institute for Economic Research : Helsinki, 1999. ISBN 951-561-289-6

[21] Von Hagen, J. – Eichengreen, B. 1996. Federalism, Fiscal restraints and European Monetary Unions: Is the Excessive Deficit Procedure Counterproductive?, American Economic Review, Vol.86, No.2, 1996

[22] Von Hagen, J. – Mundschenk, S. 2002. Fiscal and Monetary Policy Coordination in EMU, Austrian Central Bank, Working Paper No. 70, 2002 (http://www.oenb.at/de/img/wp70_tcm14-6160.pdf)

[23] Von Hagen, J. – Mundschenk, S. 2003. Fiscal and monetary policy coordination in EMU, International Journal of Finance & Economics, Vol. 8, No. 4, pp. 279-295, 2003

MODELY SIEŤOVEJ ANALÝZY V PROJEKTOVOM RIADENÍ

Ing. Juraj ŠEBO, PhD.[1], Ing. Miriam ŠEBOVÁ[2]

[1]Katedra manažmentu a ekonomiky
Strojnícka fakulta, Technická univerzita v Košiciach
B. Nemcovej 32, 040 01 Košice
E-mail: Juraj.Sebo@tuke.sk

[2]Katedra regionálnych vied a manažmentu
Ekonomická fakulta, Technická univerzita v Košiciach
B. Nemcovej 32, 040 01 Košice
E-mail: Miriam.Sebova@tuke.sk

Abstrakt

Projektové riadenie je moderným konceptom pre zeefektívnenie a racionalizáciu podnikových procesov. Zaujímavou oblasťou výskumu je aplikácia exaktných matematicko štatistických metód v projektom riadení. V článku predstavujeme modely sieťovej analýzy používané v projektovom riadení.

Kľúčové slová*: *projektové riadenie, sieťové grafy, metóda PERT, metóda CPM

1 ÚVOD

Súčasné podnikateľské prostredie sa vyznačuje skracovaním životných cyklov výrobkov, rastúcou medzinárodnou konkurenciou, technologickými zmenami a zvyšujúcimi sa ekologickými požiadavkami, ktoré vyžadujú splnenie prísnejších zákonov a predpisov. Tieto zmeny vyvíjajú silný tlak na podnikateľskú sféru. Efektívnym riešením týchto zmien je projektové riadenie. Projektové riadenie je definované ako umenie a vedu na koordináciu ľudí, materiálov, peňazí a časových plánov tak, aby bol daný projekt ukončený v stanovenom čase a pri plánovaných nákladoch [1] .

Zaujímavou oblasťou výskumu je aplikácia exaktných matematicko štatistických metód v projektom riadení, ktoré umožňujú jeho efektívny výkon a hodnotenie. Na konci päťdesiatych rokov minulého storočia vznikli v USA metódy pre plánovanie projektov, ktoré sa stali základom projektového riadenia napr. metóda kritickej cesty CPM a i. Používajú sa pre plánovanie, koordináciu a kontrolu zložitých úloh a to v najrôznejších oblastiach hospodárskej činnosti, predovšetkým na úseku investičnej výstavby, výskumu a vývoja, technického rozvoja, pri zaisťovaní zložitých administratívnych úloh, zostavovaní plánov a pod.

2 MODELY SIEŤOVEJ ANALÝZY POUŽÍVANÉ V PROJEKTOVOM RIADENÍ

Teória grafov predstavuje pomerne novú disciplínu aplikovanej matematiky, ktorá sa stále viac využíva v rôznych oblastiach. Z technickej oblasti (navrhovanie dopravných a inžinierskych sietí) sa presúva aj do oblasti ekonomickej a to do riadenia podnikov – plánovania a realizácie veľkých investičných projektov. Príklady na modely sieťovej analýzy predstavujú napr. modely tokov komunikácií a informácií v rôznych systémoch, materiálových tokov v doprave a v zásobovaní, ako aj modely finančných tokov. Z aplikačného hľadiska ide o modely a metódy spojené najmä s metódou kritickej cesty a s metódou PERT. Táto časť sieťovej analýzy sa nazýva sieťové plánovanie. Z hľadiska tradície, ako aj šírky aplikácie, predstavuje sieťové plánovanie najdôležitejšiu oblasť sieťovej analýzy[2].

Sieťová analýza je časťou matematického programovania. Jej teoretický základ tvorí teória grafov a teória pravdepodobnosti. Predmetom skúmania je konštrukcia, riešenie a aplikácia matematických modelov zložitých komplexov činností (projektov), tvoriacich nadväzný proces. To znamená, že medzi týmito činnosťami existujú technologické a organizačné väzby v tom zmysle, že určitá činnosť sa môže začať až po ukončení niektorých iných činností.

Pri aplikácii sieťových modelov sa v teórii riadenia rozlišuje medzi riadením výrobného procesu ako súboru v určitých časových intervaloch pravidelne sa opakujúcich operácií a medzi riadením projektu, tj. úloh, ktoré sú riešené jednorázovo a v celej šírke sa spravidla neopakujú.

2.1 Metóda kritickej cesty a metóda PERT

Na riešenie úloh z oblasti riadenia projektov a časového plánovania sa pôvodne využívali diagramy, v praxi nazývané harmonogramy, v literatúre známe ako Ganttove diagramy, gantogramy, alebo úsečkové diagramy.

V roku 1957 vznikla v USA metóda, pre ktorú sa neskôr ustálil názov CPM (Critical Path Method – Metóda kritickej cesty). Túto metódu vyvinuli M. R. Walker z chemického koncernu DuPont a J. E. Kelley zo spoločnosti RAND pôvodne pod názvon Project Planning and Scheduling System (Systém plánovania a rozvrhovania projektov). Použili ju v oblasti údržby a rekonštrukcie výrobných zariadení a pri vývoji nových chemických výrobkov. Metóda je určená pre deterministické procesy.

O krátky čas neskôr vyvinuli W. Fazar, J. Roseboom, C. Clark a D. Malcolm takmer súčasne ale nezávisle od seba pre potrebu balistickej strely Polaris metódu, ktorá je známa pod označením PERT (Project Evaluation and Review Techniques – Metóda hodnotenia a previerky projektov). Je určená pre stochastické procesy.

Teoretickým základom metód CPM a PERT je teória orientovaných grafov. Modelom projektu je sieťový graf. Je to graf konečný, súvislý, orientovaný, acyklický, hranovo alebo uzlovo ohodnotený, ktorý vyjadruje závislosti jednotlivých činností projektu. [3]

2.1.1 Zostavenie sieťového grafu projektu

Sieťový graf je prostriedkom na znázornenie projektu a činností, ktoré musia byť v projekte vykonané a taktiež vyjadruje väzby medzi týmito činnosťami. Výsledkom realizácie čiastkovej činnosti je dosiahnutie určitého stavu projektu, vyjadreného udalosťou, ktoré sa označujú E1, E2, ..., En. Sieťový graf môže byť definovaný uzlovo (ak sú činnosti modelované uzlami grafu), alebo hranovo definovaný (ak sú činnosti modelované hranami grafu). Každá hrana v grafe zodpovedá jednej činnosti, ktoré sa podľa spotreby času a nákladov rozlišujú na reálne, fiktívne alebo odstupové.

Pri zostavovaní sieťového grafu je potrebné dodržať základné formálne pravidlá a to, sieťový graf má práve jeden počiatočný a práve jeden koncový uzol, v sieťovom grafe nesmú byť cykly a sieťový graf nesmie obsahovať rovnobežné alebo násobné hrany.

Zostavovanie sieťového grafu prebieha v troch fázach:

1. fáza: Vytvorí sa zoznam činností a určia sa väzby medzi nimi

2. fáza: Vytvorí sa grafický model projektu – sieťový graf

3. fáza: Prebehne riešenie, t. j. výpočet všetkých potrebných charakteristík, ich analýza a vypracovanie záverov tak pre jednotlivé činnosti ako aj pre celý projekt. [4]

V rámci prevej fázy je vhodné použiť napríklad zápis formou tabuľky, obsahujúci pre každú činnosť aj zoznam činností – bezprostredných predchodcov danej činnosti.

V druhej fáze – pri zostavovaní grafického modelu možno postupovať rôznymi metódami napr. metódou postupu vpred, metódou postupu späť, ale možno aj tieto metódy kombinovať, kresliť sieťový graf zo stredu, alebo od oboch koncov súčasne, alebo kresliť sieťový graf po relatívne samostatných vetvách a potom ich prepojiť pomocou fiktívnych alebo reálnych činností.

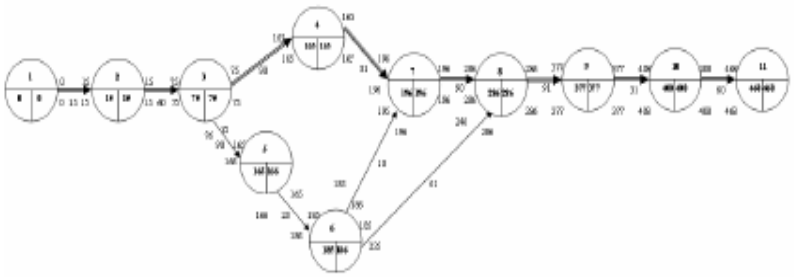
Pri metóde postupu vpred sa nakreslí počiatočný uzol (prameň) grafu a všetky hrany, ktoré z neho vychádzajú – reprezentujú činnosti, ktoré nemajú bezprostredných predchodcov. Tieto hrany sa ukončia uzlami. Z každého z týchto uzlov vychádzajú ďalšie hrany, ktoré sú bezprostrednými

následníkmi hrán vstupujúcich do uzla. Ak niektorá z činností – bezprostredných následníkov je súčasne bezprostredným následníkom aj iných činností, rieši sa to spravidla zaradením fiktívnej hrany. Pri metóde postupu späť sa nakreslí najprv uzol (ústie) grafu a všetky hrany, ktoré doň vstupujú – reprezentujú činnosti, ktoré nie sú bezprostrednými predchodcami žiadnej činnosti. Všetky tieto hrany sa doplnia uzlami, z ktorých vychádzajú a potom sa hľadajú ku každému uzlu činnosti, ktoré sú bezprostrednými predchodcami činností, vychádzajúcich z tohto uzla. Týmto spôsobom sa pokračuje ďalej až po dosiahnutie východiskového uzla.

Predtým, ako pristúpime k tretej fáze – riešeniu, doplníme hrany údajmi, t. j. ohodnotíme ich. Prakticky sa používajú tri spôsoby ohodnotenia činností – časové, zdrojové alebo nákladové. Voľba spôsobu závisí od účelu použitia sieťovej analýzy. Pri časovom ohodnotení je hrana doplnená údajom o trvaní danej činnosti, pri zdrojovom údajom o potrebe jednotiek jednotlivých zdrojov na realizáciu činnosti (materiálu, finančných prostriedkov, normohodín, plochy a pod.), pri nákladovom údajom o nákladoch, spojených s realizáciou danej činnosti.

Prvým krokom sieťového grafu býva časová analýza, t. j. výpočet údajov, ktoré charakterizujú priebeh prác na projekte a tvoria základ časového plánu celého projektu. Časová analýza je tiež východiskom pre nákladovú alebo zdrojovú analýzu.

Na záver uvádzame príklad sieťového grafu.



Obrázok 1: Sieťový graf

3 CONCLUSION / ZÁVER

Zeefektívnenie procesu projektového riadenia umožňuje aplikácia teórie grafov – modelov sieťovej analýzy. Najčastejšie využívané modely sú model PERT a metóda kritickej cesty. V súčastnosti sa objavujú aj mnohé softvérové produkty, ktoré napomáhajú a urýchľujú konkrétne riešenia problémov projektového riešenia.

Príspevok bol pripravený v rámci riešenia grantovej úlohy VEGA 1/0052/08 Systémový prístup k racionalizácii pracovných procesov vo výrobných podnikoch

POUŽITÁ LITERATÚRA

[1] IPA Slovakia, www.ipa.sk, 1.9. 2008
[2] ZUCHOVICKIJ, S. I. - RADČIKOVÁ, I. A. Matematické metody síťové analýzy. Praha: SNTL, 1973. 291 s.
[3] SAKÁL, Peter, JERZ, Vladimír, Operačná analýza v praxi manažéra, 2003. ISBN 80-968734-3-1
[4] BAŠKOVÁ, Renáta, Ekonomicko – matematické metódy – časť I., Lineárna optimalizácia a sieťová analýza, Košice, 2004. 150 s., ISBN 80-8073-188-8

FIŠKÁLNA DECENTRALIZÁCIA - JEJ VÝZNAM A DÔSLEDKY PRE ÚZEMNÚ SAMOSPRÁVU

Slávka SEDLÁKOVÁ

Fakulta verejnej správy UPJŠ Košice

slavka.sedlakova@upjs.sk

Abstrakt

Fiškálna decentralizácia nadväzuje na prechod kompetencii z orgánov verejnej správy na obce a vyššie územné celky. Sústreďuje sa na spôsob financovania originálnych kompetencii obcí a VÚC, pretože kompetencie, ktoré sú vykonávané v zmysle preneseného výkonu štátnej správy sú naďalej financované zo štátneho rozpočtu. Nový systém financovania posilňuje nezávislosť a zodpovednosť územnej samosprávy v prípadoch, keď rozhoduje o použití verejných zdrojov.

Abstract

Fiscal decentralization links to the transfer of executed competence from the public administration bodies to the municipalities and higher territorial units. Fiscal decentralization concerns the way of financing the self-governing competence of the municipalities and higher territorial units, because competence, which is executed in a regime of transferred execution of the public administration are still financed from the state budget. The new system of financing strengthens the independence and responsibility of regional self-governments in the event of deciding on the use of public funds.

Keywords *fiscal decentralization, competence, budget, autonomy*
Kľúčové slová: *fiškálna decentralizácia ,kompetencie, rozpočet, samospráva*

1 ÚVOD

V procese demokratizácie spoločnosti sa posilňuje relatívna samostatnosť územnej samosprávy, ktorej miera závisí najmä od charakteru fiškálnych funkcií, na základe čoho sa menia aj vzťahy medzi ústrednou a miestnou vládnou úrovňou. Vo všeobecnosti platí, že určité fiškálne funkcie možno vykonávať centralizovane, iné by sa mali decentralizovať.

Fiškálna decentralizácia sa vo svete chápe ako posilnenie vlastných príjmov samospráv prostredníctvom ich právomoci určovať výšku daní (vo forme miestnych daní alebo daňových prirážok), pričom zároveň je nevyhnutné zabezpečenie územného princípu u týchto daní (t.j. príjemcom dane, resp. prirážky sa automaticky stáva samospráva, ktorej obyvatelia daň platia).

Inými slovami, fiškálna decentralizácia znamená jasné prepojenie medzi hospodárením samosprávy a spoločenskými nákladmi - t.j. daňovým zaťažením obyvateľstva, z čoho môžeme spomenúť nasledujúce výhody:

► obyvatelia okamžite cítia efektivitu hospodárenia svojej obce/mesta, čím dochádza k zvýšenej kontrole hospodárenia samospráv z ich strany

► samosprávy strácajú možnosť zdôvodňovať svoje zlé hospodárenie nedostatkom financií zo strany vlády. Za každú verejnú službu, či už financovanú z vlastných zdrojov alebo zo štátneho rozpočtu, musia v konečnom dôsledku zaplatiť obyvatelia – a pri vysoko decentralizovanom systéme majú títo možnosť samy si zvoliť pre nich najvhodnejšiu kombináciu úrovne služieb a spoločenských

nákladov, ktoré sú za to schopní tolerovať.

- motivácia samospráv k zvyšovaniu zamestnanosti – keďže rast zamestnanosti a miezd má za následok rast príjmov samospráv

2 PROCES FIŠKALNEJ DECENTRALIZÁCIE V SR

Procesu fiškálnej decentralizácie predchádzal prenos kompetencií zo štátu na obce a vyššie územné celky, decentralizácia finančných tokov a k tomu zodpovedajúca delimitácia majetku. Realizovalo sa to v rokoch 2002 – 2004, kedy došlo k presunu viac ako 400 kompetencií. Presun bol vykonaný v súlade so zákonom č. 416/2001 Z. z. o prechode niektorých pôsobností z orgánov štátnej správy na obce a vyššie územné celky a uskutočnil sa v niekoľkých etapách.

Zákon o prechode pôsobností z orgánov štátnej správy na obce č. 416/2001 Z.z. o prechode niektorých pôsobností z orgánov štátnej správy na obce a na vyššie územné celky ustanovuje, že obce plnenie originálnych úloh zabezpečujú z vlastných rozpočtov, kým na prenesený výkon štátnej správy sa im poskytnú prostriedky štátneho rozpočtu.

Ministerstvo financií SR vypracovalo v rámci fiškálnej decentralizácie právne normy ktoré nadobudli účinnosť 1.1.2005. Išlo o :

1. zákon o miestnych daniach,
2. zákon o rozpočtovom určení výnosu dane z príjmov,
3. nariadenie vlády o rozdeľovaní a poukazovaní výnosu dane z príjmov fyzických osôb územnej samospráve a
4. zákon o rozpočtových pravidlách územnej samosprávy.

Fiškálna decentralizácia priniesla zásadnú zmenu. Pred rokom 2005 závisela časť príjmov samosprávy od toho, aký podiel daní jej bol pridelený v rámci štátneho rozpočtu, od roku 2005 je to inak. Nový systém financovania je postavený na pevne daných kritériách, podľa ktorých sa daň z príjmu fyzických osôb prerozdeľuje medzi jednotlivé obce a mestá a stáva sa ich vlastným príjmom. Ďalšiu významnú časť príjmov získavajú samosprávy z miestnych daní, o výške ktorých majú právomoc rozhodovať. Celkovo sa tak zvyšuje zodpovednosť územnej samosprávy za správu a rozvoj obce, pričom sa kladie dôraz na zvyšovanie efektívnosti využitia zdrojov v mieste ich vzniku a obmedzeniu prerozdeľovacích procesov. .

3 DOPADY FIŠKÁLNEJ DECENTRALIZÁCIE NA MIESTNE ROZPOČTY

Rozsahu kompetencii, ktoré prešli na samosprávu obcí, by mal zodpovedať aj adekvátny objem finančných prostriedkov na ich krytie. Formy, akými sa tieto prostriedky dostávajú do rozpočtov obcí sú rozhodujúce pre štruktúru príjmov. V našom systému sú pre financovanie obcí určené podielové a miestne dane, ktorými sú kryté hlavne originálne kompetencie [12]

Do konca roka 2004 boli obce napojené na podiely z výnosov troch daní. Išlo o dane z príjmov zo závislej činnosti, dane z príjmov právnických osôb a cestnej dane. Od 1. januára 2005 je do rozpočtov obce rozdeľovaná len jedna podielová daň, ktorou je daň z príjmov fyzických osôb a to vo výške 70,3 percenta. Pre VÚC zákon určuje v prípade tejto dane podiel vo výške 23,5%. Ďalej je daň z motorových vozidiel, kde do rozpočtov samosprávnych krajov plynie 100%.

Objemovo aj percentuálne je daň z príjmov fyzických osôb najvýznamnejším príjmom územných rozpočtov a je vymedzená zákonom č. 564/2004 Z. z. o rozpočtovom určení výnosu dane z príjmov územnej samospráve a o zmene a doplnení niektorých zákonov. Kritéria, podľa ktorých je rozdeľovaná do rozpočtov jednotlivých obcí a VÚC sú odvodené od veľkosti obce a charakteru kompetencie, čím dostali charakter vyrovnávania. [12]

V súvislosti s podielovou daňou je zaujímavý vývoj celkového výnosu plynúceho práve do rozpočtov územnej samosprávy, ktorý dokumentuje tabuľka č. 1.

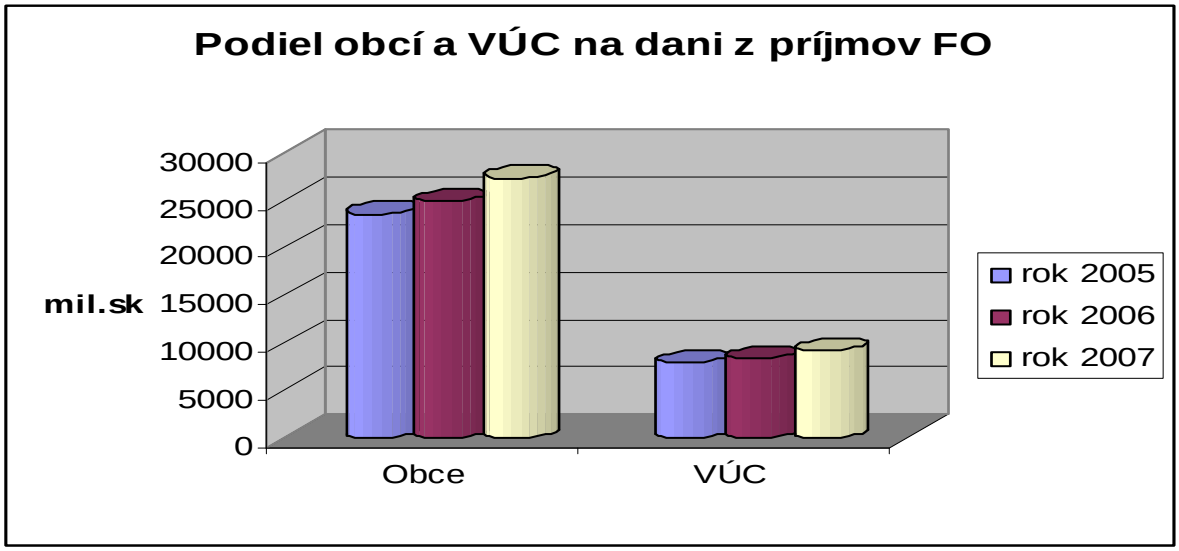
Príjmy z podielovej dane majú v absolútnom aj relatívnom vyjadrení rastúci trend , čím vzrástla aj daňová sila obcí. S rastom tohto ukazovateľa sa zároveň umocňuje finančná sila obcí, čo sa následne prejaví v rozšírení možností jednotlivých obci v otázkach ich rozvoja.

Tabuľka č. 1 Rozdelenie výnosu dane z príjmov FO a dane z motorových vozidiel

Ukazovateľ	%	2005	2006	2007	Rozdiel 2007-2005
Daň z príjmov FO	100	**33418,0**	**35302**	**38784**	5366,0
Rozdelenie výnosu spolu	100	33418,0	35302	38784	5366,0
Z toho : obce	70,3	23500,5	24817	27265	3764,5
VÚC	23,5	7854,4	8296	9114	1259,6
Štátny rozpočet	6,2	2063,1	2188	2404	340,9
Daň z motorových vozidiel	100	**2500,0**	**2550,0**	**2600,0**	100,0
Rozdelenie výnosu spolu	100	2500,0	2550,0	2600,0	100,0
Z toho obce	0	0,0	0	0,0	
VÚC	100	2500,0	2550,0	2600,0	100,0
Územná samospráva spolu:		**33854,9**	**35663,0**	**38979,0**	**5124,1**

Zdroj : Ministerstvo financií + vlastné spracovanie

Graf č. 1 Podiel obcí a VÚC na dani z príjmov FO v rokoch 2005 -2007.



Zdroj: vlastné spracovanie

Miestne dane a poplatky sú stabilné a opakovateľné zdroje príjmov a v nezmenenej podobe sa prejavovali v rozpočtoch obcí bez výraznejších výkyvov. Predstavujú dôležitý zdroj príjmov, ktorý nie je účelovo určený, i keď by mohol byť prioritne určený na vecne adresovateľné verejné služby.

Objemovo významnejším príjmom je daň z nehnuteľností. Obec môže daň nevyberať, respektíve znížiť alebo odpustiť. To je v rozhodujúcom počte obcí len teoretická konštrukcia, pretože daň je pre obec v prvom rade príjem a až potom ekonomický nástroj regulácie územia, respektíve sociálny nástroj pre vybrané skupiny obyvateľstva. [13]

Podľa zákona **č. 582/2004 Z. z.** o miestnych daniach a miestnom poplatku za komunálne odpady a drobné stavebné odpady sú vlastnými daňovými príjmami obce, ktoré môže obec ukladať a určovať ich výšku tieto taxatívne určené miestne dane :

a) daň z nehnuteľností (pozemkov, stavieb, bytov a nebytových priestorov bytovom dome),
b) daň za psa,
c) daň za užívanie verejného priestranstva,
d) daň za ubytovanie,
e) daň za predajné automaty,
f) daň za nevýherné hracie automaty,
g) daň za vjazd a zotrvanie motorového vozidla v historickej časti mesta,
h) daň za jadrové zariadenie,

Miestne dane sú spustením fiškálnej decentralizácie fakultatívne a obce sa môžu rozhodnúť či jednotlivé miestne dane budú na svojom území vyberať. Táto ich vlastnosť je konkrétnym prejavom zvýšenia daňových právomocí samospráv ako jedného z cieľov fiškálnej decentralizácie.

Rozhodnutie o sadzbe miestnych daní je ponechané obciam (napr. poplatok za psa). Sadzby miestnych daní sú určené zákonom len v tých prípadoch, kde je to vzhľadom na ich charakter odôvodnené. Miestny poplatok za užívanie bytu nahradila daň z nehnuteľností, ktorej horný limit sadzby je stanovený v zákone. Zrušil sa miestny poplatok za užívanie verejného priestranstva, pričom obce si tento príjem kompenzujú formou príjmov z prenájmu týchto priestranstiev.
Sadzba miestnej dane za komunálne odpady je určená na liter alebo kilogram komunálneho odpadu, resp. sa odvodzuje od počtu odvezených zberných nádob komunálneho odpadu. Tento poplatok obec ukladá obligatórne.

Za závažný problém pri finančnom hospodárení miest a obcí možno považovať aj skutočnosť, že tu dochádza k vzniku externalít, hlavne pri financovaní kompetencií. Služby, ktoré samospráva poskytuje využívajú aj obyvatelia z okolitých obcí, ktorí migrujú za prácou alebo vzdelaním.

V snahe zlepšiť finančnú nezávislosť obcí možno povedať, že okrem všeobecných návrhov, ktoré sú známe a dostupné, má každá obec iné možnosti na to aby vytvorila vlastný systém zlepšenia svojej finančnej situácie. K tomu je však nevyhnutné poznať aktuálny stav danej obce, jej možnosti a príležitosti.

Podľa Repkovej a Žárskej [6] existuje niekoľko spôsobov, ako zvýšiť finančnú nezávislosť obcí a teda aj rast finančnej sebestačnosti. Môže to byť rýchlejší rast podielu a objemu podielových daní na celkových príjmoch rozpočtov obcí. Toto však určuje zákon a objem je podmienený plnením výnosu dane do štátneho rozpočtu. Ďalším spôsobom zvýšenia sebestačnosti môže byť aj zvyšovanie objemu a podielu miestnych daní a poplatkov do rozpočtov obcí. Toto so sebou prináša aj negatívum, a to hlavne v tom, že by to zároveň mohlo znamenať zvyšovanie daňového zaťaženia obyvateľov ako aj subjektov pôsobiacich na území obce.

Rast sebestačnosti pomáha dosiahnuť aj lepšie využívanie cudzích zdrojov. Efekt v rozpočtoch sa však prejaví až po dlhšom čase. Tomu môže pomôcť zvyšovanie podielu grantov a ďalších transferov do rozpočtu obcí. Javí sa to ako reálna možnosť, vzhľadom na význam a objem fondov Európskej únie.

4 ZÁVER

Z hľadiska celkového dopadu fiškálnej decentralizácie na územnú samosprávu možno konštatovať nasledujúce:

- Oproti minulosti, kedy dlhodobo dochádzalo k tendenciám finančného okliešťovania obcí zo strany štátu majú obce v súčasnosti zabezpečený príjem z najstabilnejšej a najdynamickejšej dane
- Dochádza k stransparentneniu tokov a objemov pri financovaní originálnych kompetencií štátnej správy na obce pri relatívne spravodlivom systéme finančného vyrovnávania (merateľné ukazovatele, jasné a všeobecne platné kritériá vo vzorci prerozdelenia podielových daní)

- Došlo k posilneniu finančnej autonómie obcí
- Bol načatý proces motivujúci k efektívnemu správaniu sa obcí – najmä pokiaľ ide o ich spoluprácu, ktorá je nevyhnutná vzhľadom na vysokú rozdrobenosť obcí. [2]

V rámci doteraz uskutočnených zmien v procese financovania obcí sa dá hovoriť o ekonomicky efektívnej samospráve, pretože v mnohých prípadoch disponuje pomerne dostatočnými vlastnými príjmami, ktoré jej umožňujú zabezpečiť dlhodobejšiu stabilitu.

Významnú úlohu v tomto procese zmien zohrala aj zmenená legislatíva, keďže reformné zákony o verejnej správe boli zosúladené so zákonmi o novej daňovej sústave. Týmto sa vytvorili finančné predpoklady pre naplnenie zámerov efektívnej decentralizácie.

Problémom však ostáva naďalej veľký počet obcí s nízkym počtom obyvateľov, ktoré ohrozujú efektívnosť a racionálnosť poskytovania miestnych verejných služieb. Aby sa zámery fiškálnej decentralizácie naplnili v plnom rozsahu bolo by potrebné malé obce zlúčiť, čím by sa vytvorili ekonomicky väčšie a schopnejšie celky.

REFERENCES / POUŽITÁ LITERATÚRA

[1] ČAVOJEC, J.- SLOBODA, D.: Fiškálna decentralizácia obce . [online]. Bratislava 2006.[cit. 16.09.2008], dostupné na http://www.konzervativizmus. sk/upload/pdf/fisk_dec.pdf

[2] Ministerstvo financií SR, 2008. Fiškálna decentralizácia ako súčasť reformy verejnej správy.[online]. [cit.10.9.2008], dostupné na http://www.finance.gov.sk/Default.aspx?CatID=3513

[3] MIKLOŠ, I. – NIŽŇANSKÝ, V. – ŽÁRSKA, E.: *Nový systém inancovania samosprávy na Slovensku*, Bratislava, M.E.S.A., 1996, ISBN 80-967542-3-8

[4] NIŽŇANSKÝ, V.: Decentralizáci na na Slovensku. [online]. [cit.15.09.2008], dostupné na http://www.vlada.gov.sk/ decentralizacia/ dokumenty/ vniznansky_sk.rtf

[5] PEKOVÁ, J.2004. *Hospodáření a finance územní samosprávy*, Praha, Management Press, 2004, ISBN 80-7261-068-4, s.250 – 252

[6] REPKOVÁ, E. – ŽÁRSKA, E.*: Rozpočtová matematika obcí sa mení*. In: Verejná správa, roč.61, č.15 – 16/2006, str. 34 – 35

[7] TICHÝ, D. : Fiškálna decentralizácia ako súčasť reformy verejnej správy, dizertačná práca, Bratislava 2005

[8] Zákon č. 583/2004 Z. z. o rozpočtových pravidlách územnej samosprávy

[9] Zákon č. 564/2004 Z. z. o rozpočtovom určení výnosu dane z príjmov územnej samospráve a o zmene a doplnení niektorých zákonov

[10] Nariadenie vlády č. 668/2004 Z. z. o rozdeľovaní výnosu dane z príjmov územnej samospráve

[11] Zákon č. 582/2004 Z. z. o miestnych daniach a miestnom poplatku za komunálne odpady a drobné stavebné odpady

[12] ŽÁRSKÁ, E.-PIRMANOVÁ,S. 2007. Decentralizácia verejnej správy a rozpočty obcí SR. In: Verejná správa a spoločnosť, ročník VIII. Č.1/2007. Košice: FVS UPJŠ. ISSN 1335-7182.

[13] ŽÁRSKA, E.: *Systém miestnych daní a poplatkov*. In: Verejná správa, roč. 60, č.1/2005, str. 22-23

VPLYV ZAHRANIČNÝCH INVESTÍCIÍ NA ZVYŠOVANIE KONKURENCIESCHOPNOSTI REGIÓNOV

Ing. Patrícia SLANINOVÁ - Ing. Vladislav BOBENIČ - Ing. Andrea SEŇOVÁ, PhD.

Ing. Patrícia Slaninová

F BERG TU, Ústav Geoturizmu, B. Němcovej 32, 040 01 Košice

patricia.slaninova@tuke.sk

Ing. Vladislav Bobenič

špecialista úseku Procurement Operation & Support

U. S. Steel Košice, s.r.o., Vstupný areál U. S. Steel, 044 54 Košice-Šaca

vbobenic@sk.uss.com

Ing. Andrea Seňová, PhD.

F BERG TU, Ústav podnikania a manažmentu, Park Komenského 19, 040 01 Košice

andrea.senova@tuke.sk

Abstract

The contribution is dealing with an influence of foreign direct investments (FDI) on development of a region of Slovakia, describes location factors influencing upon placement of the foreign investments. The aim is analysing the capital incentives into the regions of Slovakia with bearing on reduction of the regional disparities and propose to recommendation direct to the regional autonomy for purpose of increase competitiveness of the regions and gain FDI into the regions of Slovakia.

***Keywords*:** *foreign direct investments, regional development, capital incentives*

1 ÚVOD

Zahraničné investície a predovšetkým priame zahraničné investície sa stali jedným z faktorov, ktoré zohrali dôležitú úlohu v procese hospodárskej transformácie krajín strednej a východnej Európy.

Priame zahraničné investície (PZI) sú významným akcelerátorom ekonomického rastu a regionálneho rozvoja. Na druhej strane samé o sebe sú nositeľom vzniku regionálnych rozdielností. Avšak vhodnou regionálnou politikou a cieleným alokovaním zahraničných investícií do zaostalejších regiónov, čo vyžaduje pripravenosť a absorpčnú schopnosť konkrétnej ekonomiky na umiestnenie v regióne, je možné výrazným spôsobom eliminovať tento negatívny efekt.

Je veľmi dôležité, aby každý región, resp. samosprávny kraj mal kvalitne vypracovaný program hospodárskeho a sociálneho rozvoja a využíval marketingové nástroje na „prilákanie“ zahraničného investora a neustále hľadal možnosti zatraktívnenia svojho regiónu.

Je predovšetkým na samosprávnych inštitúciách, akým spôsobom a v akej miere využijú príležitosť umiestniť zahraničné investície. Neodmysliteľnú úlohu v celom procese zohráva aj štátna hospodárska politika SR. [1]

2 DETERMINANTY PRÍLEVU PRIAMYCH ZAHRANIČNÝCH INVESTÍCIÍ

Ani v teórií ani v praxi neexistuje jednoznačný názor na faktory, ktoré vplývajú na prílev priamych zahraničných investícií, a ani na to, akým spôsobom tieto faktory vplývajú. Napriek tomu môžeme determinanty rozdeliť do dvoch veľkých skupín:

1. *interné* - vychádzajú z vnútorných podmienok firmy a kam môžeme zaradiť faktory ako kultúra firmy, manažment, významné udalosti, ktoré môžu mať vplyv na zmeny postojov a pod.,
2. *externé* – z vecného hľadiska ich možno rozdeliť do troch skupín: nákladové faktory, dopytové faktroy a investičné prostredie.

Z pohľadu hostiteľskej krajiny sú dôležité najmä externé faktory, na ktorých formovanie môže mať vplyv. Externé faktory môžeme rozdeliť na dve základné skupiny:

1. *skupina* - faktory, ktoré sú ovplyvňované najmä politikou štátu a regionálne a miestne samosprávy nemajú na ich vplyv výrazný dosah,
2. *skupina* - faktory, ktoré sú viac ovplyvniteľné na regionálnej úrovni.

Obe tieto skupiny vplývajú na prílevu PZI a nemožno ich od seba oddeliť, preto je na úspešný prílev PZI nevyhnutná spolupráca všetkých úrovni štátnej a verejnej správy. [2]

2.1 DETERMINANTY PRÍLEVU PZI NA ÚROVNI REGIÓNU

Pri tvorbe vhodného investičného prostredia je dôležité prihliadať na záujmy a potreby jednotlivých regiónov krajiny. Čo všetko teda vplýva na objem prílevu PZI do jednotlivých regiónov?

Geografická a kultúrna vzdialenosť - vzdialenosť investora a hostiteľskej krajiny, s ktorou súvisia faktory ako dopravné náklady, investovanie verzus export, bariéra investovanie a obchodu a podobne.

Subdodávateľská báza - pri niektorých typoch investícií je dôležitá aj dostupnosť kvalitných dodávateľov. Subdodávateľská báza je takisto jedným z kľúčových nástrojov, ktorým možno prepojiť zahraničné investície s domácimi podnikateľmi a vytvoriť tak stabilnejšiu hospodársku štruktúru v regióne.

Prírodné zdroje - osobitným faktorom, ktorý má však klesajúcich význam, je prítomnosť nerastného bohatstva.

Existujúci investori - tento faktor sa často označuje ako demonštračný efekt priamych zahraničných investícií. Ten vzniká vtedy, keď sa investori rozhodnú investovať z dôvodu prítomnosti iných investorov v regióne alebo krajine bez toho, by mali na týchto investorov priame väzby. Motiváciou ich vstupu sú skôr všeobecne pozitívne skúsenosti týchto firiem v danom podnikateľskom prostredí.

Výrobné náklady - rozdiel vo výrobných nákladoch predstavuje v súčasných podmienkach prílevu kapitálu na Slovensko najvýznamnejší faktor.

Regionálna pracovná sila - kvalita, dostupnosť a cena pracovnej sily predstavujú pre väčšinu investícií kľúčový determinant pri rozhodovaní o výbere lokality na umiestnenie investície.

Cena práce - zohráva najvýznamnejšiu úlohu najmä pri investíciách do odvetví náročných na pracovnú silu (čo sú väčšinou odvetvia s nízkou pridanou hodnotou). Pri alokácií investícií v rámci regiónov Slovenska sa však tento faktor výraznejšie neprejavuje. Dôvodom je malý rozdiel medzi jednotlivými regiónmi Slovenska v porovnaní s ušetrenými nákladmi či už v krajinách EÚ, alebo iných vyspelých krajinách.

Dopravná infraštruktúra – významným determinantom je aj dopravná infraštruktúra, ktorú by sme mohli považovať za určitú podskupinu už spomínaného faktora geografickej vzdialenosti. Podpora budovania dopravnej infraštruktúry je jednou z mála aktivít štátu, ktoré akceptujú všetky hlavné teoretické prúdy.

Telekomunikácie - pre investície s vyššou pridanou hodnotou sa menia aj priority, ktoré podmieňujú vstup týchto investícií. Jedným z takýchto trendov je aj nárast podielu investícií do sektora služieb ako sú zákazníckej centrá, alebo sústredenie určitého typu služieb v rámci podniku.

Lokálna infraštruktúra - pripravenosť regiónu na konkrétne etablovanie sa zahraničného investora. Môžeme ju rozdeliť do dvoch základných skupín *technická infraštruktúra* vrátane priemyselných parkov a tzv. *„mäkká infraštruktúra“*, kam môžeme zaradiť vybavenie regiónu podpornými službami, ako sú školy, oddychové zariadenia, finančné služby, zdravotnícke služby a pod. Najdôležitejší regionálny determinant predstavujú pre investora voľné pozemky alebo výrobné haly na začatie výroby. Možnosť okamžite začať s výrobou je pre investorov veľmi dôležitá, preto väčšina regiónov a štátov dopredu vytvára priemyselné a technologické parky či zóny, na ktorých možno okamžite začať s prípravami na výrobu.

Priemyselné - podnikateľské parky - prestavujú jeden zo základných regionálnych determinantov prílevu PZI. a sú rozhodujúcim faktorom záverečného a veľmi konkrétneho umiestnenia zahraničnej investície. Regióny, ktoré nedisponujú pripravenými lokalitami pre investorov, strácajú pri procese výberu lokality investorov šancu byť v prvom kole výberu. [4]

Tab. 1 Regionálne determinanty prílevu PZI

Faktor	Priemer	Počet 10 a (0) hodových odpovedí
Vyhovujúce haly a pozemky	7,01	19(5)
Lokálna vzdelávacia infraštruktúra Kvalifikovaná pracovná sila	6.95	21(7)
Dostatok pracovnej sily	6,92	18 (3)
Lacná pracovná sila	6,53	22 (8)
Vyhovujúci partner	6,34	27 (13)
Priemyselná tradícia regiónu	5,83	11 (10)
Aktívny prístup miestnych úradov	3,64	4 (18)
Dobrá subdodávateľská báza	3,56	3 (18)
Výborné referencie iného investora	2,51	3 (33)

Prameň: výsledky prieskumu SARIO týkajúci sa regionálnych determinantov prílevu PZI v Slovenskej republike (65 spoločností so zahraničnou účasťou)

2.2 LOKALIZAČNÉ FAKTORY PRE UMIESTNENIE INVESTÍCIÍ

Vhodnosť určitej polohy pre umiestnenie investície závisí predovšetkým od toho, ktoré lokalizačné faktory sú vybrané a aký je ich potenciálny dopad na podnikateľské ciele. Rozhodnutie umiestniť investíciu by malo byť konzistentné s dlhodobým strategickým smerovaním firmy. Ciele lokalizačných rozhodnutí by mali firme poskytovať komparatívne výhody. Dobrá lokalizačná stratégia by mala firme poskytnúť strategickú výhodu, ktorá je ťažko napodobiteľná konkurentmi. Relatívna požiadavka na miesto závisí najmä na štyroch typoch lokalizačných faktorov:

- *Miestne vstupy* - ponuka nepremiestniteľných vstupov na danom mieste.
- *Miestny dopyt* - predaj nepremiestniteľných výstupov na danom mieste.
- *Premiestniteľné vstupy* - ponuka premiestniteľných vstupov privezených z vonkajších zdrojov na dané miesto, odrážajúc v nákladoch prepravu týchto zdrojov.
- *Vonkajší dopyt* - predaj premiestniteľných výstupov vonkajším trhom. [2]

3 SMEROVANIE INVESTIČNÝCH STIMULOV DO REGIÓNOV SR

Rozhodnutia investorov o realizácii investičných projektov sú ovplyvňované v prvom rade ekonomickými podmienkami príslušnej krajiny a regiónu ako aj trhovými faktormi. Pri konečnom rozhodnutí o lokalizácii investície však predovšetkým v prípade rovnocenného postavenia základných faktorov zohráva dôležitú úlohu aj objem a štruktúra štátnej pomoci, ktorú môže investor získať vo forme tzv. investičných stimulov. Slovensko, podobne ako iné krajiny tiež takéto stimuly poskytuje.

Hlavným cieľom vytvorenia jasných pravidiel v oblasti poskytovania individuálnej štátnej pomoci investorom je zabezpečiť efektívnejší a transparentnejší systém jej poskytovania. Medzi kľúčové zásady pravidiel patrí motivácia investícií do zaostalejších regiónov a do projektov s vysokou pridanou hodnotou. Objemy ponúkaných stimulov pri zachovaní konkurencieschopnosti Slovenska v porovnaní s okolitými krajinami zároveň nesmú presahovať úroveň nevyhnutne potrebnú na podporu investičných projektov, ktoré Slovensku prinesú žiadúci efekt. Dôležitým princípom je tiež poskytovanie stimulov tým projektom, ktoré by bez nich neboli zrealizované.

Príchod nových zahraničných investícií však nemusí vo všetkých prípadoch mať pozitívny dopad na regionálnu ekonomiku. Prínosy z PZI totiž nie sú automatické.

Pokiaľ sa regióny usilujú o prilákanie PZI, je potrebné pre nich vytvoriť dlhodobú stratégiu rozvoja, ktorej súčasťou je aj intenzívny after-care program (starostlivosť o podnikateľské prostredie). [4]

Jednorazové prilákanie zahraničných investícií bez následnej starostlivosti môže byť celkovo stratovou akciou, a to pre obidve strany. Je totiž dôležité si uvedomiť, že medzi cieľmi verejnej správy a cieľmi investorov neexistuje jednoduchá zhoda. Verejný sektor sa snaží maximalizovať úžitok z investície, investor maximalizuje zisk. Ideálne sú teda také stratégie, ktoré umožnia investorom dosahovať zisk s pozitívnym dopadom na región. Ako príklad krajiny, ktorá dokázala rozumne využiť priame zahraničné investície v prospech svojho vnútorného rozvoja, sa často uvádza Írsko, kde rast kvality ľudského a fyzického kapitálu a celkovej sociálnej infraštruktúry viedol k zvýšeniu kvality prichádzajúcich zahraničných investícií.

Nasledujúca tabuľka č. 2 uvádza prehľad poskytnutých investícií v rokoch od 2001 do 2007.

Tab. 2 Prehľad investícií v rokoch od 2001 do 2007

Počet projektov celkom	84
Počet vytvorených pracovných miest	34 783
Výška plánovaných investícií celkom (mil. Sk)	168 307,87
Regionálna štátna pomoc celkom (mil. Sk)	30 652,40

KRAJE	Výška investície (mil. Sk)	Počet vytvorených pracovných miest	Štátna pomoc celkom (mil. Sk)	Regionálna pomoc celkom (mil. Sk)
Trnavský kraj	53 418,18	7 215	9 937,51	9 415,70
Žilinský kraj	45 391,35	4 732	8 210,26	7 699,09
Košický kraj	22 518,79	5 369	4 587,26	4 453,79
Trenčiansky kraj	19 701,61	8 453	3 163,16	2 999,58
Nitriansky kraj	15 895,03	4 889	3 573,12	3 499,64
Banskobystrický kraj	6 726,40	1 950	1 777,23	1 707,98
Prešovský kraj	456,27	138	209,83	209,83
Bratislavský kraj	4 200,23	2 037	689,06	666,80
Spolu	**168 307,87**	**34 783**	**32 147,42**	**30 652,40**

Prameň: MH SR

Z uvedeného prehľadu vyplýva, že najvyššie investície a najviac štátnej a regionálnej pomoci smerovalo do Trnavského kraja a najmenej do Prešovského a Banskobystrického kraja. Od roku 2001 dostalo investičné stimuly najviac projektov, 18, smerujúcich do Trenčianskeho kraja. Najmenej, 4 projekty s investičnou podporou, sú v Žilinskom kraji. Východ Slovenska "zachraňujú" Košice, kam prišlo 18 projektov podporených investičnými stimulmi. Do Prešovského kraja neprišiel ani jeden. V tomto prípade hovoríme o projektoch, na ktoré bola reálne poskytnutá podpora štátu. Vzhľadom na vysokú mieru nezamestnanosti práve v prešovskom regióne sa natíska otázka, či by snaha podporiť projekty nemala smerovať práve tam. [5]

Možno však konštatovať, že rozloženie investorov na Slovensku sa postupne mení. Zo západu, z Bratislavy a jej širšieho okolia, sa pomaly presúvajú ďalej na východ. Vzhľadom na tamojšiu väčšinou dvojcifernú nezamestnanosť je to pozitívny jav. Tento posun je však pomalý. Investori svoj nižší záujem zdôvodňujú nedostatočnou infraštruktúrou.

Tab. 3 Regionálna štátna pomoc od 2001 do 3/2007 na vytvorenie nových pracovných miest

Kraj SR	Výška investície (mil. Sk)	Počet vytvorených pracovných miest	Štátna pomoc celkom (mil. Sk)	Regionálna pomoc celkom (mil. Sk)
Trnavský kraj	53 418,18	7 215	9 937,51	9 415,70
Žilinský kraj	45 391,35	4 732	8 210,26	7 699,09
Košický kraj	22 518,79	5 369	4 587,26	4 453,79
Trenčiansky kraj	19 701,61	8 453	3 163,16	2 999,58
Nitriansky kraj	15 895,03	4 889	3 573,12	3 499,64
Banskobystrický kraj	6 726,40	1 950	1 777,23	1 707,98
Prešovský kraj	456,27	138	209,83	209,83
Bratislavský kraj	4 200,23	2 037	689,06	666,80
Spolu	168 307,87	34 783	32 147,42	30 652,40

Prameň: MH SR

Z uvedenej tabuľky možno konštatovať, že najviac regionálnej štátnej pomoci na podporu vytvorenia nových pracovných miest smerovalo do Trnavského a Žilinského kraja, výrazne zaostáva kraj Prešovský.

Najväčší investori na Slovensku, Volkswagen Slovakia a U.S. Steel Košice, dostali od štátu pomoc vo forme daňovej úľavy. Volkswagen nemusel za posledných 5 rokov zaplatiť viac ako 9 miliárd korún. Nové automobilky PSA Peugeot Citroën a Kia dostali väčšinu peňazí od štátu priamo. Pre investorov je to výhodnejšie a istejšie, no pre štát sú výhodnejšie úľavy na dani. V tomto prípade štát nemusí investora vyplatiť v hotovosti. Daňové úľavy pre investorov znamenajú, že musia najskôr rozbehnúť aktivity, vyprodukovať zisk. Navyše podstupujú riziko, že počas desiatich rokov nevytvoria dostatočný zisk, aby vyčerpali celú sumu úľav, ktoré dostali.

V období júl 2006 až začiatok mája 2007 bolo poskytnutých vyše 12 miliárd korún pre 49 investorov. Ako vyplýva i z nasledujúcej tabuľky, takmer dve tretiny z celkového rozdeleného balíka peňazí putovalo 33 investorom, ktorí sa rozhodli realizovať svoju výrobu a zamestnať ľudí v červenej zóne, teda tej, kde je najnižšia nezamestnanosť v krajine. V rámci žltej zóny bolo podporených 7 investorov necelých 745 miliónov korún, teda takmer 6% prerozdeľovaných zdrojov. Do zelenej zóny, v ktorej sú okresy s najvyššou mierou nezamestnanosti (nad 15%), na podporu 9 investorov plynuli takmer 4 miliardy korún, čo predstavuje približne 30% z celkovej sumy vládou poskytnutých stimulov.

Nasledujúca tabuľka č. 4 poskytuje pohľad na rozdelenie investičných stimulov podľa mapy zón SR.

Tab. 4 Rozdelenie investičných stimulov do jednotlivých zón od 5/2006 do 2007

Zóna	**Počet okresov**	**Počet podporených investorov /podnik**	**Výška poskytnutých Stimulov (v Sk)**	**Podiel z celkovej sumy poskytnutých stimulov (v %)**
Zelená zóna (miera nezamestnanosti nad 15%)	29	9	3 901 273 275	63,3
Žltá zóna (miera nezamestnanosti od 10% do 15%)	29	7	744 434 630	5,9
Červená zóna (miera nezamestnanosti do 10%)	21	33	8 022 363 273	30,8
Spolu	79	49	12 668 071 718	100

Prameň: www.vlada.gov.sk

Z prehľadu smerovania investičných stimulov môžeme konštatovať, že do Banskobystrického, Košického a Prešovského kraja, teda do troch krajov s nadpriemernou nezamestnanosťou (približne 13 až 15%, priemer za SR za marec 2007 je necelých 9%), bolo poslaných iba 27% z balíka stimulov. Do Prešovského kraja samotného nešla investorom žiadna finančná podpora. Do Trnavského kraja, ktorý v súčasnosti dosahuje podpriemernú nezamestnanosť (menej než 6%), bolo nasmerovaná podpora investorom vo výške viac než 4 miliardy korún, čo je viac, než šlo do už zmienených troch „problematických“ krajov dokopy.

V rozvojovej fáze trhového hospodárstva, keď Slovensko potrebovalo pritiahnuť investície za každú cenu, bolo poskytovanie investičných stimulov strategickým zahraničným investorom

dôležité a odôvodnené. No v súčasnosti po príchode týchto nadnárodných spoločností, ktoré sú už etablované, je slovenská ekonomika v takej fáze, že je potrebné poskytovanie investičných stimulov veľmi zvažovať, resp. treba ich upriamiť na zaostalejšie regióny. Navyše poskytovanie investičných stimulov pre zahraničných investorov nevytvára podnikateľské prostredie, v ktorom má každý rovnaké podmienky. V tomto prípade by stálo za úvahu, či nie je vhodnejšie poskytnúť štátnu podporu domácim firmám a tak zabezpečiť ich rozvoj a zvýšiť ich konkurenciu schopnosť. Napriek tomu treba konštatovať, že investičné stimuly sú ešte potrebné, aby Slovensko bolo na trhu investícií konkurencieschopné najmä voči krajinám V 4 a týmto spôsobom zabezpečilo zvýšenie prílevu priamych zahraničných investícií. [8]

4 NÁVRH NA ZVÝŠENIE KONKURENCIESCHOPNOSTI REGIÓNOV

Problematika vzniku regionálnych nerovností a ich význam je jednou z kľúčových otázok, ktoré rezonujú v našej spoločnosti. Z hľadiska ekonomických ukazovateľov (prejavujú sa napr. rozdielnou výškou HDP na 1 obyvateľa v PKS, mierou zamestnanosti, mierou nezamestnanosti, produktivitou práce, atď.) sú tieto rozdiely veľmi výrazné a úzko súvisia aj so vzdelanostnou úrovňou obyvateľstva. Príčin nerovnomerného vývoja v regiónoch je viacero, avšak platí, že rozdiely sú prirodzené.

V regionálnej politike sa tejto problematike venuje stále väčšia pozornosť. Kľúčom k úspechu v regionálnom rozvoji je preto kombinácia regionálneho a centrálneho prístupu, pričom centrálny prístup rešpektuje regionálne a lokálne špecifiká v oblasti demografického vývoja, vývoja nezamestnanosti a tvorby nových pracovných miest, vzdelávania a odbornej prípravy s dôrazom na potreby vedomostnej spoločnosti. Taktiež využívanie štrukturálnych fondov EÚ v rokoch 2007-2013 je zamerané aj na podporu rozvoja regiónov (vrátane investícií do vzdelávania) s hlavným zámerom zlepšiť a zvýšiť súčinnosť s ostatnými politikami a nástrojmi štátu. [3]

Otázka regionálnych disparít a ich šírky je spätá nielen s prirodzene odlišnou úrovňou koncentrácie ekonomických aktivít v regiónoch. Závisí od vzdelanostnej úrovne obyvateľstva, hospodárskej politiky štátu, činnosti regionálnych samospráv a spôsobu vymedzenia regiónov – teda regionalizácie, ktorá pri nesprávnom uplatnení resp. neuplatňovaní regionalizačných kritérií vedie i k štatistickému skresľovaniu výsledných priestorových rozdielov.

4.1 ODPORÚČANIA PRE ZVÝŠENIE INOVÁCIÍ DO ROZVOJA REGIÓNOV

Je potrebné si uvedomiť, že Slovenská republika nie je schopná financovať na zodpovedajúcej úrovni výskum, vývoj a inovácie a preto sa musí sústrediť na tie, kde existuje dostatočná kapacita a na oblasti, kde je najväčší potenciál pre ich aplikáciu. Alarmujúci je aj fakt, že Slovensko je krajinou s najväčším prepadom investícií do vedy a výskumu (pokles z 0,92 % HDP v roku 1996 až na 0,53 % HDP v roku 2006), pričom v súčasnosti dosahuje len 27 % priemeru EÚ. Pre zvýšenie inovácií a inovačných procesov do výroby bude potrebné:

- zlepšiť podnikateľské prostredie (fiškálne opatrenia na podporu investícií do výskumu a inovácií, vytvorenie nových nástrojov nepriamej podpory inovácií atď.),
- schváliť zákon o inováciách,
- zmodernizovať infraštruktúru výskumu, vývoja a inovácií a podporiť transfer nových technológií so zavádzaním nových poznatkov v podnikovej sfére,
- skvalitniť riadenie výskumu a vývoja a zakladať výskumno-vývojové centrá,
- vytvoriť siete medzi výskumnou, akademickou obcou a podnikateľskou sférou aj na medzinárodnej úrovni,
- vytvoriť systém celoživotného vzdelávania, prípravu ľudských zdrojov, poradenstvo,
- zapájať pracoviská univerzít a vysokých škôl do prípravy a realizácie projektov v rámci RIS (Regionálnej inovačnej stratégie) a podporovať ich spoluprácu s pracoviskami priemyselného výskumu a vývoja,
- presadzovať zvyšovanie počtu pracovníkov v oblasti výskumu a vývoja s vyššou kvalifikáciou a to najmä v podnikateľskom sektore,

- usmerňovať rast zamestnanosti v regióne cez zvyšovanie počtu zamestnancov výskumu a vývoja,
- nahrádzať morálne zastarané zariadenia technickej infraštruktúry výskumu a vývoja,
- využívať prostriedky európskych fondov v oblasti vedy a výskumu.

5 ZÁVER

Vo výkonnosti ekonomiky SR a v socio-ekonomickej situácii regiónov sú značné regionálne rozdiely. Konkurencieschopnosť Slovenska je však založená najmä na výhode relatívne nízkych nákladov na prácu. V štruktúre priemyslu a služieb je pomerne vysoký podiel sektorov s nízkou pridanou hodnotou, vysokou surovinovou náročnosťou, nízkou mierou využívania poznatkov, inovatívnosti a IKT. Pre nasledujúce obdobie je udržanie vysokého ekonomického rastu a jeho premietnutie do vyššej kvality života podmienené rozvojom potenciálu ekonomického rastu založeného na vedomostiach, kvalitnej a dostupnej infraštruktúre, na slobodných, vzdelaných a kreatívnych ľuďoch. Inovácie v priemysle a službách sú prostriedkom rozvoja potenciálu koncentrovaného v inovatívnych ekonomických činnostiach, ktoré využívajú udržateľné zdroje a vytvárajú konkurencieschopné tovary a služby na domácom a zahraničnom trhu.

Poďakovanie: Príspevok je čiastkovým riešením grantového výskumu VEGA 1/4576/07.

POUŽITÁ LITERATÚRA

[1] BANDELJ, N. Determinants of Foreign Direct Investmenst in Central and Eastern Europe. Princenton; 1999.
[2] BUČEK, M. a kol. Regionálny rozvoj: Novšie teoretické koncepcie. Vydavateľstvo EKONÓM, Bratislava, 2006. ISBN 80-225-2151-5.
[3] HUTNÍKOVÁ, A. - SEŇOVÁ, A. Efektívne manažérske riadenie krízových situácií v podnikoch. In: Teoretické aspekty prierezových ekonomík 4: Zborník vedeckých prác: PHF EU BA, Košice, 2007. Bratislava : EKONÓM, 2007. s. 130-135. ISBN 978-80-225-2472-8.
[4] KOTULIČ, R. Priame zahraničné investície do hospodárstva SR podľa regionálnej diferenciácie a ich trendová analýza. Zborník vedeckých štúdií z výskumného grantu VEGA 1/8051/01, Prešov: 2003, ISBN 80-8068-230-5.
[5] www.economy.gov.sk
[6] www.sario.sk
[7] www.statistics.sk
[8] www.vlada.gov.sk

SUPPORT OR COMMUNAL WORK?

Eszter SIPOSNÉ NÁNDORI

University of Miskolc

stsne@uni-miskolc.hu

Abstract

The Hungarian system of social support has been combatted for many reasons recently. The most important one of the reasons is that those who get support are not willing to reintegrate themselves to the society and to take up a job. They tend to sponge on society and it can often result in the feeling of injustice. That is why there have been several attempts lately to amend and improve the functioning of the system. All these attempts aim at the elimination of welfare dependence and the improvement of working morals.

In my paper I try to evaluate these attempts according to three criterions. First I try to find out whether the supports can ensure a socially acceptable living standard i.e. the level of supports is enough high or not. The second criterion is about the analysis of efficiency. Vertical efficiency means that only those get support who really requires it and horizontal efficiency means that everybody gets support who is in need. In the end I analyse the expenses i.e. the supports and their administrative costs.

Keywords: *poverty, social support, work*

1 INTRODUCTION

Any change in economic and social roles has an effect on the behaviour of individuals. The bulk of society is able to meet the requirements related to the changing roles. However, there are some people who are not able to adapt themselves to these roles either because of their living conditions or because of their inherited cultural norms. These people are most endangered by social exclusion. If the ratio of these people in the population is too high, this endangers the proper functioning of the society and the economy. (Javaslat, 2003)

2 SOCIAL PROGRAMMES

The state aims at helping the poor with different social programmes, the most important ones of which are social supports, child care allowances and grants for the underprivileged.

2.1. Social support

Regular social grants are a form of financial support depending on need, provided by local municipalities for those who meet the conditions. Local municipalities give regular social grants to persons with an unfavourable position on the job market (and their families) if they are over 18, are in their active years and are in bad health or unemployed. A further condition is that the subsistence of the petitioner and his family are not supported in any other way and in case of an unemployed petitioner a further condition is that he should be ready to take part in some programme to help his reintegration.

Local municipalities can also provide housing grants for the person or family that is not able to cover or have difficulties in covering housing costs and meets the conditions set in the regulations.

For persons in need, the system of public health care helps to cover the costs related to medical services.

Local municipalities can also provide bereavement grants for those in need.

Institutions to provide day cure and welfare centers for aged people are forms of personal social care that are provided by the state or local municipalities.

Pension is given to the spouse, or under some conditions to the partner or divorced spouse of the pensioner who has passed away or of the person who got no pension before his / her death but acquired the right to it.

Parental pension is provided to the parent or grandparent whose child or grandchild dies after obtaining the tenure of employment needed for old-age or disability pension or dies as a disability pensioner or old-age pensioner and meets the other conditions set in the regulations.

Social catering is part of personal care. It is a kind of basic social service which provides warm food at least once a day for those in need. Providing this service is the duty of the state and the local municipalities.

The heating grant is a non-refundable grant which is determined by the notary of the local council and is available for the pensioners who meet the conditions, are socially destitute and live in a flat connected to a communal heating system. (www.magyarorszag.hu)

2.2. Child care allowances

The aim of family supporting grants is to decrease the financial burden of families related to child rearing, to improve the social security of families and to contribute to the healthy and balanced physical, intellectual and moral development of children.

Antenatal and puerperal grant is provided to the woman who is considered to be socially insured for at least 180 days in the two years before childbirth and gives birth within the period set in the regulations.

Family allowance is a kind of monetary grant that is provided by the state monthly to help to cover the costs of the rearing and education of children. Every parent who brings up a child is entitled to family allowance in his / her own right.

The insured parent can get child care allowance until the second year of his child.

In case of meeting some conditions parents (adoptive parents and guardians) are entitled to maternity grant, as well.

Local municipalities can provide an extraordinary child-protection grant for families looking after children who have temporary sustenance problems or are in an extraordinary situation which endangers their sustenance.

Home establishment grants provide help for adults who have permanently or temporarily been in state care and are under 24 to get their own flat and to solve their housing problems.

Child care allowance is a monthly grant that is provided for parents or grandparents until the third year of their child, or in case of twins or permanently sick and handicapped children until their 10th year.

Parents, foster parents and guardians bringing up three or more children, are entitled to a child rearing grant. (www.magyarorszag.hu)

2.3 Grants for the underprivileged

To help the unemployed many kinds of support exist. Some of these promote their training in order to make it easier for them to find a job in the labour market later.

Another form of support is to help the unemployed to become entrepreneurs. Those who get a job search allowance and are not offered an appropriate job by the Job Centre can claim this support if they undertake to set up an enterprise.

The third kind of support is used to extend the level of employment. It is possible to support the employment of persons with decreased working abilities or of youth unemployed and to support self-employment, as well.

A kind of support provided for those searching for a job is the job search allowance, which replaced the unemployment benefit as of 1 November, 2005.

For handicapped persons a parking card is issued. Besides, they are entitled to support to get and transform their automobile and their environment in order to provide free access for them.

The regular monthly support provided for seriously handicapped persons to ensure equal opportunity is called handicap allowance. (www.magyarorszag.hu)

3 PROBLEMS IN THE SYSTEM OF SOCIAL SUPPORTS

According to the data of the Hungarian Central Statistical Office, 194 thousand people got social support on the average in 2007 in Hungary. (Kovács, 2008) The distribution of those who got support in the subregions of Hungary can be seen in Figure 1.

In the Hungarian system of social supports it can often happen that people who are entitled to supports, are not in need. A typical example of this phenomenon is the 'strategic' or 'living' child rearing, when the main reason for bringing up a child is the alleviation of the families' financial burden. This can be observed especially in households where the income levels are low and the members of them are unemployed. In this case bringing up a child does not mean the decrease of the number of wage-earners, and child care allowances can even increase the total income of the households. (Spéder, 2002) Furthermore, entitlement to social support is not justified in cases when those who get support take up a job illegally. All these aspects result in a further problem of the system of social supports: there are less resources for those who really require help. (Dr Lamperth) Besides, supports often result in the feeling of social injustice as income statements are, as a rule, more or less inaccurate. This feeling primarily arises from the conflict between those who work hard to get the subsistence wage and those who are entitled to supports, the sum of which is sometimes even higher than the subsistence wage. A further problem is the appearance and spread of the 'supported lifestyle' (Dr Lamperth) and the inheritance of it through generations. This makes it even more difficult for the socially excluded to reintegrate themselves to the society and it contributes to the subsistence of the poverty which queries the efficiency of the system of supports.

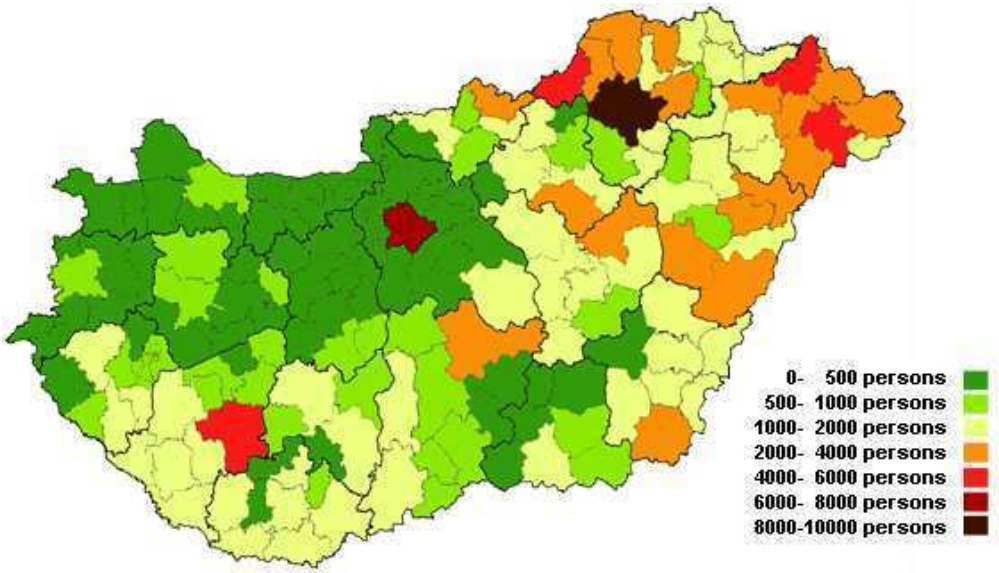


Figure 1 The number of those who got support in 2007 in the subregions of Hungary

Resource: HCSO, 2007

4 ASPECTS TO IMPROVE THE FUNCTIONING OF THE SYSTEM

The most important aim of the system of social supports should be the stimulation of working. To get there, administrative barriers that make legal working difficult should be eliminated (Dr Lamperth) and working should be made to be more profitable than living on supports. Besides, not full-time types of working (part-time jobs, flexible superannuation, definition of working conditions, system of outwork and charge (Tóthné, 2002)) should be backed. These measures can all contribute to the spread of legal working.

The other aspect of the alteration of the system is to distinguish the group of the undeserving poor and exclude them from supports. This could be realized by the more efficient application of the indigency principle (only those get support who are really in need) (Dr Lamperth).

5 HOW TO REALIZE THE IMPROVEMENT OF THE SYSTEM?

A way to improve the functioning of the system is the programme called 'Way to work' elaborated by the Hungarian government. An important part of the programme is the compulsory work test which aims at distinguishing the group of the undeserving poor. Those who are able to work according to the work test are offered communal work and they get wage instead of support. (Segélymunkák, 2008) Another important part of the programme is the exclusion of those from supports who work illegally. Under the terms of the programme not only employers who employ employees illegally are punished, but also the employees who work illegally. Besides restrictions, the programme includes stimulations and supporting measures like more possibilities to find a job, the prevention of permanent unemployment, the alteration of the system of casual working, the stimulation of flexible working, economic development or support for underprivileged subregions. (Dr Lamperth)

Another plan to transform the system of social supports has been elaborated by three mayors (the mayor of Monok, Sárospatak and Ivád). Their programme has two main parts. On the one hand only those would be entitled to child care allowance whose children attend kindergarten or school and a condition of the regular social grant would be the participation in communal work – provided that the subsidized are able to work according to a work test – on the other. The functioning of this work test has not been elaborated in this programme yet. Communal work would make up 5 or 10 days a month and it would mean 5 thousand forints a day for the subsidized. (Segélymunkák, 2008)

6 ASSESSMENT OF 'COMMUNAL WORK INSTEAD OF SUPPORTS'

Assessment of the alteration of the system is going to be carried out using the three aspects of Nicholas Barr. An aspect of the assessment of supports aiming at helping the poor examines whether the level of supports is high enough for the subsidized to buy a sufficient set of goods and services, i.e. supports ensures them a socially acceptable living standard. (Barr, 2004) The average per capita amount of regular social grant, which is one of the most important kind of supports for those in need, comparing to the subsistence level can be seen in Figure 2. In case of the subsistence level the figure shows the average per capita values in case o fan actice household which makes up of two adults and two children.

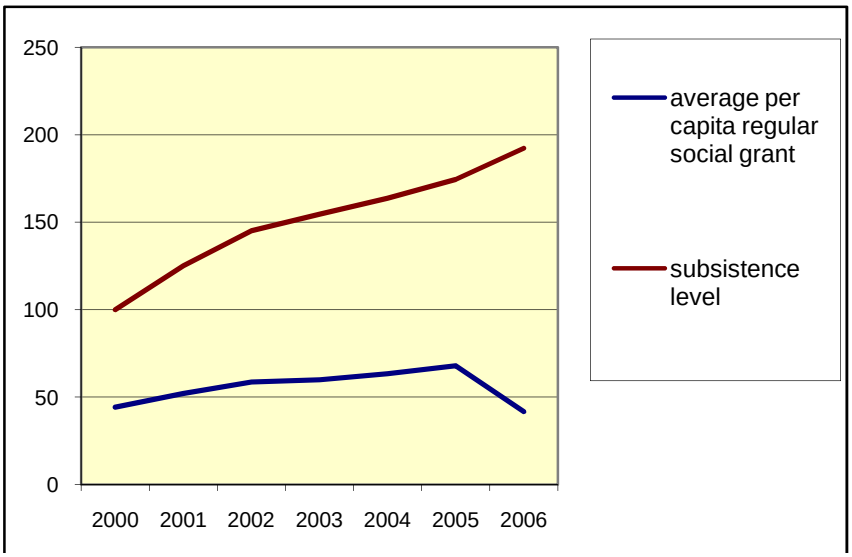


Figure 2 The amount of the average per capita regular social grant and the subsistence level between 2000 and 2006 in Hungary (in thousand euro)

Resource: www.ksh.hu

Since 2007 the maximum amount of regular social grant is the subsistence wage in Hungary and only one member of a family can be entitled to this kind of support at the same time. (1993. évi III. törvény). So the income of a large family is completed only up to the subsistence wage, which makes it doubtful that this kind of support is able to ensure an adequate standard of living. The efficiency of the system can be improved by distinguishing the group of undeserving poor (those who would be able to work, but do not accept the communal work offered to them) and by excluding them from supports. In this way the increase of the amount of supports would become possible even if this is not mentioned by either proposals. The exclusion of those who work illegally from supports would, however, make it even harder for the uneducated to make ends meet. For them working illegally is often the only possibility as because of their low level of qualification they find it extremely difficult to get a job. When evaluating the level of support one has to take into consideration the question of humiliation as well. The standard of living of those who get support decreases if they consider themselves to be stigmatized because of the entitlement to supports. (Barr, 2004) The proposals to amend the system would both improve this situation as the feel of stigmatization would be eliminated by working for the money they get.

The other aspect of the assessment is the efficiency. A redistributive system can be considered to be vertically effective if only those get support who are really in need. (Barr, 2004) The work test, which is the core of both proposals, tries to ensure it. A problem with the work test is, however, that it would not be compulsory for large families that cannot accomodate their children at kindergarten or at school. (Egypróbázók, 2008) Nowadays in Hungary there can be found less room at créches and kindergartens than the number of children, which would make this statement of the proposal allow ’strategic’ child rearing. This would enable families to make ends meet without working with the help of child care allowances. The proposal of the mayor of Monok – which states that the condition of child care allowance is the attendance of the children at kindergarten or at school – would contribute to the working of people with large families, but the not enough room at kindergarten and at school would still mean a problem.

The other part of efficiency is the horizontal one, which means that each people in need gets support. (Barr, 2004) This horizontal efficiency can be threatened if not everybody who is able to work according to work test can be offered communal work. In this way those who are really in need would not be entitled to social support. This problem could be solved by broadening the types of communal work, i.e. communal works should be offered not only in case of works that do not require any qualification, but in case of other works as well, such as day cure, catering of the homeless or food delivery. (Hajba, 2008) Moreover, horizontal effciency can also be threatened because of the non-perfect acceptance. It can have three main reasons. First, those who would be entitled to supports

sometimes do not know about their possibilities. Second, getting the entitlement to social supports is often uncomfortable as many different papers have to be filled in or it is necessary to examine the earnings and property position of the petitioners and often of those who live in the same household. (Barr, 2004) The effects of these two components are not influenced by the proposals. There is a third reason for the non-perfect acceptance and this is the feeling of stigmatization which often results that those who are in need do not ask for any support even if they would be entitled to it. As I have already mentioned before the negative effect of this component to efficiency would be eliminated by making work as a condition of getting supports.

The last aspect of the assessment of supports is the analysis of costs i.e. the amount of supports and their administrative costs. (Barr, 2004) The assessment of the proposals is the most difficult from this aspect as alterations are less elaborated from this point. The more effective realisation of the indigency principle, i.e. the use of the work test would need more resources even if neither proposal deals with the exact realization of the work test in detail. So the effects of the work test in increasing the costs of the system is rather difficult to forecast. The other component which increases the costs of the system is the expansion of the communal work. According to the plans the amount of 15 billion forints spent on communal work yearly so far would be increased by 10 billion forints. It is not yet decided, however, if it would be financed by central resources or by municipalities. The latter possibility would make the realisation of the proposals even more difficult.

7 CONCLUSION

The recent system of social supports has several problems so it needs to be improved. The proposals to alter the system are considerable as they both aim at reintegrating the poor and the unemployed to the society. They both would apply work test as a tool to decide who is able to work. This method would make it also possible to distinguish the group of the undeserving poor and to exlude them from social supports. The proposals would eliminate the feeling of stigmatization as well. Compulsory working, however, requires enough communal work for those who are in need. This problem has not solved yet in Hungary and offering more work would increase considerably the total cost of the system. Another factor contributing to the raising of the costs is the work test, the functioning of what has not been elaborated yet. So the further elaboration of the proposals are of primary importance to see if they are able to handle the main problems of the recent system.

REFERENCES

[1] 1993. évi III. tv. (Szoc. tv.) 37/E § (1) bek., 37/A. § (1) bek.
[2] Barr, Nicholas: The Economics of the Welfare State, 4th edition, Oxford University Press and Stanford University Press, 2004; 10. fejezet Harc a szegénység ellen
[3] Dr Lamperth, Mónika: „Út a munkához”; www.szmm.gov.hu
Egypróbázók - Munkateszt a segélyből élőknek; HVG 10 May 2008; pp 92-96
[4] Hajba, Ferenc: Munkateszt; Népszabadság Online; www.nol.hu; 28 February 2008
[5]Javaslat a Népesedési Kormánybizottság által 2003. őszére tervezett nemzetközi konferencia előkészítésére; Miniszterelnöki Hivatal; Általános Politikai Államtitkár; Népesedési Kormánybizottság Titkársága; 2003. április 22.
[6] Kovács, Áron: Nincs helyük Magyarországon a segélyből élőknek; 8 July 2008; www.origo.hu
[7] Segélymunkák - Szigorítási tervek a szociális ellátásban; HVG 7 June 2008; pp 81-83
[8] Spéder, Zsolt: A szegénység változó arcai: Tények és értelmezések; Budapest: Andorka Rudolf Társadalomtudományi Társaság; Századvég, 2002; pp 170-174
[9]Tóthné Sikora, Gizella: Munkaerőpiaci ismeretek; Oktatási Segédlet; University of Miskolc, Faculty of Economics, Department of Human Resources; Miskolc, October 2002, pp 95-97
[10]www.ksh.hu
[11]www.magyarorszag.hu/allampolgar/ugyek/egeszseg

SCHÉMA PODPORY PORADENSTVA A VZDELÁVANIA MALÝCH A STREDNÝCH PODNIKOV

Michal ŠOLTÉS

Technická univerzita v Košiciach, Ekonomická fakulta

Michal.Soltes@tuke.sk

Abstrakt

Malé a stredné podniky majú v každej ekonomike svoje nezastupiteľné miesto. Ich podpora je jednou z priorít každej rozumnej spoločnosti, nakoľko významným spôsobom prispievajú k zamestnanosti i celkovej životnej úrovni. Pri ich podpore netreba zabúdať okrem podpory finančnej aj na podporu vzdelávania. Cieľom tohto príspevku je popísať dopad programu podpory a vzdelávania malých a stredných podnikov na tvorbu pracovných miest v ostatných rokoch.

***Kľúčové slová*:** *Malé a stredné podniky, podporné programy, NARMSP.*

1 ÚVOD

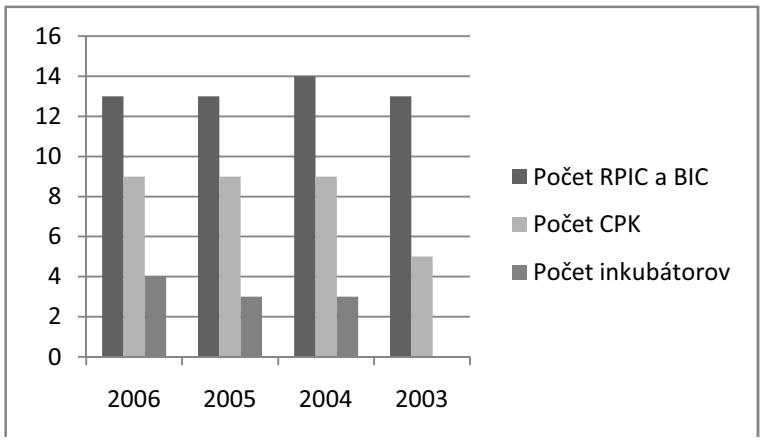
V kontexte súčasnej situácie na finančných trhoch vo svete vyznieva výrok o tom, že najlepšou investíciou je investícia do vzdelania na jednej strane trochu ironicky, na druhej však naopak získava na pravde. Vzdelanie je skutočne hybnou silou celej spoločnosti.

Z hľadiska ekonomiky sú hlavným zdrojom rozvoja podnikateľskej sféry malé a stredné podniky. Potreba podpory a vzdelávania malých a stredných podnikov je napriek dynamickému rozvoju tohto sektora v ostatných rokoch neustále aktuálnou. Jednou z aktivít štátu v tejto oblasti sú aj podporné programy pre malé a stredné podniky realizované prostredníctvom Národnej agentúry pre rozvoj malých a stredných podnikov.

2 SCHÉMA PODPORY PORADENSTVA A VZDELÁVANIA MSP

Schéma podpory poradenstva a vzdelávania malých a stredných podnikov je jedným z podporných programov realizovaných zo štátneho rozpočtu prostredníctvom národnej agentúry pre rozvoj malých a stredných podnikov. Schéma vznikla v roku 2003 zlúčením programu podpory a programu vzdelávania.

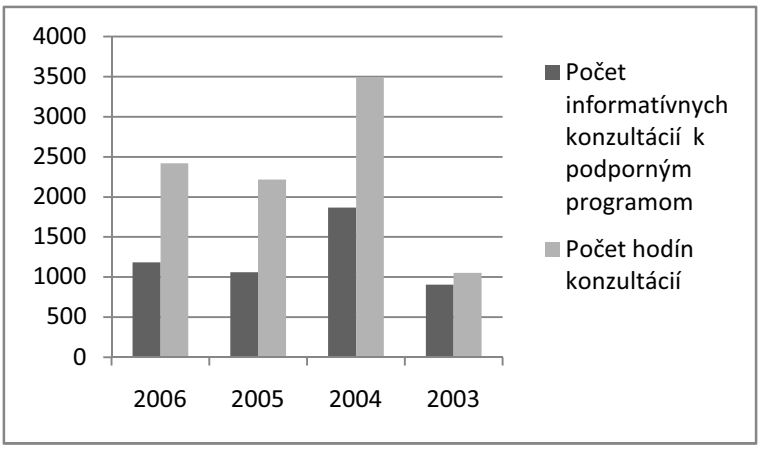
Od svojho vzniku je schéma podpory poradenstva a vzdelávania MSP realizovaná formou zvýhodnených poradenských služieb. NARMSP využíva na realizáciu podporných aktivít v oblasti poradenstva a vzdelávania svoju sieť regionálnych informačných a poradenských centier, podnikateľských inovačných centier, centier prvého kontaktu a inkubátorov.



Obrázok 1. Inštitúcie zabezpečujúce schému podpory poradenstva a vzdelávania MSP (Zdroj údajov: NARMSP)

2.1 Poskytnuté poradenstvo a vzdelávanie

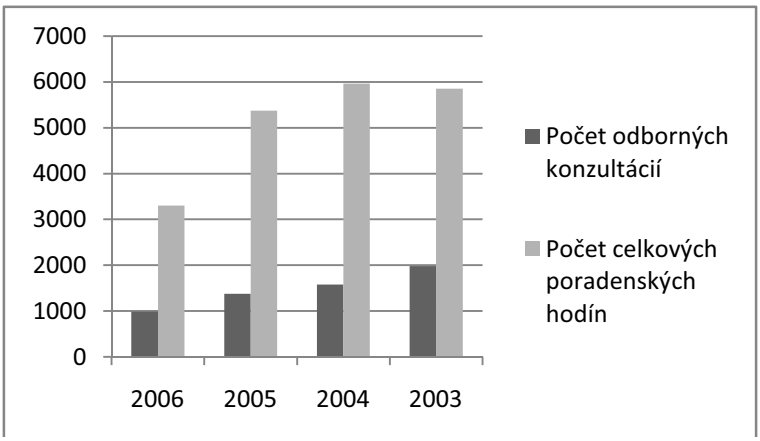
V rámci schémy majú MSP nárok na zvýhodnené poradenské a vzdelávacie služby. MSP tieto služby väčšinou využívajú na poradenstvo o dostupných formách financovania, najmä o podporných programoch v SR. Celkový vývoj poskytnutých konzultácií a celkový objem hodín poskytnutých konzultácií zachycuje obrázok 2:



Obrázok 2. Celkové poskytnuté informatívne konzultácie (Zdroj údajov: NARMSP)

Ako vidno na grafe, celkový počet informatívnych konzultácií narastá. Špecifickým rokom je rok 2004, v ktorom bol nárast počtu konzultácií viac ako dvojnásobný. Priemerná dĺžka poskytnutých konzultácií rovnako narastá z 1,16 hod. v roku 2003 na 2,04 hod. v roku 2006.

Ďalšou formou konzultácií sú odborné konzultácie, ktoré sa netýkajú jednotlivých programov podpory MSP. Tieto konzultácie poskytuje NARMSP prostredníctvom rovnakej inštitucionálnej základne. Celkový počet odborných konzultácií ako aj počty hodín sú uvedené na obrázku 3:

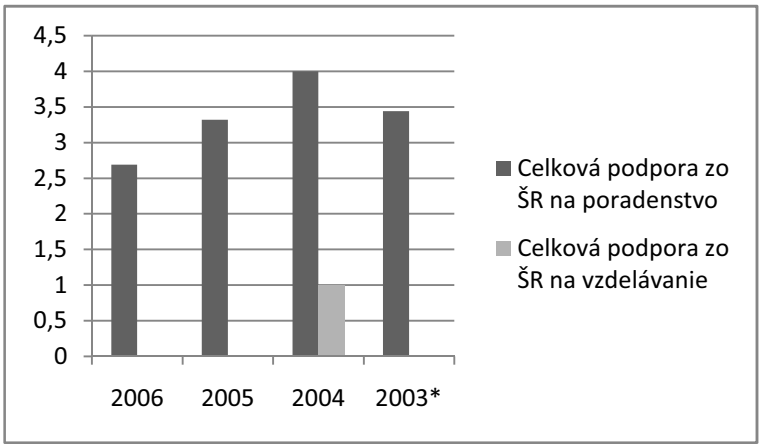


Obrázok 3. Celkové poskytnuté odborné konzultácie (Zdroj údajov: NARMSP)

V oblasti odborných konzultácií možno badať opačný vývoj ako pri informatívnych konzultáciách. Celkový počet týchto konzultáciách neustále klesá, rovnako aj celkový objem hodín. Priemerná dĺžka poskytnutej konzultácie však mala rastúci trend. V roku 2003 bola na úrovni 2,96 hod., kým v roku 2005 na úrovni 3,9 hod. V roku 2006 výrazne poklesla na 3,35 hod.

2.2 Finančná podpora schémy

Schéma podpory poradenstva a vzdelávania MSP je financovaná z prostriedkov štátneho rozpočtu. Kým v prvých rokoch sa význam pripisoval nielen poradenstvu, ale aj vzdelávaniu, v ostatných dvoch rokoch štát nevyčlenil na vzdelávanie ani korunu. Celková podpora tejto schéme rovnako v priebehu rokov 2003 až 2006 klesala s výnimkou roku 2004. Celková podpora štátu je zachytená na obrázku 4:



Obrázok 4. Celkové poskytnuté dotácie zo ŠR (Zdroj údajov: NARMSP)

* celková dotácia na poradenstvo a vzdelávanie

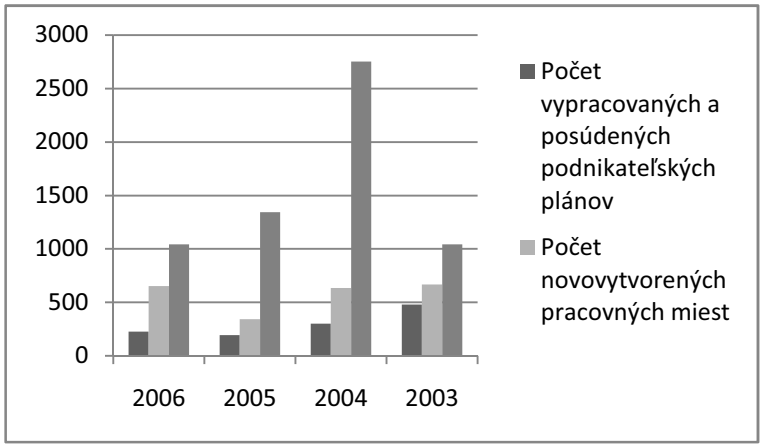
Ako vidno z grafu, celková finančná podpora zo strany štátu počas celého sledovaného obdobia (s výnimkou roku 2004) klesala. Keby sme vzali do úvahy celkové výdavky štátu na podporu tejto schéme (čiže dotácie na poradenstvo aj na vzdelávanie), tieto v roku 2006 klesli o viac ako pätinu oproti roku 2003 a o takmer polovicu vzhľadom k roku 2004.

Zarážajúce je, že napriek tomu, že výchova k podnikavosti a podnikaniu ako aj potreba vzdelávania podnikateľov (najmä v malých a stredných podnikoch) je jednou z hlavných priorít aj

programov podpory Európskej komisie, štát v rámci tejto schémy nedotoval vzdelávanie MSP v ostatných dvoch rokoch (2005,2006) ani korunou.

2.3 Dopady schémy

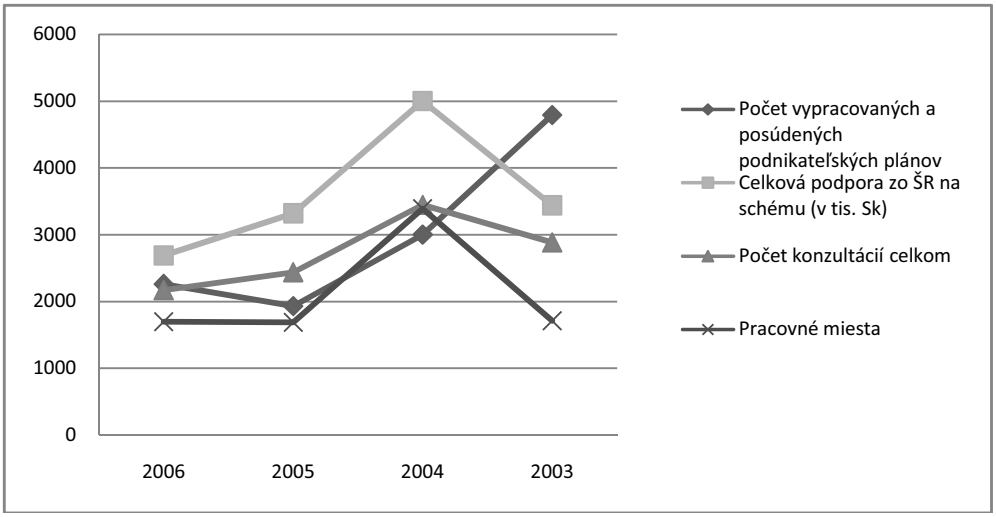
Medzi hlavné činnosti okrem poskytovania konzultácií patrí aj vypracovávanie, príp. posudzovanie podnikateľských plánov. Tieto činnosti majú priamy dosah na zamestnanosť formou vytvárania nových alebo udržania pôvodných pracovných miest. Tieto aktivity sú zachytené na obrázku 5:



Obrázok 5. Dopady schémy na tvorbu pracovných miest (Zdroj údajov: NARMSP)

Na grafe si možno všimnúť, že v roku 2006 došlo k rastu počtu vypracovaných a posúdených podnikateľských plánov (zo 193 v roku 2005 na 226 v roku 2006), ako aj ku veľmi miernemu rastu celkového počtu nových a udržaných pracovných miest (1687 v roku 2005, 1695 v roku 2006).

V tejto súvislosti sa javí zaujímavým obrázok 6:



Obrázok 5. Vzťah medi poskytnutými dotáciami a dopadmi schémy (Zdroj údajov: NARMSP)

Z grafu vidno, že celkové výkony vykazujú určitú závislosť od poskytnutých dotácií, napriek tomu ale možno jasne povedať, že v roku 2006 sa štátne prostriedky vynaložili z hľadiska dopadov schémy efektívnejšie. Celkové dotácie síce poklesli, počet vypracovaných podnikateľských plánov

ale vzrástol, rovnako ako aj počet pracovných miest, ktoré boli vytvorené, resp. udržané vďaka tejto schéme.

3 ZÁVER

Schéma podpory poradenstva a vzdelávania malých a stredných podnikov má svoje nezastupiteľné a nespochybniteľné miesto v štruktúre podporných programov MSP. Aj napriek tomu, že vzdelávacia časť tejto schémy je momentálne v akomsi útlme, resp. stojí na okraji záujmu, celkovo má schéma dlhodobo pozitívny dopad na zdravie a vyspelosť sektora malých a stredných podnikov.

POUŽITÁ LITERATÚRA

[1] NARMSP. *Stav malého a stredného podnikania v roku 2006*. Bratislava: NARMSP, 2007. ISBN 978-80-88957-44-7.

[2] NARMSP. *Stav malého a stredného podnikania v roku 2005* Bratislava: NARMSP, 2006. ISBN 978-80-88957-42-7.

[3] NARMSP. *Stav malého a stredného podnikania v roku 2004*. Bratislava: NARMSP, 2005. ISBN 978-80-88957-39-7.

[4] NARMSP. *Stav malého a stredného podnikania v roku 2003*. Bratislava: NARMSP, 2004. ISBN 978-80-88957-33-8.

VYKAZOVANIE FINANČNÝCH DERIVÁTOV PODĽA IFRS 7

Peter Špeťko

Národohospodárska fakulta Ekonomickej Univerzity v Bratislave, Katedra Bankovníctva a medzinárodných financií

pspetko@gmx.net

Abstrakt

Finančné deriváty predstavujú významný finančný nástroj využívaný veľkým množstvom ekonomických subjektov. Novelizáciou zákona o účtovníctve č. 431/2002 Z. z. v znení neskorších predpisov došlo k vymedzeniu povinností pre definovaný okruh subjektov zostavovať účtovnú závierku podľa osobitných predpisov, ktorými sú Medzinárodné štandardy finančného výkazníctva (International Financial Reporting Standards, IFRS) prevzaté Európskou úniou. IFRS tak predstavujú súčasť slovenského právneho poriadku, podľa ktorých musia zostavovať účtovnú závierku napríklad banky, poisťovne, správcovské spoločnosti, ako aj veľké spoločnosti, ktoré spĺňajú náležitosti vymedzené v zákone o účtovníctve. Problematika finančných derivátov v IFRS je tak veľmi aktuálna a vzhľadom pre komplexnosť a zložitosť problematiky aj veľmi rozsiahla. Súčasťou Medzinárodných štandardov finančného výkazníctva je IFRS 7 týkajúci sa vykazovania finančných nástrojov v poznámkach účtovnej závierky. Vzhľadom na rozsah povinností, ktoré uvedený štandard ukladá subjektom zostavujúcim účtovnú závierku podľa IFRS sa príspevok zameriava na finančné deriváty ako jedenn druh finančných nástrojov.

***Kľúčové slová*:** *IFRS 7, Medzinárodné štandardy finančného výkazníctva, Finančné nástroje, Finančné deriváty,*

1 ÚVOD

Pojem IFRS je definovaný v IAS 8 Účtovné zásady, zmeny v úččtovných odhadoch a chyby. Podľa tohto štandardu tvoria IFRS v širšom zmysle slova IAS (International Accounting Standards) vydávané od roku 1973 do roku 2001 Radou IASC (Boad of the International Accounting Standards Committe). Od uvedeného dátumu začala nástupnícka organizácia, IASB (International Accounting Standards Board) vydávať IFRS. Súčasťou IFRS v širšom zmysle slova sú aj interpretácie SIC (Standing Interpretation Committee), ktoré poskytovali bližšie vysvetlenia k IAS. Jej nástupníckou organizáciou je IFRIC (International Finantial Reporting Interpretation Committee), ktorá poskytuje bližšie vysvetlenia k IFRS vydávaných IASB. Novelizáciou zákona o účtovníctve č. 431/2002 Z. z. v znení neskorších predpisov došlo k vymedzeniu povinností pre definovaný okruh subjektov zostavovať účtovnú závierku podľa osobitných predpisov, ktorými sú IFRS prevzaté Európskou úniou, čím sa IFRS stali súčasťou slovenského právneho poriadku. Povinnosť zostavovať účtovnú závierku podľa IFRS sa dotýka pomerne veľkého množstva subjektov, ako napríklad bánk, poisťovní, správcovských spoločností, ako aj veľkých spoločností, ktoré spĺňajú náležitosti vymedzené v zákone o účtovníctve. Uvedené spoločnosti sú tak povinné aplikovať aj ustanovenia IFRS 7 Finančné nástroje: Poskytovanie informácií.

2 VYKAZOVANIE FINANČNÝCH DERIVÁTOV PODĽA IFRS 7

IFRS 7 Finančné nástroje: Poskytovanie informácií nadobudol účinnosť od 1. januára 2007. Účtovné závierky zostavované podľa IFRS k 31. decembru 2007 zverejňované spravidla v druhom štvrťroku 2008 tak už obsahujú aplikovanie IFRS 7. Uvedený štandard nahradil niekdajší

IAS 30 Poskytovanie informácií v účtovných závierkach bánk a podobných finančných inštitúcií v súlade s rozhodnutím IASB v apríli 2001, že všetky štandardy a interpretácie vydané na základe predchádzajúcich predpisov zostávajú v platnosti až kým nebudú zmenené alebo zrušené. IFRS 7 mal vplyv aj na iné štandardy, predovšetkým IAS 32 Finančné nástroje: zverejňovanie a prezentácia, z ktorého boli odstránené prípadné duplikácie v dôsledku prijatia nového štandardu.

2.1 Dôvody prijatia IFRS 7

V posledných rokoch došlo k zdokonaleniu metód, ktoré používajú spoločnosti na meranie a riadenie rizík vyplývajúcich z finančných nástrojov[1], pričom zároveň došlo k uplatňovaniu nových spôsobov ich riadenia. Potupne tak začala rásť aj požiadavka ohľadom zmien vykazovania finančných nástrojov v účtovnej závierke. IFRS 7 zaväzuje spoločnosti zostavujúce účtovnú závierku podľa IFRS poskytnúť jej užívateľom rozsiahle množstvo informácií, ktoré môžu ovplyvniť ich úsudok ohľadom finančnej situácie spoločnosti, finančnej výkonnosti, ako aj o výške, čase a neistote budúcich peňažných tokov spoločnosti. Na základe uvedených infomácií môžu úžívatelia účtovnej závierky prijať lepšie rozhodnutia ohľadom rizík.

2.2 Hlavné črty IFRS 7

IFRS 7 sa týka rizík vyplývajúcich z väčšiny finančných nástrojov[2] a teda aj derivátov. Ustanovenia IFRS 7 sú záväzné pre všetky spoločnosti zostavujúce účtovnú závierku podľa IFRS, t.j. rovnako pre spoločnosti, ktoré vykazujú v súvahe iba pohľadávky a záväzky z obchodného styku, ako aj pre banky, u ktorých tvoria finančné nástroje prevažnú časť súvahy. Napriek tomu, že sa IFRS 7 vzťahuje na všetky subjekty, existuje rozdiel v rozsahu vykazovania povinností vyplývajúcich z uvedeného štandardu.

V súvislosti s vykazovaním informácií v účtovnej závierke je potrebné uviesť ustanovenie IAS 1, podľa ktorého nie je potrebné splniť špecifickú požiadavku ustanovenú v štandarde, pokiaľ táto nie je významná. V IAS 1 je uvedené aj definícia významnosti podľa ktorej vynechanie alebo chybné uvedenia položiek sa považujú za významné vtedy, ak môžu či už jednotlivo alebo skupinovo ovplyvniť ekonomické rozhodnutia používateľov účtovnej závierky. Významnosť pritom závisí od veľkosti a charakteru vynechania alebo skreslenia posudzovaného v konkrétnych podmienkach. Rozhodujúcim faktorom môže byť veľkosť položky, jej charakter alebo kombinácia oboch aspektov. Podľa odseku 25 Koncepčného rámca sa predpokladá, že používateľ účtovnej závierky disponuje dostatočnými znalosťami o ekonómii a podnikaní, ako aj z oblasti účtovníctva a má náležitú snahu o porozumenie informácii. Je teda potrebné zvážiť, ako by mohol byť používateľ s uvedenými atribútmi ovplyvnený pri prijímaní ekonomických rozhodnutí.

2.3 Vykazovanie podľa IFRS 7

IFRS 7 vyžaduje od spoločností uviesť význam finančných nástrojov pre finančnú situáciu a výkonnosť. Rovnako musí uviesť kvalitatívnu a kvantitatívnu informáciu o vystavení sa rizikám vyplývajúcich z finančných nástrojov vrátane uvedenia informácií o úverovom riziku, trhovom

[1] Podľa ods. 11 IAS 32 je finančným nástrojom každá zmluva, ktorej výsledkom je vznik finančného majetku v jednej spoločnosti a finančného záväzku alebo majetkového nástroja v druhej spoločnosti. Finančným majetkom je okrem iného každý majetok, ktorý je zmluvou, ktorej vyrovnanie prebehne (alebo môže prebehnúť) formou vlastných majetkových nástrojov spoločnosti a je derivátovým nástrojom, ktorého vyrovnanie sa uskutoční (alebo sa môže uskutočniť) formou výmeny fixnej sumy peňazí v hotovosti alebo iného finančného majetku za fixný počet vlastných majetkových nástrojov spoločnosti. Za týmto účelom vlastné majetkové nástroje spoločnosti nezahŕňajú nástroje, ktoré samotné predstavujú zmluvy o budúcom príjme alebo doručení vlastných majetkových nástrojov jednotky. Definícia finančného záväzku je analogická. Majetkovým nástrojom je pritom akákoľvek zmluva, ktorá potvrdzuje zostatkový podiel na majetku spoločnosti po odpočítaní všetkých jej záväzkov.

[2] Určité výnimky sú uvedené v ods. 3 IFRS 7 ako napríklad niektoré poistné zmluvy upravené v IFRS 4.

riziku a riziku likvidity. V tejto súvislosti sa pod kvalitatívnymi informáciami rozumejú ciele, nástroje a postupy manažmentu pri riadení rizík. Kvantitatívnymi informáciami sa rozumie rozsah vystavenia sa rizikám.

2.3.1 Úverové riziko[3]

Spoločnosť musí podľa IFRS 7 uviesť pre triedu finančného nástroja výšku, ktorá najvernejšie odráža jeho maximálnu expozíciu voči úverovému riziku k dátumu vykazovania bez ohľadu na výšku kolaterálu alebo iného nástroja na zníženie kreditného rizika. Musí tiež uviesť opis kolaterálu a iného nástroja na zníženie úverového rizika, informácie o kvalite finančného majetku, ktorý nie je v omeškaní a pri ktorom nie je identifikované znehodnotenie, ako aj účtovnú hodnotu finančného majetku, ktorý by inak bol v omeškaní alebo s identifikovaným znehodnotením a ktorého podmienky boli zmenené.

V IFRS 7 sa tiež uvádzajú povinnosti pre zverejnenie informácii o finančnom majetku, ktorý je v omeškaní, alebo pri ktorom bolo identifikované znehodnotenie. Ide o analýzu doby omeškania v prípade finančného majetku, ktorý je v omeškaní, ale nevykazuje znehodnotenie, ako aj o analýzu samostatne posudzovaného finančného majetku k dátumu zostavovania účtovnej závierky vrátane faktorov, ktoré subjekt bral do úvahy pri identifikácii znehodnotenia. V oboch prípadoch štandard vyžaduje opísať kolaterál alebo iný nástroj na zníženie úverového rizika a pokiaľ je to možné, s uvedením reálnej hodnoty.

IFRS 7 rieši aj postup v prípade, ak spoločnosť počas účtovného obdobia uplatní kolaterál alebo iný nástroj na zníženie rizika, čím získa finančný, alebo nefinančný majetok. Spoločnosť je v takomto prípade povinná uviesť povahu a účtovnú hodnotu majetku a ak tento majetok nie je ľahko konvertibilný na hotovosť, uviesť postupy na vyradenie týchto aktív alebo ich využitie v rámci svojich operácií.

2.3.2 Riziko likvidity[4]

Spoločnosť je povinná zverejniť analýzu zostatkovej zmluvnej doby splatnosti finančných záväzkov a tiež aj uviesť, akým spôsobom riadi riziko likvidity súvisiace s finančnými záväzkami. Spoločnosť sa môže pritom sama rozhodnúť, uvedenie koľkých časových pásiem je potrebné vykázať. Pokiaľ je to vhodné, spoločnosť by tiež mala samostatne vykázať derivátové finančné nástroje.

2.3.3 Trhové riziko[5]

V prípade, ak spoločnosť pripravuje analýzu citlivosti, akou je napríklad hodnota v riziku, ktorá odzrkadľuje vzájomnú závislosť medzi premennými rizika (napr. úrokové sadzby a devízové kurzy) a používa analýzu na riadenie finančných rizík, môže využiť túto analýzu. V takomto prípade musí vysvetliť metódu použitú pri príprave tejto analýzy citlivosti a uviesť hlavné parametre a predpoklady, ktoré tvoria základ zverejnených údajov a tiež vysvetliť cieľ použitej metódy a obmedzenia, ktoré môžu mať za následok to, že informácie nebudú v plnej miere zodpovedať reálnej hodnote príslušného majetku a záväzkov[6].

V prípade, ak spoločnosť nepripravuje vyššie uvedenú analýzu, tak zverejní analýzu citlivosti za každý druh trhového rizika, ktorému je spoločnosť vystavená k dátumu, ku ktorému sa zostavuje účtovná závierka, pričom uvedie, ako by príslušná premenná rizika ovplyvňovala výšku zisku, straty

---

[3] Podľa IFRS 7 ide o riziko, že jedna strana finančného nástroja spôsobí finančnú stratu inej strane tým, že zlyhá pri plnení záväzku.

[4] Podľa IFRS 7 ide o riziko, že subjekt bude mať ťažkosti pri plnení povinností súvisiacich s finančnými záväzkami.

[5] Podľa IFRS 7 ide o riziko, že reálna hodnota, alebo budúce peňažné toky finančného nástroja budú kolísať z dôvodu zmien trhových cien. Trhové riziko pozostáva z troch druhov rizika: menové riziko, riziko úrokovej sadzby a iné cenové riziko.

[6] Ods. 41 IFRS 7

a vlastné imanie. V účtovnej závierke tiež zahrnie metódy a predpoklady použité pri vypracovaní analýzy citlivosti a zmeny použitých metód a predpokladov oproti predchádzajúcemu obdobiu a dôvody týchto zmien[7].

Ak by všetky vyššie uvedené analýzy citlivosti boli nereprezentatívne, mala by spoločnosť uviesť túto skutočnosť v účtovnej závierke, ako aj dôvod, prečo sa domnieva, že uvedené analýzy sú nereprezentatívne (napríklad z dôvodu významnej zmeny rizika počas obdobia)[8].

2.3.4 Účtovanie hedgingu

IFRS 7 upravuje aj vykazovanie hedgingu v účtovnej závierke. Podľa ods. 21 IFRS 7 zverejní spoločnosť pre každý z druhov hedgingu (hedging reálnej hodnoty, hedging peňažných tokov, hedging čistých investícií do zahraničných operácií), opis hedgingu, opis finančných nástrojov označených ako hedgingové nástroje a ich reálne hodnoty k dátumu vykazovania a charakter hedgovaných rizík.

Štandard vymedzuje tiež osobitné povinnosti pre vykazovanie hedgingu peňažných tokov. V takomto prípade musí spoločnosť uviesť obdobie, kedy sa očakáva výskyt peňažných tokov a kedy sa očakáva, že ovplyvnia zisk alebo stratu. Tiež musí uviesť opis akejkoľvek pôvodne predpokladanej transakcie v prípade ktorej bolo uplatnené účtovanie o hedgingu, avšak jej výskyt sa už ďalej neočakáva. Okrem toho musí uviesť sumu, ktorá bola vykázaná vo vlastnom imaní počas účtovného obdobia, sumu, ktorá bola odstránená z vlastného imania a zahrnutá do ziskov a strát za účtovné obdobie, pričom sa uvádza hodnota zahrnutá v každej položke riadku vo výkaze ziskov a strát a tiež sumu, ktorá bola odstránená z vlastného imania počas účtovného obdobia a zahrnutá v počiatočných nákladoch alebo inej účtovnej hodnote nefinančného majetku alebo nefinančného záväzku, ktorého nadobudnutie alebo vznik bolo v rámci hedgovanej veľmi pravdepodobnej transakcie.

Podľa ods. 24 IFRS 7 spoločnosť zverejní osobitne v reálnej hodnote hedging, zisky alebo straty o hedgingovom nástroji a o hedgovanej položke súvisiacej s hedgovaným rizikom, ako aj neefektívnu časť vykázanú cez výkaz ziskov a strát vyplývajúcu z hedgingu peňažných tokov a neefektívnu časť vykázanú cez výkaz ziskov a strát vyplývajúcu z hedgingu čistých investícií do zahraničných operácií.

3 ZÁVER

IFRS 7 týkajúci sa poskytovania informácií o finančných nástrojoch ustanovil veľké množstvo požiadaviek na spoločnosti zostavujúce účtovnú závierku podľa IFRS. Regoval tak na požiadavky z teórie, ako aj z praxe, keďže v posledných rokoch došlo k zdokonaleniu postupov spoločností na meranie a riadenie rizík vyplývajúcich z finančných nástrojov a teda aj z finančných derivátov. Prijaté ustanovenia umožňujú používateľom účtovnej závierky získať väčšie množstvo informácií, ktoré môžu ovlyvniť ich úsudok ohľadom finančnej situácie spoločnosti, jej finančnej výkonnosti a o očakávaných budúcich peňažných tokoch. Aj vďaka informáciám o úverovom riziku, riziku likvidity a trhovom riziku spolu s ďalšími informáciami, ako je napríklad účtovanie o hedgingu, dokážu používatelia účtovnej závierky disponovať väčším množstvom informácií potrebných pre rozhodnutia.

[7] Ods. 40 IFRS 7
[8] Ods. 42 IFRS 7

POUŽITÁ LITERATÚRA

[1] International Accounting Standards Committee Foundation (IASCF*). International Financial Reporting Standards (IFRSs) including International Accounting Standards (IASs) and Interpretations as at 1 January 2007*. London, IASCF, 2007. p.645-712, 886-887, 1366-1367. ISBN: 978-1-905590-26-1.

[2] International Accounting Standards Committee Foundation (IASCF): *DUE PROCESS HANDBOOK FOR THE International Accounting Standards Board (IASB)*, London, 2006. p. 6-7. ISBN: 1-905590-06-7.

[3] International Accounting Standards Committee Foundation (IASCF): *DUE PROCESS HANDBOOK FOR THE IFRIC*, London, 2007, p. 5-6. ISBN: 978-1-905590-28-5

[4] International Accounting Standards Committee Foundation (IASCF): *Annual Report 2005*, London, p.28. 2006

[5] NARIADENIE KOMISIE (ES) č. 1725/2003 z 29. septembra 2003, ktorým sa prijímajú určité medzinárodné účtovné štandardy v súlade s nariadením Európskeho parlamentu a Rady (ES) č. 1606/2002 v znení zmien a doplnkov. p.304-335

[6] Zákon o účtovníctve č. 431/2002 Z. z. v znení neskorších predpisov

FINANCOVANIE INOVAČNÝCH AKTIVÍT FIRIEM PÔSOBIACICH NA SLOVENSKU

Emília SPIŠÁKOVÁ

Technická univerzita v Košiciach, Ekonomická fakulta, Katedra ekonomických teórií

emilia.spisakova@tuke.sk

Abstrakt

Príspevok sa zaoberá popisom jednotlivých možností financovania inovačných aktivít nielen z teoretického hľadiska, ale na základe štatistických údajov tiež hodnotí aktuálnu situáciu na Slovenku. V závere sú uvedené návrhy na zlepšenie súčasnej situácie v tejto oblasti.

***Kľúčové slová*:** *inovácie, financovanie inovácií, štrukturálne fondy, rizikový kapitál*

1 ÚVOD

Európska únia a jej členské štáty vlastnia veľmi veľký inovačný potenciál. Inovácie vznikajú predovšetkým v podnikateľskej oblasti, kde sa podnikateľské subjekty snažia o udržanie svojej konkurencieschopnosti, a tak sa stávajú hnacou silou inovácií. V tejto oblasti pôsobí veľké množstvo faktorov, ktoré sú podporované alebo regulované zo strany štátu, najmä čo sa týka cielenej podpory podmienok pri vytváraní priaznivého inovačného prostredia. Ak má podnikateľský subjekt záujem inovovať výrobu, musí disponovať dostatočným množstvom finančných zdrojov pre vývoj inovácií a ich uplatňovanie na trhu. Inovačné aktivity sú financované predovšetkým z vlastných vnútropodnikových zdrojov, ktoré sú však vo väčšine prípadov nepostačujúce. Podnikateľské subjekty preto využívajú aj iné možnosti financovania inovačných aktivít, ktoré sú podrobnejšie opísané v príspevku.

2 MOŽNOSTI FINANCOVANIA INOVAČNÝCH AKTIVÍT

Podľa Európskej komisie sú inovácie definované ako obnova a rozšírenie škály výrobkov a služieb a s nimi spojených trhov, vytvorenie nových metód výroby, dodávok a distribúcie, zavedenie zmien riadenia, organizácie práce, pracovných podmienok a kvalifikácie pracovnej sily. Za nositeľa inovácií je v trhovej ekonomike považovaný podnikateľský sektor, a to najmä malé a stredné podniky, ktoré predstavujú významnú súčasť ekonomík rozvinutých krajín.

V praxi podniky využívajú rozličné možnosti financovania inovácií. Inovačné aktivity podnikov je možné financovať z vlastných zdrojov podniku, ktoré by mali tvoriť významnú časť podpory týchto aktivít. Keďže vnútorné zdroje vo väčšine prípadov nepostačujú, na podporu inovačných aktivít sa využívajú aj zdroje od iných subjektov, zo štátu, z fondov EU a pod., t.j. cudzie zdroje.

Inovačná stratégia SR na roky 2007 - 2013 uvádza niekoľko možností financovania inovačných aktivít v najbližších rokoch. Ide predovšetkým o získavanie finančných prostriedkov zo štátneho rozpočtu, zo štrukturálnych fondov EU, z podnikateľských zdrojov, z komunitárnych programov, zo spoločných európskych zdrojov pre malé a stredné podniky (JEREMIE) a z medzinárodných zdrojov.

2.1 Podpora inovačných aktivít zo štátneho rozpočtu SR

Nedostatočné financovania vedy, výskumu a inovácií na Slovensku je veľmi často diskutovanou témou. Na zabezpečenie ďalšieho rozvoja nielen podnikania, ale aj celej slovenskej ekonomiky je potrebné podporovať zavádzanie nových inovatívnych technológií, výrobkov a postupov. Pre

zvýšenie konkurencieschopnosti je tiež veľmi dôležité podporovať implementáciu najnovších svetových výrobných metód a postupov do novo vznikajúcich a existujúcich podnikov.

V ostatných rokoch slovenská ekonomika zaznamenala výrazný a dynamický rast. Aj napriek tomu, že sa celkové výdavky na výskum a vývoj z roka na rok mierne zvyšujú, ich podiel na HDP má klesajúcu tendenciu. V tomto ukazovateli sa Slovensko nachádza pod priemerom EU (1,84% v roku 2007). V dokumente Európskej únie s názvom Lisabonská stratégia je ako najdôležitejší cieľ stanovený, aby sa EU stala do roku 2010 najkonkurencieschopnejšou a najdynamickejšou ekonomikou vo svetovom meradle, ktorá bude založená na znalostiach, bude dosahovať stabilný ekonomický rast, zabezpečovať dostatočné pracovné príležitosti a väčšiu sociálnu súdržnosť. Ako ďalší cieľ je uvedený, aby podiel výdavkov na výskum a vývoj v EU dosiahol úroveň 3% HDP, čo sa nedarí spĺňať nielen Slovenskej republike (0,51% HDP), ale aj EU ako celku (1,81% HDP). Objem výdavkov vynaložených na výskum a vývoj z verejných aj zo súkromných zdrojov a podiel týchto výdavkov na HDP je uvedený v tab.1.

Tabuľka 1 Výdavky na výskum a vývoj v SR v jednotlivých rokoch v tis. Sk

Ukazovateľ	**2001**	**2002**	**2003**	**2004**	**2005**	**2006**	**2007**
Výdavky na V a V spolu	6 466 807	6 332 650	7 016 275	6 965 430	7 503 386	8 063 237	8 514 484
-z verejných prostriedkov	2 667 989	2 792 813	3 566 858	3 978 389	4 540 597	4 849 864	4 945 506
- zo súkromných prostriedkov	3 798 818	3 539 843	3 449 417	2 987 041	2 962 789	3 213 373	3 568 978
Podiel výdavkov na V a V z HDP (%)	0,63	0,57	0,58	0,51	0,51	0,49	0,51

Zdroj: Štatistický úrad SR

Podpora inovačných aktivít zo strany Ministerstva hospodárstva SR je v súčasnosti nulová. V roku 2007 sa Slovenská energetická agentúra pretransformovala na Slovenskú inovačnú a energetickú agentúru, ktorej úlohou je zabezpečiť podporu inovačných aktivít v tejto oblasti. Ministerstvo vo svojom rozpočte na rok 2008 vyčlenilo 30 mil. Sk určených pre podporu aktivít tejto agentúry.

Naopak, Ministerstvo školstva SR sa intenzívne zaoberá podporou výskumno-vývojových aktivít, a to prostredníctvom štátnych programov výskumu a vývoja, štátnych programov rozvoja infraštruktúry a Agentúry na podporu výskumu a vývoja. 4. 4. 2007 schválila vláda SR štyri nové programy agentúry, ktoré reagujú na požiadavky priemyslu, vysokých škôl, SAV a ďalších inštitúcií zameraných na podporu vedy a techniky. Ide o tieto programy:

1. Podpora výskumu a vývoja v malých a stredných podnikoch (VMSP) - zameriava sa predovšetkým na uplatňovanie inovácií v MSP prostredníctvom podpory ich vlastného výskumu a vývoja.
2. Podpora spolupráce univerzít a SAV s podnikateľským prostredím (SUSPP)
3. Podpora vzniku a činnosti výskumných a vzdelávacích centier excelentnosti (VVCE)
4. Podpora prípravy projektov 7. rámcového programu výskumu a vývoja (PP7RP)

Finančné prostriedky vyčlenené Ministerstvom školstva SR na tieto nové programy do roku 2010 sú nasledovné:

Tabuľka 2 Podpora jednotlivých programov agentúry z prostriedkov MŠ SR v mil. Sk

Program agentúry	Rok			Spolu
	2008	2009	2010	
1. VMSP	100	190	280	570
2. SUSPP	6	86	166	258
3. VVCE	50	100	150	300
4. PP7RP	15	20	20	55
Spolu	171	396	616	**1183**

Zdroj: [3]

Na podporu výskumno-vývojových aktivít majú okrem Ministerstva školstva vo svojich rozpočtových kapitolách vyčlenené finančné prostriedky aj iné ministerstvá: Ministerstvo pôdohospodárstva, Ministerstvo obrany, Ministerstvo zdravotníctva, Ministerstvo výstavby a regionálneho rozvoja, Ministerstvo dopravy, Ministerstvo pôšt a telekomunikácií, Ministerstvo práce, sociálnych vecí a rodiny a Ministerstvo kultúry.

2.2 Podpora inovačných aktivít zo štrukturálnych fondov EU

Predpokladá sa, že do roku 2013 bude podpora inovačných aktivít plynúť predovšetkým z prostriedkov štrukturálnych fondov EU, a to z:

a) Európskeho fondu regionálneho rozvoja (ERDF) - Operačný program (OP) Výskum a vývoj, OP Konkurencieschopnosť a hospodársky rast a OP Bratislavský kraj,
b) Európskeho sociálneho fondu (ESF) - OP Vzdelávanie a OP Zamestnanosť a sociálna inklúzia.

Celková výška finančných prostriedkov určených na podporu inovačných aktivít na Slovensku z fondov EU dosahuje 34 464 mil. Sk. Cieľom tejto podpory je zabezpečiť výrazný nárast všetkých typov inovácií v podnikateľskej sfére, podporiť zavádzanie a využívanie nových technológií a tým zabezpečiť rast konkurencieschopnosti MSP.

V OP Konkurencieschopnosť a hospodársky rast budú inovácie podporované v rámci prioritnej osi 1 - Inovácie a rast konkurencieschopnosti sumou 17 071 mil. Sk (tab. 3).

Tabuľka 3 Podpora inovácií v rámci OP Konkurencieschopnosť a hospodársky rast

Prioritná os 1 - Inovácie a rast konkurencieschopnosti	ERDF a ŠR spolu v mil. Sk
1.1. Inovácie a technologické transfery	7 621
1.2. Podpora spoločných služieb pre podnikateľov	4 268
1.3. Podpora inovačných aktivít v podnikoch	5 182
Spolu	**17 071**

Zdroj: [3]

OP Výskum a vývoj sa zameriava predovšetkým na podporu prenosu poznatkov do praxe, a to v rámci prioritnej osi 2 - Podpora výskumu a vývoja a prioritnej osi 4 - Podpora výskumu a vývoja v Bratislavskom kraji. Celkový objem prostriedkov, ktorý je možné v tejto oblasti využiť predstavuje sumu 16 548 mil. Sk (tab. 4).

Tabuľka 4 Podpora inovácií v rámci OP Výskum a vývoj

Prioritná os 2 - Podpora výskumu a vývoja	**ERDF a ŠR spolu v mil. Sk**
2.2. Prenos poznatkov a technológií získaných V a V do praxe	11 195
Prioritná os 4 - Podpora výskumu a vývoja v Bratislavskom kraji	
4.2. Prenos poznatkov a technológií získaných V a V do praxe v Bratislavskom kraji	5 353
Spolu	**16 548**

Zdroj: [3]

V OP Bratislavský kraj môže Slovensko na podporu inovácií v období 2007 - 2013 v rámci prioritnej osi 2 - Inovácie a informatizácia získať finančné prostriedky vo výške 845 mil. Sk (tab. 5).

Tabuľka 5 Podpora inovácií v rámci OP Bratislavský kraj

Prioritná os 2 - Inovácie a informatizácia	**ERDF a ŠR spolu v mil. Sk**
2.1. Inovácie a technologické transfery	845

Zdroj: [3]

Úspešné získanie finančných prostriedkov zo štrukturálnych fondov EU ešte neznamená úspech inovačných aktivít. Nevyhnutné je tiež zabezpečiť čo najefektívnejšie využívanie týchto zdrojov, a to predovšetkým:

- dobudovaním podpornej inovačnej štruktúry, ktorá bude schopná absorbovať určené finančné prostriedky v súlade s Inovačnou stratégiou SR a efektívne ich premeniť na inovácie,
- prepojením univerzít, výskumno-vývojových a vzdelávacích inštitúcií s podnikateľskými subjektmi prostredníctvom vhodných inovačných programov,
- rozvojom a zavádzaním inovatívnych finančných nástrojov, ktoré by motivovali podnikateľov investovať viac vlastných zdrojov do inovácií a pod.

2.3 Podpora inovačných aktivít z prostriedkov komunitárnych programov

Európska únia podporuje inovačný potenciál a konkurencieschopnosť európskych firiem so zameraním na malé a stredné podniky prostredníctvom Rámcového programu pre konkurencieschopnosť a inovácie (CIP). CIP podporuje inovačné aktivity (vrátane ekoinovácií), lepší prístup k financovaniu a rozvoj služieb podnikateľov. Podporuje tiež preberanie a využívanie informačných a komunikačných technológií v podnikaní, ako aj rozvoj využívania obnoviteľných zdrojov energie a energetickej efektívnosti.

CIP je tvorený troma operačnými programami s celkovým rozpočtom 3,621 mld. EUR na obdobie 2007 - 2013:

1. Program pre podnikanie a inovácie - jeho cieľom je podporovať inovácie, malé a stredné podniky v EU s rozpočtom 2 166 mil. EUR,
2. Program podpory informačných a komunikačných technológií - jeho cieľom je podpora inovácií a konkurencieschopnosti prostredníctvom intenzívnejšieho využívania informačných a komunikačných technológií (IKT) občanmi, vládami a podnikateľmi, najmä MSP. Program umožňuje rozvoj nových trhov pre inovatívne IKT riešenia, najmä v oblastiach verejného záujmu, a tým vytvára pre inovatívne MSP nové podnikateľské príležitosti. Na tento program je vyčlenených 728 mil. EUR.
3. Inteligentná energia pre Európu - program je nástrojom pre financovanie aktivít, ktoré zlepšujú efektívnosť trhov pri zlepšovaní energetickej efektívnosti a podpore využívania obnoviteľných zdrojov energie. Rozpočet je 727 mil. EUR.

2.4 Podpora inovačných aktivít z iných zdrojov

Inovačné aktivity je možné financovať nielen z vlastných zdrojov podniku, prostriedkov získaných zo štátu alebo z fondov EU, ale existujú aj ďalšie možnosti, ako napr. mikroúvery, klasické pôžičky od komerčných bánk, využitie faktoringu, leasingu alebo rizikového kapitálu, ktoré sa zameriavajú predovšetkým na podporu inovačných aktivít malých a stredných podnikov.

2.4.1 Mikrofinancovanie a klasické úvery

Mikroúvery predstavujú dôležitý nástroj na podporu zakladania alebo rozvoja MSP hlavne v mikrosegmente (mikropodniky a samostatne zárobkovo činné osoby s počtom zamestnancov 0 – 9). Nahrádzajú klasické pôžičky komerčných bánk, ktoré pre podniky nie sú dostupné, alebo sú poskytované za takých podmienok, ktoré je možné len veľmi ťažko splniť. Ich výška nepresahuje 25 000 EUR. Mikroúvery sú v SR poskytované prostredníctvom nevládnych organizácií, cez verejné fondy (Národná agentúra pre rozvoj malého a stredného podnikania – NARMSP, Slovenská záručná a rozvojová banka - SZRB) a komerčné fondy (Istrobanka, OTP Banka Slovakia, Tatra banka, VUB, UniBanka). V roku 2004 poskytla NARMSP pôžičky MSP vo výške 270 505 mil. EUR, v roku 2005 ich výška vzrástla na 312 338 mil. EUR [8].

Malé a stredné podniky získavajú finančné zdroje aj prostredníctvom klasických úverov od komerčných bánk. Celková výška pôžičiek poskytnutých jednotlivými bankami v roku 2004 bola približne 3 946 mil. Sk. V tabuľke 6 je uvedený počet pôžičiek a ich celková výška, ktoré poskytli banky MSP v roku 2004.

Tabuľka 6 Počet a výška úverov poskytnutých jednotlivými bankami v mil. Sk

Podporný úverový program v roku 2004	Počet úverov	Celková výška úverov
UniBanka, a.s.	390	1 367,186
SLSP, a.s.	396	1 130,623
Istrobanka, a.s.	126	451,878
Tatrabanka, a.s.	178	691,015
Ľudová banka, a.s.	93	259,611
VÚB, a.s.	9	43,500
Spolu	**1 192**	**3 945,814**

Zdroj: NADSME – Stav malého a stredného podnikania 2006

Na základe nasledujúcej tabuľky je možné konštatovať, že počet poskytnutých mikropôžičiek z roka na rok klesá, a tým aj celková suma poskytnutých finančných prostriedkov vo forme mikropôžičiek sa znižuje.

Tabuľka 7 Počet a výška poskytnutých mikropôžičiek MSP

	2004	2005	2006
Počet poskytnutých mikropôžičiek	251	194	146
Výška poskytnutých mikropôžičiek v Sk	107 159 557	96 968 320	86 353 100

Zdroj: [1]

2.4.2 Rizikový kapitál

Rizikový kapitál môžeme definovať ako finančné prostriedky vkladané investorom do vlastného imania nekótovaných spoločností. Pri novo vznikajúcich spoločnostiach ide o spoločné založenie firmy s peňažným vkladom do základného imania zo strany spoločnosti rizikového kapitálu. Využívajú ho tiež firmy s nedostatkom vlastných finančných prostriedkov a skúsenosti s vedením podnikania, ktoré nie sú vedené profesionálnymi manažérmi. Je to prostriedok pre financovanie zahájenia činnosti spoločnosti, jej rozvoja alebo expanzie, kedy investor nadobúda dohodnutý podiel na vlastnom imaní spoločnosti za poskytnutie určitého objemu finančných prostriedkov. Spoločnosti poskytujúce rizikový kapitál sa odlišujú kritériami, ktoré sa týkajú veľkosti a doby trvania investície, odvetvového zamerania, ale predovšetkým zameraním sa na určitú fázu rozvoja spoločnosti (investičné štádium podniku) podľa vývoja životnej krivky podniku. Tabuľka 8 uvádza počet investícií a objem investovaných prostriedkov do jednotlivých vývojových fáz podnikov v SR .

Tabuľka 8 Investovanie rizikového kapitálu do fáz vývoja podniku (1€ = 36 Sk)

Fáza vývoja podniku	2003		2004		2005	
	Investícia (mil. €)	Počet investícií	Investícia (mil. €)	Počet investícií	Investícia (mil. €)	Počet investícií
Začiatočná fáza	0	0	1,056	11	0,35	7
Spustenie	0	0	1,056	11	0	0
Expanzia	2,791	16	2,112	22	0,54	8
Obnova kapitálu	0	0	0	0	0	0
Odkúpenie	0	0	0	0	0,54	2
Spolu	2,791	16	4,224	44	1,43	17

Zdroj: [1]

Medzi ďalšie finančné nástroje podporujúce inovačnú aktivitu predovšetkým v MSP SR patria rôzne fondy rizikového kapitálu. Výšku a počet schválených investícií za jednotlivé fondy v roku 2006 zachytáva tabuľka 9.

Tabuľka 9 Počet a výška schválených investícií za jednotlivé fondy

	Rok 2006		Kumulatívne od vzniku fondov	
	Počet investícií	Výška investícií v tis. Sk	Počet investícií	Výška investícií v tis. Sk
Fond štartovacieho kapitálu	3	28 800	111	309 885
Regionálny fond štartovacieho kapitálu	2	3 500	26	78 015
Fond INTEG	0	0	0	0
Fond SISME	2	10 000	2	10 000
Rozvojový fond pre MSP	1	7 000	22	107 195
Fond Seed Capital	1	7 500	1	7 500
Slovenský Rozvojový fond	3	120 000	3	120 000
Spolu fondy	**12**	**176 800**	**165**	**632 595**

Zdroj: NADSME – Stav malého a stredného podnikania 2006

2.4.3 Leasing a faktoring

Leasing je preferovaným typom investovania do inovácií predovšetkým v európskych malých a stredných podnikoch, ktorý postupne nahrádza tradičné úverové financovanie. Slovenské podniky začínajú využívať tento typ financovania stále intenzívnejšie a tento rastúci trend sa očakáva aj v budúcnosti.

Využívanie faktoringu na Slovensku je výrazne pod priemerom EU. Rast exportu na Slovensku v posledných rokoch vedie k väčšiemu využívanie predovšetkým exportného faktoringu. Najznámejšími faktoringovými spoločnosťami na Slovensku sú Faktoring Slovenskej spoliteľne a.s., ČSOB Faktoring a.s., VUB Faktoring a.s. a Tatra banka Faktoring a.s.. V roku 2005 bol celkový obrat faktoringových spoločností 837,4 mil. EUR, pričom 63% klientov tvorili MSP [5].

2.4.4 Obchodní anjeli (Business Angels)

Pre mnohé MSP je ťažký prístup k finančným zdrojom dlhodobou prekážkou ich rozvoja. Ešte v horšej situácii sú firmy vstupujúce na trh, ktorým chýba úverová história. Banky sú pri poskytovaní peňazí začínajúcemu podniku veľmi opatrné. Z tohto dôvodu sa v zahraničí začali využívať služby tzv. obchodných anjelov. Ide o zvyčajne súkromné osoby s vlastným kapitálom a skúsenosťami z podnikania, ktoré majú záujem investovať do rýchlo rastúcich spoločností alebo projektov s veľkým trhovým potenciálom. Ich pridanou hodnotou ako investora sú manažérske skúsenosti, know-how,

sieť kontaktov a ochota podeliť sa o ne. Tento typ investovania má často neformálny charakter. Obchodní anjeli investujú hlavne do oblastí, ktoré sú im osobne blízke, preferované sú však najmä high-tech odvetvia.

Investovanie formou obchodných anjelov existuje v Európe už dlho. Novým prvkom je vytváranie siete organizácií podporujúcich Business Angels, čiže Business Angel Network – BAN, ktoré sú od roku 1998 združené do EBAN - European Business Angel Network. Najviac obchodných anjelov sa nachádza vo Veľkej Británii (50 subjektov), na druhom mieste je Nemecko so 40 subjektmi, na treťom Francúzsko s 31 subjektmi. Aktívnych obchodných anjelov je v Európe asi 125 000, potenciálnych investorov je dokonca až jeden milión [12]. V podmienkach SR sa táto sieť zatiaľ nevyužíva z dôvodu neexistencie potenciálnych investorov z radu súkromných osôb ochotných investovať touto formou.

2.5 Návrhy na zlepšenie súčasnej inovačnej aktivity v podnikateľskej sfére SR

Ako už bolo spomenuté, začínajúce malé a stredné podniky patria medzi vysoko rizikovú klientelu komerčných bánk, preto tieto banky postupujú veľmi opatrne pri posudzovaní ich žiadosti o úver. Aj z týchto dôvodov sú podmienky poskytnutia úveru pre MSP veľmi nevýhodné (napr. vysoké úroky, krátka doba splatnosti úveru a iné) a sú základným predpokladom pre neúspech začínajúcej firmy aj pri vhodnou výrobnom programe. Pri znášaní takéhoto rizika môže pomôcť štát prostredníctvom podporných schém pre začínajúce MSP. Inovačné podniky, ktoré začínajú s vlastným kapitálom môžu mať problémy s rozvojovou fázou, v ktorej je nevyhnutné realizovať investície do technológií a zariadení, ale aj do ďalšieho výskumu a vývoja. Zdrojmi financovania môžu byť prostriedky z fondov EU, využitie rizikového kapitálu alebo obchodných anjelov a prostriedky od štátu.

V praxi sa rozlišuje niekoľko typov bariér v oblasti inovácií. Ide napr. o finančné bariéry. Riešenie na prekonanie bariér tohto typu by mohlo byť zavedenie daňových úľav alebo rôznych finančných zvýhodnení vo firmách zavádzajúcich inovácie. Taktiež je potrebné zlepšiť dostupnosť rizikového kapitálu pri výskume a vývoji a zabezpečiť podporu rozvoja trhov s rizikovým kapitálom. Je nevyhnutné zvýšiť informovanosť a schopnosť podnikateľských subjektov čerpať finančné prostriedky zo štrukturálnych fondov EU, ktoré by podporovali projekty u oblasti vedy a výskumu. Dôležité je zlepšiť prístup MSP k financiám už v počiatočnej fáze ich existencie, ako aj prístup k výsledkom výskumu, vývoja a inováciám.

Druhú skupinu bariér tvoria bariéry v oblasti manažmentu inovácií, ktoré je možné prekonať zavedením modernej metódy benchmarkingu. Metóda sa používa vtedy, ak je potrebné dosiahnuť skokovú zmenu výkonnosti a konkurencieschopnosti podniku. Takúto zmenu je možné dosiahnuť hľadaním a aplikáciou nových spôsobov, postupov a ciest pre dosiahnutie skokovej zmeny výkonnosti vnútropodnikových procesov v danej firme.

Dôležité je tiež zamerať sa na vytváranie nových partnerstiev a hľadanie strategických partnerov, a to napr. prostredníctvom budovania klastrov, vytvárania inovačných združení a sietí. Veľkou výzvou je podpora prepájania a vytvárania firemných sietí medzi zahraničnými investormi, regionálnymi firmami a univerzitami.

V súvislosti s prístupom slovenských MSP ku kapitálu je potrebné zlepšiť prístup začínajúcich podnikateľov k mikropôžičkám, častejšie využívať rizikový kapitál, zlepšiť transfer technológií do praxe, výrazne zvýšiť podiel výdavkov na výskum. Na zabezpečenie konkurenčnej výhody a úspechu inovácií je dôležité najmä:

- byť inovatívnym,
- prísť na trh s inováciou výrobku alebo služby skôr ako konkurencia,
- investovať do výskumu a vývoja, nových výrobných a informačných technológií a metód,
- využívať finančné prostriedky zo štrukturálnych fondov EU určené pre inovatívne projekty,
- diferencovať svoju ponuku od ponuky konkurencie predovšetkým vysokou kvalitou, trvalou inováciou a komplexnosťou ponuky, zákazníckym servisom.

3 ZÁVER

Význam inovácií pre výkonnosť ekonomiky a celkový ekonomický rast krajiny je nesporný. Po zhodnotení súčasného stavu je možné konštatovať, že slovenská ekonomika nie je dostatočne inovatívna. Ak chce Slovensko dobehnúť vyspelé štáty EU a byť úspešné na globálnom trhu, bude potrebovať ekonomický rast založený na znalostiach, zvyšovaní produktivity práce v dôsledku zavádzania nových technológií a inovácií. Predpokladá sa, že finančné nástroje využívané v predchádzajúcich obdobiach, nové finančné nástroje a taktiež finančné prostriedky získané zo štrukturálnych fondov EU umožnia akcelerovať rozvoj inovácií v SR. Podnikateľskú sféru je preto nevyhnutné motivovať k zavádzaniu a využívanie najnovších technológií a inovácií, ktoré pôsobia ako prostriedok na zabezpečenie úspechu, zisku a prežitie na silno konkurenčnom trhu EU, a to prostredníctvom rôznych finančných nástrojov spomenutých v tomto príspevku, pretože trvalá inovačná aktivita je súčasťou dlhodobej stratégie slovenských podnikov a nevyhnutnosťou ich prežitia.

Poznámka: Príspevok je výsledkom riešenia projektu VEGA 1/3829/06 Konkurencieschopnosť Prešovského samosprávneho kraja – východiská a prístupy k revitalizácii regiónu.

POUŽITÁ LITERATÚRA

[1] BOBÁKOVÁ, V. – FREŇÁKOVÁ, M.: *Možnosti financovanie potrieb malých a stredných podnikov*, [online], [citované 12.9.2008], dostupné z <http://www.ekonomikaamanagement.cz/getFile.php?fileKey=CEJVB0NUCAdVCEZIU1VHB0MIUUMEBAVDVFVWQ1VUBAVGQ1VCXgQFBERIREJDZA==&lang=cz>

[2] KISEĽÁKOVÁ, D.: *Inovačná stratégia SR a inovačný potenciál podnikov v podmienkach budovania znalostnej ekonomiky*, [online], [citované 13.9.2008], dostupné z < http://www.svses.cz/skola/akce/konf/inovace06/texty/ kiselakova.pdf

[3] MINISTERSTVO HOSPODÁRSTVA SR: *Návrh Projektu inovačnej stratégie SR na roky 2007 až 2013*, [online], [citované 12.9.2008], dostupné z <http://www.rokovania.sk/appl/material.nsf/0/8B3D8E8EF6F3F986C125738B002D01B7/$FILE/vlastnymat.doc>

[4] MINISTERSTVO HOSPODÁRSTVA SR: *Inovačná stratégia pre SR - 2007-2013*. [online], [citované 13.9.2008], dostupné z http://www.rokovania.sk/appl/material.nsf/0/62FDFD7B2A4B29AAC1257299002ED1B7/$FILE/vlastnymat.doc

[5] MINISTERSTVO FINANCIÍ SR: Návrh postupu implementácie iniciatívy JEREMIE v Slovenskej republike v programovom období 2007 - 2013

[6] NADSME: *Podpora malého a stredného podnikania v SR 2007*, [online], [citované 11.9.2008], dostupné z <http://www.nadsme.sk/themes/default/scripts/getImage.php?project=nadsme&image=/Publikacie/SP07_protected.pdf>

[7] NADSME: *Podpora malého a stredného podnikania v SR 2006*, [online], [citované 11.9.2008], dostupné z <http://www.nadsme.proxia.sk/ mediafiles//spriev05.pdf>

[8] NADSME: *Stav malého a stredného podnikania 2006*, [online], [citované 11.9.2008], dostupné z <http://www.nadsme.sk/themes/default/scripts/getImage.php?project=nadsme&image=/Publikacie/Stav_MSP_06.pdf>

[9] TIDD, J. a kol.: *Řízení inovací. Zavádění technologických, tržních a organizačních změn*, Brno: Computer Press, 2007. 549 s. ISBN 978-80-251-1466-7

[10] www.statistics.sk

[11] www.fondfondov.sk

[12] www.sban.sk

EMISNÉ KVÓTY AKO NÁSTROJ ZNIŽOVANIA EMISIÍ VYPÚŠŤANÝCH DO OVZDUŠIA A OBCHODOVANIE S NIMI

Ladislav SUHÁNYI

Technická univerzita v Košiciach, Ekonomická fakulta, Katedra regionálnych vied a manažmentu

ladislav.suhanyi@gmail.com

Abstrakt

Skleníkový plyn, národný alokačný plán, povolenky, trh s povolenkami, emisiami či dokonca trh s čistým vzduchom. Všetky tieto výrazy sa dotýkajú bezprostredne každého z nás, pretože ovplyvňujú jednu zo základných životných podmienok, a tou je vzduch na dýchanie a možnosť existencie na zemi. Skleníkové plyny sa starajú o absorbovanie slnečného žiarenia, ako aj jeho odrážanie naspäť do vesmíru. Takto udržiavajú na Zemi teplotu okolo 15 °C. Bez týchto plynov by bola priemerná teplota -18°C a Zem by bola nehostinná. Teplota na Zemi záleží od množstva skleníkových plynov v atmosfére. Prvotná koncentrácia skleníkových plynov sa začala zvyšovať hlavne od dôb priemyselnej revolúcie a dôsledkom ľudskej aktivity sa zvýšila o takmer 30%. Hospodársky vyspelé krajiny iniciovali prijatie takých pravidiel, ktoré pomôžu stabilizovať alebo výrazným spôsobom znížiť množstvo vypúšťaných CO emisií. Prijatím „Kjótskeho protokolu“ sa začala príprava a uvedenie do života nových pravidiel na novom trhu – trhu s povolenkami. Tieto krajiny naštartovali nový trh s dôverou zvýšenia environmentálneho povedomia, ktorý by mal nahradiť etapu elektroniky a informatiky epochou rozvoja hospodárstva s rozvojom nových technológií šetrných k životnému prostrediu.

Kľúčové slová*: *emisné kvóty, CO2, trh s emisnými povolenkami, Národný alokačný plán

1 ÚVOD

Skleníkový plyn „Oxid uhličitý“ je významným plynom vznikajúcim pri priemyselnej činnosti človeka. Je to plynná látka bez zápachu, je ťažší ako vzduch, preto sa hromadí pri zemi. Je obsiahnutý v atmosfére v množstve asi 0,03% objemového množstva. Jeho množstvo sa však v posledných rokoch zvyšuje a spôsobuje tzv. „skleníkový efekt“.

Slovensko patrí medzi dvadsiatku najväčších znečisťovateľov ovzdušia na svete, keď ročne vypúšťa 10 až 12 ton CO_2 na osobu, pričom celosvetový priemer je asi 5 ton.

Spálenie každého gramu uhlia, litra benzínu alebo kubíka plynu spôsobuje emisie oxidu uhličitého do atmosféry. Najzávažnejší na emisiách je fakt, že emisie CO_2 vo väčšine vyspelých krajín rastú napriek medzinárodným záväzkom, ktoré tieto krajiny prijali na znižovanie emisií. Zarážajúce je, že na stabilizáciu globálnej teploty Zeme (zastavenie nárastu priemernej teploty) by sa vyžadovalo až 60%-né zníženie celosvetových emisií CO_2 do roku 2050.

Koncentrácia CO_2 v atmosfére sa vedecky skúma od roku 1896, od doby kedy švédsky chemik Svante Arrhenius zistil, že oxid uhličitý uvoľňovaný pri spaľovaní uhlia, môže zvýšiť atmosférickú teplotu v budúcnosti. Spočiatku sa myšlienka, že niekoľko miliárd obyvateľov Zeme by mohlo zmeniť zloženie atmosféry zdala absurdná. No celková vrstva vzduchu, siahajúca len do vzdialenosti 50 km od povrchu Zeme, sa ukázala byť prekvapujúco tenká. Ak by Zem mala veľkosť jablka, potom by jej atmosféra bola hrubá len ako jeho šupka.

Podstatou skleníkového javu je, že človek tým, že fosílne palivá ťaží a spaľuje, spôsobuje emisie uhlíka vo forme CO_2 do atmosféry a narušuje rovnovážnu koncentráciu skleníkových plynov v nej. Ich koncentrácia v atmosfére bola v rovnováhe, nakoľko v prírode prebiehali len procesy s prirodzeným kolobehom uhlíka, a tak nedochádzalo k jeho hromadeniu v žiadnej zložke biosféry.

Uvoľňovaním stále väčšieho množstva skleníkových plynov, ktoré sa geometricky zvyšuje od obdobia priemyselnej revolúcie, však neustále zväčšujeme schopnosť atmosféry pohlcovať infračervené žiarenie.

2 KROKY MEDZINÁRODNÉHO SPOLOČENSTVA PROTI GLOBÁLNEMU OTEPĽOVANIU

OSN uznala klimatické zmeny a ich dosah za problém a vytvorila sekretariát na riešenie tejto problematiky, zriadila medzinárodný vedecký panel odborníkov – IPCC.

Rámcová konvencia Spojených Národov o zmene klimatických podmienok (UNFCCC), prijatá v Riu de Janeiro v roku 1992, ktorá vstúpila do platnosti v roku 1994, zabezpečuje ustálenie koncentrácie skleníkových plynov v atmosfére na úrovni, pri ktorej nebezpečné antropogénne látky nenarušia klimatický systém. Do roku 1994 podpísalo medzinárodnú konvenciu UNFCCC 191štátov.

IPCC vydalo správu v roku 1990 o tom, že zníženie emisií skleníkových plynov o 60-70% je nevyhnutné aby bolo zabránené vážnym dopadom na eko-systémy a správa IPCC z roku 1997 hovorí o nezvratnosti klimatických zmien, a pri nepodniknutí krokov na zníženie emisií globálna teplota môže vzrásť o 1,1 až 6,4^{o}C medzi rokmi 1990 až 2100.

Kjótsky protokol týkajúci sa UNFCCC, podpísaný v roku 1997, ustanovuje kvantifikované emisné obmedzenia a záväzky znižovania emisií pre jednotlivé priemyselné krajiny v rokoch 2008-2012 v priemere o 5.2% v porovnaní s rokom 1990:

- USA o 7%
- EÚ o 8%
- Japonsko a Kanada o 6%
- Austrália a Island sa zaviazali, že zabránia nárastu množstva emisií.

Vyjednávania pokračovali pre rozdielne stanoviská USA, EU a rozvojový svet Bonnskou zmluvou a Marrakešskou zmluvou. Nakoniec viedli k ratifikácii Kjótskeho protokolu viacerými krajinami v roku 2002. Aby mohol vstúpiť do platnosti, muselo ho ratifikovať najmenej 55 krajín, ktoré boli v roku 1990 zodpovedné za 55 % celosvetových emisií škodlivých plynov. Kjótsky protokol nadobudol platnosť 16. februára 2005.

3 EURÓPSKY TRH S EMISNÝMI KVÓTAMI

Trh emisných kvót spája mechanizmus finančného trhu s environmentálnymi cieľmi. Stanovuje "hornú hranicu" celkového množstva emisií skleníkových plynov, preto je potrebné, aby spoločnosti znížili množstvá vypúšťaných emisií do atmosféry. Táto hranica bude postupne znižovaná až na schválenú úroveň emisií. V tomto systéme môžu spoločnosti prekročiť povolenú hranicu emisií skleníkových plynov za predpokladu, že si chýbajúce kvóty kúpia na trhu s emisiami.

Naopak spoločnosť, ktorá sa zameria na zníženie emisií môže nadbytočné kvóty na konci obdobia predať alebo si ich ponechať. Spoločnosti, ktorým sa nepodarí znížiť úroveň emisií na povolenú hranicu budú musieť byť pripravené zaplatiť za potrebné povolenky reálne finančné prostriedky.

3.1 Európsky systém obchodovania s emisiami (EU ETS)

Je jedným z kľúčových nástrojov, ktorými sa EÚ snaží dosiahnuť zníženie emisií skleníkových plynov, ku ktorému sa zaviazala podľa Kjótskeho protokolu – znížiť do roku 2012 emisie skleníkových plynov o 8% oproti úrovni z roku 1990.

Cieľom EU ETS je umožniť členským krajinám EU splniť záväzky podľa Kjótskeho protokolu. Systém využíva trhové mechanizmy, predpoklad splnenia limitov je finančne ohodnotený na cca. 2,9 – 3,7 miliardy Eur ročne – čo je menej ako 1% HDP EU.

Schéma obchodovania je právne zastrešená Smernicou 2003/87/EC, ktorá vstúpila do platnosti 25. októbra 2003 s účinnosťou v januári 2005. EU ETS má potenciál zahrnúť nielen CO ale aj ďalšie skleníkové plyny spomínané v Kjótskom protokole (CO2, metán, oxid dusičný, hydrofluórkarbonáty, perfluórkarbonáty a oxid siričitý).

EÚ začala od roku 2004 budovať systém stanovovania limitov emisií a obchodu s nimi vydaním smernice, na základe ktorej jednotlivé členské štáty vypracovali tzv. národné alokačné plány /NAP/. Tie určujú výšku kvót pre jednotlivé podniky v rámci hospodárstva jednotlivých krajín EU.

V prvej fáze (2005-2007) však EU ETS pokrývalo len emisie CO2 veľkých znečisťovateľov v sektore výroby elektrickej energie a tepla a vo vybratých energeticky náročných odvetviach ako sú spaľovne, rafinérie ropy, koksárne, železiarne a oceliarne, cementárne, sklárne, vápenky, tehelne, výrobne keramiky, papierne. O zaradení konkrétnej továrne do schémy rozhoduje jej produkčná kapacita, či objem výroby. V prvom období to bolo takmer 11 500 výrobných prevádzok v 25 členských krajinách, ktoré zodpovedali za asi 45% celkových emisií CO2 v EÚ.

3.2 Národné alokačné plány /NAP/

Každá členská krajina EU vypracováva NAP, ktorý určuje množstvo emisií CO2, ktoré môžu vyprodukovať firmy v danej krajine. Komisia žiadnemu štátu neurčovala presný objem emisií, stanovených bolo len 12 kritérií, ktoré je potrebné rešpektovať

Najdôležitejšie princípy tvorby Národného alokačného plánu sú:

- NAP musí odrážať Kjótsky záväzok členskej krajiny, aktuálny i predpokladaný pokrok pri jeho plnení
- Alokácie povolení jednotlivým podnikom a firmám musia brať do úvahy ich potenciál pre zníženie emisií z každej ich činnosti, a nemali by byť cielene vyššie, než budú podniky potrebovať

Ak sa členské krajiny rozhodnú použiť mimoriadne nástroje ktoré im majú pomôcť dosiahnuť ich národné ciele (napríklad nákup emisných limitov od iných krajín, ktoré ratifikovali Kjótsky protokol) – a ktorými dajú podnikom možnosť emitovať viac emisií, musia mať na toto rozhodnutie dostatočne dobré dôvody

Následne národnú kvótu emisií príslušná vláda rozdelí medzi podniky a firmy, ktoré sú do EU-ETS na jej území zahrnuté. Firmy sa môžu rozhodnúť, či svoju kvótu úplne vyčerpajú, alebo predajú jej časť iným firmám, ktoré svoju alokáciu prekračujú. Vytvára sa tým „trh s povoleniami na emisie“ a trhový mechanizmus núti firmy k zavádzaniu menej znečisťujúcich technológií.

Záznamy o emisných kvótach, množstve povolení i ich aktuálnych cenách sú prístupné v on-line registri. Každý kalendárny rok musia všetky prevádzky a firmy zahrnuté do EU ETS predložiť správu o tom, aké množstvo emisií vyprodukovali (merané v ekvivalentoch CO2). Na základe toho sa im potom zruší určité množstvo povolení, zvyšné možno ušetriť do ďalšieho roka, alebo s nimi obchodovať.

Ak podnik alebo firma prekročila povolené množstvo emisií, za každú tonu naviac zaplatila pokutu 40 Eur (od roku 2008 je pokuta zvýšená na 100 Eur). Jeho meno bude zverejnené a do nasledujúceho roku si bude musieť na trhu kúpiť potrebné dodatočné množstvo povolení. Značné pokuty hrozia za prekročenie pravidiel EU ETS aj členským krajinám.

Prvé obdobie obchodovania s emisiami prebehlo v rokoch 2005-2007, druhé prebieha v r. 2008-2012, tretie začne po roku 2013.

3.3 Trh s emisiami – nové úpravy EU od r. 2008

Nedokonalosť pravidiel Kjótskeho protokolu znamenali v rokoch minulých „veľký biznis“ pre všetkých veľkých emitentov skleníkových plynov a kolaps cien povoleniek. Naopak emisie sa globálne v rokoch 1990-2004 zvýšili o 25%. Nárast emisií CO2 zo spaľovania fosílnych palív v rokoch 1990-2004 bol 28% celosvetovo a rastúci trend vidieť aj v priemyselných krajinách :

- 1990-1995 : -7%
- 1995-2000 : +2%
- 2000-2005 : +3%

Európska komisia sa snaží zabrániť ďalšiemu kolapsu cien na trhu s emisiami CO2 tým, že na obdobie 2008-2012 stanovila pre celú Úniu limit 2,08 miliardy ton CO2. Členské krajiny tak získali v priemere o 10% menej emisných povoleniek, než na toto obdobie žiadali.

Sedem členských krajín žaluje Komisiu pred Európskym súdom kvôli tomu, že emisné limity, ktoré im exekutíva EÚ určila na obdobie 2008-2012, poškodzujú ich šance na hospodársky rast.

Väčšina členských krajín však vyslovila podporu prísnejším limitom. Tlačia na Brusel, aby vytvoril prísnejší trh s emisnými povolenkami, než počas prvého obdobia (2005-2007), kedy ich nadmerné množstvo zaplavilo trh a viedlo ku kolapsu cien CO2.

Tabuľka 1 Kvóty schválených emisií CO_2 v EÚ /2008-2012/

Krajina	Pôvodný návrh (mil.ton)	Kvóty schválené komisiou (mil.ton)	Zníženie (%)
Lotyšsko	19,3	13,7	29,0
Slovensko	106,4	91,5	14,0
Estónsko	65,0	56,9	12,4
Luxembursko	10,5	10,1	4,4
Holandsko	294,9	285,9	3,1
Portugalsko	116,6	114,5	1,8
Belgicko	190,9	188,8	1,1
Francúzsko	375,6	371,1	1,0
Írsko	67,5	67,0	0,7
Rakúsko	98,6	98,2	0,4
Dánsko	100,5	100,5	0,0
Fínsko	136,5	136,5	0,0
Nemecko	1 497,0	1 497,0	0,0
Švédsko	68,7	68,7	0,0
Veľká Británia	736,0	736,0	0,0
Slovinsko	26,3	26,3	0,0

Podľa Financial Times sa cena tony CO2 pri takýchto podmienkach odhadovala na 22,78 Eur. Podľa niektorých expertov však trh nebude efektívne stimulovať investície do nízko uhlíkových technológií a znižovania emisií dovtedy, pokiaľ cena za tonu nedosiahne 40-50 Eur.

4 TRH S EMISNÝMI POVOLENKAMI V SR

Na základe medzinárodných dohovorov vznikol Národný register emisných kvót SR /NAP SR/. Je to normalizovaná elektronická databáza, ktorá slúži na zabezpečenie presnej evidencie vydávania, prideľovania, držby, prenosu a zrušenia emisných kvót. Musí byť trvale prístupný cez Internet a musí obsahovať oddelené účty kvót tak, aby sa zaznamenávali kvóty, ktoré vlastní každá osoba, ktorej sa kvóty prideľujú podľa Národného alokačného plánu, alebo ktorá kvóty nakúpila alebo predala. Register je prevádzkovaný a udržiavaný podľa článku 6 rozhodnutia č. 280/2004/ES a zahŕňa Register zriadený podľa článku 19 smernice č. 2003/87/ES.

Kvótou sa podľa zákona rozumie množstvo emisií povolené vypustiť počas určitej doby, ktoré sa vyjadruje v tonách; v prípade skleníkových plynov v tonách ekvivalentu oxidu uhličitého.

Register každého členského štátu spravuje správca registra. V Slovenskej republike je správcom registra **Dexia banka Slovensko a.s.,** ktorú správou registra poverilo Ministerstvo životného prostredia SR ako ústredný orgán štátnej správy vo veciach obchodovania s kvótami. Názov slovenského registra je „Národný register emisných kvót SR“.

Dexia banka Slovensko a.s. zriaďuje v registri holdingový účet prevádzkovateľa pre každú prevádzku, ktorá má povolenie na vypúšťanie emisií skleníkových plynov do ovzdušia vydané Ministerstvom životného prostredia a ktorá má v Národnom alokačnom pláne pridelené emisné kvóty. Okrem účtov prevádzkovateľa banka zriaďuje v registri aj osobné účty. Osobný účet si môže otvoriť ľubovoľná fyzická alebo právnická osoba.[8] Rozlišujeme teda dve skupiny účastníkov, t.j. vlastníkov účtov v registri – povinných a dobrovoľných.

Povinní účastníci sú prevádzkovatelia prevádzok, pre ktoré majú povinnosť získať povolenie emitovať skleníkové plyny do ovzdušia od MŽP SR. Prevádzkovatelia si musia pre každú takúto prevádzku povinne zriadiť holdingový účet prevádzkovateľa. Prevádzkovateľ môže kvóty ľubovoľne nakupovať a predávať, t.j. obchodovať s nimi, avšak mal by mať na pamäti, že k 30. aprílu každého roka je povinný odovzdať kvóty v objeme podľa overenej správy o emisiách vypustených z prevádzky v priebehu predchádzajúceho kalendárneho roka. Správu overuje autorizovaný overovateľ so zoznamu MŽP SR.

Dobrovoľní účastníci sú osoby, ktoré si v registri dobrovoľne zriadia osobný holdingový účet, aby mohli obchodovať s kvótami. Nevylučuje sa ani možnosť, že spoločnosť alebo osoba angažujúca sa v ochrane prírody kvóty nakúpi a následne tieto kvóty zruší, čo znamená, že zmenší objem kvót, s ktorými je možné obchodovať a ktoré v konečnom dôsledku slúžia na pokrytie emitovaných emisií. Vlastník osobného holdingového účtu môže kvóty ľubovoľne nakupovať a predávať.

Osobný holdingový účet si môže v prípade záujmu zriadiť aj prevádzkovateľ (povinný účastník).

S kvótami, kreditmi potrebnými nakúpiť resp. možnosť predaja nadbytočných „ušetrených kreditov“ je možné vykonávať na základe týchto transakcií:

- Domáci prevod znamená prevod kvót (nákup - predaj) medzi dvoma účtami, ktoré sú vedené v tom istom registri.
- Medzinárodný prevod znamená prevod kvót (nákup – predaj) medzi dvoma účtami, z ktorých každý je vedený v inom registri.
- Odovzdanie kvót je transakcia, ktorá sa vykonáva len z holdingového účtu prevádzkovateľa.

Zrušenie kvót. Po odovzdaní kvót správca registra zruší všetky odovzdané kvóty. Okrem toho môže ľubovoľný vlastník kvót písomne požiadať správcu registra, aby z jeho účtu zrušil vlastníkom určený objem kvót.

Slovenská republika si na základe medzinárodných dohôd stanovila národný cieľ a to 20%-né zníženie emisií CO_2 do roku 2005 oproti roku 1988. Kvóty Slovenská republika rozdelila medzi jednotlivé firmy.

Tabuľka 2 Kvóty priradené najväčším slovenským podnikom

Kvóty CO2 pre niektorých veľkých producentov (2005 až 2007, v mil. ton)		
Podnik	**Návrh**	**Po úprave**
U.S. Steel	31,137	28,646
Elektrárne Vojany	10,112	8,392
SPP	9,317	7,731
Slovnaft	7,593	6,871
Elektrárne Nováky	7,503	7,433
Holcim Rohožník	3,003	2,996
Paroplynový cyklus Bratislava	2,344	2,133
Považská cementáreň Ladce	1,632	1,627
Kappa Štúrovo	1,259	1,074
Chemes Humenné	0,728	0,814

Zdroj: MŽP SR

5 ZÁVER

Neustály rast vypúšťaných emisií do ovzdušia viedol predstaviteľov rozvinutých krajín k tomu, aby sa dohodli na spoločnom postupe pri znižovaní množstva vypúšťaných emisií do ovzdušia. V rámci EÚ začala v roku 2005 fungovať Schéma obchodovania s emisiami, v rámci ktorej sa krajinám prideľuje maximálne množstvo emisií, ktoré počas daného obdobia môžu vypustiť do ovzdušia. Tieto kvóty sa v krajinách prerozdeľujú medzi podniky, ktoré sú producentom emisií. Pokiaľ bolo firme pridelených viac kvót ako je potrebné, môže si zvyšok kvót ponechať alebo predať a na ich predaji zarobiť. Pokiaľ firma vyprodukuje viac emisií, ako množstvo kvót, ktoré jej boli pridelené, musí si chýbajúce množstvo nakúpiť na burze. Množstvo emisií, ktoré krajiny môžu počas daného obdobia vypustiť je určené v Národnom alokačnom pláne danej krajiny, ktorý schvaľuje Európska komisia. Kvóty podnikov v každej krajine spravuje správca registra.

Oblasti emisií vypúšťaných do ovzdušia sa v súčasnosti venuje väčšia pozornosť ako inokedy. Musíme si však uvedomiť, že rast emisií je spôsobený najmä aktivitami človeka. A ak je to v našich silách, tak by malo byť v našom záujme prispieť k ich znižovaniu. K tomu môžeme prispieť napríklad šetrením energií, palív a vody. Nemôžeme sa spolieha na to, že za nás budú šetriť ostatní. Pretože, ak takto zmýšľa väčšina obyvateľstva, tak vznikajú problémy spojené so zmenou klímy.

POUŽITÁ LITERATÚRA

[1] 309/1991 - Zákon o ochrane ovzdušia pred znečisťujúcimi látkami (zákon o ovzduší)
[2] 134/1992 - Zákon SNR o štátnej správe ochrany ovzdušia
[3] 311/1992 - Zákon SNR o poplatkoch za znečisťovanie ovzdušia
[4] 208/1996 - Vyhláška MZP SR o programe znižovania emisií
[5] 41/1997 - Vyhláška MZP SR o zisťovaní množstva vypúšťaných znečisťujúcich látok a údajov o dodržaní určených limitov znečistenia
[6] DIRECTIVE 2003/87/EC OF THE EUROPEAN PARLIAMENT AND OF THE COUNCIL of 13 October 2003 establishing a scheme for greenhouse gas emission allowance trading within the Community and amending Council Directive 96/61/EC
[7] ROZHODNUTIE KOMISIE z 29. novembra 2006, ktoré sa týka národného alokačného plánu prideľovania emisných kvót skleníkových plynov oznámeného Slovenskou republikou v súlade so smernicou Európskeho parlamentu a Rady 2003/87/ES
[8] SUHÁNYIOVÁ, A.: Ekonomické aspekty emisných kvót u podnikateľských subjektov, In: Vedecká konferencia – Ekonomická fakulta TU v Košiciach, Katedra financií, Košice 15. júna 2007, ISBN 978-80-8073-821-1.
[9] ŠEBO, J., ŠEBOVÁ, M., KRÁLIKOVÁ, R.: Ekonomické nástroje environmentálnej politiky a možnosti ich hodnotenia, In: Acta mechanica Slovaca, Košice, Ročník 9., 2005, str. 305-310. ISSN 1335-2393
[10] Národný register emisných kvót Slovenskej republiky, Konferencia 15. február 2007 Žilina
[11] www.rec.org/REC/Publications/Eulaw/FEEBased/Slovakia2.html
[12] http://www.europskaunia.sk/system_obchodovania_s_emisiami
[13] http://www.dexia.sk/C12571BE004847DE/sk/108

REGIONAL DIFFERENTIATION IN THE CZECH REPUBLIC AND ITS CHOSEN SOCIAL REFLECTIONS

Jan Sucháček

VŠB – TU v Ostravě, Ekonomická fakulta

Jan.suchacek@vsb.cz

Abstract

Although it is seldom stated, activities of the population can be comprehended as one of major sources and embodiments of regional differentiation. This paper deals with chosen social characteristics of the Czech population from spatial standpoint.

***Keywords*:** *regional differences, population, social characteristics*

1 INTRODUCTION

It is not necessary to underline that human beings create inner basis of all relevant happenings. From this perspective, society, economy, culture and other spheres of life should be perceived as certain outer manifestations and structures of inner characteristics of human beings. Activities of the population can be comprehended also as one of major embodiments of regional differentiation. Human activities shape spatial processes and phenomena substantially and therefore, essential demographic and social characteristics are of great relevance in all countries.

The amount of inhabitants living in the given territory can perceived as an approximate indicator of the volume of activities in the analyzed territory. That is why basic demographic and social analysis provides us with useful information about the formation of spatial structures in general. The main aim of this article is to show the chosen social reflections as well as sources of territorial differentiation in the Czech Republic.

2 CZECH POPULATION FROM DEMOGRAPHIC PERSPECTIVE

Average annual increase per 1000 inhabitants represents an indicator, which provides us with aggregate information about spatial differentiation in the growth or decrease of the population. This indicator consists of two basic components:

- A natural increase, which is a population increase due to more births and less mortality. Obviously, there could be also negative natural increase, which is caused by less births and bigger mortality.
- Migration increase or decrease of the population, which is based upon the difference between emigration and immigration related to the given territory.

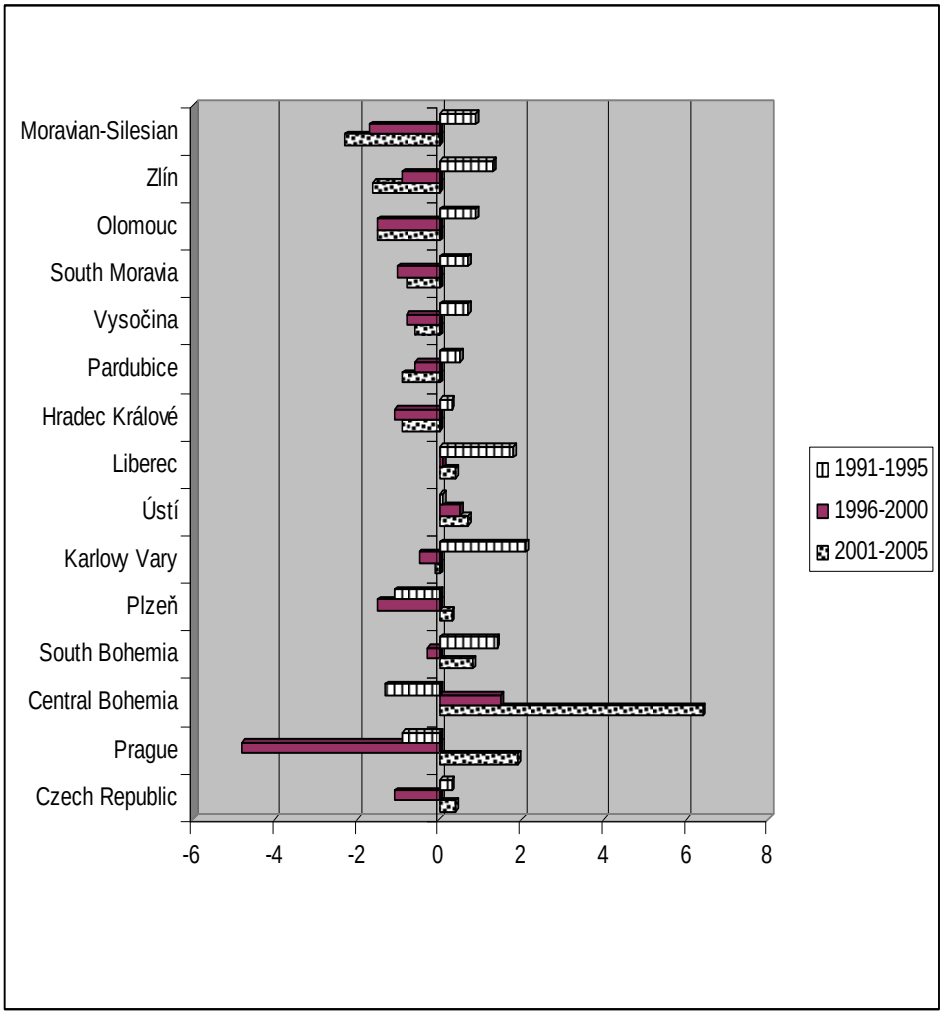


Figure 1: Total Average Annual Increase per 1000 Inhabitants in Czech Regions

As it is visible in figure 1, total average annual increase per 1000 inhabitants in Czech regions is not so differentiated; however, average annual increase in Central Bohemia between 2001-2005 deserves an attention. As it will be seen later, this phenomenon can be accounted for by migration behaviour of the population. Relatively unfavourable position of Prague is caused by negative natural annual increase of the population on the one hand and by suburbanisation processes in Prague's surroundings on the other hand.

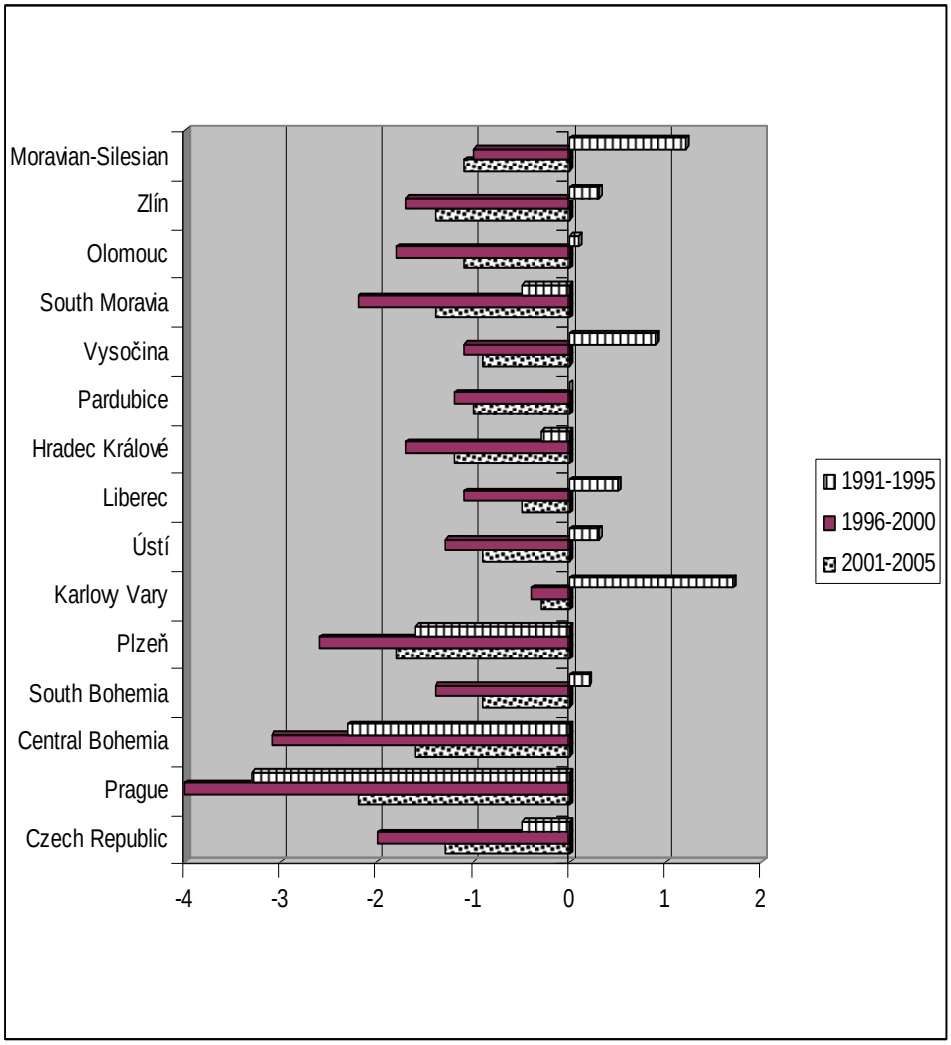


Figure 2: Natural Average Annual Increase per 1000 Inhabitants in Czech Regions

As for natural average annual increase per 1000 inhabitants, in the first analysed period, there existed increases in 8 regions; nonetheless, between 1996-2000 and 2001-2005, all regions witnessed the decrease of this indicator. At the same time, there exists certain convergence[1] in behavioural patterns of all regions in terms of average natural increase or more precisely average natural decrease.

[1] It has to be mentioned that there is the natural dissimilarity between Prague and other regions, since the capital city is only one region, which is exclusively of urban character. Subsequently, the city of Prague offers relatively more opportunities in terms of both work and leisure.

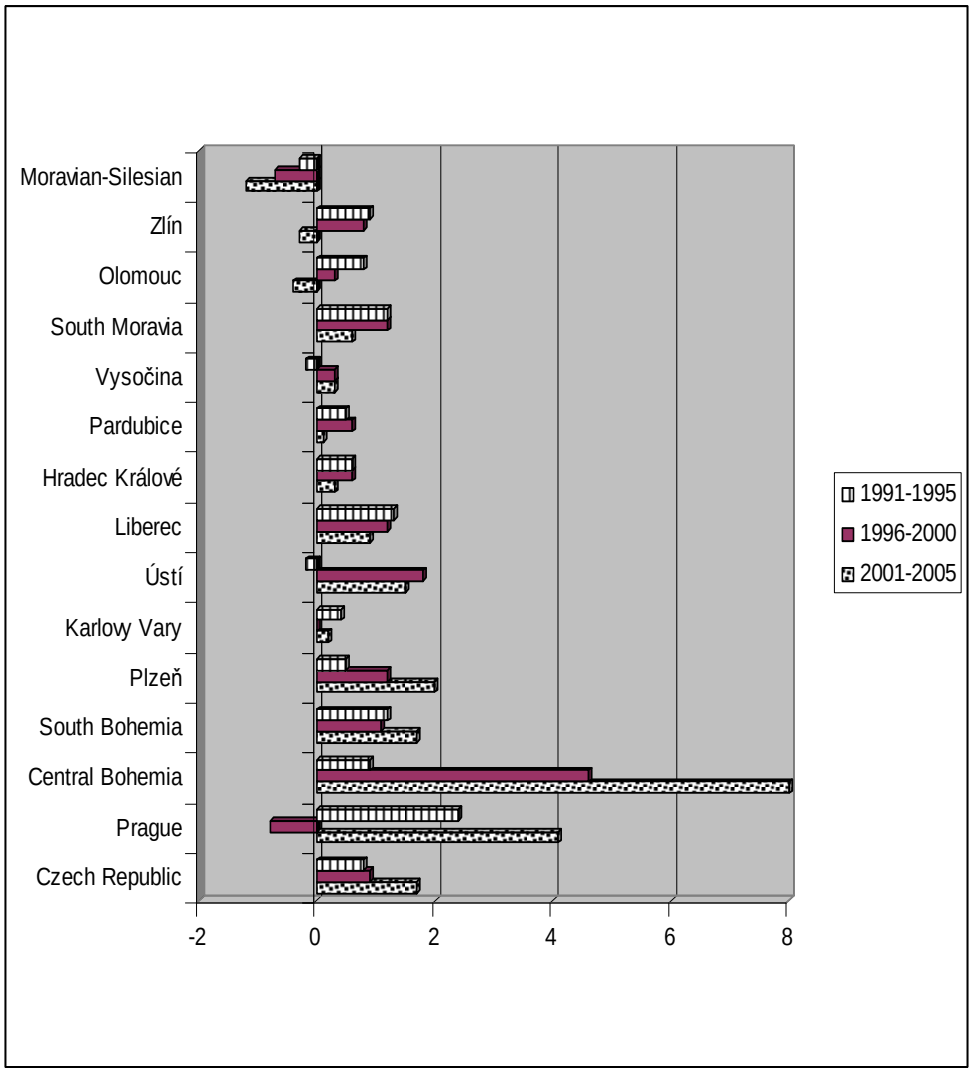


Figure 3: Migration Average Annual Increase per 1000 Inhabitants in Czech Regions

These trends are usually explained by the whole set of interconnected factors ranging from demographic and social composition of the population to the general socioeconomic transformations after 1989. In any case, from 1994 on, the total number of inhabitants of the Czech Republic was decreasing since the number of deaths exceeded the number of live-born and the immigration from abroad did not compensate for the above mentioned decrease of the population.

Migration of the population constitutes one of the most important regional processes and belongs to the mechanisms that co-create spatial organisation of the society. It can be comprehended as a relatively aggregate indicator expressing spatial differences of demographical, social, economic or ecological character. At the same time, migration is process influencing socio-occupational, age as well as settlement structure. Impacts of migration on the labour markets or social stability are observable at local, regional as well as national levels. In contrast to the natural reproduction of the population, migration patterns are regionally more differentiated. However, general tendencies are only hardly catchable mainly for the sake of imperfect records about both domestic and international migration.

The most important feature of migration in the Czech Republic is the attractiveness of Central Bohemia. Such attractiveness is related to the superiority of Prague as well as its metropolitan area. Central Bohemia lures not only well-situated inhabitants of Prague, which is in compliance with

suburbanistic trends, but also affluent population from the remaining parts of the country and partly from abroad.

There is rather peculiar situation in Prague itself as some of its inhabitants move to the city vicinity but at the same time the city attracts many people from other Czech regions as well as from abroad. Moreover, many people working in Prague have only temporary stay in the city and are not included in the statistics. At the same time, the amount of people commuting to the city due to their jobs is steadily increasing and if we take into account also the 'compulsory' travels from the rest of the country and flourishing tourism, the number of people present in the capital city exceeds its permanent population considerably.

And the last important comment on country's demographic issues: total average annual increase of the population differs more on the lower territorial levels, i.e. districts. Not surprisingly, the biggest values of the total average annual increase per 1000 inhabitants in the period 2001-2005 have been reached in Prague-West district (30.8) and Prague-East district (22.8) that surround the capital city. No one district in the remaining parts of the country exceeded the value 10.

3 POPULATION FROM SOCIAL STANDPOINT

Social characteristics are basically inseparable from demographic ones and draw more precise picture of the population. Spatial differentiation in average amounts of state support discloses to certain extent 'inverse' perspective to the spatial differentiation in average incomes.

As it can be seen, inhabitants of Prague need on average approximately only 60% of monthly amounts of state social support common in other regions. This fact only confirms unique socioeconomic position of Prague within the country.

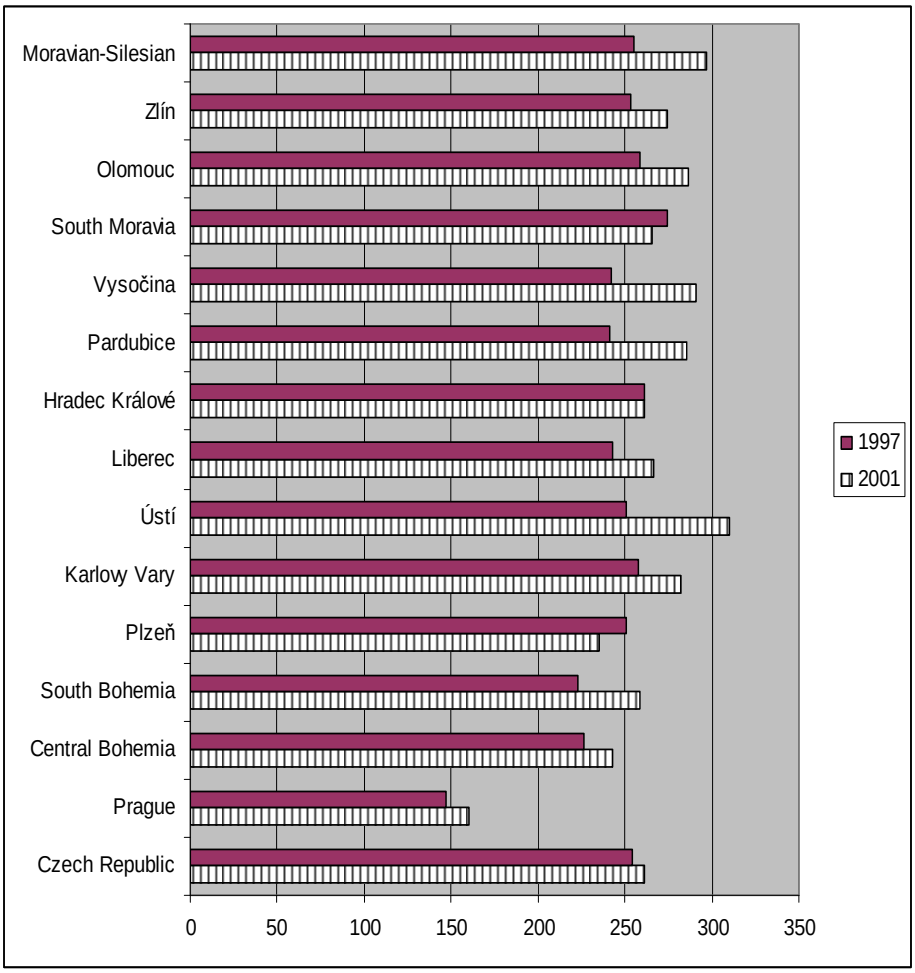


Figure 4: Average Monthly Amount of State Social Support per Inhabitant in Czech Regions (in CZK)

Generally, there are distinct tendencies towards the rise of average social support. They can be contemplated primarily in socially complex and at the same time sensitive regions of Moravia-Silesia and Ústí. Both of them are typical representatives of traditional industrial territories. On the contrary, the decrease in the amounts of state social support in Plzeň and South Moravian regions can be ascribed to the influx of new investments into these territories.

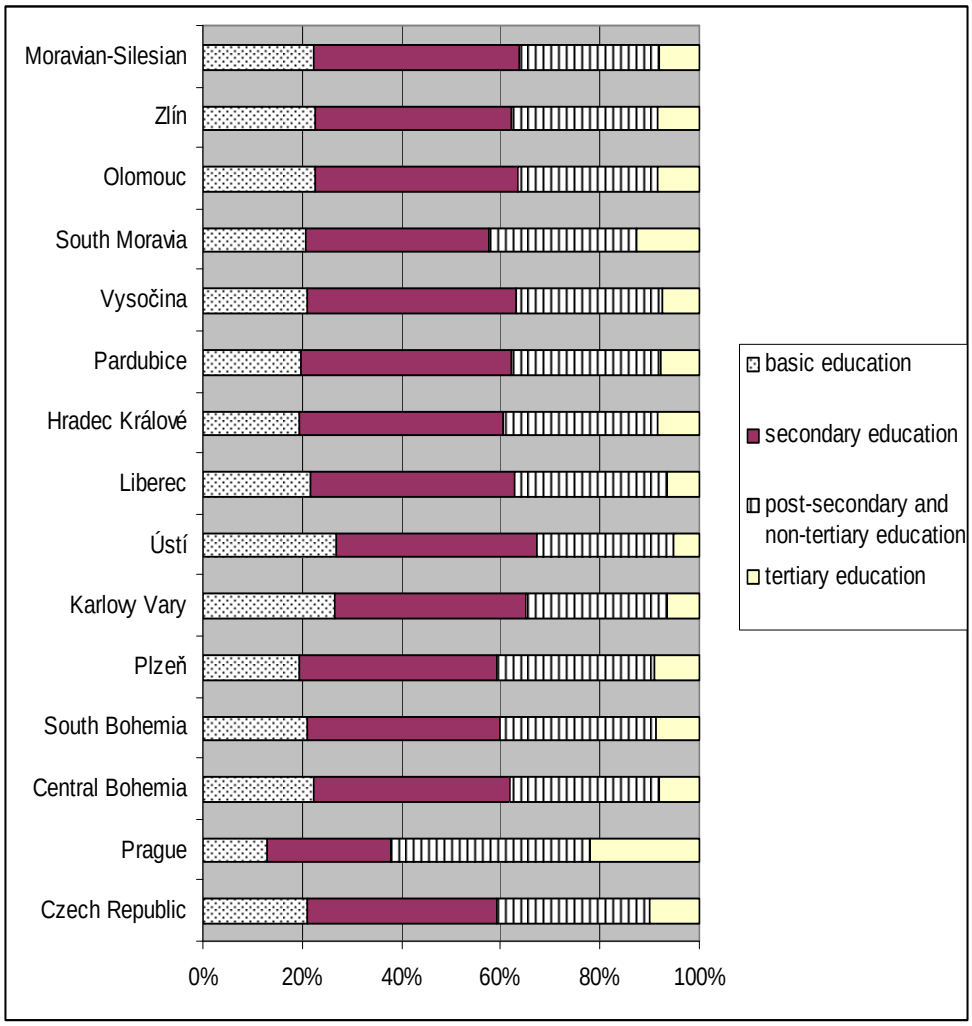


Figure 5: Population according to the Education from Regional Perspective in 2004

Differentiation of the population according to the education, which also substantially delimitates developmental possibilities and limitations in particular regions, shows an exclusive position of Prague again. It is worth to notice that in Prague, full 26.2% of university-educated in the Czech Republic lives. Moreover, this polarisation is further fortified by massive brain drain from the majority of other regions either to Prague or abroad.

4 CONCLUSION

Activities of the population constitute certain reflection and at the same time also the cause of spatial socioeconomic developments. While natural average annual increase has quite similar pattern in all regions, migration average annual increase is already more differentiated. Central Bohemia as a region, which surrounds Prague attracts the population from both capital city as well as the rest of the country and witnesses by far the biggest total average annual increase of inhabitants. This can be attributed to the complex attractiveness of Prague metropolitan area. It is not surprising that these migration processes are often connected with brain drain that befalls territories outside the capital city.

Prague also enjoys the most favourable social characteristics of the population and comprises over one quarter of all university-educated in the country. Due to the biggest incomes in the capital city, social support is less needed there in comparison with the average of the country.

REFERENCES

[1] HAMPL, M. A KOL. *Regionální vývoj: specifika české transformace, evropská integrace a obecná teorie.* Praha: DemoArt, 2001. 328 s. ISBN 80-902686-6-8.

[2] JEŽEK, J. A KOL. *Budování konkurenceschopnosti měst a regionů v teorii a praxi.*Plzeň: Západočeská univerzita, 2007, 269s., ISBN 978-80-7043-632-5.

[3] MALINOVSKÝ, J. – SUCHÁČEK, J. *Velký anglicko – český slovník regionálního rozvoje a regionální politiky EU.* Ostrava: VŠB – Technická univerzita, 2006. 956 s., ISBN 80-248-1117-0.

[4] SUCHÁČEK, J. *Restrukturalizace tradičních průmyslových regionů v tranzitivních ekonomikách.* Ostrava: VŠB-Technická univerzita, 221s., ISBN 80-248-0865-X.

[5] SUCHÁČEK, J. Czech Regions and their Painful Drawing on Europe of Regions. In: *Bulletin of Lviv National Polytechnic University*, 2004, Vol. 517, pp. 246-253, ISSN 0321-0499.

[6] SUCHÁČEK, J. Regionální vývoj v České republice po roce 1990: reformace či deformace? In: *Ekonomická revue*, 2005, roč. 8, č. 4, s. 37-51. ISSN 1212-3951.

[7] http://www.czso.cz

INVESTICE DO IS/IT

Svobodová Libuše

Univerzita Hradec Králové, Fakulta informatiky a managementu

libuse.svobodova@uhk.cz

Abstrakt

Příspěvek je zaměřen na vybrané aspekty investování do IS/IT. Úvodní kapitola této práce vysvětluje základní aspekty rozvoje informační společnosti. V druhé kapitole se budeme věnovat investicím do IS/IT. V této části zveřejníme i výsledky dotazníkového šetření v USA. V další části se zaměříme na výdaje, které jsou spojeny s investicemi do IS/IT. Ve čtvrté části se budeme věnovat přínosům, které plynou z využívání IS/IT. Zaměříme se nejen na klasifikaci přínosů, ale i na problémy při hodnocení přínosů a zveřejníme další části výsledků dotazování, které proběhlo v České republice.

***Kľúčové slová*:** *investice, informační společnost, technologie, přínosy, hodnocení*

1 ÚVOD - PŘEDSTAVENÍ PROBLEMATIKY INVESTIC DO IS/IT

Během posledních několika desetiletí došlo k obrovským změnám a pokrokům v oblasti rozvoje, používání i chápání informačních technologií. S informačními technologiemi se v současné době setkáváme prakticky na každém kroku, a proto často hovoříme o informační společnosti[1]. Činíme tak především v souvislosti s nárůstem množství a významu informací, globalizačními tendencemi, využíváním digitálního zpracování informací a rychlostí jejich přenosu v souvislosti s rozvojem informačních a komunikačních technologií (ICT). Ze zpracování informací se stává významná ekonomická aktivita, která prostupuje všemi tradičními ekonomickými i společenskými činnostmi a vytváří zcela nové příležitosti a postupy, které výrazně ovlivňují charakter společnosti [14]. Posun směrem k informační společnosti se dotkl snad všech oblastí lidského života.

Potřeba maximalizace efektivity investic do informačních technologií stále stoupá, a to především proto, že manažeři mnoha podniků docházejí ke zjištění, že přínosy z investic do informačních technologií nedosáhly očekávaných výsledků. Vývoj v oblasti informačních technologií dospěl v posledních dvaceti letech do paradoxní situace, kdy celosvětové statistiky jasně ukazují, že výdaje do informačních technologií trvale rostou a přitom si manažeři neustále stěžují na to, že jim tyto investice nepřinášejí očekávaný užitek [7].

Pokud se zabýváme investicemi, často vyvstane problém hodnocení efektivnosti IS/IT, který spočívá v tom, že neumíme dostatečně přesně a objektivně přínosy informačních systémů měřit, protože se kumulují s celou řadou dalších faktorů působících na systém řízení a na celkovou efektivnost firmy. Rozhodnutí o informačním systému firmy či instituce jsou rozhodnutími strategické povahy a jejich důsledky se projeví až v delším časovém horizontu. Za toto období se také podstatně změní okolí informačního systému firmy. Problém spočívá v tom, že hodnotíme-li přínosy před realizací inovace našich IS/IT, vycházíme z hypotetických podmínek, jejichž splnění nemůžeme zaručit, takže jde v každém případě o hrubý odhad přínosů. Hodnotíme-li však přínosy pouze zpětně (kvůli zdůvodnění vložených investic do IS/IT), je obtížné určit, co do nich zahrnout, co je přínosem z nového informačního systému a co z jiných aktivit firmy.

[1] Hlavními rysy informační společnosti jsou převaha práce s informacemi, interaktivita, integrace a globalizační tendence. Z technologického pohledu lze říci, že informační společnost je společnost s vysokou mírou využívání informačních a komunikačních technologií založených na prostředcích výpočetní techniky a s nimi spojenou digitalizací. Informační společnost tak v podstatě označuje společnost v období nové ekonomiky [3].

2 INVESTICE DO IS/IT

Výše investic do IS/IT v několika posledních desetiletích enormně vzrostla. Firmy považují IS/IT za klíč k úspěchu a nástroj pro zvýšení konkurenceschopnosti. Můžeme ale očekávat návratnost investice do IS/IT a skutečné zvýšení efektivnosti podnikových procesů? Úspěch dané investice do IS/IT je úzce spjat s inovačními a zdokonalovacími procesy [10]. Pokud bylo například inovačním cílem zvýšit produktivitu, potom musíme investici do IS/IT posuzovat podle toho, zda se produktivitu opravdu podařilo zvýšit. Zavedení vyspělé technologie má přinést pozitivní změnu především v určitém místě hodnototvorného řetězce, tedy i v konkrétním místě organizační struktury [4].

Investice do IS/IT je efektivní, pokud je poměr mezi užitkem, který z IS/IT získáme, a výdaji, které jsme na získání tohoto užitku vynaložili, ale také časem potřebným na získání tohoto užitku a riziky spojenými s tím, že tohoto očekávaného užitku nedosáhneme, vyrovnaný [7]. Investované prostředky nazýváme **výdaji do IS/IT** a očekáváme, že nám přinesou určité **přínosy**. Zatímco výdaje na IS/IT zjistíme relativně snadno, přínosy se dostavují s určitým časovým odstupem.

Při hodnocení efektivity investic do IS/IT si také musíme uvědomit, že některé investice jsou obtížně kvantifikovatelné v peněžních ukazatelích. Tyto investice mají určitou hodnotu pro danou firmu, ale jejich přínos nelze měřit. Přínosy z investic do IS/IT jsou celkově velmi obtížně hodnotitelné, protože existují ve viditelných i skrytých formách. Mezi tzv. neviditelné přínosy patří např. zvýšená pružnost výroby, vyšší kvalita výrobků, rychlejší služby, lepší přístup k obchodním informacím nebo zlepšení pověsti firmy. Investice do IS/IT mohou vytvářet jak přímé úspory, tak určitou přidanou hodnotu pro společnost [6].

Jako všechny investice i investice do IS/IT jsou závislé na různých faktorech. Klíčovým faktorem je časový horizont, který představuje předpokládanou dobu používání dané IS/IT. Neustálý vývoj nových IS/IT způsobuje jejich rychlé zastarávání, proto je nezbytné počítat nejen s pravidelnými náklady na provoz a údržbu, ale také s náklady na budoucí inovace. Je dobré volit takové IS/IT, které jsou nové, ale zároveň funkčně prověřené a je zde reálná možnost, že budou i nadále inovovány.

Aby investice do IS/IT byla skutečně efektivní, je nezbytné transformovat určité procesy ve firmě a přizpůsobit je dané technologii. Příkladem takovýchto transformací může být zavedení IS/IT do oblasti bankovnictví a telekomunikací, kde byla realizována např. automatizace plateb nebo přepojování hovorů.

Investice do IS/IT je třeba hodnotit v mnoha fázích vývoje [5]. Před zavedením nových IS/IT hodnotíme jejich předpokládanou úspěšnost a budoucí přínosy. Po zavedení nových IS/IT zvažujeme, zda investice byla opravdu efektivní. Pro hodnocení efektivity investic do IS/IT nejdříve definujeme hodnotící metody a následně vybíráme metodu nejvhodnější pro konkrétní investici. Každá metoda je aplikovatelná pouze za určitých podmínek.

2.1 Průzkum v USA

Průzkum nazvaný Unisys Information Technology ROI Study, který provedla firma Unisys v roce 2001 v USA zjišťoval, jaká mají rozhodující pracovníci očekávání od investic do IT [16]. Výzkum rozdělil firmy do tří skupin:

Pozitivně hodnotí investice do IT 43,5 % respondentů

Investice do IT hodnotí vyrovnaně s návratností 42,5 % respondentů

Negativně hodnotí investice do IT 14 % respondentů

Výzkum dále ukázal, že jako nejlépe investující firmy byly hodnoceny ty, které utrácely nejvíce. Zatímco ostatní dvě skupiny se shodují v názoru investovat promyšleněji. Lze odvodit, že firmy, které nahlížejí na investice pozitivně, investují do IT podle dobře připraveného plánu rozvoje IT a ví do čeho investovat pro maximální užitek. *Pracovníci s pozitivním názorem na investice do technologií dokázali pojmenovat zvýšenou efektivitu a návratnost jako přínos* [16].

Pozitivně smýšlející firmy byly schopny dobře obhájit své investice do IT a jako investice s nejvyšší návratností označily:

servery 76 %,

software 72 %,
pracovní stanice 68 %,
personální technologie 48 %.

3 VÝDAJE NA IS/IT

Hodnocení efektivnosti do IS/IT neznamená pouze hledání přínosů, ale také sledování, jaké peníze za IS/IT vydáváme [7]. Vyčíslení výdajů není tak jednoduché, jak by se mohlo zdát na první pohled. Investice do IS/IT jsou úzce svázány s podnikovými procesy, proto musíme zahrnout nejen zjevné výdaje na IS/IT, ale také výdaje na změnu procesů a organizační změny vzniklé v souvislosti se zavedením IS/IT, výdaje na změny pracovních postupů, výdaje za provoz a údržbu a výdaje za školení. Opomenutí výše uvedených výdajů by mohlo znamenat skrytá nebezpečí pro hospodaření firmy.

Výdaje na IS/IT můžeme zásadně klasifikovat podle tří hledisek: **časového, druhového** a **aplikačního** [7].

Časové hledisko: plánování, pořízení, zavádění, provoz a údržba, likvidace.

Druhové hledisko: hardware, software, pracovníci, služby, režie.

Aplikační hledisko: toto hledisko umožňuje sledovat výdaje na konkrétní aplikaci. Z aplikačního hlediska se výdaje sledují pouze krátkodobě, většinou kvůli zhodnocení efektivnosti zavedení nové aplikace. Sledování výdajů aplikačním hlediskem má smysl jen v případech, kdy známe i přínosy daných technologií.

V případě, že budeme sledovat výdaje pro účely srovnání s jinými organizacemi (např. sledování trendů u konkurence) potom nebudou zajímavé ani tak absolutní hodnoty jednotlivých hledisek, jako spíše relativní ukazatele. Srovnávacími hodnotami jsou dle [8] nejčastěji uváděny roční výdaje na IS/IT jako procento celkového ročního obratu, příjmů, tržeb podniku, nebo roční výdaje na IS/IT jako procento celkových ročních výdajů podniku. Často se také sledují roční mzdové výdaje na IS/IT jako procento celkových ročních výdajů na mzdy a platy, dále se sleduje poměr mezi výdaji na HW, SW a služby IS/IT, dále roční výdaje na IS/IT na pracovníka (řídící a THP pracovníci), případně procento výše ročních investic do IS/IT z celkového objemu ročních investic.

4 PŘÍNOSY PLYNOUCÍ Z VYUŽÍVÁNÍ IS/IT

V předchozích kapitolách jsme definovali základní pojmy, které souvisí s investicemi do IS/IT a nastínili jsme také problematiku výdajů do IS/IT. V této kapitole budeme podrobně analyzovat jednotlivé typy přínosů, které z IS/IT vyplývají. Zhodnocení přínosů z IS/IT je poněkud složitější než hodnocení výdajů. Přínosy z IS/IT mohou zůstat poměrně dlouhou dobu skryté a někdy je nutné také využít informace z externích zdrojů, abychom zjistili, v jakém rozsahu investice do IS/IT napomáhají k prosperitě.

IS/IT představují obrovský potenciál pro podniky, ekonomiky i společnost. V tržních ekonomikách se pro určení efektivní alokace zdrojů používají finanční kritéria. Aby byla možná alokace zdrojů v podobě investic do IS/IT, je nutné pochopit, kde lze přínosy z investic do IS/IT očekávat, jak je odhadnout a ohodnotit [6]. Hledání hodnoty IS/IT usnadňuje rozhodovací proces o investicích do IS/IT.

4.1 Klasifikace přínosů

Přínosy, které plynou z využívání IS/IT můžeme klasifikovat dle různých kritérií a můžeme je zařadit do různých skupin. My se v článku zaměříme na následující klasifikaci: první skupina je tvořena přínosy, které jsou přímým důsledkem zavedení nové IS/IT. Jsou snadno identifikovatelné a kvantifikovatelné a často se označují jako **přínosy viditelné.**[2] Druhou skupinu přínosů tvoří **přínosy**

[2] Označení této skupiny přínosů bylo odvozeno od anglického označení „tangibles.“ V českém i anglickém jazykovém prostředí se můžeme setkat i s jinými označeními této skupiny přínosů. V textu bude ale jednotně používáno označení „viditelné přínosy.“

neviditelné.[3] Ty jsou charakteristické především tím, že jsou obtížně kvantifikovatelné v peněžních jednotkách a ne vždy je lze snadno identifikovat.

4.1.1 Viditelné přínosy

Viditelné přínosy jsou historicky starší skupinou přínosů. Tyto přínosy jsou bezprostředně spjaty se zavedením dané technologie, jsou jejím přímým důsledkem a vznikají na místě, kde to bylo očekáváno a kde tedy bylo cílem takovýto efekt vyvolat [3]. Tyto přínosy lze snadno identifikovat a kvantifikovat. Viditelné přínosy jsou charakteristické pro primární zavádění IS/IT v jejich raných dobách vývoje, kdy bylo zavádění IS/IT spojeno s relativně jednoduchými cíli.

Nejčastěji se jednalo o automatizace kancelářských a jiných rutinních procesů v podniku, jejichž přínosy bylo možné vyjádřit úsporou nákladů. Byly to především o účetní systémy nebo systémy skladového hospodářství, systémy pro obchodování s akciemi a jinými cennými papíry, rezervační systémy leteckých společností, systémy řízení leteckého provozu nebo systémy automatických plateb platebními kartami. I když prvotní zavádění těchto systémů bylo nákladné, úspory nákladů na pracovní síly a dalších provozních nákladů byly značné. Zavedením automatizovaných systémů se také snížila vysoká chybovost způsobená lidským faktorem.

4.1.2 Neviditelné přínosy

Odrazem současného stupně vývoje IS/IT jsou především neviditelné přínosy[4]. Jsou vyvíjeny a implementovány složité komplexní IS/IT, které jsou vzájemně integrovány. Dosažená zlepšení se neprojevují pouze tam, kde byly IS/IT implementovány, ale mohou se projevit kdekoliv jinde v podniku. Ani projevy přínosů nemusí být právě takové, jaké byly od daného investičního záměru očekávány. Takovéto přínosy, které se velice těžko identifikují a spojují s danou nově zavedenou technologií, jsou i obtížně kvantifikovatelné v peněžních jednotkách [3].

IS/IT musí být nedílnou součástí inovačních programů podniku a často vyžadují restrukturalizaci podnikových procesů. Jedině tak dosáhneme co největšího množství přínosů. Přínosy IS/IT nemohou být ale hodnoceny nezávisle na hodnocení procesu inovací.

Nejvýznamnějšími a nejčastěji zmiňovanými neviditelnými přínosy jsou zvýšená flexibilita výroby, vyšší kvalita výrobků, rychlejší dostupnost výrobků a služeb, zlepšení dokumentace, lepší schopnost reagovat na potřeby a požadavky trhu, udržení si konkurenceschopnosti na trhu, zlepšení pověsti a dobrého jména podniku, vyšší efektivnost řízení, zkvalitnění rozhodovacího procesu díky dostupnosti kvalitnějších a aktuálnějších informací, vyšší podniková kultura, zkušenosti s novými technologiemi, vyšší úspěšnost projektů, zvýšení hodnoty intelektuálního kapitálu, snížení rizika sporů a celková přidaná hodnota podniku. Investice do IS/IT mají zpravidla také velký vliv jak na zaměstnance, tak na zákazníky. Přínosy pro zaměstnance jsou zlepšení pracovního prostředí, vyšší loajalita a pracovní morálka zaměstnanců, zvýšení kvalifikace pracovníků atd. Zákazníci mimo výše uvedeného většinou zaznamenají kvalitnější služby, jsou spokojenější a věrnější.

Hlavním problémem neviditelných přínosů je, že jejich kvantifikace a možnost vyjádření v peněžních jednotkách je buď nemožná nebo možná jen s velkými obtížemi a nepřiměřenými náklady. Proto mohou být takovéto přínosy manažery ignorovány a rozhodování o zavedení určité IS/IT tím může být značně ovlivněno. Neschopnost zdůvodnit opodstatněnost investice do určité technologie kvůli neschopnosti kvantifikace přínosů přináší nejistotu do rozhodovacích procesů a může vést k nesprávným závěrům [3].

Neviditelné přínosy staví manažery do obtížné pozice a názory na to, jak s nimi nakládat, se v počátcích zavádění IS/IT velmi lišily. Problém investic do IS/IT způsobený existencí neviditelných přínosů bývá nejčastěji řešen třemi způsoby [3]:

1) Investice do IS/IT je i přes odpor kalkulantů realizována, protože je považována za důležitou.

---

[3] Označení druhé skupiny přínosů bylo odvozeno od anglického označení „intangibles.“ V českém i anglickém jazykovém prostředí se můžeme setkat i s jinými označeními této skupiny přínosů, jako jsou například „měkké přínosy“ (soft benefits). V textu bude ale jednotně používáno označení „neviditelné přínosy.“

[4] Samotná definice „neviditelnosti“ závisí na kontextu použití. Pokud uvažujeme „neviditelné přínosy“ z pohledu finančních analytiků, jsou problematické, protože neexistují žádné standardy, které by je přesně vymezovaly a umožňovaly jejich kvantifikaci.

2) Viditelné přínosy plynoucí z úspor jsou nadhodnoceny, aby bylo možné investici finančně odůvodnit v domnění, že budoucí neviditelné přínosy toto nadhodnocení vykompenzují.
3) Manažeři rezignují na investice do IS/IT.

Ani jeden z těchto postojů ale není správný. Investování na základě nadhodnocených přímých úspor nebo na základě pouhého subjektivního přesvědčení není správným řešením. Může se stát, že se očekávané nepřímé přínosy ze zavedení IS/IT nedostaví včas nebo dokonce vůbec. Rezignace na investování do IS/IT může být existenčně nebezpečná pro budoucí vývoj podniku. Tyto zkušenosti mohu pak vést k všeobecné nedůvěře ve smysl investování do IS/IT. Zkušenosti některých podniků ale ukázaly, že hodnota některých neviditelných přínosů, které byly z hodnocení původně vyloučeny, může být mnohem vyšší než viditelné přínosy [9].

Existuje zde přirozená tendence popisovat přínosy zavedení IS/IT ve velmi obecných pojmech. Aby bylo možné daný přínos kvantifikovat, je nutné jej popsat konkrétněji. Přínos původně popsaný v obecné a nekvantifikovatelné rovině musíme postupně analyzovat a dekomponovat do velmi jednoduchých základních složek, které svou podstatou umožňují kvantifikaci [3]. Jeden obecně popsaný přínos IS/IT může znamenat celou řadu dílčích změn, které lze kvantifikovat v peněžních jednotkách [7].

Zároveň je nezbytné vyloučit duplicitní započítávání konkrétních kvantifikovatelných efektů. V této souvislosti se doporučuje řadit efekty spíše podle jejich charakteru než podle příčin vzniku. Přínosy z investic do IS/IT se často projeví až s určitým časovým odstupem od jejich implementace, protože se je musí pracovníci i zákazníci nejdříve naučit efektivně využívat [1]. Doba zpoždění závisí na složitosti a komplexnosti dané technologie. Může to být několik dní, měsíců nebo dokonce let.

Musíme si ale uvědomit, že otázka, zda zahrnout neviditelné přínosy do hodnocení investice do IS/IT není vhodná. Měli bychom se spíše ptát, jak tyto přínosy zahrnout. Keen a Digrius definují ve své publikaci pět způsobů, jak lze s neviditelnými přínosy nakládat [4]:

vyloučení neviditelných přínosů ze všech ekonomických procesů,
použití neviditelných přínosů po individuálním zvážení jednotlivých případů,
použití všech zaznamenaných neviditelných přínosů a podněcování jejich vzniku,
seskupení všech neviditelných přínosů a jejich kvantifikace jako souboru,
převedení co možná nejvíce neviditelných přínosů na viditelné.

Převod neviditelných přínosů na viditelné je značně výhodný z několika důvodů. Rozhodovací týmy často upřednostňují viditelné přínosy před neviditelnými, pro akcionáře jsou přehlednější a umožňují vytvářet kalkulace a rozpočty [4]. Ne všechny neviditelné přínosy ale můžeme přeměnit na neviditelné. Pro ty se nejčastěji používá hodnocení pomocí hodnotící škálové stupnice.

Při identifikaci a kvantifikaci přínosů plynoucích z IS/IT by měl být uplatňován tento postup [9]:

1) identifikace existujících přínosů a jejich popis,
2) předefinování nekvantifikovatelných přínosů na přínosy kvantifikovatelné,
3) odhad jejich přibližné hodnoty,
4) hodnocení přínosů pomocí odhadů nákladů a úspor,
5) rozhodnutí, zda přínos bude mít významný vliv na ziskovost projektu,
6) pokud je vliv významný, zlepšení přesnosti odhadu,
7) zajištění dosažení přínosů,
8) konečné hodnocení.

4.2 Průzkum v České republice

Výzkum prováděný v organizacích v ČR zjišťoval informace o:
výdajích do IS/IT jako procento ročního obratu organizace,
metodách hodnocení investic do IS/IT,
způsobech vyhodnocování přínosů IS/IT,
charakteristice přínosů IS/IT,
vlivech působících na dosahování přínosů IS/IT (vnější a vnitřní).

Celkově tento výzkum vypovídá o akciových společnostech s počtem zaměstnanců 501 až 5000 z osmi odvětví a to: průmysl ,výroba a rozvod energií a vody, stavebnictví, obchod, doprava, služby, veřejná správa, školství a věda. My se zaměříme především na výsledky prvního, třetího a čtvrtého bodu.

Roční výdaje do IS/IT byly zjišťovány procentem z celkových ročních obratů organizací.

Bohužel se nedá vytvořit seriózní závěr, vzhledem k různorodosti odvětví a nevyváženosti zastoupení respondentů. Pro každé odvětví zvlášť lze stanovit procentuelní průměr. V dopravě bylo toto procento nejvyšší a to přibližně 7,9 %, následují organizace poskytující služby 4,75 %, veřejná správa 3,41 %, výroba a rozvod energií a vody 1,45 %, stavebnictví 1,35 %, průmysl 1,21 % a nejméně pak u obchodu 0,97 %. Více než polovina respondentů nesleduje výdaje z hlediska struktury. Největší množství výdajů organizace investují do hardwaru 32 %, méně pak do softwaru a osobních výdajů 20 %, do externích služeb 11 %, počítačových sítí komunikace 11 % a ostatní 6 %.

Ve 46 % organizací se přínosy z IS/IT vůbec nehodnotí a pokud ano, pak s určitou periodou, obvykle roční (29 %) nebo po ukončení projektu (25 %).

V hodnocení přínosů je na prvním místě *zlepšení podpory rozhodovacích procesů v organizaci*, protože kvalitní informace zvyšují efektivitu rozhodování a tím i efektivnost činnosti celé organizace. Dalšími ukazateli byly:

zvýšení produktivity a snížení nákladů,
podpora stávajících procesů v organizaci,
zlepšení koordinace procesů v organizaci,
zlepšení podpory interních zákazníků (uživatelů).

4.3 Problémy při hodnocení přínosů

Hodnocení přínosů plynoucích ze zavedení a používání IS/IT je značně problematické. Existují čtyři hlavní oblasti, které způsobují problémy se hodnocením přínosů z IS/IT a také zároveň vysvětlují, proč bylo vyčíslení hodnoty přínosů IS/IT v minulosti tak nespolehlivé [10]:

Identifikace přínosů - aby projekt zavádějící IS/IT byl úspěšný, je nutné potenciální přínosy identifikovat co nejdříve ve vývojovém cyklu projektu. Ideální přínosy lze identifikovat a kvantifikovat ještě před zahájením samotného projektu. Nelze ale vytvářet definitivní tvrzení o všech přínosech, které díky IS/IT vzniknou.

Identifikace přínosů plynoucích z IS/IT - IS/IT mají v podnicích často určitou integrační roli, při které sjednocují řadu podnikových procesů, problémů a zdrojů. Z tohoto důvodu není snadné určit, jaký přínos je výsledkem zavedení IS/IT a jaký je výsledkem integrace podnikových procesů.

Viditelné a neviditelné přínosy - většina IS/IT nevytváří pouze viditelné přínosy, které lze snadno identifikovat, kvantifikovat a zahrnout do rozpočtů, ale také neviditelné přínosy, které jsou pro tyto účely značně problematické.

Vývoj přínosů - při plánování samotné investice do IS/IT je velmi obtížné v současném, dynamicky se vyvíjejícím prostředí s předstihem vytvořit komplexní přehled přínosů. Každý projekt bude zahrnovat určité přínosy, které budou zřetelné a udržitelné během jistého časového úseku. Jiné přínosy se ale objeví v průběhu života projektu.

5 ZÁVĚR

Používání vyspělých informačních technologií je jedním z nejvýznamnějších faktorů konkurenceschopnosti národní ekonomiky i jednotlivých podniků. Podniky stále usilují o snižování nákladů, zkracování doby vývoje a výroby produktů. Uvnitř podniků jsou informační technologie chápány jako nutná podmínka konkurenceschopnosti a prosperity. Pořízení i udržování informačních technologií vyžadují značné finanční náklady i dostatečně kvalifikované uživatele. Je nezbytné novým informačním technologiím správně porozumět a umět je efektivně využívat ve svůj prospěch. Neschopnost efektivního a správného využívání může způsobit podnikům značné finanční ztráty i snížení konkurenceschopnosti.

Poďakovanie: příspěvek vznikl za podpory projektu GAČR No. 402/07/1495 (Hodnocení přínosů vyspělých technologií).

POUŽITÁ LITERATÚRA

[1] DEVARAJ, S., KOHLI, R. *The IT payoff : measuring the business value of information technology investments*. New Jersey : Prentice Hall, 2002. 167 s. ISBN 0-13-065074-9.

[2] FROULÍK, R. *Nová ekonomika a globální informační společnost* (on-line). Přístup z Internetu: (cit. 2008-10-09). http://interval.cz/clanky/nova-ekonomika-a-globalni-informacni-spolecnost/

[3] HÁJEK, L., HYNEK, J., JANEČEK, V. *Hodnocení investic do vyspělých technologií*. 1. vyd. Hradec Králové : Gaudeamus, 2005. 215 s., ISBN 80-7041-787-0.

[4] KEEN, J. M., DIGRIUS, B. *Making Technology Investments Profitable : ROI Road Map to Better Business Cases*. New Jersey : Wiley and Sons, 2003. 320 s., ISBN 0-471-22733-1.

[5] Leslie P., LESTER, S. *Beyond the IT Produktivity Paradox*. Chichester : John Wiley and Sons, 1999. s. 183-215. ISBN 0-471-98692-5.

[6] LUCAS, H. C. *Information Technology and the Productivity Paradox : Assessing the Value of Investing in IT*. Oxford : Oxford University Press, 1999. ISBN 0-19-512159-7.

[7] MOLNÁR, Z. *Efektivnost informačních systémů : systémová integrace*. 1. vyd. Praha : Grada, 2000. 138 s. ISBN 80-7169-410-X.

[8] Molnár, Z. *Efektivnost IS/IT 2000* (on-line). Přístup z Internetu: (cit. 2008-10-09). http://gis.vsb.cz/GIS_Ostrava/GIS_Ova_2000/Sbornik/Molnar/Referat.htm

[9] PRIMROSE, P. L. *Investing in Manufacturing Technology*. 1st. ed. London : Chapman and Hall, 1991. 236 s. ISBN 0-412-40920-8.

[10] REMENYI, D., MONEY, A., SHERWOOD-SMITH, M. *The effective measurement and management of IT costs and benefits*. 2nd ed. Oxford : Butterworth-Heinemann, 2000. 362 s. ISBN 0-7506-4420-6.

[11] ŘEZNÍČKOVÁ, P. *Metody hodnocení efektivnosti investic do IS/IT*. Hradec Králové, 2008, 45 s. Bakalářská práce. Univerzita Hradec Králové, Fakulta informatiky a managementu, Katedra ekonomie.

[12] TVRDÍKOVÁ, M. *Zavádění a inovace informačních systémů ve firmách*. 1. vyd. Praha : Grada, 2000. 110 s., ISBN 80-7169-703-6.

[13] UČEŇ, P. *Metriky v informatice : jak objektivně zjistit přínosy informačního systému*. 1. vyd. Praha : Grada, 2001. 140 s. ISBN 80-247-0080-8.

[14] VALENTA, R. *Hodnocení investic do informačních technologií*. Hradec Králové, 2006. 41 s. Bakalářská práce. Univerzita Hradec Králové, Fakulta informatiky a managementu, Katedra informačních technologií.

[15] ZLATUŠKA, J. *Informační společnost*. Zpravodaj ÚVT MU. 1998, roč. 8, č. 4, s. 1-6. ISSN 1212-0901.

Kdo neinvestuje do IT, zhubne (on-line). Přístup z Internetu: (cit. 2008-10-09). http://www.systemonline.cz/itbnews/webitnews02-02-06-1.htm

HARMONIZACE KORPORÁTNÍCH DANÍ V EVROPSKÉ UNII A JEJÍ VLIV NA ŘÍZENÍ PODNIKŮ[1]

Irena SZAROWSKÁ

Slezská univerzitav Opavě, Obchodně podnikatelská fakulta v Karviné

szarowska@opf.slu.cz

Abstrakt

Současná daňová politika EU je zaměřena na harmonizaci sazeb nepřímých daní, které mohou přímo ovlivňovat trh. V oblasti přímých daní je i přes snahy o harmonizaci patrná výrazná daňová konkurence mezi jednotlivými zeměmi. Fungování jednotného trhu v Evropské unii je tak narušováno řadou problémů souvisejících zejména s podnikatelskými aktivitami uskutečňovanými přes hranice jednotlivých členských států. Důvodem je i značná rozdílnost daňových systémů uplatňovaných v jednotlivých členských státech a s nimi spojená rozdílnost efektivního daňového zatížení podnikatelských subjektů v jednotlivých členských státech. Tyto faktory se pak zprostředkovaně promítají do procesu řízení podniků. Cílem příspěvku je stručně sumarizovat snahy o harmonizaci daní z příjmu podniků v Evropské unii. Záměrem není popis diskuzí a legislativního procesu spojeného s harmonizací, ale přiblížení důsledků jednotlivých kroků či stupňů harmonizace korporátních daní na řízení podniků. Příspěvek se podrobně věnuje zejména evropské společnosti Societas Europaea, která je již evropskými podnikatelskými subjekty využívána.

Klíčová slova*: *harmonizace, daně ze zisku podniků, jednotný konsolidovaný základ daně, evropská společnost Societas Europaea.

1 ÚVOD

Rozšiřování Evropské unie a proces globalizace podstatně ovlivňuje také daňové systémy a fiskální politiku jednotlivých zemích. Fungování Evropské unie (EU) je spojeno s jednotným vnitřním trhem, který je definován jako prostor bez vnitřních hranic, ve kterém jsou zajištěny čtyři svobody, tj. volný pohyb zboží, osob, služeb a kapitálu[2]. Členské státy EU mají v zásadě samostatné daňové systémy a uplatňují samostatné daňové politiky. Uspořádání těchto systémů vychází z rozdílných ekonomických, sociologických, historických a dalších faktorů. K prezentovaným úkolům daňové politiky Evropské unie patří podpora harmonického vývoje ekonomických aktivit, plynulý a vyrovnaný vývoj, vzrůstající stabilita, růst životní úrovně a těsná spolupráce mezi členskými zeměmi. Úlohou ani snahou Evropské unie není unifikovat národní systémy daní a příspěvků, ale zajistit jejich vzájemnou srovnatelnost v souladu s přijatými smlouvami zavedenými v Evropské unii[3]. Smlouva o Evropském společenství obsahuje mimo jiné požadavek tzv. daňové neutrality[4], vyjádřený v článku 90 a následujících.

---

[1] Tento článek vznikl za podpory grantu - GAČR 402/08/0067 – Finanční integrace nových členských zemí EU s eurozónou.

[2] Široký, J. *Daně v Evropské unii*, 2006, s.21

[3] Daňová politika patří mezi politiky se **sdílenými kompetencemi. Členské** země mohou vydávat vlastní legislativu jen tehdy, pokud zde již neexistuje společná evropská úprava, případně jako doplněk k ní. Daňová praxe je víceméně sumou fakticky nezávislých daňových politik jednotlivých členských zemí EU. V různých obdobích existuje zvýšená snaha po harmonizaci evropských daní (např. při nástupu Evropské komise vedené R. Prodim), avšak tyto snahy byly zatím neúspěšné, neboť členské země nejeví příliš velkou ochotu delegovat tyto pravomoci na orgány EU.

Přesto v Evropské unii permanentně dochází k názorovým střetům, zda je výhodnější zachování daňové konkurence (tj. situace, kdy existují odlišné daňové systémy a odlišné sazby, jejichž prostřednictvím se státy snaží přilákat do své země daňové základy), či se snažit o daňovou harmonizaci[5]. Současná daňová politika EU je zaměřena na harmonizaci sazeb nepřímých daní (např. DPH a spotřební daně), které mohou přímo ovlivňovat trh. V oblasti přímých daní je i přes snahy o harmonizaci patrná výrazná daňová konkurence mezi jednotlivými zeměmi. Fungování jednotného trhu v Evropské unii je tak narušováno řadou problémů souvisejících zejména s podnikatelskými aktivitami uskutečňovanými přes hranice jednotlivých členských států. Důvodem je i značná rozdílnost daňových systémů uplatňovaných v jednotlivých členských státech a s nimi spojená rozdílnost efektivního daňového zatížení podnikatelských subjektů v jednotlivých členských státech. K této situaci dochází především u důchodových a majetkových daní a povinných odvodů na sociální zabezpečení. Vzniklý stav je zapříčiněn nejen fiskálními důvody, ale v řadě případů je vyvolán záměrně, s cílem přilákat zahraniční kapitál pro rozvoj podnikatelských aktivit v daném státě zvýhodněným daňovým režimem.

Cílem příspěvku je stručně sumarizovat snahy o harmonizaci daní z příjmu podniků v Evropské unii. Záměrem není popis diskuzí a legislativního procesu spojeného s harmonizací, ale přiblížení důsledků jednotlivých kroků či stupňů harmonizace korporátních daní na řízení podniků.

2 TEORETICKÁ VÝCHODISKA

Všeobecné snižování daňového zatížení podniků, jakožto nástroj hospodářské politiky, vyvolává různé ohlasy. Jeden názorový proud poukazuje na negativa přesunu daňové zátěže na práci a export daňového zatížení v případě rostoucí integrace, druhý tyto tendence považuje za pozitivní, neboť podporuje liberalizační tendence ve světové ekonomice a vytváří tlak na efektivní podobu hospodářské politiky národních vlád. Na otázku, zda lze daňovou konkurenci[6] přirovnat ke zdravé cenové konkurenci mezi firmami, neexistuje jednoznačná odpověď. Akceptace daňové koordinace je otázkou postoje k roli hospodářské politiky státu v ekonomice. Výše a struktura zdanění vždy odráží politickou volbu mezi čistou ekonomickou efektivností a ostatními cíly a preferencemi, přičemž určující je rozsah státu blahobytu. Otázkou zůstávají podmínky její praktické prosaditelnosti podle úrovně možné koordinace.

Obecně lze konstatovat, že daňová konkurence ve formě snižování plošného zdanění, je pozitivním jevem ekonomického vývoje. Alternativou trendu plošného snižování zdanění „až na dno“ jsou vyšší sazby spolu se systémem mnoha speciálních daňových režimů. Snahy o koordinaci politik v oblasti přímého zdanění na celosvětové úrovni či úrovni kontinentů se prozatím omezily spíše na specifické daňové režimy sloužící k daňovým únikům pomocí přesunu zisků, nikoliv na daňovou konkurenci v oblasti reálných investic. Taktéž zakládací smlouvy EU s harmonizací přímých daní (které na rozdíl od daní nepřímých bezprostředně nepodmiňují volný pohyb zboží) výslovně nepočítají. Byla by ovšem teoreticky proveditelná na základě obecného harmonizačního článku 94[7] a také na základě jednomyslného rozhodnutí Rady. Avšak během pěti desetiletí od podpisu Římské smlouvy prakticky k žádné harmonizaci na tomto poli nedošlo. Existuje pouze společná úprava zdanění kapitálových výnosů vyplývajících z fúzí společností s původním sídlem ve více státech, zdanění mateřských společností a jejich poboček opět v různých státech a směrnice o vzájemné pomoci členských států proti daňovým únikům.

---

[4] Daňová neutralita je chápána tak, že rozhodování firem o umisťování investic by nemělo být ovlivňováno daňovým systém členského státu. Někdy bývá neutralita chápána také ve vztahu k druhu investice – tzn., že by neměla být zvýhodňována určitá odvětví, formy podnikání či zdroje financování investice. Mezinárodní daňová neutralita navíc předpokládá neutralitu k mezinárodním investicím.

[5] Daňová harmonizace představuje proces sbližování daňových soustav států na základě společných pravidel.

[6] Daňová konkurence chápáná jako nekooperativní stanovení daňových sazeb nezávislými vládami států.

[7] Článek 94: „*Unlike indirect taxes, the EC Treaty does not specifically call for direct taxes (income and corporate taxes) to be harmonised. However, Article 94 of the EC Treaty provides for approximation of such laws, regulations or administrative provisions of the Member States as directly affect the establishment or functioning of the common market*.“ EU Commission

3 HARMONIZACE PODNIKOVÝCH DANÍ V EU A ŘÍZENÍ PODNIKŮ

S ohledem na výše zmíněný požadavek neutralityse v Evropské unii již několik let vedou debaty o možné harmonizaci také v oblasti zdanění zisků podniků[8]. Přesto daň ze zisků podniků vzhledem k mobilitě svého základu zůstává i nadále předmětem ostré daňové konkurence mezi jednotlivými státy Evropské unie. Pro zahraniční investory je kvalita a konkrétní podoba daňového prostředí jedním z důležitých faktorů ovlivňující volbu místa podnikání, neboť daňové prostředí ovlivňuje nejen mzdové náklady korporace, ale má vliv také na výši a rozdělování disponibilního zisku, výběr optimální finanční a majetkové struktury či další investování. Důležitým kritériem je rovněž administrativní složitost daní a jejich celkový počet v jednotlivých zemích

Jak uvádí Blechová[9], pokus prosadit jednotný evropský daňový systém sahá do poloviny 90. let. Radou EU byl v roce 1997 přijat Code of conduct for business taxation, s cílem vyloučit nežádoucí daňovou konkurenci mezi členskými zeměmi. Kodex není právně závazný, ale má politický význam. Měl by vést k odstraňování legislativních ustanovení, umožňujících výhodnější zdanění zahraničních subjektů, aniž by tyto subjekty provozovaly v dané zemi nějakou podnikatelskou činnost, tzn. omezení pouze škodlivých důsledků daňové konkurence.

Až v říjnu 2001 ovšem Evropská komise prezentovala svůj plán pod obecným názvem Zdanění firem. Tento plán detailněji představila v listopadu 2003 a poté předložila materiál na neformální setkání Ecofinu v září 2004 . Od roku 2001 navrhovala Evropská komise tzv. dvourychlostní strategii, která byla (a stále je) vnitřně strukturálně i časově členěna na :

- Režim zdanění v domovském státě pro malé a střední podniky
- Jednotný konsolidovaný základ daně
- Zdanění příjmu tzv. Evropské společnosti (Societas Europeae)
- Jednotný povinný harmonizovaný základ daně

3.1 Režim zdanění v domovském státě pro malé a střední podniky

Ekonomický výzkum ukazuje, že náklady na dodržování daňových zákonů jiného členského státu jsou pro malé a střední podniky výrazně a nepoměrně vyšší než pro velké společnosti. Proto malé a střední podniky váhají se zakládáním provozoven v zahraničí, i když by to jinak bylo ekonomicky rozumné. S cílem pomoci malým a středním podnikům při expanzi na vnitřním trhu má Komise v úmyslu vydat doporučení o pilotním režimu zdanění v domovském státě (HST) pro malé a střední podniky, který se opírá o myšlenku dobrovolného vzájemného uznání daňových předpisů. Na základě tohoto doporučení budou členské státy uzavírat mnohostranné nebo dvoustranné dohody. Návrh nezahrnuje žádnou formu daňové harmonizace. Doporučení Komise navrhne malým podnikům zúčastněných členských států, aby svůj zdanitelný příjem (daňový základ) vypočítaly podle předpisů své domovské země (kde se nachází sídlo mateřské společnosti). Zdanitelný příjem se potom rozdělí mezi všechny členské státy, kde společnost podniká, v poměru podle její výplatní listiny a/nebo obratu v jednotlivých zemích. Tento podíl bude zdaněn v souladu s daňovou sazbou pro právnické osoby v dané zemi. Ztráta suverénnosti členských států by byla tedy omezena a požadované politické snahy by byly relativně malé. Iniciativa je omezena v čase (2007 – 2011) a v rozsahu zahrnujícím pouze daň z příjmu právnických osob. Nezahrnuje ani odvětví, na která se vztahují specifické daňové předpisy (finanční služby, ropný a plynárenský průmysl, odvětví rybolovu, zemědělské činnosti). Očekává se, že režim HST odhalí konkrétní problémy malých a středních podniků s plněním, které je nejvíce omezuje při jejich přeshraničním podnikání a otestuje případné výhody plynoucí z projektu, místo toho, aby trvale zkoumal stávající daňovou praxi. Tento,

[8] Zdanění zisků podniků nebo také podnikových zisků, patří k nejmladším typům zdanění v daňových systémech. V odborné terminologii se lze setkat s pojmem daň ze zisků korporací, důchodová daň korporací, korporátní daň apod. V České republice tato daň je známá pod pojmem daň z příjmů právnických osob.

[9] Blechová, B. *Teoretické a praktické aspekty daňové konkurence a daňové harmonizace v oblasti korporátní daně z příjmů v Evropské unii*, 2008.

Evropskou komisí nejvolněji navržený systém, byl ale postupně některými členskými napadnut z důvodu, že fakticky neruší systém 25[10] rozdílných daňových systémů, a tudíž neodstraňuje základní překážku pro jednodušší podnikání nadnárodních firem na jednotném trhu.

3.2 Jednotný konsolidovaný základ daně CCCTB (Common Consolidated Corporate Tax Base)

Základní myšlenkou konceptu jednotného konsolidovaného daňového základu CCCTB je výpočet zisku (ztráty) korporátní skupiny, která disponuje pobočkami či stálými provozovnami ve více než jednom členském státě na základě standardizovaných pravidel (apportionment formula). Jak uvádí Nerudová[11], v současnosti lze v názorech na podobu a možnosti zavedení společného konsolidovaného základu daně nalézt tři hlavní názorové proudy. První z nich uvádí, že implementace CCCTB vyžaduje alespoň minimální koordinaci v podobě jednotných pravidel „daňového účetnictví“. Podle jiných názorů by se měl CCCTB vztahovat na všechny společnosti (tzn. domácí i nadnárodní), protože jinak by mohlo docházet k diskriminaci. Implementace modelu ve výše uvedené podobě by velmi výrazně pomohlo snížit náklady zdanění společností s přeshraničními aktivitami. Zavedení systému pouze pro nadnárodní společnosti by v některých členských státech mohlo naplnit znaky škodlivého preferenčního daňového režimu, jak je definováno OECD . Z pohledu Evropské komise by se mělo jednat především o přeshraniční konsolidaci, a proto by mělo být umožněno odečítat mateřským společnostem ztráty zahraničních dceřinných společností.

Posledním pohledem na problematiku CCCTB je, že k eliminaci daňových překážek, které brání přeshraničním aktivitámv EU, je třeba konsolidavaného základu daně. Alokace celkového základu skupiny by již neměla být postavena na převodních cenách. Namísto převodních cen by měl sloužit mechanismus, který by alokoval konsolidovaný základ daně jednotlivým členským zemím.

Koncept CCCTB obecně by v sobě měl zahrnoval možnost vzájemného kompenzování zisků a ztrát v rámci celkového konsolidovaného hospodářského výsledku. Celkový zisk spočítaný tímto způsobem by potom musel být alokován prostřednictvím proporcionálního systému do těch členských států, ve kterých je korporátní skupina aktivní. Členské státy by poté uplatnily své národní daňové sazby vůči této alokaci a tím vypočítaly daňovou povinnost. Nominální daňové sazby by tak byly výlučným determinantem daňové povinnosti. Pro fungování systému se stane důležité vyjasnění klíčových implementačních záležitostí:

- definice společného daňového základu
- jaké společnosti musejí / mohou CCCTB používat?
- budou mít podnikatelské subjekty volbu?
- jaké společnosti náleží ke korporátní skupině?
- jak bude systém administrován na komunitární úrovni a národních úrovních?
- jak řešit problém v případě, že korporátní skupina je přítomna i v neelejských zemích EU?

Klíčovým místem pro praktické uplatnění tohoto konceptu je tedy stanovení parametrů proporcionálního systému, které doposud nebylo provedeno.

3.3 Zdanění příjmu tzv. Evropské společnosti (Societas Europeae)

Evropská akciová společnost, nebo též zkráceně Evropská společnost (SE - Societas Europaea), je kapitálová obchodní společnost založená evropským právem v nadnárodní formě. Projekt evropské společnosti byl vytvářen řadu let s cílem sjednotit nebo alespoň sblížit právní úpravy akciových společností v jednotlivých členských státech Evropské unie. Celý proces vytváření společného evropského právního rámce pro vytvoření evropské společnosti je považován za dokončený od přijetí příslušného nařízení Rady č. 2157/2001/ES o stanovách evropské společnosti. Nařízení umožňuje členským státům upravit některé v něm výslovně uvedené otázky odchylně. Dalším důležitým právním předpisem je směrnice Rady č. 2001/86/ES, která doplňuje stanovy evropské společnosti týkající se účasti zaměstnanců. V české republice umožňuje vznik evropské společnosti Zákon č.

[10] Nyní 27rozdílných daňových systémů
[11] Nerudová, D. *Harmonizace daňových systémů zemí Evropské unie*, 2005.

627/2004, o evropské společnosti. Komunitární právo upravuje základní otázky evropské společnosti, zbytek je ponechán na jednotlivých národních úpravách (tj. tam, kde je umístěno sídlo SE).

Sídlo evropské společnosti SE může být v kterémkoliv členském státě EU, musí se však shodovat s umístěním hlavní správy. Při řízení SE se volí jeden ze dvou základních systémů řízení – monistický jednostupňový model řízení (správní rada) či dualistický model řízení (představenstvo – dozorčí rada). Oba orgány mohou mít libovolný počet členů. Základní kapitál evropské společnosti je určen ve výši min. 120 000 EUR (nebo ekvivalent v jiné měně), přičemž akcionář ručí za závazky evropské společnosti do výše svého upsaného základního kapitálu. Účetnictví SE musí být vedeno v eurech, v přechodném období však v českých korunách (dokud ČR nevstoupí do třetí fáze měnové unie)

Nařízení Rady ES o evropské společnosti specifikuje nejen právní formu subjektů, které smějí evropskou společnost založit, obsahují taktéž požadavek na nadnárodní prvek v procesu založení a taxativně určují možné způsoby založení SE na těchto pět možností:

- fúze dvou či více akciových nebo evropských společností,
- vytvoření holdingové evropské společnosti dvěma nebo více akciovými společnostmi nebo evropskými společnostmi nebo společnostmi s ručením omezeným,
- vytvoření dceřiné evropské společnosti (joint-venture evropská společnost)
- přeměna akciové společnosti založené podle práva některého z členských států
- jako dceřinou společnost již existující evropské společnosti

Vznik evropské společnosti fúzí představuje výjimečnou možnost přesunout sídlo stávající společnosti do zvoleného státu EU. Právě z tohoto důvodu je vznik SE fúzí nejčastější variantou vzniku Societas Europaea. Frekventovanou variantou, používanou v podmínkách České republiky, je fúze české a slovenské společnosti s výslednou evropskou společností sídlící na Kypru či v jiné daňově příznivé destinaci. První evropské společnosti (SE) začaly vznikat začátkem roku 2006. Do poloviny roku 2007 jich bylo následně v celé EU založeno necelých sto[12]. Také v České republice roste zájem o evropské společnosti, do 20.8.2008 jich bylo založeno šedesát tři[13].

Evropská společnost se od běžně používaných forem podnikání liší v několika směrech, mezi podnikateli je vyhledávanou také proto, že jde o nejprestižnější právní formu podnikání, kterou lze v současné době v Evropě založit. Základní výhodou, oproti jakékoli běžné národní formě podnikání, je možnost Societas Europaea přesouvat sídlo v rámci celé EU bez likvidace společnosti. Přesouvat sídlo evropské společnosti do libovolného státu EU, dává podnikateli možnost daňové optimalizace. Podle aktuálního podnikatelského záměru může firma zareagovat přesunem sídla do státu Unie, kde jsou pro ni v konkrétním případě výhodnější daňové podmínky. Ve chvíli, kdy se zaměří na další komoditu, může sídlo opět měnit. Týká se to například takových oblastí zájmu jako je obchod s pohledávkami, obchod se zbožím, nákup a prodej podílů ve společnostech, internetové služby apod. Při přesunu sídla je možné volit výhodný právní systém pro konkrétní předmět podnikání a stejně tak zemi s výhodným daňovým systémem. Je také možné lépe využít smluv o ochraně investic**.** ČR je však jedinou evropskou zemí, kde je možné odkoupit již založené SE. Tyto tzv. ready-made evropské společnosti jsou již zapsané v obchodním rejstříku, jsou bez jakýchkoliv závazků a pohledávek, založeny jsou výhradně za účelem prodeje[14].

3.4 Jednotný povinný harmonizovaný základ daně

Poslední etapou dle dříve zmíněného návrhu Evropské komise je zavedení jednotného harmonizovaného základu daně, který bude aplikován na veškeré podnikání, ne pouze právnické osoby a ne pouze na společnosti s tzv. přeshraniční působností. Jednotný povinný konsolidovaný

[12] K aktuálnějšímu datu nebyly údaje o počtu evropských společností založených v celé Evropské unii k dispozici.

[13] http://www.businessworld.cz/bw.nsf/id/V_CR_je_uz_zalozeno_pres_60_evropskych_spolecnosti

[14] Podobným způsobem se, a to nejen v ČR, již několik let běžně prodávají společnosti s ručením omezeným a akciové společnosti.

základ daně nahradí existující národní daňové zákony a budou mu podléhat i ti, kteří působí pouze na území jediného členského státu. Má jít o "jemnější" formu zdanění Evropské společnosti, její dosah však bude mnohem širší.

4 ZÁVĚR

Je patrné, že myšlenka harmonizace daně z příjmu podniků na straně jedné vychází z aktuální potřeby učinit daňový systém v EU spravedlivý a transparentní. Na straně druhé je zjevné, že pro její uvedení do praktického chodu zbývá ještě zodpovědět mnoho otázek, které budou předmětem vytváření souladu mezi pozicemi jednotlivých členských států. Jakákoli harmonizační úprava této problematiky se vždy přeneseně promítne do systému řízení podniků. Jak je vidět ze zájmu o využití institutu Societas Europaea, podnikatelské subjekty chtějí aktivně využívat možnost daňové optimalizace, volit výhodný právní systém pro konkrétní předmět podnikání a stejně tak zemi s výhodným daňovým systémem či lépe využívat smluv o ochraně investic.

Z výše uvedeného vyplývá, že v budoucnu základy existujících daní v národních státech pravděpodobně vymizí, což povede ke vzniku jednotného systému daňových pravidel. Evropská korporátní daň bude administrována nově vzniklou evropskou autoritou, sazby budou fixovány na úrovni Evropské unie a daňové výnosy budou financovat rozpočet Evropské unie. Tato varianta, podporována evropskými federalisty, našla oporu v průlomových článcích návrhu tzv. Evropské ústavy o jednotné hospodářské politice. Jakkoli bude tento systém v konečné podobě upraven, měl by být jednoduchý, flexibilní, efektivní a zejména konkurenceschopný pro evropské podnikatelské subjekty.

POUŽITÁ LITERATURA

[1] BLECHOVÁ, B. *Legislativní výstupy procesu harmonizace daní z příjmů korporací v EU.* Sborník z konference: Daně – teorie a praxe, Akademie Sting Brno, 2004, ISBN 80-86342-47-6.

[2] BLECHOVÁ, B. Teoretické a praktické aspekty daňové konkurence a daňové harmonizace v oblasti korporátní daně z příjmů v Evropské unii. *Acta academica karviniesia* 2008. Karviná: SU OPF Karviná, 2008. ISSN 1212-415X.

[3] Centre for European Policy Studies: *Achieving a Common Consolidated Corporate Tax Base in the EU.* Report from the CEPS Task Force, 2005, Brussels.

[4] European Commission – DG for Taxation and Customs Union: *Taxation trends in the European Union 1995 – 2005,* Eurostat – statistical books, 2007, Luxembourg, ISBN 978-92-79-05557-7.

[5] NERUDOVÁ, D. *Harmonizace daňových systémů zemí Evropské unie*. Praha: Aspi, a.s., 2005, s. 236, ISBN 80-7357-142-0.

[6] *Structures of the taxation systems in the European Union 1995-2003*. Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, 2005. ISBN 92-79-00337-2. Url: http://europa.eu.int.

[7] ŠIROKÝ, J. *Daně v Evropské unii*. Praha: Linde, 2006. ISBN 80-7201-593-1.

[8] ŠIROKÝ, J., TOMÁNEK, P., MACHÁČEK, M, TICHÁ, M. *Daňové teorie. S praktickou aplikací.* 2. vyd. Praha, Česká republika: C.H. Beck, 2008. 301 s. ISBN 978-80-7400-005-8.

[9]www.businessworld.cz/bw.nsf/id/V_CR_je_uz_zalozeno_pres_60_evropskych_spolecnosti [cit. 2008-09-03].

[10] Zákon č. 627/2004, o evropské společnosti.

INOVÁCIE A KONKURENCIESCHOPNOSŤ V PREŠOVSKOM SAMOSPRÁVNOM KRAJI

Juraj TEJ (1) - Helena ŠIMKOVÁ (2)

1: Prešovská univerzita v Prešove, Fakulta manažmentu, Katedra manažmentu, 2: Technická univerzita v Košiciach, Ekonomická fakulta, Regionálnych vied a manažmentu

tej@unipo.sk; helena.simková@tuke.sk

Abstract / Abstrakt

Štúdia podáva prehľad o výsledkoch hodnotenia úrovne inovácií prebiehajúcich v subjektoch malého a stredného podnikania samotnými aktérmi v podmienkach Prešovského samosprávneho kraja, ktorého konkurencieschopnosť je v dôsledku mnohých pretrvávajúcich problémov na relatívne nižšej úrovni. Ide o výsledky mapovacieho prieskumu pre potreby hodnotenia inštitucionálneho prostredia v rámci konkurencieschopnosti regiónu.

***Kľúčové slová*:** *konkurencieschopnosť, Prešovský samosprávny kraj, inovácie, malé a stredné podniky*

1 ÚVOD

Správa svetového ekonomického fóra o globálnej konkurencieschopnosti 2004 – 2005 konštatuje, že slovenskí podnikatelia vnímajú regionálne rozdiely ako hlavný problém konkurencieschopnosti. Malé a stredné podniky (MSP) sa u nás už stali aktérmi, ktorí sú pevnou súčasťou ekonomického rozvoja každého regiónu. Preto je nevyhnutné dosiahnutie dlhodobo udržateľnej rastovej výkonnosti a konkurencieschopnosti v stabilnom makroekonomickom i politickom rámci.

Konkurencieschopnosť veľmi úzko súvisí s makroekonomickou výkonnosťou a stabilitou, ktoré sú vytvárané inštitucionálnou kvalitou, inovačnou výkonnosťou a kvalitou ľudských zdrojov. Kvalita inštitucionálneho prostredia sa prejavuje v kvalitnom fungovaní malých a stredných podnikov, v existencii inovačných aspektov konkurencieschopnosti všetkých aktérov regionálneho rozvoja, s dôrazom na alternatívne teoretické i praktické východiská.

Pri hodnotení inštitucionálneho prostredia nadväzujeme na výsledky prác (Brecik, Tej; 2006), vychádzame zo štandardných postupov (Kuzmišinová, 2006; Kuzmišin, 2006). Účelom je poskytnúť prehľad o miere pôsobenia malých a stredných podnikov podnikajúcich v regióne Prešovského kraja a o konkurencieschopnosti regiónu. Za takýchto podmienok má rozvoj malého a stredného podnikania (MSP) nenahraditeľný význam, pretože je hnacím motorom zmien, meradlom rozvoja ekonomiky, nástrojom prispôsobovania sa a schopnosti udržať krok s hlavnými svetovými trendmi.

Vzhľadom na to, že inštitucionálne prostredie je možné posudzovať z pohľadu kvality správy a efektívnosti podnikov, rozhodli sme sa pre mapovací prieskum na výberovom súbore 44 podnikov, ktoré pôsobia v rámci Prešovského samosprávneho kraja, ktorý sa uskutočnil na základe dotazníkového zisťovania. Najčastejšie bolo použité hodnotenie subjektov MSP podľa štatistickej odvetvovej klasifikácie ekonomických činností (OKEČ). Výsledky ostatných klasifikácií nevykazovali žiadne preukazné rozdiely (okrem hodnotenia podľa regionálnej príslušnosti, kde sa prejavila diferenciácia výsledkov medzi okresom Prešov a skupinou ostatných okresov).

2 INOVÁCIE A KONKURENCIESCHOPNOSŤ

2.1 Charakteristika problému

Vznik veľkého počtu malých a stredných podnikov je neoddeliteľnou súčasťou transformujúcej sa ekonomiky. Oni výrazne prispievajú k zvýšeniu konkurenčnej a inovačnej schopnosti a exportnej výkonnosti ekonomiky regiónu. Konkurencieschopnosť regiónov sa čoraz viac objavuje pri hodnotení sociálno-ekonomických súvislostí regiónov, ich ekonomiky, prosperity, blahobytu a dosiahnutej životnej úrovne obyvateľov. O regionálnej konkurencieschopnosti sa vedú početné odborné diskusie. Moderné prístupy sa zhodujú v tom, že regionálna konkurencieschopnosť popisuje schopnosť regiónov generovať príjmy a udržať úroveň zamestnanosti v rámci národnej a medzinárodnej konkurencie. Súčasné postupy v oblasti regionálneho rozvoja sú orientované na skúmanie determinantov a nástrojov zvyšovania či rastu regionálnej konkurencieschopnosti, ktorá v globálnom prostredí vedie k zvyšovaniu blahobytu v regiónoch. Regionálna konkurencieschopnosť je teda úzko spätá so štyrmi základnými faktormi - štruktúru ekonomických aktivít, úroveň inovácií, stupeň dostupnosti regiónu a úroveň dosiahnutej vzdelanosti pracovnej sily. Tieto faktory sú silne previazané a odrážajú vplyv rozdielov v menej merateľných charakteristikách, ktorými sú efektívnosť regionálnych inštitúcií, hlavne verejnej správy, podporných služieb a podpornej infraštruktúry pre podniky.

Vzhľadom na skutočnosť, že v súčasnosti sa od malých a stredných podnikov vyžaduje, aby boli konkurencieschopné, je preto veľmi dôležité klásť pri ich rozvoji dôraz na konkurencieschopnosť. Konkurencieschopnosť sa podľa Európskej komisie definuje ako schopnosť podnikov, priemyselných odvetví, regiónov, krajín a nadnárodných regiónov vystavených medzinárodnej súťaži generovať relatívne vysoký dôchodok a zamestnanosť. Brhel (1995) uvádza, že malé a stredné podniky prispievajú k zachovávaniu konkurencieschopnosti na trhu poskytovaním slobodnej voľby pre účastníkov trhu, spojenej so sankčným mechanizmom postihujúcim nevýkonné a nekonkurencieschopné podniky. Vodáček, Vodáčková. (2004) poukazujú na to, že v trhovej ekonomike je schopnosť obstáť v konkurencii považovaná za základný predpoklad pre prežitie a prípadnú prosperitu podnikateľských organizácií. Vyrovnať sa s konkurenčnými partnermi je taktiež kľúčom k úspechu podnikateľskej činnosti malých a stredných podnikov.

Zvýšenie ekonomickej výkonnosti a konkurencieschopnosti významne závisí od kvality podnikateľského prostredia, fungovania trhových princípov a v spojitosti s tým s výkonnosťou podnikateľských subjektov. V súčasnom období nemožno konkurenčné schopnosti firiem v regiónoch, osobitne malých a stredných podnikov, hodnotiť veľmi uspokojivo. Hudec (1999) uvádza, že z finančno-ekonomického hľadiska ich základným obmedzením je chronický nedostatok finančných zdrojov. To, prirodzene, neumožňuje realizáciu potrebných modernizačných kapitálových investícií na domácom území a tým menej uskutočňovanie priamych investícií v zahraničí. Finančno-ekonomické obmedzenia nepriaznivo ovplyvňujú aj mieru inovačných schopností slovenských firiem a možností systémovejšieho formovania vlastného vedecko-technického potenciálu. Vytvorenie trvalo udržateľných konkurenčných pozícií slovenskej ekonomiky nie je možné dosiahnuť bez technologickej rekonštrukcie jej produkčných štruktúr a postupnej reštrukturalizácie exportu smerom k sofistikovanejším vývozným položkám. Pretrvávajúcim trendom v štátoch s vyspelými ekonomikami je neustála potreba hľadania a ďalšieho rozvíjania partnerských vzťahov a inovácií, pričom cieľom tohto úsilia je zabezpečiť trvalo udržateľnú konkurencieschopnosť.

2.2 Výsledky

Na základe rozdelenia výberového súboru (44 respondentov) podľa odvetvia ekonomickej činnosti (OKEČ) je vidieť, že najväčšia časť respondentov podniká v oblasti priemyselnej výroby (32,52 %), 18 % z celkového počtu podnikov tvoria podniky v oblasti stavebníctva a rovnako 18 % predstavujú podniky v oblasti obchodu. Menšie zastúpenie podnikov je v oblasti dopravy, skladovania, pôšt a telekomunikácií (11 %), podniky zaoberajúce sa nehnuteľnosťami, prenájmom a obchodnými činnosťami predstavujú 4,6 % z celkového počtu podnikov a zároveň aj podniky zaradené medzi ostatné odvetvia (finančné sprostredkovanie, školstvo, zdravotníctvo a sociálna pomoc) tvoria 5 % z celkového počtu podnikov. Najmenšiu časť, t.j. 2 % vzorky podnikateľov tvoria

podniky zaoberajúce sa poľnohospodárstvom, ako aj podniky zaoberajúce sa ostatnými spoločenskými, sociálnymi a osobnými službami (tabuľka 1).

Najväčšia časť oslovenej skupiny respondentov je z okresu Prešov (21 podnikov), čo predstavuje 47,72 % z celkového počtu podnikateľov, z okresu Poprad sa do prieskumu zapojilo 9 podnikov, t j. 20,5 % z celkového počtu. Piatimi percentami Menšie okresy sú zastúpené 4,55 % (Hanušovce n/T, Humenné, Kežmarok, Levoča a Vranov n/T a po 2,27 % z celkového počtu podnikov pripadá na podniky z okresov Medzilaborce, Sabinov, Stará Ľubovňa a Stropkov.

Tabuľka 1 Rozdelenie podnikov podľa OKEČ

	Počet	**%**
Poľnohospodárstvo	1	2,27
Priemyselná výroba	14	32,52
Stavebníctvo	8	18,18
Obchod	8	18,18
Hotely a reštaurácie	3	6,12
Doprava, skladovanie, pošty a telekomunikácie	5	11,36
Nehnuteľnosti, prenájom a obchodné činnosti	2	4,55
Ostatné spoločenské, sociálne a osobné služby	1	2,27
Ostatné odvetvia	2	4,55
Spolu	44	100,00

Pri hodnotení dĺžky existencie podnikov môžeme skonštatovať, že najviac subjektov, ktoré participujú na mapovacom prieskume (61 %) existuje v rozpätí 10 - 15 rokov, čo predstavuje už stabilizované ekonomické subjekty. Podnikatelia, ktorí podnikajú menej ako 10 rokov, tvoria druhú najväčšiu skupinu (36 %) a len 2 % respondentov predstavujú podniky, ktoré existujú viac ako 15 rokov.

Najväčšiu časť podnikov v rámci dotazníkového zisťovania tvoria malé podniky s počtom pracovníkov 10 až 49, ktoré predstavujú až 45.5 % z celkového počtu podnikov, druhú najväčšiu skupinu tvoria stredné podniky, ktoré zamestnávajú 50 až 249 pracovníkov (39 %) a 16 % z celkového počtu podnikov predstavujú mikropodniky s počtom pracovníkov 0 až 9.

2.3 MSP a inovatívna kapacita

Inovácie ako jedna zo súčasti konkurencieschopnosti regiónu predstavujú pevnú súčasť podnikateľskej, priemyselnej a inovačnej politiku regiónu, štátu i EÚ. Ide najmä o schopnosť využitia príležitosti prostredníctvom podpory súťaže, zabezpečovania prístupu k trhom a tvorby prostredia priaznivého pre výskum a rozvoj. Je všeobecne známe, že inovatívny potenciál je na regionálnej úrovni nedostatočný (Kuzmišin, 2005). To vyplýva z nedostatkov vo výskumnej základni, z nízkej úrovne výdavkov na výskum a vývoj, z nedostatočného prepojenia prepojenia medzi výskumnými centrami a podnikmi, pomalého získavania informácií... Na tomto základe sú identifikované významné oblasti, ktorými sú najmä konkurencieschopnosť, trvalá udržateľnosť rozvoja, hospodárska a sociálna reštrukturalizácia, v rámci čoho vystupujú do popredia inovácie a znalostná ekonomika ako kľúčové témy pre regionálne programy. Na otázku, ktorá sa týkala inovácií vo firme za posledné tri roky odpovedali respondenti nasledovne (tabuľka 2).

Podnik podnikajúci v oblasti poľnohospodárstva v dotazníkovom prieskume odpovedal, že počas posledných 3 rokov zaviedol úplne novú technológiu a zároveň aj inovoval existujúcu technológiu v podniku. Prieskumu sa zúčastnilo 14 podnikov (100 %) z odvetvia priemyselnej výroby, z toho 4 podniky (28,57 %) zaviedli úplne novú technológiu v podniku, veľká časť týchto podnikov, 9 podnikov (64,29 %) inovovalo doteraz používanú technológiu a 2 priemyselné podniky nerealizovali žiadnu technologickú inováciu za posledné 3 roky (14,29 %). Z celkového počtu 8 podnikov v stavebníctve 1 podnik zaviedol za uplynulé 3 roky úplne novú technológiu v podniku (12,5 %), 1 stavebný podnik sa počas tohto obdobia rozhodol pre inováciu doterajšej technológie, v 4 podnikoch (50 %) sme nezaznamenali žiadnu technologickú inováciu a 2 stavebné podniky (25,0 %) uviedli, že povaha ich používanej technológie vylučuje akúkoľvek inováciu. V 5 firmách (62,5 %)

z celkového počtu 8 obchodných podnikov sme za posledné 3 roky zaznamenali inováciu existujúcej technológie a vo zvyšných 3 podnikoch (37,5 %) sa nerealizovala žiadna technologická inovácia. 66,6 % hotelov a reštaurácií inovovali za posledné 3 roky doterajšiu technológiu a 1 podnik neinovoval. Z 5 firiem zaoberajúci sa dopravou, skladovaním, poštou a telekomunikáciami 1 podnik (20,0 %) zaviedol vo svojom podniku v ostatných 3 rokoch úplne novú technológiu, 2 podniky (40,0 %) sa rozhodli pre inováciu doposiaľ používanej technológie, ostatné podniky z tohto odvetvia (40,0 %) nerealizovali žiadnu technologickú inováciu. Jediný podnik z odvetvia nehnuteľností, prenájmu a obchodných činností uviedol, že za posledné 3 roky v podniku nerealizoval žiadnu inováciu technológií a jediný podnik zaradený medzi ostatné spoločenské, sociálne a osobné služby realizoval inováciu existujúcej technológie. V ostatných odvetviach 1 podnik zaviedol úplne novú technológiu a druhý podnik uviedol, že povaha technológie používanej v podniku vylučuje akúkoľvek inováciu.

Tabuľka 2 Inovácie technológií v MSP (podľa OKEČ)

	Inovácia technológie	**Žiadne inovácie**	**Zavedenie úplne novej technológie**	**Povaha techno l. vylučuje inováciu**	**Počet podnik.**
Poľnohospodárstvo	1	0	1	0	1
Priemyselná výroba	9	2	4	0	14
Stavebníctvo	1	4	1	2	8
Obchod	5	3	0	0	8
Hotely a reštaurácie	2	1	0	0	3
Doprava, skladovanie, pošty, telek.	2	2	1	0	5
Nehnuteľnosti, prenájom	0	1	0	0	1
Ostatné služby	1	0	0	0	1
Ostatné odvetvia	0	0	1	1	2
Spolu	21	13	8	3	43

V sledovanom období najčastejšie podniky inovovali technológie (46,67 %), jedna tretina firiem v sledovanom období 3 rokov neinovovala vôbec, 17,78 % podnikov zaviedlo úplne novú technológiu. Technológie neboli inovované hlavne v odvetví nehnuteľností, prenájmu a obchodných činností, ale aj v ostatných odvetviach, nové technológie boli zavedené v priemyselnej výrobe, stavebníctve a poľnohospodárstve, ale aj v doprave a ostatných službách. Predpokladáme, že využívanie nových, resp. inovovaných technológií nevyhnutne prispeje k rýchlejšiemu rozvoju týchto Podniky, ktorých povaha používanej technológie vylučuje akúkoľvek inováciu pôsobia najmä v ostatných odvetviach a v stavebníctve. Takmer polovica podnikov, t.j. 21 inovovalo počas posledných 3 rokov doteraz používanú technológiu v podniku, 13 podnikov nerealizovalo žiadnu technologickú inováciu počas posledných 3 rokov a v 3 podnikoch povaha technológie vylučuje akúkoľvek inováciu.

Ďalšia otázka sa týkala inovácie produktov ako výsledkov produkčnej činnosti v MSP (tabuľka 3).

Tabuľka 3 Inovácia produktov v MSP (podľa OKEČ)

	Inovácia doterajšieho produktu	Zavedenie úplne nového produktu	Žiadne inovácie	Povaha prod. vylučuje inováciu	Počet podnik.
Poľnohospodárstvo	1	0	0	0	1
Priemyselná výroba	7	6	3	2	14
Stavebníctvo	1	3	3	2	8
Obchod	4	3	1	0	8
Hotely a reštaurácie	3	0	0	0	3
Doprava, skladovanie, pošty, telek.	3	1	1	0	5
Nehnuteľnosti, prenájom a obch. č.	1	0	0	0	1
Ostatné služby	0	0	0	1	1
Ostatné odvetvia	0	0	0	2	2
Spolu	20	13	8	7	43

Podnik zaoberajúci sa poľnohospodárstvom uvádza inováciu produktu za posledné 3 roky. Z celkového počtu 14 podnikov z odvetvia priemyselnej výroby, 6 podnikov (42,86 %) počas uplynulých 3 rokov zaviedli úplne nový produkt, polovica priemyselných podnikov inovovala produkt, 35,71 % podnikov neinovovali žiaden z produktov alebo ich produktov vylučujú inováciu. 3 podniky (37,5 %) z tých, ktoré sa zaoberajú stavebníctvom zaviedli v podniku úplne nový produkt, 1 podnik (12,5 %) inovoval doterajší produkt, 62,5 % stavebných podnikov neinovovali žiaden zo svojich produktov (z rôznych dôvodov). Najviac inovácií produktu sa zistilo v obchodných podnikoch (87,5 %). Počas ostatných 3 rokov 3 obchodné podniky (37,5 %) sa rozhodli zaviesť úplne nový produkt, polovica podnikov inovovala existujúci súčasný produkt a len 1 obchodný podnik neinovoval. Všetky podniky v rezorte hotelov a reštaurácií inovovali svoje produkty v sledovanom období (čo najviac vyplýva z povahy ich produktov). 20,0 % malých a stredných podnikov, ktoré pôsobia v doprave, skladovaní, pošte a telekomunikáciách počas uplynulých 3 rokov zaznamenali zavedenie úplne nového produktu, v 60,0 % podnikov sa inovoval doposiaľ používaný produkt a vo zvyšnom priestore (20,0 %) sa produktové inovácie neuskutočnili. Podnik z odvetvia nehnuteľností, prenájmu a obchodných činností uviedol, že svoj doterajší produkt inovoval, firmy v ostatných spoločenské, sociálne a osobné služby a v ostatných odvetviach nevykonali žiadnu produktovú inováciu.

Malé a stredné podniky, ktoré sa počas uplynulých 3 rokov rozhodli zaviesť úplne nový produkt v podniku sú predovšetkým z odvetvia priemyselnej výroby, stavebníctva a obchodu. Inováciu svojich doterajších produktov sa počas tohto obdobia uvádza podnik zaoberajúci sa poľnohospodárstvom, všetky podniky predstavujúce hotely a reštaurácie; podnik z odvetvia nehnuteľností, prenájmu a obchodných činností, ako aj pomerne veľká časť priemyselných podnikov a podnikov z oblasti dopravy, skladovania, pôšt a telekomunikácií. V prieskume sme zároveň zistili, že najviac podnikov, ktoré počas uplynulých 3 rokov neinovovali svoj doterajší produkt, je z odvetvia priemyselnej výroby a stavebníctva.

Z celkového počtu 43 skúmaných malých a stredných podnikov sme zistili, že v 13 podnikoch (30,23 %) bol v priebehu uplynulých 3 rokov zavedený úplne nový produkt, v 20 podnikoch (46,51 %) bol inovovaný doterajší produkt, celkovo 8 podnikov počas posledných 3 rokov nemalo záujem o inováciu svojich produktov a v 7 podnikoch povaha produktov vylučuje akúkoľvek inováciu (t.j. neinovovalo 23,26 % firiem výberového súboru). 11,63 % respondentov (5 podnikov) v dotazníkovom prieskume uviedlo, že zaviedlo úplne nový produkt a súčasne aj inovovalo produkty doterajšie. Ich snaha a inovačný prínos nielen pre podnik, ale aj pre celý región a spotrebiteľov je potrebné vysoko hodnotiť. Ide o 4 podniky z odvetvia priemyselnej výroby a 1 stavebný podnik, pričom tieto podniky pôsobia v okresoch Hanušovce nad Topľou, Humenné, Poprad a Prešov. 3

z nich (60,0 %) pôsobia na trhu menej ako 10 rokov a 2 podniky existujú od 10 do 15 rokov a zároveň ide o 1 mikropodnik, 1 malý podnik a 3 stredné podniky.

Vzhľadom na to, že inovácie sa považujú za jeden z hlavných rastových faktorov hospodárstva, zisťovali sme význam a prínos inovácií pre analyzované malé a stredné podniky (tabuľka 4). Respondenti, ktorí vykonali technologickú alebo produktovú inováciu sa mali možnosť znova vyjadriť aj viacerými odpoveďami (34 podnikov, 1 podnik z odvetvia nehnuteľností, prenájmu a obchodných činností neuvádza odpoveď na danú otázku a 9 podnikov nerealizovalo počas posledných 3 rokov inováciu technológie, resp. produktu alebo povaha technológie, resp. produktu vylučuje akúkoľvek inováciu - 2 podniky priemyselnej výroby; 5 podnikov zo stavebníctva; 1 obchodný podnik a 1 podnik zaradený medzi ostatné odvetvia).

V oblasti poľnohospodárstva bol uvedený prínos zo zavedených inovácií vo zvýšení obratu, úspore nákladov a zvýšení exportu. Z celkového počtu 12 podnikov z odvetvia priemyselnej výroby 7 (58,33 %) uviedlo, že inovácia technológie, resp. produktu priniesla zvýšenie exportu, pre 5 podnikov 41,67 %) inovácie znamenali úsporu nákladov, 2 podniky (17,67 %) zaznamenali zvýšenie exportu, 41,67 % podnikov sa posilnilo postavenie na trhu a 1 podnik ako prínos inovácií uviedol kvalitu. Pre 1 podnik v stavebníctve inovácie znamenali zvýšenie obratu (33,33 %), pre 2 podniky úsporu nákladov (66,67 %) a 1 podnik v dôsledku inovácií zaznamenal posilnenie postavenia na trhu (33,33 %). Zo 7 obchodných podnikov 4 podniky uviedli ako prínos inovácií zvýšenie obratu (57,14 %), 1 podnik uviedol úsporu nákladov (14,29 %), 4 podniky zaznamenali posilnenie postavenia na trhu (57,14 %), 1 podnik uviedol udržanie sa na trhu a taktiež 1 podnik zaznamenal zlepšenie vlastností výrobku. Zavedenie inovácií prinieslo podniku z odvetvia hotely a reštaurácie(spolu 3 firmy) zvýšenie obratu (33,33 %) , 1 podniku úsporu nákladov a 2 podnikom posilnenie postavenia na trhu (66,67 %). 1 podnik zaoberajúci sa dopravou, skladovaním, poštou a telekomunikáciami (spolu 5 podnikov) zaznamenal v dôsledku inovácií v podniku zvýšenie obratu 20,0 %), 2 podniky zaznamenali úsporu nákladov (40,0 %) a pre 4 podniky znamenali inovácie posilnenie postavenia na trhu (80,0 %). Taktiež pre 1 podnik z odvetvia nehnuteľností, prenájmu a obchodných činností znamenali inovácie posilnenie postavenia na trhu. Podnik zaradený medzi ostatné spoločenské, sociálne a osobné služby uviedol, že inovácie uskutočnené v podniku znamenali zvýšenie obratu podniku. Pre 1 podnik patriaci medzi ostatné odvetvia zavedenie inovácií znamenalo úsporu nákladov.

Tabuľka 4 Prínos inovácií pre MSP (podľa OKEČ)

	Posilnenie postavenia na trhu	**Zvýšenie obratu**	**Úspora nákladov**	**Zvýšenie exportu**	**Iné**	**Počet podnik.**
Poľnohospodárstvo	0	1	1	1	0	1
Priemyselná výroba	5	7	5	2	*	12
Stavebníctvo	1	1	2	0	0	3
Obchod	4	4	1	0	**	7
Hotely a reštaurácie	2	1	1	0	0	3
Doprava, skladovanie, pošty, telek.	4	1	2	0	0	5
Nehnuteľnosti, prenájom a obch. č.	1	0	0	0	0	1
Ostatné služby	0	1	0	0	0	1
Ostatné odvetvia	0	0	1	0	0	1
Spolu	17	16	13	3	3	34

* kvalita

** udržanie sa na trhu, zlepšenie vlastností výrobku

Inovácie majú veľký význam pre konkurencieschopnosť a prosperitu podnikov, ale zároveň prinášajú význam regionálnemu a národnému hospodárstvu. Z uskutočneného prieskumu sme zistili ,

že z celkového počtu 34 malých a stredných podnikov, ktoré počas posledných 3 rokov realizovali inováciu technológií alebo produktu ako prínos sme pre tieto podniky v najväčšej miere zaznamenali posilnenie postavenia na trhu (50,0 %), t.j. 17 podnikov. Potvrdil sa predpoklad, že inovácie poskytujú malým a stredným podnikom väčší podiel na trhu. O tomto prínose inovácií je presvedčený najmä podnik z odvetvia nehnuteľností, prenájmu a obchodných činností; ako zároveň aj podniky zaoberajúce sa dopravou, skladovaním, poštou a telekomunikáciami; podniky predstavujúce hotely a reštaurácie, ale aj obchodné podniky. Ďalším pomerne významným prínosom pre podniky v dôsledku inovácie technológie, resp. produktu je zvýšenie obratu v podniku, čo pociťuje 16 skúmaných podnikov (47,06 %) - hlavne v poľnohospodárstve; ostatných spoločenských, sociálnych a osobných službách a taktiež aj v oblasti priemyselnej výroby a obchodu. Úsporu nákladov ako prínos inovácií v podniku zaznamenalo 13 analyzovaných podnikov (28,24 %). Tento prínos v najväčšej miere pociťuje podnik z odvetvia poľnohospodárstva; ostatné odvetvia, ako aj stavebné podniky a podniky priemyselnej výroby. Zvýšenie exportu ako prínos uviedli v troch podnikoch (8,82 %), hlavne z oblasti priemyselnej produkcie.

Pokúsili sme sa požiadať respondentov z MSP, aby odhadli finančnú náročnosť zavedených inovácií výškou percentuálneho podielu z celkových nákladov podniku. Na túto otázku odpovedalo iba 64,71 % podnikov realizujúcich inovácie. V priemere pre všetkých 22 podnikov predstavovali náklady na uskutočnené inovácie 15 % nákladov. Najnáročnejšie z pohľadu financií boli inovácie v poľnohospodárstve, stavebníctve a doprave, skladovaní... Stredne náročné bolo investovanie do inovácií v rezorte nehnuteľností, prenájmu a obchodných činností, ale aj samotnom obchode. V priemyselnej výrobe, hotelových a reštauračných službách bol podiel nákladov na inovácie do 6 %. Z uskutočneného výskumu sme síce nezistili, aké rozsiahle inovácie sa uskutočnili v analyzovaných podnikoch, ale aj napriek tomu sa domnievame, že priemerne 15 % z celkových nákladov všetkých analyzovaných podnikov nie je finančne príliš náročná investícia pri zohľadnení prínosov inovácií, ktoré sme spomínali pri vyhodnotení predchádzajúcej otázky. Problematika finančnej náročnosti investícií v malých a stredných podnikoch je popisovaná ako nenáročná, ktorá si nevyžaduje veľké investície, čím dokážu malé a stredné podniky pružne reagovať na meniace sa podmienky trhu a výkyvy v dopyte.

3 ZÁVER

Na základe potvrdenia údajov zistených prieskumom môžeme skonštatovať, že vplyv malých a stredných podnikov na inovatívnu kapacitu regiónu Prešovského kraja je výrazným faktorom a zároveň predstavuje zdroj jeho rastu, výkonnosti a konkurencieschopnosti. Za dôležitejší faktor vplyvu na inovatívnu kapacitu kraja považujeme pomerne vysokú inovačnú aktivitu analyzovaných malých a stredných podnikov, ktorú predstavuje v našom mapovacom výskume inovácia používaných technológií, vyrábaných produktov a poskytovaných služieb. Zároveň prispievajú malé a stredné podniky k rozvoju a konkurencieschopnosti kraja, aj zavádzaním nových technológií, resp. produktov na trh.

Ak inovácie považujeme za ťažiskový hnací motor rastu konkurenčnej schopnosti regiónov, ale aj za zložku výsledného pôsobenia inštitucionálneho prostredia, ktoré napomáha vytvárať štát. Preto je potrebné:

- opatrenia zamerané na podporu inovačného podnikateľského prostredia by mali zahŕňať predovšetkým súbor regulačných nástrojov ovplyvňujúcich podnikateľské správanie aktérov aj v MSP, ich motiváciu a ochotu podstupovať potrebné riziko,
- podporovať inovačné podnikateľské prostredie determinované predovšetkým stabilnou, transparentnou a dostatočne predvídateľnou hospodárskou politikou vlády, priaznivým legislatívnym prostredím, ovzduším korektnej a spravodlivej konkurencie a ústretovosťou efektívne fungujúcej štátnej a verejnej správy v danej oblasti,
- väčšiu podporu malých a stredných podnikov s podnikateľskými aktivitami založenými na využívaní znalostí a podnikov s kooperačnými aktivitami v oblasti inovácií.

Príspevok je súčasťou výskumného projektu VEGA č. 1/3829/06 Konkurencieschoposť PSK – východiská a prístupy k revitalizácii regiónu.

POUŽITÁ LITERATÚRA

[1] BRECIK, M., TEJ, J. Inštitucionálne prostredie – jeden z prvkov konkurencieschopnosti regiónu. In *Konkurencieschopnosť a regionálne aspekty rozvoja I.* Prešov: ManaCon, 2006, s. 73 – 80, ISBN 80-8068-555-X

[2] BRHEL, J. 1995. *Malé a stredné podnikanie*. Bratislava: FITR, 1995. 88 s. ISBN 80-5668-090-2.

[3] BUTORACOVÁ ŠINDLERYOVÁ, I. 2007. Analýza ekonomického prostredia PSK s ohľadom na rozvojový potenciál v rámci SR. In *Znalostné determinanty regionálneho rozvoja*. Prešov: PU v Prešove, ISBN: 80-8068-695-6.

[4] HUDEC, M. *Organizácia a riadenie malých a stredných podnikov*. Bratislava: R.G.T. PRESS, 1999. 118 s. ISBN 80-967779-4-7.

[5] KADEŘÁBKOVÁ, A. a kol. *Růst, stabilita a konkurenceschopnost III Česká republika v globalizované a znalostí ekonomice.* Praha: Linde, 2007, 384 s. ISBN 978-8086131-71-9

[6] KUZMIŠIN, P. Globálne a národné determinanty konkurencieschopnosti. In *Konkurencieschopnosť a regionálne aspekty rozvoja I.* Prešov: ManaCon, 2006, s. 7 – 20, ISBN 80-8068-555-X

[7] KUZMIŠINOVÁ, V. Východiská hodnotenia stavu konkurencieschopnosti Prešovského samosprávneho kraja. In *Konkurencieschopnosť a regionálne aspekty rozvoja I.* Prešov: ManaCon, 2006, s. 60 – 72, ISBN 80-8068-555-X

[8] MADZINOVÁ, R.: Inovačná výkonnosť krajov SR ako prvok konkurencieschopnosti regiónu s dôrazom na PSK. In : *Konkurencieschopnosť a regionálne aspekty rozvoja II.* Prešov : Manacon, 2007, s. 106. ISBN 978-80-89040-34-6

[9] VODÁČEK, L., VODÁČKOVÁ O. *Malé a střední podniky: konkurence a aliance v Evropské unii*. Praha: Management Press, 2004. 179 s. ISBN 80-7261-099-6.

MODERNÉ TRENDY V MANAŽÉRSKOM ÚČTOVNÍCTVE

Katarína Teplická

Ústav podnikania a manažmentu, TU F BERG Košice

katarina.teplicka@tuke.sk

Abstrakt

Celosvetový trend v budovaní podniku "svetovej triedy" je orientovaný z hľadiska manažérskeho účtovníctva na znižovanie nákladov v podniku a hľadanie spôsobov a prostriedkov optimalizácie nákladových druhov. Využívanie moderných trendov vytvára priestor pre optimalizáciu troch základných faktorov tj. optimalizáciu kvality, nákladov, času. Cieľom príspevku je poukázať na význam aplikácie niektorých moderných trendov v oblasti manažérskeho účtovníctva vo výrobných podnikoch, priblížiť fungovanie niektorých nástrojov, poukázať na prínosy a nedostatky.

***Kľúčové slová*:** *manažérske účtovníctvo, náklady, optimalizácia.*

1 ÚVOD

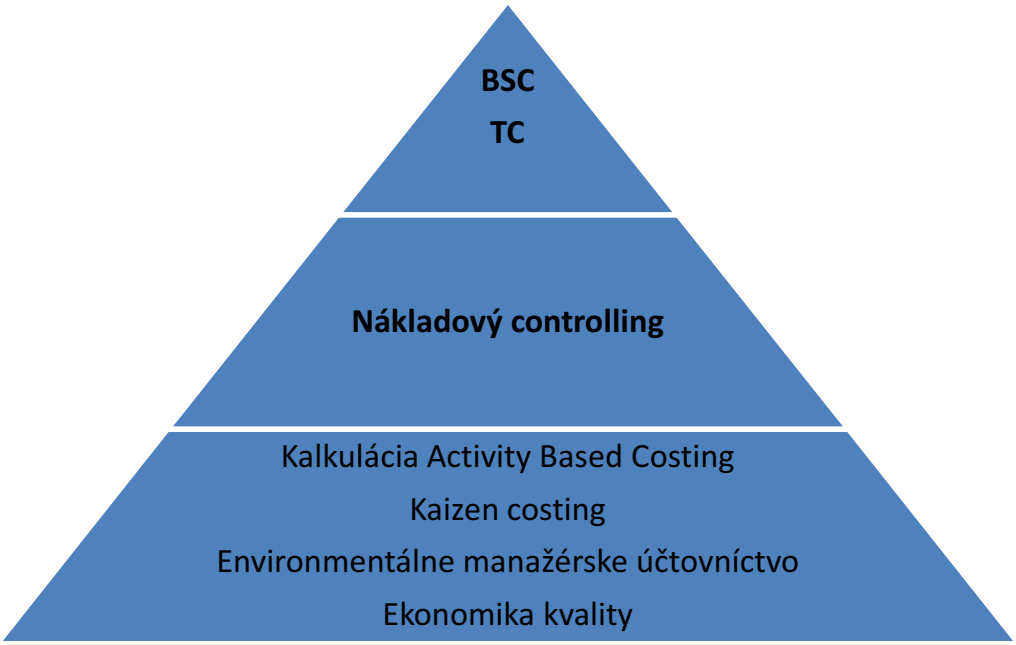
Náklady sú dôležitou ekonomickou kategóriou, ktorá výrazne ovplyvňuje fungovanie podniku a preto je nevyhnutné túto kategóriu analyzovať, hodnotiť a optimalizovať. Optimalizácia nákladov je činnosť, ktorou zabezpečujeme **„optimálne náklady".** Pri tomto procese je potrebné akceptovať vplyv rôznych činiteľov na úroveň nákladov, pričom negatívne vplyvy sa snažíme eliminovať. Proces optimalizácie pritom zaznamenáva tzv. komplementárne účinky (spojenie pozitívnych vplyvov) a tzv. kompenzačné účinky (súčet protichodne pôsobiacich pozitívnych a negatívnych vplyvov z degresie a progresie nákladov).

Pod pojmom **„optimálne náklady"** rozumieme najvýhodnejšie, najpriaznivejšie, najnižšie podnikové náklady s akceptáciou príslušných podmienok ako je stupeň využitia výrobnej kapacity, uplatňovaná organizácia práce, technická vybavenosť podniku, možnosť zabezpečenia výrobných faktorov a pod. Dosahovanie úrovne optimálnych nákladov predstavuje náročný proces a manažéri mnohokrát stroja pred otázkou : Ako optimalizovať výšku nákladov v podniku? Narastajúci trend v oblasti nákladov núti podniky venovať tejto problematike zvýšenú pozornosť a preto manažéri hľadajú rôzne metódy a nástroje, ako znížiť náklady podniku a tým zabezpečiť konkurenčnú schopnosť podniku. Oblasť manažérskeho účtovníctva podáva manažérom priestor na aplikáciu rôznych moderných trendov, pretože táto forma účtovníctva nie je obmedzovaná legislatívou. Hlavným nedostatkom je však problém aplikovateľnosti moderných prístupov a metód, pretože ich zavedenie v podnikoch si vyžaduje v prvom rade značné finančné zdroje, zmenu filozofie organizácie, zmenu prístupu pracovníkov, motiváciu v zmysle neustáleho zlepšovania, no „skostnatenosť „ niektorých podnikov nevytvára priestor pre implementáciu týchto trendov. Aké možnosti majú manažéri v oblasti optimalizácie nákladov prezentuje nasledovný príspevok.

2 VÝZNAM MODERNÝCH TRENDOV

Celosvetový trend v budovaní podniku svetovej triedy je orientovaný na zvyšovanie kvality produktov, znižovanie nákladov podniku, zvyšovanie produktivity, znižovanie časov medzi objednávkou a dodávkou, zvyšovanie pružnosti reagovania na potreby trhu apod. Koncepty pre budovanie podniku svetovej triedy a prostriedky na získanie konkurenčnej výhody sú špecifické pre

každú oblasť a môžu byť aplikované na rôznych stupňoch riadenia podniku s ohľadom na kvalitu, náklady a čas. Najdôležitejším krokom každého podniku je ochota zmeniť myslenie ľudského faktora a pripustiť nové možnosti, nové trendy v podniku, ktoré môžu znamenať pre podnik cestu k dosiahnutiu výkonnosti podniku „svetovej triedy“.



Obrázok 1 Postavenie moderných trendov manažérskeho účtovníctva v riadení podniku.

2.1 Charakteristika moderných trendov manažérskeho účtovníctva

V pyramíde moderných trendov sú jednotlivé prístupy resp. metódy umiestnené na príslušných úrovniach riadenia tj. od strategickej úrovne riadenia až po operatívnu úroveň riadenia. Ich význam je celopodnikový a môžeme ich aplikovať na každej úrovni riadenia. Sú to metódy, ku ktorým môžeme pristupovať z rôznych hľadísk a rôznych podnikových činnosti, pretože ich prínosy nie sú len v oblasti optimalizácie nákladov ale predovšetkým sú viazané aj na technickú, technologickú, personálnu, ekologickú, sociálnu, materiálnu stránku výrobného procesu. Vzhľadom k tomu, že každá táto metóda zasahuje do procesu minimalizácie podnikových nákladov, je možné ju aplikovať v oblasti manažérskeho účtovníctva. Medzi známe a v praxi aplikované moderné trendy môžeme uviesť :

1. **Balanced Scorecard (BSC)– strategický systém merania výkonnosti podniku,** ktorý poskytuje manažérom súbor nástrojov a prostriedkov pre hodnotenie podnikových činností a procesov, sleduje dosahovanie stanovených strategických cieľov podniku v kontexte štyroch podnikových perspektív (finančná, zákaznícka, interných procesov, učenia sa a rastu). Metóda BSC bola vyvinutá renomovanými harvardskými profesormi Robertom S. Kaplanom a Davidom P. Nortonom v roku 1992. (Zdroj: Petřík, 2005)
2. **Activity Based Costing (ABC)- kalkulácia nákladov podľa čiastkových činností.** Metóda ABC sleduje potrebu nákladov na konkrétne výkony v nadväznosti na jednotlivé činnosti v podniku. Cieľom tejto kalkulačnej metódy je podrobné popísanie aktivít, ich zotriedenie do prodporcesov a procesov, priradenie príslušných zdrojov k jednotlivým aktivitám a alokácia nákladov k týmto zdrojom. Metóda rieši priraďovanie réžijných nákladov na jednotlivé výkony. (Zdroj: Kiselicová, 1997) ABC podáva informácie o nákladoch na jednotlivé produkty, služby, zákazníkov, regióny, distribučné kanály apod. (Zdroj: Staněk, 2003)

3. **Target costing (TC)- metóda riadenia cieľových nákladov-** moderná metóda orientovaná na trh, ktorá využíva nákladové účtovníctvo ako nástroj pre stanovenie cieľových nákladov. Hlavnou podstatou tejto metódy je marketingový prieskum trhu orientovaný na presnú špecifikáciu požiadaviek zákazníka na produkt a cieľová trhová cena sa stanovuje na základe reálneho dopytu. Hlavné uplatnenie tejto metódy je u novo sa vyvýjajucich výrobkoch, u ktorých sa predpokladá veľkosériová alebo hromadná výroba. Metóda TC predstavuje aktívny manažérsky nástroj, pretože predpokladá harmonizáciu všetkých aktivít na všetkých úsekoch podniku, ktoré sa podieľajú na vývoji nového produktu. Cieľové náklady sa premietajú v cieľovej predajnej cene zníženej o ziskovú maržu. Cieľová predajná cena sa stanovuje s cieľom zabezpečenia dlhodobej ziskovosti produktov.
4. **Kaizen costing (KC)– kontinuálne zlepšovanie –** systém zameraný na systematické odhaľovanie a odstraňovanie plytvania vo výrobnom procese. Neustále zlepšovanie v podniku sa realizuje inovačnými krokmi v podobe najmenších detailov. Podstatou je určiť miesto, kde sa vykonáva činnosť alebo proces, ktorý chceme zlepšovať. Celkový dopad tohoto prístupu je premietnutý v minimalizácií výrobných nákladov podniku.
5. **Quality costing (QC)- ekonomika kvality -** je riadiaca a kontrolná činnosť zameraná na sledovanie a hodnotenie nákladov na kvalitu, ktoré reprezentujú zabezpečenie kvality produktov z hľadiska splnenia požiadaviek a očakávaní zákazníkov. Hlavným cieľom tohoto prístupu je optimalizácia nákladov na kvalitu, ktorá vychádza z potrieb maximálneho uspokojovania požiadaviek zákazníkov, znižovania nepodarkov, znižovania reklamácií, odstraňovania nezhôd.
6. **Environmental Management Accounting (EMA)– systém environmentálneho účtovníctva** zameraný na zber, evidenciu, sledovanie, hodnotenie environmentálnych nákladov podniku, ktoré sú spôsobené podnikateľskou aktivitou. Cieľom EMA je optimalizovať environmentálne náklady cestou znižovania negatívnych vplyvov podnikov na životné prostredie, znižovaním nárokov na spotrebu energií a nerastných surovín, znižovaním množstva odpadov apod. Všetky spomenuté aktivity minimalizujú environmentálne náklady.
7. **Cost controlling (CC)- nákladový controlling –** systém zameraný na sledovanie a hodnotenie nákladov podniku, odhaľovanie nedostatkov v ich kalkulovaní, rozpočtovaní, analýze a vyhodnocovaní. Nástroj, ktorý umožňuje znižovať
8. nákladové položky a hľadať možné varianty úspor nákladov na všetkých podnikových úrovniach, vo všetkých podnikových procesoch.

TREND	*Prínosy moderných trendov*
BSC	Sprehľadnenie strategických cieľov Meranie cieľov Dosahovanie optimálnych výstupov **Priebežné hodnotenie ukazovateľov výkonnosti** Odstránenie nepotrebných procesov Eliminácia neefektívnych činnosti Zvýšenie informovanosti manažmentu
TC	Stanovenie cieľových nákladov Orientácia na požiadavky zákazníka **Stanovenie výšky výrobných nákladov** Stanovenie ziskovosti produktov
CC	Zjednotenie rozpočtu nákladov **Sprehľadnenie toku nákladov** Zmena štruktúry plánov Zlepšenie kontroly Vysoká kvalita výstupov Zrýchlenie obehu informácií
ABC	**Priraďovanie nepriamych nákladov č** Spresnenie kalkulácií Meranie nákladov a nákladovosti Meranie pridanej hodnoty Presné meranie ziskovosti produktov…
KAIZEN	Identifikácia "plytvania" **Redukcia nepriamych nákladov** Redukcia prestojov Optimalizácia času výroby Zvyšovanie bezpečnosti práce Zvyšovanie produktivity
EMA	Znižovanie negatívnych dopadov na živo die **Znižovanie environmentálnych nákladov** Zavádzanie environmentálnej značky Znižovanie poplatkov za emisie
QC	Odstraňovanie porúch Znižovanie energetickej náročnosti Odstraňovanie chybovosti Zníženie počtu reklamácií **Znižovanie nákladov na "nekvalitu"**

Tabuľka 1 Prínosy moderných trendov manažérskeho účtovníctva.

Vyššie spomenuté moderné trendy môžeme aplikovať v podmienkach výrobných podnikov po zvážení ich prínosov a nedostatkov. Komplexne možno konštatovať, že využívanie týchto trendov prinesie podnikom zlepšenie ekonomických ukazovateľov, pretože sú orientované na oblasť znižovania nákladov. Negatívnym faktorom, ktorý ovplyvňuje ich zavádzanie do praxe je nízka informovanosť manažérov o existencii uvedených trendov, neochota manažmentu v zmysle zmien, nedostatočné vedomosti o aplikácií trendov v praxi a metodika ich zavádzania a v neposlednej rade aj finančné nároky aplikácie. Aj napriek týmto bariéram možno povedať, že prínosy týchto metód

znamenajú pre podnik vyšší efekt v dlhodobom časovom horizonte. A keď sa pozrieme na základný cieľ podniku zameraný na dosahovanie zisku a dlhodobej prosperity, môžeme konštatovať, že aplikácia moderných trendov je z tohoto pohľadu pre podniky nevyhnutnosťou.

Prínosy moderných trendov majú širokospektrálny význam, pretože každá z uvedených metód resp. prístupov má svoje špecifické využitie v praxi výrobných podnikov. Vzhľadom k tomu, že obsah príspevku je orientovaný na oblasť manažérskeho účtovníctva, je potrebné zdôrazniť prínosy, ktoré sú orientované do uvedenej oblasti. Integrácia moderných trendov v podnikoch sa premieta práve v oblasti riadenia nákladov a ich optimalizácie, pretože hlavným prínosom každej uvedenej metódy resp. prístupu je znižovanie rôznych nákladových druhov. Hlavné prínosy moderných trendov sú zhrnuté v tab.1.

Neodmysliteľnou súčasťou manažérskeho účtovníctva je dnes otázka využívania moderných nástrojov a metód, ktoré pomáhajú manažérom správne sa rozhodovať a riadiť. Existuje množstvo prístupov, ktoré vo výraznej miere ovplyvňujú rozhodnutia manažérov, sú však založené na subjektívnom hodnotení a vlastnom postoji manažéra. Objektívnym nástrojom pre manažérov by boli práve spomínané moderné trendy, ktoré sú postavené na konkrétnych výstupoch vo forme rôznych ukazovateľov, parametrov, funkcii apod. Renomovaní ekonómovia ale aj odborníci z praxe odporúčajú zavádzanie týchto trendov, pretože v nich vidia skutočný “potenciál”.

Príspevok je súčasťou grantového projektu VEGA č. 1/0002/08.

POUŽITÁ LITERATÚRA

[1] ČUCHRANOVÁ, K.: *Audit systému environmentálneho manažérstva.* In: Acta Montanistica Slovaca, Mimoriadne číslo, ročník 6/2001, str.119-124, Košice, 2001. ISSN 1335-1788

[2] ČUCHRANOVÁ, K.: *Ekonomická efektívnosť systému environmentálneho manažérstva.* In: Strojárstvo, ročník VII, číslo 7-8/2003, str. 60-61, Košice, 2003. ISSN 1335-2938

[3] ČUCHRANOVÁ, K.: *Nákladové riadenie firmy ako základný nástroj dosahovania ekonomickej účinnosti v strojárskom a hutníckom podniku*. In: Medzinárodná vedecká konferencia- Metallurgy Junior, str. 109 –117, Košice, 2001. ISBN 80-8077-011-7

[4] ČUCHRANOVÁ, K.: *Význam environmentálneho hodnotenie výrobkov pre environmentálny trh a marketing podniku.* In: Medzinárodná konferencia: Mineralurgia a environmentálne technológie, str.96-103, Herľany, 2001. ISBN 80-7099-693-5.

[5] ČUCHRANOVÁ, K .: *Hodnotenie úrovne ekologických investícií v procese ochrany a tvorby životného prostredia.* In: XI. Medzinárodné sympózium o ekológií vo vybraných aglomeráciách Jelšavy, Lubeníka a Stredného Spiša, 21.–22.november 2002, Hrádok,ISBN 80-88-985-81-1.

[6] KASSAY, Š: *Podnik svetovaj triedy*. Nové Zámky: Strateg, 2001. ISBN 80-88988-06-3

[7] MANN, R.: *Controlling – Metoda prosperujícího podnikáni* Praha: Profit, a. s., 1992. ISBN 80-85603-20-9

[8] PETŘÍK, T.: *Ekonomické a finanční řízení firmy*. *Manažérske účetnictví v praxi*. Praha: Grada Publishing, 2005. ISBN 80-247-1046-3

[9] SYNEK, M. A KOLEKTÍV: *Manažerská ekonomika 2*. Praha: Grada Publishing, spol. s r. o., 2001. ISBN 80-247-9069-6

VPLYV VÝMENNÝCH RELÁCII NA ÚROVEŇ REÁLNEJ KONVERGENCIE V SR

Karol TRNOVSKÝ, Marcel NOVÁK

Ekonomická Univerzita v Bratislave, Národohospodárska fakulta, Katedra ekonomickej teórie

trnovskykarol@zoznam.sk

marcel.novak@euba.sk

Abstrakt

Výkonnosť ekonomiky SR v posledných rokoch nadobudla prudko akcelerujúce tempo. Silný rast pomohol plneniu Maastrichtských kritérií a zhodnocovaniu slovenskej koruny. Na druhej strane došlo k tzv. „stredoeurópskemu“ paradoxu. Vykazovaný predstih ekonomického rastu Slovenskej republiky, nekorešponduje so zbližovaním ekonomickej úrovne k okolitým krajinám. Na začiatku transformácie Slovensko dosahovalo priaznivú úroveň HDP na obyvateľa v parite kúpnej sily v porovnaní s ostatnými krajinami, ktorá sa však aj napriek rýchlemu rastu paradoxne začala zhoršovať. Jadro problému sa nachádza aj v nepriaznivom vývoji výmenných relácii oproti susediacim krajinám.

Kľúčové slová: *konvergencia, výmenné relácie, reálny hrubý domáci a národný dôchodok.*

1 ÚVOD

Negatívny vývoj výmenných relácií spôsobil, že popri vysokom raste HDP došlo k nenávratným stratám reálneho dôchodku do zahraničia. Pomalší rast reálneho hrubého domáceho (národného) dôchodku ako reálneho HDP prehĺbil medzeru reálnej konvergencie voči okolitým, ale aj vyspelým štátom. Je potrebné sledovať a porovnávať aj alternatívne ukazovatele výkonnosti a reálnej konvergencie, ktoré zaznamenávajú výmenné relácii a efektívnosť presadzovania sa krajiny na zahraničných trhoch.. Nízke ceny a mzdy stavajú SR v rámci EÚ do nelichotivej pozície „low cost economy“. Pre zlepšenie postavenia SR na medzinárodnej scéne je potrebné rozvíjať, popri cenovej aj kvalitatívne orientovanú konkurencieschopnosť.

2 VÝMENNÉ RELÁCIE, PODSTATA, EFEKTY A FAKTORY OVPLYVŇUJÚCE VÝVOJ VÝMENNÝCH RELÁCII

Dôležitým indikátorom úspešnosti zapojenia krajiny do medzinárodnej deľby práce je práve ukazovateľ **výmenné relácie (terms of trade, ToT**). Priaznivý cenový vývoj v zahraničnom obchode môže priniesť krajine výhodu, ktorá sa môže pretransformovať do nárastu reálnych makroekonomických veličín. Zmeny výmenných relácii ovplyvňujú obchodnú bilanciu krajiny a vonkajšiu rovnováhu. Výmenné relácie prestavujú vo svojej podstate vzťah medzi dvom a výrobkami a medzi množstvom v akom sa budú tieto dva výrobky vymieňať. V prípade, že sa výmenné relácie zlepšujú, čiže cenový vývoj výrobku, ktorý určitá krajina zamýšľa vyvážať, bude v danom období priaznivejší v porovnaní s cenovým vývojom výrobku, ktorý chce doviezť, je možné pre danú krajinu pri rovnakom fyzickom objeme vývozu doviezť viac výrobkov a tým zvýšiť domácu spotrebu alebo investície. Takýmto spôsobom môže zahraničný obchod vplývať na reálne premenné bez narušenia vnútornej makroekonomickej rovnováhy.

Výmenné relácie možno matematicky vyjadriť pomerom cenového indexu vývozu k cenovému indexu dovozu určitej krajiny za určité obdobie. [1]

Vzorec 1

$$ToT = \frac{P_{Ex}}{P_{\mathrm{Im}}}$$

P_{Ex} – cenový index vývozu.
P_{Im} – cenový index dovozu [2]

Pri zaznamenávaní vplyvu výmenných relácii dochádza k dvojakým efektom:

Cenový efekt, ktorý vychádza z deflátorov vývozu a dovozu a ktorý sa prejaví pri výpočte HDP v stálych cenách. Hrubý domáci produkt, ktorý obvykle slúži ako kritérium na posúdenie postupu reálnej konvergencie, zachytáva objem vytvoreného produktu v stálych cenách. Vylučuje teda nielen zmeny domácich cien, ale aj cien, za ktoré sa tovary a služby vyvážajú a dovážajú (vplyv výmenných relácií). Zlepšenie výmenných relácií sa neprejaví v reálnom raste HDP, pretože v systéme národných účtov sa berú zmeny výmenných relácii ako cenový jav (efekt). V skutočnosti majú ale reálny efekt na ekonomickú úroveň a blahobyt krajiny.

Reálny efekt, pri ktorom pohyby cien dovozu a vývozu môžu zvýšiť spotrebu, či investície. Pravé pre zachytenie tohto javu výmenných relácii je systéme národných účtov obsiahnutý aj ukazovateľ **reálneho hrubého dôchodku.** Ten zohľadňuje úspešnosť krajiny na medzinárodnom poli a transformuje cenové fluktuácie zahraničného obchodu do reálneho stavu výkonnosti ekonomiky.

Práve pre tento rozpor cenového a reálneho efektu výmenných relácií dochádza často k nedorozumeniam a ku kritike ukazovateľa HDP, ktorý neberie do úvahy prínosy a straty vyplývajúce zo zmien v zahraničnom obchode. V prípade malých otvorených ekonomík ako je Slovensko sa prejavuje tento kontrast najmarkantnejšie, pretože reálny domáci dôchodok podmieňuje rýchlosť reálnej konvergencie k vyspelým ekonomikám. Zlepšovanie výmenných relácii spôsobuje, že reálna konvergencia prebieha rýchlejšie ako vypovedá vykazovaný predstih v tempe rastu HDP. Ich pohyby významne ovplyvňujú reálny dôchodok a medzinárodnú pozíciu krajiny v malých otvorených ekonomikách. Krátkodobé výkyvy výmenných relácií sú obvykle spojené s kolísaním cien hlavných svetových surovín, najmä ropy. Pre menšie ekonomiky sú teda takéto pohyby skôr exogénnou veličinou. Trvalé zlepšovanie výmenných relácií je na rozdiel od krátkodobých výkyvov endogénnym faktorom. Z dlhodobého hľadiska možno sledovať kvalitatívne zmeny v presadzovaní sa domácej produkcie danej krajiny na svetových trhoch. Okrem technických parametrov, ktoré štatistiky zaznamenávajú pri konštrukcii cenových indexov treba brať aj ďalšie atribúty ako napríklad presun k aktivitám s vyššou pridanou hodnotou, zameranie sa na sofistikované výrobky, náročnejšie

---

[1] *Čím je výsledný ukazovateľ vyšší ako 1, resp. v percentuálnom vyjadrení vyšší ako 100 %, tým je vyššie zhodnotenie danej krajiny vyplývajúce z jej cenového vývoja v zahraničnom obchode. Na základe ekonomickej teórie by malo platiť, že ToT > 1, resp. zlepšovanie výmenných relácií dosahujú krajiny, ktoré majú vedúce postavenie v aplikácií výsledkov vedeckotechnického pokroku do výrobnej praxe. Väčšina krajín sa však iba oneskorene prispôsobuje ekonomickým a technických trendom, a preto dosahujú ToT < 1.*

[2] *V podmienkach SR môžeme za cenové indexy vývozu a dovozu považovať:*

• deflátor vývozu a dovozu výrobkov a služieb (zo štvrťročných národných účtov, bázický rok 2000),

• indexy cien v zahraničnom obchode (indexy typu Unit Value zostavované z hodnotových a množstvových údajov uvedených na jednotných colných dokladoch a INTRASTAT-SK hláseniach, bázický rok 2000).

technológie, zvyšovanie kreditu obchodných značiek domácej krajiny v zahraničí, zapojenie do medzinárodných odbytových sietí, či sledovanie módnych trendov. Tieto atribúty zlepšujú konečné zahraničné ceny a zvyšujú reálny dôchodok bez toho aby sa musel o zvýšiť množstvo vyvážaných tovarov a služieb. Jedným z priaznivých štartovacích impulzov pre takéto zmeny môžu byť aj priame zahraničné investície.

3 VÝVOJ VÝMENNÝCH RELÁCII

Vo vývoji výmenných relácii medzi krajinami EU - 27 možno sledovať rozdielne tendencie. Určujúcimi faktormi rozdielneho vývoja sú napríklad rozdielna štruktúra vývozu a dovozu, kvalita výrobkov, postavenie na trhu, marketing, poskytovanie servisu, cenami či pohybujúca sa domáca mena. Priaznivý vývoj výmenných relácií v starých členských krajinách sa prejavoval najmä v Španielsku, Grécku, Dánsku a vo Veľkej Británi (Tabuľka 1).

Tabuľka 1 -Vývoj výmenných relácii v krajinách EU – 27 (100 = 2000)

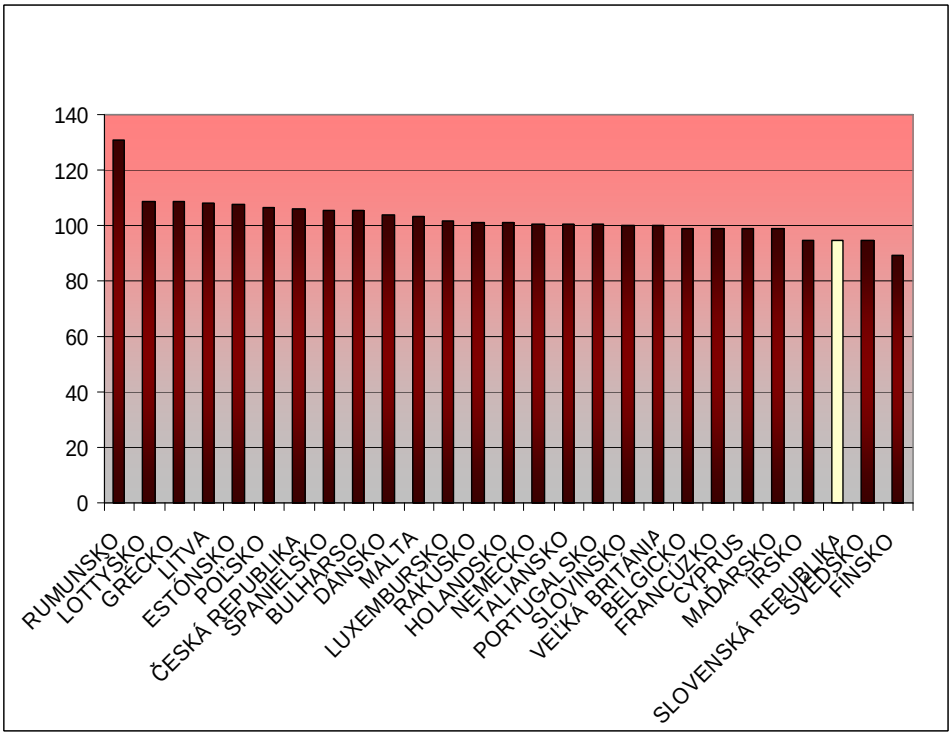
Zdroj:

	2001	*2002*	*2003*	*2004*	*2005*	*2006*	*2007*	*2008*	*2009**
RUMUNSKO	100,4	101,7	103,9	108,1	111,6	117,5	127,3	130,7	135,8
LOTTYŠKO	101,2	99,7	102,2	104,3	103,7	102,2	107,4	108,5	108,7
GRÉCKO	100,5	103,2	105,3	107,4	108,4	108,3	108,2	108,4	108,7
LITVA	99,6	98,3	101	109	109,5	106,6	107,1	108	108,5
ESTÓNSKO	102,7	100	101,7	100,8	99,8	102,8	105,1	107,6	109,1
POĽSKO	100	99,3	98,8	102,2	103,3	103,2	104,2	106,3	106,6
ČESKÁ REPUBLIKA	102,4	105,6	106,2	107,6	105,6	104,7	106	106,1	106,1
ŠPANIELSKO	102,1	104,9	106,3	105,7	106,1	106,7	106,8	105,5	105,2
BULHARSO	100,7	98,7	100,4	102	100,7	103,8	103,8	105,5	106,9
DÁNSKO	100	101,3	102,2	103,5	105,5	105	103,5	103,7	103,7
MALTA	98,7	100,8	102,1	101	101,7	102,4	103,9	103	102,9
LUXEMBURSKO	99,2	100,1	103,6	102,2	102	103,4	102,7	101,5	100,5
RAKÚSKO	100,3	101,4	101	101,6	101,2	100,5	100,8	101	100,7
HOLANDSKO	101,3	102,3	102,4	101,6	101,5	101,2	100,9	100,9	100,9
NEMECKO	99,9	101,9	102,9	102,5	101,2	99,8	0,5	100,6	100,6
TALIANSKO	100,8	102,6	104,4	104,3	102,2	99,2	100,5	100,5	100,3
PORTUGALSKO	100,5	102,1	102,5	101,8	100,5	100,2	101,6	100,4	101
SLOVINSKO	101,7	103,6	104,4	103,4	101,3	100,7	100,7	99,9	100,3
VEĽKÁ BRITÁNIA	99,4	101,9	102,9	103,4	100,7	100,8	102,2	99,8	99,7
BELGICKO	100,1	100,8	100,6	100,2	99,9	99,3	99,5	99,1	99,1
FRANCÚZKO	100,6	103,3	103,1	102,4	100,7	100,1	99,7	99	98,9
CYPRUS	101,4	98,6	98,8	100,5	98,9	98,7	98,9	98,7	98,6
MAĎARSKO	100,6	102,1	101,8	101,7	100,1	98,7	99	98,7	98,9
ÍRSKO	100,8	101,5	100,5	99,8	98,7	96,9	94,9	94,6	93,9
SLOVENSKÁ REPUBLIKA	98,9	98,9	98,5	98,3	97,9	96,6	95,6	94,6	93,9
ŠVÉDSKO	98,7	97	97,1	95,8	94,2	93,6	95,6	94,4	94,3
FÍNSKO	101,6	102	100,5	98,1	94,7	91,7	90,5	89,1	88,5

Statistical Annex of European Economy SPRING 2008, vlastné úpravy, * odhad

Nepriaznivý vývoj bol charakteristický pre Fínsko a Švédsko. Klesajúcu tendenciu výmenných relácii medzi staršími členskými krajinami vykazovalo aj Írsko, Francúzko či Belgicko .Z novopristupených krajin priaznivý trend zaznamenala Litva, Česká republika, Estónsko, Lotyšsko a Slovinsko. Najvýraznejší nárast medzi všetkými krajinami EU - 27 zaznamenali práve nové členské krajiny Rumunsko a Bulharsko. V prípade Rumunska došlo k zlepšeniu výmenných relácii v porovnaním s rokom 1995 o takmer 44% a podľa odhadov by mal tento vývoj pokračovať aj v budúcom roku, čo by predstavovalo zlepšenie takmer o 50%. Priemerne sa medziročne zlepšovali výmenné relácie v Rumunsku až o 3%. Rumunsko dlhodobo nezaznamenalo nijaké čo sa týka

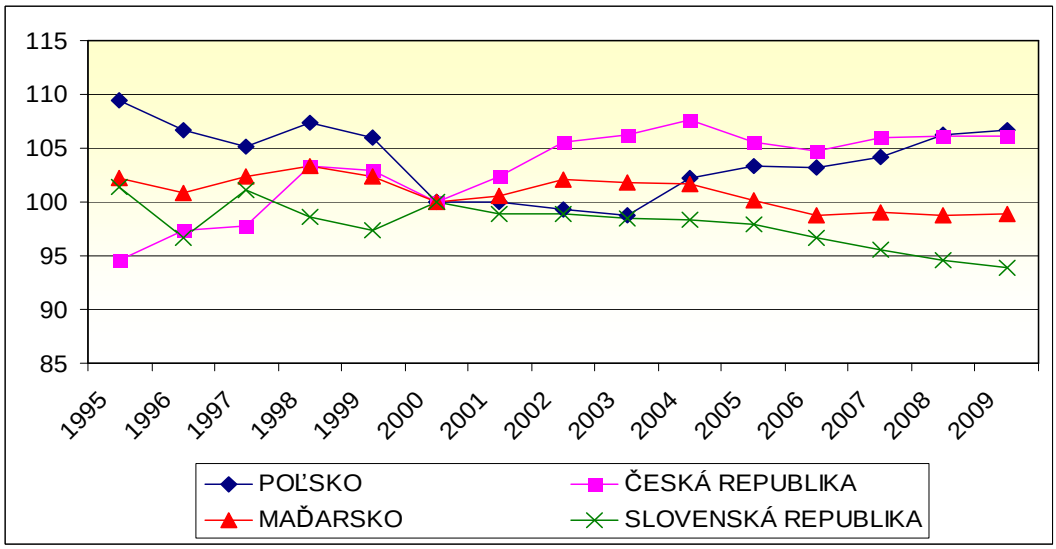
obchodnej bilancie. Tieto krajiny vynikali nad ostatnými z hľadiska schopnosti zužitkovať importované vstupy v produkcii s vyššou pridanou hodnotou, čo je veľmi pozitívne pre ich budúci ekonomický rast. Vysoké medziročné prírastky výmenných relácii boli spôsobené v týchto krajinách nepretržitým rastom transformačného výkonu, čo bolo spôsobené rýchlejším rastom objemu exportu hotových výrobkov oproti rastu objemu importovaných surovín.



Graf 1 -Vývoj výmenných relácii v krajinách EU – 27 za rok 2008 (100 = 2000)

Zdroj: Tabuľka 1

Medzi spoločné faktory nových členských krajín, ktoré zlepšujú výmenné relácie, patrí najmä liberalizácia obchodu s EÚ, ale aj s jednotlivými krajinami navzájom, ktorá vedie k zníženiu cien dovozu. Za zhoršovaním stavu výmenných relácii všetkých krajín stoja rastúce ceny ropy a zemného plynu.



Graf 2 -Vývoj výmenných relácii v krajinách V4 (100 = 2000)
Zdroj: Tabuľka 1

Ako už bolo spomenuté, z krajín V4 dosahuje dlhodobo najpriaznivejšie výsledky Česká republika. Poľsko prelomilo nepriaznivý vývoj v roku 2003 a odvtedy sa vývoj výmenných relácii stabilizoval a nadobudol rastúcu tendenciu. Naproti tomu Maďarsko a Slovenská republika si svoju pozíciu v zahraničnom obchode zhoršujú (Graf 2). Aj v medzinárodnej komparácii výmenných relácii s krajinami EU – 27 sa Slovenská republika dostala na posledné miesta k už spomínaným krajinám ako je Fínsko, či Švédsko (Graf 1). Je zrejmé, že tento negatívny cenový jav výmenných relácii SR sa musel premietnuť reálne vo výkonnosti ekonomiky a spomaleniu reálnej konvergencii voči okolitým štátom a to najmä v ukazovateli reálneho hrubého dôchodku.

4 HRUBÝ DOMÁCI (NÁRODNÝ) DÔCHODOK VÝSTIŽNEJŠÍ UKAZOVATEĽ REÁLNEJ KONVERGENCIE

Krátke obdobie vykazovania ukazovateľa **reálneho hrubého dôchodku** súvisí s rastúcou integráciou svetovej ekonomiky, voľným pohybom kapitálu a pracovných síl, ako aj s rastúci významom zahraničného obchodu v posledných rokoch.

Ako už bolo spomenuté reálny dôchodok nie je ovplyvnený len domácim vytvoreným objemom, ale aj efektivitou zahraničnej výmeny. V prípade priaznivého vývoja výmenných relácií je potreba menej vývozu na zaplatenie objemu dovozu, číže pri danej výrobe, môžu presunúť prostriedky na vývoz do spotreby alebo do tvorby kapitálu. Tento dôchodkotvorný efekt tradičný ukazovateľ HDP nezahŕňa. Preto sa v systéme národných účtov objavil ukazovateľ **reálny hrubý domáci dôchodok.**

Reálny hrubý domáci (národný) dôchodok možno vypočítať ako súčet reálneho HDP a strát/ziskov zo zahraničného obchodu (*trading gains/losses – T*):

Vzorce 2, 3

RHDD = HDP + T
RHND = HDP + T + saldo prvotných dôchodkov so zahraničím

Prínosy alebo straty zo zmien výmenných relácií v určitom roku sa vypočítajú tak, že od schodku obchodnej bilancie v bežných cenách odpočítame bilanciu zahraničného obchodu

prepočítanú do cien minulého roka. Vzorec pre výpočet prínosu alebo straty z obchodu je podľa ESA 95 nasledovný:[3]

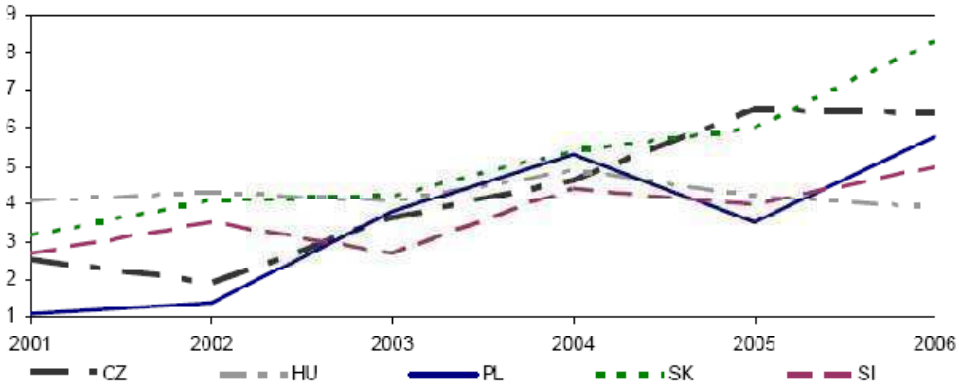
Vzorec 4

$$T = \frac{X - M}{P} - \left(\frac{X}{P_{Ex}} - \frac{M}{P_{\mathrm{Im}}}\right)$$

kde
X – vývozy tovarov a služieb
M – dovozy tovarov a služieb
P – cenový deflátor pre bežné saldo vývozu a dovozu (väčšinou priemer cenových indexov pre dovoz a vývoz).
P_{Ex} – cenový index vývozu.
P_{Im} – cenový index dovozu

5 REÁLNY HRUBÝ DOMÁCI (NÁRODNÝ) DÔCHODOK V PODMIENKACH SR

Vykazované rýchlejšie tempá ekonomického rastu na Slovensku nezodpovedajú rýchlosti reálnej konvergencie (HDP na obyvateľa v PPS) (Graf 3). Hlavným dôvodom je spomenutý negatívny vývoj výmenných relácii a deflátorov vývozu a dovozu. Z Tabuľky 2 a Grafu 4 je vidieť závislosť medzi deflátormi a hodnotou výmenných relácii. Ceny dovozu dlhodobo prevyšovali s určitými výkyvmi ceny vývozu.



Graf
3 - Ročné tempa rastu HDP v krajinách EU-5 v rokoch 2001–2006 (v %)
Zdroj: EUROSTAT (2007), cit. 20. 6. 2007.

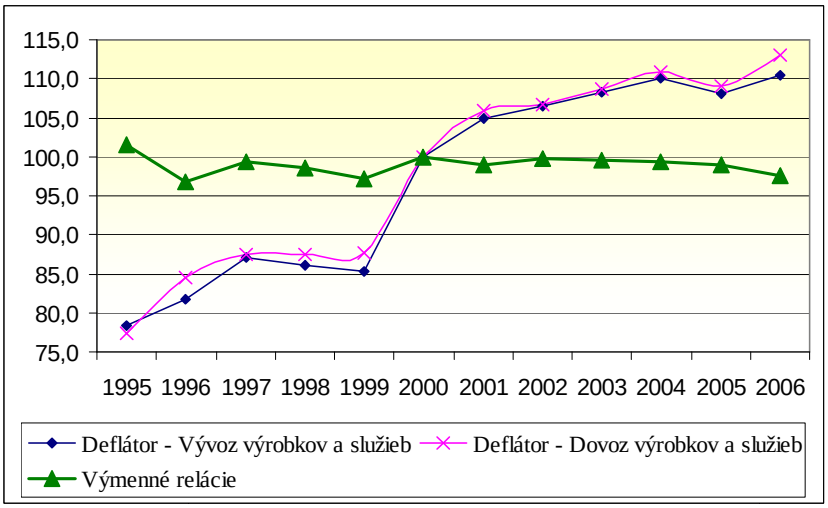
Pokles výmenných relácii sa pri veľkej otvorenosti ekonomiky[4] prejaví aj na obchodnej strate krajiny. Naopak vývoj výmenných relácií v Českej republike bol veľmi priaznivý. To vytvára rozdielnu dynamiku rastu reálneho hrubého domáceho dôchodku a rastu HDP. Slovenský reálny dôchodok rástol pomalšie ako HDP a naopak český reálny dôchodok rástol rýchlejšie ako HDP.

[3] *Výsledok nám hovorí o tom o koľko je schodok zahraničného obchodu väčší alebo menší v prípade, že by sa ceny vývozu a dovozu v bežnom roku nezmenili oproti predchádzajúcemu roku.*
[4] *Otvorenosť ekonomiky SR 80% a ČR 70%*

Tabuľka 2 -Vývoj výmenných relácii a cenových deflátorov v SR (100 = 2000)

	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Deflátor - Vývoz výrobkov a služieb	104,9	106,6	108,2	110,1	108,0	110,4
Deflátor - Dovoz výrobkov a služieb	106,0	106,8	108,6	110,9	109,1	113,0
Výmenné relácie	98,9	99,8	99,6	99,3	99,0	97,7

Zdroj: SLOVSTAT, vlastné úpravy



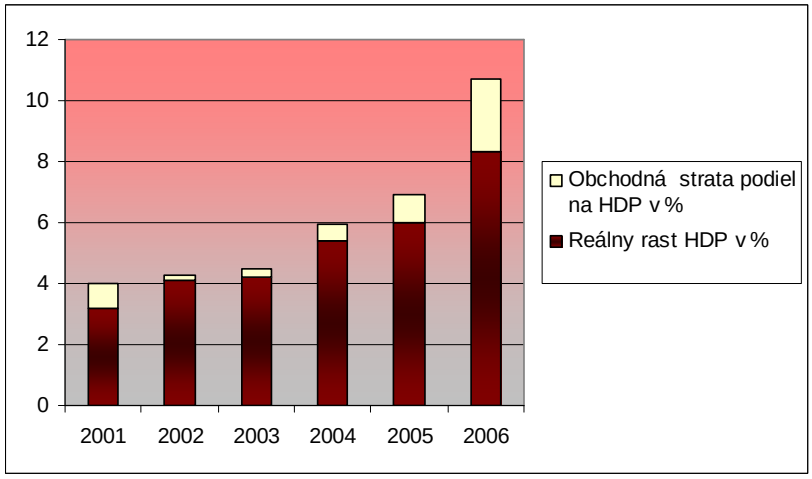
Graf 4 - Vývoj výmenných relácii a cenových deflátorov v SR
Zdroj: Tabuľka 2

V Českej republike bol v rokoch 2001 až 2005 rast reálneho hrubého domáceho dôchodku o 0,6 percentuálneho bodu vyšší ako rast hrubého domáceho produktu (Tabuľka 3). V Slovenskej republike bol naopak Reálny hrubý domáci dôchodok nižší v priemere o 0,2 percentuálneho bodu. V podmienkach Slovenska vzhľadom na časový posun v príleve priamych zahraničných investícií možno očakávať, že sa tento vplyv začne priaznivo prejavovať s určitým časovým oneskorením. V konkurencieschopnosti Slovenska boli rozhodujúce nízke náklady, zatiaľ čo v Českej republike prevažoval tlak na jej kvalitatívnu kultiváciu. Zároveň sa na príklade oboch krajín plasticky ukázal význam premietania vplyvu vývoja výmenných relácií a priamych zahraničných investícií na reálny vývoj oboch stránok konkurencieschopnosti národnej ekonomiky

Tabuľka 3: Tempa rastu HDP a RHDD na obyvateľa v rokoch 2001–2005 (ročné priemery v %)

	HDP %	RHDD %	Rozdíl p.b.
Česká republika	3,9	4,5	0,6
Maďarsko	4,6	4,7	0,1
Polsko	3,1	3,3	0,2
Slovensko	4,6	4,4	–0,2
Slovinsko	3,3	3,5	0,2
EU-27	1,4	1,5	0,1

Zdroj: VINTROVÁ 2005



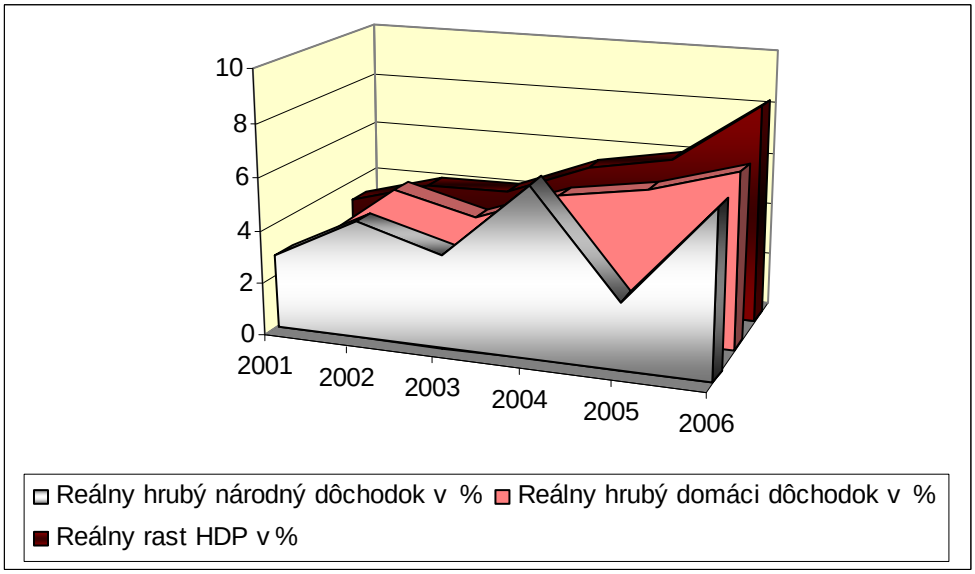
Graf 5 - Obchodný strata a reálny rast HDP v SR (2000 = 100)
Zdroj: SLOVSTAT

S narastajúcim objemom prílevu priamych zahraničných investícií sa zväčšuje význam aj druhého zreálňujúceho aspektu. Ten berie do úvahy vplyv rozdielu medzi hrubým domácim produktom a hrubým národným dôchodkom, ktorý vzniká primárnym rozdeľovaním dôchodkov medzi domácu ekonomiku a svet.

Tabuľka 4 - Reálny rast HDP, RHDD a RHND v SR (2000 = 100)

	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Reálny rast HDP v %	3,2	4,1	4,2	5,4	6	8,3
Reálny hrubý domáci dôchodok v %	2,4	4,8	4,0	5,2	5,7	6,7
Reálny hrubý národný dôchodok v %	2,8	4,4	3,5	6,4	2,5	6,2
Rozdiel reálny HDP a RHDD v %	-0,8	0,7	-0,2	-0,2	-0,3	-1,6
Rozdiel reálny HDP a RHND v %	-0,4	0,3	-0,7	1	-3,5	-2,1

Zdroj: SLOVSTAT, vlastné úpravy



Graf 6 - Reálny rast HDP, RHDD a RHND v SR
Zdroj: Tabuľka 4

Na Grafe 5 je znázornená obchodná strata SR v percentuálnom podiely na HDP, ktorá dokumentuje efektívnosť v zahraničnej výmenne. Negatívny vývoj výmenných relácii v posledných rokoch sa zákonite odzrkadlil na prehlbujúcej sa obchodnej strate SR. Tá predstavovala v roku 2006 až 2,4 % HDP pri reálnom raste HDP 8,3 %. Obchodná strata Slovenska závislá od vývoja výmenných relácii sa následne prejavila aj v ukazovateľoch reálneho dôchodku. Predstih reálneho rastu HDP pred RHDD a RHND je znázornený na Grafe 6. RHDD bol v roku 2006 v porovnaní s rastom HDP nižší až o 1,6%. Pričom pri porovnaní rastu HDP s RHND, ktorý zaznamenáva aj saldo domácich subjektov a zahraničia, sú tieto rozdiely ešte výraznejšie. V roku 2006 bol tento rozdiel 2,1% a v roku 2005 až 3,5%.

6 ZÁVER

Alternatívne ukazovatele výkonnosti, ktoré zachytávajú vplyv výmenných relácii, zreteľne zaznamenávajú nižšie prírastky oproti reálnemu rastu HDP. Za prehlbujúcou sa obchodnou stratou SR a nepriaznivým vývojom výmenných relácii treba hľadať historicko-politické súvislosti, globálne exogénne ale aj endogénne činitele každej krajiny. Malá otvorená ekonomika v podmienkach SR ma obmedzené možnosti na korekciu nepriaznivých vonkajších javov, preto je potrebné aby sa zamerala na zlepšenie endogénnych činiteľov, ktoré zlepšujú postavenie domácich vývozcov v zahraničí a vývoj cien v zahraničnom obchode. Ide napríklad o presun k aktivitám s vyššou pridanou hodnotou, zameranie sa na sofistikované výrobky, náročnejšie technológie, zvyšovanie kreditu obchodných značiek domácej krajiny v zahraničí, zapojenie do medzinárodných odbytových sietí, či sledovanie módnych trendov.

„Tento príspevok (článok) vznikol s podporou grantovej agentúry VEGA v rámci projektu č. 1/4653/07 Makroekonomické aspekty konvergencie ekonomiky Slovenskej republiky ku eurozóne“.

LITERATÚRA

[1] EUROSTAT: *Structural Indicators, Luxembourg,* EUROSTAT 2007.

[2] ECFIN: *Statistical Statistical Annex of European Economy* SPRING 2008. Brussels

[3] DONOVAL M.: *Výmenné relácie v zahraničnom obchode, Bratislava, NBS, Biatec* ročník 14, 9/2006

[4] KADEŘÁBKOVÁ A.: *Proces konvergence v nových členských zemích EU,* Praha, CES VŠEM 2007, Working Paper No 6.,

[5] SPĚVÁČEK V., *Česká ekonomika ve světle alternatívních ukazatelu ekonomické výkonnosti a blahobytu*, Bratislava, SAV, Ekonomický časopis,55/2007,

[6] SPĚVÁČEK V., VINTROVÁ R., HÁJEK M., ŽDÁREK V.: *Růst, stabilita a konvergence české ekonomiky v letech 1996-2005,* Praha, CES VŠEM 2005, Working Paper No 11.

[7] ŠIKULOVÁ, I. *Konvergencia v procese Európskej Menovej Integrácie*. Bratislava, Ekonomický ústav SAV, 2006.

[8] SLOVSTAT, www.statistics.sk

[9] VINTROVÁ, R.*: Co neodhaluje HDP při analýze ekonomického růstu a reálné konvergence*. Praha, CES VŠEM 2005, Working Paper No 1.

[10] VINTROVÁ, R.*: Reálná a nominální konvergence české ekonomiky k Evropské unii,* Praha, CES VŠEM 2006, Working Paper No 5.

ÚČTOVNÝ PRÍPAD AKO PRÍKLAD Z TEÓRIE GRAFOV

Jozef BUCKO / Vladimír GAZDA / Radoslav TUŠAN

Technická univerzita Košice, Ekonomická fakulta

jozef.bucko@tuke.sk / vladimir.gazda@tuke.sk / radoslav.tusan@tuke.sk

Abstrakt

Teória grafov si našla uplatnenie v mnohých disciplínach. Známe sú aplikácie v dopravných problémoch, rozličných kombinatorických aplikáciách ale aj v iných oblastiach. V prezentovanom článku je snaha podať problematiku účtovníctva ako aplikácie teórie tokov v sieťach (grafoch). Tento pohľad umožňuje následné aplikáciu niektorých poznatkov teórie grafov priamo v účtovníctve.

***Kľúčové slová*:** *účtovný prípad, cirkulácia, digraf účtovného prípadu*

1 ÚVOD

Prvá aplikácia a zároveň aj počiatočný moment rozvoja teórie grafov bolo Eulerovo riešenie známeho problému prechádzky po siedmych mostoch z r. 1736. Prvou aplikáciou teórie grafov bola aplikácia metódy kritickej cesty pri riadení zložitých akcií pri výstavbe výrobných zariadení a pri vývoji nových chemických výrobkov v roku 1957. Neskorší vývoj teórie grafov priniesol celý rad nových aplikácií, ktoré boli založené na rozličných typických úlohách z teórie grafov. Teoreticky sa popísali mnohé modely a algoritmy ich riešenia. O rozvoj aplikácií teórie grafov sa zaslúžili predovšetkým D. G. Malcolm, J. H. Roseboom, C. E. Clark, W. Fazar, L. R. Ford, D. R. Fulkerson a iní [2][4][5][10].

Matematika preniká do všetkých odvetví vedy a spoločenského života. Fyzika a technické vedy používajú časti matematiky, kde dôležitú úlohu má matematická analýza. Na druhej strane spoločenské a biologické vedy používajú časti matematiky, ktoré vychádzajú z množín, ktoré majú konečný počet prvkov. Skúmaním takýchto množín sa zaoberá diskrétna matematika. Teória grafov je jej súčasťou. Je známych mnoho aplikácií teórie grafov na problémy spoločenských a biologických vied, ako napríklad:

- komunikačné a sociometrické matice – použitie orientovaných grafov pre zobrazenie
- komunikačnej siete, ilustrácia pojmov: dominantný vzťah, dvojstupňové spojenie, jednostupňové spojenie, moc jedinca, atď.;
- procesy v genetike – použitie stromu logických možností k výpočtu relatívnych početností výskytu jednotlivých genetických typov v potomstve populácie;
- Astesov model učenia – vysvetlenie určitých druhov učenia, ktoré možno ilustrovať pomocou experimentov s použitím labyrintu;
- pravidlá pre uzatváranie manželstiev v primitívnych spoločnostiach – použitie rodových stromov pre jednoduchý systematický zápis príbuzenských vzťahov.

Nečas [11] uvádza tieto ďalšie aplikácie teórie grafov:

- organická chémia – znázorňovanie štruktúr molekúl organickej látky pomocou súvislého neorientovaného grafu;
- elektrotechnika, elektrické siete;
- sociológia – použitie grafov na skúmanie vzťahov medzi ľuďmi;

- jazykoveda - použitie orientovaných grafov na skúmanie a vyjadrovanie stavby jednoduchej vety a súvetia.

V komunite ekonómov sú najviac rozšírené aplikácie založené na hľadaní najkratších alebo najdlhších ciest v (zväčša) orientovaných grafoch, optimalizácia toku v prípade transportu tekutého substrátu v sieti potrubí popísanej ako graf, problematika priradzovania zdrojov a časové zladenie jednotlivých dielčích činností v projektoch veľkého rozsahu.

Zdá sa, že rozvoj teórie grafov však prináša nové pohľady na ekonomické problémy, čo znamená následný rozvoj nových teórií s dominantným postavením teórie grafov ako napr. Social Network Theory, kde sa prostredníctvom grafov vyjadruje určitá sociálna štruktúra agentov, resp. Network Economics, ktorá sa zaoberá ekonomickými aspektmi sietí (informačných, dopravných, komunikačných a pod.).

Na Slovensku sa praktickými aplikáciami teórie grafov zaoberali najmä odborníci zo Žilinskej univerzity [14], kde boli naformulované a mnohé problémy z dopravy. Farbením, rozkladmi grafov a vlastnosťami planárnych grafov a ich aplikáciou sa zaoberajú matematici z Prírodovedeckej fakulty UPJŠ [10],[12].

Aplikácie tokových, resp. cirkulačných algoritmov v problematike zápočtu pohľadávok formuloval Gazda napr. v [6]. Neskôr [7] s pomocou tokového algoritmu a aplikácie teórie hier formuloval rovnovážnu cenu v zložitej lokálnej štruktúre výrobcov a predajcov. Problematike informačných väzieb, ktoré si vytvárajú predajcovia na nákupcov sa zaoberá Gazda a Janotka v [8].

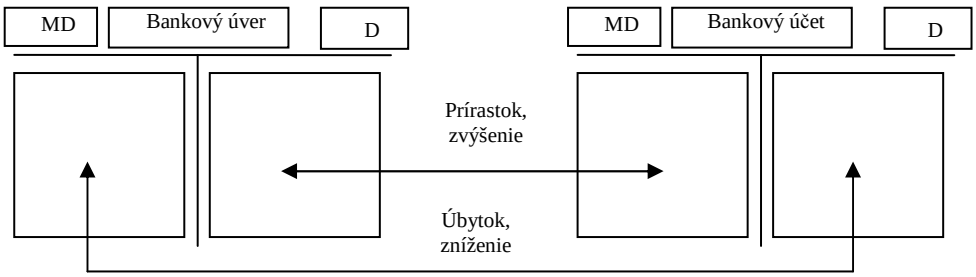
V predloženom článku je prezentovaný pohľad na účtovný prípad ako na problém formulovaný prostredníctvom toku v orientovanom grafe. Tým je sprostredkovaný silný aparát teórie grafov, cez prizmu ktorého môžeme pozerať na účtovanie ako také.

2 ZÁKLADNÉ PRINCÍPY ÚČTOVANIA

Z dôvodu ľahšieho pochopenia výkladu je tu problematika účtovania chápaná v zjednodušenej podobe. Základné princípy však zostávajú zachované

2.1 Účty

V teórii účtovníctva sa účtovný prípade definuje takto: „Účtovné prípady sú skutočnosti, ktoré sú predmetom účtovníctva a o ktorých sa účtuje. Účtovný zápis je písomné alebo technické zaznamenanie účtovného prípadu“ [15]. Každý **účet** má stranu Má dať (MD) a stranu Dal (D), na ktorých sa kumulujú hodnoty **účtovných zápisov** v priebehu obdobia. Účtovný zápis pritom znamená zvýšenie/zníženie[1] kumulovanej hodnoty účtovaných zápisov strany MD jedného účtu a strany D súvzťažného účtu o hodnotu konkrétneho účtovného zápisu. My z dôvodu využívania teórie grafov *budeme pod pojmom **účtovný prípad** ďalej rozumieť určitú vymedzenú množinu účtovných zápisov*.



Obrázok 1: Účty, účtovný zápis (príklad poskytnutia, resp. splácania

[1] K zníženiu dochádza v prípade účtovania záporných hodnôt.

Z dôvodu zachovania princípov účtovania rozložme množinu[2] $\widetilde{U}$ všetkých účtov na:

- množinu **nákladových účtov** N, kde sa vznik a zvýšenie nákladov v priebehu účtovného obdobia účtuje na strane MD,
- množinu **výnosových účtov** V, kde sa vznik a zvýšenie výnosov v priebehu účtovného obdobia účtuje na strane D,
- účet h, ktorý nazveme účtom ziskov a strát a má zvláštny význam konci účtovného obdobia,
- účty s^z, resp s^k, ktoré nazveme **začiatočným účtom súvahovým**, resp. **konečným účtom súvahovým**, majú zvláštny význam na začiatku, resp. konci účtovného obdobia,
- všetky ostatné účty, ktoré rozdeľujeme na **účty aktív** (množina A) a **účty pasív** (množina P).[3]

Z technického hľadiska rozlišujeme účtovanie:

- na **konci účtovného obdobia** (uzavretie účtov v zmysle vyjadrenia ich konečných zostatkov a to účtov aktív, pasív a výsledku hospodárenia a ich prenos na konečný účet súvahový),
- **medzi dvomi obdobiami** (prenos medzi konečným účtom súvahovým a začiatočným účtom súvahovým),
- na **začiatku účtovného obdobia** (prostredníctvom začiatočného účtu súvahového sa prenášajú konečné zostatky účtov aktív a pasív z predchádzajúceho obdobia na začiatočné stavy bežného obdobia; konečný zostatok účtu výsledku hospodárenia minulých období[4] sa pripočítava ku začiatočnému stavu iného zvláštneho účtu pasív[5]),
- v **priebehu účtovného obdobia** (účtovanie bežných účtovných prípadov).

2.1.1 Začiatočný stav účtu

Pod pojmom **začiatočný stav účtu** rozumieme:

- v prípade účtov aktív stav na strane MD na začiatku obdobia,
- v prípade účtov pasív stav na strane D na začiatku obdobia,
- v prípade účtov nákladových a výnosových je na oboch stranách začiatočný stav účtov nulový.

2.1.2 Zostatok účtu

Pod pojmom **zostatok účtu**[6] rozumieme:

- v prípade nákladových účtov sumu všetkých účtovných zápisov na danom účte na strane MD, ktoré boli uskutočnené v priebehu posledného účtovného obdobia,
- v prípade výnosových účtov sumu všetkých účtovných zápisov na danom účte na strane D, ktoré boli uskutočnené v priebehu posledného účtovného obdobia,
- v prípade účtov aktív rozdiel súm účtovných zápisov daného účtu na strane MD a D,
- v prípade účtov pasív rozdiel súm účtovných zápisov daného účtu na strane D a MD,
- v prípade účtu ziskov a strát rozdiel súm účtovných zápisov (obratu) na strane D a MD,
- v prípade konečného účtu súvahového rozdiel súm účtovných zápisov (obratu) jeho strán MD a D.

---

[2] V tejto časti textu by sme mohli pojem *množina* nahradiť aj iným pojmom – napr. skupina. Pojem *množina* však uprednostňujeme najmä z dôvodu neskoršej aplikácie teórie grafov. Pojem *množina* chápeme intuitívne.

[3] $\widetilde{U} = N \cup V \cup A \cup P \cup \{h\} \cup \{s^z\} \cup \{s^k\}$, pričom množiny N, V, A, P, $\{h\}$, $\{s^z\}, \{s^k\}$ sú po dvojiciach disjunktné.

[4] Tento účet sa v účtovnej terminológii nazýva „Výsledok hospodárenia minulých rokov“. My však z dôvodu väčšej všeobecnosti budeme hovoriť o období, a teda účet nazveme „Výsledok hospodárenia minulých období“.

[5] Účet, ktorý sa nazýva tiež výsledkom hospodárenia minulých období.

[6] Podľa účtovnej teórie v prípade súvahových účtov hovoríme o konečných zostatkoch a v prípade výsledkových účtov hovoríme o konečných stavoch. My to ďalej z dôvodu jednoduchosti budeme označovať spoločným názvom „zostatok účtu“.

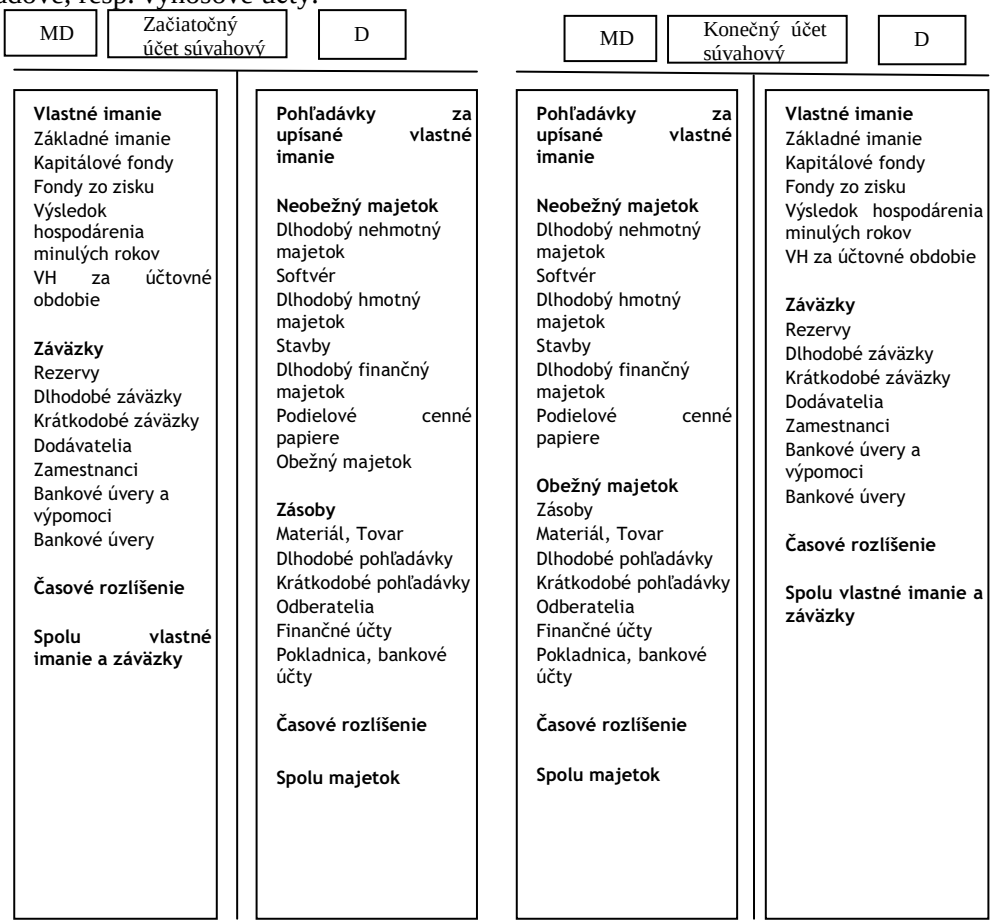
2.1.3 Súvahové účty

Konečný účet súvahový slúži na uzavretie (ukončenie) jedného účtovného obdobia. Na strane MD má zaúčtované konečné stavy jednotlivých účtov aktív v členení podľa jednotlivých účtov a na strane D zostatky jednotlivých účtov pasív a konečný stav účtu výsledku hospodárenia.

Začiatočný účet súvahový slúži na otvorenie nového účtovného obdobia. Je tzv. „zrkadlovým účtom“ konečného účtu súvahového. Z predchádzajúceho obdobia (pri účtovaní medzi dvomi obdobiami) sa naň na stranu D preúčtujú zostatky jednotlivých účtov aktív v členení podľa jednotlivých účtov a na stranu MD zostatky jednotlivých účtov pasív. Na začiatku nového obdobia sa tieto stavy preúčtujú na jednotlivé účty (t.j. zostatok účtu aktív ako D začiatočného účtu súvahového a MD príslušného účtu aktív, resp. zostatok účtu pasív a účtu výsledku hospodárenia ako MD začiatočného účtu súvahového a D príslušného účtu pasív a účtu výsledku hospodárenia).

Vyrovnanosť oboch strán začiatočného účtu súvahového a konečného účtu súvahového

Dôležitou vlastnosťou oboch účtov je to, že u každého z nich sa kumulatív hodnôt strany MD a D rovnajú. Táto vlastnosť vyplýva z podvojnosti každého účtovného zápisu, definície hodnoty výsledku hospodárenia ako rozdielu medzi kumulatívom zostatkov výnosových účtov a nákladových účtov a faktu, že výsledok hospodárenia (zisk, strata) vznikajú pri účtovných operáciách zahrňujúcich nákladové, resp. výnosové účty.



Obrázok 2: Začiatočný účet súvahový a konečný účet súvahový

2.1.4 Účet ziskov a strát

Účet ziskov a strát je účtom, na ktorom sa vykonávajú účtovné zápisy len na konci účtovného obdobia. Na strane MD sú zaúčtované konečné stavy nákladových účtov a na strane D sú zaúčtované konečné stavy výnosových účtov.

MD	Účet ziskov a strát	D
Náklady na hospodársku činnosť Spotreba materiálu Predaný tovar		Výnosy z hospodárskej činnosti Tržby za tovar
VH z hospodárskej činnosti		Finančné výnosy Úroky
Finančné náklady Úroky		
VH z finančnej činnosti		
VH z bežnej činnosti pred zdanením		
Daň z príjmov		
VH z bežnej činnosti po zdanení		
Mimoriadne náklady		Mimoriadne výnosy
VH z mimoriadnej činnosti		
VH po zdanení (účtovný zisk)		

Obrázok 3: Účet ziskov a strát

3 ÚČTOVANIE NA ZAČIATKU A KONCI ÚČTOVNÉHO OBDOBIA A V JEHO PRIEBEHU

3.1 Účtovanie na začiatku účtovného obdobia

Na **začiatku účtovného obdobia** sa otvárajú účty (bez obratov z minulého obdobia), pričom začiatočné stavy aktívnych a pasívnych účtov sa vytvoria účtovnou operáciou, v ktorej:

- v prípade aktívnych účtov sa účtuje na začiatočnom účte súvahovom na strane D hodnota konečného zostatku predchádzajúceho obdobia (daného účtu) oproti strane MD súvzťažného účtu aktív,
- v prípade pasívnych účtov sa účtuje na začiatočnom účte súvahovom na strane MD hodnota konečného zostatku predchádzajúceho obdobia (daného účtu) oproti strane D súvzťažného účtu pasív,
- na účte ziskov a strát, nákladových a výnosových účtoch sa na začiatku účtovného obdobia neúčtuje – majú na strane MD aj D nulové kumulatívy.

3.2 Účtovanie v priebehu účtovného obdobia

V priebehu účtovného obdobia sa účtujú účtovné zápisy v súlade so zásadami podvojnosti. Na účtoch aktív a pasív sa účtuje na oboch stranách, pričom na účtoch nákladov len na strane MD a na účtoch výnosov len na strane D. Účtovné operácie na konečnom účte súvahovom a účte ziskov a strát sa neúčtujú.

3.3 Účtovanie na konci účtovného obdobia

Na **konci účtovného obdobia** sa vypracúva účtovná uzávierka, kedy sa účtujú zostatky:

- výnosových účtov na stranu D účtu ziskov a strát (oproti strane MD daného výnosového účtu),
- nákladových účtov na stranu MD účtu ziskov a strát (oproti strane D daného nákladového účtu),

- účtu ziskov a strát na stranu D konečného účtu súvahového (oproti strane MD účtu ziskov a strát), v prípade zisku,
- účtov aktív na stranu MD konečného účtu súvahového (oproti strane D príslušného účtu aktív),
- účtov pasív na stranu D konečného účtu súvahového (oproti strane MD príslušného účtu pasív).

3.4 Účtovanie medzi dvomi obdobiami

Medzi dvomi obdobiami sa prenášajú hodnoty zostatkov jednotlivých účtov z konečného účtu súvahového na začiatočný účet súvahový tak, že:

- u hodnoty zostatkov aktívnych účtov sa u konečného účtu súvahového účtujú na stranu D a u súvahového účtu začiatočného na stranu MD,
- u hodnoty zostatkov pasívnych účtov sa u súvahového účtu koncového účtuje na stranu MD a u súvahového účtu koncového na stranu D,
- u hodnoty (pasívneho) účtu výsledku hospodárenia sa jeho koncový stav zo súvahového účtu koncového (účtovanie na strane MD) pripočítava k zostatku (pasívneho) účtu hospodárskeho výsledku minulých období na súvahovom účte začiatočnom (na stranu D).

3.5 Digraf účtovného prípadu

Nech U je množina všetkých účtov, ktoré sa využívajú v účtovnom prípade. **Účtovná súvzťažnosť** je usporiadaná dvojica účtov $[u_i, u_j]$, kde u_i je účet, u ktorého sa účtuje na stranu MD a u_j je účet, u ktorého sa účtuje na stranu D. Nech množina $E \subset \{[u_i, u_j] | u_i, u_j \in U, u_i \neq u_j\}$ je množina účtovaných súvzťažností.[7]

Funkcia $x: E \to \mathbb{R}$ priradzuje každej súvzťažnosti finančnú hodnotu konkrétneho účtovného zápisu. V prípade, že daná súvzťažnosť sa v prejednávanom účtovnom prípade vyskytuje viac krát, hodnota funkcie pre danú súvzťažnosť je daná súčtom účtovaných hodnôt všetkých účtovných zápisov využívajúcich danú súvzťažnosť. Potom množinu U môžeme považovať za množinu vrcholov, množinu E za množinu orientovaných hrán a funkciu x za ohodnotenie hrán digrafu G, čo označíme skrátene $G = (U, E, x)$ a nazveme to **digrafom účtovného prípadu**.

3.6 Účtovný prípad ako tok v digrafe

Majme obecnú množinu vrcholov U, množinu orientovaných hrán E a funkciu $x \to \mathbb{R}$. $G = (U, E, x)$ je potom digrafom s ohodnotenými hranami. Funkcia x je **cirkuláciou** v digrafe G, ak pre každý vrchol platí:

$$\sum_{j \in U^+(i)} x(j, i) = \sum_{k \in U^-(i)} x(i, k), \qquad (1)$$

kde $U^+(i)$ je množina vrcholov, z ktorých vedú hrany do vrcholu i (tzv. **vstupné okolie vrcholu** i), a $U^-(i)$ je množina vrcholov, do ktorých vedú hrany z vrcholu i (tzv. **výstupné okolie vrcholu** i).

TVRDENIE 1: *Ohodnotenie hrán účtovného prípadu v digrafe je cirkuláciou.*

Dôkaz: Na začiatku účtovného obdobia je v prípade aktívnych účtov, pasívnych účtov, nákladových účtov, výnosových účtov a tiež účtu výsledku hospodárenia nulový začiatočný stav na strane MD aj D. Na konci účtovného obdobia je u každého z týchto účtov rozdiel kumulatívu obratov na oboch stranách nulový a na konci účtovného obdobia musí teda platiť podmienka cirkulácie pre každý z

[7] V prípade, ak konkrétna súvzťažnosť sa v prejednávanom účtovnom prípade vyskytuje viac krát, v množine účtovných súvsťažností vystupuje len raz.

týchto účtov. Ostáva potom len dokázať, že podmienka cirkulácie je platná aj pre súvahový účet. Rozpíšme teda podmienku *(1)* pre účty aktív a pasív a účet výsledku hospodárenia

$$\sum_{j\in U^{+}(i)\setminus(\{s^{z}\}\cup\{s^{k}\})} x(j,i)+x(s^{z},i)+x(s^{k},i) = \sum_{k\in U^{-}(i)\setminus(\{s^{z}\}\cup\{s^{k}\})} x(i,k)+x(i,s^{z})+x(i,s^{k})$$

pre $i \in A \cup P \cup \{h\}$, *(2)*

Pričom podmienka *(1)* ostáva zachovaná pre nákladové a výnosové účty. Agregáciou rovníc *(2)* cez všetky účty okrem súvahového začiatočného a koncového dostaneme rovnicu:

$$\sum_{i\in U\setminus(\{s^{z}\}\cup\{s^{k}\})}\left(\sum_{j\in U^{+}(i)\setminus(\{s^{z}\}\cup\{s^{k}\})} x(j,i)\right)+\sum_{i\in U\setminus(\{s^{z}\}\cup\{s^{k}\})}\left(x(s^{z},i)+x(s^{k},i)\right)=$$
$$\sum_{i\in U\setminus(\{s^{z}\}\cup\{s^{k}\})}\left(\sum_{k\in U^{-}(i)\setminus(\{s^{z}\}\cup\{s^{k}\})} x(i,k)\right)+\sum_{i\in U\setminus(\{s^{z}\}\cup\{s^{k}\})}\left(x(i,s^{z})+x(i,s^{k})\right),$$

resp.

$$\sum_{i\in U\setminus(\{s^{z}\}\cup\{s^{k}\})}\left(x(s^{z},i)+x(s^{k},i)\right)=\sum_{i\in U\setminus(\{s^{z}\}\cup\{s^{k}\})}\left(x(i,s^{z})+x(i,s^{k})\right),$$

z čoho ďalej vyplýva, že

$$\sum_{i\in U\setminus(\{s^{z}\}\cup\{s^{k}\})}\left(x(s^{z},i)-x(i,s^{z})\right)=\sum_{i\in U\setminus(\{s^{z}\}\cup\{s^{k}\})}\left(x(i,s^{k})-x(s^{k},i)\right),$$

Čo je iným vyjadrením vlastnosti o vyrovnanosti obratov na oboch stranách začiatočného účtu súvahového resp. konečného účtu súvahového zo str. 2.

Príklad 1:

Spoločnosť s.r.o. obstarala materiál, na ktorý mala vlastné finančné prostriedky. Na začiatku účtovného obdobia evidovala takýto stav majetku a zdrojov majetku:

Bankový účet: 200 000,- Sk

Základné imanie: 200 000,- Sk

Prostredníctvom účtu Začiatočný účet súvahový otvoríme začiatočné stavy účtov:

1., 2. Otvorenie účtov

V priebehu účtovného obdobia sa v spoločnosti vyskytli tieto účtovné prípady:

3. Nákup materiálu na faktúru, účtovaný do spotreby: 10 000,- Sk

4. Úhrada faktúry za nákup materiálu z bankového účtu: 10 000,- Sk

5. Vystavená faktúra za predaj tovaru: 15 000,- Sk

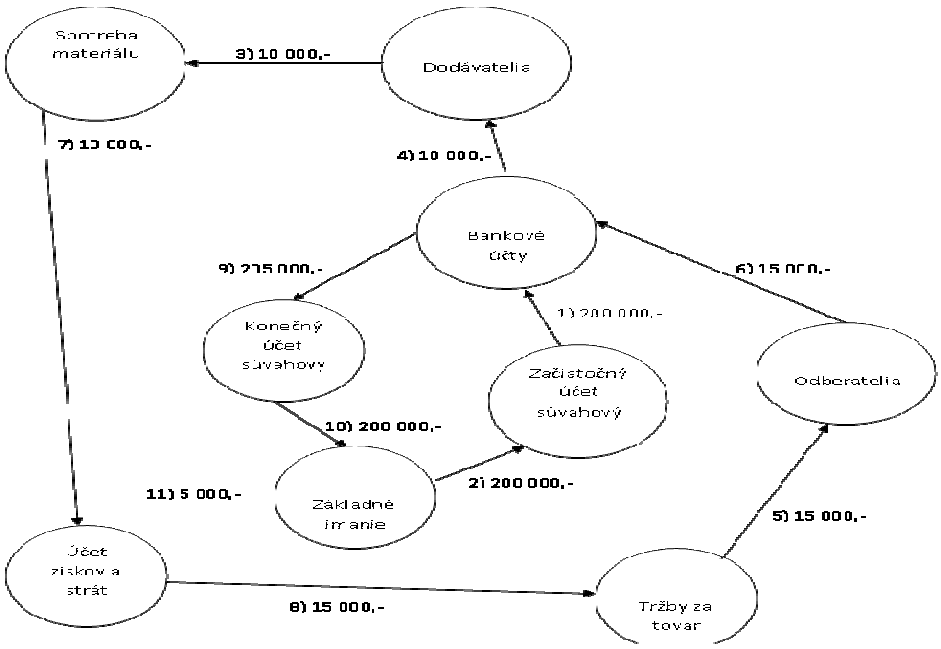
6. Úhrada vystavenej faktúry: 15 000,- Sk

7., 8., 9., 10.Uzatvorenie účtov

11. Vyčíslenie výsledku hospodárenia a jeho zaúčtovanie na konci účtovného obdobia.

Začiatočný účet súvahový

MD			D
Základné imanie	200 000,-	Bankové účty	200 000,-



Obrázok 4: Účtovný prípad

Účet ziskov a strát

MD		D	
Spotreba materiálu	10 000,-	Tržby za tovar	15 000,-
Výsledok hospodárenia	5 000,-		

Konečný účet súvahový

MD		D	
Bankové účty	205 000,-	Základné imanie	200 000,-
		Výsledok hospodárenia	5 000,-

4 ZÁVER

V predloženom príspevku sme formulovali účtovný prípad prostredníctvom aparátu teórie grafov, konkrétne toku v orientovanom grafe. Je dokázané, že model klasického zápisu účtovného prípadu je z logického hľadiska ekvivalentný so svojou tokovou formuláciou v orientovanom grafe. V ďalšom rozvoji predloženej teórie je zaujímavé poukázať, ako je možné formulovať niekoľko účtovných prípadov z jedného účtovného obdobia, resp. tento postup zovšeobecniť na niekoľko účtovných období.

POUŽITÁ LITERATÚRA

[1] AHUJA,R. K., MAGNATTI,T. L., ORLIN, J. B., *Network Flows*. Theory, Algorithms, and Applications. Prentice Hall, 1993. Englewood, N.J. ISBN 0-13-617549-X.

[2] CLARK, C. E., "*The Optimism Allocation of Resources Among the Activities of a Network,"* J. Indust. Eng.,Vol. 12, pp. 11-17, (1961).

[3] DIESTEL, R., *Graph Theory*. Springer-Verlag, Heidelberg, 2005. ISBN 3-540-26183-4.

[4] FORD, L. R. and FULKERSON, D. R., "*A Simple Algorithm for Finding Maximal Network Flows and an Application to the Hitchcock Problem*," Canadian Journal of Mathematics, Vol. 9, pp. 210-218, (1957).

[5] FORD, L. R., Jr. and FULKERSON, D. R., "Flows in Networks," Princeton University Press, Princeton, New Jersey, pp. 151-169, (1962).

[6] GAZDA, V. *Mutuals Debts Compensation as Graph Theory Problem*, In: Kohlman, S. – Tang, S. (Eds) Mathematical Finance. Basel-Boston-Berlin Birkhauser Verlag 2000. p. 162 – 167. ISBN 3-7643-6553-6.

[7] GAZDA, V. *On a Location Monopoly of the Retail Outlets.* In: Muresan, A. – Curt, P. – Andrada Filip, D. (Eds) Competitiveness and European Integration. Cluj - Napoca, Universitatea Babes-Bolyai 2007. p. 43 – 49. ISBN 978-606-504-012-0.

[8] GAZDA, V. – JANOTKA, M., *Information on Price - Point of View of Retailers and Consumers.* Manuscript.

[9] HUDÁKOVÁ STAŠOVÁ, L. *Manažérske účtovníctvo*. Ekonomická fakulta, Technická univerzita v Košiciach, 2008. ISBN 978-80-553-0072-6.

[10] JENDROĽ, Stanislav - MIHÓK, Peter: *On a class of hamiltonian polytopes*. In: Discrete Mathematics. vol. 71 (1988), p. 233-241. ISSN 0012-365X.

[11] MALCOLM, D. G., ROSEBOOM, J. H., CLARK, C. E. and FAZAIR, W., "*Application of a Technique for Research and Development Program Evaluation*," Operation Research, Vol. 7, pp. 646-669, (1959).

[12] MIHÓK, Peter: *Additive and hereditary properties of graphs are uniquely factorizable into irreducible factors*. In: Journal of Graph Theory. vol. 33 (2000), p. 44-53. ISSN 0364-9024.

[13] NEČAS, J. *Grafy a jejich použití*. SNTL, Praha, 1978.

[14] PALÚCH, S. *Teória grafov*. Žilinská univerzita. 2001. ISBN 80-7100-874-5.

[15] ŠLOSÁR R., ŠLOSÁROVÁ A., Podvojné účtovníctvo pre podnikateľov. 2005. IURA Edition. ISBN 80-8078-043-9.

NEITHER ADJUSTMENT NOR GROWTH FOR RUSSIA IN THE 90'S.

A CRITICAL EVALUATION BASED ON

THE IMF - WORLD BANK INTEGRATED MODEL

Claude Berthomieu & Anna Tykhonenko[1]

This article offers a critical evaluation of neoliberal policies implemented in Russia in the 90's. The "Integrated IMF/World Bank Model" is considered here as a framework both for analyzing the macroeconomic disequilibria and for building up adjustment and growth programs. In accordance with its assumptions, with only four political instruments at their disposal (domestic credit, government spending, tax proceeds and exchange rate), the authorities might obtain the targeted values for the balance of payments, the rate of inflation and the economic growth. The Integrated Model is employed here in order to evaluate a set of macroeconomic policies prescribed to Russia by the Washington Institutions at the beginning of transition. We show that the prescribed measures could lead neither to adjustment nor growth.

Keywords : Integrated IMF-World Bank Model, Macroeconomic policies, Adjustment, Growth, Transition, Russia.

JEL Classification : C52, E63, O41, P24

1 INTRODUCTION.

In this article we consider the "integrated IMF/World Bank" model as the basic framework both for analysing the macroeconomic disequilibria and for evaluating the adjustment and growth programs for the countries that need aid from the Bank as well as from the Fund. In the 90's, this was precisely the case for Russia, during its transition process. After the collapse of the former Soviet Union in the latest 80's, in the early 90's the new Russian Federation experimented with a set of neoliberal macroeconomic policies stamped by the advice of the Washington Institutions, but with rather poor results. At the same time the IMF and the World Bank macroeconomic analytical approaches appeared to be so closed and complementary (constituting the so-called "Washington consensus") that they gave rise principally at the Fund to a series of papers developing a macroeconomic model merging the basic frameworks of both Institutions. Actually, this model marries the basic monetary one used at the Fund for designing its adjustment programs and the growth model used at the Bank for its macroeconomic projections.

In our analysis, we consider that the macroeconomic policies prescribed to (and adopted in) Russia were more or less directly derived from these approaches and we intend to show that the strong breakdown of these policies proceeds from an incorrect diagnosis of the economic background of the country. Section I outlines the IMF/World Bank integrated model and examines its working from the point of view of growth and inflation. Section II presents estimates of the key parameters of the model for the Russian economy. Section III describes the initial position of the macroeconomic equilibrium of the country related to its possibility of growth and to the risk of inflation. Section IV analyses the effects on growth and inflation of various policies like changes in domestic credit, in government spending and/or tax proceeds and devaluation of the ruble, the

[1] CEMAFI, University of Nice – Sophia Antipolis, France. E-mail address : berthomi@unice.fr; tikhonen@unice.fr.

Russian currency. The Conclusion reviews our key results justifying the above-mentioned opinion of the misutilisation of this model in regard to the Russian economy owing to its specific (and poor) initial economic situation.

2 THE IMF/WORLD BANK INTEGRATED MODEL.

The integrated and unified framework of Khan et alii (1990) model connects the Keynesian growth model drawn from the World Bank known as the RMSM model (see Addison[2], 1989) and the monetarist model of adjustment prevailing at the Fund derived from the well known Monetary Approach of the Balance of Payments (MABP) and popularized by this institution.

The integrated model obtained by merging both of the preceding frameworks takes two advantages from its construction: the first one is that the growth of real gross domestic product (Δy) becomes now an endogenous variable which is considered as the main objective for policymakers; the second advantage of the merged model proceeds from its simplicity and its ability to design macroeconomic policies as well for developing countries as for transition economies when the basic economic mechanisms do not work well and have to be overhauled.

The connections between the monetary and the real blocks of the merged model results from the description of the macroeconomic links between the four sectors (or groups of agents) describing the working of the economy: the private sector, the public sector, the foreign sector (in other words the rest of the world) and the domestic banking system, reduced in fact for the sake of simplicity, to the Central bank. Thus, the structure of the model can be described as follows :

The private sector is supposed to supply the factors of production and disposes from the global revenue it holds (Y) for providing private consumption (C_p), global taxes (T), net investment (ΔK), the variation of cash balances (ΔM^d) and of the foreign currencies (ΔF_p) and finally the reduction of its debt ($-\Delta D_p$). The money constraint of the private sector is then:

$$Y - T - C_p - \Delta K \equiv \Delta M^d + \Delta F_p - \Delta D_p$$

The short and medium term growth and its financing are supposed to proceed from the private sector and both are based on the following assumptions:

(a) Investment (ΔK) is financed by private saving which is in constant proportion to disposable income (s (Y – T)); thus from (1) and by rewriting (Y) as ($Y_{-1} + \Delta Y$) one obtains

$$\Delta K = s\,(Y_{-1} + \Delta Y - T) - \Delta M^d - \Delta F_p + \Delta D_p \qquad (1)$$

(b) the growth of GDP in real terms (Δy) is proportional to the capital accumulation in physical term (Δk); in other words, the production function binding capital and output is a Harrodian type (which assumes the constant incremental capital-output ratio (ρ) to be constant). Thus the growth of real GDP can be written as:

$$\Delta y = \rho^{-1} \frac{\Delta K}{(1+\Delta P)} \qquad (2)$$

because (Δk) is equal to ($\Delta K/(1+\Delta P)$), ΔP denoting the variation of the domestic global price level. Following Polak's approximation, the relation between real (Δy) and nominal (ΔY) variation of output can be written as:

$$\Delta Y = \Delta P y_{-1} + P_{-1} \Delta y \qquad (3)$$

P_{-1} and y_{-1} being the last period's price level and real GDP respectively.

[2]Addison, D. (1989), "The World Bank Revised Standard Minimum Model. Concepts and Issues", Country Economic Department, World Bank, May.

The domestic aggregate price level P varies over time for two reasons: the change of the price of the locally produced goods (ΔP_d) and the change of the international price level through imports. Thus the following price equation obtains:

$$\Delta P = (1-\theta)\Delta P_d + \theta\Delta E \qquad (4)$$

where (θ) is the share of imports in the overall price index and (E) the exchange rate (the domestic currency price of the foreign currency)[3]; in this equation domestic price variation (ΔP_d) is assumed to be independant from foreign prices.

The public sector has to hold its budget constraint:

$$T - G = \Delta F_g - \Delta D_g \qquad (5)$$

where (T) is the global tax perceived by the government, (G) public expenses, (ΔF_g) the variation of the foreign assets detained by the governement and ($-\Delta D_g$) the part of the public debt reimbursed during the period considered.

The foreign sector trades and exchanges with the domestic economy (public and private sectors) commodities, money and financial assets for some total amounts bound by the equilibrium condition of the balance of payments:

$$\Delta R = X - Z - (\Delta F_g + \Delta F_p) \qquad (6)$$

(X) and (Z) are the values of exports and imports in nominal terms; (ΔR) measured in local currency is the variation of the foreign reserves held by the central bank; (ΔF_g) and (ΔF_p) are the net accumulation (decumulation) of the foreign assets held by the public and the private sectors respectively. They have to be reevaluated according to the variation of the exchange rate as follows:

$$\Delta F_g = \overline{\Delta F_g}(1+\Delta E) \qquad (7)$$

$$\Delta F_p = \overline{\Delta F_p}(1+\Delta E) \qquad (8)$$

($\overline{\Delta F_g}$) and ($\overline{\Delta F_p}$) being the amounts of the foreign assets demanded before the variation of the exchange rate. The exports and imports equations are the following :

$$X = X_{-1} + (X_{-1} + c)\Delta E - c\Delta P_d \qquad (9)$$

$$Z = Z_{-1} + (Z_{-1} - b)\Delta E + b\Delta P_d + m\Delta y \qquad (10)$$

where *c* and *b* are the sensitivities respectively of exports and imports in physical terms to the variation of the exchange rate ; *m* is the marginal propensity to import ($\Delta Z = m\Delta Y$).

The banking or monetary sector :

From the IMF model the usual equilibrium condition between supply and demand of money ($\Delta M^s = \Delta M^d$) is introduced in the merged model through the adequate values for ΔM^s and ΔM^d. The variation of the money supply is the consequence of the variation of the foreign central bank reserves (ΔR) plus the revaluation of the former reserves ($R^f_{-1}\Delta E$) and of the increase of the domestic credit ($\Delta D_p + \Delta D_g$) borrowed by the private and public sectors[4]:

$$\Delta M^s = \Delta R + R^f_{-1}\Delta E + \Delta D_p + \Delta D_g \qquad (11)$$

The variation of the money demand follows the usual monetarist equation

$$\Delta M^d = v\,\Delta Y \qquad (12)$$

where *v* is the inverse of the velocity of money which is assumed to be exogenous and constant in short and medium terms. Thus the monetary equilibrium condition is:

---

[5] the foreign price level (P_f) has been normalised to 1 and assumed to be constant (cf. Khan, Montiel, Haque (1990), p. 162, footnote 16).

[4] The term $R^f_{-1}\Delta E$ seems to have been omitted in equation (4), p. 171 in Khan M.S., Montiel P., Haque N.U. (1990).

$$v\,\Delta Y = \Delta R + \Delta D_p + \Delta D_g + R^f_{-1}\Delta E \qquad (13)$$

Finally **the basic structure of the merged model** is given by the thirteen preceding equations (1) to (13) and it can be summarized by **Table 1** above :

Table 1. Structure of the merged framework.

Target variables	Endogenous variables	Exogenous variables	Control or decision variables	Parameters
	ΔP	Y_{-1} ; y_{-1}		ρ
$\boldsymbol{\Delta y}$	ΔY	P_{-1}	***T** or **G***	θ
$\boldsymbol{\Delta P_d}$	ΔM^d ; ΔM^s	X_{-1} ; Z_{-1}	$\boldsymbol{\Delta D_p}$	v
$\boldsymbol{\Delta R}$	X ; Z	$\overline{\Delta F_p}$	$\boldsymbol{\Delta D_g}$	m
	ΔF_p ; ΔF_g	$\overline{\Delta F_g}$	$\boldsymbol{\Delta E}$	b
	ΔK	R^f_{-1}		c
	T or G			s

Given the values of the seven behavioral parameters and of the predetermined variables, the thirteen equations of the merged model help to determine the endogenous variables conditional to the exogenous ones and the control instruments. Following Khan, Montiel and Haque[5] (1990), "solving the model leads to two relationships between Δy and ΔP_d which can be regarded as the Bank component and the Fund component" of the integrated framework.

Let us establish the correct expressions for these equations[6, 9] :

(i) The heart of the Bank component is the equation (3); substituting first (13) and (5) in (1), then the new form of this relation (1) and the 3rd one in (2), one obtains the first relationship between (ΔP_d) and (Δy):

$$\Delta P_d = \frac{-J + (\rho - (s-v))\Delta y}{(s-v)(1-\theta)y_{-1}} \qquad (E_1)^7$$

where $J = (1-s)T - G + sy_{-1} - \Delta F + \Delta D + (s-v)\theta y_{-1}\Delta E$

with ($\Delta F = \Delta F_g + \Delta F_p$) and ($\Delta D = \Delta D_g + \Delta D_p$).

The relationship (E_1) is the equation of a straight line, denoted *BB*, in the Cartesian (ΔP_d, Δy) space. Its slope is given by: $d\Delta P_d / d\Delta y\big|_{BB} = (\rho - (s-v)) \big/ (s-v)(1-\theta)y_{-1}$

As we can see, the slope and the position of the line *BB* depend on the initial value of output (y_{-1}), the fiscal deficit (determined by tax proceeds (T) and government expenditure (G)), the level of foreign assets (ΔF), the changes in domestic credit (ΔD) and in nominal exchange rate (ΔE), the velocity of money and the structural parameters of production and saving behavior.

[5] Khan, M. S., Montiel, P., Haque, N. U. (1990), op. cit., p.172 and seq.

[6] To arrive at this expression the Authors assume the normalization $P_{-1} = 1$ and $\Delta P_f = 0$ (cf. their footnote 30, p. 170) and ignore second-order terms like $\Delta P.\Delta y$.

[7] There are two mistakes or at least two misprints in the Khan, Montiel, Haque. (1990) paper on p.174 : in their expression (28) the term $(1-\theta)y_{-1}$ must be replaced by $[\mathbf{v}(1-\theta)y_{-1}]$ and in their expression (E_1) (to be compared to our (ξ)) the term ($-\Delta D$) inside the first brackets has to be replaced by ($+\Delta D$) and the term ($\theta\, y_{-1}$) inside the second brackets by $[\mathbf{v}\theta\, y_{-1}]$.

(ii) The second relationship between (Δy) and (ΔP) is derived from the money-market equilibrium condition (13). The substitution of both couples (7), (8) and (10), (11) in the balance of payments constraint (6) gives an expression for replacing (ΔR) on the money demand side of the equation (13). On the money supply side, the substitution of (4) in (3) yields the value of (ΔM^s) in terms of (Δy) and (ΔP) (with the same normalization (P_{-1}=1)[8] assumed before). The second relationship thus obtained is the "Fund component" of the merged model[9]:

$$\Delta P_d = \frac{\xi - (v+m)\Delta y}{v(1-\theta)y_{-1} + (b+c)} \qquad (E_2)$$

where $\xi = \left[X_{-1} - Z_{-1} - \overline{\Delta F} + \Delta D\right] + \left[X_{-1} - Z_{-1} - \overline{\Delta F} + (b+c) - v\,\theta y_{-1} + R^f_{-1}\right]\Delta E$

The relationship (E_2) is the equation of a straight line, denoted *FF*, in the same space (ΔP_d, Δy) as for *BB* and its slope is given by:

$$d\Delta P_d / d\Delta y\big|_{FF} = -(v+m) \Big/ (v(1-\theta)y_{-1} + (b+c)) \,.$$

The slope and position of the line *FF* depend on initial conditions, the level of foreign reserves, domestic credit growth, the income velocity of money and the weight of importables in the domestic price index; note that *FF* is always a negatively-sloped straight line.

The loci *BB* and *FF* in (ΔP_d, Δy) space depict respectively the real and monetary possible equilibria and their intercept defines the unique macroeconomic equilibrium position for the economy. For the sake of our study, their intercepts with the vertical axis are also meaningful because their size depends on the main instrument variables ΔD, ΔE, T or G, which the government has to manage in order to control and fix the current equilibrium position of the economy. The size of these intercepts is algebraically given by $-J/((s-v)(1-\theta)\,y_{-1})$ and $\xi/(v(1-\theta)\,y_{-1} + (b+c))$ for the loci *BB* and *FF* respectively.

Consequently, the values of the parameters *s*, *v*, θ, *b*, *c* (as well as the values of the predetermined variables $\Delta\overline{F}$, y_{-1}, X_{-1}, Z_{-1}, R^f_{-1}) appear to be crucial for the size of these intercepts; it is the same for ρ and *m* which play a role in the slopes of both lines. Therefore the empirical values for these parameters have to be estimated for the Russian economy in the 90's in order to apply the model for analyzing the macroeconomic policy implemented during this last decade in this country.

3 Estimation of the Integrated Model key parameters for Russia.

The model contains seven parameters. We proceed to their estimates in two steps. Firstly, we examine the stationarity of all time series used for estimating parameters. The ADF Unit Root Test shows that for the period from January 1994 to July 1998 (the Russian crisis), the series of nominal exports (X_t), of nominal imports (Z_t) and of the nominal exchange rate (E_t)[8] contain a unit root. Note that the empirical work with these variables requires special treatment. Now we can proceed to the estimation of parameters, first the domestic ones, then those of the external sector.

The Domestic Economy

The "domestic" parameters of the model are: *s*, *v*, θ and ρ. Owing to data limitations, we refer to Reinhart's (1990) techniques. According to its empirical analysis, the simple behavioral equations of an integrated model make it possible to use the sample averages for the saving rate (*s*), the inverse of the money velocity (*v*) and the share of foreign goods in the domestic price index (θ). The

[8] The source is the monthly data of *Russian Economic Trends*. The series of exports and imports are in current dollars and the exchange rate is the MICEX rate (ruble/dollar).

integrated model assumes, for example, that the real private savings is proportional to real disposable income, implying that the marginal and average saving rates are equal. Thus the average private saving rate can be used as a measure of *s*. Thus, for the sample period we obtain an average saving rate, *s*, equal to 23.6 % of real disposable income.

The key behavioral relationship of the monetary block is the specification of money demand. In his former (1957) paper, Polak assumes that opportunity cost variables do not affect the demand for money, so that the income velocity of money is constant. Experience leads us to reject this assumption. Empirical analysis shows, for example, that the demand for money increases with inflation. However, Khan and Montiel (1989) presume that this assumption does not materially affect the analysis. Thus, as for the savings parameter, the historical average of the ratio of money to income is used to approximate the inverse of the income velocity of money: $v = 1.36$[9].

Reinhart (1990) suggests estimating the weight of import prices in the general price level by the sample average. The equation determining the parameter θ makes it possible to approximate it by the average share of imports in the total consumption (public plus private). Thus, the value 0.52 obtained by this method can be used as a measure of θ[10]. Finally, the integrated model assumes that the Incremental Capital-Output Ratio (ICOR) is either historically or technologically given. As we have seen (cf. (2)) : $\Delta y = \rho^{-1}\Delta k$

where Δk is the real domestic investment. Reinhart (1990) suggests, to estimate the marginal product of capital α_1, to apply the ordinary least squares to a neoclassical production function with constant returns to scale ($\alpha_2 = 1 - \alpha_1$) : $Dy_t = \alpha_0 + \alpha_1(dk_t/y_{t-1}) + \alpha_2 DL_t$,

where the uppercase D's indicate rates of change and L denotes the labor force, here proxied by population. The estimating of this growth model gives a negative value not significantly different from zero for the marginal product of capital. Lastly, we estimated ICOR by using the sample historical average of the marginal product of capital, i.e., the ratio total domestic investment/change in real GDP ($\Delta k/\Delta y$) : $\rho = 0.33$. This value is reasonable in sign and magnitude[11].

The External Sector

The behavioral parameters of the external sector are *c*, *b* and *m*. The parameter of response of exports to relative prices (*c*) reflects the price elasticity of export supply. The trade balance can be decomposed into its two components, exports and imports. Thus, Reinhart (1990) proposes estimating the relative price and income elasticities of import demand and export supply from the simple trade equation :

$$\log(X_t) = \beta_0 + \beta_1 \log(y^f_t) + \beta_2 \log(E_t)$$

$$\log(Z_t) = \gamma_0 + \gamma_1 \log(y_t) + \gamma_2 \log(E_t)$$

For export demand, y^f_t denotes real GDP of the industrial countries, and for import demand, y_t denotes real GDP of Russia, E_t being the exchange rate. As one can see, this empirical work includes as explanatory variables only those dictated by the theoretical model.

On the one hand, the coefficient $\beta_2 = \frac{\Delta X/X}{\Delta E/E}$ corresponds to the researched parameter *c*, i.e., the coefficient of response of export to exchange rate. Note that the series X_t and E_t are both integrated of order one. To obtain estimates for the parameter *c*, we propose to use Johansen's (1988)

[9] Note that the average values observed in Russia for money supply (M2) and GDP during the period under consideration are respectively 227 and 152 trillion rubles.

[10] As for other structural parameters it is questionable to consider that the weight of import prices in the price index can be invariable over the time. The value of θ can vary, for example, owing to fluctuations of the exchange rate.

[11] In Reinhart (1990) p.173, the estimated value for ICOR varies from 0.08 (Republic of Korea) to 0.62 (Pakistan) for the period 1973-1986.

procedure for detecting the existence of the cointegrating vectors between $\log(X_t)$ and $\log(E_t)$. We use the VAR with lag 1 and assume that the series contains linear trends, but that the cointegrating relation only includes a constant. Using a 5% significance level the hypothesis that there are at most two cointegrating vectors cannot be rejected. The estimated cointegrating relation gives us an estimate of the real exchange rate elasticity of export supply : $c = 0.07$. The coefficient of response of export to relative prices has a correct sign (positive) and significantly different from zero. Indeed, a devaluation of the ruble increases the nominal exchange rate, i.e., the domestic-currency price of a unit of foreign currency, and rises consequent to the export demand.

On the other hand, the coefficient γ_2 denotes the parameter b which measures the responsiveness of the volume of imports to the change in the exchange rate. Note that the series Z_t is non-stationary and integrated of order one as E_t. We use Johansen's procedure to estimate the VAR with lag 1 : both series are supposed to contain linear trends. At 5% significance level, the LR test rejects the hypothesis of no cointegration, but not the hypothesis of at most two cointegration relations. The normalized cointegrating coefficient associated to $\log(E_t)$ is significantly different from zero and gives an estimate of the exchange rate elasticity of import : $b = 0.28$. The sign of this coefficient is incorrect. Indeed the ruble devaluation has to reduce imports if its volume is sufficiently responsive to the changes in exchange rate. That was not the case of Russia during the period examined. The production sector's contraction can explain why imports continued to increase in spite of the ruble's depreciation. The failure of the internal market and its incapacity to satisfy the consumption needs made the import demand more sensitive to the changes in the real disposable income than to the changes in the exchange rate.

Finally, to obtain estimates for the marginal propensity to import, m, we refer to the model's assumption on import : the level of imports (Z_t) depends on the level of nominal GDP (Y_t). In order to respect an initial definition of m, we estimate this parameter by using the relation presented below:

$$Z_t = \gamma_0 + \gamma_1 . Y_t$$

where γ_0 presents the intercept term and γ_1 is the sought parameter m. The testing of this regression in first difference (because of non stationary Z_t) indicates that, in spite of modification in the tested regression, the meaning of parameter m in its final version does not change. The examining of its regression output indicates the value of the marginal propensity to import: $m = 0.14$. This parameter has a correct sign (positive) because increases in domestic real GDP raise spending on imports and worsen the trade balance. The values of the seven behavioral parameters are presented in Table 2 below. Remember, there is little evidence that some of the "parameters" can be unstable over time.

Table 2. The Estimates of the Integrated Model's Parameters.

Parameters	Estimated Values
Incremental capital-output ratio (ICOR) :	$\rho = 0.33$
Inverse of the income velocity of money :	$v = 1.36$
Saving rate :	$s = 0.24$
Share of importable in the price index :	$\theta = 0.53$
Coefficient of response of exports to relative prices :	$c = 0.07$
Coefficient of response of imports to relative prices :	$b = 0.28$
Marginal propensity to import :	$m = 0.14$

Note: data source is the Russian Economic Trends (period 01:1994-07:1998).

4 Theoretical Macroeconomic Equilibrium for Russia.

Given these values for the structural parameters, it is possible to "simulate" the integrated model by giving some convenient values to the variables defined as "policy instruments"[12]. Three policies are proposed by the IMF as central to any adjustment program: a decrease in domestic credit, a decrease (increase) in government spending (taxes) and a devaluation. The macroeconomic equilibrium's position needs to be situated in order to test the theoretical impact of these policies on target variables of the model, i.e., inflation rate and growth.

The macroeconomic equilibrium position is determined by the intersection of two straight lines described in the first section above, equations (E_1) and (E_2) being depicted as the locus respectively labeled *BB* and *FF* in (ΔP_d, Δy) space. Substituting the parameters by their values shows that the slope of *BB*, i.e., the "Bank" component relationship, is negative contrary to the assumption of the Khan-Montiel model which assumes it positive. In fact, the substitution yields : $d\Delta P_D/d\Delta y|_{BB} = -2.75/y_{-1}$.

The negative sign is engendered by the difference between the marginal propensity to save (*s*) and the inverse of the income velocity of money (*v*). As opposed to the author's assumption, this difference (*s*–*v*) is negative, which means that in Russia, an increase in saving induced by an increase in nominal GDP is completely absorbed by induced inflation.

The slope of *FF*, i.e., the "Fund" component derived from the money-market equilibrium condition, is negative as is suggested by the authors. The substitution yields: $d\Delta P_D/d\Delta y|_{FF} = -2.34/y_{-1}$.

A macroeconomic equilibrium exists as long as the lines *BB* and *FF* intersect. In Russia's case, the straight line *BB* has a higher slope than *FF* (in absolute value). In order to locate this intersection (which portrays the macroeconomic equilibrium position) we have considered their intercepts (with the ΔP_d axis). The intercepts of the lines *BB* and FF are given by :

$$\frac{-J}{(s-v)(1-\theta)y_{-1}} \text{ and } \frac{\xi}{v(1-\theta)y_{-1}+(b+c)}.$$

However, any equilibrium position is characterized by E, D and F constant[13]. Therefore, the adequate values for *J* and ξ in equilibrium to calculate the intercepts of both loci are respectively :

$$\frac{T-G+s(y_{-1}-T)}{(v-s)(1-\theta)y_{-1}} \text{ and } \frac{X_{-1}-Z_{-1}}{v(1-\theta)y_{-1}+(b+c)}.$$

In the first expression, the denominator is positive ($v>s$). However the sign of the numerator depends on two terms: the budget deficit and the initial conditions of savings. The comparison of their values allows us to conclude that the numerator is also positive. The intercept (with the vertical axis) of the locus *BB* is positive[14] whereas its slope is negative. In the second expression, the denominator is positive. The sign of the nominator depends on the sign of the trade balance [X_{-1}- Z_{-1}]. In the period 1994-1998, Russia had positive trade balance due to important exports of raw materials. Consequently the numerator is positive. Thus, the intercept of the locus *FF* is positive whereas its slope is negative. As for the locus *BB*, *FF* cuts the vertical axis ΔP_d on its positive side. Now both loci can be placed in (ΔP_d, Δy) space (see the figure 1 below).

[12] We speak of three kinds of variables: monetary (ΔD), budget (T or/and G) and exchange (ΔE) policy instruments of the government.

[13] In other words, $\Delta E = \Delta D = \Delta F = 0$.

[14] Thus *BB* cuts the ΔP_D vertical axis on its positive side.

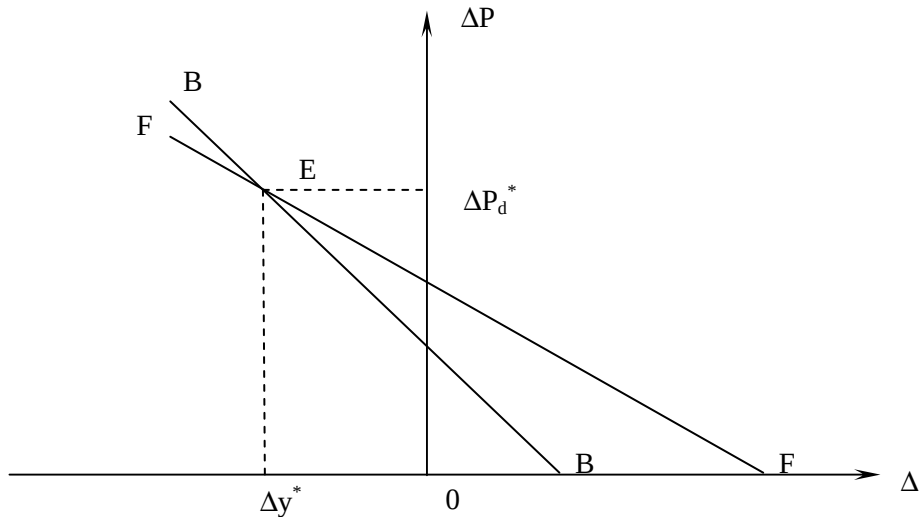


Figure 1. Theoretical Macroeconomic Equilibrium.

In Figure 1, the theoretical macroeconomic equilibrium for Russia according to the integrated model is characterized by a negative growth rate and high inflation. Note that for the period of January 1994 to July 1998, the Russian economy was effectively characterized by a considerable contraction for the real sector and a sharp increase in the domestic price level. In any case, an important decrease of real GDP while domestic prices rises can be considered as a very "dangerous" situation for any government even if (or particularly if) it corresponds to an economic equilibrium position.

IV. Testing the impact of some various policies on the targets for growth and inflation.

The object of this section is to simulate the integrated model in the case of Russia in order to test the impact of some adjustment policies. In this section, we examine the policies proposed by the Fund to Russian authorities in the 90's: a decrease in domestic credit, a progressive devaluation, and a decrease (increase) in government spending (taxes).

Decrease in Domestic Credit.

In order to reduce inflation in Russia and to balance the government budget, the Fund proposed to Russian monetary authorities to reduce the rate of expansion of domestic credit. In the integrated model, a change in domestic credit modifies the position of both loci (their slopes remain unchanged but their intercepts are shifted) and shifts the macroeconomic equilibrium position. The *BB*'s domestic credit multipliers on the changes in domestic prices and in real GDP are respectively:

$$d\Delta P_d/d\Delta D \,|_{BB} = 1/[(v - s)(1 - \theta)y_{-1}]$$

$$d\Delta y/d\Delta D \,|_{BB} = 1/[\rho + (v - s)]$$

Both multipliers are positive. Hence, a decrease in the rate of domestic credit expansion ($\Delta D<0$) shifts downwards the intercept of *BB* on the ΔP_d vertical axis and to the left its intercept on the horizontal axis of Δy. A decrease in domestic credit expansion, then a decrease of real GDP growth due to this shift, induces a shift of *BB* to the left. In its turn, the "reaction" of the locus *FF* on the decrease in the rate of domestic credit expansion depends on its multipliers:

$$d\Delta P_d/d\Delta D\,|_{FF} = 1/[v(1 - \theta)y_{-1} + (b + c)]$$

$$d\Delta y/d\Delta D\,|_{FF} = 1/[v + m]$$

Both multipliers are positive. For that reason, a decrease in the rate of domestic credit expansion ($\Delta D<0$) shifts downwards the intercept of *FF* on the ΔP_d vertical axis and to the left its intercept on the Δy horizontal axis. However, the impact of a tight monetary policy on the theoretical macroeconomic equilibrium is not yet determined. The abscissa of the two loci intersection moves to the left on the horizontal axis, but the displacement of its ordinate on the vertical axis is ambiguous.

To obtain the impact of a decrease in the rate of domestic credit expansion on target variables (ΔP_d^* and Δy^*), we calculate the theoretical multipliers for inflation and growth :

$$d\Delta P_D^*/d\Delta D = \frac{\rho - s + m}{(1-\theta)((s-v)m + \rho v)y_{-1} + (\rho - s + v)(b+c)}$$

$$d\Delta y^*/d\Delta D = \frac{s(1-\theta)y_{-1} + (b+c)}{(1-\theta)((s-v)m + \rho v)y_{-1} + (\rho - s + v)(b+c)}$$

Substituting the parameters by their values yields two positive multipliers. Consequently a decrease in the rate of domestic credit expansion ($\Delta D<0$) shifts downwards the macroeconomic equilibrium position defined by the intersection of the two loci. Figure 2 shows that the decrease of domestic credit tends to lower the inflation rate but worsens the negative changes in real GDP. Indeed, the tight monetary policy undertaken by Russian authorities in the period of January 1994 until the financial crisis induced a sharp fall in output, growth of black markets, and failure of many enterprises. For a successful restructuring, the Russian enterprises needed an adaptation period and especially bank credits.

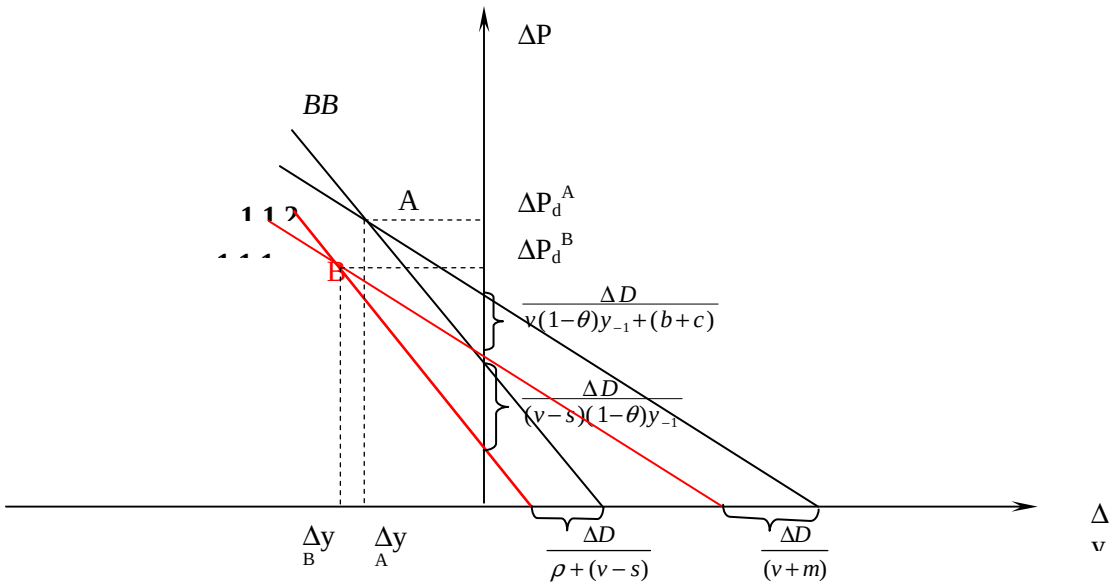


Figure 2. The theoretical effect of a decrease in the rate of domestic credit expansion.

Devaluation

As we can see, the authorities undertook a series of reforms in order to stabilize the Russian economy and to adjust the macroeconomic imbalances. In particular, the Fund's economists proposed depreciating the exchange rate, to peg it at a new more convenient rate and to establish the current account convertibility. In the integrated model this type of exchange rate policy modifies the position of both loci and thus shifts the macroeconomic equilibrium. As before, let us calculate the multipliers of the exchange rate on the growth and inflation targets.

The *BB*'s exchange rate multipliers are:

$$d\Delta P_d/d\Delta E\,|_{BB} = -\theta/(1 - \theta)$$

$$d\Delta y/d\Delta E\,|_{BB} = (s - v)\theta y_{-1}/[\rho + (v - s)]$$

Both multipliers are negative. An exchange rate depreciation ($\Delta E>0$) shifts the intercept of *BB* downwards on the ΔP_d vertical axis and to the left on the Δy horizontal axis. As for the locus *BB*, we can calculate the *FF* multipliers by derivating the expression given for its intercept with respect to ΔE. Thus, the exchange rate multipliers are:

$$d\Delta P_D/d\Delta E\,|_{FF} = [X_{-1} - Z_{-1} + \overline{\Delta F} + (b+c) - v\theta y_{-1} + R^f_{-1}] \Big/ [v(1-\theta)y_{-1} + (b+c)]$$

$$d\Delta y/d\Delta E\,|_{FF} = [X_{-1} - Z_{-1} + \overline{\Delta F} + (b+c) - v\theta y_{-1} + R^f_{-1}] \Big/ [v+m]$$

Both multipliers are negative. Consequently a ruble devaluation ($\Delta E>0$) shifts downwards the intercept of the locus *FF* on the ΔP_d vertical axis and to the left its intercept on the Δy horizontal axis. Figure 3 below shows that a depreciation of the exchange rate shifts both lines to the left. As for the case of the credit restriction, it is critical to predict the final effect on inflation rate of a ruble devaluation on inflation rate. In fact, a more detailed analysis for the values of ΔP_d^* is necessary to determine the exact position of the macroeconomic equilibrium. The numerical analysis shows that the equilibrium is shifted downwards to the left. As a result, the integrated model predicts that the theoretical impact of a ruble devaluation is a decrease in output while the inflation rate decreases.

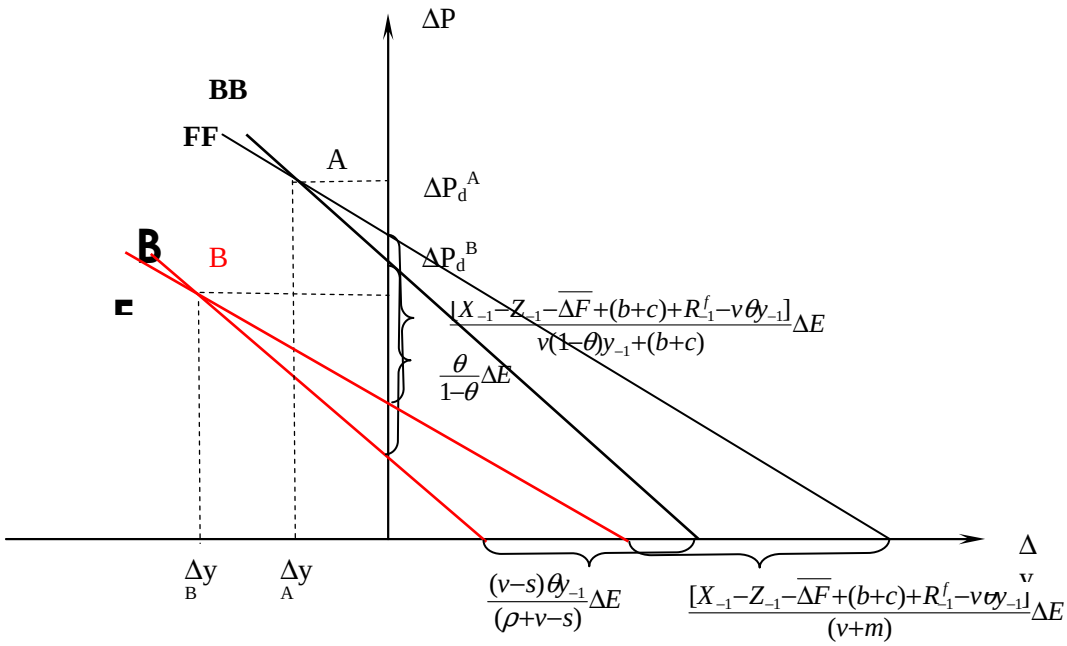


Figure 3. The theoretical effects of a ruble devaluation.

Reducing the Fiscal Deficit.

Among the structural handicaps Russia faced large fiscal imbalances as the result of declining tax revenues and pressures for higher spending. In the integrated model, a decrease in government spending or an increase in taxes shifts only the locus *BB*, *FF*'s position remaining unchanged. The multipliers of the government expenditure on the target variables for the locus *BB* are :

$$d\Delta P_d/dG\,|_{BB} = 1/(s - v)(1 - \theta)y_{-1}$$

$$d\Delta y/dG\,|_{BB} = -1/[\rho + (v - s)]$$

Both multipliers are negative. Consequently, a decrease in government spending shifts upwards the intercept of *BB* on the ΔP_d vertical axis and to the right its intercept on the Δy horizontal axis. As a result, the locus *BB* is shifted to the right as shown in Fig.4.

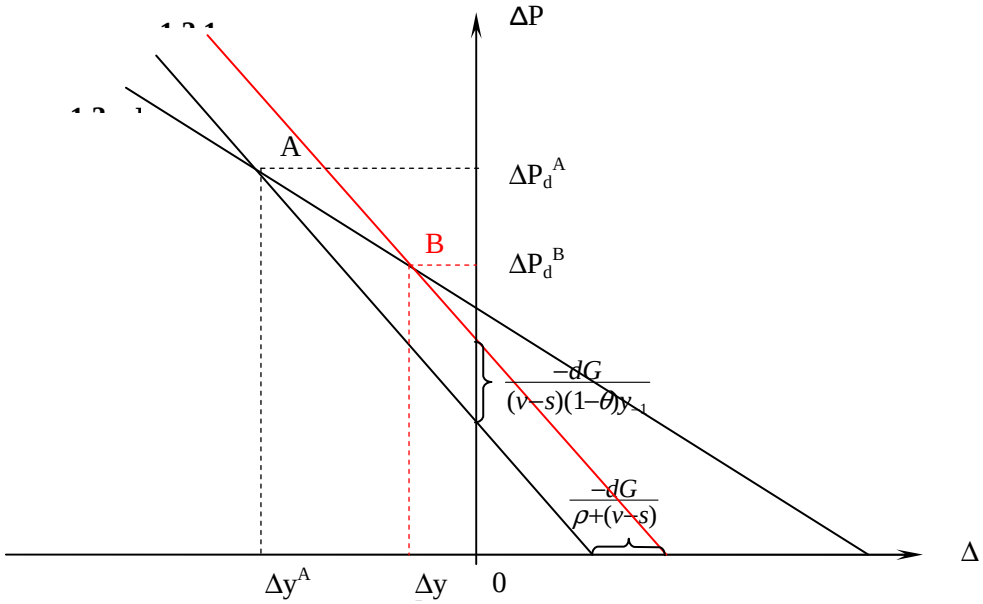


Figure 4. The theoretical effect of a government expenditure decrease.

The same analysis applies to the multipliers of tax proceeds :

$$d\Delta P_d/dT\,|_{BB} = (1 - s)/[(v - s)(1 - \theta)y_{-1}]$$

$$d\Delta y/dT\,|_{BB} = (1 - s)/[\rho + (v - s)]$$

Both multipliers are positive. An increase in tax proceeds shifts upwards the intercepts of the locus *BB* on the ΔP_d vertical axis and to the right its intercept on the Δy horizontal axis. As for a decrease in government spending, an increase in fiscal revenues shifts the locus *BB* to the right. Then for any fiscal deficit reduction, i.e., a decrease in government spending or an increase in tax proceeds, the macroeconomic equilibrium position displayed by *BB*'s and *FF*'s intersection, is shifted downwards (it moves from A to B). As a result, the inflation rate ΔP_d decreases and the decrease in real GDP become less important. One could even expect that the new equilibrium position be located in the "positive" space ($\Delta P_d>0$; $\Delta y>0$). However, it is clear that such was not the case for Russia during the period under study.

5 CONCLUSION

Our purpose in this article was not to criticize the integrated IMF - World Bank model *per se* : first of all, it is a valuable model indeed because it marries the Bank and Fund points of view on the

adjustment and growth crisis observed in many developing or transitional economies; second, its rather simple as well as precise analytical framework offers large possibilities of use. However, in order to define an efficient set of economic policies, one must be very careful with its use. In fact, as we have shown above, it is clear that :

(i) the bank credit shortage would entail a deeper production crisis in real term even if some slight inflation slowdown could be anticipated ;

(ii) the ruble devaluation would have the same negative impact on the real level of activity.

Our analysis also shows that at that time a tight fiscal policy would have been the sole policy capable of reducing inflation and a slowdown (through a government expenditure decrease or a rise in tax proceeds). Unfortunately, as we have shown, this policy could not be implemented successfully in Russia due to the government's inability to levy taxes and to the negative impact on global demand of the public sharp reduction in expenditures. Nevertheless, the integrated IMF – World Bank model is an efficient conceptual framework for the evaluation of the adjustment and growth policies.

REFERENCES

[1] ADDISON, D. (1989), "The World Bank Revised Standard Minimum Model. Concepts and Issues", Country Economic Department, World Bank, May.

[2] IMF, *World Economic Outlook*, Washington, various years.

[3] KHAN, M., MONTIEL, P. (1989), " Growth Oriented Adjustment Programs : A Conceptual Framework", *IMF Staff Papers*, Washington, DC, Vol.36, n^0 2, June, pp. 279-306.

[4] KHAN, M., MONTIEL, P., HAQUE, N. U. (1990), « Adjustment with Growth Relating the Analytical Approaches of the IMF and the World Bank", *Journal of Development Economics*, 32, pp. 155-179.

[5] POLAK, J. (1957), "Monetary Analysis of Income Formation and Payments Problems", IMF Staff Papers, Vol. 6, Washington, DC, pp. 1-50.

[6] POLAK, J. (1990), "A Marriage Between Fund and Bank Models? Comment on Khan and Montiel", IMF Staff Papers, Washington, DC, Vol.37, n^0 1, March, pp. 183-186.

[7] REINHART, C. (1990), "A Model of Adjustment and Growth: An Empirical Analysis", IMF Staff Papers, Washington, DC, Vol.37, n^0 1, March, pp. 168-182.

[8] WILLIAMSON, J. (1997), "The Washington consensus revisited", in Emmerij, L. (ed.) *Economic and Social Development into the XXIth Century*, John Hopkins University Press, pp. 48-61.

PROGNÓZOVANIE NA KOMODITNEJ BURZE

Matej VARGA

Ekonomická fakulta Technickej univerzity v Košiciach, B. Němcovej 32, 040 01 Košice, katedra FBaI

varga_matej@yahoo.com

Abstrakt

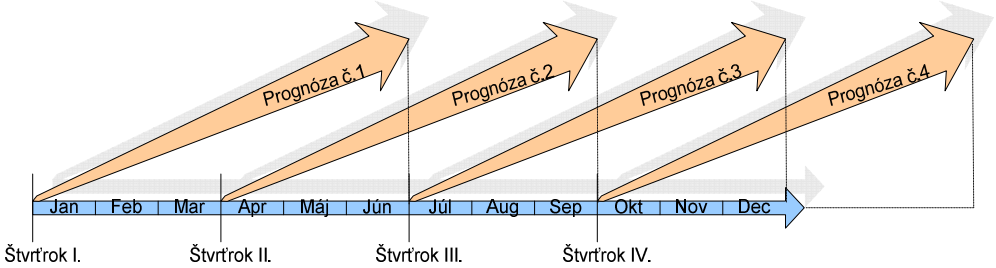
Predpovedanie cien komodít predstavuje v súčasnosti veľmi aktuálnu problematiku. Fakt, že sa metódam prognózovania venuje stále viac pozornosti a výskumov na univerzitách, ale i v praxi nie je preto žiadným prekvapením. V článku sa budeme venovať predpovedaniu cien štyroch zvolených kovov na Londýnskej burze kovov (London Metal Exchange - LME), pomocou extrapolácie časových radov. Pôjde konkrétne o prognózy mesačných priemerov denných uzatváracích cien cínu, hliníka, medi a zinku metódou exponenciálneho vyrovnávania. Túto metódu možno zaradiť medzi tradičné matematicko-štatistické metódy prognózovania.

***Kľúčové slová*:** *Prognózovanie, exponenciálne vyrovnávanie, komoditná burza, Londýnska burza kovov, priemyselné kovy.*

1 ÚVOD

Pre otestovanie uvedenej metódy prognózovania sme vykonali empirický pokus na reálnych údajoch z LME, pričom k dispozícii sme mali priemerné mesačné ceny vybraných kovov od januára 1990 po jún 2006. Snahou bolo prognózovať priemerné mesačné ceny kovov 6 mesiacov dopredu, pričom prognóza bola vykonávaná vždy počnúc začiatku každého štvrťroku od januára roku 2001 až po jún 2006. Dáta z ktorých prognostický model exponenciálneho vyrovnávania vychádzal boli vždy od januára 1990, po štvrťrok z ktorého model vykonal prognózu na nasledujúcich 6 mesiacov. Prognózy získané týmto spôsobom boli porovnané so skutočnými cenami na LME, dostupnými v čase uskutočnenia pokusu. Pre stanovenie úspešnosti jednotlivých prognóz boli následne vypočítané chyby prognózy M.E.(mean error - stredná chyba odhadu), M.S.E.(mean squared error - stredná štvorcová chyba odhadu), M.A.E.(mean absolute error - stredná absolútna chyba odhadu), M.A.P.E.(mean absolute percentage error - stredná absolútna percentuálna chyba odhadu), M.P.E.(mean percentage error - stredná percentuálna chyba odhadu) a SSE (sum of squared errors - suma z rozdielu štvorcov).

Obrázok 1 – znázornenie systému prognózovania v rámci jedného roka



Zdroj: [2]

2 EXPONENCIÁLNE VYROVNÁVANIE

Predpokladajme, že v časovom okamihu n, ktorý predstavuje pozorovanie v prítomnom čase, máme k dispozícii rad empirických hodnôt $y_{n-k}, k = 0,1,...,n-1$, kde jednotlivé k interpretujeme

ako vek pozorovania. Vychádzame z aditívneho modelu časového radu, t.j. platí:

$$y_{n-k} = T_{n-k} + \varepsilon_{n-k}. \tag{1.1}$$

Hodnotu trendovej zložky T_{n-k} možno pritom popísať funkciou

$$T_{n-k} = a_0 - a_1 k + a_2 k^2 + ... + (-1)^k a_k k^k, \tag{1.2}$$

kde k je vek pozorovania z hľadiska časového okamihu n. Odhady parametrov tejto trendovej funkcie možno získať na základe metódy najmenších štvorcov:

$$\sum_{k=0}^{n-1} (y_{n-k} - T_{n-k})^2 = \min. \tag{1.3}$$

Pri tomto spôsobe vyrovnávania prisudzujeme každému empirickému pozorovaniu pri vyrovnávaní rovnakú váhu, t.j. predpokladá sa, že pozorovanie blízke časovému bodu n (t.j. súčasnosti) sú pre odhad parametru a_k tým i pre možnú konštrukciu prognózy budúceho vývoja analyzovaného ukazovateľa rovnako dôležité, ako pozorovania pre pomerne vysoké hodnoty k, t.j. pre pozorovania staršie. Pritom možno dôvodne predpokladať, že empirické pozorovania novšieho dáta, t.j. bližšie časovému okamihu n, budú viac ovplyvňovať budúci vývoj analyzovaného časového radu než pozorovania staršie., t.j. pozorovania zo vzdialenejšej minulosti. Mala by sa teda týmto novším pozorovaniam pri odhade parametru a_k priraďovať väčšia váha než pozorovaniam starším. Za tejto situácie je nutné podmienku (1.3) preformulovať do tvaru:

$$\sum_{k=0}^{n-1} (y_{n-k} - T_{n-k})^2 w_k = \min, \tag{1.4}$$

kde w_k sú váhy, ktoré sú nepriamo úmerné veku pozorovania, t.j. s vzrastajúcim vekom pozorovania je váha nižšia. Predpokladá sa pritom, že váha w_k je exponenciálna funkcia typu

$$w_k = \beta^k, \; 0 < \beta < 1, \; k = 0,1,...,n-1, \tag{1.5}$$

kde veličina β sa nazýva vyrovnávacia konštanta.

Ako vyplýva z definície váh (1.5) sú váhy w_k exponenciálnou funkciou veku pozorovania. Vyrovnávanie časového radu na uvedenom princípe sa nazýva exponenciálne vyrovnávanie.

Odhady parametrov modelu (1.2) získame teda minimalizáciou výrazu

$$\sum_{k=0}^{n-1} (y_{n-k} - T_{n-k})^2 \beta^k = \min. \tag{1.6}$$

Teraz sa musíme rozhodnúť, aký typ trendu T_{n-k} budeme voliť. Pokiaľ môžeme predpokladať, že trend možno v krátkych úsekoch radu považovať za konštantný, hovoríme o jednoduchom exponenciálnom vyrovnaní. Pokiaľ možno trend v týchto úsekoch považovať zhruba za lineárny, pôjde o dvojité vyrovnávanie, ak by úseky mali približne kvadratický trend, hovoríme o trojitom exponenciálnom vyrovnávaní. (pozn.: V empirickom pokuse sme použili exponenciálne vyrovnávanie s lineárnym trendom, preto sa budeme ďalej venovať už len tomuto modelu.)

2.1 Exponenciálne vyrovnávanie s lineárnym trendom

Predpokladajme, že trend analyzovaného radu je lineárny, t.j. v (1.2) položíme k = 1, takže $T_{n-k} = a_0 - a_1 k$. Ak to dosadíme do „váženej“ podmienky metódy najmenších štvorcov (1.6), dostaneme normálne rovnice:

$$\sum_{k=1}^{n-1} \beta^k y_{n-k} = \hat{a}_0 \sum_{k=0}^{n-1} \beta^k - \hat{a}_1 \sum_{k=0}^{n-1} k\beta^k, \tag{1.7}$$

$$-\sum_{k=0}^{n-1} k\beta^k y_{n-k} = -\hat{a}_0 \sum_{k=0}^{n-1} k\beta^k + \hat{a}_1 \sum_{k=0}^{n-1} k^2 \beta^k. \tag{1.8}$$

ktorých riešenie podľa [1] je:

$$\hat{a}_0 = \frac{\sum_{k=1}^{n-1} \beta^k y_{n-k} \sum_{k=0}^{n-1} k^2 \beta^k - \sum_{k=0}^{n-1} k\beta^k \sum_{k=0}^{n-1} k\beta^k y_{n-k}}{\sum_{k=0}^{n-1} \beta^k \sum_{k=0}^{n-1} k^2 \beta^k - \left(\sum_{k=0}^{n-1} k\beta^k \right)^2} \tag{1.9}$$

$$\hat{a}_1 = \frac{-\sum_{k=0}^{n-1} \beta^k \sum_{k=0}^{n-1} k\beta^k y_{n-k} + \sum_{k=0}^{n-1} \beta^k y_{n-k} \sum_{k=0}^{n-1} k\beta^k}{\sum_{k=0}^{n-1} \beta^k \sum_{k=0}^{n-1} k^2 \beta^k - \left(\sum_{k=0}^{n-1} k\beta^\kappa \right)^2} \tag{1.10}$$

2.2 Konštrukcia predpovedí na základe exponenciálneho vyrovnávania s lineárnym trendom

Ak získame odhady parametrov a_0 a a_1 na základe uvedeného spôsobu vzťahujúceho sa k najnovšiemu časovému okamihu n (označme ich $\hat{a}_{0n}$ a $\hat{a}_{1n}$), potom môžeme prognózu o i časových jednotiek dopredu získať výpočtom

$$P_n(i) = \hat{a}_{0n} + \hat{a}_{1n} i \text{, pre } i = 1, 2, \ldots .$$

Konkrétne pre jedno obdobie dopredu je

$$P_n(1) = \hat{a}_{0n} + \hat{a}_{1n}. \tag{1.11}$$

Pri konštantnom modeli, je dôležitou črtou exponenciálneho vyrovnávania jeho adaptívnosť, t.j. možnosť obnovovať odhady časového radu. Pre lineárny model platia rekurentné vzťahy [1]

$$\hat{a}_{0(n+1)} = y_{n+1} + \beta^2 \left[P_n(1) - y_{n+1} \right], \tag{1.12}$$

$$\hat{a}_{1(n+1)} = a_{1n}(1-\beta) \left[P_n(1) - y_{n+1} \right]. \tag{1.13}$$

3 ZHODNOTENIE ÚSPEŠNOSTI PROGNÓZ

Pre výpočet prognóz sme použili štatistický software SPSS 11.0 for Windows. V prostredí SPSS 11.0 for Windows bol nastavený užívateľský model (custom model) exponenciálneho vyrovnávania s lineárnym trendovým komponentom a aditívnym sezónnym komponentom, nakoľko

tento model vykazoval najväčšiu priľnavosť vyrovnaných údajov ku skutočným historickým cenám z LME. SPSS software umožňuje vyhľadať pomocou procedúry „grid search“ optimálne parametre (alfa, gama, delta) zvoleného modelu exponenciálneho vyrovnávania tak, aby vyrovnané údaje mali čo najväčšiu priľnavosť ku skutočným hodnotám z burzy. Jemnosť vyhľadávania bola zvolená s prírastkom pre parameter alfa po 0,001 a pre gama aj delta po 0,1.

Vykonali sme celkovo 88 prognóz na 6 mesačné obdobia, teda 22 prognóz pre každý kov.

V nasledujúcej tabuľke sú pre obrazotvornosť o dosiahnutej úspešnosti prognóz - vytvorených pomocou exponenciálneho vyrovnávania uvedené celkové priemerné chyby M.A.P.E. (stredná absolútna percentuálna chyba odhadu) pre jednotlivé kovy za všetky prognózované obdobia dohromady. Chyba M.A.P.E. bola použitá v pokuse ako ukazovateľ presnosti jednotlivých prognóz oproti skutočnosti.

$$M.A.P.E. = \sum \left(\frac{\left| y_t - \widehat{T}_t \right|}{y_t} \right) . \frac{100}{n} . \qquad (1.14)$$

Tabuľka 1 – prehľad priemernej chyby M.A.P.E. pre obdobie január 2001–jún 2006

Priemerné M.A.P.E. za obdobie január 2001 – jún 2006				
kov	cín	hliník	meď	zinok
	11,02%	6,54%	11,07%	12,21%

Zdroj: [3]

Z tabuľky vyplýva, že pri všetkých kovoch bola dosiahnutá porovnateľná veľkosť chyby, až na hliník, ktorý mal priemernú chybu M.A.P.E. približne o polovicu nižšiu. Je to spôsobené tým, že v jeho prípade nedošlo k tak prudkej cenovej volatilite na LME v rokoch 2001 a 2004, ako pri ostatných kovoch, pretože produkcia tohto kovu sa prispôsobovala flexibilnejšie dopytu. V roku 2001 bolo zlyhanie prognóz spôsobené teroristickými útokmi v USA a ich vplyvom na ceny kovov a v roku 2004 rekordmi v raste cien vzhľadom na obrovský dopyt po kovoch zo strany Číny. Zinok prekvapil najviac v prvej polovici roku 2006, keď cena prudko vzrástla z priemerných 1821,83 USD/tonu na 3225,68. Tento prudký cenový trend nebol prognostickou metódou správne odhadnutý.

4 ZÁVER

Pri hodnotení užitočnosti konštrukcie prognóz pomocou modelu exponenciálneho vyrovnávania je potrebné uvedomiť si, že takto získaná predpoveď by nemala byť izolovane základom pre akékoľvek rozhodovanie. Mala by byť porovnávaná s predpoveďami získanými inými prognostickými metódami. Najmä s prognózami, ktoré boli vytvorené expertmi na základe kvalitatívnych metód prognózovania. Až vzájomným porovnaním prognóz získaných rôznymi metódami, je možné dopracovať sa k akejsi komplexnej prognóze sledovaného ekonomického javu.

Niekedy je dokonca vhodné opierať sa pri predpovedaní budúceho vývoja sledovaného ekonomického javu o intuíciu. Pri použiteľnosti extrapolačných prognóz, získaných matematicko-štatistickými metódami je potrebné počítať s tým, že tento typ predpovedí má najväčší význam pri konštrukcii prognóz krátkodobých. Exponenciálne vyrovnávanie, ako prognostický model najlepšie funguje, ak ide o prognózu „o jeden krok vpred“ – (one step ahead forecast) v rámci periodicity dát. Je to tak najmä preto, že tento druh predpovedí je v podstate založený na princípe ceteris paribus (t.j. pri nezmenených ostatných podmienkach). V prípade, že behom prognózovaného obdobia prebiehajú podstatné kvalitatívne zmeny, je použitie týchto modelov veľmi problematické. To bolo viditeľné pri analyzovaní období, kde prognózy najviac zlyhali.

Metóda prognózovania pomocou exponenciálneho vyrovnávania má však nesporne dobrý poznávací význam a rad predností, ako napríklad to, že ide o pomerne jednoduchý matematicko-

štatistický aparát. Vyžaduje si nenáročný informačný materiál - k vyhotoveniu prognóz nám stačilo poznať vývoj cien kovov v minulosti. Nezanedbateľná je aj skutočnosť, že pri vyhotovovaní predpovedí nie je potrebné brať v úvahu ostatné faktory, ktoré by mohli ovplyvňovať ceny, pretože podľa zásad technickej analýzy stačí skúmať iba ceny a prípadne objem obchodov. Všetky ostatné informácie by mali byť obsiahnuté už v nich.

Dosiahnutie menších odchýlok vo výsledkoch tejto metódy by bolo možné, ak by sa prognózy vyhotovovali na kratšie obdobie vopred v rámci periodicity dát (najlepšie na jedno obdobie vopred – „one step ahead forecast"). Cieľom pokusu ale bolo vytvoriť prognózy pomocou mesačných priemerných cien na šesť mesiacov vopred a tým aj poodhaliť výhody a nevýhody takéhoto prístupu. Vhodným rozšírením poznatkov získaných pri empirickom pokuse by bolo vytvorenie prognóz na Londýnskej burze kovov aj inou metódou prognózovania a jej porovnanie s výsledkami dosiahnutými exponenciálnym vyrovnávaním.

POUŽITÁ LITERATÚRA

[1] SEGER, J. – HINDLS, R. *Statistické metody v tržním hospodářství*. Praha: Victoria Publishing, 1995. ISBN 80-7187-058-7.

[2] VARGA, M. Diplomová práca: *Prognózovanie na komoditnej burze*. Ekonomická fakulta, Technická univerzita v Košiciach, 2005.

[3] VARGA, M: *Pokus o presnú prognózu: Je možné predpovedať ceny komodít?*. Investor. roč. 7, č. 10 (2006), str. 30-31, ISSN 1335-8235

[4] Oficiálna internetová stránka Londýnskej burzy kovov: <http://www.lme.co.uk>

MOŽNOSTI FINANCOVANIA PODNIKATEĽSKÝCH SUBJEKTOV PROSTREDNÍCTVOM ELEKTRONICKÝCH PLATFORIEM

Martin Vejačka

Ekonomická fakulta Technickej univerzity, Košice

matrin.vejacka@tuke.sk

Abstrakt

Okrem tradičných foriem financovania podnikateľských subjektov bankami sa v ostatnom čase využívajú aj modernejšie formy ako napríklad faktoring. Tento spôsob financovania podnikateľských aktivít je považovaný za alternatívny spôsob krátko- a strednodobého financovania ku bankovým úverom. Poskytovanie faktoringových služieb zabezpečujú faktoringové spoločnosti – faktoringové domy, ktoré sú zväčša dcérskymi spoločnosťami bankových inštitúcií. Z toho vyplýva, že najdôležitejším partnerom podnikateľských subjektov pri získavaní cudzích zdrojov sú banky. Tie pre efektívnejšie financovanie začínajú využívať nové technológie a postupy. Medzi najvýznamnejšie patrí využívanie elektronických platforiem ako priestoru na poskytovanie financovania, ktoré sa tak stáva efektívnejšie a bezpečnejšie. Príkladom takejto platformy je FLUID-WIN, ktorá integruje výrobné, logistické a finančné inštitúcie tak, aby podporovala ich vzájomnú kooperáciu.

***Kľúčové slová*:** *úverovanie, faktoring ,elektronická platforma, FLUID-WIN*

Abstract

Besides the traditional forms of enterprise financing by banks new forms (such as factoring) are used in recent years. This concept of financing of the entrepreneurial activities is considered as an alternative to banks loans in short and middle-term financing. Providing of factoring services ensure factoring companies – factoring houses, which are mostly subsidiaries of banking institutions. That means that banks are the most important partner of enterprises in funds acquisition. Banks now start to use new technologies and processes. Among the most significant is using of electronic platforms as an area for providing financial services, which becomes more effective and secure. The example of such platform is FLUID-WIN, which integrates producers, logistic services providers and financial institutions to support their cooperation.

***Keywords*:** *crediting, factoring, electronic platform, FLUID-WIN*

1 ÚVOD

Potreba využívania cudzích zdrojov pre fungovanie malých a stredných podnikov je nepochybná. Tieto spoločnosti získavajú cudzie zdroje v prvom rade prostredníctvom úverovania bankami. Úverovanie z veľkej miery prebieha v tradičných formách ako sú základné druhy úverov, zmenkové obchody, odkup pohľadávok z dokumentárnych akreditívov a podobne. Okrem týchto tradičných foriem financovania podnikateľských subjektov sa začínajú využívať aj modernejšie formy akou je faktoring, ktorý je alternatívou financovania bankovým úverom. Pre efektívnejšie fungovanie procesov poskytovania a získavania financií sa začínajú využívať nové moderné technológie a postupy. Medzi najvýznamnejšie patrí využívanie elektronických platforiem ako priestoru na poskytovanie financovania, ktoré sa tak stáva efektívnejšie a bezpečnejšie. Príkladom takejto platformy je FLUID-WIN, ktorá integruje výrobné, logistické a finančné inštitúcie a umožňuje im flexibilnejšiu a efektívnejšiu spoluprácu.

2 FAKTORING

Faktoring v zásade spočíva v odkúpení krátkodobých pohľadávok pred lehotou splatnosti a manažmente týchto pohľadávok. Podstatou faktoringu je, že subjekt - dodávateľ môže získať finančné prostriedky v krátkom čase (už do 2 dní) po vystavení faktúry. Faktoring umožňuje veľmi účinne a flexibilne riadiť peňažný tok subjektu a využívať krátkodobé zdroje podľa potrieb subjektu najmä pri expanzii spoločnosti.

Faktoring funguje na dvoch úrovniach:

- odkúpenie pohľadávok (invoice discounting),
- komplexná správa pohľadávok.

Faktoringovými službami sa zaoberajú špecializované faktoringové spoločnosti, ktorými sú často dcérske spoločnosti bánk, bývajú aj nazývané faktoringové domy.

Pre subjekty využívajúce faktoring z tejto skutočnosti vyplýva v prvom rade možnosť získať finančné prostriedky pred splatnosťou pohľadávok a toho vyplývajúce výhody pre finančné fungovanie spoločnosti. Pre faktoringové spoločnosti je základným prínosom faktoringová odmena vo forme úroku.

Využitie faktoringových služieb je vhodné, ak je subjekt trhom nútený do dlhších splatností v rámci dodávateľsko-odberateľských vzťahov a pociťuje potrebu zrýchliť obeh peňažných prostriedkov, prípadne ak uvažuje o možnosti poskytnúť svojim stálym odberateľom dlhšie splatnosti.

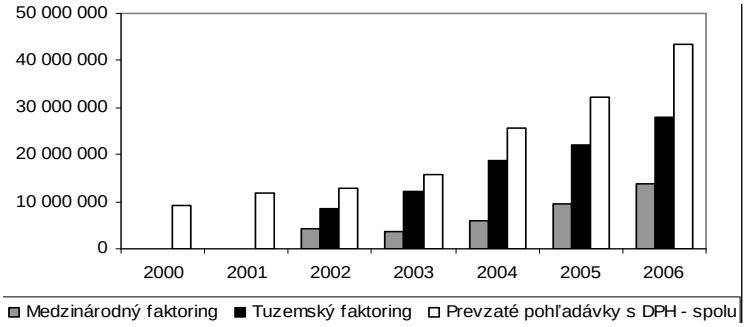
Z povahy faktoringu tak vyplývajú jeho hlavné výhody:

- rýchle poskytnutie finančných zdrojov;
- poskytnutie potrebnej hotovosti na prevádzku;
- možnosť preklenutia dlhších splatností;
- zlepšenie finančných ukazovateľov firmy, najmä likvidity; zaťaženie bilancie je nižšie ako pri úvere;
- zlepšenie platobnej disciplíny odberateľov;
- starostlivosť o pohľadávky sa z veľkej časti presúva na faktoringovú spoločnosť, ktorá zabezpečuje ich správu, inkaso a monitoring;
- dostupnosť aj subjektom, ktorí nie sú schopné zabezpečiť úver napr. záložným právom na nehnuteľnosť alebo inými majetkovými zárukami;
- umožnenie zvýšiť obrat; zlepšenie platobnej schopnosť;
- dôraz na správnosť dokumentácie; zníženie rizika konania právnych sporov a sprehľadnenie obchodných vzťahov.

Faktoring je vhodnou formou financovania pre podnikateľské subjekty, ktoré môžeme charakterizovať nasledovnými črtami:

- spoločnosť vystavuje faktúry so splatnosťou viac ako 14 dní;
- má pravidelný dlhodobý predaj; je priamym predávajúcim;
- vyžaduje tzv. hladkú platbu (bez záruky);
- obrat takéhoto predaja za rok dosahuje vyššie objemy (spravidla viac ako 10 miliónov Sk) a teda aj dlhšia splatnosť takýchto súm, viazaných v rámci týchto dodávateľsko-odberateľských vzťahov, môže narušiť peňažný tok firmy.

Na rastúci význam faktoringu ako alternatívneho spôsobu financovania poukazuje pravidelný medziročný nárast počtu klientov ako aj objemu prefinancovaných pohľadávok dosahujúci v ostatných rokoch vyše 40% (Zdroj: TopTrend vo financiách 2007), čo ilustruje aj nasledujúci graf.



Obrázok 1

Jedným z dôvodov rastúceho významu faktoringu môže byť aj skutočnosť, že dostupnosť tohto financovania je jednoduchšia ako možnosť získania bankového úveru. S tým súvisí aj fakt, že pri rozhodovaní sa faktoringovej spoločnosti o tom, či pohľadávku splatnú v budúcnosti príjme alebo nie, sa neposudzuje bonita žiadateľa, ale bonita pohľadávky, teda toho, kto danú faktúru vystavil. Týmto spôsobom môžu získať zdroje pre svoju činnosť aj tie subjekty, ktoré sú na trhu nové, a teda potenciálne nestabilné. Tieto subjekty môžu banky považovať za rizikové, preto nemusia získať potrebný úver na financovanie svojej činnosti. Preto jednou z možností, ktorú im prináša rozvoj v oblasti finančných služieb je aj využitie služieb faktoringových spoločností.

V prípade, že sa podnikateľský subjekt rozhodne pre využitie služieb faktoringových spoločností v podmienkach Slovenskej republiky, je povinný predložiť potrebné podklady. Tieto podklady sú zdrojom informácií pre faktoringovú spoločnosť pri hodnotení bonity potenciálneho klienta a následne pri rozhodovaní o výške prefinancovanej čiastky a výške poplatkov.

Najdôležitejšími z týchto podkladov sú:

- samotná žiadosť o faktoring pohľadávok;
- finančné výkazy subjektu za posledné dve ukončené účtovné obdobia a ukončený štvrťrok príslušného roku;
- zmluva medzi dodávateľom a odberateľom alebo kópia objednávky, v prípade, že takáto zmluva neexistuje;
- súhrn otvorených pohľadávok voči odberateľom;
- stručné predstavenie firmy, jej histórie, postavenia na trhu a manažmentu;
- v prípade poistenia pohľadávok, kópia poistnej zmluvy a kópia schválených poistných limitov na jednotlivých odberateľov.

Administratívna náročnosť procesu financovania prostredníctvom faktoringu je zjavná (podobne ako pri iných formách financovania). Zjednodušenie tohto procesu môže priniesť práve využívanie elektronických platforiem výrobnými spoločnosťami i poskytovateľmi finančných služieb. Navyše im to môže priniesť ďalšie benefity.

3 PLATFORMA FLUID-WIN

Príkladom takejto platformy je projekt FLUID-WIN, cieľom tohto projektu je vytvoriť platformu, ktorá môže zabezpečiť integráciu a transfer dát medzi všetkými zúčastnenými partnermi s cieľom zvýšiť konkurencieschopnosť a efektívnosť podnikových procesov v rámci subjektov integrovaných na danej platforme. Existujú tri cieľové skupiny, ktoré budú prostredníctvom platformy integrované do jedného elektronického systému. Týmito cieľovými skupinami sú malé a stredné podnikov (SMEs), poskytovatelia logistických služieb (LSP) a poskytovatelia finančných služieb (FSP). Platforma FLUID-WIN je tak B2(B2B) (business-to-business-to-business) platformou, teda predstavuje jednu z najpokročilejších foriem fungovania e-businessu v súčasnosti. Do skupiny poskytovateľov finančných služieb radíme banky, faktoringové spoločnosti, poisťovacie spoločnosti a iných finančných sprostredkovateľov. Všetky tieto inštitúcie pomáhajú firmám lokalizovaným v rôznych krajinách pri vzájomnom obchodovaní v podmienkach bezpečného a dôveryhodného prostredia, pomáhajú zabezpečiť transfer peňažných prostriedkov v jednotlivých častiach

vykonávaných obchodných transakcií. Navyše využívanie platformy umožňuje všetkým zúčastneným stranám navzájom si medzi sebou poskytovať a zdieľať ďalšie doplňujúce informácie.

Medzi služby, ktoré budú poskytované na FLW platforme patria aj dokumentárny akreditív, exportné a importné financovanie či faktoring. Prínosmi zaradenia finančných služieb do platformy FLW tak sú:

- vyššia kvalita ponúkaných služieb;
- redukcia doby potrebnej na realizáciu obchodu a transakčných operácií vďaka skutočnosti, že jednotlivé operácie sú vykonávané elektronicky;
- redukcia rizikových faktorov;
- lacnejší prístup k finančným prostriedkom.

V rámci platformy FLUID-WIN budú zdieľané informácie aj vo forme jednotlivých obchodných a účtovných dokumentov ako sú faktúry, výpisy, predbežné faktúry, dodacie listy, objednávkové formuláre, prepravné dokumenty, príjmové a výdavkové doklady a podobne. V tejto oblasti vyvstáva otázka dodržania štandardov všeobecne platných pre dané dokumenty v „papierovej“ forme tak, aby spĺňala aj všetky informačné nároky a požiadavky na platforme zúčastnených subjektov. Táto otázka je kľúčovou pre optimálne fungovanie jednotlivých transakčných a obchodných procesov v rámci danej elektronickej platformy. Navyše poskytovatelia finančných služieb na základe informácii zahrnutých v rámci týchto dokumentov môžu rýchlejšie, flexibilnejšie a presnejšie vyhodnocovať možnosti financovania daného obchodu resp. subjektu a tak zlepšiť dostupnosť úverovania pre zúčastnené subjekty.

4 ZÁVER

Cieľom tohto príspevku je poukázať na možnosti rozvoja financovania podnikateľských subjektov prostredníctvom využívania elektronických platforiem a to spojením moderných foriem obchodného financovania (akou je faktoring) s modernými technológiami zahŕňajúcimi možnosť ich poskytovania (platforma FLUID-WIN). Toto spojenie prináša veľký potenciál nárastu objemu a skvalitnenia financovania obchodných aktivít vďaka zlepšeniu prístupu subjektov k tomuto financovaniu, zníženiu rizík úverovania a celkovému zjednodušeniu procesu vyhodnocovania možnosti poskytnutia finančných prostriedkov danému subjektu.

POUŽITÁ LITERATÚRA

[1] FLUID -WIN. *Deliverable D04. Field Study Definition. 2006*, Dostupné na: www.fluid-win.de.

[2] FLUID-WIN. *Deliverable D07. Company Networks Requirements and Potentials*. 2006, Dostupné na: www.fluid-win.de.

[3] FLUID-WIN. *Proposal*. 2005, Dostupné na: www.fluid-win.de.

[4] RAMKE CH., *Credit Risk Management in Banking Institutions – Information, Processes and Procedures*, Economics and Management 4/2006, p.112 – 118, ISSN 1212-3609

[5] MRAVCOVÁ, J. *Faktoring na Slovensku rýchlo rastie*. TREND, 2007, č. 25, ISSN: 1336-2674

[6] VEJAČKA, M. VINCOVÁ, K.*Přínos faktoringu pro malé a střední podniky*. In: Hradecké ekonomické dny 2008: Strategie rozvoje regionů a států: Sborník vybraných příspěvků z konference: Hradec Králové: Gaudeamus, 2008. p. 119-123. ISBN 978-80-7041-190-2

REGIONAL UNEMPLOYMENT RATES IN SPAIN, 1979-2000

Enrique Viaña and Dionisio Ramírez
(University of Castilla-La Mancha, Ciudad Real E-13071, Spain)

1 INTRODUCTION

This paper attempts to test the Non-Accelerating Inflation Rate of Unemployment (NAIRU) hypothesis with data from the regional economies in Spain.

The NAIRU at the national level has been the goal several times aimed at, namely, by Andrés et al. (1988, 1996), Dirección General de Previsión y Coyuntura (1991), De Lamo and Dolado (1993), Jimeno and Toharia (1992), Rodríguez-Prado (1995a, 1995b), Dolado et al. (1996), Blanchard and Jimeno (1999), Bellod (1999), Montero (2000), Estrada et al. (2002), and McMorrow and Roeger (2000), amongst others. Nevertheless, this is the first time ever the NAIRU hypothesis has been tried at the regional level.

Some of these contributions estimate the NAIRU by means of multivariate models, which propound a relationship of the rate of unemployment to prices and wages. Others estimate the NAIRU straightforwardly from the relationship of the unemployment rate to the rate of inflation. Finally, Camarero et al. (2005) and Clemente et al. (2005) use univariate models, based on time-series analysis of the unemployment rates.

The approach of this paper is univariate.

2 STYLISED FACTS

Previous research on the unemployment in Spain has shown that the NAIRU is a relevant fundamental of the national economy. Also it is well known that the different Spanish regions – a total seventeen – contribute in different measure to the absolute unemployment figures and rates at the aggregate level.

On the other hand, previous research has also evidenced that the NAIRU as a fundamental of the Spanish economy is not a constant – whether in absolute or percent terms. Most papers on the topic reveal at least a structural change in the NAIRU during the period under research.

Both traits appear to point at a couple of interesting questions, to say, how do regional unemployment figures contribute to the national aggregate?, and do the regional unemployment rates share basic traits of the national rate as regard the NAIRU?

3 DATA SOURCE

The so-called Encuesta de Población Activa (EPA) – Active Population Poll – is the data source. EPA is worked out on a quarterly basis by the National Agency for Statistics (INE). It consists of a 60,000-household sample, which are gradually replaced for complete renewal. The period covered by the research encompasses the EPA series between two major methodological changes (1976*Q*3 to 2000*Q*4).

Interviewers visit the households in their residences. EPA makes no difference between nationals and immigrants, whether regular or irregular. The questionnaire is anonymous. EPA calls ‘unemployed’ every person willing to work for a wage/salary whilst unable to find it in the week previous to the

interview. EPA calls 'employed' every person working for a wage/salary for at least one hour in the week previous to the interview. Information from EPA covers a broad spectrum of related issues, including the regional breakdown of unemployment figures.

4 NAIRU OR HYSTERESIS?

The first step of the research dealt with the question of whether regional unemployment rates in Spain follow a NAIRU or, to the contrary, a hysteresis pattern. For the series to follow a NAIRU pattern, it must stand a unitary-root test according to the standard model

$$y_t = \mu + \rho y_{t-1} + \gamma t + \varepsilon_t \quad [1]$$

with y_{t-1} and y_t being the rates of unemployment in periods t-1 and t, and γ being the tendency of the series.

In the autoregressive model [1] the null hypothesis is $\rho = 1$. If that is true, the process is non stationary, and the pattern is hysteresis. If $|\rho| < 1$, the null hypothesis is rejected, the process is assumed stationary and a NAIRU can be estimated.

However, Phelps (1994) contended that the equilibrium rate of unemployment – he did not speak of 'NAIRU' – might not be assumed to be a constant. In terms of the model [1], the implication is that the null hypothesis could be verified despite a stationary process of limited duration might be evidenced that moved from one level to another (Perron 1989). Accordingly, unitary-root tests are suitable that leave room for structural changes in the variable.

Standard tests for H_0: I(1) of the Augmented Dickey-Fuller (ADF) and Phillips-Perron (PP) descriptions, plus Kwiatkowski-Phillips-Schmidt-Shin (KPSS) test for H_a: I(0) were completed. All of them allow for structural changes.

DeJong et al. (1992) showed, however, that these tests suffer of low power. In particular, low power is a serious problem whenever structural changes – or 'breaks' – may be assumed in the series. In addition to them, the tests of Ng and Perron (2001) were used to overcome this problem. Still, the following high-power tests were used to deal with the series of some regions, which presented especial problems: Perron and Volgelsang (1992) – PV, – Zivot and Andrews (1992) – ZA – and Perron and Rodriguez (2003) – PR, – allowing for one structural change (n = 1), and Lumsdaine and Papell (1997) – LP – and Clemente et al. (1998) – CMR, – allowing for two structural changes (n = 2).

Together with this approach *à la Perron*, an alternative procedure is proposed by Lee and Strazicich (2003,2004), which entails a unitary-root test allowing for one and two structural changes – LS1 and LS2, – as based on the Lagrange Multiplier. These were also used in order to corroborate previous results.

There were the results:

Null Hypothesis	Number of breaks	Tests	Regions
Rejected	None	ADF, PP, KPSS	Aragon, Asturias, Balearic Is., Castilla&Leon, Castilla-La Mancha, Catalonia, Extremadura, Madrid, Navarre
		Ng-Perron (2001)	Andalucia, Galicia, Comunidad Valenciana
	1	PV(1992) ZA(1992) VP(1998) PR(2003) LS1(2004)	Balearic Is., Basque Country, Spain
	2	LP(1997) CMR(1998) LS2(2003)	—
Not rejected	Hysteresis		Canary Is., Cantabria, Murcia, La Rioja

Therefore, most of the Spanish regions – thirteen in seventeen – share with the national economy such a fundamental as NAIRU. Only four, minor regions showed evidence of hysteresis, that is, their unemployment rate series are autoregressive processes of the first order.

5 HOW MANY BREAKS, OF WHAT TYPE?

The second step of the research dealt with comparing the shape of the NAIRU of Spain with those of her regions, in the cases in which a NAIRU might be estimated – 13 out of a total 17.

The basic theory is Philips Curve and specification by Layard et al. (1991):

$$u = u^* - \frac{1}{\theta_1}(\Delta p - \Delta p_{-1}) = u^* + v \text{ , [2]}$$

with

$$u_t = \mu + \rho u_{t-1} + \varepsilon_t \text{ , [3]}$$

and

$$NAIRU = u^* = \frac{\hat{\mu}}{(1-\hat{\rho})} \text{ , [4]}$$

Thus it is possible, at least in theory, to estimate the NAIRU from the raw data of the series of unemployment, without recourse to either the prices or inflation series.

The procedure to estimate both μ and ρ in equation [3] in order to infer the NAIRU – u^* in equation [4] – is Bai and Perron (1998, 2003).
The results of the estimation are as follow:

Bai & Perron (1998,2003)	Structural changes – breaks – and estimated value of NAIRU						
	$NAIRU_0$	T_1*	$NAIRU_1$	T_2*	$NAIRU_2$	T_3*	$NAIRU_3$
ANDALUCIA	12.08	1979*Q*4	19.77	1983*Q*3	29.35		
ARAGON	5.30	1980*Q*4	14.06	1997*Q*2	9.81		
ASTURIAS	6.60	1981*Q*3	18.20				
BALEARIC IS.	4.88	1980*Q*3	12.26				
CASTILLA& LEON	7.29	1982*Q*3	17.43				
CASTILLA-LA MANCHA	6.33	1980*Q*2	15.79				
CATALONIA	5.99	1980*Q*1	17.93	1997*Q*2	11.86		
COMUNIDAD VALENCIANA	6.19	1981*Q*1	18.16				
EXTREMADURA	9.93	1979*Q*4	16.30	1983*Q*4	27.34		
GALICIA	4.37	1983*Q*1	12.33	1991*Q*4	17.63		
MADRID	7.49	1979*Q*4	15.47	1993*Q*2	19.94	1997*Q*2	14.33
NAVARRE	5.46	1979*Q*4	12.95				
BASQUE COUNTRY	7.33	1980*Q*3	20.55	1997*Q*2	14.99		
SPAIN	7.95	1981*Q*1	18.98				

Therefore, six Spanish regions share with the national economy a one-break pattern, in all cases to reach a higher unemployment in the 1980-1982 period.

Another eight Spanish regions display a more varied pattern.

Three of them, including Andalucia, the largest contributor to absolute unemployment, show two breaks on the increase or, so to speak, split the single break of the national economy into two subsequent ones.

Another three, including Catalonia, – possibly the most dynamic Spanish region, – also display a two-break pattern, though the first is on the increase (always in 1980) while the second is on the decrease (always in 1997).

Finally, a single region, Madrid, – the region including the capital of the state, and in dynamism second only to Catalonia, – displays the oddest, a three-break pattern. The first two are on the increase, like Andalucia and another two less-developed regions. The last break in Madrid, however, is on the increase (in 1997), which makes up a sub-pattern fairly similar to that of Catalonia and another two more-developed regions.

6 CONCLUSIONS

The quarterly series of unemployment produced through EPA supply evidence both that NAIRU is a plausible fundamental of the Spanish economy – in corroboration of previous researches – and that most regions display NAIRU. This result suggests that the national NAIRU is the resultant aggregate of the regional NAIRU.

The set may be divided, according to whether or not there is a NAIRU, and to the number and direction of the breaks, into four subsets. A first subset of four regions of minor economic significance displays a pattern of hysteresis: every unemployment rate heavily depends on the previous value of the variable.

A second subset of six medium-sized regions very tightly follows the one-break pattern of the national economy, which suffered a huge increase in the equilibrium rate of unemployment in 1980; let us call these, increase-regions.

A third subset of three regions, in which the less-developed regions belong, stretched the increase along two subsequent breaks, the first one in the early eighties, another in the mid-to-late eighties; let these be increase-increase regions.

A four subset of three regions, in which two of the more dynamic regions – Catalonia and the Basque Country – belong, show an increase-decrease pattern.

Finally, Madrid displays a unique pattern – increase-increase-decrease. It begins sharing the pattern of the less-developed regions while ends sharing the pattern of the more-developed ones.

What is even more interesting, though the less-developed regions lead the absolute amount of unemployment at the national level, it is the more-developed regions that seem to lead the dynamics of the reduction of unemployment rates. Hopefully, the national economy will display a reduction of the NAIRU in pursuance of the like movement of some regional NAIRU in 1997, provided that the former series is prolonged beyond 2000.

REFERENCES

[1] Andrés et al. (1996): "Desempleo y ciclo económico", *Moneda y Crédito* 201, 157-188.

[2] — (1988): "La influencia de las restricciones de demanda y de capital en el desempleo en España", en Bentolila, S., Toharia, L. (eds.) (1991): *Estudios de Economía del Trabajo en España (III). El problema del Paro*, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid, pp. 777-866.

[3] Bai and Perron (2003a): "Computation and analysis of multiple structural change models", *Journal of Applied Econometrics* 18, 1-22.

[4] — (2003b): "Critical values for multiple structural change tests", *Econometrics Journal* 6, 72-78.

[5] — (1998): "Estimating and testing linear models with multiple structural changes", *Econometrica* 66(1), 47-78.

[6] Bellod (1999): "Prueba de causalidad y determinación de la NAIRU", *El Trimestre Económico* 66(264), 663-692.

[7] Blanchard and Jimeno (1999): "Reducing Spanish unemployment under the EMU", *FEDEA*, Documento de Trabajo 99-02.

[8] Camarero et al. (2005): "Unemployment dynamics and NAIRU estimates for accession countries: A univariate approach", *Journal of Comparative Economics* 33(3), 584-603.

[9] Clemente et al. (2005): "The unemployment structure of the US states", *The Quarterly Review of Economics and Finance* 45, 848-868.

[10] — (1998): "Testing for unit roots in variables with a double change in the mean", *Economics Letters* 59, 175-182.

[11] DeJong et al. (1992): **"**Integration Versus Trend Stationary in Time Series", *Econometrica* 60(2), 423-433.

[12] De Lamo and Dolado (1993): "Un modelo del mercado de trabajo y la restricción de la oferta en la economía española", *Investigaciones Económicas* 17(1), 87-118.

[13] Dirección General de Previsión y Coyuntura (1991): "El sistema de ecuaciones precios-salarios y la tasa natural de paro", *Síntesis Mensual de Indicadores Económicos*, December, pp. XVII-XXV.

[14] Dolado et al. (1996): "Histéresis y Fluctuaciones Económicas (España 1970-1994)", *Moneda y Crédito* 201, 117-155.

[15] Estrada et al. (2002): "La medición de la NAIRU en la economía española", *Moneda y Crédito* 215, 69-107.

[16] Jimeno and Toharia (1992): "El mercado de trabajo español en el proceso de convergencia hacia la Unión Económica y Monetaria Europea", *Papeles de Economía Española* 52/53, 78-107.

[17] Layard et al. (1991): *Unemployment: Macroeconomic Performance and the Labor Market*, Oxford University Press, Cambridge MA, 2nd ed., 2005.

[18] Lee and Strazicich (2004): "Minimum Lagrange multiplier unit root test with one structural break", Working Paper: http://econ.appstate.edu/RePEc/pdf/wp0417.pdf

[19] (2003): "Minimum lagrange multiplier unit root test with two structural breaks", *The Review of Economics and Statistics* 85(4), 1082-1089.

[20] Lumsdaine and Papell (1997): "Multiple trend breaks and the unit-root hypothesis", *The Review of Economics and Statistics* 79(2), 212-218.

[21] McMorrow and Roeger (2000): "Time-varying NAIRU/NAWRU estimates for her EU´s member states", *European Commission. Directorate-General for Economic and Financial Affairs*, Economic Papers 145.

[22] Montero (2000): "Dinámica conjunta de la inflación y el paro en España: Un enfoque de incoherencia temporal de la política monetaria", *CEMFI* t0006.

[23] Ng and Perron (2001): "Lag length selection and the construction of unit root tests with good size and power", *Econometrica* 69, 1519-1554.

[24] Perron (1989): "The great crash, the oil price shock and the unit root hypothesis", *Econometrica* 57(6), 1361-1401.

[25] Perron and Rodriguez (2003): "GLS detrending, efficient unit root tests and structural change", *Journal of Econometrics* 115, 1-27.

[26] Perron and Volgelsang (1992): " Testing for a unit root in a time series with a changing mean: Corrections and extensions", *Journal of Business and Economic Statistics* 10(4), 467-472.

[27] Phelps (1994): *Structural Slumps: The Modern Equilibrium Theory of Unemployment, Interest, and Assets*, Harvard University Press, Cambridge, MA.

[28] Rodríguez-Prado (1995a): "La tasa natural de desempleo en la economía española: Un intento de cuantificación", *Estudios de Economía Aplicada* 3, 133-152.

[29] (1995b): "The persistence of unemployment and the natural rate in Spain", *International Advances in Economic Research* 1(4), 417-425.

[30] Zivot and Andrews (1992): “Further evidence on the great crash, the oil-price shock, and the unit-root hypothesis”, *Journal of Business and Economic Statistics* 10(3), 251-270.

APPENDIX

NAIRU value at breaks
(and *t*-Student)

Region	1st	2nd	3rd	4th	R^2
ANDALUCÍA	12.08 (7.02)	19.77 (11.90)	29.35 (37.89)		.842
ARAGON	5.30 (4.39)	14.06 (22.32)	9.81 (7.17)		.646
ASTURIAS	6.60 (5.11)	18.20 (27.00)			.771
BALEARIC IS.	4.88 (2.74)	12.26 (15.04)			.455
CASTILLA& LEON	7.29 (6.12)	17.43 (24.99)			.743
CASTILLA-LA MANCHA	6.33 (3.50)	15.79 (19.74)			.662
CATALONIA	5.99 (3.35)	17.93 (21.48)	11.86 (6.40)		.647
COMUNIDAD VALENCIANA	6.19 (5.38)	18.16 (32.19)			.660
EXTREMADURA	9.93 (6.11)	16.30 (10.73)	27.34 (37.10)		.876
GALICIA	4.37 (6.00)	12.33 (19.26)	17.63 (27.93)		.911
MADRID	7.49 (4.43)	15.47 (17.99)	19.94 (12.62)	14.33 (8.48)	.625
NAVARRE	5.46 (1.83)	12.95 (10.65)			.412
BASQUE COUNTRY	7.33 (5.67)	20.55 (31.53)	14.99 (10.51)		.781
SPAIN	7.95 (7.96)	18.98 (38.74)			.690

SPOTREBITEĽSKÉ PREFERENCIE PRI NÁKUPE VYBRANÝCH POTRAVINÁRSKYCH VÝROBKOV

CONSUMER PREFERENCES IN CHOSEN FOOD PRODUCT PURCHASING

Michal VICEN

Katedra marketingu, Fakulta ekonomiky a manažmentu,

Slovenská poľnohospodárska univerzita v Nitre

e-mail adresa Michal.Vicen@uniag.sk

Abstract

Consumer decision in purchasing of food products is influenced by many factors. This thesis is oriented in exploring of some factors (price, quality, taste, label, cover and promotion) influencing consumer decision in chosen food product purchasing (yogurts, cheeses, salamis, meat-pies, wines). As a dominant factor is seemed price except meat-pie, which has dominate factor taste. On preferences of foreign products advance of domestic products affect different factors by products e.g. yogurts and salamis have higher quality of foreign products, cheeses have better taste facilities and meat-pies have better promotion.

Keywords: *food products, consumer, factors of choice, preference, decisio*n

1 ÚVOD

Úspech podnikov v súčasnom silnom konkurenčnom prostredí determinuje v prvom rade schopnosť porozumieť zákazníkovi, pochopiť jeho potreby a identifikovať faktory, ktoré ovplyvňujú správanie spotrebiteľa. Osobitne je to dôležité u potravinárskych výrobkov vzhľadom na širokú škálu sortimentu, nahraditeľnosť jednotlivých potravín a stále silnejúci konkurenčný tlak výrobcov. Na rozhodovanie spotrebiteľov pri výbere potravín vplýva celý rad rôznych činiteľov, ako na to poukazuje Kubicová (2007). Dominantné pri uprednostňovaní hydinového mäsa a hydinových výrobkov v porovnaní s inými druhmi mäsa sú podľa Nagyovej – Drzníkovej (2007) výhodná cena a dieteticko zdravotná hodnota hydiny. V súčasnom období sa orientácia spotrebiteľov na trhu potravín mení (Nagyová – Horská, 2007) pod vplyvom nových poznatkov v oblasti výživy a uplatňovania skúseností z iných krajín o zdravších spôsoboch stravovania. Trh alkoholických nápojov má svoje špecifiká. Orientácia spotrebiteľa na určitý druh a konkrétny výrobok závisí od veku, pohlavia, úrovne príjmov, ale tiež od ceny. Vyplýva to z práce Krettera (2007) u piva a Réckeho (2007) u vína. Skutočnosť, že značky kvality ovplyvňujú predajnosť potravinárskych tovarov zdôrazňujú Presová-Tvrdoň (2007). Nevenuje sa však dostatočná pozornosť sledovaniu spotrebiteľských preferencií rovnakých druhov domácich a zahraničných potravín.

V uvedenej súvislosti sa príspevok zameriava na identifikáciu rozhodujúcich faktorov, ktoré ovplyvňujú správanie spotrebiteľov pri nákupe vybraných domácich a zahraničných potravinárskych výrobkov.

2 MATERIÁL A METÓDY

Podkladové údaje pre riešenie predmetnej problematiky sa získali metódou opytovania s použitím štandardizovaného dotazníka v mesiaci február 2008 v Trnavskom a Nitrianskom kraji. Dotazník bol širšie koncipovaný, ale pre riešenie danej tematiky sa vybrala iba časť údajov. Predmetom záujmu bolo zisťovanie faktorov, ktoré v najväčšej miere rozhodujú o nákupe určitého druhu domácich a zahraničných potravín. Sledovanie sa orientovalo na niekoľko bežných často kupovaných potravín: jogurty, syry, salámy, paštéty a víno. Súbor faktorov (tabuľka 1) sa vybral na základe predbežných prieskumov. Získaná číselná faktografia sa spracovala pomocou štandardného integrovaného programu Microsoft Excel. Výsledné poradie priaznivosti jednotlivých činiteľov pre každý výrobok sa vypočítalo formou percentuálneho podielu respondentov, ktorí označili príslušný faktor z celkového počtu respondentov.

3 VÝSLEDKY

Obidva územné celky, v ktorých sa sledovanie uskutočnilo, patria do regiónu západného Slovenska navzájom susedia a majú podobné prírodné, geografické i demografické podmienky. Výsledky zisťovania vykazovali malé rozdiely, preto sa vytvoril iba jeden súbor s celkovým počtom 324 respondentov, z ktorých bolo 179 žien a 145 mužov, s priemerným vekom 41,3 rokov, priemerným príjmom na člena domácnosti 18 623 Sk mesačne a veľkosťou domácnosti 4,2 členov. Zistené výsledky osobitne za domáce a zahraničné výrobky obsahujú tabuľky 1 a 2.

Tabuľka 1 Porovnanie spotrebiteľských preferencií faktorov pri výbere vybraných domácich a zahraničných potravín v percentách

Skupina výrobkov	Pôvod	Preferenčné faktory						Spolu
		Cena	Kvalita	Chuť	Značka	Obal	Propagácia	
Jogurty	D	54,1	14,2	9,3	19,7	2,1	0,6	100,0
	Z	40,5	12,1	8,0	20,3	8,7	10,4	100,0
Syry	D	60,8	21,9	10,1	5,1	1,9	0,2	100,0
	Z	71,3	25,0	2,8	0,1	0,7	0,1	100,0
Salámy	D	49,5	19,3	26,4	3,3	0,2	1,3	100,0
	Z	54,2	23,1	14,6	5,0	0,4	2,7	100,0
Paštéty	D	18,6	10,4	40,2	26,8	2,0	2,0	100,0
	Z	17,4	0,3	36,1	31,7	3,9	10,6	100,0
Víno	D	29,8	8,4	27,3	19,8	12,8	1,9	100,0
	Z	47,6	20,1	14,2	6,6	8,3	3,2	100,0

Zdroj: Vlastné zisťovanie

Tabuľka 2 Dôvody uprednostňovania zahraničných potravín v percentách

Faktor preferencie	Skupina výrobkov				
	Jogurty	Syry	Salám	Paštéty	Víno
Kvalitnejšie	27,4	26,3	52,8	10,1	31,8
Chutnejšie	21,6	40,1	43,2	33,2	16,7
Lacnejšie	18,3	5,2	0	6,8	36,4
Krajší obal	8,0	21,7	3,1	10,3	11,7
Lepšia propagácia	24,7	6,7	0,9	39,6	3,4
Spolu	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Počet respondentov*	94	82	46	173	114

* Počet respondentov, ktorí uprednostňujú zahraničné druhy v príslušnej skupine výrobkov

Zdroj : Vlastné zisťovanie

Výsledky dokumentujú dôležitú skutočnosť, že pri výbere sledovaných domácich i zahraničných výrobkov s výnimkou paštét má stále dominantné postavenie cena. jej najväčší význam sa zistil u syrov, pričom u zahraničných je jej váha ešte vyššia ako u domácich. Ešte výraznejší rozdiel v preferencii ceny je u zahraničných vín v porovnaní s domácimi. Pri jogurtoch je opačná situácia, keď prevažuje cena ako preferenčný činiteľ u domácich výrobkov oproti zahraničným. Preferenčné poradie ďalších faktorov je značne rozdielne. U syrov domácich i zahraničných zaujíma druhú pozíciu kvalita, ale u jogurtov je to značka. Pri domácich salámach a víne sa javí ako druhý dôležitý činiteľ chuťové vlastnosti a pri zahraničných salámach a víne zasa kvalitatívne parametre výrobkov. Pri paštétach domácich i zahraničných sa zistila chuť ako rozhodujúci činiteľ preferencie nákupu. Za ňou nasleduje značka a cena je až na tretej pozícii ako pri domácich tak aj pri zahraničných paštétach. Značka ako druhý významný činiteľ ovplyvňujúci výber výrobku vystupuje pri jogurtoch, paštétach a pri domácich vínach. Pri zahraničnom víne ako aj pri syroch a salámach domácich i zahraničných značka nezohráva dôležitý význam. Funkcia obalu ako činiteľa ovplyvňujúceho výber výrobku má relatívne väčší význam pri zahraničných jogurtoch a domácich i zahraničných vínach. V zostávajúcich prípadoch je jej pozícia zanedbateľná (hlavne u salám a syrov). Propagačné aktivity zohrávajú významnejšiu úlohu pri ovplyvňovaní spotrebiteľov (s podielom 10,4 %, resp. 10,6 % respondentov) iba pri zahraničných jogurtoch a paštétach. Vo všeobecnosti sú však hodnotené na poslednej pozícii s minimálnym zastúpením respondentov.

V ďalšej časti sa výskum orientoval na zisťovanie dôvodov, prečo niektorí spotrebitelia uprednostňujú zahraničné výrobky a aký je podiel jednotlivých sledovaných faktorov na celom počte spotrebiteľov, ktorí preferujú príslušný druh výrobku.

Ako rozhodujúci faktor preferencie zahraničných salám sa javí vyššia kvalita a lepšia chuť. Tieto dva faktory spolu označilo až 96 % respondentov. Hoci u salám je počet respondentov, ktorí uprednostňujú zahraničné výrobky najmenší, dominancia kvality a chuťových vlastností je jednoznačná. Ostatné činitele sú zanedbateľné. Paštéty patria medzi sledovanými výrobkami do skupiny s najväčším počtom respondentov preferujúcich zahraničné výrobky. Ako dominantné činitele označili respondenti na prvom mieste lepšiu propagáciu (takmer 40 %) a na druhom mieste lepšie chuťové vlastnosti (prakticky tretina respondentov). Vyššia kvalita a krajší obal zohrávajú podstatne menšiu úlohu pri preferencii a cena je až na poslednom mieste. Lepšie chuťové vlastnosti sú dominantné jedine u syrov (40 %). Na druhej pozícii so značným odstupom sa uvádza vyššia kvalita, nasledovaná s minimálnym rozdielom krajším obalom. Cena je opäť na poslednej pozícii. Veľmi zaujímavá situácia sa vyvinula u jogurtov, keď štyri faktory majú relatívne malý (približne 3 %) rozdiel v preferenciách. Na prvom mieste je označená vyššia kvalita, na druhom sa zistila lepšia propagácia, na treťom lepšie chuťové vlastnosti a na štvrtom sa uvádza priaznivejšia cena. Poslednú pozíciu zaujíma krajšie prevedený obal s odstupom viac ako 10 % za predposledným faktorom. Víno je jediný zo sledovaných výrobkov, u ktorého dominuje cena ako faktor preferencie zahraničných výrobkov s podielom viac ako tretina respondentov. Na druhej pozícii sa zistila s malým rozdielom (5 %) vyššia kvalita. Približne o polovicu menej respondentov označilo chuťové vlastnosti zahraničného vína za lepšie ako u domáceho vína. Štvrté miesto zaujal krajší obal (necelých 12 % respondentov) a lepšia propagácia je na poslednej pozícii.

4 ZÁVER

Výskumom sa zistili dôležité skutočnosti pre producentov sledovaných potravín. Predovšetkým treba zdôrazniť, že cena je okrem paštét pri ostatných sledovaných potravinách stále prvoradým činiteľom pri rozhodovaní spotrebiteľov o výbere výrobku. Osobitne je to dôležité u syrov, pri ktorých sa vysoký podiel respondentov rozhoduje podľa cenovej úrovne. To znamená, že sa orientujú na lacnejšie druhy. Pri výbere paštét zohrávajú prvoradý význam chuťové vlastnosti. Na druhej pozícii sa pri jednotlivých výrobkoch vyskytujú kvalita, značka a chuť. Obal a propagácia majú minimálny význam pri výbere sledovaných výrobkov.

Pri uprednostňovaní zahraničných výrobkov pred domácimi je značná variabilita faktorov. Vyššiu kvalitu zahraničných výrobkov označili respondenti u jogurtov a salámu, lepšie chuťové vlastnosti u syrov, lepšiu propagáciu u paštét a priaznivejšiu cenu u vína. Krajší obal nedominoval ani pri jednom výrobku.

POUŽITÁ LITERATÚRA

[1] KRETTER, A.: *Analýza spotrebiteľského správania spotrebiteľov na trhu piva*. In: Obchod, jakost a finance v podnicích - determinanty konkurencieschopnosti V. Praha : Česká zemědělská univerzita, 2007, s. 147-150. ISBN: 978-80-213-1661-4

[2] KUBICOVÁ, Ľ.: *Vývoj spotrebiteľského dopytu po potravinách v SR*. In: Sborník z mezinárodní Baťovy doktorandské konference (CD). Zlín : Univerzita Tomáše Bati ve Zlíně, 2007, s. 1-7. ISBN: 978-80-7318-529-9

[3] NAGYOVÁ, Ľ. - HORSKÁ, E.: *Zmeny ponukovej a hodnotovej orientácie na trhu potravín: príklad vplyvu krétskeho modelu výživy*. In: Zborník z medziná-rodnej vedeckej konferencie Marketing v teórii, výskume a praxi. Nitra : SPU, 2007, s. 281-285. ISBN: 978-80-8069-957-4

[4] NAGYOVÁ, Ľ. - DRNZÍKOVÁ, Z.: *Marketingový prieskum spotrebiteľského správania na trhu hydinového mäsa a hydinových výrobkov v Nitrianskom regióne*. In: Obchod, jakost a finance v podnicích - determinanty konkuren-cieschopnosti V. Praha : Česká zemědělská univerzita, 2007, s. 212-218. ISBN: 978-80-213-1661-4

[5] PRESOVÁ, R. – TVRDOŇ, O.: *Značky kvality zvyšujú prodejnost potravinářskeho zboží*. In: Zborník z medzinárodnej vedeckej konferencie Marketing v teórii, výskume a praxi. Nitra : SPU, 2007, s. 141-149. ISBN 978-80-8069-957-4

[6] RÉCKY, R.: *Spotrebiteľské správanie pri nákupe vína*. In: Obchod, jakost a finance v podnicích - determinanty konkurencieschopnosti V. Praha : Česká zemědělská univerzita, 2007, s. 251-254. ISBN: 978-80-213-1661-4

ANALÝZA DÔCHODKOVÝCH FONDOV V SR

Ján VRAVEC

TU V Košiciach, Ekonomická Fakulta, Katedra financií

jan.vravec@tuke.sk

Abstract

The paper discusses economic and financing aspects of pension funds in the Slovak Republic. The pension management companies and their pension funds are base institutions of new pension system. The paper analyses investment process and profits of pension funds in the Slovak Republic.

***Kľúčové slová*:** *dôchodkový systém , dôchodkové fondy, finančný trh.*

1 ÚVOD

Dôchodková reforma v SR sa naplno rozbehla začiatkom roka 2005. Po 3 rokoch existencie DSS a ich dôchodkových fondov, si na osobných dôchodkových účtoch v dôchodkových správcovských spoločnostiach sporí viac ako 1,5 mil. sporiteľov. Najväčší počet sporiteľov a súčasne aj najviac peňazí je investovaných v rastových dôchodkových fondoch. Rastové fondy sú zvyčajne najvýnosnejšie, no zároveň majú najrizikovejší charakter. Konzervatívne dôchodkové fondy sú stabilnejšie, no klienti DSS o nich prejavujú menší záujem.

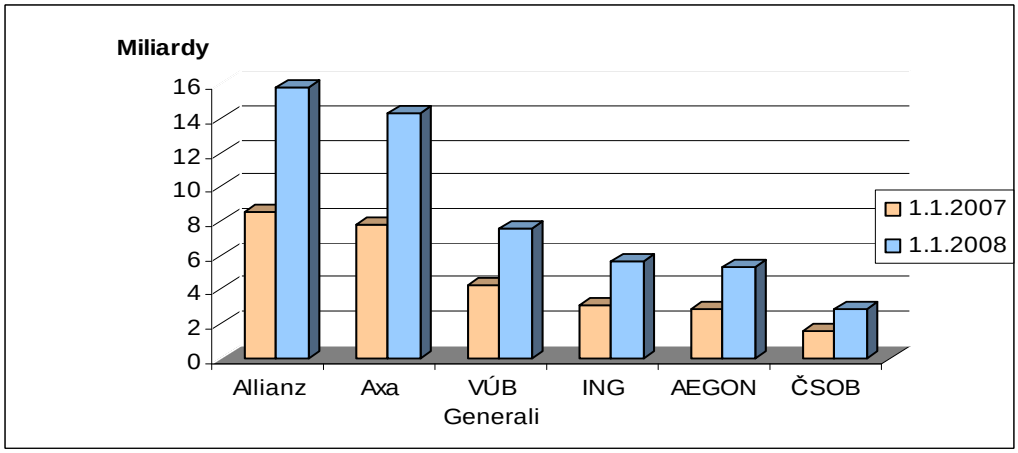
Finančné prostriedky v jednotlivých dôchodkových fondoch sú investované na domácom finančnom trhu, aj zahraničných finančných trhoch. Doterajší vývoj ukazuje, že DSS investujú opatrným spôsobom a využívajú najmä bezpečné investičné nástroje.

2 ANALÝZA DÔCHODKOVÝCH FONDOV V SR

Dôchodkové fondy získavajú na finančných trhoch stále významnejšie postavenie. Hodnota majetku v jednotlivých dôchodkových fondoch neustále prudko rastie. Kým začiatkom roka 2007 predstavoval objem spravovaných finančných prostriedkov v dôchodkových fondoch takmer 28 mld. Sk. V prvom polroku 2007 sa objem majetku spravovaný v DSS zvýšil o 43% a dosiahol hodnotu 40 mld. Sk. Hodnota spravovaného majetku aj naďalej stúpala a počas tretieho štvrťroka 2007 dosiahla 45,6 mld. Sk.

Začiatkom roka 2008 evidovali dôchodkové správcovské spoločnosti vo svojich fondoch už majetok vo výške 52,72 mld. Sk, čo predstavuje nárast o 88% oproti začiatku roka 2007. Tento rast majetku DSS neustále pokračuje aj počas roka 2008.

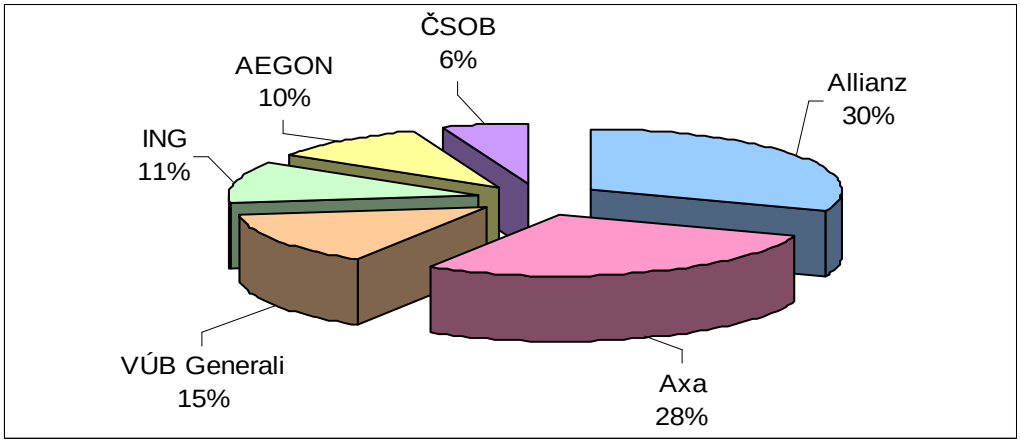
Graf 1: Hodnota majetku v jednotlivých DSS



Zdroj:http://openiazoch.zoznam.sk/produkty/df/zebricek.asp?TopListID=DFHF

Najväčší objem spravovaných aktív vo výške 16 mld. Sk má spoločnosť Allianz, d.s.s. K tomu jej dopomohol fakt, že v roku 2006 Allianz kúpila Prvú dôchodkovú sporiteľňu, d.s.s. vďaka čomu získala najvyšší podiel na trhu dôchodkového sporenia, ktorý predstavuje 30%. Druhou najväčšou dôchodkovou spoločnosťou je AXA, d.s.s, ktorá dosiahla 28% podiel na dôchodkovom trhu a začiatkom roka 2008 spravovala majetok vo výške 14 mld. Sk. Na treťom mieste sa nachádza VÚB Generali, d.s.s. s 15% podielom na trhu starobného sporenia so 7 mld. Sk spravovaných aktív vo svojich dôchodkových fondoch.

Graf 2: Podiel DSS na trhu dôchodkového sporenia k 3.6.2008



Zdroj:http://openiazoch.zoznam.sk/produkty/df/zebricek.asp?TopListID=DFHF

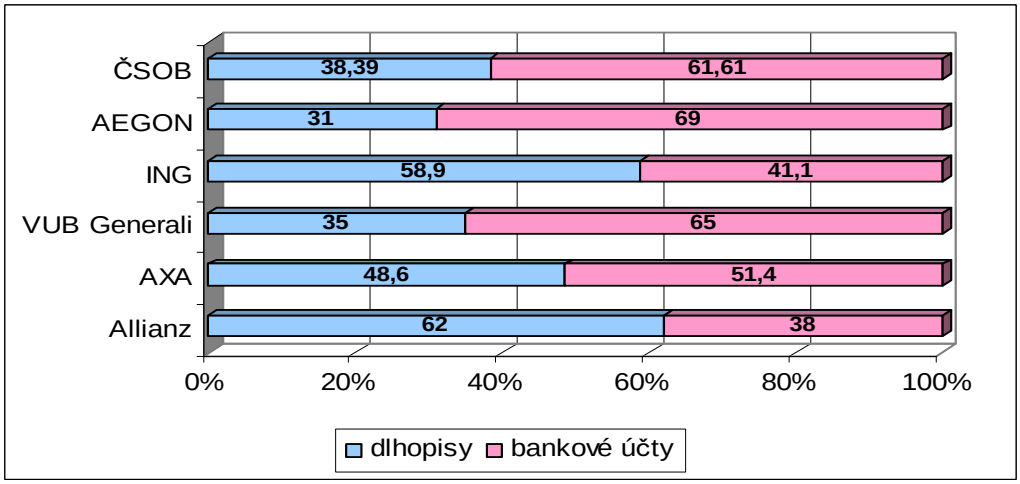
2.1 Investovanie dôchodkových fondov na finančnom trhu

Investície konzervatívnych fondov môžu dôchodkové správcovské spoločnosti podľa platnej legislatívy smerovať výlučne do dlhopisov a peňažných investícii, preto konzervatívne fondy predstavuje najbezpečnejšie investovanie s minimálnym rizikom neúspechu. Rizikovým faktorom pre konzervatívne fondy môžu byť len zmeny v úrokových sadzbách a zmeny v devízových kurzoch v prípade investícií do dlhopisov znejúcich na zahraničné meny.

Štruktúra portfólia konzervatívnych fondov sa v jednotlivých DSS líši pomerne málo, len fondy Allianz a ING majú vyšší podiel dlhopisov vo svojich portfóliách okolo 60% ostané fondy sa pohybujú od 30% do 50%. Z dlhodobého hľadiska rast úrokových sadzieb na finančných trhoch by

mohol spôsobiť pokles hodnoty dlhopisov, ale pre fondy z vysokým podielom bankových vkladov by to bol priaznivý vývoj.

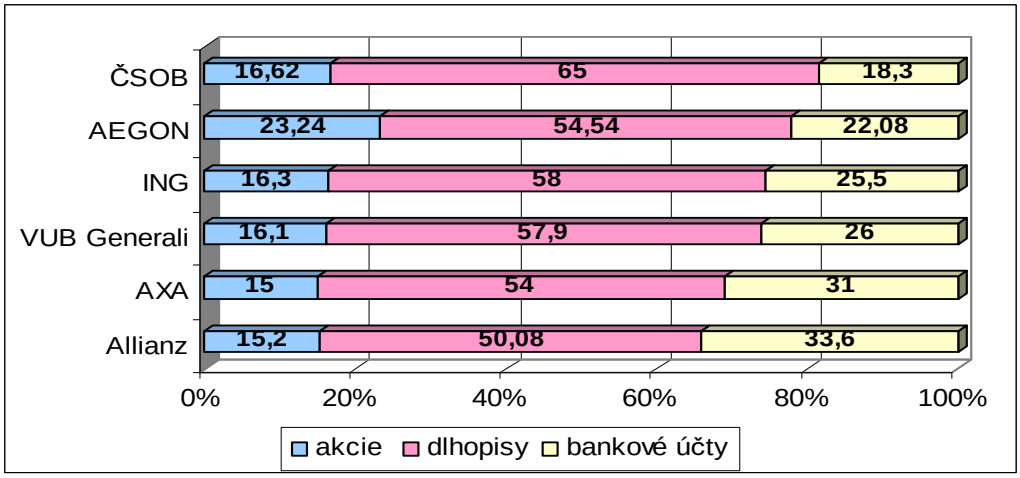
Graf 3: Štruktúra konzervatívnych fondov k 31.3.2008



Zdroj: graf zostavený podľa údajov mesačných správ jednotlivých fondov

Podobne ako v konzervatívnych, aj vo vyvážených dôchodkových fondoch je štruktúra portfólia jednotlivých spoločností podobná. Rozhodujú časť portfólií tvoria dlhopisy a vklady v bankách. Investície do akcií sú opatrnejšie. Najviac do akcií investoval vyvážený fond Aegon okolo 25%, ostatné vyvážené fondy majú podiel akcií okolo 15%. V prípade akcií je najväčším rizikom pokles cien akcií na finančnom trhu, keďže spoločnosť investuje hlavne na amerických a západoeurópskych trhoch. S pomedzi šiestich vyvážených fondov sa predpokladá, že fondy spoločnosti Allianz a AXA sú najmenej rizikové z dôvodu, že na finančnom trhu investovali najmenej prostriedkov do akcii.

Graf 4: Štruktúra vyvážených fondov k 31.3.2008

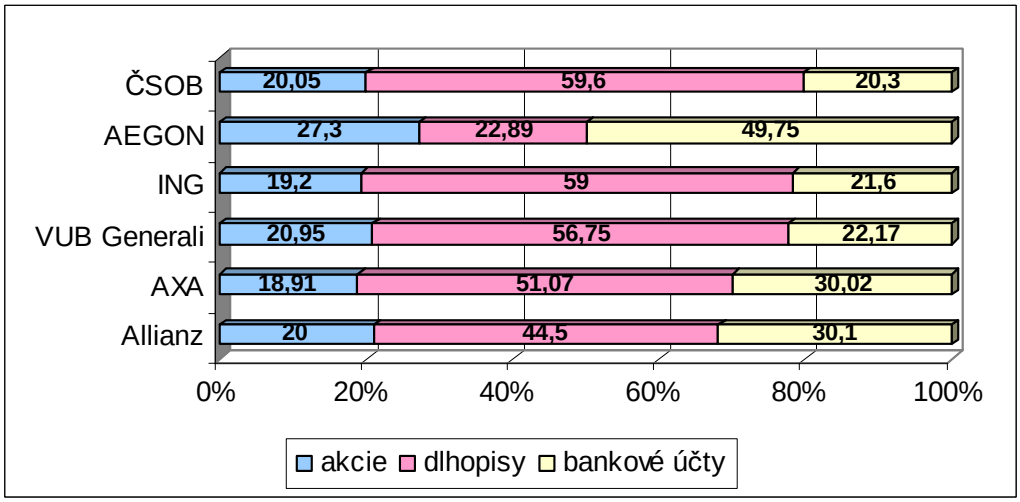


Zdroj: graf zostavený podľa údajov mesačných správ jednotlivých fondov

Pri investovaní na finančných trhoch sa u rastových fondov predpokladá najväčšie riziko, keďže až 80% majetku fondu sa môže zhodnocovať podľa platnej legislatívy prostredníctvom akcií. Investície rastových fondov sú najviac rizikové a najviac ich ovplyvňujú na finančnom trhu.

V priebehu pár dni tak môžu výnosy a úspory klientov v DSS klesnúť aj o niekoľko percent ako sa to stalo začiatkom a v priebehu roka 2008.

Graf 5: Štruktúra rastových fondov k 31.3.2008



Zdroj: graf zostavený podľa údajov mesačných správ jednotlivých fondov

2.2 Výnosnosť dôchodkových fondov na finančnom trhu

Výnosnosť dôchodkových fondov na finančných trhoch počas roka 2007 dosiahla rastúcu tendenciu, hlavne zásluhou presunu časti finančných prostriedkov portfólií z bankových účtov do menej konzervatívnych nástrojov finančného trhu. Hodnoty dôchodkových jednotiek vzrástli hlavne v rastových a vyvážených fondoch, v ktorých je vyššie zastúpenie výnosnejších ale zároveň aj rizikovejších investícií. Zároveň všetkých 18 fondov zabezpečilo reálne zhodnotenie úspor v roku 2007.

Tab. 1: Hodnoty dôchodkových jednotiek v dôchodkových fondoch v roku 2008

	Konzervatívne fondy			Vyvážené fondy			Rastové fondy		
	04.01.2008	05.09.2008	zmena	04.01.2008	05.09.2008	zmena	04.01.2008	05.09.2008	zmena
Aegon	1,1071 Sk	1,1383 Sk	2,81%	1,1259 Sk	1,1190 Sk	-0,61%	1,1242 Sk	1,0964 Sk	-2,47%
Allianz	1,1143 Sk	1,1453 Sk	2,78%	1,1171 Sk	1,1052 Sk	-1,07%	1,1203 Sk	1,0959 Sk	-2,18%
AXA	1,1076 Sk	1,1402 Sk	2,94%	1,1161 Sk	1,1069 Sk	-0,82%	1,1193 Sk	1,0981 Sk	-1,89%
ČSOB	1,0978 Sk	1,1248 Sk	2,46%	1,1078 Sk	1,0879 Sk	-1,80%	1,1115 Sk	1,0841 Sk	-2,46%
ING	1,1047 Sk	1,1339 Sk	2,79%	1,0945 Sk	1,0920 Sk	-0,22%	1,0900 Sk	1,0786 Sk	-1,05%
VÚB	1,1047 Sk	1,1344 Sk	2,68%	1,1148 Sk	1,1023 Sk	-1,12%	1,1188 Sk	1,0936 Sk	-2,25%

Zdroj: Tabuľka podľa údajov Asociácie DSS (http://www.adss.sk/Default.aspx?CatID=60)

Začiatkom roka 2008 sa situácia na finančných trhoch výrazne zmenila a to z dôvodu prepadu akcií na svetových burzách. Výnosnosť vyvážených a rastových fondov dosahuje v roku 2008 v prevažnej miere záporne hodnoty a nedosahuje ani výnosnosť konzervatívnych fondov.

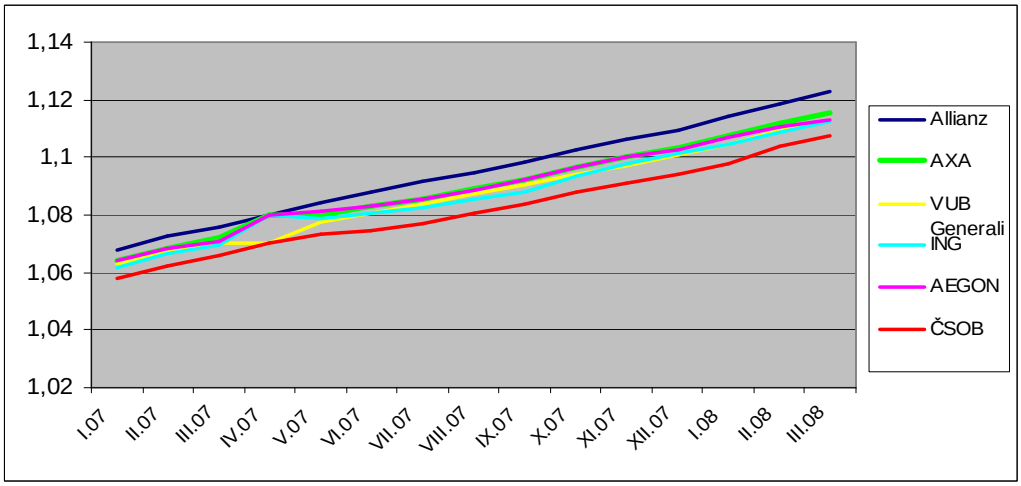
Tab.2: Výnosnosť dôchodkových fondov rokoch 2007 a 2008

	Konzervatívne fondy		Vyvážené fondy		Rastové fondy	
	2007	do 05.09.2008	2007	do 05.09.2008	2007	do 05.09.2008
Aegon	4,25%	2,81%	4,71%	-0,61%	4,67%	-2,47%
Allianz	4,72%	2,78%	4,05%	-1,07%	3,85%	-2,18%
AXA	4,14%	2,94%	4,21%	-0,82%	4,03%	-1,89%
ČSOB	3,86%	2,46%	2,24%	-1,80%	2,36%	-2,46%
ING	4,19%	2,79%	4,04%	-0,22%	3,68%	-1,05%
VÚB	4,11%	2,68%	4,47%	-1,12%	4,57%	-2,25%

Zdroj: Tabuľka podľa údajov Asociácie DSS (http://www.adss.sk/Default.aspx?CatID=60)

Konzervatívne fondy DSS v priebehu roka 2007 priniesli svojim klientom zhodnotenia vo výške od 3,86% v spoločnosti ČSOB, d.s.s. až po 4,72% v najvýkonnejšom konzervatívnom fonde spoločnosti Allianz. Dôvodom najvyššieho výnosu Allianz, d.s.s. je skutočnosť, že spoločnosť investovala väčšinu peňažných prostriedkov do dlhopisov, ktorých cena koncom roka 2007 vzrástla. Aj za prvých 8 mesiacov roku 2008 dosahujú konzervatívne fondy pozitívne hodnoty výnosnosti.

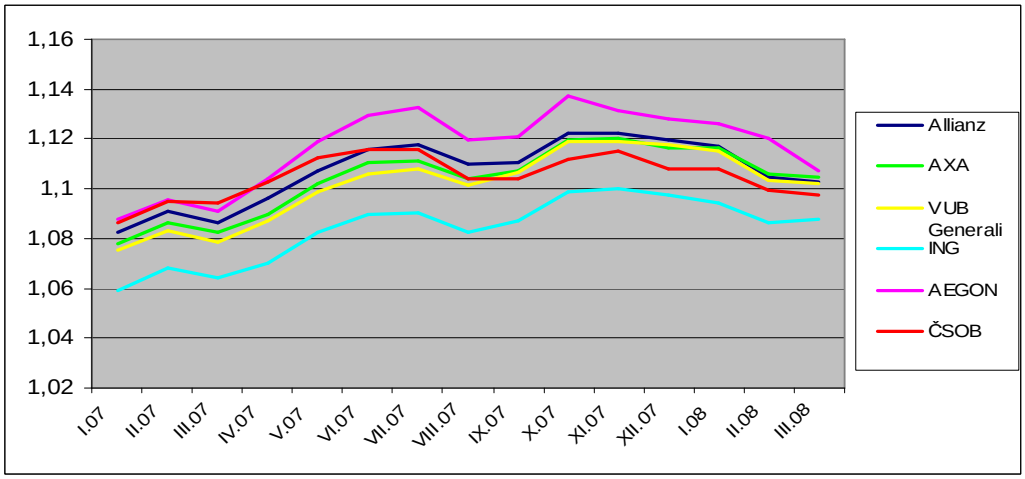
Graf 6: Vývoj dôchodkovej jednotky konzervatívnych fondov k 31.3.2008



Zdroj:http://openiazoch.zoznam.sk/produkty/df/zebricek.asp?TopListID=DFHF

Vyvážené fondy DSS v roku 2007 mali výnosnosť od 2,24% v ČSOB, d.s.s do 4,71% vo vyváženom fonde Aegon, d.s.s. Dôvodom najvyššieho zhodnotenia fondu Aegon bolo investovanie 23% majetku fondu do akcií, čo v tom období predstavovalo najväčší podiel. Akciové trhy v roku 2007 zaznamenali nárast, nemecký DAX takmer 20%, DJIA 7,5%-ný nárast. Tento vývoj priaznivo ovplyvnil najmä vyvážené a rastové dôchodkové fondy. Za prvých 8 mesiacov roku 2008 však vyvážené fondy dosahujú negatívne hodnoty výnosnosti, ktoré sú spôsobené prepadom akciových trhov.

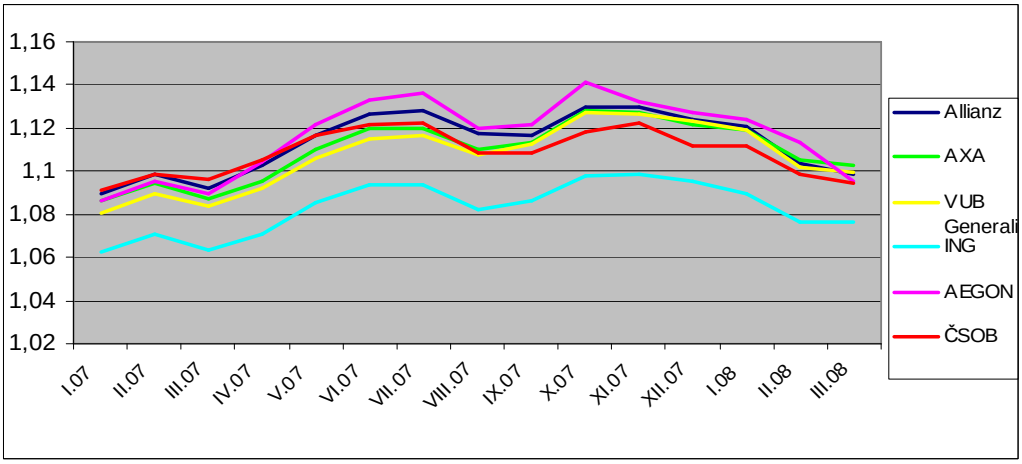
Graf 7: Vývoj dôchodkovej jednotky vyvážených fondov k 31.3.2008



Zdroj:http://openiazoch.zoznam.sk/produkty/df/zebricek.asp?TopListID=DFHF

Rastové fondy DSS sú medzi klientmi DSS najobľúbenejšie a sporí v nich väčšina klientov. Na konci roka 2007 z celkových 52,4 mld. Sk bolo až 34 mld. práve v týchto fondoch. V roku 2007 bol priemerný medziročný výnos vo výške 3,19%, z čoho najmenšie zhodnotenie dosahoval fond spoločnosti ČSOB, d.s.s. s 2,36% a najvyššie zhodnotenie fond spoločnosti Aegon, d.s.s. s 4,76%. Práve vo fonde Aegon dosahoval podiel akciových investícii 27% hodnoty majetku. Začiatkom roka 2008 nastal pokles hodnoty dôchodkových jednotiek rastových fondov. Počas prvých 8 mesiacov roku 2008 dosahujú rastové fondy podobne ako vyvážené fondy negatívne výsledky, ktoré sú spôsobené prepadom akciových trhov.

Graf 8: Vývoj dôchodkovej jednotky v rastových fondov k 31.3.2008



Zdroj:http://openiazoch.zoznam.sk/produkty/df/zebricek.asp?TopListID=DFHF

2.3 Návrhy na zlepšenie a skvalitnenie dôchodkového systému

Zmena vyberania poplatkov: DSS vyberajú poplatky za správu fondov a vedenie osobného účtu od svojich klientov aj v prípade, keď nie sú aktívnymi prispievateľmi. Do tejto skupiny patria klienti, ktorí vykonávajú zárobkovú činnosť v zahraničí, sú nezamestnaní, alebo invalidní dôchodcovia. Klient znáša poplatky aj keď dôchodkový fond, v ktorom investuje svoje peniaze vykazuje záporne výnosy. Pozitívnou zmenou by bola úprava legislatívy, aby poplatky mohli byť vyberané len z vkladov aktívne pracujúcich sporiteľov. Výhodnou možnosťou pre klienta, a zároveň motiváciou pre DSS, by bolo aj vyberanie poplatkov len v prípade sporenia v ziskovom fonde.

Možnosť investovania vo viacerých fondoch: V súčasnosti podľa platnej legislatívy majú klienti DSS možnosť sporiť si na dôchodok len prostredníctvom jedného typu dôchodkového fondu.

Navrhovanou zmenou by klienti mohli rozdeliť dôchodkové sporenie do viacerých dôchodkových fondov v rôznych DSS. Klienti DSS by tak mohli získať možnosť regulovať mieru výnosov z investovania ako aj možnosť diferenciácie rizika.

Výber depozitára: Úlohou depozitára DSS je spravovať peniaze uložené v dôchodkových fondoch a vykonávať pokyny na obchodovanie na finančnom trhu. Depozitár t.j. banka s peniazmi nepodniká a neposkytuje z nich pôžičky. Zabezpečuje, aby s peniazmi klientov DSS, bolo nakladané v súlade s legislatívou. V prípade ak depozitár zlyhá pri kontrole, je za vzniknuté škody hmotne zodpovedný. Spoločnostiam AXA, d.s.s, Aegon, d.s.s a ČSOB, d.s.s je depozitárom *Uni Credit Bank* Slovakia. Vzhľadom k riziku zlyhania depozitára, by bola vhodná úprava legislatívy tak, aby banka mohla byť depozitárom len jednej DSS.

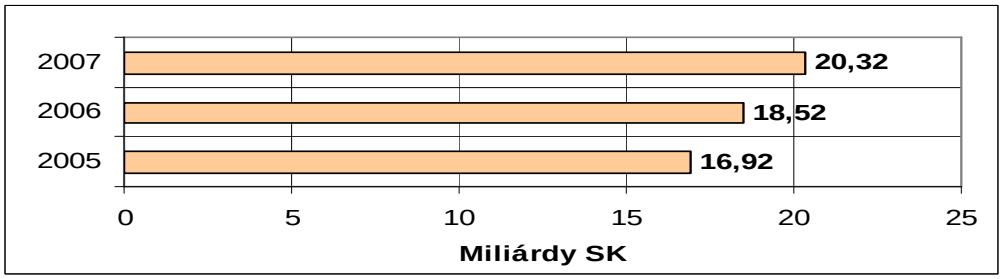
Tab.3: Depozitári DSS v SR

Depozitár (banka)	Dôchodková správcovská spoločnosť
Tatra banka, a.s.	Allianz - Slovenská d.s.s., a.s.
Ľudová banka, a.s.	ING dôchodková správcovská spoločnosť, a.s.
ING Bank N.V., pobočka zahraničnej banky	VÚB Generali d.s.s., a.s.
Uni Credit Bank Slovakia, a.s.	AEGON d.s.s., a.s.
Uni Credit Bank Slovakia, a.s.	ČSOB d.s.s., a.s.
Uni Credit Bank Slovakia, a.s.	AXA d.s.s., a.s.

Zdroj: vlastná tabuľka

Zvýšenie odvodov do fondu solidarity: V rezervnom fonde solidarity, ktorý vytvára a spravuje Sociálna poisťovňa bolo ku koncu roka 2007 20,32 mld Sk. Fond je tvorený príspevkami vo výške 4,75% z vymeriavacieho základu, ktoré platí každý zamestnávateľ a zamestnanec. Prostredníctvom rezervného fondu solidarity ručí štát resp. Sociálna poisťovňa za prostriedky na dôchodkových účtoch sporiteľov, najviac však do výšky 50% zostatku rezervného fondu solidarity.

Graf 8: Vývoj zdrojov vo fonde solidarity



Zdroj: Sociálna poisťovňa (http://www.socpoist.sk/)

V prípade straty prostriedkov klientov na dôchodkových účtoch by Sociálna poisťovňa nemala dostatok prostriedkov. Štát by tak nemohol garantovať návratnosť dôchodkových úspor klientov. Práve z tohto dôvodu by bolo vhodným riešením zvýšenie odvodov do rezervného fondu solidarity. Dosiahlo by sa tým zvýšenie bezpečnosti fungovania dôchodkového systému.

3 ZÁVER

Prekvapivým výsledkom analýzy je, že DSS investujú výrazne opatrnejšie ako im to dovoľuje platná legislatíva. Podiel akciových investícií v rastových fondoch je len 20%, podľa legislatívy by mohol dosiahnuť až 80%. Rovnako aj v portfóliách vyvážených fondov akciové investície predstavujú len 15%, podľa legislatívy by mohli dosiahnuť až 50%.. Dôchodkové správcovské spoločnosti investujú opatrne a väčšia časť prostriedkov vo fondoch je uložená v dlhopisoch a na bankových účtoch.

Výnosnosť jednotlivých fondov počas roka 2007 sa výrazne nemenila. Dôvodom bolo porovnateľné zloženie portfólií dôchodkových fondov. Počas roka 2008 výnosnosť rastových

a vyvážených dôchodkových fondov výrazne poklesla z dôvodu prepadu akcií na finančných trhoch. Ak by DSS neinvestovali tak opatrne, straty mohli dosiahnuť o veľa vyššie hodnoty.

Poďakovanie: Článok je napísaný v rámci projektu VEGA 1/3825/06.

POUŽITÁ LITERATÚRA

[1] Jakubíková, E. – Šoltés, V.: Optimálna stratégia doplnkového dôchodkového poistenia v SR v kontexte legislatívnych zmien. In: E+M Ekonomie a Management, VII, 2/2004, s. 25-29. ISSN: 1212-3609.

[2] Zákon č. 43/2004 Z.z. o starobnom dôchodkovom sporení a o zmene a doplnení niektorých zákonov

[3] http://openiazoch.zoznam.sk/produkty/df/zebricek.asp?TopListID=DFHF

[4] http://www.adss.sk/Default.aspx?CatID=48

[5] http://www.dochodok.gov.sk

[6] http://www.einvestor.sk

[7] http://www.socpoist.sk/

MODELOVANIE DYNAMICKEJ PODMIENENEJ KORELÁCIE MENOVÝCH KURZOV V4

Tomáš VÝROST

Podnikovohospodárska fakulta so sídlom v Košiciach

Ekonomická univerzita v Bratislave

tomas.vyrost@euke.sk

Abstract

The main objective of this paper is a quantification of a model of dynamic conditional correlation for Slovak, Hungary, Poland and Czech Republic to euro exchange rates. The motivation behind such modeling is the description of changing correlations between local currencies in time of euro adoption, with emphasis on Slovakia, entering the EMU in 2009. The model is estimated using historical data since 1999.

***Keywords*:** *dynamic conditional correlation, multivariate GARCH, exchange rates, euro adoption*

1 ÚVOD

V súčasnosti sa Slovensko nachádza v záverečnej fáze procesu zavádzania eura a vstupu do EMÚ, ktoré je naplánované na začiatok roka 2009. Susedné krajiny V4 s takýmto krokom zatiaľ záväzne nepočítajú. Vzhľadom na podmienky pre možnosť zavedenia eura (napr. Maastrichtské kritériá, fungovanie v režime ERM II po dobu aspoň dvoch rokov pred vstupom) však nie je pravdepodobné, aby Poľsko, Maďarsko a Česká republika zaviedli euro pred rokom 2012.

Krajiny V4 sú navzájom prepojené v mnohým ohľadoch, čo je do značnej miery dané aj ich historickým vývojom. Tieto väzby v ekonomickej oblasti zahŕňajú aj vzťahy na úrovni menových kurzov, kde meny zúčastnených krajín patria do skupiny CEE (Central and Eastern Europe) trhov. Existencia väzieb na tejto úrovni by vypovedala v prospech hypotézy o korelovanosti vývoja menových kurzov.

Ďalším podobným argumentom je relatívna veľkosť týchto trhov. Z globálneho hľadiska predstavuje trh s lokálnymi menami V4 len pomerne malý priestor pre rozvinuté obchodovanie. Hlavne v prípade Slovenska ako najmenšej ekonomiky V4 je pri jej značnej otvorenosti vplyv zahraničných obchodníkov so slovenskou korunou značný, čo v minulosti niekedy viedlo ku komplikáciám v činnosti NBS pri realizácii jej monetárnej politiky. Z tohto hľadiska je možné na zavádzanie eura nazerať aj ako na krok smerujúci k vyššej stabilite [1]. Z hľadiska obchodovania s lokálnymi menami môže malý rozsah CEE trhov otvárať priestor pre stratégie, v ktorých sa okrem singulárnych transakcií s menami obchoduje s ich kombináciami, čo by mohlo zvyšovať ich vzájomnú koreláciu.

Po uvedení dvoch možných argumentov pre očakávanie vyššej korelácie menových kurzov V4 je zároveň možné predpokladať aj určité zníženie korelácie slovenskej koruny voči ostatným menám. Dňa 8.7.2008 bol stanovený konverzný kurz koruny voči euru na úrovni 30,126 SKK/EUR. Slovensko 1.1.2009 vstúpi ako prvé z krajín V4 do Eurozóny, čo by mohlo koreláciu tejto meny voči ostatným znižovať.

Hlavným cieľom predkladaného článku je v nadväznosti na predchádzajúce úvahy kvantifikovať model umožňujúci posúdiť vývoj korelácií menových kurzov V4.

2 POUŽITÁ METODOLÓGIA

V článku budeme dynamické korelácie medzi skúmanými menovými pármi skúmať pomocou modelu DCC-MVGARCH, ktorého autormi sú Engle a Sheppard [2].

Postup kvantifikácie modelu spočíva v prvom rade v identifikovaní modelov ARMA pre jednotlivé časové rady. Všeobecný zápis ARMA(*p*,*q*) modelu je

$$X_t = \sum_{i=1}^{p} \varphi_i X_{t-i} + \sum_{i=1}^{q} \theta_i \varepsilon_{t-i} + \varepsilon_t \qquad (1)$$

kde $p, q, t \in N$, $\varphi_1, \varphi_2, ..., \varphi_p, \theta_1, \theta_2, ..., \theta_q \in R$ sú odhadované parametre modelu a ε_t je náhodný proces bieleho šumu. Model umožňuje popísať a prognózovať časový rad X_t, s využitím predchádzajúcich hodnôt tohto časového radu a náhodných odchýlok. Využitie modelov ARMA na modelovanie ekonomických a finančných časových radov je veľmi frekventované. Tieto modely sa stali populárne aj vďaka autorom Box a Jenkins[3], ktorí publikovali metodológiu vedúcu k identifikovaniu vhodných modelov.

V našom prípade využívame model ARMA pre odstránenie autokorelácie z časových radov tým spôsobom, že ďalšej analýze podrobíme jeho štandardizované rezíduá. Samotný DCC-MVGARCH pozostáva z dvoch krokov. Spomínané štandardizované rezíduá sa modelujú samostatne pomocou jednorozmerných modelov GARCH, ktoré rozpracoval najprv v jednoduchšej forme Engle [4] a neskôr Bollerslev [5]. Tento model dopĺňa model *(1)* v tom, že mení predpoklad o náhodných zložkách na

$$\varepsilon_t = \sigma_t z_t \qquad (2)$$

kde $\sigma_t \in R$ a z_t sú nezávislé náhodné premenné s normovaným normálnym rozdelením.

Rozptyl ε_t môžeme pomocou σ_t modelovať ako GARCH(*p*,*q*) model v tvare

$$\sigma_t^{\,2} = \alpha_0 + \sum_{i=1}^{q} \alpha_i \varepsilon_{t-i}^{\,2} + \sum_{i=1}^{p} \beta_i \sigma_{t-i}^{\,2} \qquad (3)$$

kde $\alpha_0, \alpha_1, ..., \alpha_q, \beta_1, \beta_2, ..., \beta_p \in R$ sú odhadované parametre modelu.

V druhom kroku odhadu DCC-MVGARCH sa modelujú vlastné dynamické korelácie medzi časovými radmi. Vo všeobecnosti modely MVGARCH môžeme zapísať pomocou časových radov – *n*-rozmerného náhodného vektora $\mathbf{r}_t$. Ak označíme informačnú množinu v čase *t-1* ako F_{t-1}, potom pre modelovaný časový rad predpokladáme

$$\mathbf{r}_t \mid F_{t-1} \sim \mathbf{N}(\mathbf{0}, \mathbf{H}_t) \qquad (4)$$

kde $\mathbf{0}$ je *n*-rozmerný nulový vektor a $\mathbf{H}_t$ je matica rádu $n \times n$. Znamená to, že časové rady majú podmienené viacrozmerné normálne rozdelenie s nulovým vektorom stredných hodnôt a variančno-kovariančnou maticou $\mathbf{H}_t$. Túto maticu je možné zapísať ako

$$\mathbf{H}_t = \mathbf{D}_t \mathbf{R}_t \mathbf{D}_t \qquad (5)$$

kde $\mathbf{D}_t$ je diagonálna matica, v ktorej prvky na hlavnej diagonále sú štandardné odchýlky modelované jednorozmernými modelmi GARCH a $\mathbf{R}_t$ je štvorcová matica meniacich sa korelácií medzi radmi. Táto dekompozícia umožňuje dvojkrokový odhad modelov MVGARCH, z ktorých jedným je aj DCC. Tento model, ktorý navrhli Engle a Sheppard, rieši konkrétny problém odhadu matice $\mathbf{R}_t$. Vzhľadom na technický charakter a rozsah diskusie vedúcej k odhadu tohto modelu odkážeme čitateľa na pôvodný článok autorov [2].

Modely GARCH sa vo všeobecnosti využívajú už dlhšiu dobu (u nás napr. [6]). Spomenieme preto len niekoľko zaujímavých a tematicky blízkych publikácií. Égert a Kočenda [7] skúmali pomocou DCC- MVGARCH modelu korelácie akciových indexov. Thåström [8] skúmal možnosti využitia MVGARCH modelov v portfóliovom manažmente. V roku 2006 bol publikovaný working paper Európskej centrálnej banky využívajúci modelovanie dynamických korelácií na posúdenie vplyvu eura na finančné trhy [9].

3 CHARAKTERISTIKA POUŽITÝCH DÁT

V článku budeme využívať denné údaje o menových kurzoch za obdobie 1.12.1999 až 29.8.2008. Namiesto kurzov vyhlasovaných NBS využívame skutočné údaje z medzibankového trhu za dané obdobie.

Vzhľadom na skutočnosť, že na devízových trhoch je možné obchodovať prakticky 24 hodín denne[1], bolo potrebné zvážiť definíciu obchodného dňa na tomto trhu. Pre účely ďalšej analýzy sme za počiatok dňa považovali 9:00 a koniec 18:00 CET v každý pracovný deň. Tento čas sa zhoduje s časom tzv. Londýnskeho obchodovania (angl. *London session*). Z hľadiska objemu obchodovania na FOREX predstavuje časť realizovaná v Londýne viac ako tretinu, čím sa Londýn stáva hlavným miestom obchodovania na devízovom trhu na svete. Zároveň z regionálneho hľadiska ide o najbližší trh globálneho významu, na ktorom sa skúmané meny obchodujú. Uvedené hodiny predstavujú časť dňa, počas ktorej je obchodovanie na tomto trhu najaktívnejšie.

Tabuľka 1 Obchodovanie na FOREX

	Obchodovanie	Hlavné obchodované páry
Londýn	9:00 - 18:00	EUR/USD, GBP/USD,USD/JPY, USD/CHF, USD/CAD
New York	14:00 - 23:00	EUR/USD,GBP/USD
Ázia	1:00 - 10:00	USD/JPY,EUR/USD,EUR/JPY

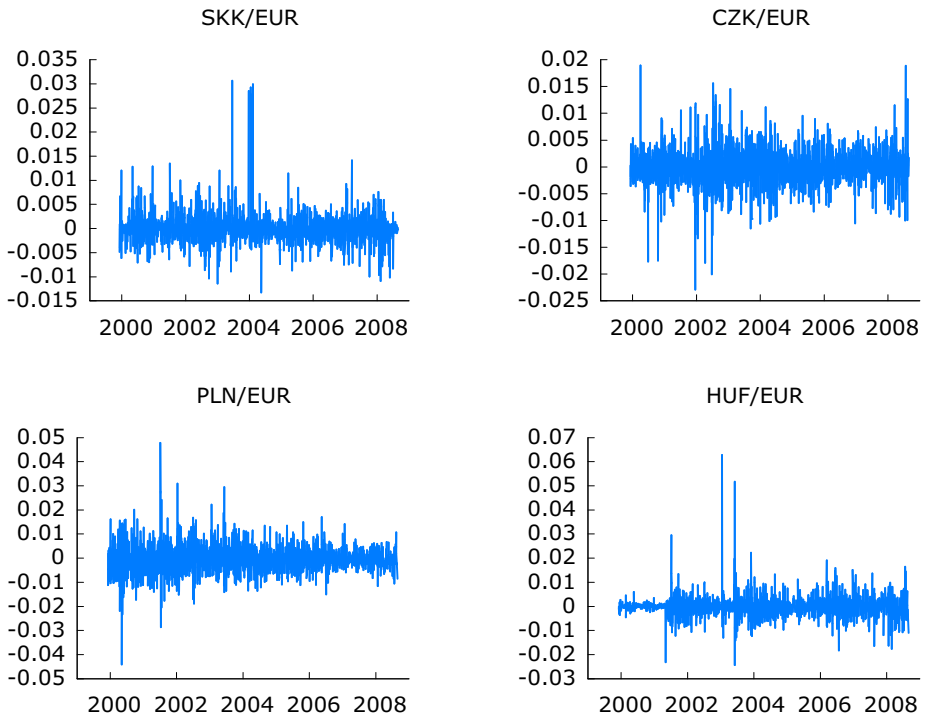
Zdroj: spracované podľa [10]

Po definovaní obchodného dňa bolo možné definovať výnosnosti za jednotlivé menové páry ako

$$r_{m,t} = \ln\left(p_{m,t_c}\right) - \ln\left(p_{m,t_o}\right) \qquad (6)$$

kde $r_{m,t}$ je výnosnosť menového páru *m* v deň *t*, p_{m,t_c} je hodnota kurzu menového páru *m* na konci obchodného dňa *t* a p_{m,t_o} je hodnota kurzu menového páru *m* na začiatku obchodného dňa *t*. Keďže všetky krajiny V4 plánujú v budúcnosti vstúpiť do EMÚ, skúmali sme ich menový kurz vo vzťahu k euru. V takomto prípade je *m* jedným z párov SKK/EUR, CZK/EUR, PLN/EUR alebo HUF/EUR. Vývoj výnosností je zobrazený na obrázku 1 a ich deskriptívna štatistika v tabuľke 2.

[1] Na FOREX sa obvykle neobchoduje počas víkendov, počínajúc 23:00 CET v piatok, končiac v nedeľu o 22:00 CET.



Obrázok 1 Výnosnosti menových kurzov

Tabuľka 2 Deskriptívna štatistika výnosností

	Priemer	Medián	Minimum	Maximum	Št. odchýlka	Šikmosť	Špicatosť	Jarque-Bera
$r_{SKK/EUR,t}$	0.00001	-0.00002	-0.01324	0.03068	0.00295	2.58100	25.57500	0.00
$r_{CZK/EUR,t}$	-0.00012	-0.00008	-0.02292	0.01892	0.00338	-0.14419	4.90270	0.00
$r_{PLN/EUR,t}$	-0.00034	-0.00042	-0.04404	0.04789	0.00567	0.38315	6.47020	0.00
$r_{HUF/EUR,t}$	-0.00004	-0.00004	-0.02440	0.06285	0.00429	2.59690	37.08000	0.00

4 EMPIRICKÉ VÝSLEDKY

V súlade s cieľom tohto článku sme v tejto časti pristúpili ku kvantifikácii modelu. Prvým krokom výpočtu je stacionarizácia časových radov výnosností a odstránenie prípadnej autokorelácie. Vykonali sme test ADF na jednotkový koreň, pričom sme uvažovali dva varianty: prvý obsahoval len konštantu, druhý konštantu a lineárny trend.

Tabuľka 3 P-hodnoty pre test ADF a LM test, typy kvantifikovaných modelov

	ADF test		Typ	LM test na autokoreláciu rezíduí modelu ARMA (lags)									
	konšt.	trend	modelu	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
$r_{SKK/EUR,t}$	0.00	0.00	ARMA(2,2)	0.58	0.69	0.80	0.91	0.85	0.93	0.95	0.96	0.94	0.96
$r_{CZK/EUR,t}$	0.00	0.00	ARMA(1,0)	0.99	0.99	1.00	0.99	1.00	1.00	1.00	0.98	0.98	0.97
$r_{PLN/EUR,t}$	0.00	0.00	ARMA(3,4)	0.89	0.62	0.80	0.41	0.55	0.64	0.62	0.69	0.67	0.46
$r_{HUF/EUR,t}$	0.00	0.00	ARMA(1,0)	0.94	0.32	0.49	0.54	0.66	0.78	0.79	0.82	0.86	0.69

V prípade oboch variantov, ako aj každého časového radu bolo možné zamietnuť hypotézu o prítomnosti jednotkového koreňa, podobne ako je to obvyklé u väčšiny logaritmických výnosností finančných časových radov.

Následne sme pomocou informačných kritérií a diagnostiky rezíduí vybrali vhodný model pre každý časový rad tak, aby vhodne charakterizoval jeho autoregresívnu štruktúru. Pre ďalšie kroky, ktoré zahŕňajú kvantifikáciu individuálnych GARCH modelov a následne i DCC modelu je dôležité, aby v nich využívané vstupné údaje autokoreláciu neobsahovali. Pre overenie prítomnosti autokorelácie sme realizovali LM test. Prítomnosť významných autokorelácií bolo možné v prípade rezíduí všetkých modelov zamietnuť. V ďalšej analýze sme preto namiesto pôvodných radov využívali štandardizované rezíduá z modelov ARMA. P-hodnoty z testov ADF a LM, ako i typy zvolených modelov ARMA je možné vidieť v tabuľke 3.

Odhad modelu DCC-MVGARCH pozostáva z dvoch krokov. V prvom sa kvantifikujú individuálne modely GARCH pre jednotlivé časové rady, v druhom sa odhadujú dynamické korelácie na základe získaných výsledkov.

V prípade všetkých menových párov bolo možné štandardizované rezíduá modelovať pomocou procesu GARCH(1,1). Jeho úspešnosť pri modelovaní heteroskedasticity sme overovali opäť LM testom, no tentoraz na štvorcoch rezíduí. V tabuľke 4 sú v hornej polovici zobrazené p-hodnoty LM testu na pôvodných štandardizovaných rezíduách, ktoré boli vstupom pre model GARCH. V dolnej polovici sú p-hodnoty rovnakého testu pre rezíduá tohto modelu, na základe ktorých môžeme konštatovať, že v rezíduách modelov GARCH už nie sú prítomné ARCH efekty.

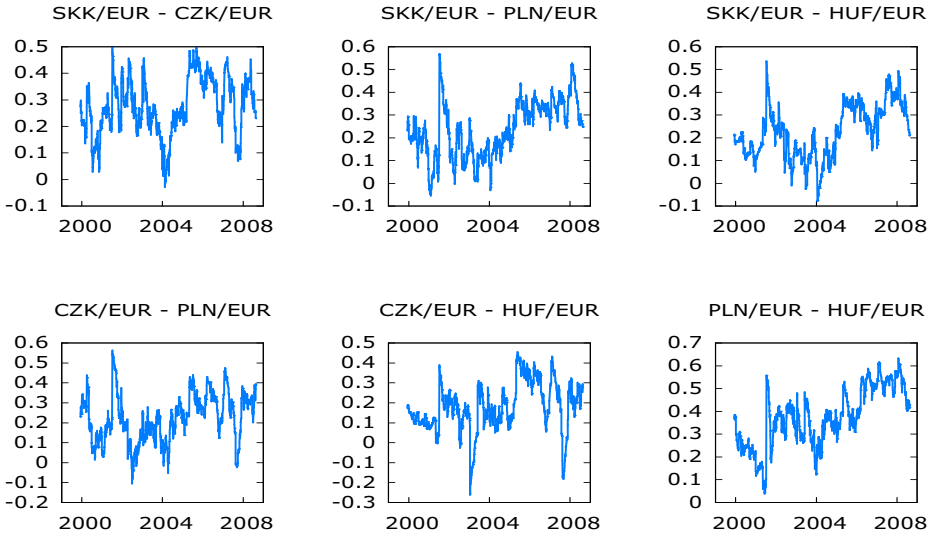
Výsledky posledného kroku - odhadnuté dynamické korelácie výnosností menových kurzov sú zobrazené na obrázku 2. Pre lepšiu orientáciu sú posledné odhadnuté dynamické korelácie zobrazené aj v tabuľke 5.

Tabuľka 4 P-hodnoty LM testu štvorcov rezíduí modelov ARIMA a GARCH

		LM test štvorcov rezíduí - ARCH test (lags)									
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
$r_{SKK/EUR,t}$	ARMA(2,2)	0.94	0.97	0.98	1.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
$r_{CZK/EUR,t}$	ARMA(1,0)	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
$r_{PLN/EUR,t}$	ARMA(3,4)	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
$r_{HUF/EUR,t}$	ARMA(1,0)	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.01	0.01	0.01	0.01	0.02
$r_{SKK/EUR,t}$	GARCH(1,1)	0.81	0.82	0.89	0.94	0.97	0.98	0.98	0.98	0.99	0.99
$r_{CZK/EUR,t}$	GARCH(1,1)	0.72	0.93	0.78	0.90	0.94	0.88	0.94	0.94	0.96	0.98
$r_{PLN/EUR,t}$	GARCH(1,1)	0.60	0.87	0.89	0.93	0.94	0.97	0.98	0.99	0.99	0.99
$r_{HUF/EUR,t}$	GARCH(1,1)	0.87	0.99	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00

Tabuľka 5 Dynamické korelácie

CZK/EUR - HUF/EUR	0.2762
CZK/EUR - PLN/EUR	0.3875
PLN/EUR - HUF/EUR	0.4282
SKK/EUR - CZK/EUR	0.2295
SKK/EUR - HUF/EUR	0.2131
SKK/EUR - PLN/EUR	0.2465



Obrázok 2 Dynamické korelácie výnosností menových kurzov

5 ZÁVER

Z výsledkov je možné konštatovať, že dynamické korelácie všetkých skúmaných mien podliehajú značným zmenám. Najvyššia korelácia je zistená v prípade menového páru PLN/EUR a HUF/EUR. Naopak najmenšie korelácie sú v prípade najnovších hodnôt u menových párov SKK/EUR a HUF/EUR, SKK/EUR a CZK/EUR, ako i SKK/EUR a PLN/EUR.

Pôvodná hypotéza o klesajúcich koreláciách slovenskej koruny voči ostatným menám sa týmto čiastočne potvrdila. Čiastočne preto, lebo rozdiely medzi zistenými koreláciami nie sú na prvý pohľad jednoznačné. Hypotézu nebolo možné vzhľadom na použitú metodológiu a charakter výpočtu potvrdiť štatistickým testom. Na základe vizuálneho posúdenia však môžeme konštatovať, že v prípade všetkých troch mien dochádza v poslednej dobe k poklesu vzájomných korelácií voči slovenskej korune.

Pri zohľadnení spomínaného obmedzenia však môžeme konštatovať, že najnižšie vzájomné korelácie ku koncu skúmaného obdobia sú u slovenskej koruny. Taktiež je z obrázku 2 možné vidieť, že v priebehu roku 2008 dochádza k poklesu dynamických podmienených korelácií kurzu SKK/EUR, čo by mohlo súvisieť s prijatím eura na Slovensku v roku 2009.

Poďakovanie: Ďakujem Ing. Eduardovi Baumöhlovi za jeho pripomienky k tomuto článku.

Poznámka: Príspevok je súčasťou riešenia grantu VEGA č. 1/4604/07.

POUŽITÁ LITERATÚRA

[1] *Slovakia set to ignite central European euro adoption debate* [online]. EUbusiness. 10 June 2008 [cit. 19.9.2008]. Dostupné na internete: <http://www.eubusiness.com/news-eu/1213067822.55/>.

[2] ENGLE, R.F.- SHEPPARD, K. *Theoretical and Empirical properties of Dynamic Conditional Correlation Multivariate GARCH* [online]. NBER Working Paper 8554. [cit. 19.9.2008]. Dostupné na internete: <http://www.nber.org/papers/ w8554.pdf>.

[3] BOX, G.E.P. – JENKINS, G.M. – REINSEL, G.C. *Time series analysis. Forecasting and control.* Englewood Cliffs : Prentice-Hall International, 1994. 598 p., ISBN 0130607444

[4] ENGLE, R.F. Autoregressive Conditional Heteroscedasticity with Estimates of Variance of United Kingdom Inflation. In *Econometrica.*1982, vol. 50, p. 987-1008.
[5] BOLLERSLEV, T. Generalized Autoregressive Conditional Heteroskedasticity. In *Journal of Econometrics.* 1986, vol. 31, p. 307-327
[6] GAZDA, V. Využitie GARCH metódy pri prognózovaní burzového indexu RMS 100. In *Acta Oeconomisa Cassoviensia N°4.* EU PHF Košice, 2000, s. 111-124, ISBN 80-225-1278-8
[7] ÉGERT, B. – KOČENDA, E. *Time-Varying Comovements in Developed and Emerging European Stock Markets: Evidence from Intraday Data* [online]. William Davidson Institute Working Paper Number 861. 2007 [cit. 19.9.2008]. Dostupné na internete: <http://www.wdi.umich.edu/files/Publications/Working Papers/wp861.pdf>
[8] THÅSTRÖM, P. *Dynamic conditional correlation models in a multiple financial asset portfolio* [online]. Master thesis. Uppsala Universitet. Máj 2008 [cit. 19.9.2008]. Dostupné na internete: <http://www.utn.uu.se/sts/images/exjobb/ 0805_th%E5str%F6mper.pdf>
[9] CAPPIELLO, L. et al. *The impact of the euro on financial markets* [online].Working paper series No. 598. Proceedings of June 2005 workshop on What effects is EMU having on the Euro Area and its member countries? Marec 2006 [cit. 19.9.2008]. Dostupné na internete: <http://www.ecb.int/pub/pdf/ scpwps/ecbwp598.pdf>.
[10] *Main Trading Sessions/ Market Hours in the Forex Market* [online]. 27 Sep 2006 [cit. 19.9.2008]. Dostupné na internete: <http://www.aboutcurrency.com/ content/view/208/109/>.
[11] MILLS, T.C. – MARKELLOS, R.N. *The Econometric Modelling of Financial Time Series.* Third edition. Cambridge: Cambridge university press, 2008. 456 p. ISBN-13 978-0-521-71009-1

VZŤAH UNIVERZITY A REGIÓNU V KTOROM PÔSOBÍ: POHĽAD NA STRATÉGIU UNIVERZÍT

Eva VÝROSTOVÁ

Katedra ekonomických vied, Fakulta verejnej správy

Univerzita P.J. Šafárika v Košiciach

eva.vyrostova@upjs.sk

Abstract

The traditional roles of universities – education and research – have in recent years been supplemented by the study of their so-called "third role", namely their role in local and regional development. This role is also being reflected by missions and strategies of universities abroad. As universities may significantly contribute to regional economic development, we try to evaluate this trend from the perspective of missions and strategies of public higher education institutions in Slovakia.

Keywords: *universities, regional development, university strategy*

1 ÚVOD

Problematika významu univerzít pre región v ktorom pôsobia je témou, ktorá sa stáva v posledných rokoch stále atraktívnejšou. Vyplýva to z toho, že univerzity[1] sa stávajú dôležitými aktérmi regionálnej ekonomiky. Od univerzít sa čoraz viac očakáva, aby okrem tradičných úloh, ako sú vzdelávanie a výskum, zohrávali aj dôležitú úlohu v oblasti ekonomického, sociálneho a kultúrneho rozvoja regiónu v ktorom pôsobia.

Príspevok obsahuje stručný teoretický pohľad na rastúcu úlohu univerzít v regionálnom rozvoji, zameriava sa na postoj univerzít k tejto novej úlohe z pohľadu stanovenia ich strategických plánov. Cieľom príspevku teda nie je hodnotiť existujúce vzťahy univerzity a regiónu alebo úlohu univerzít v regionálnom rozvoji, ale zistiť, nakoľko je vzťah univerzity a regiónu významný pre verejné vysoké školy v Slovenskej republike. Vychádzame z toho, že pokiaľ univerzita považuje svoju úlohu v rozvoji regiónu za významnú a chce byť aktérom regionálneho rozvoja, tak túto úlohu zahrnie do svojich cieľov a stratégie.

2 ÚLOHA UNIVERZÍT V REGIONÁLNOM ROZVOJI

Približne od konca 19. storočia sa sporadicky objavovali príklady ako univerzity môžu prispievať k lokálnej ekonomike, ale záujem o vysoké školy a ich príspevok k regionálnemu rozvoju dramaticky narástol až v posledných rokoch. Súvisí to s tým, že znalosti, schopnosti a učenie sú považované za charakteristiky, ktoré definujú modernú ekonomiku a teda majú dôležitú úlohu v ekonomickom raste. „Trendy prechodu do znalostnej ekonomiky, ktorá sa opiera o znalostný manažment sa považujú za najprogresívnejšiu metódu zvýšenia efektívnosti ekonomiky"[1]. Ako poukazuje Goddard [2] zmenilo sa aj postavenie univerzít vplyvom zmien v okolitom prostredí (napr. zmeny v správaní sa zamestnávateľov, decentralizácia veľkých korporácií, vytváranie klastrov malých podnikateľských jednotiek a pod.), čo univerzity potenciálne stavia do pozície veľkého prispievateľa k rozvoju ich regiónov. Zmeny v okolitom prostredí (podrobnejšie napr. Výrostová,

[1] Pod pojmom univerzity budeme rozumieť všetky inštitúcie poskytujúce vysokoškolské vzdelávanie (ang. HEIs - higher education institutions).

Knežová [3]) viedli k zmenám cieľov univerzít, univerzity sa stávajú autonómnejšie a flexibilnejšie. Zmeny v systéme financovania viedli tiež k vzniku koncepcie podnikateľskej univerzity (ang. entrepreneurial university). Tento koncept rozvinul B. R. Clark v r. 1998 a obyčajne sa pod týmto pojmom rozumejú rozvinuté vzťahy s externými organizáciami, komercionalizácia znalostí, poskytovanie konzultácií pre firmy a vzdelávania, ktoré zodpovedá lokálnemu dopytu a pod. Etzkowitz [4, s. 110] popisuje objavenie sa podnikateľskej univerzity ako časť vývojového procesu, ktorým univerzity pridávajú do svojej misie týkajúcej sa vzdelávania a výskumu aj tretiu oblasť „ekonomický a sociálny rozvoj." [5, s. 87-88]

Dôležitú úlohu začali univerzity zohrávať v regionálnej politike od 80. rokov minulého storočia [6, s.13], kedy sa začali presadzovať teórie endogénneho rozvoja. Objavili sa koncepcie technopolis, myšlienky rastúceho centra s veľkou hustotou podnikov s vysoko rozvinutou technológiou a inovatívnymi aktivitami v ktorého strede sa nachádza univerzita inšpirované myšlienkou známych úspešných príkladov Silicon Valley a Route 128 v Massachusetts. Aj iné koncepcie zdôrazňujú význam inovácií, ako sú napr. koncepcia priemyselných klastrov a koncepcia regionálneho inovačného systému, ktorého kľúčovým komponentom sú univerzity a výskumné inštitúcie [6, s.16]. Akumulácia a šírenie znalostí a inovácií sa ďalej rozvinulo v novej teórii rastu, novej ekonomickej geografii a teórii učiacich sa regiónov. K rozvoju teórie učiacich sa regiónov prispel najmä B. Lundvall, ktorý preferuje pred pojmom znalostná ekonomika pojem učiaca sa ekonomika a zdôrazňuje, že úspech jednotlivcov, firiem a regiónov odráža ich schopnosti učiť sa, pričom nevyhnutné je prepojenie a spájanie sa aktérov regiónu formou regionálnych sietí zabezpečujúce transfer vedomostí (podrobnejšie napr. [7], [8]). Viacerí autori poukazujú na potrebu vzájomnej spolupráce univerzít, podnikateľského sektora a štátu pre podporu regionálneho inovačného rozvoja, zdôrazňuje sa tzv. triple helix model (ang. university-industry-government).

Vzájomný vzťah inovácií a regiónu je podporovaný aj regionálnou politikou Európskej únie prostredníctvom štrukturálnych fondov [6, s.13]. Európska únia kladie dôraz na postavenie a úlohy univerzít, ide najmä o snahu vytvoriť Európsky vzdelávací a výskumný priestor so snahou naplniť cieľ Lisabonskej stratégie, aby sa EÚ stala do roku 2010 najkonkurencieschopnejšou a najdynamickejšou znalostnou ekonomikou na svete, schopnou udržateľného hospodárskeho rastu, v ktorej bude viac pracovných miest a väčšia sociálna súdržnosť. Univerzity zohrávajú dôležitú úlohu pri naplnení tohto cieľa, finančne sú podporované nielen zo spomínaných štrukturálnych fondov[2], ale výskum je financovaný najmä z rámcových programov (v súčasnosti 7. RP). Ako poukazuje štúdia OECD, európske vysoké školy, ktoré sa nachádzajú v regiónoch, ktoré majú možnosť získavať prostriedky zo štrukturálnych fondov majú omnoho silnejšie podnety pre angažovanie sa v regionálnom rozvoji oproti iným univerzitám v Európe, a to aj vtedy ak neexistuje špecifická národná regionálna politika pre vysokoškolské vzdelávanie [9, s. 111]. Vo väčšine krajín OECD totiž vysokoškolská politika nezahŕňa explicitné zameranie na regionálnu dimenziu [9, s. 46].

Tejto problematike venuje pozornosť OECD najmä v rámci riešenia projektu „Supporting the Contribution of Higher Education Institutions to Regional Development", ktorý je zameraný na posilnenie partnerstva medzi univerzitami a ostatným regionálnymi aktérmi prostredníctvom sledovania ich interakcií, vyzdvihovania ich skúseností a šírenia dobrých praktík [6]. Výbor regiónov Európskej únie tiež vydal stanovisko k úlohe univerzít v lokálnom a regionálnom rozvoji „The role of universities in local and regional development within the context of a Europe of knowledge". V tomto stanovisku Výbor regiónov okrem iného poukazuje na to, že univerzity sú oporou regionálneho rozvoja prostredníctvom aktívnej účasti v regionálnych inovačných sieťach a že je dôležité vytvoriť vzťah medzi rozvojom a cieľmi vysokoškolského vzdelávania a cieľmi regionálneho a miestneho rozvoja [10].

Úlohe univerzít v regionálnom ekonomickom rozvoji sa venuje množstvo publikácií a príspevkov, k najznámejším autorom publikujúcim v tejto oblasti patria napr. D. Felsenstein, J.

[2] V podmienkach SR ide v súčasnosti o Operačný program „Výskum a vývoj" v rámci ktorého je podporovaná modernizácia a zefektívnenie systému podpory výskumu a vývoja a skvalitnenie infraštruktúry vysokých škôl, aby okrem iného prispievali k znižovaniu regionálnych disparít a Operačný program „Vzdelávanie", ktorý okrem iného podporuje vysokoškolské vzdelávanie, transfer know how, spoluprácu univerzít a súkromného sektora.

Goddard, P.S. Benneworth, H.A. Goldstein, H. Etzkowitz, K. Stokes, R. Florax, R. Thanki, H. Folmer, R. Hamm a M. Wenke. Všetci autori sa zhodujú na pozitívnom vplyve univerzity na región v ktorom sa nachádza a zameriavajú sa na rôzne aspekty príspevku univerzít k regionálnemu rozvoju.

2.1 Univerzita a jej postoj k regionálnemu rozvoju

Vzťah medzi univerzitou a jej regiónom je komplexný, viacerí autori podávajú rôzne pohľady na identifikáciu úloh a príspevok univerzity k regionálnemu rozvoju. Vo všeobecnosti možno tento vzťah vyjadriť napr. prostredníctvom modelu Goddarda a Chattertona [11] cez úlohy univerzity vo vzdelávaní, výskume a vývoji a službách spoločnosti, ktoré pre región prinášajú zručnosti, inovácie a pôsobia na kultúru a súdržnosť komunity, vrátane udržateľnosti životného prostredia. Vplyv univerzity na rozvoj regiónu závisí od mnohých faktorov, ku ktorým patrí aj zameranie a stratégia samotnej univerzity.

Medzi univerzitami existujú významné rozdiely, niektoré sú viac zamerané na medzinárodne uznávaný výskum, iné majú skôr regionálne zameranie, sú menej orientované na výskum a viac sa orientujú na vzdelávanie a prax. Toto zameranie sa odráža aj v ich pomenovaní a postavení, v zahraničí je bežné označenie „univerzity“ pre výskumne orientované školy a označenie „odborné vysoké školy“, resp. „vyššie odborné školy“ pre viac profesionálne orientované školy, zamerané na určitú oblasť, odvetvie a aplikovaný výskum a vývoj (napr. vo Fínsku alebo na Novom Zélande sa označujú ako „polytechnics“ alebo v Nemecku „Fachhochschule“). Vývoj na Slovensku tiež smeruje k odlíšeniu zamerania vysokých škôl[3] (ktorý bude mať viaceré významné dopady na tieto školy) kde výsledkom komplexnej akreditácie, ktorá prebieha postupne na jednotlivých školách, má byť kategorizácia vysokých škôl na „univerzity“, „vysoké školy“ a „odborné vysoké školy“.

Shattock [12, s. 20] poukazuje na to, že v prípade výskumne intenzívnych univerzít sa objavuje konflikt medzi záujmami národného a medzinárodného významu a potrebami regiónu, naopak menej výskumne zamerané univerzity (skôr aplikovaný výskum) môžu podporovať lokálny priemysel a MSP. K podobným záverom na základe prípadových štúdií prichádzajú aj Boucher, Conway a Meer [13], ktorí poukazujú na to, že staršie a tradičné univerzity sú menej zahrnuté do rozvoja svojich regiónov ako nové a technické univerzity. Preto by sa dalo očakávať, že výskumne intenzívne univerzity sa budú skôr orientovať na svoje národné a medzinárodné postavenie a regionálne záležitosti budú pre ne menej zaujímavé. V podmienkach Slovenskej republiky k výskumným univerzitám možno podľa Urbana a Kellö [14, s. 2-7] zaradiť 4 univerzity - Slovenskú technickú univerzitu v Bratislave, Univerzitu Komenského v Bratislave, Univerzitu P.J. Šafárika v Košiciach a Univerzitu veterinárskeho lekárstva v Košiciach a to na základe korelácie medzi vedeckou prácou a počtom absolventov magisterského stupňa. Ako uvádzajú samotní autori na výsledky ku ktorým dospeli, vplýva skladba vedných odborov na univerzite, vzhľadom na to, že vyššiu úspešnosť vo vedeckej oblasti vykazujú prírodovedné odbory (fyzika, chémia, matematika, biológia a medicína). Na druhej strane je potrebné uviesť, že výskumne zamerané univerzity majú väčší potenciál pre nadväzovanie výskumných partnerstiev, šírenie znalostí cez spin-off firmy a úspešnú participáciu na vedeckých parkoch. Teda zo silného medzinárodného postavenia univerzity môže mať úžitok aj región.

Miera zapojenia univerzít do regionálneho rozvoja môže byť ovplyvnená aj ďalšími faktormi, ako sú napr. spôsob financovania univerzít, národná politika, kapacity univerzity, situácia v regióne (napr. na trhu práce), náročnosť na čas, odchyľovanie sa od hlavných úloh (niekedy sa prejavuje konflikt medzi zámermi vzdelávania, centrami excelencie a pod.) [napr. 7, s. 443], [9, s. 60]. *Z uvedených dôvodov nie je pre všetky univerzity vhodné byť aktívne zahrnuté v regionálnom rozvoji.* Pre tie univerzity, ktoré sa rozhodnú pre tesnejšie vzťahy so svojim regiónom je výzvou pre manažment zladiť tieto ciele s ich hlavným i úlohami vo vede a vzdelávaní. Ako však zdôrazňuje štúdia OECD úlohou vedenia je zabezpečiť, aby univerzita nielen odpovedala na potreby regiónu, ale bola tiež motorom regionálneho rozvoja [9, s. 62].

Mnohé univerzity uvedomujúc si zmenu v prostredí, a „tretiu úlohu“ v ekonomickom a sociálnom rozvoji regiónu si stanovujú *misiu a strategické plány, ktoré majú nielen širší národný*

[3] Kategorizácia sa uskutoční v súlade so Zákonom č. 131/2002 Z.z. o vysokých školách a o zmene a doplnení niektorých zákonov v znení neskorších predpisov

a medzinárodný kontext, ale obsahujú aj úlohu univerzít na regionálnej úrovni, rozvoj vzťahov s regionálnymi partnermi, najmä podnikateľským, priemyselným sektorom [15], [16, s. 22], [17, s. 68]. Impulz pre takéto rozhodnutie môže byť ovplyvnený aj z národnej úrovne, ako je to napr. vo Fínsku, kde tak legislatíva, ako aj politika Ministerstva školstva vo vzťahu k inštitúciám vysokoškolského vzdelávania, kladie silný dôraz na úlohu týchto inštitúcií v regionálnom rozvoji, rozvoji podnikania, služieb spoločnosti, transferu inovácií [18, s. 32].

3 REGIONÁLNY ROZVOJ A STRATÉGIE VEREJNÝCH VYSOKÝCH ŠKÔL NA SLOVENSKU

Hlavnou otázkou, ktorou sa zaoberáme v tomto príspevku, je nakoľko je úloha univerzít v regionálnom ekonomickom rozvoji súčasťou strategických plánov univerzít v podmienkach Slovenskej republiky. Ako sme poukázali v predchádzajúcej časti príspevku, vo svete sa kladie čoraz väčší dôraz na úlohu univerzity ako dôležitého aktéra regionálnej ekonomiky. Uvedomovanie si tejto novej úlohy a rozhodnutie zohrávať väčšiu úlohu v rozvoji regiónu zo strany univerzít možno zistiť zo strategických plánov univerzít.

V súčasnosti na Slovensku pôsobí 34 vysokých škôl, z toho 20 verejných vysokých škôl, 3 štátne vysoké školy, 10 súkromných vysokých škôl a jedna zahraničná vysoká škola so sídlom v Českej republike. V tomto príspevku sa zameriame na stanovisko vedenia verejných vysokých škôl k rozvoju ich regiónu vyjadrené v ich stratégii, jednak z dôvodu ich financovania, ktorý je do značnej miery závislý na verejných zdrojoch, ale aj z dôvodu dostupnosti údajov. Do prieskumu sme zahrnuli len tie verejné vysoké školy (ďalej VVŠ), ktoré majú svoj dlhodobý zámer (strategický plán rozvoja) verejne dostupný na svojej internetovej stránke (podrobnejšie tabuľa č.1).

Tabuľka 1 Verejné vysoké školy v SR a dostupnosť ich dlhodobých zámerov na ich internetovej stránke k 19.9.2008

Názov VVŠ	Dostupnosť dlhodobého zámeru vypracovaného na obdobie	Dostupnosť iného dokumentu strategického charakteru
Univerzita Komenského v Bratislave	2008-2013	misia
Univerzita Pavla Jozefa Šafárika v Košiciach	2004-2010	poslanie
Prešovská univerzita v Prešove	2008-2013 výhľad do 2015	
Univerzita sv. Cyrila a Metoda v Trnave	vypracované v r. 2003	
Univerzita veterinárskeho lekárstva v Košiciach	x	
Univerzita Konštantína Filozofa v Nitre	2007-2017	
Univerzita Mateja Bela v Banskej Bystrici	2008-2013	
Trnavská univerzita v Trnave	x	poslanie, vízia, stratégie, aktivity
Slovenská technická univerzita v Bratislave	2007-2011	
Technická univerzita v Košiciach	2003-2007	
Žilinská univerzita v Žiline	2003-2007	
Trenčianska univerzita Alexandra Dubčeka v Trenčíne	2006-2013	
Ekonomická univerzita v Bratislave	x	
Slovenská poľnohospodárska univerzita v Nitre	2008-2015	
Technická univerzita vo Zvolene	2003-2010	poslanie a profil
Vysoká škola múzických umení v Bratislave	x	
Vysoká škola výtvarných umení v Bratislave	x	
Akadémia umení v Banskej Bystrici	x	
Katolícka univerzita v Ružomberku	x	stratégia VVČ 2005-2009
Univerzita J. Selyeho v Komárne	x	poslanie[4]

Zdroj: vlastná tabuľka, na základe informácií z internetových stránok jednotlivých univerzít

Podľa § 20 zákona č. 131/2002 Z. z. o vysokých školách je každá verejná vysoká škola povinná vypracovať, prerokovať s Ministerstvom školstva a zverejniť dlhodobý zámer verejnej vysokej školy v termíne a formou, ktoré určí ministerstvo. Napriek tomu, nie všetky VVŠ majú na svojich internetových stránkach zverejnené svoje dlhodobé zámery. Je to spôsobené jednak tým, že MŠ SR neurčilo formu zverejnenia dlhodobých zámerov jednotlivých vysokých škôl[5], ale aj úrovňou spracovania internetových stránok niektorých univerzít, pretože všetky VVŠ majú spracované dlhodobé zámery.

Dlhodobé zámery vysokých škôl by mali vychádzať z dlhodobého zámeru vo vzdelávacej, výskumnej, vývojovej, umeleckej a ďalšej tvorivej činnosti pre oblasť vysokých škôl, ktoré by malo vypracovať Ministerstvo školstva a aktualizovať ho v súlade so zákonom o vysokých školách. Tento dlhodobý zámer ministerstva však doteraz spracovaný nebol, ale podľa plánu MŠ SR by mal byť vypracovaný v tomto roku. Uvedená situácia môže podľa Králikovej a Považana „negatívne ovplyvňovať strategické plánovanie vo vysokom školstve na Slovensku, keďže nefunguje reťazec dlhodobý zámer vysokého školstva na Slovensku → dlhodobé zámery jednotlivých VVŠ → výročné správy VVŠ → aktualizácia dlhodobého zámeru vysokého školstva na Slovensku → aktualizácie dlhodobých zámerov jednotlivých VVŠ“ [19].

[4] Starší dlhodobý zámer je v rámci projektu zriadenia univerzity dostupný na internete v rámci rokovaní vlády SR.

[5] Ministerstvo školstva na svojej oficiálnej stránke stanovuje len termín odovzdania a zverejnenia (na internetovej stránke) Výročnej správy o činnosti verejnej a súkromnej vysokej školy.

V podmienkach SR pôsobí 20 verejných vysokých škôl, z nich 12 malo zverejnený svoj dlhodobý zámer na svojej internetovej stránke, 3 ďalšie univerzity mali zverejnený iný dokument (poslanie resp. stratégiu vedecko-výskumnej činnosti). Len v prípade týchto univerzít sme skúmali nakoľko sa v ich stratégiách premieta vzťah k regiónu a či univerzity majú určené ciele v oblasti regionálneho rozvoja.

Na základe prieskumu dlhodobých zámerov verejných vysokých škôl zverejnených na ich internetových stránkach sme dospeli k nasledujúcim záverom:

- *Univerzita Komenského v Bratislave, Univerzita P.J. Šafárika v Košiciach, Slovenská technická univerzita v Bratislave majú stratégie zamerané na národné a medzinárodné postavenie.*

Toto zistenie korešponduje s názorom Urban a Kellö [14] podľa ktorých tieto univerzity možno zaradiť medzi výskumné univerzity a autormi Shattock [12], resp. Boucher, Conway a Meer [13] podľa ktorých výskumne intenzívne, historicky staršie univerzity sú menej zahrnuté do rozvoja svojich regiónov. Tak ako sme očakávali, výskumne intenzívne univerzity sa skôr orientujú na svoje národné a medzinárodné postavenie. Zároveň sa potvrdzuje, že tieto univerzity môžu prispieť k rozvoju regiónu cez ich väčší potenciál pre nadväzovanie výskumných partnerstiev, šírenie znalostí cez podporu vzniku nových start-up firiem participáciu na vedeckých parkoch ako ukazuje príklad STU v Bratislave.

- *Univerzita sv. Cyrila a Metoda v Trnave, Univerzita Konštantína Filozofa v Nitre, Technická univerzita v Košiciach, Žilinská univerzita v Žiline, Trenčianska univerzita Alexandra Dubčeka v Trenčíne predstavujú univerzity, ktoré vo svojej stratégii majú zahrnutú aj ich úlohu v ekonomickom, sociálnom a kultúrnom rozvoji regiónu.*

V rámci svojej stratégie majú tieto univerzity zahrnutý nielen širší národný a medzinárodný kontext, ale aj úlohu univerzít na regionálnej úrovni a rozvoj vzťahov s regionálnymi partnermi. Prejavuje sa to konkrétne definovanými strategickými cieľmi v oblasti spolupráce s regionálnymi partnermi, podieľaním sa na regionálnom rozvoji, v prípade niektorých z nich aj konkrétnymi opatreniami ako cieľ naplniť (najmä v prípade UCM v Trnave, TU v Košiciach, Trenčianskej univerzity Alexandra Dubčeka v Trenčíne a UKF v Nitre). Tieto zistenia korešpondujú so závermi Bouchera, Conway a Meera [13], ktorí poukazujú na to, že do rozvoja regiónu sú viac zahrnuté nové a technické univerzity. Do určitej miery dôvodom pre väčšiu angažovanosť týchto univerzít v regionálnom rozvoji je aj lokalizácia týchto univerzít mimo vyspelého bratislavského regiónu s možnosťou čerpať prostriedky štrukturálnych fondov v spolupráci s regionálnymi partnermi. Niektoré z univerzít priamo v dlhodobom zámere zdôrazňujú využitie týchto prostriedkov v rámci operačných programov a tvorbu partnerstiev aj na úrovni regiónu.

- *Ostatné skúmané univerzity vykazujú vo svojich stratégiách aj zameranie na svoj región, resp. čiastočne riešia vzťahy k regiónu, ale nie v rámci stanovenia priority, resp. strategických cieľov v tejto oblasti.*

V prípade týchto univerzít obyčajne nie sú konkrétne definované ciele a opatrenia v tejto oblasti. Možno povedať, že tieto univerzity nekladú v porovnaní s inými univerzitami taký dôraz na stanovenie úlohy v regionálnom rozvoji vo svojej misii, skôr kladú dôraz na plnenie tradičných úloh v oblasti vzdelávania a výskumu a zlepšenie ich postavenia v tejto oblasti, popri ktorej sa čiastočne objavuje aj regionálne zameranie.

- *Do stratégii niektorých univerzít sa premietajú nové koncepcie z tejto oblasti, ako je koncept podnikateľskej univerzity (v prípade TU v Košiciach) a učiaceho sa regiónu (v prípade SPU v Nitre).*
- *Možno pozorovať zmeny v definovaní stratégie, väčší dôraz na úlohu univerzity v regióne.*

Túto zmenu sme zaznamenali v prípade UKF v Nitre, ktorá v predchádzajúcom dlhodobom zámere pre roky 2003-2007 stručne vyjadruje snahu byť centrum vzdelanosti nitrianskeho regiónu, dôležitého faktoru etablovania mladých ľudí v regióne, impulzu pri pre zahraničných investorov a stabilizátora ekonomickej prosperity regiónu. Oproti tomu aktuálny dlhodobý zámer pre roky 2007-2017 zaraďuje priamo medzi prioritné oblasti úlohu UKF ako centra celoživotného vzdelávania a centra spoločenského a kultúrneho života nitrianskeho kraja a širšieho regiónu a priamo deklaruje snahu spolupracovať s partnermi v regióne.

- *Na úrovni fakúlt vzhľadom k ich odlišnému zameraniu sa dá očakávať pri stanovení dlhodobých zámerov odlišná miera zapojenia do rozvoja regiónu a vzťahov k regiónu, a to aj v rámci jednej univerzity.*

Podrobnejšie zistenia týkajúce sa zahrnutia oblasti regionálneho rozvoja do cieľov a stratégií skúmaných VVŠ obsahuje tabuľka č. 2 v prílohe.

4 ZÁVER

Úloha univerzít v ekonomickom, sociálnom a kultúrnom rozvoji regiónu sa stáva stále viac diskutovanou témou v zahraničí, ale v podmienkach Slovenskej republiky. K tejto novej úlohe zaujali postoj aj mnohé univerzity na Slovensku, táto úloha sa premieta v prípade niektorých univerzít do stanovenia ich dlhodobých zámerov. Do svojich strategických plánov majú úlohu v regionálnom rozvoji podrobnejšie zapracovanú na úroveň priorít, cieľov a opatrení Univerzita sv. Cyrila a Metoda v Trnave, Univerzita Konštantína Filozofa v Nitre, Technická univerzita v Košiciach, Trenčianska univerzita Alexandra Dubčeka v Trenčíne a Žilinská univerzita v Žiline.

Nakoľko stanovenie cieľov a priorít v strategickom pláne nevyjadruje skutočné zapojenie univerzity do regionálneho rozvoja, univerzita môže mať v skutočnosti omnoho väčší vplyv na región ako je deklarovaný v jej poslaní, či dlhodobom zámere, resp. naopak dlhodobý zámer môže poukazovať na potrebu zlepšiť súčasný stav prepojenia univerzity s regiónom. Úroveň zapojenia univerzity do regionálneho rozvoja teda závisí nielen od definovania stratégie, na ktorú sme sa zamerali v tomto príspevku, ale aj od ďalších faktorov ako sú zdroje, zamestnanci so znalosťami v oblasti regionálneho rozvoja, podpora zamestnancov zo strany univerzity, kapacity univerzity, situácia v regióne, ochota k spolupráci zo strany partnerov v regióne, národná politika, možnosti čerpania štrukturálnych fondov a pod. Ak univerzita chce byť významným aktérom regionálneho rozvoja, vyžaduje si to aj zladenie cieľov s hlavným aktivitami a systematické monitorovanie vzťahov k regiónu. Ako poukazujeme v príspevku, nie pre všetky univerzity je vhodné byť aktívne zahrnuté v regionálnom rozvoji, ale samozrejme všetky univerzity svojim pôsobením do určitej majú vplyv na región v ktorom pôsobia.

Poznámka: *Príspevok je súčasťou riešenia grantu VEGA č.* 1/4639/07 *„Úloha a postavenie univerzít pri budovaní regionálnych sietí ako predpokladu regionálneho rozvoja“.*

POUŽITÁ LITERATÚRA

[1] ŠTANGOVÁ, N. - MITAĽOVÁ, J. Znalostný manažment - výzva pre verejnú správu. In *Fórum Manažéra : teória a prax v riadení podniku.* ISSN 1336-7773, 2006, vol. II, no. 1, p. 29-31.

[2] GODDARD, J. *Universities and Regional Development: An Overview* [online] Background paper to OECD Project on the response of Higher Education to regional needs, july 1997 [cit. 1.9.2005] Dostupné na internete: <www.campus.ncl.ac.uk/unbs/hylife2/lib/files/JBG3.pdf>.

[3] VÝROSTOVÁ, E, - KNEŽOVÁ, J. New challenges for the universities in context of regional development. In *2nd Central European Conference in Regional Science: conference proceedings.* October 10th-13th, 2007. Nový Smokovec: Technická univerzita v Košiciach, 2007. s. 1132-1140. ISBN 978-80-8073-957-7

[4] ETZKOWITZ, H. Research Groups as „Quasi-firms“: The Invention of the Entrepreneurial University. In *International Journal of Technology and Globalisation*. 2003, vol. 1, no. 29, p. 109-123. Zdroj: GJERDING, A.N. et al. Twenty Practices of an Entrepreneurial University. In *Higher Education Management and Policy*. 2006, vol. 18, no. 3, p. 83-110.

[5] GJERDING, A.N. et al. Twenty Practices of an Entrepreneurial University. In *Higher Education Management and Policy*. 2006, vol. 18, no. 3, p. 83-110.

[6] ARBO, P. - BENNEWORTH, P. *Understanding the regional contribution of higher education institutions: A literature review* [online]. OECD education working paper No. 9, 2007 [cit. 1.9.2008]. Dostupné na internete: <http://www.oecd.org/dataoecd/ 55/7/37006775.pdf>.

[7] VALENČÁKOVÁ E. - ŽIGOVÁ S. Úloha univerzít v regionálnom rozvoji [CD]. In *New Members – New Challenges for the European Regional Development Policy*. International Conference proceedings. 27th-30th September 2005. Nový Smokovec. p. 435 – 444

[8] BLAŽEK, J. - UHLÍŘ, D. *Teorie regionálního rozvoje: nástin, kritika, klasifikace.* Praha: Karolinum, 2002. s. 158-163. ISBN 80-246-0384-5

[9] OECD. *Higher Education and Regions. Globally competitive, locally engaged.* 2007. 237 p. ISBN 978-92-64-03414-3

[10] COMMITTEE OF THE REGIONS. *The role of universities in local and regional development within the context of a Europe of knowledge*. Brussels, 2003. p. 1-19

[11] GODDARD, J.B. - CHATTERTON, P. *The response of universities to regional needs*. In BOEKEMA, F. - KUYPERS, E. - RUTTEN, R. (eds.). Economic Geography of Higher Education: Knowledge, Infrastructure and Learning Regions. London: Routledge, 2003. Zdroj: OECD. *Higher Education and Regions. Globally competitive, locally engaged.* 2007. s. 40

[12] SHATTOCK, M. European Universities for Entrepreneurship: Their Role in the Europe of Knowledge: The Theoretical Context. In *Higher Education Management and Policy*. OECD, 2005, vol. 17, no. 3, p. 13-25.

[13] BOUCHER, G. - CONWAY, CH. - MEER, E. Tiers of Engagement by Universities in their Region's Development. In *Regional studies.* 2003, vol. 379, no. 9, p. 887-897.

[14] URBAN, M. - KELLÖ, V. Slovenské výskumné univerzity: Skutočnosť alebo predstava? [online] In *Newsletter*. Bratislava: ARRA, 2007 [cit. 20.6.2007], 2007, vol. 1, no. 3, p. 2-7. Dostupné na internete: <http://www.arra.sk/ index.php?module=page master&PAGE_user_op=view_ page&PAGE _id=28>.

[15] THANKI, R. How do we know the value of higher education to regional development? In *Regional Studies*. Feb. 1999, vol. 33, no. 1, p. 84 – 89.

[16] DRUCKER, J. - GOLDSTEIN, H. Assessing the Regional Economic Development Impacts of Universities A Review of Current Approaches. In *International Regional Science Review*. 2007, vol. 30, no. 1, p. 20-46.

[17] KITAGAWA F. Universities and Innovation in the Knowledge Economy: Cases from English Regions. In *Higher Education Management and Policy*. 2004, vol. 16, no. 3, p. 53-75.

[18] MUKKALA, K. - RITSILÄ, J. - SUOSARA, E. *Self-evaluation report of the Jyväskylä region in Finland* [online]. OECD/IMHE - Supporting the contribution of higher education institutions to regional development. 2006, p. 32. [cit. 19.9.2008]. Dostupné na internete: <http://www.oecd.org/dataoecd/ 16/9/36175211.pdf>.

[19] KRÁLIKOVÁ, R. - POVAŽAN, M. *Správa o hodnotení výročných správ verejných vysokých škôl* [online]. Inštitút pre dobre spravovanú spoločnosť, Transparency international Slovensko, 2008. [cit. 19.9.2008]. Dostupné na internete: <http://www.governance.sk/assets/files/sprava%20o%20vyrocnych %20spravach%20VVS%20o%20cinnosti.pdf>.

[20] Zákon č. 131/2002 Z. z. o vysokých školách v znení neskorších predpisov

[21] *Dlhodobý zámer Univerzity Komenského v Bratislave na obdobie 2008 – 2013* [online]. Univerzita Komenského v Bratislave, 2008 [cit. 19.9.2008]. Dostupné na internete: <http://www.uniba.sk/fileadmin/user_upload/editors/subory/ legislativa/dlhodoby_zamer_uk_2008_2013.pdf>.

[22] *Dlhodobý zámer UPJŠ v Košiciach na roky 2004 až 2010* [online]. UPJŠ, 2004 [cit. 19.9.2008]. Dostupné na internete: <http://www.upjs.sk/univerzita/ dokumenty/dlhodoby-zamer-upjs-2004-2010>.

[23] *Aktualizácia dlhodobého zámeru UPJŠ v Košiciach na roky 2004 až 2010* [online]. UPJŠ, 2006 [cit. 19.9.2008]. Dostupné na internete: <http://www.upjs.sk/univerzita/dokumenty/aktualizacia-dlhodobeho-zameru-upjs-2004-2010>.

[24] *Dlhodobý zámer Prešovskej univerzity v Prešove na roky 2008 – 2013 s výhľadom do roku 2015 (aktualizácia)* [online]. Prešov: Prešovská univerzita v Prešove, 2008 [cit. 19.9.2008]. Dostupné na internete:

<http://unipo.sk/files/docs/u_informacie/svk/dlhodoby_zamer_pu_v_presove_na_roky_2008_2013_s_vyhladom_do_roku_2015.pdf>.

[25] *Dlhodobý zámer rozvoja univerzity* [online]. Trnava: Univerzita sv. Cyrila a Metoda v Trnave, 2003 [cit. 19.9.2008]. Dostupné na internete: <http://www.ucm.sk/docs/dlhodoby_zamer_rozvoja_univerzity.pdf>.

[26] *Dlhodobý zámer Univerzity Konštantína Filozofa v Nitre na roky 2007-2017* [online]. Nitra: Univerzita Konštantína Filozofa v Nitre, 2006 [cit. 19.9.2008]. Dostupné na internete: <http://www.ukf.sk/dokumenty/ouniverzite/ dlhodoby_zamer_UKF.pdf>.

[27] *Dlhodobý zámer vzdelávacej, vedeckej, umeleckej a rozvojovej činnosti na roky 2003 - 2007* [online]. Nitra: Univerzita Konštantína Filozofa v Nitre [cit. 19.9.2008]. Dostupné na internete: <http://www.ukf.sk/dokumenty/ouniverzite/ docs/dlhodoby_zamer_UKF_2003-07.pdf>.

[28] *Dlhodobý zámer rozvoja Univerzity Mateja Bela v Banskej Bystrici na obdobie rokov 2008 - 2013* [online]. [cit. 19.9.2008]. Dostupné na internete: <http://www.umb.sk/showdoc.php?id=2035>.

[29] *Poslanie, vízia, prioritné oblasti a ciele TU* [online]. Trnava: Trnavská univerzita v Trnave, 2007 [cit. 19.9.2008]. Dostupné na internete: <http://www.truni.sk/medium.php?id=355>.

[30] *Dlhodobý zámer rozvoja STU na roky 2007-2011* [online]. [cit. 19.9.2008]. Dostupné na internete: <http://www.stuba.sk/new/docs//stu/uradna_tabula/ dz_stu.pdf>.

[31] *Dlhodobý zámer Technickej univerzity v Košiciach na roky 2003 až 2007* [online]. [cit. 19.9.2008]. Dostupné na internete: <http://www.tuke.sk/tuke/univerzita/organy-univerzity/vedenie/dalsie-dokumenty/dlhodoby_zamer_2005.pdf>.

[32] *Dlhodobý zámer Žilinskej univerzity na obdobie 2003 – 2007* [online]. [cit. 19.9.2008]. Dostupné na internete: <http://www.utc.sk/document/zamer.doc>.

[33] *Dlhodobý zámer TnUAD na roky 2006 až 2013* [online]. Trenčín: Trenčianska univerzita Alexandra Dubčeka v Trenčíne, 2005 [cit. 19.9.2008]. Dostupné na internete: < http://www.tnuni.sk/fileadmin/dokumenty/uvodna_stranka/nase_ predpoklady/ strategia_a_plan/dlhodoby_zamer_tnuad.pdf>.

[34] *Dlhodobý zámer Slovenskej poľnohospodárskej univerzity v Nitre na roky 2008 - 2015* [online]. Nitra: SPU, 2008 [cit. 19.9.2008]. Dostupné na internete: < http://cms.uniag.sk/univerzita/dokumenty/rozvojove-dokumenty/rozvoj_spu_ 2015.pdf /download>.

[35] *Dlhodobý zámer Technickej univerzity vo Zvolene na roky 2003 – 2010* (aktualizovaný k 1. 1. 2006) [online]. [cit. 19.9.2008]. Dostupné na internete: <http://www.tuzvo.sk/files/Rektorat/rozvoj/Akt_dlhodoby_zamer_tuzvo_03_10.doc>.

[36] *Stratégia vedeckovýskumnej činnosti KU na obdobie 2005-2009* [online]. Ružomberok: Katolícka univerzita v Ružomberku [cit. 19.9.2008]. Dostupné na internete: < http://www.ku.sk/doc/Strategia_vedy_KU.pdf >.

[37] *Poslanie Univerzity J. Selyeho* [online]. [cit. 19.9.2008]. Dostupné na internete: <http://www.selyeuni.sk/sk/univerzita-j.-selyeho/kuldetesnyilatkozat/ menu-id-143.html >.

Príloha: Tabuľka 2 Deklarovaný vzťah vybraných slovenských univerzít k regiónu v ktorom pôsobia a určenie cieľov v regionálnom rozvoji v rámci stratégie univerzity

Názov VVŠ	Je úloha v regióne súčasťou stratégie ? Obsahuje stratégia konkrétne ciele, zámery v oblasti RR ?
UK v Bratislave	Postavenie klasickej univerzity s nadregionálnym celoštátnym i medzinárodným významom a výskumným charakterom Deklaruje aktívne vyhľadávanie a podporu iniciatív smerujúce k participácii súčastí univerzity, jej pracovísk i jednotlivcov na riešení celospoločenských, regionálnych, ale i lokálnych problémov Slovenska.
UPJŠ v Košiciach	Snaha zlepšiť národné a medzinárodné postavenie. V rámci regiónu Východného Slovenska chce rozvíjať partnerstvo a spoluprácu s verejnými a štátnymi vysokými školami. Univerzita uvádza, že poskytuje služby verejnosti šírením poznania prostredníctvom výskumu a vývoja, podporou regionálnych a národných aktivít a umožnením ďalšieho vzdelávania občanov a Prírodovedecká fakulta sa zapojí do projektov EÚ zameraných na zvyšovanie kvalifikácie pracovnej sily v regióne a ochranu životného prostredia v regióne.
Prešovská univerzita v Prešove	Ambíciou Prešovskej univerzity okrem iného je v symbióze s mestskou a regionálnou samosprávou, podnikateľskou sférou a mimovládnym sektorom významným spôsobom participovať na akcelerácii prechodu k vedomostnej spoločnosti v rámci Prešovského samosprávneho kraja.
UCM v Trnave	Jeden zo strategických cieľov je úzko spolupracovať s regionálnou správou okresu i VÚC Trnava, výrobnými, vedeckovýskumnými, kultúrnymi i spoločenskými inštitúciami s úlohou prispievať do celkového rozvoja regiónu i Slovenskej republiky. Zámer kladie dôraz na teritoriálne väzby univerzity, najmä na regionálne centrá vedeckovýskumného charakteru, regionálne masmediálne subjekty, školy, výrobný sektor a environmentálne inštitúcie.
UKF v Nitre	K prioritným oblastiam je zaradená úloha UKF v rámci regiónu, definované konkrétne ciele v tejto oblasti. Úloha UKF ako centra celoživotného vzdelávania a centrum spoločenského a kultúrneho života nitrianskeho kraja a širšieho regiónu Priamo deklarovaná snaha o spolupracovať s vedeckými a umeleckými inštitúciami, inštitúciami štátnej správy a samosprávy, súkromného sektora i subjektmi tretieho sektora v oblasti vzdelávania a výskumu v rámci regiónu.
UMB v Banskej Bystrici	Dôraz najmä na národný a medzinárodný význam. Jedným zo strategických cieľov je zvýšiť podiel univerzity na projektoch aplikovaného výskumu pre potreby praxe v spolupráci s partnermi z regiónu a partnerskými univerzitami. V zámere uvádza snahu byť centrum vedy a výskumnej činnosti stredného Slovenska s medzinárodne uznávanými výskumnými tímami a projektmi.
Trnavská univerzita v Trnave	Vízia obsahuje okrem iného aj snahu byť centrom spoločenského a kultúrneho života Trnavy. Prioritné oblasti a ciele neobsahujú zameranie na región a jeho rozvoj, ale v rámci stratégie je uvedená aktivita „vypracovať stratégiu rozvoja vzťahov s verejnosťou, mestom a regiónom, aktívne ju uplatňovať a budovať spoločnosť absolventov a priateľov TU“.
STU v Bratislave	Zámer neobsahuje úlohu univerzity v regióne, ale obsahuje úmysel podporovať vznik nových start-up firiem, Univerzitného technologického inkubátora a Vedeckého parku STU.
TU v Košiciach	Jeden zo strategických cieľov obsahuje aj snahu byť akcelerátorom rozvoja Slovenskej republiky s prednostným zameraním na región Slovensko – východ. Jeden z čiastkových strategických cieľov je zameraný výlučne na podnikanie a regionálny rozvoj, obsahuje aj konkrétne opatrenia ako ho naplniť (napr. integrácia aktivít RR do jednej inštitúcie, podpísanie zmlúv o spolupráci, alumni klub, spolupráca s priemyselnými parkami a komerčnými inkubátormi na východnom Slovensku)
Žilinská univerzita v Žiline	Jeden zo zámerov VVČ - významne sa podieľať na regionálnom rozvoji s využitím domácich a zahraničných podporných fondov. Chce prispieť významnejšie k rozvoju regiónu najmä v oblasti budovania inštitúcií pre transfer technológií a poznania, posilnenie inovačného charakteru vzdelávania a výskumu (spin-off, VTP, inkubátory inovačné firmy, efektívny a kvalitný transfer poznatkov z univerzít do podnikateľského prostredia.)
Trenčianska univerzita	Priamo definovaná úloha univerzity v regióne a jednotlivé ciele v oblasti regionálneho rozvoja (zakladanie partnerských združení so zameraním vedecko-výskumným a budovanie regionálneho vedecko-výskumného a inovačného centra, inkubátor pre podnikateľov, poradenstvo pri zakladaní firiem, pre pomoc pri

Alexandra Dubčeka v Trenčíne	etablovaní sa zahraničných firiem na slovenskom trhu a pre rozvinutie služieb občanom. Informačné centrum aj pre potreby regiónu, na úrovni regiónu ponuka musí zodpovedať aktuálnym potrebám regionálneho/miestneho trhu práce, celoživotné vzdelávanie, spolupráca s praxou, riešiť aktuálne vedeckotechnické problémy podnikov). Snaha prehlbovať rozvoj partnerstva univerzity s organizáciami verejnej správy a podnikateľskými organizáciám so zameraním na modernizáciu obsahu výučby a podporu rozvoja výskumu s nadväzným zabezpečením transferu technológie.
SPU v Nitre	Nie je priamo vyjadrená úloha univerzity v regióne, ale stratégia obsahuje deklarovanie vytvorenie podmienok pre pozdvihnutie regiónu a podpory regionálnych vzdelávacích inštitúcií, zúčastnenia sa združení a konzorcií v rámci Nitrianskeho samosprávneho kraja. Okrem toho stratégia uvádza, že spoluprácou so strednými školami, s ďalšími vzdelávacími inštitúciami, výskumnými ústavmi, regionálnymi sieťami rozličných inštitúcií, ako aj podnikov je cieľom vytvárať siete učiacej sa spoločnosti, resp. učiaceho sa regiónu
TU vo Zvolene	Stratégia je zameraná na národný a medzinárodný význam. V rámci cieľov sa len parciálne objavuje celoživotné vzdelávanie a rozvíjania spolupráce v rámci svojej výskumno-vývojovej orientácie s priemyselnými parkami na celom Slovensku, prednostne v regióne stredného Slovenska.
Katolícka univerzita v Ružomberku	Zo Stratégie vedeckovýskumnej činnosti KU vyplýva snaha o zapojenie sa do rozvoja regiónu cez výskum, možnosti zlepšenia podmienok rozvoja malého a stredného podnikania, a využívanie špecifík regiónu, ako spojnice s euroregiónom a vypracovanie regionálnych-rozvojových štúdií mikroregiónov.
Univerzita J. Selyeho v Komárne	Priamo v misii definované zameranie na juh Slovenska, funkcia regionálneho vedeckého centra. Univerzita svojim zameraním má prispieť k upevňovaniu občianskej a spoločenskej zodpovednosti za osud širšieho i užšieho regiónu.

Zdroj: vlastné spracovanie vychádzajúce z Dlhodobých zámerov VVŠ a iných dokumentov strategického charakteru podľa Tabuľky č.1

HOW THE REGIONAL COMPETITIVENESS COULD BE MEASURED? (LESSONS FROM THE SVILOPIM INTERREG PROJECT)

prof. Siniša ZARIĆ

University of Belgrade, Faculty of Economics

sinisa@one.ekof.bg.ac.yu

Abstract

Europe of regions is a reality. The region of Emilia Romagna in Italy is famous by the development of SMEs and hi-tech micro firms. In Serbia, the region of Vojvodina is attracting more and more FDIs.In Romania, the county of Banat (Banatul)is the most prosperous one, being in the same time some 400 km far from the capital. These regions are more competitive, but which are the indicators that we us? The basic inspiration comes out from the methodology which was used in the research of global competitiveness. The methodology has several pillars which were developed and described by Xavier Sala-i-Martin and Michael Porter. The main idea of our contribution is to make a selection of the pillars/indicators that could be used in measuring the regional competitiveness and to add a new once. New indicators are to be derived from the experience in managing the SVILOPIM Interreg project and from participating in a long-term project on competiveness of Serbian economy. The results of some other regional projects from Poland, Hungary and Romania have been undertaken as well. This additional multiset of indicators relies more on networking (vs. clustering - Bianchi, Tampieri, Zaric), social capital and social dialogue, economic culture (Hofstede) and on the role of the research and university institutions. The existence of techno parks, industrial parks, incubators is supporting the regional development providing a fertile ground for innovations and entrepreneurial ideas, in their much broader sense. That requires to pass all the way from a classical Schumpeterian understanding of entrepreneurship , via Drucker, to Kotler.

***Keywords*:** *Regional Competitiveness, Measuring Indicators, SVILOPIM Interreg Project*

1 INTRODUCTION AND THE SOURCE OF INSPIRATION

There are several factors which are underlining the importance of the regional approach not only in the investment policy and decision making process on locations, but as well in management, some socio-economic platforms and marketing. It is not very rare to see the product marked with: "Made in Vojvodina", "The Best of Aragon", etc. What could be the reasons? There are several: the main is to increase the visibility of the region, to make it more popular and to attract investors. Sometimes, but not necessarily, it is the intention to break away from the bad image of the country, or to benefit from the better image of the region. This tendency could be seen everywhere, at the international airports, mega trade shows or, if you look carefully, in the shopping malls. But, this is marketing.

In reality, there are also significant differences between the regions. Many aspects could be considered: the level of development, the growth, quality of life, economic culture, social capital (the classical story positive social capital in North Italy and the negative one on the South, particularly in Sicilia) [1], the infrastructure, or the market and economy structures (one company on each 8 citizens of the Region Emilia Romagna in Italy).

The strong process of international integrations, finally the process of globalization is increasing the economic integration between the countries. Overcoming the trade barriers, capital flow, migrations, the use of modern information technologies, and processes of delocalization and

outsourcing are definitely "flattening the globe".[2] But, now, two parallel tendencies could be noticed; one is speeding of the process of globalization, joined with strengthening of the wider economic integrations like European Union. The second one are the strong intentions of the regions to become more visible and more attractive for business and for life (pleasant places where you would like to live).The later has nothing in common with the anti-globalism and its movements.[3] Still, there are enough differences that are pushing the Italian businessman, even from a small, family business, to think about delocalization of his business or just to outsource some of the activities from Italy.[4] Then; the consultants have to undermine a number of factors and indicators in order to propose the solution. The decisions are based on the regional conditions which are matching the main requests of the investors, more than on the pure country reports.[5] Having in mind the prospects for all European countries to join the EU (Croatia and Macedonia have already the status of the country-candidates, and the others have also passed the first level of associating process - all together creating the so-called CEFTA II market), and that it would not be a long-term process, we presume that the serious investors are moving the capital into these countries not because they are out of the Union, but because they are transitional economies, what now means that there are higher growth potentials. In our contribution, we shall focus on regional differences rather than on country's differences. For some arguments, it is necessary to have in mind the characteristics of the transitional economies.

2 LESSONS FROM THE PROJECTS: SVILOPIM EXPERIENCE

Our main experience comes out from the two year period of managing the INTERREG Project called SVILOPIM (Creation of SME's in Albania, Bosnia and Serbia), initiated and chaired by the University of Bologna. The point is how to push the business creation and increase the managerial and entrepreneurial capacity in some of the regions of three transitional countries.[6] Besides many different theoretical approaches , such as neoempirical (Popper, Hempel), which emphasis the impossibility of defining general conclusions from a limited number of cases, or the neoinstitutionalist one, arguing the importance of private-public sectors joint participation in creation of new business units, the project team decided to evaluate the results and outcomes from a networking approach. Of course, some of the theoretical approaches could not be forgotten, such as the institutional one (North **[7]**, Pejovich [**8]**), but, mostly they are giving answers on the questions about the position of the countries, their ranking, or their competitiveness.

The role of the formal and informal institutions is of crucial importance when considering the competitiveness of the country or national economies. The point is to understand that the formal institutions in European countries are different but, in the same time, getting more and more harmonized. What regards the informal institutions, as they could not be changed easily, via political decisions, it takes much more time till they change and they make a strong impact on a business environment. Some of the traditions, norms, could be stronger in one region than in the other. In many countries there are regions which are characterized by a multiethnic and multicultural environment. The economic culture can vary too, due to religious, national and other historical reasons.[9] Speaking about the competitiveness of the regions means evaluating many of the factors which we have numbered.

But, the SVILOPIM team opted the networking approach which could be described "from an internal point of view connecting to project partners, supporters and side by side operators and an external one deriving from the capabilities of building external relationships. Each of these perspectives involves the evaluation of net features and some hypothesis on intangible assets....For project practitioners, managers and project evaluators, this approach implies also a different perspective in the perception of positive characteristics of submitted proposal moving the focus from financial to organizational items".[10] Callon is right reminding us how difficult is evaluating the human and non-human, and the tangible and intangible elements which are causing the results.[11] The project team of SVILOPIM obtained very different results in different regions. To understand how the local capacities and regional potentials can become a fertile ground for business initiatives, it is important to take into account that the network is based on links among different entities that compose the local systems.[12] The project team has finished its activities in

the areas/municipalities of Tuzla and Banja Luka in Bosnia and Herzegovina, and in Elbasan and Scuttari in Albania, while in Serbia, in Kragujevac (the Region of Sumadija) and Novi Sad and Subotica (The Autonomus Province of Vojvodina) is still on and the results which are presented bellow are not the definite once , but can show the differences.[13]

Table 1

	Phase 1 (Before survey)					**Phase 2** (After survey)				
	Geographical Area									
	Tuzla (Banja Luka)	Sad (Subotic	vac (Belgrad	Elbasan	Scutari	Tuzla (Banja Luka)	Sad (Subotic	vac (Belgrad	Elbasan	Scutari
Network Entity										
Institutional Entities (Municipalities, CCIAA)	1	1	1	1	1	3	1	1	2	3
Enterprise	/	2	2	2	1	/	2	2	4	3
University/ Research Center	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2
Individuals/ Local Community	1	1	1	2	1	3	2	2	2	3
NGO	/	1	1	/	/	/	2	2	3	3
Local Development Agency	/	1	2	/	1	1	2	3	/	1
Total Area	**3**	**7**	**8**	**6**	**5**	**8**	**10**	**11**	**12**	**15**
Total Phase	**29**					**56**				

In order to explain the better results achieved in Scuttari, we focused on the vicinity (closeness) to Montenegro and ex-Yugoslavia, readiness to push the cross-border initiatives, rmulti-religios population (Roman-Catholic, Moslem and some Orthodox), as well as the border position of a gateway to Europe.

In Serbia, in the last phase of the realization of the Project (first half of 2008), the team achieved very different results in the Autonomous Province of Vojvodina , cities of Novi sad and Subotica, and in the region of Sumadija, Central Serbian region, with the main city- Kragujevac. Let us number some of the reasons:

a.) The tradition. While Kragujevac performed for a very short period in the XIX century as a capital of the Principality of Serbia, Novi Sad has always been recognized as a so-called "Serbian Athens", center of the main cultural institutions of Serbs.

b.) The Region of Vojvodina was a part of Austro-Hungarian Empire, till 1918, while the region of Sumadija was a part of the Otoman Empire till the first half of the XIX century.

c.) Religious traditions are different: The population of Kragujevac and Sumadija is Orthodox, and in Vojvodina , it is mixed: Roman-catholic, Orthodox, Reformist.

d.) What concerns the economic culture, there is a dominant paternalistic syndrome in Sumadija, and particularly in the city of Kragujevac. The strong paternalism is embedded in the long tradition of big cooperatives/households with a dominating patter familias. The socialist economic system which was characterized by gigantism, building a colossal plant for cars (cooperation with FIAT) was providing a favorable environment for the continuous existence of paternalism .The economy of the city and the life of everyday people was based on the manufacturing cars. When the company "Zastava" collapsed, due to the turbulent times in the Balkans, and troubles in FIAT, as well, the democratic state of Serbia continued to implement special programs for Kragujevac and to feed some of the unrealistic expectations of the people.

e.) Thus, the situation in Sumadija and Kragujevac resulted in a very low degree of associability. It was not easy to link the partners in the Project with the regional institution on site.[14]

f.) Many of the conditions for business were similar in both regions: existence of regional authorities, university, regional agencies for SME's, all not being far from the European Corridor 7, having an identical legislation. But, for the first group of entrepreneurs who intended to start up their businesses, and who had the internships in Italy, nine participants were selected from Vojvodina and one from Sumadija.

3 WHY SOME REGIONS ARE MORE ATTRACTIVE FOR BUSINESS?

There are several indices and reports which could be used in order to measure the attractiveness and competitiveness of some countries and to compare with the others.[15] All this methodological tools do serve in the process of decision making and drive the business people toward better and more profitable solutions. The countries try to improve their performances and to attract foreign direct investments, in order to obtain a faster economic growth. But, the big, continental integrations, such as the European Union is, lead us to re-think the problem of competitiveness from the regional point of view.

What makes Romanian region of Banat (Banatul) so attractive for Italian investors, so that now there are several daily direct flights from Italy to Timisoara? Knowing that it is an area very far from the capital of Romania, Bucharest (some 400 km), and even more far from the port of Constanza on the Black See (some 550 km), and that has no ports on the international navigable rivers, one could think that a geographical position is not so favorable. But, there are about 800 Italian companies established in the County of Timis. The point is that the informal institutions are favorable; there is a strong European sentiment and civilian tradition of this multicultural region. In the recent past, during the "cold war", the vicinity of the borders was a disadvantage. Now, it is understood as an advantage.

From the previous analysis, one can number two very important issues:

(a) Could these tiny and soft indicators be measured successfully?

(b) Are these reports of real importance for business community?

a.) Our answer is positive. The researchers around the world have developed the methodology of measuring competitiveness of countries, and of regions, as well several reports are published annually.[16] Even some of the very intangible and sophisticated aspects of our activities and behavior, of interest for the economic performance and business, are measured successfully now. Many research works have been undertaken in order to the redesign or define the best methods for measuring of social capital (from the classical works of Putnam, to van Schaiks contributions). Successful methods have been designed in order to measure economic culture by indicating a number of syndromes.

b.) In the same time, besides the facts that several distinguished institutions are involved in the process of producing reports on competitiveness of the countries (and less of the regions),there is a room for skepticism. Namely, many of the reports do use a methodology which helps to indicate the state of the countries or regions. The reports are illustrating well the present state of the measured

indicators, and, in some extent, the changes in comparison the previous period. Mostly, they do not enlighten the tendencies.

Is the business community using these reports as their guideline for business operations, capital mobility, and delocalization? The representatives of the global financial institutions and big capital could find a very useful data on business in some of the regions or countries. But, for the consultancy practitioners in their everyday job, solving real problems of the major part of the business structure, a kind of a redesign seems necessary.

4 REDESIGNING THE INDICATORS

In order to rethink the problem of construction of competitiveness reports that could be of practical importance for the business agents, the best way is to reconsider critically the already existing researches. Some of them, like The Global Competitiveness Report and its pillars, are providing a number of useful ideas and methods. The surveys on regional competitiveness are also more and more frequent. One of the best is BERR's "Regional Competitiveness and State of the Regions."[17]

Here is one of the possible regional report compositions, which could be of a practical importance in the economic activities;

a.) A lot of efforts have been undertaken in order to measure the social capital. The recent studies find significant differences in the level of social capital among the regions in one country. Van Schaik, in "Social Capital in the European Values Study Surveys" is insisting on four dimensions; interpersonal trust, institutional trust, participation in (formal and informal) civil society and trustworthiness[18]. If there are strong messages on existence of huge differences in economic culture, then it means that this indicator has to be incorporated. The economic culture can be measured using the well known syndrome of this phenomenon.

b.) Quality of institutions and institutional capacity requires a survey on local, regional and municipal authorities.

c.) The indicator called 'sophistication of local authorities operations, gives the evidence on how the strategy of positioning the region is carried, from promotional activities up to the way of welcoming business initiatives.

d.) The indicator usually called infrastructure, could be defined with a term: critical infrastructure. It means that no serious disruptions in infrastructure are possible, providing conditions for continuous logistical activities.

e.) In a regional sense, the technological readiness means more the level of computer skills and equipment.

f.) The role of HEI. High education institutions generate knowledge which might have a strong impact on regional economic development and growth. This indicator is linked with e) because, gathered with computer literacy and foreign (English) language skills, and represents the main body of the HR.[19]

g.) Modern business infrastructure is also very important for attracting business and to support their activities. It is important to see if there are industrial zones, free zones, trade fairs and international trade centers and, saying in one word, supermarkets of business services.

5 CONCLUSIONS

Here are some concluding remarks which are based on the SVILOPIM project management experience and critical review of the literature:

a.) There is a growing interest for regional competitiveness researches. But, very often, the state of the region is their main content.

b.) Studies and surveys on regions still do repeat the major part of the studies on countries. Thus, they cannot guide the decisions on investments and economic activities.

c.) In order to make not only the competitiveness, but also the attractiveness of the regions, more visible, the best way is to rethink in a critical way the already existing methodologies.

d.) The possible indicators are numerous. For a postmodern men could be of interest to incorporate various indicators, such as wildlife measured by the population of birds. But, the selection depends on a business or entrepreneurial approach.

e.) A possible list of indicators, which has to be defined more precisely, is presented in the paper.

f.) The SVILOPIM Project, coming into its final phase, gives a chance to check up the interdependence of the number of startups and the regional characteristics/indicators.

REFERENCES

[1] The recent studies show that Netherlands is the most homogenous country, concerning the social capital measured in the regions.

[2] FRIEDMAN, T. I., *The World Is Flat*, New York: Farrar. Straus and Giroux, 2005

[3] In a doctrinal way, the antiglobalism is understood as a anti-neo-liberalism.

[4] Being a member of the team of consultants of a Family Business Office, Milan, Italy, I faced the problem while trying to define the directions of Italian companies delocalization and outsourcing processes.

[5] The Transition Study Report of EBRD gives very qualitative indicators, especially on institutions, judiciary, corruption and bribery.

[6] See more about the SVILOPIM Project on http://www.svilopimserbia.com.

[7] The best are the studies of Douglass North, Nobel Prize Laureate.

[8] Pejovich's contribution on uneven results of institutional changes in Central and Easter Europe, depending of culture, gives the evidence how the same rules in different socio-cultural context, give different results.

[9] As the Serbian part of the Project ends on February, the 28th 2009, the team would focus on identifying the main impacts on the non-market business environment.

[10] ZARIC, S., TAMPIERI, L., "Improving Intangible Assets through Project Management" in Transition Countries", in: BABIC, S., CEROVIC, B., JAKSIC, M., PRASCEVIC, A. (ed. by) *The Challenges of Globalization and Transition*, Belgrade, CID Faculty of Economics, p. 478.

[11] See the works of M. CALLON, M. BIANCHI, D. PREVIATTI, P.VEZZANI.

[12] For better understanding of the project approach is necessary to mention that very different entities took part as partners: several universities, NGOs, regional authorities.

[13] ZARIC, S., TAMPIERI, L., *op. cit.*, p. 424.

[14] Very characteristic are some facts on the participation in civil associations. For instance, in Sumadija (Kragujevac), there are just three Rotary clubs, while in Vojvodina, we count some 13 clubs. But also we can compare Belgrade area, with a lot of business leaders, cultural and university personalities, where there are 12 clubs (one is English speaking, mostly the foreigners are the members) with Vojvodina, with almost the same population of about 2 million people and better membership density.

[15] GCI (Growth Competitive Index), BCI (Business Competitiveness Index), TPI (Trade Performance Index), RCA (Revealed Comparative Advantage), or PRI (Property Rights index), etc.

[16] The most prominent economists like Michael Porter and Xavier Sala I Martin are taking part in design in the Global Competitiveness Report.

[17] BERR, "Regional Competitiveness and State of the Region", compiled by Steven WHITE, May 2008, London. http://stats.berr.gov.uk/sd/rei/

[18] SCHAIK VAN, T. *Social Capital in the European Values Study Surveys*, Country paper prepared for the OECD ONS International Conference on Social Capital Measurement, London, September 25/27 , 2002.

[19] One of the recent studies is "Higher Education Institutions Knowledge and the Impact on Regional Competitiveness", (Principal investigator: Dr Robert Hggins, researcher: Andrew Johnston). See: http://ewds.strath.ac.uk/ impact/currentprojects/HEIKnowledgeandregionalcompetitivene.aspx

FÁZA ŽIVOTNÉHO CYKLU PODNIKU A MOŽNOSTI JEHO FINANCOVANIA

Zuzana ZÁVARSKÁ

Fakulta manažmentu, Prešovská univerzita v Prešove

zavarska@unipo.sk

Abstrakt

Podnik prechádza počas svojej existencie ohraničenej začatím a ukončením jeho podnikateľskej aktivity určitými fázami, súhrnne nazývanými životným cyklom. Aby prešiel všetkými fázami, musí sa neustále rozvíjať[1]*. Za týmto účelom realizuje rôznorodé precízne zvolené rozvojové aktivity, k čomu však bezpodmienečne potrebuje dostatok finančných prostriedkov. Cieľom predkladaného príspevku je poukázať na možnosti financovania rozvojových aktivít podniku v závislosti od fázy životného cyklu, v ktorej sa podnik momentálne nachádza.*

Kľúčové slová**:** *fáza životného cyklu, financovanie podniku, rizikový kapitál*

1 ÚVOD

Vo všeobecnosti možno životný cyklus podniku rozdeliť do piatich základných fáz – zakladanie a vznik, rast, stabilizácia, kríza a zánik podniku. Pre každú z týchto fáz je typická konkrétna forma financovania podnikových aktivít. Kým v počiatočných fázach prevláda najmä vlastný kapitál, v ďalších fázach sa možnosti získania finančných zdrojov značne rozširujú. Predkladaný príspevok po stručnom zadefinovaní životného cyklu podniku popisuje možnosti získania finančných prostriedkov v jednotlivých fázach životného cyklu. Posledná kapitola je venovaná rizikovému kapitálu, ktorý prechádza všetkými fázami životného cyklu podniku, a tak sa stáva významným zdrojom potrebného kapitálu.

2 ŽIVOTNÝ CYKLUS PODNIKU

Terminológia fáz životného cyklu, ako aj ich počet, sa rôzni. Niektorí autori uvádzajú podrobnejšie členenie životného cyklu podniku vychádzajúceho z potreby presnejšie identifikovať fázu, v ktorej sa podnik práve nachádza[2]. Toto podrobnejšie členenie súvisí predovšetkým s voľbou konkrétnej formy financovania aktivít podniku, nakoľko pre každú fázu životného cyklu možno charakterizovať základné výkonnostné parametre podniku vrátane finančnej pozície, ako aj možnosti získať dodatočné finančné prostriedky.

2.1 Identifikácia fázy životného cyklu podniku verzus finančné zdroje

Identifikácia fázy, v ktorej sa podnik nachádza, vychádza z analýzy množstva ukazovateľov vrátane horizontálnych a vertikálnych vzťahov s okolím. Dôležitým sa stáva vývoj vybraných finančných, ako aj nefinančných ukazovateľov, ako sú napr. tržby, náklady, zisk, výška aktív, výška investícií alebo inovácií, podiel na trhu, vývoj konkurencie, počet zamestnancov, fluktuácia zamestnancov, kvalita vyrábanej produkcie, nepodarkovosť, podiel stabilnej klientely, spokojnosť

[1] Tento príspevok bol spracovaný ako súčasť VEGA 1/4638/07 „Výskum determinantov a aktivizujúcich prvkov akcelerácie regionálneho rozvoja a návrh znalostného modelu vedúceho ku zvýšeniu konkurenčnosti regiónu s podporou špecifického marketingového inštrumentária“

[2] označenie jednotlivých fáz vychádza napr. z pojmov zavedených Európskou asociáciou rizikového investičného kapitálu (EVCA) či Európskou komisiou.

zákazníkov a pod. Vo všeobecnosti možno tvrdiť, že základným strategickým cieľom manažérov je udržať podnik čo najdlhšie vo fáze rastu, prípadne vo fáze zrelosti. Podniku sa v každej z fáz núkajú iné výzvy, ktoré možno finančne zabezpečiť z rôznych zdrojov. V počiatočných fázach stoja proti podniku zvyčajne významné rastové príležitosti, ktoré by mal využiť. Problémom však je presvedčiť potenciálnych investorov o primeranom zhodnotení ich investície. Podnik sa nachádza v tzv. hladovej trase, a preto do hry vstupuje aj faktor neistoty a faktor času. Významnou hrozbou sa stáva nedostatok finančných zdrojov a nevhodné načasovanie, resp. rozvrhnutie potrebných aktivít. Finančné zdroje v počiatočných fázach životného cyklu získava podnik predovšetkým zo súkromných prostriedkov (vklad spoločníka), prípadne prostredníctvom bankového úveru alebo rizikového kapitálu. Po rozbehnutí podnikateľskej činnosti môžu pribudnúť dodávateľské úvery, preddavky od odberateľov, dotácie či príspevky z rôznych fondov (napr. fondy Európskej únie). Podniku v právnej forme podnikania akciovej spoločnosti navyše pribúda možnosť emisie akcií. Po prekonaní hladovej trasy sa situácia mení – možnosti získania dodatočných finančných prostriedkov sa začínajú rozširovať a do úvahy prichádzajú okrem zadržaného zisku aj dlhodobé bankové úvery, noví súkromní investori, dotácie a granty, lízingové financovanie, mezanínové financovanie, rizikový kapitál, partnerstvá a pod.

2.2 Zdroje financovania rozvojových aktivít podniku

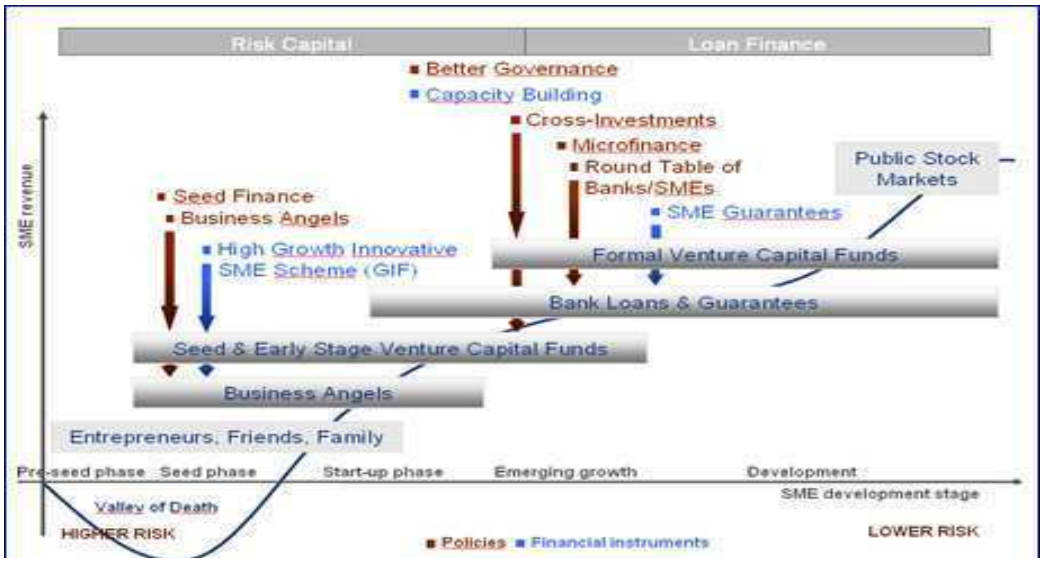
Možnosti financovania rozvojových aktivít jednoznačne závisia od fázy životného cyklu. Podľa Európskej komisie v počiatočných fázach zohráva okrem súkromných zdrojov významnú úlohu práve rizikový kapitál, predovšetkým finančné zdroje obchodných anjelov, seed, start-up a first stage kapitál (obr. 1). Prekonaním fázy počiatočného rozvoja sa otvára možnosť získania rôznych foriem dlhového financovania. Riziko celého podnikania sa postupne znižuje, podnik dokáže dokumentovať svoj ekonomických vývoj, budúcnosť sa dá prognózovať s vyššou pravdepodobnosťou.

Berúc do úvahy rôzne prístupy k členeniu životného cyklu podniku do jednotlivých fáz, možno identifikovať fázu začatia činnosti podniku, fázu rastu (rozšírenia, rozvoja) a fázu zrelosti (dospelosti). Zohľadnením obrázku 1 fázu začatia činnosti podniku reprezentuje pre-seed, seed a start-up fáza. Fáza rastu korešponduje s emerging growth fázou, po ktorej nasleduje fáza zrelosti. Fázou development je označená fáza ďalšieho rozvoja podniku, ktorá sa spája so špecifickým rizikovým kapitálom (záchranným kapitálom[3]). Do úvahy pripadá aj mezanínový kapitál[4], akvizície a manažérske odkupy[5].

[3] Záchranný kapitál (Rescue Capital) predstavuje poskytnutie finančných prostriedkov na záchranu podniku. Nejedná sa o bežnú investíciu venture kapitálu. Podmienkou pre jeho poskytnutie je obvykle existencia rastového programu, ktorý by po ukončení záchrany podniku umožnil expanziu.

[4] Hybrid medzi vlastnými a cudzím kapitálom. Využíva viacero finančných nástrojov, prípadne ich kombinácie. Informovanosť o tomto type financovania je v SR pomerne malá.

[5] Manažérske odkupy predstavujú špeciálny druh financovania akvizícií, keď podnik alebo jeho časť je odkúpená vlastným manažmentom (management buy-out), cudzím manažmentom (management buy-in) alebo inými vlastníkmi.



Obrázok 1:Fáza životného cyklu podniku a možnosti financovania

Zdroj: http://ec.europa.eu/enterprise/entrepreneurship/financing/index_en.htm

3 FÁZA ŽIVOTNÉHO CYKLU A MOŽNOSTI FINANCOVANIA

3.1 Fáza začatia činnosti podniku (Early phase)

Fáza začatia činnosti zahŕňa obdobie pred právnym vznikom podniku, vznik podniku, výskumno-vývojovú etapu, investičnú etapu až po uvedenie prvých výrobkov na trh. Obdobie pred právnym vznikom podniku sa nazýva aj predštartovná fáza (seed stage). Jedná sa o mimoriadne rizikovú etapu zahŕňajúcu transformáciu idey do spracovania podnikateľského zámeru vrátane jeho vyhodnotenia. Táto fáza je financovaná prednostne vlastným kapitálom alebo tzv. predštartovným, resp. zárodočným kapitálom (seed capital)[6]. Samotnému vzniku podniku ešte predchádza ďalšia vysoko riziková fáza – fáza technologického rozvoja[7], ktorá môže byť financovaná okrem vlastného kapitálu podnikateľa aj úvermi, zárukami pre technologický rozvoj a pod. Vznikom podniku začína jeho vlastná podnikateľská činnosť, ktorá je financovaná najmä vlastným kapitálom podnikateľa. Táto fáza sa nazýva fázou vlastného začatia činnosti podniku (start-up stage). Pre podniky s potenciálne prudkým rastom podloženým vhodne spracovaným podnikateľským zámerom sa núkajú vo všeobecnosti dva ďalšie spôsoby financovania – bankové úvery a rizikový kapitál v podobe štartovného financovania (start-up capital) alebo financovania počiatočného rozvoja (early stage capital).

3.2 Fáza rastu/expanzie podniku (Growth/Expansion phase)

Po prekonaní fázy vlastného začatia činnosti prechádza podnik do fázy rastu, nazývanej aj fázou rozšírenia alebo rozvoja[8]. Podnik postupne prekonáva tzv. hladovú trasu a začína byť ziskovým. K vlastného kapitálu ako možnému zdroju financovania podnikových aktivít pribúda zadržaný zisk, ako aj možnosť získať dlhodobý úver za výhodnejších obchodných podmienok. K dispozícii je taktiež rizikový kapitál vo forme early stage alebo later stage (tiež development, expansion) kapitál. Inou možnosťou je rozvojový kapitál (private equity) a mezanínový kapitál (mezzanine capital) spájajúci sa najmä s ďalším rastom (expanziou) podniku.

---

[6] Seed capital je forma rizikového kapitálu poskytovaného na výskum, vývoj a inú pomoc ešte predtým, než podnik vznikne aj po formálnej stránke (zápisom do Obchodného alebo Živnostenského registra).

[7] DUPAĽ, A. – BARÁNEK, I. – FŰZYOVÁ, Ľ.: Manažment inovácií podniku, s. 135

[8] V americkej literatúre sa rozlišuje pojem growth stage (fáza rastu) a expansion stage (fáza expanzie). Fázou expanzie sa rozumie ďalší rast ako dôsledok prenikania na nové trhy, uvedenia nového výrobku na trh a pod. Fázou rastu sa rozumie prvotný rast podniku, t. j. jedná sa o fázu, ktorá nasleduje po fáze začatia činnosti podniku.

3.3 Fáza zrelosti podniku (Maturity phase)

Po fáze rastu nasleduje fáza zrelosti (maturity phase), ktorá sa nazýva aj fázou konsolidovaného alebo vyspelého podniku. Pre túto fázu je charakteristický značný podiel na trhu, efektívne využívanie vlastného potenciálu, vysoká rentabilita, rastúca výkonnosť podniku. Okrem vlastných zdrojov financovania, ako základné imanie, zadržaný zisk vo forme nerozdeleného zisku, predaj aktív nesúvisiacich s hlavnou podnikateľskou činnosťou (corn business), odpredaj pohľadávok faktoringovej spoločnosti, financovanie prostredníctvom odpisov a pod. môže podnik použiť aj rôzne externé zdroje, napr. úvery, granty z rozličných fondov, emisiu obligácií, mezanínový kapitál či rizikový kapitál. Podnik v útlme môže využiť záchranný kapitál (rescue capital), ktorý je často spojený s náhradným financovaním (debt replacement capital)[9]. Do úvahy pripadajú taktiež akvizície a manažérske odkupy.

4 FÁZA ŽIVOTNÉHO CYKLU A FORMY RIZIKOVÉHO KAPITÁLU

Podnikom s vysokým potenciálom rastu môže byť vo fáze začatia činnosti poskytnutý rizikový kapitál vo forme seed capital[10] alebo start-up capital[11]. Na financovanie počiatočného rozvoja slúži early stage capital[12] a na financovanie ďalšieho rozvoja later stage, development, resp. expansion capital[13]. Prežitiu podniku môže napomôcť záchranné investovanie prostredníctvom rescue kapitálu, ktoré je často kombinované s náhradným financovaním prostredníctvom prefinancovania dlhu (debt replacement capital). Zmeny vlastníctva podniku sú financované prostredníctvom akvizičného kapitálu (acquisition capital)[14] alebo prostredníctvom manažérskych odkupov. Rizikový kapitál spojený so sanáciou podniku, prefinancovaním dlhov, zmenou vlastníctva podniku či akvizíciami sa radí medzi rozvojový kapitál (private equity) v rámci rizikového kapitálu.

Kým v počiatočných fázach životného cyklu podniku je výsostným zdrojom súkromný kapitál, v ďalších fázach pribúdajú aj iné formy financovania. Rizikový kapitál však prechádza všetkými vývojovými fázami. Tak, ako podnik prechádza z jednej fázy do druhej, tak sa postupne znižuje riziko celého podnikania. Tento fakt sa samozrejme odráža v požadovanej návratnosti rizikového kapitálu (tab. 1). Z uvedených skutočností vyplýva, že pre podniky je veľmi náročné získať rizikový kapitál na financovanie svojich potrieb v predštartovnej a štartovnej vývojovej fáze. Naopak, nízky stupeň rizika vo fáze zrelosti je dôvodom, prečo veľký podiel investícií rizikového kapitálu smeruje k management buy-out financovaniu.

Tabuľka 1: ***Fáza životného cyklu a požadovaná návratnosť rizikového kapitálu***

Vývojová fáza podniku	Predštartovná	Štartovná	Začiatočný rozvoj	Expanzia	Dospelosť/ zrelosť
Požadovaná miera návratnosti	80 - 100 %	40 - 70 %	30 - 40 %	25 - 30 %	20 %
Stupeň rizika	veľmi vysoký	skôr vysoký	stredný/ priemerný	obmedzený	veľmi obmedzený

[9] nahrádzanie dlhu vlastným kapitálom

[10] Jedná sa o predštartovné, resp. počiatočné financovanie dokončenia výskumu a vývoja, overenia počiatočného konceptu a business plánu skôr než podnik prekročí štartovaciu fázu

[11] Jedná sa o štartovacie financovanie poskytované podnikom na vývoj a dopracovanie výroby výrobku alebo služieb a na počiatočný marketing. Môže sa jednať o podniky vo fáze zakladania (podnik formálne ešte nevznikol) alebo o podniky, ktoré už vznikli, ale nepredávajú svoju produkciu pravidelne na komerčnom základe.

[12] Podnik dokončil etapu rozvoja výrobku alebo služby a požaduje ďalšie financovanie na začatie komerčnej produkcie za účelom dosiahnutia prvých tržieb. Podnik sa môže nachádzať v hladovej trase, ale vyhliadky na úspech sú sľubné.

[13] Podnik produkuje na komerčnej báze. Pravdepodobne prekonal hladovú trasu. Investície smerujú do rozšírenia výrobných kapacít, rozvoja trhového potenciálu, ďalšieho rozvoja produktu alebo služieb, prípadne do rozšírenia pracovného kapitálu.

[14] tu dochádza na rozdiel od náhradného financovania aj ku navýšeniu kapitálu

Zdroj: FREŇÁKOVÁ, M.: Trh rizikového kapitálu a podpora rizikového kapitálu v Slovenskej republike. S*pracované podľa AERNOUDT, R.: Business Angels: The Smartest Money for Starters? Plea for a Renewed Policy Focus on Business Angels.*

5 ZÁVER

Možnosti financovania podnikových aktivít závisia od viacerých makro- a mikroekonomických faktorov. Významný vplyv na výber konkrétnej formy financovania rozvojových aktivít má taktiež fáza životného cyklu, v ktorej sa podnik nachádza. Kým v počiatočných fázach sú možnosti výberu značne eliminované, neskôr sa ich paleta rozširuje. Súvisí to predovšetkým s prechodom podniku z hladovej trasy do zóny prebytku, postupnou stabilizáciou zisku a cash-flow a následne zjavným znižovaním rizika celého podniku. Významným zdrojom financovania rozvoja sa stáva rizikový kapitál, ktorý prechádza všetkými vývojovými fázami podniku.

POUŽITÁ LITERATÚRA

[1] DVOŘÁK, I. – PROCHÁZKA, P. 1998. *Rizikový a rozvojový kapitál*. 1. vyd. Praha : Management Press, 1998. 169 s. ISBN 80-85943-74-3

[2] DUPAĽ, A. – BARÁNEK, I. – FÜZYOVÁ, Ľ: *Manažment inovácií podniku.* 1. vyd. Bratislava : Ekonóm, 1997. 267 s. ISBN 80-225-0841-1

[3] EUROSTAT. 2006a. *Venture capital investments – early stage. Percentage of GDP*. [elektronická verzia]. [cit. 29. 12. 2006]. Dostupné na internete: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page?_pageid=1996,39140985&_dad=portal&_schema=PORTAL&screen=detailref&language=en&product=STRIND_INNORE&root=STRIND_INNORE/innore/ir061>

[4] EUROSTAT. 2006b. *Venture capital investments – expansion and replacement. Percentage of GDP*. [elektronická verzia]. [cit. 29. 12. 2006]. Dostupné na internete: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page?_pageid=1996,39140985&_dad=portal&_schema=PORTAL&screen=detailref&language=en&product=STRIND_INNORE&root=STRIND_INNORE/innore/ir062>

[5] FREŇÁKOVÁ, M.: Rizikový kapitál verzus rast a inovačná aktivita podniku. In: *Zborník z medzinárodnej vedeckej konferencie „Zvyšování konkurenceschopnosti aneb Nové výzvy pro rozvoj regionů, států a mezinárodních trhů“*. 4. – 6. september 2007. Ekonomická fakulta, Vysoká škola báňská – Technická univerzita Ostrava, 2007. 7 s. ISBN 978-80-248-1457-5 (CD nosič)

[6] FREŇÁKOVÁ, M.: Trh rizikového kapitálu a podpora rizikového kapitálu v Slovenskej republike. In: *Ekonomické rozhľady*, roč. XXXVI., 2007, č. 3, s. 416–426. ISSN 0323-262X

[7] SILBERNAGEL, C., P. – VAITKUNAS, D.: *Mezzanine finance*. [elektronická verzia]. Bond Capital, January 2006. [cit. 24. 6. 2008]. Dostupné na internete: http://www.bondcapital.ca/media/pdf/Bond_Capital_Mezzanine_Finance.pdf

HODNOCENÍ INOVAČNÍCH VÝSTUPŮ NA REGIONÁLNÍ ÚROVNI

Vladimír ŽÍTEK

Katedra regionální ekonomie a správy, Ekonomicko-správní fakulta, Masarykova Univerzita, Lipová 41a, 602 00 Brno

zitek@econ.muni.cz

Abstrakt

Inovace sehrávají v současnosti klíčovou roli v globalizované světové ekonomice. Toho je si vědoma i Evropská unie, která se systematicky zabývá jejich podporou. Jednotlivé národní ekonomiky pak věnují značnou pozornost charakteristikám, které ovlivňují jejich inovační potenciál. Pro hodnocení inovační výkonnosti se používá různých metod, příkladem může být zejména Sumární inovační index (SII), pomocí něhož jsou hodnoceny jednotlivé země z pohledu 25 indikátorů. Tento příspěvek prezentuje první část výzkumu, ve které se zjišťuje, které z ukazatelů zahrnutých do této metody na straně inovačních výstupů jsou dostupné tak, aby bylo možné použít následně metodu pro hodnocení inovační výkonnosti jednotlivých regionů na úrovni NUTS3 v České republice. Tím je vytvořen metodický základ pro budoucí definování regionálního inovačního indexu.

Kľúčové slová: *Inovační výkonnost, konkurenceschopnost, NUTS3, inovační výstupy*

Abstract

Innovations play the key role in the today's globalized world economy. This is a fact which also the European Union is aware of. Therefore, it is concerned with the innovation support. And individual national economies focus on the characteristics that influence their innovation potential. Several various methods are used for the evaluation of the innovation efficiency, for example the Summary Innovation Index (SII), using which the individual countries are assessed through 25 indicators. This contribution presents the first part of research that is aimed to finding out which of the indicators used for evaluation of innovation outputs in SII are available on regional level so that they can be used for evaluation of innovation performance in NUTS3 regions in the Czech Republic. In that way the methodological framework for future definition of regional innovation index is defined.

Key words: *Innovation performance, Competitiveness, NUTS3 regions, Innovation outputs*

1 ÚVOD

V posledních letech se objevují tendence přesunu od podpory inovací z národní úrovně na regionální úroveň, neboť se v mnoha případech ukázalo, že řada úspěšných iniciativ vznikla právě na regionální úrovni. Byl tedy uznán význam místa pro rozvoj inovací. Regiony mají některé specifické vlastnosti, které se nevyskytují na národní úrovni. Pro rozvoj inovací je důležitá blízkost mezi firmami, výzkumem a univerzitami. Tato blízkost vede k přelévání znalostí se všemi pozitivními dopady (např. akumulace užitečných znalostí, kvalifikovaní absolventi univerzit, networking). Geografická blízkost umožňuje sdílení tacitních znalostí a zvyšuje kapacity pro lokalizované učení. Tacitní znalosti jsou znalosti, které nelze zaznamenat a třídit a učí se prostřednictvím zkušeností. Lokalizované učení je možné i díky společné základě regionálních institucí.

Inovační politiky a opatření národních států i regionů závisí také na dostupnosti statistických dat o inovacích. Obecně je možné inovační výkonnost a inovační prostředí hodnotit podle dvou základních typů ukazatelů: individuální ukazatele a sdružené ukazatele. Individuální ukazatele o

inovacích jsou zjišťovány v rámci statistických šetření. Je důležité, aby statistiky za jednotlivé státy byly navzájem srovnatelné. Proto vznikla jednotná metodika sběru dat o inovacích, která se nazývá Oslo manuál. Oslo manuál byl vytvořen na počátku 90. let Evropskou komisí, Eurostatem a OECD. Na základě Oslo manuálu se v jednotlivých zemích provádí šetření o inovacích s názvem Community Innovation Survey (CIS). Od roku 2004 má statistika o inovacích v EU i svůj právní základ (Commission Regulation (EC) No 1450/2004 of 13 August 2004 implementing Decision No 1608/2003/EC of the European Parliament and of the Council concerning the production and development of Community statistics on innovation).

Příkladem souhrnného ukazatele hodnotícího inovační výkonnost pomocí syntézy individuálních kritérií může být hodnocení European Innovation Scoreboard.

2 CÍLE A METODICKÁ VÝCHODISKA

Cílem příspěvku je použít SII pro hodnocení inovační výkonnosti regionů, a to na úrovni tzv. inovačních výstupů. Za tímto účelem je možné navrhnout metodický postup pro následnou konstrukci Regionálního inovačního index (RII). Přitom lze očekávat určitá omezení související s dostupností dat zahrnutých v SII. Některé údaje jsou sledovány pouze na úrovni národních ekonomik (NUTS0) jiné jsou na regionální úrovni dostupné pouze z plošných censů obyvatelstva (v ČR v roce 2001 a v roce 2011). Proto je nutná korekce určitých ukazatelů resp. jejich nahrazení jinými alternativami. Jednotlivé ukazatele jsou vztaženy k roku 2005, za který jsou většinou naposledy dostupné.

Příspěvek zahrnuje ukazatele za kraje ČR. Pouze kraje Středočeský a hlavní město Praha jsou sloučeny. Takový postup vede k částečné eliminaci extrémních hodnot Prahy (směrem nahoru) i Středočeského kraje (směrem dolů) a též k většímu zreálnění údajů, neboť Praha tvoří přirozené centrum Středočeského kraje a ten je zase naopak přirozeným zázemím hlavního města.

3 INOVAČNÍ VÝSTUPY

Indikátory inovačních výstupů jsou v rámci SII zahrnuty do dvou skupin. První skupinou je Využití v praxi (Applications) a druhou skupinou Duševní vlastnictví (Intellectual property). V souladu s výše uvedeným je stejná struktura použita I v tomto příspěvku, jednotlivé skupiny jsou představovány částmi 3.1 a 3.2. Text je následně doplněn též o dílčí syntézu obou skupin.

3.1 Využití v praxi (Applications)

Sumární inovační index v rámci této skupiny posuzuje pět ukazatelů, a to:

- zaměstnanci v hi-tech službách (% celkové pracovní síly),
- export hi-tech produktů jako podíl na celkovém exportu,
- prodej produktů nových na trhu (% celkového obratu),
- prodej produktů nových pro firmu (% celkového obratu),
- zaměstnanost v medium-tech a high-tech výrobě (% celkové pracovní síly).

Nalézt údaje, které by korespondovaly s SII se ukázalo, jako velmi obtížný úkol. Předem bylo nutné rezignovat na možnost naplnit ukazatele hodnotící prodej nových produktů. Upřímnou snahou byl motivován postup vedoucí k nahrazení ukazatele exportu high-tech produktů exportem ICT. Takový ukazatel se zdál být relevantní, avšak jeho naplnění reálnými čísly způsobilo díky totální polarizaci ve prospěch Pardubického kraje rozkolísání celého regionálního inovačního indexu. Tato skutečnost se stala jednoznačným důvodem pro vyloučení daného ukazatele z této studie. Do skupiny Využití v praxi byly tedy nakonec zahrnuty pouze tyto dva ukazatele:

- zaměstnanost v odvětví služeb high-tech sektoru v ČR (% celkové zaměstnanosti),
- zaměstnanost ve zpracovatelském průmyslu high-tech sektoru v ČR (% celkové zaměstnanosti).

3.1.1 Zaměstnanost v odvětví služeb high-tech sektoru v ČR

Ukazatel je konstruován jako podíl zaměstnanosti v high-tech službách na celkové zaměstnanosti. Data pro zaměstnanost v hig-tech oborech jsou čerpána z publikace ČSÚ High-tech sektor. Celková zaměstnanost v roce 2005 vychází z výběrového šetření ČSÚ, jehož výsledky jsou prezentovány v publikaci Zaměstnanost a nezaměstnanost v ČR podle výsledků výběrového šetření pracovních sil za 4. čtvrtletí 2005.

Nejvyšší podíl zaměstnanosti v odvětví služeb high-tech sektoru na celkové zaměstnanosti mají kraje Praha+Středočeský (3,96 %), Pardubický (3,40 %) a Jihomoravský (2,90 %). Nejmenší podíl mají naopak kraje Liberecký (0,62 %), Vysočina (0,39 %) a Karlovarský (0,23 %).

3.1.2 Zaměstnanost ve zpracovatelském průmyslu high-tech sektoru v ČR

Ukazatel je vytvořen shodným způsobem jako předchozí, pouze zaměstnanost ve službách high-tech sektoru je nahrazena zaměstnaností ve zpracovatelském průmyslu high-tech sektoru. Data vychází ze stejných zdrojů.

Nejvyšší podíl zaměstnanosti ve zpracovatelském průmyslu high-tech sektoru na celkové zaměstnanosti mají kraje Pardubický (3,88 %), Královéhradecký (3,01 %) a Zlínský (2,61 %). Nejmenší podíl mají naopak kraje Liberecký (0,80 %), Ústecký (0,79 %) a Moravskoslezský (0,74 %). Zajímavostí ukazatele vysoký počet (sedm) nadprůměrných regionů a „špatné“ postavení kraje Praha+Středočeský (1,76 % - 7. pořadí).

3.2 Duševní vlastnictví (Intellectual property)

Sumární inovační index v rámci této skupiny posuzuje pět ukazatelů, a to:

- EPO patenty na milion obyvatel,
- USPTO patenty na milion obyvatel,
- triádové patenty na milion obyvatel,
- nové ochranné známky společenství na milion obyvatel,
- nové průmyslové vzory společenství na milion obyvatel.

Pro konstrukci regionálního inovačního indexu byly zvoleny pouze 2 ukazatele. Nehodnotí se zde ochranu duševního vlastnictví na mezinárodní úrovni, neboť tato data nejsou dostupná za regiony NUTS3 a navíc české firmy tuto ochranu bohužel nevyužívají příliš často. Výpočty vychází z dat Českého úřadu průmyslového vlastnictví, která se vztahují k roku 2005 a která se týkají patentů a užitných vzorů. Do skupiny Duševní vlastnictví byly nakonec zahrnuty tyto ukazatele:

- patentové přihlášky u Úřadu průmyslového vlastnictví ČR,
- zapsané užitné vzory u Úřadu průmyslového vlastnictví ČR.

3.2.1 Patentové přihlášky u Úřadu průmyslového vlastnictví ČR

Patentové přihlášky jsou vyjádřeny jako patentové přihlášky od původců (vynálezců) z ČR u Úřadu průmyslového vlastnictví ČR na milion obyvatel. Nehodnotíme skutečné udělení patentu, ale pouze podanou přihlášku, protože udělení patentu může trvat několik let a protože v Evropě (na rozdíl od např. USA) se sledují spíše patentové přihlášky.

Nejvíce patentových přihlášek na milion obyvatel mají kraje Praha+Středočeský (88,6), Liberecký (70,0) a Jihomoravský (61,0), nejméně naopak kraje Karlovarský (13,1), Ústecký (21,9) a Vysočina (27,5). Průměr za Českou republiku je 53,6 patentů na milion obyvatel.

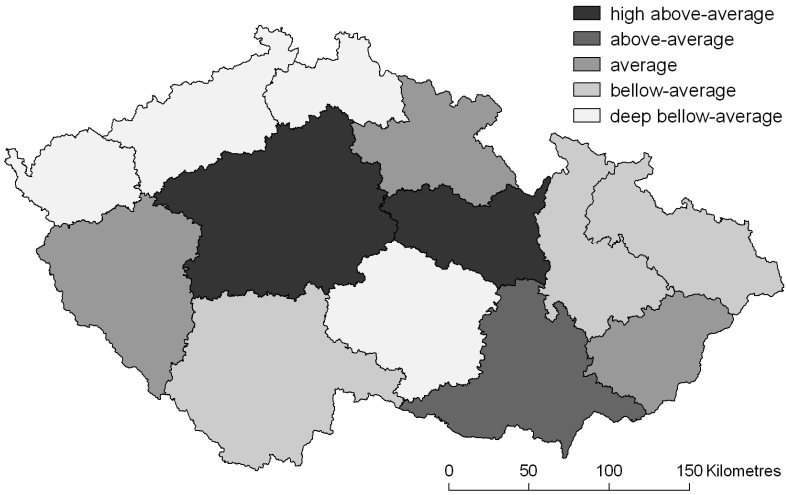
3.2.2 Zapsané užitné vzory u Úřadu průmyslového vlastnictví ČR

Zapsané užitné vzory jsou vyjádřeny jako skutečně zapsané užitné vzory od původců (vynálezců) z ČR u Úřadu průmyslového vlastnictví ČR na milion obyvatel. Zde naopak nehodnotíme přihlášky, ale skutečnou registraci, neboť ta na rozdíl od patentu trvá pouze několik měsíců.

Nejvíce užitných vzorů na milion obyvatel mají kraje Praha+Středočeský (131,1), Královéhradecký (116,8) a Pardubický (108,8). Nejméně kraje Ústecký (46,2), Plzeňský (52,7) a Olomoucký (73,6). Průměr za Českou republiku je 99,7 užitných vzorů na milion obyvatel.

3.3 Dílčí syntéza

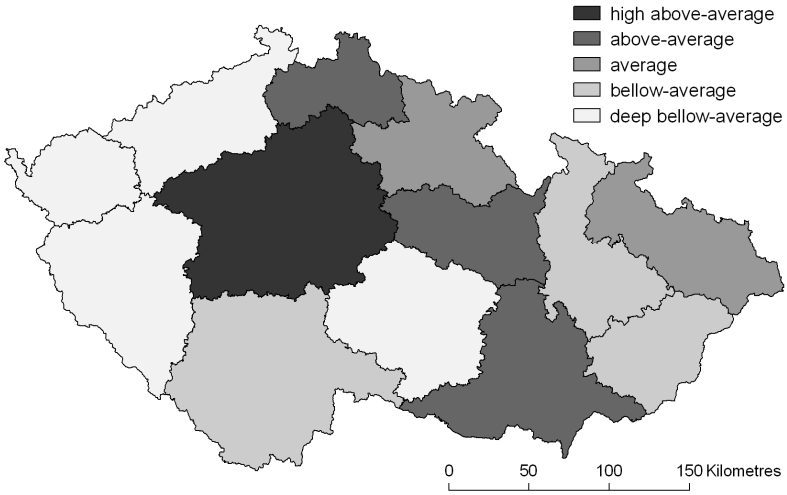
Na základě výše uvedených výsledků je možné provést následující dílčí syntézu samostatně pro obě skupiny zahrnující dílčí kritéria hodnocení. Pro tento účel jsou regiony NUTS3 rozděleny dle výsledku do pěti skupin, které jsou v kartogramech označeny jako vysoce nadprůměrné (high above-average), nadprůměrné (above-average), průměrné (average), podprůměrné (bellow-average) a vysoce podprůměrné (deep bellow-average).



Obrázek 1 Využití v praxi (Applications)

Pramen: autor (data: Český statistický úřad)

Obrázek 1 znázorňuje syntézu ukazatelů ve skupině Využití v praxi (Applications). Je z něj patrné, že vysoce nadprůměrných hodnot dosahují kraje Praha+Středočeský a Pardubický, nadprůměrný je kraj Jihomoravský. Celkem čtyři kraje pak dosahují vysoce podprůměrných hodnot, a to kraj Karlovarský, Ústecký, Liberecký a Vysočina.



Obrázek 2 Duševní vlastnictví (Intellectual property)

Pramen: autor (data: Český statistický úřad)

Obrázek 2 znázorňuje syntézu ukazatelů ve skupině Duševní vlastnictví (Intellectual property). Je z něj patrné, že vysoce nadprůměrných hodnot dosahuje pouze sloučený kraj Praha+Středočeský, nadprůměrné jsou kraje Jihomoravský, Pardubický a Liberecký. Celkem čtyři kraje pak dosahují vysoce podprůměrných hodnot, a to kraj Karlovarský, Ústecký, Plzeňský a Vysočina.

4 ZÁVĚR

Příspěvek představuje významný krok k řešení problematiky možností hodnocení inovační výkonnosti regionů. Zabývá se zatím však pouze hodnocením tzv. inovačních výstupů. Na základě výběru a aplikace relevantních ukazatelů předkládá též první dílčí syntézy za jednotlivé skupiny. Celková syntéza pro inovační výstupy nebyla zatím provedena, což nijak nesnižuje metodický význam příspěvku. Za omezení celkového přínosu předloženého postupu pak lze považovat jeho mezinárodní nekompatibilitu, což je dáno použitím výsledků specifických či nepravidelných šetření. Autor je si této skutečnosti vědom, je však přesvědčen, že v první fázi má smysl nejprve navrhnout kompletní metodický postup pro aplikaci Regionálního inovačního indexu v ČR a následně usilovat o jeho zobecnění.

Příspěvek vznikl při řešení výzkumného projektu GAČR č. 402/08/0071 Regionální hodnocení kvality podnikatelského prostředí z hlediska potenciálu pro rozvoj a transfer inovací.

POUŽITÁ LITERATÚRA

[1] ČSÚ: High-tech sektor v období 1995-2006 (http://www.czso.cz/csu/redakce.nsf/i/high_tech_sektor)
[2] ČSÚ: Inovace v ČR v roce 2005 (kód 9605-06)
[3] ČSÚ: Informační ekonomie v číslech 2008 (http://www.czso.cz/csu/redakce.nsf/i/informacni_ekonomie_v_cislech_2008)
[4] ČSÚ: Krajská ročenka Jihomoravského kraje 2006 (kód 13-6201-06)
[5] ČSÚ: Ochrana průmyslového vlastnictví v ČR v letech 2001-2005 (kód 9612-06)
[6] ČSÚ: Trh práce 1993 – 2006 (kód 3103-07)
[7] ČSÚ: Ukazatele výzkumu a vývoje za rok 2006 (kód 9601-07)
[8] ČSÚ: Zaměstnanost a nezaměstnanost v ČR podle výsledků výběrového šetření pracovních sil za 4. čtvrtletí 2005 (kód 3101-05)
[9] ČSÚ (Český statistický úřad): www.czso.cz
[10] Hukalová Markéta: Statistika inovací. Inovační podnikání a transfer technologií. AIP ČR. 2005 , č. 4/2005, s. 5-6. Praha: 2005. ISSN 1210-4612.
[11] KLÍMOVÁ, V.: *Inovační procesy*. Brno: Masarykova univerzita, 2006. 180 s. ISBN 80-210-4166-8
[12] Oslo Manual. Guidelines for collecting and interpreting innovation data. Third edition. OECD 2005.
[13] PRO INNO EUROPE: www.proinno-europe.eu
[14] ŽÍTEK, V. - KLÍMOVÁ, V.: *Assessment of Public Programmes Co-Financed from Structural Funds of EU for Support of Innovative Enterprise*. In *4th International Conference for Young Researchers of Economics*. Gödöllő: Szent István University, 2006. s. 331-338. ISBN 963-9483-67-2.

Obsah/Contents:

SOFIJA ADZIC - Reindustralization and the Regional Industrial Policy – The Study of The Case of Vojvodina……..……..1

NICOLE ATTIA, VALÉRIE BÉRANGER - European Integration and Social Convergence: A Qualitative Appraisal……15

TOMÁŠ BAČO - Optimlizácia financovania marketingových činnosí v neziskových organizáciách ……..26

RADOSLAV BAJUS, HENRIETA BAJUSOVÁ - Procesný pohľad ma metódu ABC…….38

ŽOFIA HECHEROVÁ, BEATRIX BALOGHOVÁ - Majetková a finančná situácia podnikov poľnohospodárskej prvovýroby……44

ANNA BÁNOCIOVÁ - Účtovníctvo podnikateľov pri zavedení eur……..52

KAJETÁNA HONTYOVÁ, MILADA BARTÁNUSOVÁ - Slovensko pred vstupom do ekonomickej a menovej únie (Slovakia Before Accessing Economic and Monetary Union) …..59

ĽUDMILA BARTÓKOVÁ - Inflačné cielenie v krajinách V4…….....65

EUDARD BAUMÖHL - Skúmanie jednosmerných závislostí medzi svetovými akciovými indexmi…….…….....74

GEORGETA BOARESCU - The Students' Entrepreneurial Initiatives at "Petru Maior" University – Assessment Methodology and Results…….83

VIKTÓRIA BOBÁKOVÁ - Inovácie ako nástroj konkurencieschopnosti podniku a regiónu …..92

MILAN BUČEK, RUDOLF PÁSTOR - Informačno-komunikačné technológie a ich regionálny dopad v SR (case study it centier) ……...98

TATIANA BUJŇÁKOVÁ - Vývoj teórie ekonomického rastu s dôrazom na technický pokrok ako zdroj rastu……...105

PETER BURGER - Vplyv priamych zahraničných investícií na zvýšenie regionálnej konkurencieschopnosti – kritéria výberu pri procese rozhodovania sa zahraničného investora …112

CORINA POP SITAR - Methods and Techniques for Controlling the Performance of the NPR Purchasing Process…….118

JAROSLAVA DITTRICHOVÁ - Specifické příjmy veřených rozpočtů……..126

ALEXANDRA DONOVALOVÁ - Rastúci význam cds na finančnom trhu……134

LADISLAV DRABIK - Dopad výmenných kurzov na podnikanie v niektorých krajinách……..140

PETER DŽUPKA - Firmy a zosúlaďovanie rodinného a pracovného života……157

PETER DŽUPKA, MAREK SKOKAN - Informatizácia verejnej správy a projekt access-egov …162

EDITA FARKAŠOVÁ - Monitorovanie environmentálnej udržateľnosti…….166

ANDRZEJ TUBIELEWICZ, MARCIN FORKIEWICZ - Supporting Local Entrepreneurship by Creating Innovativeness Incubators – Example of Gdansk……...172

MARIÁN GÁL - Sledovanie nákladov a návrhy opatrení vo vybranom podnikateľskom subjekte ……180

IVANA GECÍKOVÁ, IRYNA KUČKA - Development of Selected Equipment of Technical Infrastructure in Rural Communities in Banska Bystrica Region / Rozvinutosť vybraných zariadení technickej infraštruktúry vo vidieckych obciach banskobystrického kraja……187

MARIA-ANA GEORGESCU, EMILIA HERMAN, DANIELA ŞTEFĂNESCU - The Influence of Entrepreneurial Economy snd Education on the Sustainable Developement…….194

PIOTR GIRUĆ - The Influence of The Commodity Exchange on Development Agricultural Futures Market in Poland…….204

KATARÍNA ČULKOVÁ, JAROSLAV GONOS - Vplyv investícií do ochrany životného prostredia na ekonomické hospodárenie podniku……..……..208

VOLKER GRONAU - Prerequisite of the Standard Norm Distribution of Markowitz at Hedge Fund Not Realistic……..…….216

ILDIKÓ GYŐRFFY - Regional Disparities of the Transport Infrastructure in Northern Hungary ……...…….223

VÍTĚZSLAV HÁLEK - A Human Resource Management in Conditions Of Tender Proceeding ……...…….231

ANDREW HARRISON - Social Capital as a Determinant of Regional Competitiveness……236

MAREK HONCŮ - Zelená (nafta) pre železničnú dopravu……...241

LENKA HORVÁTHOVÁ - Meranie fiškálnej decentralizácie…….245

ANDREA HRADISKÁ - Úloha partnerstiev pri financovaní rozvoja vidieka……..257

MONIKA PISKORZOVÁ, PAVLÍNA HRONOVÁ - Podnikavost, podnikání a jejich místo v rámci vzdělávacího procesu……..……266

LENKA HUDÁKOVÁ STAŠOVÁ - Potreba optimalizácie nákladov v podniku……271

ALEXANDRA CHAPČÁKOVÁ, KATARÍNA KROKOSOVÁ - Náklady vlastného kapitálu pri ohodnocovaní malých a stredných podnikov……..…....276

LUCIAN CHIRIAC - Legislative Bases of Entrepreneurial Development……283

EVA MUCHOVÁ, JANA CHRENKOVÁ - Nominálna a reálna konvergencia v kontexte rozširovania EMÚ……..….290

IVAN JÁČ - Analýza dotazníkového projektu pro disparity v České republice……297

EMÍLIA JAKUBÍKOVÁ, ANNA BÁNOCIOVÁ - Daň z nehnuteľností v svetle fiškálnej decentralizácie v SR……...….311

KATARÍNA JANKACKÁ - Možnosti riešenia poľnohospodárskej nezamestnanosti na vidieku ……...….317

ANEŽKA JANKOVSKÁ - Referenčné hodnoty hospodárskej konvergencie a ich plnenie v štátoch strednej a východnej európy……...….322

MARTIN JANOTKA, VLADIMÍR GAZDA - O mobilite pracovnej sily v rámci SR…….331

PAVEL JEDLIČKA - Možnosti vývoje daňového zatížení v České republice…….336

JIŘÍ JEŽEK - Podpora rozvoje místní ekonomiky v malých městech české republiky…….341

EVA KAFKOVÁ - K charakteristike vybraných systémových väzieb poisťovníctva a finančného trhu ……348

DANA KISEĽÁKOVÁ - Management of Financing in Bank Sector in Field of Project Financing/ Manažment financovania v bankovom sektore v oblasti projektového financovania z fondov EÚ ……...….356

VIKTORIE KLÍMOVÁ - Podnikatelské inkubátory v regionech české republiky……364

VLADIMÍR KOCÁK - Marketing ako nástroj zlepšenia podnikania poľnohospodárskych subjektov v znevýhodnených regiónoch slovenska……..…371

KRISTÍNA KOČIŠOVÁ - Efektívnosť bankového sektora: Stochastic Frontier Approach……..…377

GABRIELA KOĽVEKOVÁ - The Use of Resources - Energy And Environment……...387

ZLATA KOŠTEJNOVÁ, LUCIE ČERNOCHOVÁ - Clusters In The Czech Republic……...393

RASTISLAV KOTULIČ, PETER ADAMIŠIN - Reálna konvergencia sektorov slovenskej ekonomiky a jej vplyv na zamestnanosť……401

MARTIN KRAČINOVSKÝ - Zhodnotenie vývoja bankového sektora na slovensku v období 2001 - 2007……....406

JIŘÍ KRAFT - Vzájemná vazba změn hdp, spotřeby a investic…….414

IVANA KRAFTOVÁ - Model hodnocení regionů na bázi vicekriteriálního váženého rankingu …425

JAN KRAJÍČEK - Nové trendy v bankovnictví (New Trends in Banking Sector)……...438

ANDREA KRAUSZOVÁ, JAROSLAVA JANEKOVÁ - Výkonnosť ako faktor konkurencieschopnosti a úspešnosti podniku…….443

BRANISLAV KRŠÁK, ALICA HUTNÍKOVÁ - Bijú informačné systémy v slovenskom cestovnom ruchu na poplach?……...449

JANA KUBICOVÁ - Komparatívna analýza pravidiel proti medzinárodnému vyhýbaniu sa daniam prostredníctvom kontrolovaných zahraničných spoločností……...456

LADISLAV KULČÁR, MARIANNA BENČOVÁ - Význam úlohy plánovania v controllingu …465

ZUZANA KUNDRÍKOVÁ - Bariérové opcie……...474

DÁNIEL KUTTOR - Regional Convergence and Divergence in The Visegrad Four Countries During the Transition Period……...480

PETER KUZMIŠIN - Investičné a podnikateľské aktivity ako faktory konkurencieschopnosti ekonomiky……..491

VIERA KUZMIŠINOVÁ - Podnikateľský sektor ako determinant regionálnej konkurencieschopnosti prešovského samosprávneho kraja……503

IVANA LASTOMÍRSKA - Technická analýza konkrétnej akcie…….510

LIA CODRINA CONTIU - The Importance of Individualism vs Collectivism In Organizational Entrepreneurship…….516

DAGMAR LINNERTOVÁ, SVEND REUSE, BLANKA KNOSOVÁ - The Analysis of Bric Countries Focus on the Situation in China……..…523

DAGMAR LINNETROVÁ, SVEND REUSE - Using Commodities as a Strategy of Diversification – A Historical Analysis……..…531

FRAMTIŠEK LIPTÁK - Sustainable Use of Natural Resources……...539

ZUZANA LITTVOVÁ - The Adequacy of the Technical Reserves in Life Insurance (Primeranosť prostriedkov technických rezerv v životnom poistení)……...543

LIVIU CIUCAN-RUSU - Is There a Proper Check-List When Deciding to Become an Entrepreneur? ……549

MATTHIEU LLORCA - Macro-Financial Developments of Slovakia: an Empirical Analysis Based on the Monetary Circuit Theory…….555

GABRIEL LUKÁČ, PETER BUTKA, TOMÁŠ SABOL, MARIÁN MACH - Projekt Sake – holistický rámec pre agilnú verejnú správu……572

ANNA LUKÁČOVÁ - Reforma daňového systému a jej vplyv na regionálnu konkurencieschopnosť v podmienkach Prešovského samosprávneho kraja……577

ŠTEFAN LYÓCSA - Vplyv kontaminovaných očakávaní zákazníkov na investičné rozhodnutie ……588

RENÁTA MADZINOVÁ - Pripravenosť slovenskej republiky na znalostnú ekonomiku v oblasti ľudských zdrojov……596

PETER MALEGA - Možnosti zlepšenia konkurenčného postavenia vybranej spoločnosti……..605

IVANA MANDYSOVÁ - Podmínky pro konkurenceschopnost malých a středních podniků v České republice a v Evropské unii……611

PETER MARKO - Geografické informačné systémy v poisťovníctve……..617

DAVID MARTINČÍK - Transakční náklady podnikání v ČR (vybrané aspekty) vývoj v letech 1993-2007 - výsledky……...621

VLADIMÍR GAZDA, JOZEF MARTINIAK - Ekonometrická analýza determinantov ceny bytu …….630

MAREK MEHEŠ - Vývoj tvorby technických rezerv a investičnej činnosti kooperativy poisťovne, a. s. v rokoch 2001 – 2007……..634

VIERA MELIKANTOVÁ - Indikátory technickej analýzy……...640

ZUZANA MILECOVÁ - Imputované nájomné…….650

RAJMUND MIRDALA - Pôsobenie exogénnych štruktúrnych šokov na výmenný kurz slovenskej koruny…….658

DJORDJE MITROVIC - Possibilities and Problems of Digital Divide Measuring – Case of Serbia ……666

HANA MOHELSKÁ - Využívání e-business v oblasti finančních služeb……673

ZOLTÁN NAGY - Similarities Between Two Different Cities – Miskolc and Kosice…….678

PAVLA NETUŠILOVÁ - Recent Fiscal Developments in Eu Member States Outside the Euro Area ……688

MARIANNA NEUPAUEROVÁ, IVANA HANASOVÁ - Hodnotenie pôsobenia NBS od roku 1993 po súčasnosť……...694

GABRIELA OŠKRDALOVÁ, PETR VALOUCH - Standardy odbornosti distributorů produktů na českém finančním trhu……703

DANIELA PALAŠČÁKOVÁ - Východiská a hodnotenie výskumu v oblasti vysokoškolského prostredia v kontexte kvality ľudských zdrojov a konkurencieschopnosti…….707

VILIAM PÁLENÍK, MAREK RADVANSKÝ - Modelovanie vplyvu NSRR 2007 až 2013 na ekonomiku sr - možné alternatívy……..718

VIERA PAPCUNOVÁ - Možnosti vyjadrenia efektov z využívania majetku obcí……..726

IOAN PASTOR - The Relation Between the Organizational Structure And the Business Ethics …731

ĽUDMILA PAVLIKOVÁ, MANUELA RAISOVÁ - Porovnanie spoločností poskytujúcich starobné dôchodkové sporenie na Slovensku na základe vybraných kritérií……738

LIVIA RAC, GYÖRGYI PETKOVICS - Current Cost Accounting Methods – Challenge for Accounting Profession……745

MANUELA RAISOVÁ, ĽUDMILA PAVLIKOVÁ - Živnostníci, msp a ich postavenie v ekonomike SR……...752

RAMONA NEAG - The Reform of Romanian Accounting – A Present Reality……..757

EVA ROMANČÍKOVÁ - Environmentálne dane a konkurencieschopnosť…….761

SILVIA RUČINSKÁ - Pôsobenie univerzity na podnikateľský sektor v regióne…….768

MARCELA ŠABATOVÁ - Význam znalostního managementu z pohledu konkurenceschopnosti regionů……775

ŠTEFAN SAMSON - Ukazovatele hodnotiace úroveň regiónov……..782

DOMENICO RAGUSEO, JAN SEBO - Fiscal Policy Cooperation in EMU - Literature Review: ……794

JURAJ ŠEBO, MIRIAM ŠEBOVÁ - Modely sieťovej analýzy v projektovom riadení……...803

SLÁVKA SEDLÁKOVÁ - Fiškálna decentralizácia - jej význam a dôsledky pre územnú samosprávu ……806

PATRÍCIA SLANINOVÁ, VLADISLAV BOBENIČ, ANDREA SEŇOVÁ - Vplyv zahraničných investícií na zvyšovanie konkurencieschopnosti regiónov…….811

ESZTER SIPOSNÉ NÁNDORI - Support or Communal Work?……..819

MICHAL ŠOLTÉS - Schéma podpory poradenstva a vzdelávania malých a stredných podnikov ……826

PETER ŠPEŤKO - Vykazovanie finančných derivátov podľa IFRS 7…….831

EMÍLIA SPIŠÁKOVÁ - Financovanie inovačných aktivít firiem pôsobiacich na Slovensku …836

LADISLAV SUHÁNYI - Emisné kvóty ako nástroj znižovania emisií vypúšťaných do ovzdušia a obchodovanie s nimi……844

JAN SUCHÁČEK - Regional Differentiation in The Czech Republic and its Chosen Social Reflections……..851

LIBUŠE SVOBODOVÁ - Investice do IS/IT……859

IRENA SZAROWSKÁ - Harmonizace korporátních daní v Evropské unii a její vliv na řízení podniků……...866

JURAJ TEJ, HELENA ŠIMKOVÁ - Inovácie a konkurencieschopnosť v Prešovskom samosprávnom kraji…….872

KATARÍNA TEPLICKÁ - Moderné trendy v manažérskom účtovníctve……880

KAROL TRNOVSKÝ, MARCEL NOVÁK - Vplyv výmenných relácii na úroveň reálnej konvergencie v SR……..885

JOZEF BUCKO, VLADIMÍR GAZDA, RADOSLAV TUŠAN - Účtovný prípad ako príklad z teórie grafov……..895

CLAUDE BERTHOMIEU, ANNA TYKHONENKO - Neither Adjustment nor Growth for Russia in The 90’s.…….904

MATEJ VARGA - Prognózovanie na komoditnej burze……...917

MARTIN VEJAČKA - Možnosti financovania podnikateľských subjektov prostredníctvom elektronických platforiem……...922

ENRIQUE VIAñA, DIONISIO RAMÍREZ - Regional Unemployment Rates in Spain, 1979-2000 ……926

MICHAL VICEN - Spotrebiteľské preferencie pri nákupe vybraných potravinárskych výrobkov (Consumer Preferences in Chosen Food Product Purchasing)……...934

JÁN VRAVEC - Analýza dôchodkových fondov v SR…….938

TOMÁŠ VÝROST - Modelovanie dynamickej podmienenej korelácie menových kurzov V4 …946

EVA VÝROSTOVÁ - Vzťah univerzity a regiónu v ktorom pôsobí: Pohľad na stratégiu univerzít ……953

SINIŠA ZARIĆ - How the Regional Competitiveness Could Be Measured? (Lessons From the Svilopim Interreg Project)……..964

ZUZANA ZÁVARSKÁ - Fáza životného cyklu podniku a možnosti jeho financovania…….....971

VLADIMÍR ŽÍTEK - Hodnocení inovačních výstupů na regionální úrovni…….976