Ekonomická univerzita v Bratislave

Národohospodárska fakulta

Katedra sociálneho rozvoja a práce

REVUE SOCIÁLNO-EKONOMICKÉHO ROZVOJA

Vedecký recenzovaný on-line časopis

Ročník III

číslo 2/2017

ISSN 2453-6148

Vedecký Recenzovaný on-line časopis „Revue sociálno-ekonomického rozvoja“

Časopis vychádza dvakrát ročne.

Zameranie časopisu : teoretické a praktické otázky sociálno-ekonomického rozvoja, aktuálne trendy a perspektívy spoločensko-ekonomického vývoja v krajinách EÚ a vo svete.

Príspevky sa v časopise uverejňujú v slovenskom, českom, nemeckom a anglickom jazyku.

Príspevky sú recenzované dvomi nezávislými odborníkmi, ktorých určuje redakčná rada. Redakčná rada časopisu odporúča autorom, aby rozsah statí bol do 20 normalizovaných strán, príspevok do diskusie, prehľadov a konzultácií do 10 - 12 strán, názorov, recenzií a informácií do 4 - 5 strán. Kvalita príspevkov má prioritu pred dodržaním limitu ich rozsahu. V časopise je možné po častiach publikovať aj rozsiahlejšie state.

Základnou požiadavkou je originalita príspevku a komplexnosť jeho spracovania, t.j. úplné údaje o citovaných prameňoch a náležitá úprava. Súčasťou príspevku je abstrakt v rozsahu 8 - 10 riadkov, kľúčové slová (v jazyku slovenskom a anglickom), klasifikácia JEL (https://www.aeaweb.org/econlit/jelCodes.php), základné údaje o autorovi vrátane titulov, adresa pracoviska vrátane telefonického kontaktu, prípadne faxu a e-mailová adresa autorov.

Príspevky zasielajte na adresu:
rser.ksrp@gmail.com

Články neprechádzajú jazykovou úpravou. Za obsahovú a jazykovú správnosť textu zodpovedá autor.

Vydavateľ:

Katedra sociálneho rozvoja a práce, NHF EU v Bratislave

Hlavný redaktor:
Peter Sika, EU v Bratislave

Výkonný redaktor:
Ivana Setnická, EU v Bratislave

Redakčná rada:
Becker Joachim, Wirtschaftsuniversität Wien

Boda György, Corvinus University of Budapest

Brinčíková Zuzana, EU v Bratislave

Krebs Vojtech, VŠE Praha

Lehocká Danica, Ministerstvo práce, sociálnych vecí a rodiny SR

Mihály Géza, Trexima Bratislava, spol. s r.o.

Průša Ladislav, VÚPSV Praha

Rievajová Eva, EU v Bratislave

Richet Xavier, Université de la Sorbonne nouvelle, Paris

Šimek Milan, VŠB TU Ostrava

Redakčný tajomník :
Ivana Setnická, EU v Bratislave

Obsah

Vzdelávacou politikou k sociálnej kvalite
Through Educational Policy Towards Social Quality
Mária Antalová 5

Pracujúca chudoba a jej prejavy
Working Poverty and its Manifestations
Mária Antalová, Milena Bugárová 22

Sustainability reporting – general overview of the current trends
Michaela Bednárová, Roman Klimko 33

Aplikácia modelu Balanced Scorecard na hodnotenie výkonnosti organizačnej zložky
Application of Balanced Scorecard model on performance evaluation of a business unit
Kristína Jančovičová Bognárová 42

Financial Consequences of Litigation and Class Action
Martin Kocúrek 49

Nájomné bývanie ako prostriedok zvyšovania mobility práce
Rental housing as a means of labor mobility increasing
Michaela Nováková 60

Flexiistota a jej kontroverzný dopad na európske trhy práce
Flexicurity and its controversial impact on the European labour markets
Andrej Přívara, Eva Rievajová 66

Návratnosť investícií do ľudského kapitálu
The Return of Investments in Human Capital
Ivana Setnická 75

The reality of a smart and inclusive economic growth in Slovakia
Realita inteligentného a inkulzívneho ekonomického rastu na Slovensku
Gábor Szüdi 83

Štátna pomoc a jej vzťah ku konkurenčnej politike v Slovenskej republike
State aid and its relation to the competition policy in Slovak Republic
Mária Tokárová 93

Bytová politika v kontexte politiky zamestnanosti v Slovenskej republike
Housing policy in the context of employment policy in the Slovak Republic
Jarmila Vidová 101

Vzdelávacou politikou k sociálnej kvalite
Through Educational Policy Towards Social Quality

Mária Antalová
Ekonomická univerzita v Bratislave
Národohospodárska fakulta
Katedra sociálneho rozvoja a práce
Dolnozemská cesta 1
852 19 Bratislava
Slovensko
e-mail: maria.antalova@euba.sk

Abstract
The social quality as a concept of EU development is becoming increasing importance for all participating countries. In Slovakia is not very famous, only a few experts are interested in, although this conception was accredited in 2000 year as a strategy of the economic policy. Equally important as the social quality is the vision of the learning society, the knowledge society and the creative society, which represent a significant assumption for further social development. In this process, an irreplaceable role is played by an educational policy, the essence of which is to create the educational standards that are so important for future tendency. Until now, phenomenon of the social quality has not be done in connection with the social quality, although this form of society cannot be achieved without redefining the current educational standards. For this reason, we set up goal to evaluate the processual and targetable aspect of the educational policy in the Slovak Republic and to outline its new direction that would take into account the skills needed in the learning society, the knowledge, the creative society, but above all in the social quality.

Klasifikácia JEL: A14, I21, I25
Kľúčové slová: vzdelávacia politika, sociálna kvalita, edukačné štandardy

1. Úvod

V súčasnej dobe nadobúda čoraz väčší význam koncepcia sociálnej kvality, ktorá predstavuje základnú stratégiu a globálny prístup ako zmeniť kvalitu života v krajinách Európskej únie. Svojim pozitívnym významom hlboko zasahuje do politických zámerov všetkých členských štátov.

Na Slovensku sa žiaľ veľmi nespomína. Zaoberá sa ňou len hŕstka expertov, hoci je považovaná za humanistickú víziu, prostredníctvom ktorej možno dosiahnuť výrazné rozvojové efekty vo všetkých dimenziách spoločnosti.

Rovnako dôležitá je i vízia učiacej sa spoločnosti, znalostnej či kreatívnej spoločnosti a s nimi späté učiace sa organizácie, znalostné organizácie a kreatívne organizácie.

Formovanie učiacej sa, znalostnej a kreatívnej spoločnosti sa stalo už dávnejšie prioritou pre všetky členské krajiny Európskej únie. V rámci nich ide o špecifickú kvalitu života založenú na schopnosti ľudí vytvoriť hodnoty nehmotného charakteru, ktoré môžu mať formu učiacich sa sietí, nápadov, vynálezov alebo inovatívnych riešení sociálno-ekonomického charakteru.

Vzdelávacia politika predstavuje najdôležitejší nástroj hospodárskej politiky. Pripravuje ľudí pre napĺňanie spomínaných spoločenských vízií, dlhodobých stratégií, cieľov a taktiež poskytuje ľuďom možnosť realizácie konkrétnych pracovných aktivít. Vlády vo všetkých krajinách jej venujú intenzívnu pozornosť, prejavujúcu sa reformnými krokmi alebo štrukturálnymi zmenami, prípadne postupne zvyšujúcou sa kvalitou výchovnovzdelávacieho procesu.

Na Slovensku súčasná vzdelávacia politika nespĺňa predstavu, že by sme mohli do nej nahliadnuť v rámci jedného dokumentu. Existuje viacero čiastkových prameňov, ktoré je potrebné syntetizovať, a len daným spôsobom dosiahnuť prehľad o stave a vývojovom procese v edukačnej oblasti. Jej súčasný stav nezohľadňuje spoločenskú víziu, ktorou sa stala pre EÚ sociálna kvalita. Z toho dôvodu sme si v tomto príspevku dali **za cieľ** zhodnotiť procesuálny a cieľový aspekt vzdelávacej politiky a načrtnúť jej nové smerovanie, ktoré by zohľadnilo schopnosti pracovníka v učiacej sa spoločnosti, v znalostnej a v kreatívnej spoločnosti, ale predovšetkým v sociálnej kvalite.

2. Vzdelávacia politika z procesuálneho a cieľového aspektu

Vzdelávacia politika predstavuje princípy a politiku vlády vo vzdelávacej sfére a súčasne i systém právnych predpisov a noriem, ktoré slúžia pre spravovanie výchovnovzdelávacieho systému. Existujú viaceré jej definície. Spomenieme dva jej príklady z Českej republiky.

J. Kalous definuje vzdelávaciu politiku ako „princípy, priority a metódy rozhodovania vzťahujúce sa k uplatňovaniu spoločenského vplyvu na vzdelanie. Toto rozhodovanie zahrnuje strategické zámery rozvoja vzdelávania, legislatívny rámec činnosti vzdelávacích a vzdelávaných subjektov, spôsob financovania, vymedzenie vzdelávacích cieľov a obsahov, stimulovanie a ovplyvňovanie činnosti vzdelávacích subjektov a spôsob ich kontroly“ (Kalous, 1997, s. 7).

V kratšej podobe ju môžeme vnímať ako „...súhrn formálnych i neformálnych pravidiel, noriem a praktík, ktoré riadia a ovplyvňujú správanie sa jednotlivcov a inštitúcií v oblasti vzdelávania“ (Kalous, Veselý, 2006, s. 8).

Na Slovensku pozostáva vzdelávacia politika z viacerých čiastkových prameňov, ktoré je potrebné syntetizovať, a len daným spôsobom dosiahnuť prehľad o stave a vývojovom procese v edukačnej oblasti.

V krátkosti sa budeme daným fenoménom zaoberať z hľadiska:

a) procesuálneho (teda vývinového) a
b) obsahového (zameraného na ciele).

Z procesuálneho aspektu môžeme konštatovať, podobne ako to urobil J. Průcha, že slovenské školstvo prešlo tromi vlnami mohutného rozvoja.

1. Prvá vlna nastala, keď sa stalo súčasťou Československa v roku 1918 – 1938. Toto obdobie sa vyznačovalo 8-ročnou povinnou školskou dochádzkou, budovaním sietí gymnázií a stredných škôl. Počas prvej vlny bola založená i prvá univerzita, a to Univerzita Komenského v Bratislave. Tento významný akt sa uskutočnil v roku 1919.
2. Druhá výrazná vlna sa prejavila v 50.-tych a v 60.-tych rokoch, keď sa sieť škôl na všetkých stupňov vzdelávania dostávala na úroveň kvality v Čechách.
3. Tretie obdobie začína novembrom 1989 (Průcha, 1999).

V našom príspevku sa sústredíme na krátku analýzu tretieho obdobia rozvoja školstva od roku 1989, charakteristického kvalitatívnou zmenou našej spoločnosti.

2.1 Vzdelávacia politika v transformačnom procese

Po roku 1989, napriek poklesu výkonnosti ekonomiky, vysokej nezamestnanosti, vyostreniu sociálnej diferenciácie obyvateľstva, nestability politických štruktúr, sa podarilo v transformácii dosiahnuť pozitívne výsledky. Naša výchovno-vzdelávacia sústava sa stala kompatibilnou so systémami vzdelávania vo vyspelých demokratických štátoch EÚ.

Prihliadnuc na začiatok daného procesu, vzdelávanie na Slovensku prešlo veľkými kvalitatívnymi zmenami. Politický vývoj vyvolal zásadné pedagogicko-organizačné ale i ideovo-pedagogické zmeny. V právnych predpisoch sa akceptovali nové normy odporúčané v oblasti výchovy a vzdelávania UNESCOM, Kodanským dokumentom (KBSE č. 1203), OECD, Bolonskou deklaráciou, Bielou knihou Európskej komisie o vyučovaní a vzdelávaní (1995) a inými.

Transformácia výchovno-vzdelávacej sústavy sa realizovala postupne a vyžadovala si zásadné zmeny a úpravy zákonov, a to najmä:

- Zákona o štátnej správe v školstve a školskej samospráve (1990, 1996, 1999, 2001, 2003, 2004, 2005, 2006, 2008, 2009, 2011, 2013, 2015, 2016),
- Zákona o vysokých školách (1993, 2001, 2002, 2003, 2004, 2005, 2007, 2008, 2009, 2010, 2011, 2012, 2013, 2015),
- Zákona o výchove a vzdelávaní (školský zákon) a o zmene a doplnení niektorých zákonov (2008, 2009, 2011, 2012, 2013, 2014, 2015, 2016)
- Zákona o celoživotnom vzdelávaní (2012, 2014, 2015),
- Zákona o financovaní základných škôl, stredných škôl a školských zariadení (2004, 2006, 2008, 2009, 2011, 2012, 2013, 2014, 2015, 2016), a iných noriem.

Vypracované boli aj návrhy rozvoja výchovno-vzdelávacej sústavy (1991, 1994, 1996), ktoré však neboli realizované.

Až v roku 1999 sa podarilo dokončiť návrh *Koncepcie rozvoja výchovy a vzdelávania* pod názvom projekt MILÉNIUM. Vďaka hlavným koordinátorom a autorom projektu V. Rosovi, I. Turekovi, M. Zelinovi. Projekt vznikol v rokoch 1998 – 1999, počas funkčného pôsobenia ministra školstva M. Ftáčnika (Zelina, 2004).

Tento dokument určil základné východiská a princípy zmien vo výchove a vzdelávaní orientované na:

- zmenu filozofie výchovy a vzdelávania,

- zmenu v obsahu vzdelávania,

- zmenu v príprave pedagógov a ich postavenia,

- humanizáciu a modernizáciu metód výchovy a vzdelávania,

- demokratizáciu a decentralizáciu systému riadenia výchovno-vzdelávacej sústavy.

Národný program formuloval nasledujúce kľúčové kompetencie ľudí:

- komunikačné schopnosti,

- personálne a interpersonálne schopnosti,

- schopnosti tvorivo a kriticky riešiť problémy,
- schopnosť pracovať s modernými informačnými technológiami,
- osvojenie si komplexného programu výchovy k zdraviu,
- schopnosť aktívne sa zapojiť do občianskej spoločnosti.

V roku 2001 vláda schválila Národný program výchovy a vzdelávania v SR, ktorý bol rozpracovaním Projektu MILÉNIUM a ktorý mal slúžiť ako východisko pri koncipovaní novej školskej legislatívy.

V roku 2002 bol prijatý *Národný program výchovy a vzdelávania v SR*, ktorý nadväzoval na Programové vyhlásenie vlády SR z novembra 1998 (30. 10. 1998 – 15. 10. 2002). Nová vláda ho v roku 2002 implementovala do svojho programového vyhlásenia ako základnú víziu školskej politiky (16. 10. 2002 – 4. 7. 2006).

Celá koncepcia bola postavená na nasledujúcich 12 pilieroch:

1. Byť vo svete, so svetom, ostať sebou.
2. Teória „tvorivo-humánnej“ výchovy.
3. Zmena obsahu vzdelávania.
4. Diverzifikácia ciest, spôsobov, metód výchovy a vzdelávania.
5. Zvýšenie vzdelanostnej úrovne národa.
6. Profesionalizovať a decentralizovať riadenie.
7. Učiteľ ako rozhodujúca osoba.
8. Finančné zabezpečenie transformácie.
9. Podporné služby škole.
10. Byť na úrovni informačných technológií.
11. Ovládanie cudzích jazykov.
12. Celoživotné a odborné vzdelávanie.

V roku 2003 sa zahájila decentralizácia v oblasti školstva a zároveň sa významne zmenilo financovanie regionálneho školstva. Zaviedlo sa normatívne financovanie.

V roku 2004 Ministerstvo školstva SR predstavuje ďalší koncepčný dokument *Koncepciu celoživotného vzdelávania*, ktorá bola vytvorená v súlade s materiálom Európskej komisie Memorandum o celoživotnom vzdelávaní.

V roku 2005 podpredseda vlády I. Mikloš zverejňuje *Stratégiu konkurencieschopnosti Slovenska do roku 2010 – Lisabonskú stratégiu pre Slovensko.* V nej sa moderná vzdelávacia politika považuje za jednu z prioritných oblastí a reforma obsahu vzdelávania za základný predpoklad zvýšenia kvality v regionálnom školstve.

V rámci nej boli formulované nasledujúce základné rámce modernej vzdelávacej politiky:

1. uskutočniť obsahovú a procesnú premenu tradičnej školy na modernú školu a zaviesť celkovú zmenu obsahu vyučovania od memorovania informácií smerom k schopnosti ich získavať, vyhodnocovať a využívať,

2. posilniť a zlepšiť vzdelávanie v oblasti cudzích jazykov, informačných technológií a základných podnikateľských vedomostí a zručností pre každého absolventa strednej školy,
3. zvyšovať kvalitu učiteľov, najmä zatraktívnením učiteľského povolania a prostredníctvom zlepšovania podmienok pre ich výchovu a neustály rozvoj ich zručností,
4. postupne predlžovať priemernú dĺžku vzdelávania, tak aby sa maturita stala štandardným ukončením vzdelania pre takmer všetkých žiakov,
5. konsolidovať, profesionalizovať a rozširovať nástroje na rozvoj talentu detí a mládeže či už v podobe základných umeleckých škôl, športových škôl, olympiád alebo korešpondenčných seminárov,
6. podporovať programy integrácie detí z marginalizovaných skupín do štandardného školského prostredia; dôraz by mal byť kladený aj na finančnú podporu prístupnosti vzdelania pre deti z chudobných rodín prostredníctvom štipendií a podobných nástrojov.

Ešte v tomto roku vláda prijíma plány Lisabonskej stratégie pre Slovensko známe pod názvom MINERVA (mobilizácia inovácií v národnej ekonomike a rozvoj vedecko-vzdelávacích aktivít). V nej sa znova zdôrazňuje potreba reformy vzdelávania, avšak konkrétne návrhy na systémové zmeny daný dokument neponúka.

V roku 2005 vláda schvaľuje *Národný program reforiem SR na roky 2006 – 2008,* v ktorom za prioritné úlohy považuje prijatie nového školského zákona a vypracovanie stratégie celoživotného vzdelávania a vytvorenie národného projektu ďalšieho vzdelávania pedagogických pracovníkov.

V roku 2007 vláda prijíma *Návrh koncepcie v oblasti predškolskej výchovy* v nadväznosti na prípravu detí na vstup do základnej školy a taktiež dve ďalšie koncepcie: *Koncepciu špeciálno-pedagogického poradenstva* a *Koncepciu pedagogicko-psychologického poradenského systému a jeho implementácie do praxe.* Taktiež schvaľuje *Koncepciu vyučovania cudzích jazykov v základných a stredných školách a Stratégiu celoživotného vzdelávania a celoživotného poradenstva* s výhľadom jej naplnenia v roku 2015.

V roku 2008 bol prijatý komplexný zákon č. 245 *O výchove a vzdelávaní* (tzv. školský zákon), ktorý kládol dôraz na obsah vzdelávania, aby boli prostredníctvom jednotlivých výchovno-vzdelávacích programov zabezpečené základné zručnosti. Zároveň vláda schválila *Národný program reforiem Slovenskej republiky na roky 2008 – 2010.*

V decembri 2009 bol prijatý zákon č. 568 Z.z. *O celoživotnom vzdelávaní a o zmene a doplnených niektorých zákonov*, ktorý ustanovil niekoľko dôležitých inštitútov pre ďalší rozvoj systému celoživotného vzdelávania.

Koncepcia výchovy a vzdelávania v materských školách, v základných školách a v stredných školách na roky 2010 – 2014 bola vypracovaná v súlade s Programovým vyhlásením vlády. V nej sa kladie zvýšený dôraz na rast vzdelania, vedy a výskumu.

Orientovala sa na:

1. Efektívny a na etických zásadách postavený systém regionálneho školstva.
2. Kvalitná výchova a vzdelávanie.
3. Regionálne školstvo dostupné pre všetkých.

4. Regionálne školstvo poskytujúce deťom a žiakom základ zdravého životného štýlu.
5. Školy zapojené do medzinárodnej spolupráce.

Programové vyhlásenie vlády SR na obdobie 2010 – 2014 uznalo koncept celoživotného vzdelávania. Ostatné koncepcie výchovy a vzdelávanie boli vypracované v súlade s programovými vyhláseniami vlády.

Z Programového vyhlásenia vlády SR na roky 2016 – 2020 vyplynula pre MŠVVaŠ SR úloha pripraviť návrh *Národného programu rozvoja výchovy a vzdelávania*, ktorý by mal byť zameraný na 10 ročné obdobie a mal by taktiež predstavovať dlhodobé zámery a ciele SR v oblasti výchovy a vzdelávania.

Navrhované ciele mali tvoriť hlavné myšlienky pripravovaného programu a mali by zahrňovať výchovu a vzdelávanie na všetkých školách. V rámci spomínaného dokumentu boli stanovené nasledujúce **strategické ciele pre základné a stredné školy:**

1. Kvalitná výchova a vzdelávanie dostupné pre všetkých.
2. Kvalitní, spoločensky rešpektovaní a primerane odmeňovaní učitelia.
3. Kvalitné odborné vzdelávanie a príprava zohľadňujúce aktuálne a očakávané potreby praxe a osobný rozvoj učiacich sa.
4. Efektívne fungujúce regionálne školstvo.

Pre oblasť vysokého školstva:

1. Kvalitné vysokoškolské vzdelávanie, dostupné pre všetkých, ktorí preukážu predpoklady na jeho úspešné absolvovanie, otvorené voči zahraničiu a praxi.
2. Kvalitný vysokoškolský výskum tvoriaci jadro výskumného potenciálu Slovenska.
3. Vysoká angažovanosť vysokých škôl v oblasti špecifických služieb podporujúcich rozvoj spoločnosti a regiónov Slovenska.
4. Efektívne fungujúce vysoké školstvo.

Na základe uvedených dokumentov možno konštatovať, že sa veľmi veľa zmenilo počas transformačného procesu v školstve, v oblasti zákonov ako i koncepcií. Taktiež môžeme usudzovať na intenzívne aktivity Ministerstva školstva, vedy, výskumu a športu SR zmeniť doterajšie edukačné štandardy. V rámci nich musíme konštatovať, že niektoré projekty a koncepcie, napriek svojej kvalite, neboli realizované pre zmeny zámerov vlád alebo stratégií jednotlivých ministrov. Aj toto je dôvod, prečo v rezorte existuje nespočetné množstvo zmien v zákonoch, ako i v samotných koncepciách rozvoja.

V súčasnosti sa veľa očakáva od nového návrhu *Národného programu rozvoja výchovy a vzdelávania* s názvom UČIACE SA SLOVENSKO, v ktorom by malo prísť ku kvalitatívnym zmenám ako „riadiaca štruktúra bude postavená na novej kultúre, v ktorej bude prevažovať dôvera nad podozrievaním, podpora nad kontrolou, diskusia nad nariadeniami, expertnosť nad úradníckym duchom, ústretovosť nad odmietaním, otvorenosť inováciám a ochota skúšať nové veci nad opatrnosťou a strnulosťou, neformálny prístup nad byrokratickými postupmi“.

2.2 Ciele vzdelávacej politiky

Vzdelávacia politika sa svojou podstatou zameriava na deti predškolského veku, školopovinné deti, dospievajúcu mládež, ale taktiež na dospelých ľudí, pripravujúcich sa na povolanie alebo už vykonávajúcich pracovné činnosti. Zahrnuje širokospektrálny priestor vyznačujúci sa rôznymi potrebami vzdelávania.

Za **základný cieľ vzdelávacej politiky** sa považuje: „...vyvážené napĺňanie potrieb jednotlivca a spoločnosti. Tento cieľ je možné najlepšie dosiahnuť vtedy, ak je v centre učiaci sa (teda dieťa, žiak, študent, vo všeobecnosti človek, ktorý sa učí) a vzdelávací proces sa zameriava na komplexný rozvoj jeho osobnosti a rozvíja jeho jedinečný potenciál“ (UČIACE SA SLOVENSKO). Jadrom stanoveného strategického cieľa je **kvalita vzdelávania a jeho dostupnosť**. Tie sa dotýkajú všetkých jeho aspektov a vzdelávacích stupňov. Najdôležitejším pilierom sú vysoko **kvalitní učitelia**, spolupracujúci s ďalšími odborníkmi v pedagogicko-odborných tímoch, samotný **obsah vzdelávania** a **hodnotenie procesu učenia sa** prostredníctvom spätnej väzby.

Špecifické ciele vzdelávacej politiky v SR sú definované na jednotlivé stupne vzdelávania:

Hlavným cieľom výchovy a vzdelávania v materskej škole je „dosiahnutie optimálnej kognitívnej, senzomotorickej a sociálno-citovej úrovne ako základu pre školské vzdelávanie v základnej škole a pre život v spoločnosti“ (Štátny vzdelávací program pre predprimárne vzdelávanie v materských školách).

Hlavným cieľom primárneho vzdelávania „sú rozvinuté kľúčové spôsobilosti (ako kombinácie vedomostí, spôsobilostí, skúseností a postojov) žiakov na úrovni, ktorá je pre nich osobne dosiahnuteľná“ (Štátny vzdelávací program pre 1. stupeň základnej školy v SR). V etape primárneho vzdelávania sú za kľúčové považované nasledujúce kompetencie: komunikačné spôsobilosti, matematická gramotnosť, gramotnosť v oblasti prírodných vied a technológií, spôsobilosti v oblasti digitálnej gramotnosti (informačno-komunikačné technológie), spôsobilosti učiť sa učiť sa, riešiť problémy, ako aj osobné, sociálne, občianske spôsobilosti, ku ktorým prináleží spôsobilosť chápať kultúru v kontexte a vyjadrovať sa prostriedkami danej kultúry.

Hlavným cieľom nižšieho sekundárneho vzdelávania je „vypestovať u žiakov zodpovednosť za vlastné učenie a poskytnúť im príležitosti objaviť a rozvinúť ich schopnosti v súlade s ich reálnymi možnosťami, aby získali podklad pre optimálne rozhodnutie o ďalšom – vyššom sekundárnom vzdelávaní“ (Štátny vzdelávací program pre 2. stupeň základnej školy v SR). V etape nižšieho sekundárneho vzdelávania za kľúčové kompetencie sú považované: jasné povedomie národného a svetového kultúrneho dedičstva, záujem a potrebu zmysluplnej aktivity a tvorivosti.

Hlavným cieľom vyššieho sekundárneho vzdelávania je, aby žiaci získali všeobecný vzdelanostný základ a kľúčové kompetencie (spôsobilosti). Aby boli pripravení predovšetkým pre ďalšie vzdelávanie, no zároveň aj pre uplatnenie v praxi, osobný a sociálny život. Tento typ vzdelávania je zameraný na kľúčové kompetencie v akademických oblastiach učenia sa, aby si mohli žiaci vybrať optimálnu cestu k svojej študijnej a profesijnej kariére podľa svojich schopností, potrieb a záujmov. Taktiež aby získali dostatok príležitostí nadobudnuté spôsobilosti tvorivo uplatňovať v osobnom i pracovnom živote a zároveň boli motivovaní k ich rozvoju v priebehu ďalšieho vzdelávania (Štátny vzdelávací program pre gymnáziá v SR).

Hlavným cieľom vysokoškolského vzdelávania je poskytovanie vzdelávania „s kvalitou zodpovedajúcou medzinárodným štandardom, dostupné pre všetkých občanov, ktorí oň prejavia záujem a preukážu predpoklady na jeho úspešné absolvovanie, otvorené voči zahraničiu a praxi“ (UČIACE SA SLOVENSKO), ako aj rozvíjanie jadra výskumného potenciálu Slovenska.

Celoživotné vzdelávanie definovala Komisia a členské štáty v rámci Európskej stratégie zamestnanosti ako „každú cielenú vzdelávaciu činnosť, ktorej účelom je neustále zlepšovanie vedomostí, zručností a celkových spôsobilostí“ (Memorandum o celoživotnom vzdelávaní sa). Inými slovami daný proces predstavuje neustály, nepretržitý proces vzdelávania, ktorý prebieha počas celého života. Podľa Memoranda o celoživotnom vzdelávaní sa „...ľudia sú hlavným bohatstvom Európy a mali by byť ústredným bodom politiky Únie“. Sú vykonávateľmi všetkých zmien a procesov v ekonomickej, sociálnej, kultúrnej a politickej sfére života spoločnosti.

Cieľom celoživotného vzdelávania je prispievať k rozvoju Európskeho spoločenstva ako vyspelej znalostnej spoločnosti s trvalo udržateľným hospodárskym rozvojom. Pod celoživotným vzdelávaním rozumieme všetky aktivity jednotlivca, ktoré uskutočňuje v priebehu svojho života s cieľom zlepšiť svoje vedomosti, zručnosti a schopnosti (Zákon č. 568/2009 Z.z.).

V súvislosti s celoživotným vzdelávaním sa objavujú kľúčové kompetencie, za ktoré sú považované:

- schopnosť komunikovať a spolupracovať,
- schopnosť riešiť problémy,
- kreativita, samostatnosť a výkonnosť,
- schopnosť premýšľať a učiť sa,
- schopnosť zdôvodňovať a hodnotiť.

Procesuálny aspekt vzdelávacej politiky nám poskytol prehľad o intenzite úsilia expertov posunúť našu vzdelávaciu sústavu do progresívnejších foriem, pri ktorých sme zámerne uviedli i zameranosť jednotlivých zmien na profesijné kompetencie žiakov, študentov a dospelých. Sledovali sme tým možnosť porovnania viacerých stratégií, ktoré sledovali identifikáciu budúcich schopností ľudí. Môžeme ich všetky ohodnotiť pozitívne, pretože každá z nich prispela aspoň k istému posunu nášho vzdelávacieho systému ku kvalite budúceho európskeho vzdelávania.

Ale nedá nám nespomenúť, že ani jedna z nich nevníma budúce vzdelávacie potreby z hľadiska vízie EÚ a našej spoločnosti v intenciách sociálnej kvality. Z toho dôvodu sme sa rozhodli načrtnúť túto víziu a prepojiť s potrebami našej vzdelávacej sústavy do budúcna.

3. Sociálna kvalita – východisko pre vzdelávaciu politiku

V súčasnosti sa pertraktujú nové myšlienky, týkajúce sa sociálneho kapitálu, ľudskej istoty, sociálnej exklúzie či globalizácie, avšak napriek ich veľkému čiastkovému prínosu, teória sociálnej kvality zostáva naďalej v úzadí, hoci ich prekonáva svojim globálnym prístupom k zmene celej spoločnosti. Vznikla ešte v minulom storočí (1997), ale ihneď znamenala posun priorít a posilnenie pozície sociálnej dimenzie v oblasti politík v Európskej únii.

Na Slovensku sa s ňou stretávame[1] zriedka, hoci je zahraničnými expertmi vysvetľovaná z rôznych vedných aspektov ako ekonomického, sociálno-ekonomického, environmentálneho, kultúrneho alebo aj z aspektu ľudskej existencie. V roku 1997 evokovala ratifikáciu Amsterdamskej deklarácie sociálnej kvality v Európe a v roku 2000 sa stala stratégiou pre Európsku úniu.

Jej autori ju definovali ako „rozsah, v ktorom sú ľudia schopní spolupracovať na sociálnom, ekonomickom a kultúrnom živote svojich komunít a rozvíjať svoj blahobyt a individuálny potenciál“ (Beck, van der Maesen, Walker, 2001, s. 6).

Z jej pomerne podrobne prepracovanej teórie spomenieme aspoň základné myšlienky, na základe ktorých sa pokúsime rozvíjať problematiku smerom k vzdelávacej politike a k rozvoju ľudských zdrojov. Sociálna kvalita, na svojej abstraktnej úrovni, predstavuje široké javové kontinuum, pozostávajúce zo 4 faktorov, ktorými sú kondicionálne faktory, konštitučné faktory a normatívne faktory. Z jej hlavných komponentov sa sústredíme len na kondicionálne faktory, ktorými sú: sociálno-ekonomická istota, sociálna inklúzia, sociálna kohézia a úroveň autonómie alebo sociálnej kompetentnosti.

Sociálno-ekonomická istota sa odvíja od existenčnej istoty (príjem, sociálna ochrana, zdravotná starostlivosť), ktorú by mal garantovať štát.

Ľudia by mali pociťovať **sociálnu inklúziu** a na minimálnej úrovni sociálnu exklúziu. Exklúziu možno považovať na všeobecnej úrovni ako odmietnutie alebo ignorovanie sociálnych práv.

Sociálna kohézia poukazuje na súdržnosť rôznych komunít a spoločností. Je nevyhnutným prvkom sociálneho rozvoja, ale aj individuálnej sebarealizácie.

Ľudia musia byť pripravení v plnej miere čeliť rýchlym a závažným sociálno-ekonomickým zmenám. **Sociálna kompetentnosť** znamená umožnenie im, aby si mohli kontrolovať svoje vlastné životy a reagovať na príležitosti a možnosti. Moderné demokratické spoločnosti nepotrebujú silné vodcovstvo ale musia byť schopné vytvoriť podmienky pre realizáciu možností svojich občanov.

Koncept sociálnej kvality vníma ľudí ako hlavných aktérov sociálno-ekonomického rozvoja, a z toho dôvodu má komponent sociálna kompetentnosť mimoriadny význam. Predstavuje známy slogan investovanie do ľudí. Mohli by sme ho tiež nazvať rozšírením ľudskej voľby. Na osobnej úrovni znamená celú škálu vedomostí, zručností a skúseností, ktoré vedú k sebaúcte, sebarozvoju, a sebapotvrdeniu.

Formovanie sociálnej kvality možno iba prostredníctvom riadenia ľudských zdrojov, pretože tento proces zasahuje do všetkých jej faktorov: konštitučných, kondicionálnych i normatívnych. Len prostredníctvom aplikácie vhodných metód riadenia a vedenia možno dosiahnuť v spoločnosti vyššiu sociálno-ekonomickú istotu, sociálnu inklúziu, sociálnu kohéziu, ako i sociálnu kompetentnosť. Z toho dôvodu je potrebné práve sociálnej kompetentnosti venovať mimoriadnu pozornosť, pretože svojou podstatou nielen determinuje ostatné faktory sociálnej kvality ale je „zdrojom aktivít“, prostredníctvom ktorých možno dať do „pohybu“ akúkoľvek zložku spoločnosti.

[1] Na Slovensku sa začal zaoberať sociálnou kvalitou ako prvý prof. I. Laluha. Rozpracováva ju vo vzťahu s kvalitou života.

4. Sociálna kompetentnosť a politika vzdelávania

V teórii sociálnej kvality sociálna kompetentnosť je predovšetkým o ľuďoch, o ich kvalifikácii, postojoch, predstavách, prianiach, ale i potrebách, ktoré ich poháňajú do aktivít a sebarealizácie. Daná kompetentnosť sa v spoločnosti odvíja od stratégii rozvoja.

Ak existuje vízia sociálnej kvality a taktiež jej konkrétna stratégia na úrovni jednotlivých štátov EÚ, potom je dôležité zameranie na riešenie problémov súvisiacich so vzdelávacou politikou.

Jej formovanie v intenciách sociálnej kvality si vyžaduje rozvinutie existujúcich poznatkov a ustáliť používanie „čistých pojmov", na základe ktorých by bolo možné dopracovávať jej teoretický, ako i metodologický rámec.

V rámci sociálnej kompetentnosti bolo pre nás nevyhnutné jasne definovať, čo znamená kompetentnosť, a to vo všetkých jej zložkách a ako sa tieto zložky prejavujú v spoločnosti. Zatiaľ za neprekonateľnú považujeme diferenciáciu P. Hermanna (2009, s. 190), ktorý odkrýva jej viacero dimenzií.

- *osobnú kompetentnosť*, ktorá vyplýva z osobných schopností meniť seba samého na dosiahnutie cieľa - je zameraná predovšetkým na sebariadenie,
- *individuálnu kompetentnosť*, vychádza taktiež z osobných schopností jednotlivca, avšak je zameraná na zmenu vonkajšieho prostredia,
- *sociálnu kompetentnosť,* predstavuje schopnosť meniť širšie bezprostredné prostredie, v ktorom sa jednotlivec pohybuje, a nakoniec
- *spoločenskú kompetentnosť*, ktorá sa prejavuje a realizuje v širokom sociálnom prostredí.

Aj keď autor hovorí o štyroch typoch sociálnej kompetentnosti a priori predpokladáme, že mal na mysli profesijné kompetencie, ktoré sú ústredným pojmom nášho príspevku. Vo vzťahu k sociálnej kvalite evokujú nasledujúce otázky:

1. Aký druh vedomostí a zručností budú ľudia potrebovať, aby sa ich *osobná kompetentnosť* prejavila v maximálnej miere?
2. Aké schopnosti si bude vyžadovať posilnenie individuálnej kompetentnosti?
3. Aké formy vzdelávania a s akým obsahom bude treba pripraviť, aby prejav sociálnej kompetentnosti dosiahol žiaduci stav v komunitách?
4. Aké profesijné kompetencie predstavuje spoločenská kompetentnosť, od ktorej závisí implementácia sociálnej kvality v lokalitách, regiónoch ako i celej spoločnosti?

V oblasti andragogických noriem možno hovoriť o dostatočnosti alebo nedostatočnosti profesionálneho výkonu, ale taktiež o kvalite ním vytvoreného *sociálna*. To znamená, že v rámci sociálnej kvality je možno o kompetentnosti hovoriť ako o *„rozsahu, v ktorom sú ľudia schopní aktivizácie prostredníctvom sociálnych vzťahov*" (Herrmann, 2005, s. 6), v ktorých využívajú svoje získané schopnosti.

Okruhy schopností, ktoré sme spomenuli, by mali už teraz výrazne zasahovať do tvorby súčasných edukačných štandardov, a taktiež by sa mali stať súčasťou pracovných štandardov. Ľudia musia byť najprv pripravení, aby boli spôsobilí očakávané kvalitatívne zmeny na úrovni spoločnosti, organizácií a dokonca i rodín realizovať. Teda implementácia sociálnej

kvality v súčasnosti predstavuje najväčší determinant pre re-definíciu edukačných a pracovných štandardov.

Druhým, rovnako silným, je učiaca sa spoločnosť, znalostná spoločnosť a kreatívna spoločnosť. Upozorňujeme však, že z daných foriem spoločností je prvým a nevyhnutným stupienkom práve učiaca sa spoločnosť. Prečo práve tento typ spoločnosti?

Podľa nášho názoru implementácia sociálnej kvality spočíva práve na implementácii učiacej sa spoločnosti a s ňou učiacich sa organizácií. Infraštruktúra učenia, typická pre učiacu sa organizáciu ako i s ňou spätá špecifická kultúra sú zárukou synergických efektov pri vytváraní rozsahu aktivizácie ľudí, na ktorej je sociálna kvalita založená.

Inými slovami: implementáciou učiacich sa organizácií a zmenou myslenia ľudí v jej intenciách, je možno dosiahnuť i implementáciu sociálnej kvality. A nielen to, od nej je už len krôčik k implementácii znalostnej a kreatívnej spoločnosti. Naopak, bez dosiahnutia učiacej sa kvality, ktorou je typická učiaca sa spoločnosť a učiaca sa organizácia, nemožno uvažovať o rozvinutí ďalších foriem spoločností.

5. Profesijné kompetencie v procese spoločenských zmien

V transformačnom procese, z tradičnej organizácie na učiacu sa organizáciu alebo z tradičnej spoločnosti na učiacu sa spoločnosť, považujeme za najdôležitejšie rozvíjanie **profesijných kompetencií**. Ich rozvoj neprezentuje len „vyspelosť“ ľudského činiteľa, ale determinuje všetky pracovné procesy a zároveň i subjektívne prežívanie ľudí v práci.

Možno ich vnímať ako súbor vedomostí a zručností vytvárajúcich základnú spôsobilosť pre výkon určitej profesie, ktorá je zaisťovaná odbornými školami prostredníctvom odborných predmetov a odborných výcvikov a spĺňa istý požadovaný štandard (Antalová, Laluha, Přívara, 2013, s. 225).

Pri identifikácii profesijných kompetencií pracovníkov v učiacich sa organizáciách, zohľadňujeme predovšetkým skutočnosť, že zamestnanci okrem svojej klasickej pracovnej náplni, vykonávajú i činnosti nové, podporujúce nielen rozvíjanie infraštruktúry učenia sa, ale i kreatívne myslenie a riešene problémov. Z daných činností možno dedukovať na nasledujúce roly:

1. Rola kouča a kontaktnej osoby pre ďalší rozvoj.
2. Rola inovátora pracovného procesu.
3. Rola facilitátora učiaceho sa procesu.
4. Rola evalvátora očakávaných efektov.
5. Rola vodcu a tímového hráča.
6. Rola konzultanta pre pracovníkov alebo odborníkov.
7. Rola projektového manažéra, spočívajúca vo vypracovávaní a vedení projektov.

Pre andragóga nie je problém prezentované roly transformovať do konkrétnych profesijných kompetencií. A od nich je už len krôčik k vytvoreniu špecifických vzdelávacích programov, ktoré zabezpečia zmenu v existujúcich schopnostiach zamestnancov a vytvoria nové, potrebné pre vznik a rozvoj učiacich sa organizácií.

Za ďalšiu výzvu pre vzdelávanie považujeme víziu znalostnej a kreatívnej spoločnosti, ktoré svojou podstatou predstavujú „nadstavbu“ učiacich sa spoločností.

Vymedzenie základných charakteristík znalostného alebo kreatívneho pracovníka vytvára predpoklad na identifikáciu nových profesijných kompetencií, ktoré by mali ovplyvňovať proces tvorby edukačných a pracovných štandardov už v súčasnosti.

Ide o ich široký rámec, pri ktorých je potrebné uvažovať s kompetenčným modelom, zohľadňujúcim odpovede na nasledujúce otázky:

1. V čom spočíva podstata schopností znalostného pracovníka a kreatívneho pracovníka a v čom sa nachádza rozdiel medzi nimi a klasickým pracovníkom?
2. Ktoré špecifické roly vykonávajú a ktoré činnosti realizujú v rámci nich?
3. Ktoré kompetencie budú potrebovať pre výkon svojej práce?
4. Čo bude znamenať ich výkon pre sociálnu kvalitu?

V samotnej tvorbe ich profesionálnej matice možno zohľadniť značnú podobnosť kompetencií znalostného a kreatívneho pracovníka, avšak zároveň ich výraznú odlišnosť od tradičného pracovníka. Ich rozdielne charakteristiky majú nasledujúce formy:

1. Znalostný pracovník ako i kreatívny pracovník sa vyznačuje všeobecnými a špecifickými profesijnými kompetenciami, ktoré možno vnímať ako kombináciu znalostného, kreatívneho a sociálneho kapitálu (Antalová, Rievajová, 2012, s. 142-154).
2. Existuje výrazný rozdiel medzi klasickým pracovníkom a oboma nimi. Táto diferencia sa vzťahuje k spôsobilostiam v oblasti počítačovej techniky, tvorby a práce s databázami, v ovládaní nových technológií a vo vysokej dávke kreativity, ktorú by mali oba typy pracovníkov využívať pri riešení pracovných problémov. Diferenciu medzi znalostným a kreatívnym pracovníkom vidíme len v podiele schopností zameraných na samotnú kreativitu a inovácie.
3. K identifikácii spôsobilostí znalostného ako i kreatívneho pracovníka možno pristupovať aj iným spôsobom ako sme pristupovali v prípade pracovníka v učiacej sa organizácii, a to na základe dimenzií sociálnej kompetentnosti ako kondicionálneho faktora sociálnej kvality. Máme na mysli dimenzie P. Herrmana (2005, s. 6), ktoré možno využiť na identifikáciu parciálnych kompetencií globálneho kompetenčného modelu všetkých typov pracovníkov. Dané parciálne kompetencie by predstavovali model osobnej kompetentnosti, model individuálnej kompetentnosti, model sociálnej kompetentnosti a model spoločenskej kompetentnosti. Je len potrebné identifikovať jednotlivé schopnosti v rámci spomínaných parciálnych kompetencií so zámerom posilniť sociálnu kohéziu a sociálnu inklúziu, ktoré predstavujú ďalšie kondicionálne faktory sociálnej kvality.
4. Rozdiely medzi učiacim sa pracovníkom, znalostným pracovníkom a kreatívnym pracovníkom vidíme len v podiele schopností zameraných na učiaci sa proces, šírenie znalostí a aplikácie kreativity a inovácií.
5. Pracovník v sociálnej kvalite využíva všetky doteraz spomínané kompetencie učiaceho sa pracovníka, znalostného pracovníka a kreatívneho pracovníka. Navyše uplatňuje

v celej šírke kompetencie sociálneho kapitálu. Využíva siete, normy, dôveru a vedie ľudí alebo inštitúcie k efektívnejšiemu dosahovaniu spoločných cieľov. Má bohaté osobné ako i profesionálne medziľudské vzťahy, s pomocou ktorých vytvára veľkú synergiu, ktorá sa prejavuje vo všetkých formách aktívneho občianstva.

Týmto potvrdzujeme dôležitosť implementácie do profesijného ako i ďalšieho vzdelávania nielen najnovších odborných poznatkov, nosných pre jednotlivé profesie, ale i rozšírenie vedomostí a zručností, prípadne i postojov v oblasti ostatných spomínaných kompetencií, ktoré zaručujú transfer kreativity a inovácií do riešenia sociálno-ekonomických problémov spoločnosti. Pri danom procese kladieme dôraz nielen na štátnu vzdelávaciu politiku, ale na význam vzdelávacích politík organizácií alebo inštitúcií, ktoré tvoria základ pre kvalitatívne premeny na učiace sa organizácie, znalostné organizácie alebo kreatívne organizácie a zároveň poukazujeme na skutočnosť, že bez spomínaných zmien na mikroúrovni nie je možno dosiahnuť očakávané efekty ani na makroúrovni.

6. Závery

Spomínané nové formy spoločností si vyžadujú i radikálne prehodnotenie súčasných edukačných štandardov, ktoré zodpovedajú starším spoločenským zámerom. Ich zmena môže zabezpečiť bezproblémový prechod z jednej formy spoločnosti na druhú.

Ako sme naznačili, od pracovnej sily či už v učiacej sa spoločnosti, znalostnej spoločnosti alebo kreatívnej spoločnosti sa budú očakávať špecifické odborné vedomosti, pracovné zručnosti a návyky, ktoré umožnia zdieľať a selektovať informácie a existujúce poznatky a taktiež využívať kreativitu pre každodenné riešenie pracovných problémov. Veľmi podobné, avšak i špecifické požiadavky na pracovnú silu si vyžaduje implementácia sociálnej kvality, ktorá sa nachádza na vrchole spomínaných zmien.

Pri príprave budúcich vzdelávacích štandardov navrhujeme zvážiť spomínanú víziu ako aj identifikované základné rámce vzdelávacích štandardov, a to v celom vzdelávacom systéme, pričom jednotlivé programy by mali rešpektovať stupeň náročnosti výuky na základných školách, stredných školách ako aj na vysokých školách či univerzitách. Niektoré nami odporúčané spôsobilosti sú už teraz súčasťou vzdelávacieho systému, avšak je potrebné ich prehodnotiť, rešpektujúc pritom náročnosť problematiky ako i nadväznosť a obtiažnosť jednotlivých spôsobilostí.

Na záver je možno len konštatovať, že smer a tendencie vo vzdelávacích štandardoch sú nám známe, avšak zostáva nezodpovedaná otázka: dokážeme očakávanú zmenu aj prakticky realizovať? Vytvoríme vzdelávaciu politiku, ktorá nebude sledovať len svoje dielčie ciele ale bude prihliadať na globálne smerovania a víziu našej spoločnosti ako i EÚ?

Napísanie príspevku bolo podporené projektom VEGA č. 1/0002/16 "Sociálno-ekonomické aspekty bytovej politiky v kontexte migrácie pracovnej sily“.

Použitá literatúra

Amsterdam Declaration on the Social Quality of Europe. Amsterdam, June 10, 1997. http://www.ucc.ie/archive/hdsp/Amsterdam_Declaration_on_Social_Quality.htm, [citované 7. 12. 2017]

Antalová, M. (2007). Učiaca sa organizácia – nová dimenzia kvality pracovného života. *Ekonomické rozhľady*, č. 4/2007, s. 552–560.

Antalová, M. a kol. (2008). *Implementácia učiacej sa organizácie na Ekonomickej univerzite v Bratislave. Vedecká monografia.* Bratislava: ŠEVT, 2008. ISBN 978-80-225-2615-9.

Antalová, M. (2008). Riadenie a jeho atribúty smerom k učiacej sa organizácii. *Ekonomika a manažment, r*očník 5, č. 1, s. 41–57.

Antalová, M. (2008). Rozvoj ľudských zdrojov v Slovenskej republike smerom k učiacej sa spoločnosti. *Ekonomika a spoločnosť,* číslo 2, s. 127–137.

Antalová, M. – Laluha, I. – Přívara, A. (2013). *Kvalita života.* Bratislava: Vydavateľstvo EKONÓM. ISBN 978-80-225-3596-0.

Antalová, M. – Chinoracká, A. (2014). Ľudský kapitál a znalostná spoločnosť. *Znalosti pro tržní praxi 2014. Média a komunikace v 21. století.* Olomouc: Univerzita Palackého v Olomouci, ss. 6−22.

Antalová, M. – Rievajová, E. (2012). Teoretické prístupy ku kreatívnemu kapitálu a kreatívnej triede. *Nová ekonomika,* roč. 5, č. 4, s. 142−154.

Beck, W. A. – van der Maesen, L. J. G. – Walker, A. S. (2001). *Social Quality: A Vision for Europe. Studies in Employment and Social Policy.* Hague/London/Boston: Kluwer Law International. ISBN 90 411 1523.

Boshier, R. (1980). *Toward the Learning Society. New Zealan Aadult Education in Transition,* Vancouver: Learning Press.

Burgoyne, J. (1994). Managing by learning. In *Management Learning.* Vol. 25: No. 1.

Florida, R. – Goodnight, J. (2005). Managing Creativity. In *Harvard Business Review.* N. 5. http://hbr.org/2005/07/managing-for-creativity/ar/1. [citované 7. 12. 2017]

Garratt, B. (2005). Organisational Change, Learning and Metrics. Hard and Soft Ways to Effective Organisational Change. *Learning Organisational Journal,* http://www.governance.usb.ac.za/articles/Organisational.pdf. [citované 7. 12. 2017]

Garratt, B. (1990). *Creating a Learning Organisation*. Cambridge : Director Books in Association with the Institute of Directors. ISBN 1870555244.

Herrmann, P. (2005). *Empowerment : The Core of Social Quality*. In European Journal of Social Quality. Volume 5, Issue 1-2, p. 6.

Herrmann, P. (2009). *Social Quality – Looking for a Global Social Policy*. In *NTU Social Work Review.* No. 19, p. 170.

Hughes, Ch. – Tight, M. (1995). The Myth of the Learning Society. In *British Journal of Educational Studies.* Vol XXXXIII, No. 3, pp. 290–304.

Husén, T. (1974). *The Learning Society*. London: Methuen.

Hutchins, R. M. (1969). *The Learning Society*. Harmondsworth: Penguin.

Illeris, T. (2009). Transfer of Learning in the Learning Society: How Can the Barriers between Different Learning Spaces Be Surmounted and How Can the Gap Between

Kalous, J. (1997). Teorie vzdělávací politiky. Praha: Ústav pro informace ve vzdělávání. ISBN 8021102470.

Kalous, J., Veselý, A. (2006). *Teorie a nástroje vzdělávací politiky*. Praha: Karolinum. ISBN 80-246-1260-7.

Koncepcia pedagogicko-psychologického poradenského systému a jeho implementácie do praxe. https://www.komposyt.sk/pre-odbornikov/psychologicka-cinnost/preview-file/3_197_koncepcia_ppps-172.pdf. [citované 6. 3. 2017]

Koncepcia špeciálno-pedagogického poradenstva. https://www.minedu.sk/data/files/198_koncepcia_spp.pdf. [citované 6. 3. 2017]

Koncepcia vyučovania cudzích jazykov v základných a stredných školách. Na internete: http://www.rokovania.sk/File.aspx/ViewDocumentHtml/Mater-Dokum-51587?prefixFile=m_ [citované 6. 3. 2017]

Learning Inside and Outside Schools be Bridged? In *International Journal of Lifelong Education.* V. 28., No. 2, pp. 137–148.

Laluha, I. (2008). Kvalita života a sociálny rozvoj In Stanek, V. a kol. *Sociálna politika.* Bratislava: SPRINT. ISBN 978-80-89393-02-2.

Marsick, V. J. – Watkins K. E. (1999). *Looking Again at Learning in the Learning Organisation: a Tool that Can Turn into a Weapon*. In The Learning Organisation. Vol. 6, No. 5, pp. 207-211.

Marsick, J. V. – Bitterman, J. – Veen, R. (2000). *From the Learning Organization to Learning Communities toward a Learning Society.* Ohio: State University.

MILÉNIUM. Národný program výchovy a vzdelávania v Slovenskej republike na najbližších 15 – 20 rokov. http://www.cpk.sk/web/dokumenty/npvv.pdf

Návrh cieľov Národného programu rozvoja výchovy a vzdelávania. UČIACE SA SLOVENSKO. Na internete: https://www.minedu.sk/data/att/10448.pdf. [citované 6. 3. 2017]

Programové vyhlásenie vlády Slovenskej republiky od 30. 10. 1998 – 15. 10. 2002. Na internete: http://www.vlada.gov.sk/vlada-slovenskej-republiky-od-30-10-1998-do-15-10-2002/ [citované 28. 2. 2017]

Programové vyhlásenie vlády Slovenskej republiky od 16. 10. 2002 – 4. 7. 2006. Na internete: http://www.vlada.gov.sk/vlada-sr-od-16-10-2002-do-04-07-2006/[citované 28. 2. 2017]

Programové vyhlásenie vlády SR na obdobie rokov 2010 – 2014. Na internete: http://www.vlada.gov.sk/programove-vyhlasenie-vlady-sr-na-obdobie-rokov-2010-2014/ [citované 6. 3. 2017]

Průcha, J. 1999. Vzdělávání a školství ve světě. Základy mezinárodní komparace vzdělávacích systémů, Praha : Portál, 1999. ISBN 80-7178-290-4.

Ranson, S. (1992). Towards the Learning Society. In *Educational Management and Administration.* 20/2, s. 68–79.

Ranson, S. (1998). *Inside the Learning Society.* London: Cassell. ISBN 0304701815.

Rievajová, E. – Přívara, A. (2009). Trh práce v kontexte zmenených ekonomických podmienok. *In Hospodárska politika SR po vstupe Slovenska do EMÚ*: elektronický zborník z medzinárodnej vedeckej konferencie. Bratislava: NHF. ISBN 978-80-225-2742-2.

Rűdiger R. – Schwelker, U. (1992). *Building Learning Organizations: Implementing Organizational Learning Processes, and the Theory of Self-Referential Systems*. http://www.systemdynamics.org/conferences/1992/proceed/pdfs/reinh573.pdf [citované 7. 12. 2017]

Schön, D. A. (1973). *Beyond the Stable State. Public and Private Learning in a Changing Society*. Harmondsworth: Penguin. ISBN 10-0394472934.

Stratégia celoživotného vzdelávania 2011. http://www.minedu.sk/data/files/1899.pdf. [citované 6. 3. 2017]

Štátny vzdelávací program pre predprimárne vzdelávanie v materských školách. Na internete: http://www.statpedu.sk/clanky/statny-vzdelavaci-program/svp-pre-materske-skoly. [citované 7. 3. 2017]

Štátny vzdelávací program pre 1. stupeň základnej školy v Slovenskej republike. Na internete: http://www.statpedu.sk/sites/default/files/dokumenty/statnyvzdelavaci-program/isced1_spu_uprava.pdf. [citované 6. 3. 2017]

Štátny vzdelávací program pre 2. stupeň základnej školy v Slovenskej republike. http://www.statpedu.sk/sites/default/files/dokumenty/statny-vzdelavaci-program/isced2_spu_uprava.pdf. [citované 7. 3. 2017]

Štátny vzdelávací program pre gymnáziá v Slovenskej republike (Vyššie sekundárne vzdelávanie). http://www.statpedu.sk/sites/default/files/dokumenty/statny-vzdelavaci-program/isced3_spu_uprava.pdf. [citované 7. 3. 2017]

UČIACE SA SLOVENSKO. Národný program rozvoja výchovy a vzdelávania. Návrh cieľov v oblasti vysokého školstva, s. 3. https://www.minedu.sk/data/att/10640.pdf. [citované 6. 3. 2017]

Zákon č. 568/2009 Z.z. O celoživotnom vzdelávaní a o zmene a doplnení niektorých zákonov. §2. https://www.minedu.sk/data/files/4540_zakon_568_2009.pdf. [citované 8. 3. 2017]

Zákon č. 245 O výchove a vzdelávaní (školský zákon) a o zmene a doplnení niektorých zákonov. Z.z. č. 245/2008. https://www.vedatechnika.sk/SK/VedaATechnikaVSR/Legislatva/245_2008_solsky_zakon.pdf. [citované 6. 3. 2017]

Pracujúca chudoba a jej prejavy
Working Poverty and its Manifestations

Mária Antalová
Ekonomická univerzita
Národohospodárska fakulta, Katedra sociálneho rozvoja a práce
Dolnozemská cesta 1
Bratislava, 852 35
maria.antalova@euba.sk

Milena Bugárová
Ekonomická univerzita
Národohospodárska fakulta, Katedra sociálneho rozvoja a práce
Dolnozemská cesta 1
Bratislava, 852 35
milena.bugarova@gmail.com

Abstract

Currently, the interests of politicians and professionals of the social area are concentrated on the "new phenomenon" of this century, which is working poverty. In essence, it existed in the early industrialization period, but in the European Union it became to be important since 2003 year. Despite this fact, there are the considerable theoretical, methodological and empirical dilemmas that persist and create barriers. For this reason, goal of our paper is to summarize knowledge about the working poverty, to assess the seriousness of unresolved facts, as well as to analyze its current state from existing researches. We develop the theoretical framework of the working poverty from its origin to the present knowledge. We identify it and define its content in relation to the next term, which is the precariat. In the secondary analysis we focus on the conclusions of the current empirical knowledge that are directly related to the elimination processes.

Klasifikácia JEL: I31, I32, P36
Kľúčové slová: pracujúca chudoba, prekariát, faktory pracujúcej chudoby, opatrenia sociálnej politiky

1. Úvod

V súčasnosti sa záujmy politikov, ako i odborníkov v sociálnej oblasti, sústreďujú na „nový fenomén“ tohto storočia, ktorým je pracujúca chudoba. V podstate existoval ešte v období rannej industrializácie (Andress, Lohmann, 2008), avšak pre Európsku úniu začal byť dôležitý až od roku 2003, od jeho masového prejavu. V súčasnosti ho oficiálne štatistiky monitorujú na celom svete.

Na Slovensku sa postupne pracujúca chudoba dostala do popredia vo vzťahu k riešeniu minimálnej mzdy. V súčasnosti ju experti analyzujú v celej jej šírke, prípadne sa sústreďujú na jej jednotlivé elementy. Napriek tejto skutočnosti existujú v jej skúmaní značné teoretické, metodologické ako i empirické dilemy, ktoré pretrvávajú a vytvárajú bariéry pre stanovenie opatrení na jej elimináciu.

Z toho dôvodu sme si za cieľ nášho príspevku stanovili sumarizovať poznatky o pracujúcej chudobe na teoretickej rovine, posúdiť závažnosť neriešených skutočností, ako aj sekundárne analyzovať jej súčasný stav a poukázať na jej faktory a determinanty.

2. Teoretický rámec problému

Teoretický rámec pracujúcej chudoby odvíjame od jej vzniku až po súčasné poznanie. Je potrebné spomenúť teoretické dilemy v obsahu samotného pojmu, a najmä jeho vzťah k prekariátu.

2.1 Pracujúca chudoba v súčasnej teórii

Ako sme už spomínali fenomén pracujúcej chudoby siaha do histórie a niektorí autori za jeho vznik označujú nasledujúce príčiny:

1. Zmena orientácie politík trhu práce a zamestnanosti väčšiny európskych štátov v dôsledku nárastu nezamestnanosti. Mnohí ekonómovia sa domnievali, že práve vytvorenie kvalifikačne nenáročných pracovných miest pomôže znížiť dôsledky chudoby.
2. Štruktúrne zmeny v ekonomikách vyspelých krajín v prospech sektora služieb.
3. Zmeny v zákonníkoch práce.
4. Rast sociálnych nerovností a polarizácia pracovného trhu.
5. Opatrenia na boj s chudobou a nezamestnanosťou, zavedením sociálnych programov typu workfare, resp. welfare-to-work.
6. Dopyt po „slabo platených miestach“ zo strany špecifických skupín ľudí, ako napríklad pracujúcich matiek či migrantov, ktorí boli k hľadaniu nízkokvalifikovaným prácam situáciou rodiny donútení. (Andress, Lohmann, 2008).

Iní pracujúcu chudobu považujú za dôsledky postindustriálnej spoločnosti, alebo sociálno-ekonomickej transformácie z totalitného systému na demokratický (Bonoli, 2006, 5, Ranci 2010, 14, Taylor-Gooby, 2004, 2). Napríklad podľa G. Bonoliho (2006) industriálna spoločnosť sa prejavuje i slabými stránkami vyplývajúcimi z harmonizácie pracovného a rodinného života, oslabenie tradičnej rodiny, rozšírenia jednorodičovstva, odkázanosť v starostlivosti na rodinu a samozrejme nízka kvalifikácia. Tieto faktory vedú k chudobe a sociálnemu vylúčeniu.

Na základe uvedených informácií môžeme usudzovať, že riziká pracujúcej chudoby sú oveľa komplexnejšie, ako by sa na prvý pohľad mohlo zdať.

Chudoba bola v minulosti spájaná prevažne s lenivými ľuďmi, ktorí nemali záujem o prácu. Dnes súvisí s nedostatočnou úrovňou ľudského kapitálu, v dôsledku čoho sú nízko kvalifikovaní pracovníci segregovaní do nízkopríjmových a krátkodobých zamestnaní. Prvotné štúdie o chudobe vychádzali z predpokladu, že zamestnanie je najefektívnejší preventívny mechanizmus proti chudobe. Dané východisko však nezohľadňuje skutočnosť, že ľudia môžu trpieť chudobou, i keď sú zamestnaní na plný úväzok.

Chudoba pracujúcich v Európe je intenzívne diskutovanou témou a významnou súčasťou politickej agendy EÚ. V oblasti jej výskumu bola hnacou silou vždy Európska únia (Standing, 2011a). V roku 2003 EÚ formulovala cieľ znížiť počet chudobných ako súčasť Európskej stratégie zamestnanosti a "otvorenej metódy koordinácie" v oblasti chudoby a sociálneho vylúčenia.

V súčasnej teórii sa často používa okrem pracujúcej chudoby aj termín prekariát, ktorý je odvodený od pojmu prekarizácia. Znamená nahradzovanie plného pracovného úväzku iným druhom zmluvy medzi zamestnancom a zamestnávateľom, ktorý môže mať formu čiastočného pracovného úväzku, dohodu o vykonaní práce alebo obchodný vzťah. Dané formy pracovnej zmluvy vedú k strate sociálnych a finančných istôt, ktorý poskytuje plný pracovný úväzok.

V sociológii sa za prekarizáciu považuje životný stav bez sociálnej a finančnej stability. Sociálna trieda, ktorá vzniká v dôsledku popísanej skutočnosti sa nazýva prekariát, predstavujúci socio-ekonomickú skupinu ľudí, ktorej spoločenské postavenie a životné šance sú limitované neistým charakterom vykonávanej práce (Standing 2011b). G. Standing do nej zaraďuje nezamestnaných mladých ľudí, ženy, pracujúce v podradných zamestnaniach, kriminálnych jedincov, invalidov a migrantov. Patria sem všetci ľudia, ktorí sa prejavujú absenciou 7 základných foriem istoty, ktorými sú:

1. Istota pracovného trhu v podobe plnej zamestnanosti,
2. Istota zamestnania (legislatíva chrániaca pred prepustením z ľubovôle zamestnávateľa),
3. Istota udržania si pracovného miesta a možnosti kariéry,
4. Istoty práce v zmysle ochrana zdravia a bezpečnosti,
5. Istoty reprodukcie zručností, teda odborného rastu,
6. Istoty adekvátneho a stabilného príjmu (prostredníctvom mechanizmu minimálnej mzdy, mzdovej indexácie, sociálnym zabezpečením, a pod.)
7. Reprezentačnej istoty – odborovej reprezentácie.

Za príčinu vzniku prekariátu sa všeobecne považuje globalizácia. Aj T. Sirovátka s P. Marešom (2006, 627-655) dávajú výskyt pracujúcej chudoby do súvislosti s pracovným trhom, znalostnou ekonomikou a ekonomickou globalizáciou.

Z hľadiska súčasnej teórie pracujúcej chudoby vzniká otázka, či možno aj prekariát považovať za pracujúcu chudobu. Fenomén prekariátu, na rozdiel od pracujúcej chudoby, predstavuje viac ako nedostatok príjmu. Z toho dôvodu i spomínaný autor upozorňuje, že nemožno oba termíny stotožňovať, aj keď pracujúca chudoba je ovplyvňovaná spomínanými 7 istotami a je vytváraná istotou primeranosti a stability pracovného príjmu.

Skúmaním prekariátu neodhaľujeme len pracujúcu chudobu ale i spoločenské vplyvy, silno pôsobiace na jej vznik. Inými slovami, pracujúcu chudobu možno považovať len za jednu dimenziu komplexnejšieho problému, ktorým je samotný charakter práce, vyplývajúci zo situácie na pracovnom trhu.

V súvislosti s rastom počtu chudobných pracujúcich v EÚ bola vytvorená definícia pracujúcej chudoby EÚ, podľa ktorej sú pracujúci chudobní klasifikovaní ako zamestnané osoby, ktoré sú ohrozené chudobou. Pre porovnanie uvádzame i definíciu T. Sirovátku, ktorý ju považuje za príjmovú chudobu (Sirovátka, 2002, 241-274). Dodnes sa však v danej kategórii nedosiahol akademický konsenzus.

V našom príspevku budeme vychádzať z definície pracujúcej chudoby Eurostatu, ktorý sa orientuje na empirické skúmanie daného fenoménu. Za pracujúcich chudobných sú považované osoby staršie ako 18 rokov, ktorých ekvivalentný príjem, po zohľadnení sociálnych transferov, je nižší než oficiálna hranica chudoby. Hranica príjmovej chudoby je stanovená ako 60 % mediánu národného ekvivalentného príjmu.

T. Sirovátka a P. Mareš (2006, 627-655) považujú pracujúcich chudobných za príjmovo znevýhodnených a delia ich do troch skupín:

1. Tí, čo si udržujú menej kvalitné ale stabilné zamestnanie. Istota zamestnania a pracovného príjmu je pre nich dôležitým faktorom pre ich kvalitu života.
2. Tí, čo striedajú zamestnanie s krátkodobou nezamestnanosťou v snahe dopracovať sa postupne k stabilnejšiemu zamestnaniu.
3. Tí, čo sú dlhodobo nezamestnaní, alebo často opakujú nezamestnanosť. Väčšinou nechcú riskovať stratu sociálnych dávok.

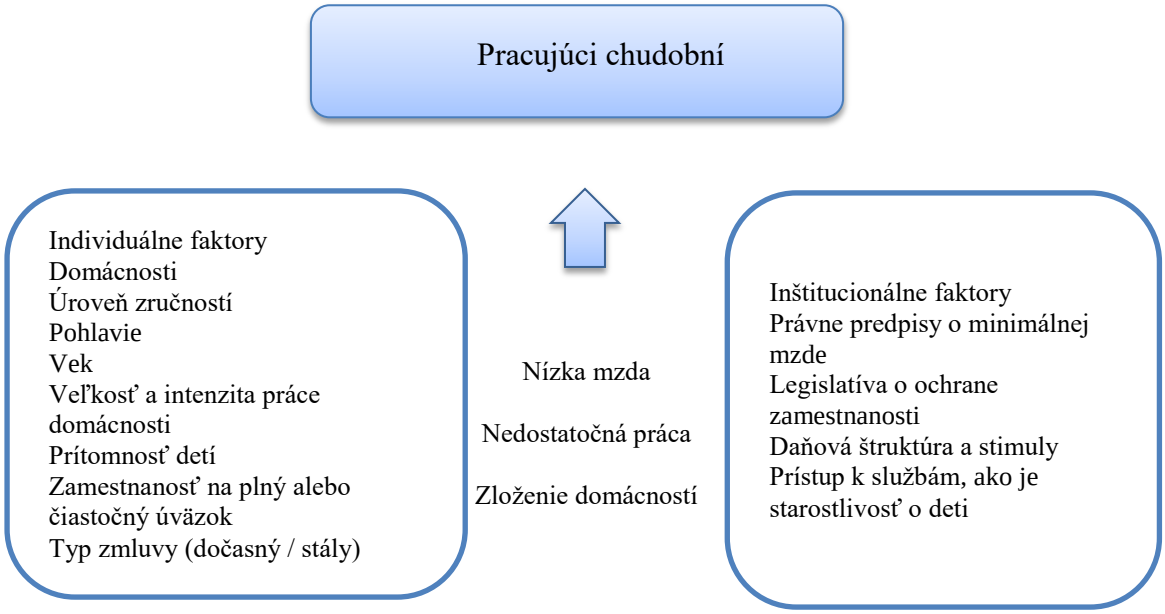
2.2 Sumarizácia empirického poznania

Odborná literatúra venuje rozsiahlu pozornosť identifikovaniu kľúčových faktorov, ktoré ovplyvňujú vznik pracujúcej chudoby. Z tohto uhla pohľadu sa jej venovali D. Gerbery, I. Lesay, D. Škobla (2000), R. Džambazovič, A. Rochovská, M. Horňák, A. Hrabovská, J. Rusnáková, (2008), T. Želinský (2010).

Medzi jej hlavné faktory na úrovni jednotlivca a domácnosti sú považované inštitucionálne faktory, ktoré zohrávajú rozhodujúcu úlohu (Lohmann, 2009).

Podľa E. Crettaza (2013) vznik pracujúcej chudoby súvisí s úrovňou miezd, obnovou pracovného potenciálu a potrebami domácnosti. Vzťahy medzi nimi môžu vysvetliť, prečo jednotlivé skupiny pracovníkov čelia zvýšenému riziku chudoby. Pozri obrázok 1.

Obrázok 1
Faktory ovplyvňujúce vznik pracujúcej chudoby



Zdroj: vlastné spracovanie podľa https://www.eurofound.europa.eu/sites/default/files/ef_publication/field_ef_document/ef1725en.pdf.

Na jeho ľavej strane uvádzame faktory na individuálnej úrovni, ktorými sú: vzdelanie, pohlavie, vek, počet odpracovaných hodín, typ pracovnej zmluvy a charakteristiky domácnosti zahŕňajúce jej veľkosť a intenzitu práce jednotlivých členov a počet závislých osôb. V pravom poli zobrazujeme inštitucionálne faktory, ktoré ovplyvňujú riziko vzniku pracujúcej chudoby.

2.2.1 Individuálne faktory

Individuálne faktory vo všeobecnosti súvisia s konkrétnou situáciou jednotlivcov, determinovanou nízkou mzdou (Cooke, Lawton, 2008, Grimshaw, 2011, Nolan a kol., 2010). Daný fakt spôsobil, že sa veľa výskumníkov začalo zameriavať na odhalenie mechanizmov vytvárajúcich nízkopríjmové pásma (Bardone, Guio 2005, Observatory, 2002, Peña-Casas, Latta, 2004). Výskumy potvrdili, že nízky zárobok významne súvisí s nízkou kvalifikáciou, ktorá čím je nižšia, tým viac sa zvyšuje riziko chudoby (Cooke, Lawton, 2008). Nízka úroveň vzdelania teda zvyšuje riziko nízkych miezd.

Pracujúca chudoba sa líši podľa veku a pohlavia. Ženy majú slabšiu pozíciu na trhu práce. Napriek tomu, že ženy bývajú zvyčajne zamestnané ako sekundárni zamestnanci s nižšími mzdami môžu čiastočne kompenzovať nedostatočné príjmy rodiny a udržiavať tak príjmy domácnosti nad hranicou chudoby. Slobodné ženy zvyčajne čelia zvýšenému riziku chudoby v porovnaní so slobodnými mužmi (Peña-Casas a Ghailani, 2011).

Ďalšou ohrozenou skupinou pracujúcich chudobných sú migranti alebo etnické menšiny (Álvarez Miranda, 2011). Skrátené pracovné úväzky, pracovné kontrakty na dobu určitú sú viac rozšírené medzi migrantami a etnickými menšinami.

Intenzita práce a typ pracovnej zmluvy sú významnými faktormi vplývajúcimi na vznik pracujúcej chudoby (Marx a Nolan, 2012, Horemans a kol., 2016). Práca na čiastočný úväzok alebo zmluvou na dobu určitú, prípadne samostatne zárobková činnosť, dané formy práce zvyšujú riziko pracujúcej chudoby. Pracovníci na čiastočný úväzok čelia vyššiemu riziku chudoby ako pracovníci zamestnaní na plný úväzok (Horemans a Marx, 2013). Pracujúci na čiastočný úväzok alebo dobu určitú môžu čeliť aj ďalším ťažkostiam, pretože sú vylúčení z mnohých sociálnych výhod.

2.2.2 Faktory súvisiace s typom domácnosti

Životná úroveň domácnosti závisí od zdrojov združených všetkými jej členmi (Bardone, Guio, 2005). Počet členov domácnosti, determinuje chudobu pracujúcich. Domácnosti s jedným rodičom a s nezaopatrenými deťmi čelia vyššiemu riziku chudoby ako domácnosti s viac ako jedným dospelým členom bez nezaopatrených detí (Frazer et al., 2010).

Závislé osoby zvyšujú potreby domácnosti, teda neprispievajú k príjmu domácnosti. Vyšší počet osôb, ktoré potrebujú osobitnú starostlivosť, ako sú malé deti, môže viesť k obmedzeniu zamestnania na plný úväzok, prípadne k druhému zamestnaniu. Pomer medzi počtom pracujúcich dospelých a počtom závislých osôb v domácnosti ovplyvňuje mieru rizika pracujúcej chudoby. Združovanie príjmov jednotlivými členmi domácnosti je dôležitým faktorom znižovania chudoby pracujúcich.

Zmeny v štruktúre rodiny v posledných desaťročiach a najmä rastúci počet domácností s jedným rodičom znížili redistribučný vplyv domácnosti (Nolan et al, 2014). To tiež vysvetľuje, prečo domácnosti s jedným rodičom a veľké rodiny (s troma alebo viacerými závislými deťmi čelia tak vysokému riziku chudoby.

2.2.3 Inštitucionálne faktory

Prístup založený na typológii jednotlivých systémov sociálneho zabezpečenia sa zameriava na inštitucionálne faktory. Dva inštitucionálne faktory sú považované v tomto analytickom rámci za kľúčové.

Tabuľka 1
Vplyv inštitucionálnych faktorov na pracujúcu chudobu podľa typu krajiny

Typ krajiny	Štát	Rozsah defamilializácie	Rozsah dekomodifikácie	Očakávaná úroveň pracujúcej chudoby
Seversko/ sociálnodemokratický	Dánsko Fínsko Švédsko	Štátne politiky umožňujú rozsiahlu účasť žien na trhu práce; mladí ľudia sú menej závislí na rodine v ranom veku	Silné odbory, efektívnosť vyjednávania výkonný systém sociálnych dávok umožňuje vstup aj výstup z trhu práce.	Nízka
Anglosaský/ liberálny	Írsko Veľká Británia	Nedostatok finančných prostriedkov na starostlivosť o deti a rodinná politika vedie k nízkej účasti žien na trhu práce napriek dostupnosti slabo platených pracovných miest v odvetví	Slabý systém sociálnych dávok neumožňuje jednoduchý vstup a výstup z trhu práce, slabé vyjednávanie a deregulácia na trhu práce vedie k prevalencii slabo platenej práce.	Zmiešané výsledky
Kontinentálny/ konzervatívny	Rakúsko Belgicko Francúzsko Nemecko Holandsko	Veľké rozdiely v politikách týkajúcich sa rodiny; insider-outsider štruktúra trhu práce vytvára prekážky pre ženy	Silné kolektívne vyjednávanie chráni insiderov na trhu práce; slabé univerzálne sociálne výhody; sociálne zabezpečenie na úrovni príspevkov	Stredná
Južný/ rodinný	Cyprus Grécko Taliansko Malta Portugalsko Španielsko	Nedostatočne štátom podporovaná starostlivosť o deti znižuje účasť žien na trhu práce a znižuje počet domácnosti s dvojitým príjmom; medzigeneračná závislosť	Regulácia trhu práce vytvára divíziu insider a outsider pracovníkov, nedostatok pracovných príležitostí pre ženy a mladých ľudí, tlak na mužských živiteľov	Vysoká
Post-socialistický	Bulharsko Chorvátsko Česko Estónsko Maďarsko Lotyšsko Litva Poľsko Rumunsko Slovensko Slovinsko	Silná ženská pracovná sila, účasť napriek nedostatku výdavkov na rodinnú politiku	Slabá regulácia trhu práce; Väčšina štátov strednej a východnej Európy majú neregulované trhy práce	Zmiešané výsledky

Zdroj*:* vlastné spracovanie podľa https://www.eurofound.europa.eu/sites/default/files/ef_publication/field_ef_document/ef1725en.pdf.

Sú nimi: dekomodifikácia a defamilializácia. Procesy dekomodifikácie a defamilializácie možno identifikovať ako inštitucionálne charakteristiky, vplývajúce na rizikové faktory na individuálnej úrovni a na úrovni domácnosti. (Eurofound, 2017).

Dekomodifikácia sa týka miery, do akej sú jednotlivci závislí na trhu práce, aby si zabezpečili svoju existenciu. Všeobecne platí, že vyššia úroveň dekomodifikácie znamená, že ľudia sú menej závislí od trhu práce a sú aj menej ohrození rizikom chudoby. Existujú tri spôsoby dekomodifikácie, ovplyvňujúce pracujúcu chudobu. Sociálne transfery, trh práce a regulácia trhu práce. Sociálne transfery môžu zvýšiť príjmy domácností, ktoré by bez

transferov boli nižšie ako hranica chudoby. Legislatíva na ochranu zamestnanosti a inštitúcie na trhu práce ovplyvňujú pracovné príležitostí - a teda aj riziko pracujúcej chudoby.

Defamilializácia sa vzťahuje na rozsah, v akom sa jednotlivec spolieha na svoju rodinu za účelom zabezpečenia vlastného blahobytu. Termín bol pôvodne používaný na pochopenie vylúčenia žien z trhu práce v dôsledku starostlivosti o deti.

Existujú dve charakteristiky domácností, ktoré môžu defamilializáciu ovplyvniť: domácnosti s jedným zarábajúcim členom a domácnosti s vyššou mierou medzigeneračnej závislosti. Ako bolo uvedené vyššie, domácnosti s viacerými závislými osobami majú jeden z najvyšších rizikových profilov pracujúcej chudoby.

Vplyv medzigeneračnej závislosti na celkovú úroveň pracujúcej chudoby má svoje špecifiká. Mladí ľudia a absolventi, ktorí nemajú pracovné skúsenosti, sa stávajú závislými na svojich rodičoch, presúvajú riziko chudoby na starších, často mužských živiteľov rodiny. Ide teda o presun rizika chudoby na starších členov domácnosti.

Tvorcovia politík v jednotlivých štátoch často neberú do úvahy značný vplyv domácnosti na úroveň pracujúcej chudoby. Uvádzaný fakt môže vysvetľovať, prečo sa vlády vo väčšine členských štátov nezameriavajú na boj proti spomínanému fenoménu. Sústreďujú pozornosť na politiku zamestnanosti a považujú ju za hlavný nástroj znižovania chudoby.

2.3 Opatrenia ovplyvňujúce pracujúcu chudobu

Za priame opatrenia na zmiernenie chudoby pracujúcich sú bežne považované:

1. minimálna mzda,
2. dane zo mzdy,
3. sociálne príspevky,
4. rodinné prídavky,
5. sociálna pomoc a
6. zamestnanecké benefity.

1. Vplyv **minimálnych miezd** na zníženie pracujúcej chudoby je diskutabilný. Odborové zväzy považujú zvyšovanie úrovne minimálnej mzdy za dôležitý prostriedok pre zlepšenie životnej úrovne. Napriek tomu, že existujú rozdiely v úrovni minimálnych miezd medzi členskými štátmi EÚ, príjem ktorý dostáva domácnosť z minimálnej mzdy zabezpečuje ochranu len jednému členu domácnosti proti riziku chudoby. Príjem z minimálnej mzdy nie je postačujúci v prípade domácnosti s jedným živiteľom alebo domácnosti s deťmi s jedným rodičom.

Mnohé štúdie však konštatujú, že zvyšovanie úrovne minimálnych miezd, síce nemá negatívny vplyv na tvorbu pracovných miest, avšak vplyv minimálnej mzdy na zníženie chudoby je nedostatočný. Minimálna mzda je nedostatočne účinným nástrojom na zníženie pracujúcej chudoby (Marx a Nolan, 2012, Marchal a kol., 2017).

Nedávna štúdia od Marchal a kol. (2017) poukazuje, že vládne opatrenia zamerané na boj proti chudobe, by mali byť orientované skôr na zvýšenie čistých príjmov zamestnancov, ako na zvyšovanie minimálnej mzdy.

2. **Zníženie daní z miezd** sa taktiež ukazuje za nedostatočne efektívne. Väčšina pracujúcich chudobných aj tak platí nízke dane.

3. Domácností s nízkym príjmom platia **príspevky na sociálne zabezpečenie** vyššie ako sú ich dane z príjmu, z toho dôvodu cielené zníženie príspevkov je účinný prístup k riešeniu pracujúcej chudoby (Marx a Nolan, 2014).

4. Výskumami sa zistilo, že poskytovanie primeraných **rodinných prídavkov** je efektívne, pretože tieto dávky dopĺňajú príjmy domácností. Rodinné politiky sa však v celej Európe značne líšia, čo má vplyv na zvýšenie rizika chudoby pre rodiny s deťmi v tých krajinách, kde sú tieto prídavky nízke (Európska komisia, 2016).

5. **Sociálna pomoc** predstavuje sociálne dávky vyplácané nízkopríjmovým domácnostiam na zabezpečenie ich príjmov na minimálnej zákonom stanovenej úrovni.

6**. Zamestnanecké výhody** sú efektívne a svojou podstatou zvyšujú príjem, teda predstavujú finančnú podporu pre pracujúce domácnosti s nízkymi príjmami.

Aj nepriame opatrenia možno považovať za dôležité nástroje na elimináciu chudoby pracujúcich, i keď sa im dostáva pomerne málo pozornosti. Marx a Nolan (2014) identifikovali päť kategórií nepriamych opatrení, ktoré môžu byť účinné v boji proti chudobe. Sú nimi:

- poskytovanie cenovo dostupnej starostlivosti o deti;
- flexibilné úpravy pracovného času alebo iné opatrenia, ktoré uľahčujú kombináciu, rodinného a pracovného života (napríklad opatrenia pracovať z domu);
- podpora pracovného postupu a zlepšenia zručnosti ľudí;
- opatrenia, ktoré pomôžu zlepšiť životnú úroveň osôb s nízkym príjmom;
- opatrenia, ktoré vytvárajú inkluzívne pracovné prostredie,
- zlepšenie príležitostí migrantov, ľudí so zdravotným postihnutím alebo iných znevýhodnených skupín.

Poskytovanie starostlivosti o deti má vplyv na chudobu (Európska komisia, 2016). Z toho dôvodu cenovo dostupná starostlivosť o deti umožňuje obidvom rodičom pracovať na plný pracovný úväzok, a tým zvyšuje príjmy domácnosti. Ukázalo sa, že poskytovanie starostlivosti o deti nepriamo prispieva k zníženiu chudoby v zamestnaní.

Pružný a flexibilný pracovný čas taktiež výrazne ovplyvňuje pracujúcu chudobu. Pomáha zvýšiť intenzitu práce a zosúlaďovať pracovný a súkromný život. Flexibilné usporiadanie pracovného času napr. vo Švédsku je oveľa viac bežné medzi ľuďmi s vysokoškolským vzdelaním než u tých, ktorí majú stredoškolské a nižšie vzdelanie.

Cieľom podpory kariérneho postupu je zvýšiť zárobky pracujúcich pomocou zlepšenia ich zručností. Nadobudnutím vyššej kvalifikácie majú vyššie šance získať lepšie platenú prácu.

Podpora bývania sa prejavuje ako veľmi účinné opatrenie. Znížením nákladov na bývanie sa zlepšuje životná situácia nízkopríjmových domácností. Rastúce náklady na bývanie predstavujú vážnu finančnú záťaž v mnohých európskych domácnostiach. Z údajov Eurostatu vyplýva, že Európania platia viac ako štvrtinu celkových disponibilných príjmov za bývanie.

3. Závery

Pracujúca chudoba patrí k fenoménom, ktoré sú v súčasnosti sledované národnými i medzinárodnými inštitúciami. Napriek danej skutočnosti zisťujeme v rámci jej skúmania mnohé teoretické, metodologické ako i empirické problémy. Neexistuje jednotná definícia pracujúcej chudoby, ktorá by umožnila vytvárať svetovú databázu, umožňujúcu sledovať ako jej existujúcu štruktúru, tak i meniacu sa dynamiku v istom časovom intervale. Rovnaká situácia je v metodológii, ktorá je determinovaná dostupnosťou štatistických údajov. Zistené empirické skutočnosti v jednotlivých štátoch nám poskytujú len základné informácie o vzťahovej analýze, tak dôležitej pri odkrývaní špecifických prejavov pracujúcej chudoby, ktorej formu determinujú ako sociálno-ekonomické podmienky tej-ktorej krajiny, tak i existujúca legislatíva.

Poďakovanie
Publikovanie príspevku je podporené projektom VEGA č. 1/0002/16 „Sociálno-ekonomické aspekty bytovej politiky v kontexte migrácie pracovnej sily“.

Použitá literatúra

Álvarez-Miranda, B. (2011). *‘In-work poverty among immigrants’*, in Fraser, N., Gutiérrez, R. and Peña-Casas, R. (eds.), *Working poverty in Europe: A comparative approach*. Palgrave Macmillan, London, pp. 250–277.

Andress, H. - Lohmann, J. H. (2008). *The Working Poor in Europe*. Cheltenham: Edward Elgar.

Armingeon, K. - Bonoli, G. (2006). *The politics of postindustrial welfare states: adapting post-war social policies to new social risk.* London: Routledge, pp. 3-26.

Bardone, L. - Guio, A. C. (2005). *In-Work-Poverty*. In: Statistics in Focus - Population and Social Conditions Luxembourg.

Cooke, G. - Lawton, K. (2008). *Working out of Poverty: A Study of the Low Paid and the Working Poor*. London: Insitute for Public Policy Research.

Crettaz, E. (2013). ‘*A state-of-the-art review of working poverty in advanced economies*: *Theoretical models, measurement issues and risk groups’*. Journal of European Social Policy, Vol. 23, No. 4, pp. 347–362.

Džambazovič, R., Horňák, M., Hrabovská, A., Michálek, A., Rochovská, A. Rusnáková, J. (2008). *Analytická štúdia, vytvorená v rámci projektu „Vytvorenie národných identifikátorov v oblasti chudoby a sociálneho vylúčenia a návrh spôsobu zabezpečenia ich pravidelného monitorovania“*. Žilina: Euroformes. ISBN: 978-80-89266-21-0.

European Commission (2016). *Employment and social developments in Europe 2016*. Publications Office of the European Union, Luxembourg.

Eurofound, (2017). *In-work poverty in the EU*. Publications Office of the European Union, Luxembourg.

Frazer, H. et al. (Ed.) (2010). *In-Work Poverty and Labour Market Segmentation in the EU: Key Lessons.* Synthesis Report.

Gerbery, D., Lesay, I., Škobla, D. (2007). *Kniha o chudobe.* Bratislava: Priatelia Zeme-CEPA. ISBN 978-80-968918-9-4.

Grimshaw, D. (2011). *What do we know about Low-Wage Work and Low-Wage Workers? Analysing the Definitions, Patterns, Causes and Consequences in International Perspective.* Geneva: ILO, 2011.

Horemans, J. - Marx, I. (2013). *In-work poverty in times of crisis: Do part-timers fare worse?*. ImPRovE Discussion Paper No. 13/14, Herman Deleeck Centre for Social Policy, University of Antwerp, Antwerp.

Horemans, J. (2016). *Half a job, twice as poor: Empirical investigations into the role of earnings, family composition, and institutions as factors underlying the poverty risk of part-timers across Europe.* doctoral thesis, University of Antwerp, Antwerp, Belgium.

Lohmann, H. (2009). *Welfare States, Labour Market Institutions and the Working Poor: A Comparative Analysis of 20 European Countries.* In: European Sociological Review 25(4): 489-504.

Marx, I. - Nolan, B. (2012). *In-work poverty*. GINI *Discussion*. Paper No. 51, Amsterdam Institute for Advanced Labour Studies, Amsterdam.

Marx, I. - Nolan, B. (2014). *'In-work poverty'*. In Cantillon, B. and Vandenbroucke, F. (eds.) (2014), Reconciling work and poverty reduction: How successful are European welfare states?, Oxford University Press, Oxford.

Marchal, S. - Marx, I. - Verbist, G. (2017). *Income support policies for the working poor*. IZA Discussion Paper, No. 10665, Hans-Böeckler-Foundation, Düsseldorf

Nolan, B. et al. (2010). *Low Pay, In-Work Poverty and Economic Vulnerability: A Comparative Analysis Using EU-SILC. In*: Geary Insitute Working Paper 28.

Nolan, B. - Salverda, W.- Checchi, D.- Marx, I.- McKnight, A - Tóth, I. G. et al (eds.) (2014). *Changing inequalities and societal impacts in rich countries: Thirty countries' experiences*. Oxford University Press, Oxford.

Observatory, E. I. R. (Ed.) 2002. *Low Wage Workers and the Working Poor.* OECD (Ed.), 2011. Divided we stand. Why Inequality keeps rising. Paris: OECD.

Peña-Casas, R. - Latta, M. (2004). *Working poor in the European Union.* Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, 2004. ISBN 92-897-0258-3.

Peña-Casas, R. - Ghailani, D. (2011). *'Towards individualizing gender in-work poverty risks'*. In Fraser, N., Gutiérrez, R. and Peña-Casas, R. (eds.), Working poverty in Europe: A comparative approach, Palgrave Macmillan, London, pp. 202–231.

Ranci, C. (2010). *Social Vulnerability in Europe. The New configurations of Social Risks.* London: Palgrave.

Standing, G. (2011a). *The Precariat. The New Dangerous Class*. *Policy Network Essay*. 1-3.

Standing, G. (2011b). *The Precariat. The New Dangerous Class.* London. Bloomsbury Academic.

Sirovátka, T.- Mareš, P. (2006). *Chudoba, deprivace, sociální vyloučení: nezaměstnaní a pracujúci chudí*. *Sociologický časopis*, 42 (4): 627-655.

Sirovátka, T. (2002). *Activation Policies and Shaping Factors in the Czech Republic*. In *Reshaping Welfare States and Activation Regimes in Europe.* Brussels: P. I. E. Peter Lang. S. A., pp. 241-274.

Taylor-Gooby, P. (2004). *New Risks, New Welfare*. New York: OUP, pp. 1-28.

Želinský, T. (2010). Analýza chudoby na Slovensku založená na koncepte relatívnej deprivácie. *Politická ekonomie*,4, pp. 542-564.

Eurostat. (2017). Štatistika rozdelenia príjmov. http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Income_distribution_statistics/sk.

Sustainability reporting – general overview of the current trends

Michaela Bednárová
Universidad Pablo de Olavide, Sevilla
Department of Financial Economics and Accounting
Ctra. de Utrera, km. 1
Sevilla, 41013
Spain
e-mail: mbed@upo.es

Roman Klimko
University of Economics in Bratislava
The Faculty of National Economy, Department of Social Development and Labour
Dolnozemská cesta 1
Bratislava, 852 35
Slovenská republika
e-mail: roman.klimko@euba.sk

Abstract
The main objective of the paper is to give a general overview of the current trends in the sustainability reporting. Although many national and international frameworks have been introduced in order to provide a guideline on how to report on sustainability issues, the reporting standards such as the Global Reporting Initiative (GRI) and the International Integrated Reporting Council (IIRC) seem to be the leading ones. Indeed, the GRI report is currently the mostly used CSR reporting framework worldwide. Despite its initially voluntary character, an increased number of countries is making such a disclosure mandatory. The paper also discusses the evolution and theories that have been applied by academics intending to give meaning to the existence of sustainable behaviour and CSR disclosure as well as the ongoing debate on the impacts of CSR disclosure, and current regulations.

JEL Classification: M14
Keywords: Sustainability reporting, CSR, Trends

1. Introduction

Sustainability or Corporate Social Responsibility (CSR) reporting is gaining momentum on the global level. During the last decade there has been a rapid increase in the number of companies paying attention to sustainability concerns (i.e., environmental, social) and providing the information about their CSR performance, in addition to the financial performance (Serafeim, 2014). This new phenomenon of transparency attracts attention of both academics and society, and a number of studies have been conducted on this topic.

According to the most recent KPMG (2017) CSR reporting survey, 72% of companies (analysing 100 largest companies in 49 countries) provide a sustainability report. The CSR reporting rate of the world`s largest 250 companies is 93%. Sustainability disclosure has been established for a longer time in Europe as opposed to other regions, thus European companies currently achieve the highest average quality score for their CSR reports as well (KPMG, 2017). However, regarding the number of CSR reports, the Americas have now overtaken Europe as the leading CSR reporting region, largely due to an increase in sustainability reporting in Latin America.

Despite the fact that there are many standards providing some guidance on how to report on CSR items, the absolute standards for sustainability disclosure do not exist. However, the international institutions such as Global Reporting Initiative (GRI) and International Integrated Reporting Council (IIRC) represent a step forward. The GRI guidelines, developed in 1997, are the most highly developed sustainability reporting standards and are based on the triple bottom line indicators (economic, environmental, and social). For more than a decade it has been the leading reporting framework for sustainability disclosure worldwide (Ballou et al., 2006; KPMG, 2017; Roca and Searcy, 2012).

The IIRC introduced the Integrated Reporting (IR) framework, which aims to cover the information needs of all stakeholders by combining different strands of reporting into one coherent whole to meet reporting needs of 21st century and is considered to be the latest trend in sustainability reporting. Integrated Report is basically a concise communication about how company creates and sustains value in a short, medium and long term. In 2010 a pilot programme was launched and many companies signed up for it voluntarily together with the listed companies in South Africa (for which it was obligatory based on the King III Code of Governance). The most recent version of the International Integrated Reporting Framework was launched in 2013.

2. Overview of the current trends

2.1 Classical and neo-classical approach vs. new approach

Over the years, scholars have argued whether engaging in environmental and social initiatives has positive or negative effect on shareholder wealth and there are different points of view on the role of business in society. Classical and neo-classical views on the role of business in society focus purely on shareholder profits (Smith 1991; Friedman 1970) stating that profitability is the ultimate social responsibility of business, if done in compliance to the law and in an ethical way (Friedman, 1970; Moir, 2001). Emiliani (2001) states that shareholder model is more predominant in the US as opposed to other regions such as Asia or Europe.

The shareholder concept has been questioned by academics since the 1950s and 1960s who state that companies do have duties towards society and their stakeholders (Carroll, 1999). The first serious discussions of that topic emerged during the 1950s, when Bowen introduced the idea of social responsibility of a businessman in a wider sphere than pure profit-seeking. The similar view was shared by other scholars such as Frederick (1960), Davis and Blomstrom (1966), Jones (1980), and Wood (1991). Moreover, society itself reacted against the liberal economic model that brought a lot of moral issues, especially in the US (Carrol, 1999; Thévenet, 2003). More recently, the importance of a responsible behaviour of companies and the need for higher transparency arose as a response to many corporate scandals, financial crises, climate change, the commitment to a lower-carbon future and concerns about labour rights, product safety, poverty reduction, etc. (Noronha et al. 2012).

2.2 Socio-political theories, legitimacy, stakeholder theory

Numerous theories have been applied by academics intending to give meaning to the existence of sustainable behaviour and CSR disclosure of companies. Much empirical research has used socio-political theories such as legitimacy and stakeholder theory.

Some scholars have argued that the propensity of companies to engage in environmental and social initiatives as well as a reporting on them can be explained by the legitimacy theory (Branco and Rodrigues, 2006; Deegan, 2002; Gray et al., 1995). According to legitimacy theory, companies strive to be perceived as "good citizens" in order to legitimize their activities and prove that their practices are in compliance with the norms, values, and expectations of the society (Suchman 1995). Through the legitimization process a company seeks approval (or perhaps avoidance of sanction) from different groups of stakeholders. According to Deegan (2002) legitimacy might be gained by voluntarily disclosing environmental and social information.

Regarding the Stakeholder theory, it was first introduced in 1984 by Freeman and the core of this theory holds that companies are obligated to consider the interests of all stakeholders groups affected by their actions, not only shareholders. Some academics argue that meeting the needs of all stakeholders, such as employees through investment in education and training, or customers through enhanced product quality, might eventually lead to higher levels of financial performance. Therefore, improving environmental and social performance will at the end create value for shareholders as well (Freeman et al., 2010; Margolis and Walsh, 2003; Porter and Kramer, 2011).

2.3 Shifting role of the corporation in society

In order to understand better the need for CSR engagement and transparency of companies, it is worth mentioning the paradigm of the shifting role of the corporation in society introduced by Serafeim (2014). This alternative view of the role of corporation in society reflects the increasing concentration of economic activity and power in the world`s largest corporations. Serafeim points out the depersonalization of property and the objectification of the corporation, which he considers to be crucial issues contributing to the current state. Due to the concentration of economic activity there are handful large companies with enormous economic, social, and environmental impact. Many multinational corporations have realised and assumed that responsibility towards society and various environmental and social initiatives as a part of their CSR behaviour have been launched together with an increased transparency on these activities and the well-known "doing well by doing good" has been introduced (Margolis, 2003).

2.4 Socially responsible investors

Simultaneously, there arose a question whether investors pay attention to companies `CSR performance. As a result of this, a literature on sustainable investing has been elaborated to shed some light on it and a new term "sustainable investor" had started to be used with more frequency. According to Krosinsky and Robins (2008) ESG factors are incorporated into the investment decision-making process and are positively correlated with financial returns. In addition, socially responsible investors are aware that if a company is harming the environment or does not pay attention to social issues, at the end they are going to pay it through taxes.

2.5 Different research, positive and negative effects of CSR reporting

There is a remarkable division in opinions about the fundamental purpose of the corporation in society. Based on this controversy, academics adopt different points of view regarding the effects of CSR performance and reporting on the firm`s performance.

Over the last 30 years a number of studies confirmed that efforts made in CSR contribute to improve a firm`s financial performance (Ullmann, 1985; Roman et al., 1999; McWilliams et al., 2006). Some studies focused specifically on environmental management and its impact on financial performance finding a positive relationship between them (Klassen and McLaughlin, 1996; Wagner et al., 2002; Nakao et al., 2007). Hence, there is quite strong evidence that companies adopting CSR approach obtain better economic and financial results than those ignoring social and environmental initiatives (Aupperle et al., 1985; McGuire et al., 1988; Waddock and Graves, 1997; Harrison and Freeman, 1999). According to Weber et al. (2010) sustainability criteria can be used to predict the financial performance of a debtor and improve the predictive validity of the credit rating process.

Other authors conducted research that sheds some light on the effects of CSR disclosure on the firm`s performance such as Shadewitz and Niskala (2010) who found that communication via GRI responsibility reporting is an important explanatory factor for a firm`s market value. Similarly, other studies (Orlitzky et al., 2003; Al-Tuwaijri, 2004) confirmed that CSR information is value relevant.

In addition other academics claim that enhanced disclosure can also substantially reduce the estimation risk in the capital markets (Leuz and Verrecchia, 2000; Easley and O`Hara, 2004; Lambert et al., 2007) and that information transparency increases the overall liquidity of stocks (Graham et al, 2005; Leuz and Wysocki, 2008).

Moreover, Sen et al. (2001) points out that not meeting stakeholders needs and focusing only on shareholders can at the end destroy shareholders values by e.g. customers` boycotts; inability to attract highly qualified and talented people (Greening and Turban, 2000); fines by the government for breaking the regulations (Hillman and Keim, 2001). On the other hand, considering all stakeholders` needs might directly contribute to the value of shareholders (Freeman et al., 2010; Porter and Kramer, 2011) and can be done through e.g. employees` training, increasing product`s safety and quality, etc.

However, this stakeholder approach, supporting CSR initiatives and sustainability disclosures of corporations, has been criticized by a number of academics stating that engaging in environmental and social initiatives can destroy shareholder wealth. Jensen (2001) strongly argues that stakeholder theory approach does not only reversely affect shareholders wealth but in a long term harms a social welfare as well. He compares CSR regulations to violence of a free market system. Similarly, Balotti and Hanks (1999) claim that stakeholder approach is counterproductive, and they defend the traditional profit-maximization rules. According to these authors, CSR oriented companies have a higher cost structure due to the paying above-market wages to their employees, more expensive sourcing decisions, engaging in environmental activities beyond that required by regulation, etc. Hence, there is still an ongoing debate when it comes to positive vs. negative effects of CSR reporting.

2.6 CSR information regulation in Europe

Although sustainability reporting has mostly voluntary character, there recently is an increased number of countries making such a disclosure mandatory. Governments and stock exchanges are responsible for promoting and issuing relevant legislation regarding the sustainability disclosure. The European-level campaign regarding the CSR transparency was launched in November 2000 with the aim to encourage European companies to report on their CSR performance, inviting all publicly operating companies with more than 500 employees to

report on their environmental and social performance in their annual reports (EBNSC, 2000). Following, many European countries such as the UK, Sweden, Norway, Finland, Denmark, Germany, France, Spain, and Italy have issued some specific regulations mostly for large listed companies to report on non-financial information. Some countries have developed their own national standards for CSR reporting, such as Spain whereas other countries recommend the usage of internationally recognized standards such as GRI. In addition, the format of Integrated Reporting is mandatory for all South African companies listed in Johannesburg Stock Exchange since 2010 and some other countries, such as France, currently also require an Integrated Report from their largest companies.

The EU updated a regulation on non-financial disclosure, on the 22nd October 2014, when the EU Council adopted a new Directive regarding the CSR disclosure by large companies and groups in the union. It amends the previously adopted Directive 2013/34/EU on the annual financial statements, consolidated financial statements and related reports of certain types of companies (EUR-Lex, 2014).

The main objective of the new Directive is to seek more transparency by establishing minimal requirements regarding the extent of the non-financial information that should be made available to the public. However, it still ensures an adequate degree of freedom regarding the extent and content of the sustainability report. Thus, companies are free to choose the set of national or international sustainability reporting standards as well as the key performance indicators (KPIs) that best suit their business. In compliance with the Directive, they are required to disclose information regarding their existing policies on environmental, social, employee, human rights, anti-corruption and bribery matters, including a description of the outcomes of their policies, relevant non-financial key performance indicators and main risks related to these matters (Bonsón and Bednárová, 2016).

3. Conclusion

Over the last decade there has been a rapid increase in the number of companies committed to talking about CSR issues through sustainability reports or more recently also Integrated Reports. The mostly used sustainability reporting standard is the GRI framework (currently in its version 4). However, we might have observed an uptake in the number of Integrated Reports worldwide, since its pilot programme in 2010 too. Nevertheless, it is not an exception to see a company providing both the Integrated Reporting (more general) and the GRI report (with concrete KPIs).

There is still an academic debate about the impacts of such a disclosure on a firm`s financial performance as previous research show contradictory results. Nevertheless, long-term effect seems to be rather positive (Serafeim, 2014). Additionally, there arises question such as what factors influence the adoption of a sustainability report (where it is still voluntary). However, there is a tendency that governments and stock exchanges in the developed countries require more frequently a non-financial disclosure as a complement to financial statements. When it comes to the evolution of the technology, another important question might arise, such as how to increase the efficiency of such a report taking advantage of the evolution in the technology. Thus, these and others challenges provide new avenues for researchers.

A better understanding of the role that sustainability reporting plays in companies' corporate disclosures can help us understand how firms seek to relate to their stakeholders and present themselves to the public.

References

Al-Tuwaijri, S. A. et al. (2004). The relations among environmental disclosure, environmental performance, and economic performance: a simultaneous equations approach. *Accounting, Organizations and Society*, 29(5-6): 447-471.

Aupperle, K. et al. (1985). An empirical examination of the relationship between corporate social responsibility and profitability. *Academy of Management Journal*, 28 (2), 446–463.

Ballou, B. et al. (2006). The Future of Corporate Sustainability Reporting. *Journal of Accountancy, 202*(6), 65-74.

Balotti, R. & Hanks, J. (1999). Giving at the office: a reappraisal of charitable contributions by corporations. *Business Lawyer,* 54 (3): 956-966.

Bonsón, E. & Bednárová, M. (2016). *A guide to corporate reporting analysis.* Pearson Education Limited, Edinburgh (UK).

Branco, M. C. & Rodrigues L. L. (2006). Corporate Social Responsibility and resource-based perspective. *Journal of Business Ethics*, 69 (2): 111-32.

Carrol, A. B. (1999). Corporate Social Responsibility: Evolution of a Definitional Construct. *Business & Society*, 38 (3), 268-295.

Davis, K. & Blomstrom, R. L. (1966). *Business and its environment.* New York: McGraw-Hill.

Deegan, C. (2002). Introduction the legitimising effect of social and environmental disclosures- a theoretical foundation. *Accounting, Auditing and Accountability Journal*, 15 (3): 282-311.

Easley, D., & O'Hara, M. (2004). Information and the Cost of Capital. *Journal of Finance*, 59, 1553-1583.

EBNSC. (2000). *CSR Europe – 20 years of business-policy interaction driving the CSR movement*, https://www.csreurope.org/history, [citované 18.11.2017].

EUR-Lex. (2014). *Directive 2014/95/EU of the European Parliament and of the Council,* http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:32014L0095, [citované 18.11.2017].

Emiliani, M. L. (2001). A mathematical logic approach to the shareholder vs stakeholder debate. *Management Decision*, 39/8, 618-622.

Frederick, W. C. (1960). The Growing Concern over Business Responsibility. *California Management Review,* Volume: 2, Issue: 4, 54-61.

Freeman, R. E. et al. (2010). Stakeholder theory: the state of the art. *Cambridge University Press*, New York, United States.

Friedman, M. (1970). The social responsibility of business is to increase its profits. *New York Times Magazine*, September 13: 32-33, 122-124.

Graham, J. R. et al. (2005). The economic implications of corporate financial reporting. *Journal of Accounting and Economics*, 40(1–3), 3–73.

Gray R. et al. (1995). Corporate social and environmental reporting: a review of the literature and a longitudinal study of UK disclosure. *Accounting, Auditing & Accountability Journal*, Volume: 8, Issue: 2, 47–77.

Greening, D. W. & Turban, D. W. (2000). Corporate social performance as a competitive advantage in attracting a quality workforce. *Business and Society*, 39(3), 254-280.

Harrison, J. S. & Freeman, R. E. (1999). Stakeholders, social responsibility, and performance: empirical evidence and theoretical perspectives. *Academy of Management Journal*, 42(5), 479-485.

Hillman, A. & Keim, G. (2001). Shareholder value, stakeholder management, and social issues: What's the bottom line? *Strategic Management Journal*, 22, 125-139.

Jensen, M. C. (2001). Value Maximization, Stakeholder Theory, and the Corporate Objective Function. *Journal of Applied Corporate Finance,* Volume: 14, Issue: 3, 8-21.

Jones, T. M. (1980). Corporate Social Responsibility Revisited, Redefined. *California Management Review,* Volume: 22, Issue: 2, 59-60.

Klassen, R. D. & McLaughlin C. P. (1996). The Impact of Environmental Management on Firm Performance." *Management Science*, 42 (8), 1199–1214.

KPMG. (2017). *The road ahead. The KPMG Survey of Corporate Responsibility Reporting 2017*, https://assets.kpmg.com/content/dam/kpmg/xx/pdf/2017/10/kpmg-survey-of-corporate-responsibility-reporting-2017.pdf, [citované 7.11.2017].

Krosinsky, C. & Robins, N. (2008). *Sustainable Investing-The art of long term performance.* London: Earthscan.

Lambert, R. et al. (2007). Accounting information, disclosure, and the cost of capital. *Journal of Accounting Research* 45(2), 385-420.

Leuz, C. & Verrecchia, R. (2000). The economic consequences of increased disclosure. *Journal of Accounting Research*, 8, 91-124.

Leuz, C. & Wysocki, P. D. (2008). *Economic consequences of financial reporting and disclosure regulation. A Review and Suggestions for Future Research,* https://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1105398, [citované 18.11.2017].

Margolis, J. D. & Walsh, J. P. (2003). Misery loves companies: Rethinking social initiatives by business. *Administrative Science Quarterly*, 48:268–305.

McGuire, J. B. et al. (1988). Corporate social responsibility and firm financial performance. *Academy of Management Journal*, 31 (4), 854–872.

McWilliams, A. et al. (2006). Corporate social responsibility: Strategic implications. *Journal of Management Studies, 43*(1), 1-18.

Moir, L. (2001). What do we mean by corporate social responsibility? *Corporate Governance: The international journal of business in society*, Volume 1, Issue: 2, 16-22.

Nakao, Y. et al. (2007), Relationship between environmental performance and financial performance: an empirical analysis of Japanese corporations. *Business Strategy and the Environment*, Vol. 16, 106–118.

Noronha, C. et al. (2012). Corporate Social Responsibility Reporting in China: An Overview and Comparison with Major Trends. *Corporate Social Responsibility and Environmental Management*, Volume 20, Issue 1, 29-42.

Orlitzky, M. et al. (2003). Corporate social and financial performance: A meta-analysis. *Organization Studies*, 24(3): 403-441.

Porter, M, & Kramer, M. (2011). Creating Shared Value. *Harvard Business Review*, Jan/Feb, 62-77.

Roca, L. C. & Searcy, C. (2012). An Analysis of Indicators Disclosed in Corporate Sustainability Reports. *Journal of Cleaner Production*, Volume 20, 103-118.

Roman, R. M. et al. (1999). The relationship between social and financial performance. *Business & Society*, 38, p. 109.

Sen, S. et al. (2001). Does Doing Good Always Lead to Doing Better? Consumer Reactions to Corporate Social Responsibility. *Journal of Marketing Research*, 38 (May): 43-62.

Serafeim, G. (2014). The Role of the Corporation in Society: An Alternative View and Opportunities for Future Research. *Harvard Business School Working Paper*, 14-110. Harvard Business School.

Shadewitz, H. & Niskala, M. (2010). Communication via Responsibility Reporting and its Effect on Firm Value in Finland. *Corporate Social Responsibility and Environmental Management*, 17, 96-106.

Smith, A. (1991). *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations.* Buffalo: Prometheus Books.

Suchman, M. C. (1995). Managing Legitimacy: Strategic and Institutional Approaches. *Academy of Management Journal*, Vol. 20, No. 3, pp. 571 - 610.

Thévenet, M. (2003). Viewpoint: Global responsibility and individual exemplarity. *Corporate Governance*, 3(3), 114-125.

Ullmann A., (1985). Data in Search of a Theory: A Critical Examination of the Relationship among Social Performance, Social Disclosure, & Economic Performance, *Academy of Management Review*, 10:450-77.

Waddock S. A. & Graves S. B. (1997). The Corporate Social Performance-Financial Performance Link. Paper presented at the national meetings of the *Academy of Management*, Dallas, TX.

Wagner, M. et al. (2002). The relationship between the environmental and economic performance of firms: an empirical analysis of the European paper industry. *Corporate Social Responsibility and Environmental Management*, 9 (3), 133-146.

Wood, D. J. (1991). Corporate Social Performance Revisited. *Academy of Management Review*, Volume 16, Issue 4, 691-718.

Aplikácia modelu Balanced Scorecard na hodnotenie výkonnosti organizačnej zložky

Application of Balanced Scorecard model on performance evaluation of a business unit

Kristína Jančovičová Bognárová
Ekonomická univerzita v Bratislave
Národohospodárska fakulta, Katedra financií
Dolnozemská cesta č. 1
Bratislava, 852 35
Slovenská republika
e-mail: kristina.jancovicova.bognarova@gmail.com

Abstract
The balanced scorecard is a tool that complements traditional measures of business unit performance. The scorecard contains a diverse set of performance measures, including financial performance, customer relations, internal business processes, and learning and growth. Advocates of the balanced scorecard suggest, that each unit in the organization should develop and use its own scorecard, choosing measures that capture the unit´s business strategy. This article is devoted to the characteristic of the principles of the balanced scorecard, to the practical creation of the scorecard of business units and to the analysis of impact of single measures involved in the balanced scorecard on the business unit´s performance.

Klasifikácia JEL: G30, M20
Kľúčové slová: balanced scorecard, hodnotenie výkonnosti, jedinečné ukazovatele, spoločné ukazovatele

1. Úvod

Kaplan a Norton (Kaplan, Norton 1992) vytvorili model Balanced Scorecard (ďalej BSC) ako doplnenie a rozvinutie tradičných finančných ukazovateľov výkonnosti organizácie. Podľa prieskumu časopisu Fortune asi 60% zo skupiny 1000 vybraných amerických spoločností má skúsenosti s BSC, medzi ktorými sú napríklad KPMG, Peat Marwick, Allstate Insurance, AT&T a ďalšie (Davila, Simons 1997).

Model BSC obsahuje rôzne indikátory merania výkonnosti od finančných ukazovateľov, cez vzťahy so zákazníkmi, interné procesy až po schopnosť organizácie učiť sa a rásť. Táto veľká škála ukazovateľov slúži na čo najlepšie vyjadrenie želanej stratégie organizácie. Použitie tohto modelu by malo podľa jeho autorov skvalitniť aj rozhodovanie manažérov, ktorí majú k dispozícii určitú pomôcku v podobe scorecardu, kde sú skĺbené indikátory merania výkonnosti s cieľmi a stratégiou organizácie alebo jej zložky.

Cieľom príspevku je ozrejmiť základnú koncepciu modelu Balanced Scorecard, vytvorenie scorecardu dvoch organizačných zložiek vrátane stanovenia spoločných a jedinečných ukazovateľov na hodnotenie výkonnosti danej zložky a skúmanie vplyvu týchto dvoch kategórií ukazovateľov pri hodnotení výkonnosti organizačnej zložky.

2. Teoretická koncepcia modelu Balanced Scorecard

Balanced Scorecard nie je len nástroj kontrolingu, ale nástroj ako úspešne riadiť organizáciu, je to metodológia, ktorá pomáha pri vybudovaní organizácie, v ktorej všetky procesy a zdroje sú orientované na dosiahnutie vízie a cieľov. Meria výkonnosť podniku pomocou štyroch vyvážených perspektív (Kaplan, Norton 1993, 1996, 2004):

1. *finančná perspektíva*
2. *zákaznícka perspektíva*
3. *procesná perspektíva*
4. *perspektíva zdrojov (učenie sa a inovácie).*

Perspektívy BSC umožňujú stanoviť rovnováhu medzi krátkodobými a dlhodobými cieľmi, medzi požadovanými výstupmi a hybnými silami týchto výstupov.

Finančná perspektíva BSC umožňuje definovať nielen metódu, podľa ktorej sa bude posudzovať, či je podnikanie z dlhodobého hľadiska úspešné, ale tiež premenné, dôležité pre stanovenie a sledovanie dlhodobých cieľov. Hybné sily finančnej perspektívy je potrebné prispôsobiť odvetviu, konkurenčnému prostrediu a podnikovej stratégii. Súčasťou finančnej perspektívy je aj riadenie rizika a sledovanie finančných cieľov životného cyklu výrobkov.

V ***zákazníckej perspektíve BSC*** sa identifikujú zákaznícke a trhové segmenty, v ktorých budú podnikať a ukazovatele výkonnosti podnikateľského subjektu v týchto cieľových segmentoch. Tieto segmenty predstavujú pre podnik zdroj obratov, ktoré sú súčasťou jeho finančných cieľov. Zákaznícka perspektíva umožňuje stanoviť kľúčové zákaznícke indikátory merania príslušných cieľových zákazníkov a trhových segmentov, ako sú napr. spokojnosť a lojalita zákazníkov, predpoklady ich udržania, získavanie nových zákazníkov a ich ziskovosť. Naviac môžu určiť a explicitne merať hodnotové výhody poskytované dôležitým zákazníkom a segmentom.

V ***perspektíve procesov*** sa zisťujú kritické interné procesy, v ktorých podnik musí dosahovať vynikajúce výsledky. Tieto procesy podnikateľskému subjektu umožňujú poskytovať hodnotové výhody, ktoré zákazníkov zaujímajú a pomôžu si ich udržať, a naplniť finančné očakávania akcionárov.

Ciele ***v perspektíve učenia sa a rastu*** vytvárajú infraštruktúru, ktorá umožňuje, aby mohli byť dosiahnuté ciele v troch ostatných perspektívach, sú hybnými silami pre dosiahnutie skvelých výstupov v prvých troch perspektívach BSC. Podnik musí investovať do rekvalifikácie zamestnancov, zlepšovať informačné technológie a systémy, zdokonaľovať podnikové procedúry a rutinné postupy.

Model BSC je relatívne náročný na náklady[1] a jeho čistý benefit závisí od toho, do akej miery sa implementoval do systému manažérskeho rozhodovania a posúdenia výkonnosti.

Kategórie ukazovateľov v modeli BSC

Celá organizácia ako aj každá jej zložka si vytvorí svoj vlastný BSC s ukazovateľmi zo všetkých štyroch okruhov (perspektív), ktoré najlepšie vystihujú jej ciele a stratégiu. Niektoré z vybraných ukazovateľov budú spoločné v každej zložke (tie sú tzv. spoločné ukazovatele) a niektoré budú špecifické, typické pre danú zložku (tie sú tzv. jedinečné, unikátne

[1] Podľa Kaplana a Nortona trvá vytvorenie modelu minimálne 16 týždňov a spolu s implementáciou to môže trvať aj 2 roky.

ukazovatele). Spoločné ukazovatele sú väčšinou rôzne finančné ukazovatele, kým jedinečné majú nefinančný charakter (Lipe, Salterio, 2000).

Finančné ukazovatele zahŕňajú jednak tradičné indikátory merania výkonnosti ako napr. ROA, čistý zisk, ale Kaplan a Norton obhajujú opodstatnenosť aj takých finančných ukazovateľov, ktoré sú typické pre danú zložku, ako napr. príjmy na zamestnanca, výdavky na výskum a vývoj vo farmaceutickej spoločnosti a pod. V druhej skupine sú ukazovatele založené na údajoch získaných z uskutočneného prieskumu trhu, napríklad opakované predaje stálym zákazníkom, alebo spokojnosť zákazníkov. Ukazovatele kategórie interných procesov sa viažu hlavne na operačné procesy danej zložky. Organizácia zaoberajúca sa distribúciou ropy môže napríklad hodnotiť reakciu odberateľa na zmeny distribučného programu. Najťažšou časťou zostavenia BSC je naplnenie štvrtej skupiny ukazovateľov, kam patria indikátory merania schopnosti učenia sa a rastu. Sem zahrňujeme ukazovatele ako spôsobilosť a kvalifikácia zamestnancov, kvalita informačného systému, motivácia zamestnancov a pod. (Jančovičová, Jančovič 2008).

Výskumy ukazujú, že manažéri (resp. tí, ktorí rozhodujú) konfrontovaní s týmito dvomi kategóriami ukazovateľov majú tendenciu priradiť väčšiu váhu práve tým spoločným ukazovateľom (Slovic, MacPhillamy 1974, Hoque 2014). A práve preto môže dôjsť k tomu, že vyšší manažéri nedocenia ba aj úplne ignorujú jedinečné ukazovatele pri hodnotení výkonnosti viacerých podriadených zložiek danej organizácie. Tieto ťažkosti v oblasti posúdenia výkonnosti sa vyskytujú hlavne vtedy, keď manažéri, ktorí vykonávajú hodnotenie, sa aktívne nezúčastnili na tvorbe BSC danej zložky a v dôsledku toho si až tak necenia význam jedinečných meradiel. Nedocenenie jedinečných ukazovateľov znižuje potenciálny prospech z použitia modelu BSC, pretože práve tieto ukazovatele sú veľmi dôležité z hľadiska stratégie danej zložky.

3. Metodológia vlastného výskumu

Aplikačná časť príspevku bola zameraná na posúdenie výskumnej otázky, či hodnotenie výkonnosti použitím modelu BSC je približne v rovnakej miere ovplyvnené spoločnými ako aj jedinečnými ukazovateľmi[2] . V druhej polovici roka 2016 sme uskutočnili experiment, v ktorom vybraní účastníci hodnotili dve organizačné zložky (divízie) podniku, zaoberajúceho sa predajom dámskeho oblečenia. Na experimente sa zúčastnilo 80 osôb, z toho 40 manažérov z praxe a 40 vysokoškolských študentov externého štúdia, ktorí majú aspoň 5-ročnú prax v oblasti podnikania (aj keď nie sú manažérmi).

Jednotlivé divízie sa orientujú na odlišné trhy a majú tiež odlišné stratégie:

Vedenie divízie 1 sa rozhodlo pre rast prostredníctvom masívneho zvýšenia počtu nových obchodov. Ďalej sa rozhodlo, že (a) treba zvýšiť počet ponúkaných značiek oblečenia, aby sa udržala pozornosť zákazníkov a (b) orientovať sa na tínedžerov.

Divízia 2 sa rozhodla rozšíriť ponuku o pánske rovnošaty (doteraz predávali iba dámske rovnošaty) za účelom zvýšenia atraktívnosti divízie u odberateľov, ktorí si chcú zaobstarať uniformy od jedného dodávateľa. Tiež začali vydávať katalóg, aby zákazníci mohli nakupovať bez toho, aby museli navštíviť obchodný priestor, hlavne, aby tak podporili opakované predaje. Predpokladajú, že takto si môžu udržať niektoré obchody (predaje), o

[2] Kaplan a Norton v ich pôvodnej práci nehovoria o väzbe nimi vytvoreného modelu BSC na kompenzačný resp. odmeňovací plán manažérov, takže aj náš experiment skúma skôr vzťah medzi týmto modelom a hodnotením výkonnosti jednotlivých zložiek organizácie.

ktoré by inak prišli, pretože veľká časť zákazníkov uprednostní komfortný nákup prostredníctvom objednávkového systému z pohodlia svojej kancelárie (časové hľadisko).

Vytvorili sme samostatný model BSC pre obe divízie, ktorý pozostával zo 16 ukazovateľov, pričom ukazovatele boli rozdelené do 4 základných skupín - perspektív (4 ukazovatele v každej skupine). Každá skupina obsahovala 2 spoločné a 2 jedinečné ukazovatele. Následne sme porovnali výsledky (skutočné plnenie) týchto ukazovateľov s plánom, a to v obidvoch divíziách. Obidve divízie dosiahli pri každom ukazovateli v skutočnosti lepšie výsledky ako bol plán.

Tabuľka 1 obsahuje rozdiel medzi skutočnosťou a plánom (v percentách) v členení podľa jednotlivých ukazovateľov v štyroch skupinách.

Tabuľka 1
Balanced Scorecard jednotlivých divízií

Divízia 1		**Divízia 2**	
Ukazovateľ S – spoločný ukazovateľ J1 – jedinečný ukazovateľ divízie 1	Rozdiel medzi skut. a plánom (%)	Ukazovateľ S – spoločný ukazovateľ J2 – jedinečný ukazovateľ divízie 2	Rozdiel medzi skut. a plánom (%)
1. Finančná perspektíva		***1. Finančná perspektíva***	
Zisk z predaja (S)	7,53	Zisk z predaja (S)	5,07
Objem predaja z novootvorených predajní (J1)	9,25	Rast predaja (S)	10,15
Rast predaja (S)	10,57	Priemerný zisk z jednej návštevy obchodu (J2)	2,86
Trhový podiel vo vzťahu k predajnému priestoru (J1)	6,93	Zisk z katalógového predaja (J2)	10,01
2. Vzťah k zákazníkom		***2. Vzťah k zákazníkom***	
Výsledky programu „mystery shopper“ (J1)	11,74	Opakované predaje (S)	14,85
Opakované predaje(S)	14,73	Hodnotenie spokojnosti zákazníkov (S)	6,05
Zisk na zákazníka ako podiel na celkovom predaji (J1)	2,95	Stáli zákazníci (J2)	3,82
Hodnotenie spokojnosti zákazníkov (S)	3,04	Odporúčania (J2)	1,05
3. Vnútorné procesy		***3. Vnútorné procesy***	
Zisk podľa dodávateľov (S)	14,61	Zisk podľa dodávateľov (S)	15,52
Priemerný počet hlavných predávaných značiek na predajné miesto (J1)	13,63	Priemerné poskytnuté zľavy (S)	8,25
Priemerné poskytnuté zľavy (S)	12,31	Objednávky vybavené do jedného týždňa (J2)	17,46
Predaj nových produktov vychytených značiek (J1)	18,00	Chybne vybavené objednávky (J2)	0,25
4. Učenie sa a rast		***4. Učenie sa a rast***	
Priemerná dĺžka trvania zamestnaneckého pomeru (J1)	12,37	Priemerná doba zaškolenia pripadajúca na zamestnanca	4,73

		v hod. (S)	
Priemerná doba zaškolenia pripadajúca na zamestnanca v hod. (S)	14,33	Počet zlepšovacích návrhov na zamestnanca (S)	8,89
Vybavenosť predajných miest výpočtovou technikou (J1)	6,00	Počet manažérov s vysokoškolským vzdelaním (J2)	7,83
Počet zlepšovacích návrhov na zamestnanca (S)	5,06	Počítačová zručnosť zamestnancov (J2)	1,09

Zdroj: vlastné spracovanie

Účastníci mali za úlohu identifikovať sa s rolou vyššieho manažéra spoločnosti a na základe vytvoreného modelu BSC (tabuľka 1) ohodnotiť každú zložku ako aj ich manažérov (nižší manažér alebo manažér divízie) pomocou nižšie uvedenej stupnice a priradiť číselnú hodnotu medzi 0 a 100 (pričom 100 = vynikajúce výsledky a 0 = odvolať manažéra):

Vynikajúce	(100 – 90)	–	vysoko nad očakávaniami, manažér exceluje
Veľmi dobré	(90 – 76)	–	značne nad očakávaniami
Dobré	(75 – 56)	–	niečo nad očakávaniami
Priemerné	(55 – 46)	–	splniť očakávania
Slabé	(45 – 34)	–	niečo pod očakávaniami, určité zlepšenia sú potrebné
Veľmi slabé	(21 – 33)	–	značne pod očakávaniami, rozsiahle zlepšenia sú potrebné
Odvolať	(0 – 20)	–	pravdepodobnosť dostatočného zlepšenia je veľmi malá

Okrem číselného hodnotenia (0 až 100) mali určiť aj váhy[3] , ktoré priradili jednotlivým ukazovateľom zahrnutým v BSC jednotlivých divízií, pričom mali brať ohľad na nasledovné:

- jednotlivé divízie sú hodnotené na základe (aspoň sčasti) odlišných ukazovateľov
- jednotlivé divízie sa orientujú na rôzne trhy
- aplikovať rozdielne indikátory merania výkonnosti v jednotlivých divíziách je vhodné vzhľadom na ich rozdielne stratégie.

Vyššie uvedené dva kroky realizované účastníkmi slúžili na to, aby sme mohli posúdiť vplyv spoločných a jedinečných ukazovateľov na hodnotenie výkonnosti divízie resp. jej manažéra.

Tabuľka 2

Hodnotenie výkonnosti jednotlivých divízií (ich manažérov)

Ukazovateľ		**Bodové hodnotenie**	**Priemerná váha priradená k ukazovateľom (%)**
Spoločné ukazovatele	Divízia 1	75,11*	79,73
	Divízia 2	69,44*	
Rozdiel: divízia 1 – divízia 2		**5,67**	
Jedinečné ukazovatele	Divízia 1	73,00*	20,27
	Divízia 2	71,86*	
Rozdiel: divízia 1 – divízia 2		**1,14**	

Zdroj: vlastné spracovanie, * hodnoty predstavujú stredné hodnoty (mean value)

[3] Účastníci mali určiť váhy podľa toho, aký význam pripisujú jednotlivým ukazovateľom.

Z výsledkov prezentovaných v tabuľke 2 vyplýva, že v prípade spoločných ukazovateľov „víťazí“ divízia 1 (t.j. spoločný ukazovateľ dosahuje vyššie hodnoty v divízii 1 ako v divízii 2). Ďalším zistením je, že manažér tejto divízie je na základe spločných ukazovateľov o 5,67 bodov lepšie hodnotený ako manažér druhej divízie

Ak ide o jedinečné ukazovatele, je situácia trošku iná. Síce aj na základe jedinečných ukazovateľov sa preferuje divízia 1, v tomto prípade je ale rozdiel v hodnotení nižších manažérov menej významný (rozdiel je len 1,14).

Po spriemerovaní váh, ktoré účastníci priradili jednotlivým ukazovateľom, sme dostali nasledovné výsledky: váha spoločných ukazovateľov je cca 80% a váha jedinečných ukazovateľov je cca 20%.

4. Výsledky experimentu

Výsledok experimentu potvrdil, že účastníci hodnotili jednotlivé divízie v prevažnej miere na základe spoločných ukazovateľov (viď hlavne váhy priradené jednotlivým ukazovateľom). Môžeme teda skonštatovať, že výkonnosť dosiahnutá v oblasti jedinečných ukazovateľov mala na hodnotenie výkonnosti divízie ako celku nevýznamný vplyv.

Spoločné ukazovatele naozaj sú dominujúcim faktorom pri rozhodovaní o výkonnosti zložiek organizácie založenom na modeli BSC.

Keď jedinečné ukazovatele nemajú značný vplyv na hodnotenie danej zložky ex post, podľa nášho názoru, manažér danej zložky im nebude pripisovať väčšiu váhu ani v prijímaní rozhodnutí ex ante. Výsledky tohto experimentu deklarujú, že manažéri nevenujú dostatočnú pozornosť nefinančným ukazovateľom, a to, podľa nás, čiastočne zmarí cieľ implementácie BSC, t.j. zahrnúť do škály ukazovateľov, o ktoré sa manažéri opierajú pri rozhodovaní, aj ďalšie, nefinančné ukazovatele.

5. Závery

Výskumy uskutočnené v oblasti posúdenia výkonnosti organizácií a prijímania rozhodnutí svedčia o tom, že ľudia používajú zjednodušené rozhodovacie stratégie (Nourayi, Daroca 1996, Hoque 2014). V tomto príspevku sme sa pokúsili zistiť vplyv spoločných a jedinečných ukazovateľov na posúdenie výkonnosti v kontexte modelu Balanced Scorecard. Účastníci experimentu podľahli vyššie spomínanej zjednodušujúcej stratégii v tom smere, že na hodnotenie výkonnosti dvoch divízií (resp. ich manažérov) použili vo veľkej miere iba spoločné ukazovatele.

Vyššie uvedené tvrdenie má dva hlavné praktické dôsledky:

- podcenenie jedinečných ukazovateľov pri hodnotení výkonnosti danej zložky má vplyv na rozhodovanie manažérov ex ante,
- nezohľadnenie jedinečných (nefinančných) ukazovateľov vlastne znehodnocuje jeden z hlavných cieľov modelu BSC, t.j. že každá zložka organizácie má mať a používať BSC, ktorý jedinečne a špecificky vystihuje jej obchodnú stratégiu a aby sa tieto ukazovatele zabudovali do rozmýšľania a rozhodovania manažérov.

Treba však zdôrazniť, že výsledky tohto prieskumu nie sú reprezentatívneho charakteru.

Príspevok je výsledkom výskumnej činnosti v rámci projektu VEGA č. V-16-087-00 Zdaňovanie finančného sektora a harmonizačné tendencie v Európskej únii.

Použitá literatúra

Davila, A., Simons, R. (1997). *Citibank: Performance Evaluation*. Boston: Harvard Business School Publishing.

Hoque, Z. (2014). 20 years of studies on the balanced scorecard: Trends, accomplishments, gaps and opportunities for future research. *The British Accounting Review 46 (1),* pp. 33-59.

Jančovičová Bognárová, K., Jančovič, Ľ. (2008). Úloha Balanced Scorecard v strategickom riadení podniku. In *Zborník príspevkov z MVK pod názvom Integračný proces a jeho vplyv na verejné a podnikateľské financie*. Bratislava: Vydavateľstvo Ekonóm, pp. 70-74.

Kaplan, R., Norton, D. (1992). The balanced scorecard – measures that drive performance. *Harvard Business Review 70 (1),* pp. 70-79.

Kaplan, R., Norton, D. (1993). Putting the balanced scorecard to work. *Harvard Business Review 71 (5),* pp. 134-147.

Kaplan, R., Norton, D. (1996). *The Balanced Scorecard*. Boston: Harvard Business School Press.

Kaplan, R., Norton, D. (1996). Using the balanced scorecard as a strategic management system. *Harvard Business Review 74 (1),* pp. 75-85.

Kaplan, R., Norton, D. (2004). *Balanced Scorecard*. Praha: Management Press.

Lipe, M. G., Salterio, S. E. (2000). The Balanced Scorecard: Judgmental Effects of Common and Unique Performance Measures. *The Accounting Review 75 (3),* pp. 283-298.

Nourayi, M. M., Daroca, F. P. (1996). Performance evaluation and measurement issues. *Journal of Managerial Issues 8,* pp. 206-217.

Slovic, P., MacPhillamy, D. (1974) Dimensional commensurability and cue utilization in comparative judgement. *Organizational Behavior and Human Performance 11,* pp. 172-194.

Financial Consequences of Litigation and Class Action

Martin Kocúrek
University of Economics in Bratislava
Faculty of National Economy,
Department of Finance
Dolnozemská cesta 1
852 35 Bratislava
Slovakia
e-mail: martin.kocurek@euba.sk

Abstract
This paper analyses financial consequences of litigation and class action which companies or organisations face when are sued. Firstly, we analyse and classify possible sources of litigation. Secondly, current litigation and class action environment and key trends are provided. Finally, we assess significant financial consequences of litigation and class action on corporations. Negative impact on financial performance of sued company and negative wealth effect on the sued company is incomparably higher than the gain of suing party. Difficulty with raising cost of capital is affecting net present value of defendant's investment projects and litigation risk rises with an increase in cash holdings. Finally, the effect of market reputational penalty is significantly greater than all penalties imposed by the governmental regulatory bodies.

Keywords: Litigation, litigation risk, class action, financial consequences.
JEL classification: D81, K41

1. Introduction

Does litigation and class action have good or bad financial outcome on involved parties? In this paper we analyse financial consequences which corporations or organisations face when are involved in litigation and class action process. Firstly, analysis and classification of sources of litigation is provided, i.e. (i) the violation of law, corporate governance, ethical rules and good manners; and (ii) negligence, i.e. moral hazard. Secondly, litigation and class action environment is very dynamic from year to year. There has been a steady annual increase on class action spending, after the temporary slow-down caused by 2008 financial crisis and reaching bottom in 2014. We further investigate and identify key current characteristics and trends of litigation environment. Finally, due to increased rate of litigation, there has been a significant financial effect on companies involved in class action either actively or passively. We assess significant financial consequences of litigation and class action on corporations.

The remaining part of the paper is organised as follows. In section 2, we analyse and classify sources of litigation and class action. Section 3 analyses and identifies current trends in litigation. In section 4 we assess significant financial consequences of litigation and class action on corporations. Finally, section 5 concludes.

2. Sources of Litigation

The corporate spending on class action has been steadily increasing around the World, which provides a sizable exposure and uncertainty for companies and other organisations from various sectors of the economy. This can be particularly observed in countries which are

traditionally characterised by high litigious environment[1] by the general public as well as by professionals, notably the United States of America (US), Australia or the UK. There have been published many lists of countries that is a result of various studies of different methodologies that try to provide overview of the most litigious countries in the World. They use either the number of registered lawyers in respective country or number of filed lawsuits per capita[1] . According to US insurance Clemens Worldwide (2017) and Wollschläger (1998), the most litigious countries based on number of registered lawyers are the US, Brazil, New Zealand, Spain and the UK. On the other hand, expressed by number of field lawsuits per capita, those countries are: Germany, Sweden, Israel, Austria and the US.

Subject could be involved in litigation and class action either passively, i.e. sued by other party or actively, i.e. sue another party. One of the most common cause which could later result into legal action is violation or failure to comply with rules of corporate governance, ethical rules, good manners or any other form of corporate wrongdoing. There have been many everyday scandals that have proven that corporate governance is important framework for economic and social well-being and business success. Corporate governance rules have been gradually improving during the 20 century in the US and Western Europe, however many events and financial scandals in 1980s boosted public and academic discussion on this issue (Demirag, Sudarsanam and Wright, 2000) and lead to establishment of supervisory or regulatory bodies such as the Financial Reporting Council (FRC) in the UK (Mangena and Tauringana, 2007) or led to publication on standards of good corporate governance such as: Cadbury Report (1992), the Turnbull Report (1999) or the King Report (2002).

Despite these efforts to improve regulatory norms, there have still been scandals, such as Enron or WorldCom in the US, privatization scandals around the world, corruption scandals in FIFA and various national football leagues, $8m fine for Deloitte Brazil imposed by US Public Company Accounting Oversight Body (PCAOB) for serious misconduct while auditing Brazilian airlines GOL listed on New York Stock Exchange. Similarly, EY failed to identify problems at Toshiba in 2015 which forced Toshiba to restate its accounts by $1.9bn (Economist, 2016). On 18 September 2015 US Environmental Protection Agency (EPA) identified violation of the Clean Air Act by Volkswagen AG (VW) by emission cheating software. VW CEO Martin Winterkorn stepped down and costs for VW in the EU and US have been $39 billion that could climb up to $100 billion (Oldenkamp, Zelm & Huijbregts, 2016; Handelsblatt, 2016).

Other source of litigation risk and class action proven by many scandals is moral hazard, i.e. negligence of investment into safety measures. Companies usually neglect investment into safety and security above the minimally required level by the law or even invest less than required in order to cut costs. However, such action often leads to accidents causing huge economic, social, reputational and other costs not only to company owners, but various stakeholders, sometimes leading to corporate bankruptcy (e.g. Angelova et al, 2014; Dopuch and King, 1992; King and Schwartz, 1999; Kornhauser and Schotter, 1990).

To name few such events, Kaprun Disaster from 11 November 2000, the biggest Austrian catastrophe since the World War II where 155 people died in a tunnel fire of funicular train which connected the village of Kaprun and glacier ski resort Kitzsteinhorn caused massive financial, social and reputational costs not only to ski resort, but also to funicular

[1] Litigation and class action is according to Oxford Dictionary (2017) a lawsuit filed or defended by an individual acting on behalf of a group. Litigation is a process of taking legal action. Litigation risk and class action in this matter is to be understood as specific sort of risk a group (board of decision makers) is facing in order to make a decision based on their group utility function and risk attitude.

[2] i.e. per 1000 people.

manufacturer and producer of electric fan heater unauthorisedly installed into vehicle (Austrian Parliament, 2010; Staatsanwaltschaft Heilbronn, 2007; Die Welt, 2010). Other example include BP Deepwater Horizon Oil Spill in the Gulf of Mexico of April 2010 that caused costs and penalties of $61.6 billion for BP and 100,000 filed lawsuits and resignation of CEO Tony Hayward. PB was also banned from public procurement tenders in the US and its share price declined, causing 55% decline in market value of the company (Crooks, 2016; Hays & Wade, 2015).

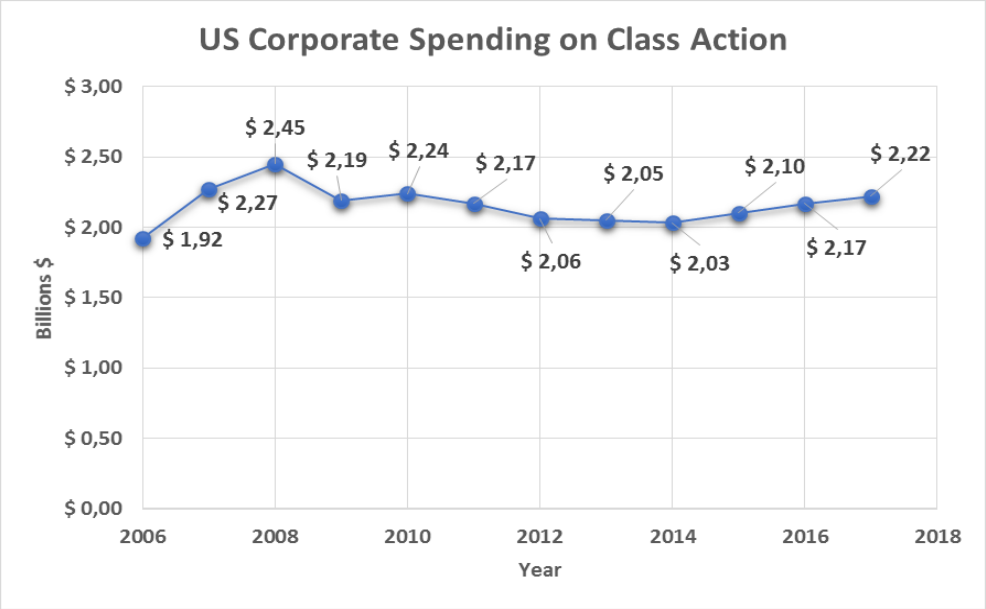
There are various sources that lead to litigation and class action, such as: (i) the violation of law, corporate governance, ethical rules and good manners; and (ii) negligence, i.e. moral hazard.

3. Current Trends in Litigation

According to studies of the US consultancy Carlton Fields (2016 and 2017) who questioned representatives, i.e. chief legal officers, general counsel or other senior legal representatives of 373 US companies in 2016 and 387 US companies in 2017 of all size and legal type operating in 25 different sectors of the economy, there has been a steady trend in increase in class action spending which has been lasting for two decades, with just one reversal after the 2008 financial crisis in the US, peaking at $2.45 billion in 2008, followed by 17% decline that reached the bottom at $2.03 billion in 2014. Since then, the class action spending has been rising, reaching $2.17 billion in 2016, with steady outlook towards 2017 and 2018 (Graph 1). More companies than ever before are experiencing class action which represents serious risk for enterprises from various industries.

Graph 1

US Corporate Spending on Class Action

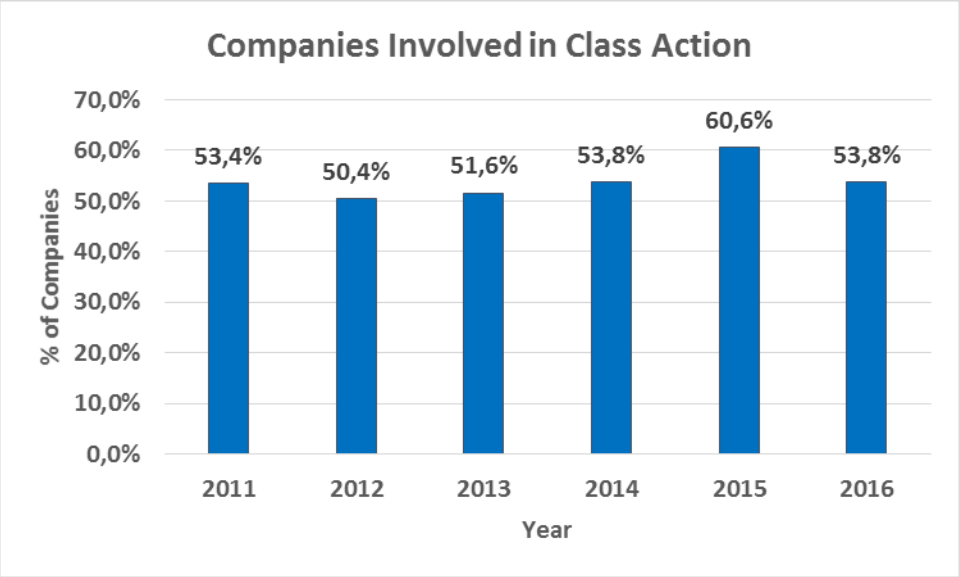


Source: Carlton Fields (2017), The 2017 Carlton Fields Class Action Survey

The percentage of companies that were involved either passively or actively in class action declined from the peak of 60.6% in 2015 to 53.8% in 2016, however firms' perception

of the potential litigation risk still remains high. As could be seen on Graph 2, the trend number of companies involved at least in one class action in 2011 was 53.4%, followed by decline to 50.4% in 2012, then slightly increased to 51.6% in 2013, 53.8% in 2014, then reaching peak of 60.06% in 2015, followed by decline to 53.8% in 2016 (Carlton Fields, 2017).

Graph 2
Companies involved in Class Action in the US



Source: Carlton Fields (2017), The 2017 Carlton Fields Class Action Survey

A key factor companies and any involved party has to assess before being involved into risk arising from litigation and class action is estimated monetary or any other type of exposure, which is a trade-off between cost and risk attitude of the decision-making body in a company. That is the most important variable upon which appropriate corporate strategy towards litigation is determined. Based on study of Carlton Fields (2016 and 2017), the majority of companies chose "defend at the right cost" strategy in 2014 (28.8%) and 2015 (33.9%). However, current figures for 2016 revealed that most CEOs preferred to avoid litigation even though they could have achieved more by suing other party ("go low" strategy, 26.4%) in comparison to 20.8% for "defend at the right cost" strategy. This indicates that rising costs associated litigation is becoming too costly burden for enterprises therefore they try to do everything they could to avoid class action as seen in Table 1. Companies settle almost 64% of class actions, often using arbitration clauses in contracts. Therefore the important measure of success are costs and cost containment. (Carlton Fields 2017).

Table 1
Class Action Philosophies

Policy Choice	Percentage (2014)	Percentage (2015)	Percentage (2016)
Defend at the right cost	28.8%	33.9%	20.8%
Take an	24.2%	16.1%	17%

Aggressive Stance			
Depends	18.2%	21.0%	22.6%
Go Low	15.2%	19.4%	26.4%
Defend at All Costs	13.6%	9.7%	13.2%

Source: Carlton Fields (2017), The 2017 Carlton Fields Class Action Survey

Table 2 shows particular risk categories (bet-the-company, high-risk. complex, routine) of financial exposure of litigation and class action. Litigation exposure levels vary significantly among these risk categories. The important determinant companies consider is litigation exposure where high-risk exposure could represent exposure in thousands to billions of dollars. Each increase in risk level significantly increases pre-case spending on legal services with aim to seek an alternative strategy towards litigation in order to prevent legal action. As financial exposure increases, companies spend more on legal services with aim to seek an alternative strategy to manage litigation. Litigation exposure levels vary substantially from company to company within each level of risk but are high across all categories (as seen on Table 2). In the bet-the-company category, 75% of cases have exposure of $15 billion or more. Even in class actions categorized as routine, exposure remains high with 75% of cases having exposure of $2.1 million or more. As mentioned, there is a variety of sources of possible litigation risk and litigation rates vary across industries, litigation rates in biotechnology, computers, electronics and retail are generally consistently higher than those in other sectors (Kim and Skinner, 2012).

Table 2

Litigation Exposure by Risk Level

EXPOSURE	**LOW**	**25th PERCENTILE**	**75th PERCENTILE**	**HIGH**
BET-THE-COMPANY	$1.0 Billion	$15.0 Billion	$81.3 Billion	$110.0 Billion
HIGH-RISK	$0.8 Million	$30.0 Million	$1.0 Billion	$15.0 Billion
COMPLEX	$0.1 Million	$30.0 Million	$73.8 Million	$800.0 Billion
ROU TINE	$0.05 Million	$2.1Million	$19.6 Million	$300.0 Million

Source: Carlton Fields (2017), The 2017 Carlton Fields Class Action Survey

Litigation and class action environment is very dynamic from year to year, characterised by: (i) steady annual increase on class action spending, after the temporary slow-down caused by 2008 financial crisis and reaching bottom in 2014 at $2.03 billion; (ii) more than half of the US companies have been involved either actively or passively in class action, figures for 2016 revealed that 53.8% of total registered companies; (iii) companies consider key determinant total financial or any other sort of exposure when deciding appropriate litigation strategy; (iv) the appropriate litigation strategy most companies used before 2016 had been "defend at the right costs", although there has been change to "go low" strategy, i.e.

companies try to do everything to terminate litigation and class action process they are involved, even though they could win; and (v) the litigation rate is different among particular industries, i.e. there are high-litigant and low-litigant industries.

4. Financial Consequences of Litigation and Class Action

Class actions could have a fundamental influence on companies' finance and their owners. Romano (1991) examined impact of legal actions on corporations and its management having found that class actions work as an alternative governance mechanism to the board of directors which has also impact on fluctuation of senior executives. These boards are more stable in firms that are not involved in legal action than in companies with active legal action.

Bhagat et al. (1994) provides first large-sample analysis of the stock-market reactions to interfirm litigation, having identified negative effect of litigation on litigant company's share price of average decline by about 1%. In average terms, this loss incurring from the drop of company's market value was approximately $21 million. However if parties involved in class action try to bargain, i.e. negotiate, this does not lead to efficient results. Similar results were observed by Bizjak and Coles (1995), having revealed that defendant experience wealth losses that are incomparably higher than the gain of suing party as a result of financial distress, behavioural constraints and follow-on suits therefore the average gain for suing party is around 1.2% of the equity value of the firm, i.e. on average of $3 million.

Those findings of negative impact of litigation on defendants were later extended by Bhagat et al. (1998) who performed research on the effect of litigation and class action on companies, depending on the characteristics of lawsuit, legal issues, type of opponent or company characteristics. It was revealed that defendants involved in government suits suffer larger declines in shareholder wealth (-1.73%) than defendants involved in lawsuits with other firms (-0.75%) or with other private parties (-0.81%).

The question of home-court advantage, i.e. whether there is a different market reaction on litigation and class action on home-based company and foreign company was examined on the US data sample by Bhattacharya et al. (2007) having found the announcement of a U.S. federal lawsuit is less negative for U.S. corporate defendants than for foreign corporate defendants. Having reflected this with legal standards, this market reaction could be considered as rational as U.S. firms are less likely to lose than are foreign firms in the US.

Gande and Lewis (2009) revised previously published works on wealth effect of litigation on defendant and plaintiff parties, as the already published research had mostly focused on the filing date effect of lawsuits that understates the magnitude of shareholder losses. This type of understatement occurred in higher scale in the case of firms with a higher likelihood of being sued. Their research revealed that with the higher probability of a firm being taken to a court, there are larger losses capitalized prior to a lawsuit filling date[3] and smaller shareholder losses measured on the lawsuit filing date.[4] Additionally, a significantly negative stock price reactions to shareholder-initiated class action was observed. This can be explained by the fact that shareholders partially expect these type of lawsuits based on lawsuit filings against other firms in the same industry and capitalize part of these losses prior to a lawsuit filing date.

The relationship between litigation risk and cash holdings was examined by Malm and Kanuri (2016). They found relationship between litigation risk and cash holdings, in particular

[3] Anticipation effect.
[4] Filling date effect.

an increase in litigation risk is connected with a significant increase in cash holdings. There is also a positive relationship between the level of cash holdings and lawsuits related to the violations of labour, intellectual property, contracts, securities, environmental, product liability, medical liability, and other law is documented. Malm and Kanuri (2016) conclude that this result is in line with the fact that high litigation risk firms hold more cash to enable them fund investments when it became difficult for them to raise funds externally due to negative wealth effect caused by litigation on company's market value.

Although litigation and class action could lead to significant wealth effects on involved parties, i.e. plaintiff or defendant, other negative issues could arise respectively. Besides reputational harm, loss of confidence among business partners, termination of previously established business relations, legal actions with enormous exposure can lead to bankruptcy.

In relation with litigation, Skinner (1994) provides evidence on corporate voluntary disclosure practices through an examination of the earnings-related disclosures made by a random sample of 93 NASDAQ firms during 1981-1989. Voluntary disclosure of earnings do not occur frequently,[5] good news disclosures tend to be point or range estimates of annual earnings-per-share (EPS), while bad news disclosures tend to be qualitative statements about the current quarter's earnings. The response of stock market to bad news disclosures is larger than the response to good news disclosures. Quarterly earnings announcements that convey large negative earnings surprises are pre-empted about 25% of the time by voluntary corporate disclosures while other earnings announcements are pre-empted less than 10% of the time.

Karpoff and Lott (1993) emphasised the issue of difficulty to raise capital for high litigation risk firms due to unfavourable contracting term on capital markets which lead to higher cost of capital for litigant company, resulting of decline of the net present value (NPV) of the firm's investment projects.

The existence of many scandals and corporate wrongdoing, besides the well-known textbook cases of Enron and WorldCom and other that happen frequently led team of Karpoff, Lee and Martin (2008) to consider whether financial penalties violating firms face are insufficient. By having examined penalties imposed on 585 firms by the American financial regulator Securities and Exchange Commission (SEC) during 1978-2002, it was revealed that penalties imposed by regulator averaged about $23,5 million per firm, whereas the market reaction and penalties imposed by market, i.e. decline of market value was significantly greater. The effect of reputational penalty[6] is over 7.5 times the sum of all penalties imposed by the governmental regulatory system. For each dollar that a firm inflates its market value, on average, it loses this dollar when its misconduct is revealed, plus an additional $3,08.

There is provided firm-level evidence on the effects of litigation risk on accounting quality and investment decision where litigation risk is used as governance mechanism to ensure quality of accounting information (Chung, Wynn and Yi, 2013). There is a relation between litigation risk and IPO under-pricing, particularly companies with higher litigation risk under-price their IPOs by significantly greater amounts than their peers with low litigation risk as it provides insurance against possible plaintiffs (Lowrya and Shu, 2002).

Litigation risk from audit is provided by King and Schwartz (2000, 1999) investigating the impact of legal penalties on audit quality under different legal regimes. Seetharamana,

[5] On average, one disclosure for every ten quarterly earnings announcements.

[6] Defined according to Karpoff, Lee and Martin (2008) as the expected loss in the present value of future cash flows due to lower sales and higher contracting and financing costs.

Gulb and Lynn (2002) examining the relationship between litigation risk and audit pricing, Lam and Mensah (2006) in low-litigation environment of Hong Kong analysed if there is the litigation behaviour driven by the same factors as in the US and the impact on auditor decision making under the threat of litigation.

Litigation and class action have significant impact on financial performance of involved companies. In particular: (i) there is negative impact on share price of plaintiff company; (ii) the negative wealth effect which the defendant experience is incomparably higher than the gain of suing party; (iii) defendant experience difficulty with raising cost of capital affecting net present value of defendant's investment projects; (iv) increase in litigation risk is connected with a significant increase in cash holdings and (v) the effect of market reputational penalty for litigant company connected with decline of company's market value is significantly greater than all penalties imposed by the governmental regulatory bodies.

5. Conclusion

The corporate spending on litigation and class action settlement has been increasing around the World which provides a source of risk and uncertainty for companies and organisations from various industries. Subjects could be involved either passively, i.e. sued by other party or actively, i.e. sue another party. The sources of litigation and class action could therefore be caused by: (i) the violation of law, corporate governance, ethical rules and good manners and (ii) negligence, i.e. moral hazard.

Litigation and class action environment is dynamic from year to year, characterised by a steady trend of increase in class action spending which has lasted for two decades, peaking at $2.45 billion in 2008 with just one reversal after the 2008 financial crisis in the US, followed by 17% decline that reached the bottom at $2.03 billion in 2014. Since then, the class action spending in the US has been rising, reaching $2.17 billion in 2016, with steady growth outlook. More than half of the US companies have been involved in litigation and class either passively or actively, i.e. 60.6% in 2015 and 53.8% in 2016. Before decide regarding appropriate litigation strategy they firstly assess key determinant, i.e. total financial or any other type of exposure. The most frequently used strategy before 2016 had been "defend at the right costs", although there has been change to "go low" strategy, i.e. companies try to do everything to terminate litigation and class action process they are involved, even though they could win. Litigation levels vary substantially from company to company within industries.

Litigation and class actions have significant effect on companies' financial performance and their owners. There is negative wealth effect on defender's market value caused by the decline of the share price. Defendant experience wealth losses that are incomparably higher than the gain of suing party. Additionally, defendants involved in government suits suffer larger declines in shareholder wealth than defendants involved in lawsuits with other firms or with other private parties. Increase in litigation risk is connected with a significant increase in cash holdings. Litigant companies face unfavourable contracting term on capital markets which lead to higher cost of capital. The effect of market reputational penalty for litigant company is significantly greater than all penalties imposed by the governmental regulatory bodies.

References

Angelova, V., Armantier, O., Attanasi, G. And Hiriart, Y., 2014. Relative performance of liability rules: experimental evidence. Theory and Decision, 77, 531-556.

Arel, B., 2010. The influence of litigation risk and internal audit source on reliance decisions. Advances in Accounting, Incorporating Advances in International Accounting, 26, 170-176.

Austrian Parliament, 2010. 3695/Ab XXIV. GP - Anfragebeantwortung. Wien: Austria.

Carlton Fields, 2016. The 2016 Carlton Fields Class Action Survey. Best Practices in Reducing Cost and Managing Risk in Class Action Litigation. New York: Carlton Fields.

Carlton Fields, 2017. The 2017 Carlton Fields Class Action Survey. Best Practices in Reducing Cost and Managing Risk in Class Action Litigation. New York: Carlton Fields.

Bhagat S., Brickley J., A. And Coles, J.,L., 1994. The costs of inefficient bargaining and financial distress: evidence from corporate lawsuits. Journal of Financial Economics, 35 (22), 1-247.

Bhagat, S., Bizjak, J. And Coles, J., L., 1998. The shareholder wealth implications of corporate lawsuits. Financial Management, 27 (4), 5-27.

Bhattacharya, U., Galpin, N. And Haslem, B., 2007. The Home Court Advantage in International Corporate Litigation. The Journal of Law & Economics, 50 (4), 625-660.

Bizjak, J., M., And Coles, J., L., 1995. The Effect of Private Antitrust Litigation on the Stock-Market Valuation of the Firm. The American Economic Review, 85 (3), 436-461.

Cadbury, 1995. The Cadbury Report. Beverage World, 114 (1598), 10.

Chung, H., H., Wynn, J., P. And Yi, H., 2013. Litigation risk, accounting quality, and investment efficiency. Advances in Accounting, Incorporating Advances in International Accounting, 29, 280-185.

Clements Worldwide, 2017. The Most Litigious Countries in the World [online]. Clements Worldwide. Available at: https://www.clements.com/sites/default/files/resources/The-Most-Litigious-Countries-in-the-World.pdf [Accessed January, 14 2018].

Crooks, E., 2016. US court signs off on BP's $20bn oil spill settlement. The Financial Times.

Demirag, I., Sudarsanam, S. And Wright, M., 2000. Corporate governance: overwiew and research agenda. The British Accounting Review, 32 (4), 341-354.

Dopuch, N., And King, R., 1992. Negligence Versus Strict Liability Regimes in Auditing: An Experimental Investigation. The Accounting Review, 67 (1), 97-120.

Economist, 2016. Auditors: Bother in Brazil 60-61. The Economist (The Americas), 10-16 December, 60-61.

Financial Reporting Council, The Combined Code on Corporate Governance (UK, 2003) http://www.frc.org.uk/about/combined.cfm.

Gande, A., And Lewis, C., M., 2009. Shareholder-Initiated Class Action Lawsuits: Shareholder Wealth Effects and Industry Spillovers. The Journal of Financial and Quantitative Analysis, 44 (4), 823-850.

Karpoff, J., M., Lee, D.S. And Martin, G., S., 2008. The Cost to Firms of Cooking the Books. Journal of Financial and Quantitative Analysis, 43 (3), 581-611.

Karpoff, J., M., And Lott, J., R., 1993. The Reputational Penalty Firms Bear from Committing Criminal Fraud. Journal of Law and Economics, 36 (2), 757-802.

Kim, I. And Skinner, D., J., 2012. Measuring securities litigation risk. Journal of Accounting and Economics, 53, 290-310.

King Report. (2002). Report on corporate governance for South Africa.Parklands. Institute of Directors of South Africa

King, R. And Schwartz, R., 2000. An experimental investigation of auditors' liability: Implications for social welfare and exploration of deviations from theoretical predictions. The Accounting Review, 75 (4), 429-451.

King, R.&., R., 1999. Legal penalties and audit quality: An experimental investigation. Contemporary Accounting Research, 16 (4), 685-710.

Kornhauser, L., And Schotter, A., 1990. An Experimental Study of Single-Actor Accidents. The Journal of Legal Studies, 19 (1), 203-233.

Lam, K.C.K. And Mensah, Y.M., 2006. Auditors' decision-making under going-concern uncertainties in low litigation-risk environments: Evidence from Hong Kong. Journal of Accounting and Public Policy, 25 (6), 706-739.

Lowrya, M. And Shu, S., 2002. Litigation risk and IPO underpricing. Journal of Financial Economics, 65 (2002), 309-335.

Malm, J. & Kanuri, S., 2016. Litigation risk and cash holdings. Journal of Economics and Finance, 1, 1-22.

Mangena, M., And Tauringana, V., 2007. Disclosure, Corporate Governance and Foreign Share Ownership on the Zimbabwe Stock Exchange. Journal of International Financial Management & Accounting, 18 (2), 53-85.

Oxford University, 2017. Paperback Oxford English Dictionary. 7th ed. Oxford: Oxford University Press, 2017.

Romano, R., 1991. The Shareholder Suit: Litigation without Foundation? Journal of Law, Economics, & Organization, 7 (1), 55-87.

Seetharamana A., Gulb, F., A. And Lynn, S., G., 2002. Litigation risk and audit fees: evidence from UK firms cross-listed on US markets. Journal of Accounting and Economics, 33, 91-115.

Skinner, D., J., 1994. Why Firms Voluntarily Disclose Bad News. Journal of Accounting Research, 32 (1), 38-60.

Staatsanwaltschaft Heilbronn, 2007. Vaihingen/Enz-Kaprun/Österreich: Ermittlungen gegen Verantwortliche des Heizlüfter-Herstellers im Zusammenhang mit Gletscherbahnunglück eingestellt. Heilbronn: Germany.

Wollschläger, C., 1998. Exploring global landscapes of litigation rates. 1st ed. Baden-Baden: Nomos Verlagsgesellschaft.

Nájomné bývanie ako prostriedok zvyšovania mobility práce.
Rental housing as a means of labor mobility increasing.

Michaela Nováková
Ekonomická univerzita v Bratislave
Národohospodárska fakulta, Katedra sociálneho rozvoja a práce
Dolnozemská 1
Bratislava, 851 29
Slovensko
e-mail: michaela.novakova@euba.sk

Abstract
The public housing sector consists of flats and houses owned by towns and municipalities. The hired public housing sector is identical to social housing. This segment of housing is subject to a significant degree of regulation of state housing policy. Through its tools, the state regulates and corrects the construction, respectively the development of social housing and, in particular, the target population for which the type of housing is primarily intended. The negative impact of the preference of private property housing by households is low labor mobility, the risk of housing loss in case of failure to pay for the purchase of an apartment and, last but not least, the indebtedness of families and individuals over their entire decades of life. Private property housing is mainly intended for middle and higher income groups of the population.

Klasifikácia JEL: I31, H75, R20
Kľúčové slová: nájomné bývanie, predpoklad migrácie, ponuka bývania

1. Úvod

Sociálne bývanie podporuje výkonnosť a mobilitu pracovnej sily, prírastku obyvateľstva, veľkosti rodiny, rozvoj osobnosti a medziľudských vzťahov a ďalšie sociologické a demokratické ukazovatele, ktoré majú svoj bezprostredný politický a ekonomický dopad.

Verejný nájomný sektor bývania tvoria byty a domy vo vlastníctve miest a obcí. Nájomný verejný sektor bývania je do rozsahu totožný so sociálnym bývaním. Uvedený segment bývania podlieha vo výraznej miere regulácií štátnej bytovej politiky. Prostredníctvom jej nástrojov štát upravuje a koriguje výstavbu, resp. rozvoj sociálneho bývania a najmä cieľové skupiny obyvateľstva, pre ktoré je uvedený druh bývania primárne určený. (Brňak 2017)

Tak v literatúre ako aj v praxi mnohých krajín Európy sa stretávame s tromi základnými vymedzeniami sociálneho bývania, ktoré vychádzajú z typu vlastníka a zo spôsobu financovania bývania.

1. V najužšom slova zmysle sociálne bývanie je stotožňované s verejným nájomným sektorom, t.j. nájomný bytový fond, ktorý je vo vlastníctve miest a obcí.

2. v širšom slova zmysle zahŕňa sociálne bývanie nájomný bytový fond, ktorý vlastnia neziskové organizácie (súkromnoprávne subjekty), mestá, obce, bytové družstvá a vo výnimočných prípadoch tiež kondomíniá.

3. Široko chápaná definícia sociálneho bývania, ktorá sa odvíja od spôsobu financovania, chápe sociálne bývanie ako akékoľvek bývanie, k výstavbe či prevádzke ktorého boli v nejakej miere použité verejné prostriedky (patrí sem teda aj vlastnícke nájomné bývanie, využívajúce podporu z verejných prostriedkov). (Zúbková, Brázdovičová 2008)

2. Sociálne nájomné bývanie na Slovensku

Keď sa sociálne bývanie začalo stavať a prenajímať, prvoradými žiadateľmi boli vo všeobecnosti chudobnejšie, ale zamestnané rodiny, obvykle s dvoma dospelými a deťmi. V období recesie nádej týchto domácností na zamestnanie poklesla, v hospodárskej reštrukturalizácii predstavujú práve tie najpostihnutejšie skupiny. Zároveň obyvatelia v týchto oblastiach zostarli. Takto sa zloženie obyvateľov stalo staršie a chudobnejšie. Kvalita domov a štvrtí tiež upadla a v tomto mala podstata sociálnej bytovej politiky negatívnu úlohu. (Zúbková 1999)

Cieľom sociálneho bývania je zabezpečiť primerané a ľudsky dôstojné bývanie jednotlivcom a rodinám, ktoré si nemôžu obstarať bývanie vlastným pričinením alebo tým osobám, ktorým je poskytovaná starostlivosť prostredníctvom vybraných sociálnych služieb.

Požiadavky, ktoré sú v krajinách EÚ kladené v súčasnosti na sociálne bývanie sú s predpokladom diskusie odbornej verejnosti, akceptovateľné v SR.

Požiadavky na sociálne bývanie (Zúbková, Brázdovičová 2008)

- podpora slabších sociálnych vrstiev pri získavaní bývania musí byť trvalou súčasťou politiky bývania,
- podpora ekonomiky slabých domácností musí byť adresná a efektívna, sprevádzaná dôslednou kontrolou potreby podpory,
- pomoc znevýhodneným domácnostiam musí byť chápaná ako podpora, nie ako sociálna služba, čo znamená, že každý užívateľ musí na svoje bývanie prispievať primeraným spôsobom,
- sociálne bývanie by nemalo byť chápané ako izolovaný bytový fond, ale skôr ako lacnejšie bývanie, ktoré je možné kombináciou finančných podpôr a legislatívnymi nástrojmi realizovať v rôznych častiach trhu s bytmi,
- prístup k sociálnemu bývaniu a k pomoci sociálne slabším častiam spoločnosti by mal byť vytváraný vo väzbe na ostatné časti bytovej politiky, predovšetkým na podporu bytovej výstavby.

Takto chápané sociálne bývanie by malo umožniť, aby aj ekonomicky slabšie domácnosti bývali v slušných bytoch a neboli vystavené dôsledkom koncentrácie či segregácie.

Slovenská republika aplikuje duálny model sociálneho bývania. Sociálne bývanie zabezpečené prostredníctvom výstavby z verejných prostriedkov je legislatívne rozdelené na sociálne bývanie v byte bežného štandardu a v byte nižšieho štandardu. Uvedené typy sociálneho bývania nie sú legislatívne postavené na rovnakej „kvalitatívnej“ úrovni.

Sociálne bývanie legislatívne vymedzuje § 21 ods. 1 zákona č. 443/2010 Z. z. o dotáciách na rozvoj bývania a o sociálnom bývaní. Základnou črtou vymedzenia sociálneho bývania je jeho priame prepojenie na verejné financie, t.j. do sociálneho bývania patria všetky byty, domy, bytové budovy, na ktorých obstaranie sa použili verejné finančné prostriedky alebo bývanie a ubytovanie je financované s použitím verejných finančných prostriedkov. Cieľom sociálneho bývania je zabezpečiť primerané a ľudsky dôstojné bývanie jednotlivcom a rodinám, ktoré si nemôžu obstarať bývanie vlastným pričinením alebo tým osobám, ktorým je poskytovaná starostlivosť prostredníctvom vybraných sociálnych služieb. Z uvedeného vyplýva, že nájomné bývanie vo vlastníctve miest a obcí je totožné so sociálnym bývaním. Rovnako sa za sociálne bývanie považujú vybrané sociálne služby, v rámci ktorých je klientom odkázaným v zmysle zákona 448/2008 Z. z. o sociálnych službách v znení neskorších predpisov poskytovaná starostlivosť spojená s ubytovaním ako, napr. zariadenia

pre seniorov, domovy sociálnych služieb, zariadenia opatrovateľskej starostlivosti, útulky, nocľahárne, domovy na polceste, zariadenia núdzového bývania a i. (Brňak 2017)

Slovenská republika prostredníctvom štátnej bytovej politiky definuje znevýhodnené skupiny obyvateľov na trhu s bývaním, medzi ktoré zaraďuje nízkopríjmové domácnosti, mladé rodiny, mnohopočetné rodiny, seniorov, jednorodičovské rodiny, ženy ohrozené násilím a obete násilia, cudzincov a migrantov, ľudí bez domova, domácnosti žijúce v sociálne vylúčených lokalitách. Rovnako sem patria skupiny osôb, ktoré sú z rôznych dôvodov natoľko znevýhodnené, že nie sú schopné uspokojiť potrebu bývania. Sociálne bývanie smie využívať osoba/domácnosť s mesačným príjmom domácnosti najviac vo výške trojnásobku životného minima alebo najviac vo výške štvornásobku životného minima, ak je členom tejto domácnosti osoba s ťažkým zdravotným postihnutím, ak ide o domácnosť osamelého rodiča s nezaopatreným dieťaťom alebo aspoň jeden z členov domácnosti zabezpečuje zdravotnícku starostlivosť, sociálne a všeobecne prospešné spoločenské služby, vzdelávanie, kultúru alebo ochranu obyvateľov obce.

V podmienkach SR môžeme sektor bývania rozdeliť na súkromný a verejný nájomný. Do súkromného sektora radíme súkromný nájomný sektor a súkromné vlastnícke bývanie. Zastúpenie verejného nájomného sektora predstavuje z celkového bytového fondu cca. 2,5%, zatiaľ čo sektor súkromného nájomného bývania je ešte nižší, t.j. okolo 0,2%. (MVVP SR, 2012) Zastúpenie jednotlivých sektorov sa v krajinách EÚ líši. Čím sú európske krajiny východnejšie a južnejšie, tým viac klesá zastúpenie súkromného nájomného sektora a verejného nájomného sektora, t.j. sociálneho bývania.

V rámci súkromného sektora má výrazné postavenie súkromné vlastnícke bývanie. Takmer 90% bytov a domov v SR je v súkromnom vlastníctve. (SODB, 2011) V rámci krajín EÚ má vyššie zastúpenie súkromný sektor v krajinách, ako Estónsko, Bulharsko alebo Rumunsko. Naopak, v Nemecku sa podiel súkromného vlastníctva pohybuje na úrovni 40%. V krajinách južnej časti Európy je zastúpenie súkromného vlastníckeho bývania vyššie ako v severných krajinách. U nás je súkromné vlastnícke bývanie jedným z najviac preferovaných spôsobov zabezpečenia si bývania. V nemalej miere má na to vplyv aj nedostatočná ponuka súkromného nájomného bývania a rovnako nízka ponuka sociálneho bývania. Negatívnym dopadom preferovania súkromného vlastníckeho bývania domácnosťami je nízka mobilita práce, riziko straty bývania v prípade neplnenia si povinnosti vyplávajúcich z kúpy bytu a v neposlednom rade, zadlženosť rodín a jednotlivcov na celé dekády ich života. Súkromné vlastnícke bývanie je určené najmä pre stredné a vyššie príjmové skupiny obyvateľstva. (Prohuman 2017)

2.1 Sociálne nájomné bývanie v Bratislave

Bratislava , okrem toho, že je hlavným mestom, je aj mestom, kde vidíme najväčší pohyb obyvateľstva. Tento je podmienený dochádzkou za prácou z regiónov s vyššou nezamestnanosťou. Pri súčasnej cenovej hladine na trhu s nehnuteľnosťami sa ale bývanie pre nízkopríjmové migrujúce skupiny obyvateľov stáva nedostupným. Otázka nájomného bývania teda ostáva stále jednou z najdôležitejších.

V súčasnosti má mesto Bratislava vo vlastníctve 925 bytov, ktoré ponúka v troch formách:

- základnou formou je nájom obecného bytu nezvereného do správy mestskej časti
- dva projekty – projekt „dom pre starších občanov“ a projekt „dom mladej rodiny“.
- podpora invalidných občanov formou 12 bezbariérových bytov a chránené bývanie

Pri *nájme obecného bytu* sa nájomné zmluvy uzatvárajú maximálne na 2 roky s možnosťou opakovaného predlžovania za splnenia určitých podmienok, avšak maximálna doba nájmu nie je časovo obmedzená, za splnenia stanovených podmienok ide o trvalé riešenie bývania občanov

Podmienky pre nájom bytov sú nasledovné: žiadateľ nemá kde bývať z dôvodu, že nie je nájomcom alebo vlastníkom bytu alebo rodinného domu alebo dlhé časové prieťahy pri vymáhaní práva bývať v byte súdnou cestou, mu bránia užívať byt; má trvalý pobyt v Bratislave a je poberateľom príjmu najmenej vo výške 1,2 násobku životného minima určeného zákonom.

O pridelení bytu rozhoduje komisia zostavená na Magistráte hlavného mesta na základe viacerých požiadaviek, z ktorých niektoré sú: žiadateľ je zaradený v zozname žiadateľov po dobu minimálne 3 roky, má naliehavosť bytovej potreby, vážne zdravotné problémy člena domácnosti, zabezpečovanie zdravotníckej starostlivosti, vzdelávania, kultúry, ochrany pre obyvateľov obce žiadateľom alebo členom domácnosti vykonávanie spoločensky významného povolania, ktorého výkon je viazaný na hlavné mesto a na jeho území nemá zabezpečené bývanie povinnosť zabezpečenia náhradného bytu na základe právoplatného rozhodnutia súdu alebo v súlade s príslušnými ustanoveniami občianskeho zákonníka, počet nezaopatrených detí v rodine a iné.

Veľkosť prideleného bytu je závislá od počtu členov domácnosti, maximálne však 4 – izbový byt pre 5 a viac osôb.

Dom mladej rodiny - ide o projekt pomoci mladým rodinám s maloletými deťmi a to aj neúplným, ako aj mladým manželským párom, ktorí si chcú založiť rodinu pri riešení problému bývania. Bývanie formou nájmu iba na dobu určitú. Zmluva sa uzatvára spravidla na dva roky, s možnosťou predĺženia vždy o ďalšie dva roky, celkove však najviac na dobu desať rokov. Niektoré podmienky pre zaradenie do projektu sú: byty v projekte sa prideľujú rodinám s maloletými deťmi (aj neúplným), manželským párom, nepresiahnutý vek 35, najmenej nepretržite jeden rok trvalé bydlisko v Bratislave, najmenej 6 mesiacov zamestnanie alebo jeden zo žiadateľov čerpá materskú dovolenku alebo podniká, príjem žiadateľov je vyšší ako je dvojnásobok životného minima a horná hranica príjmu je najviac štvornásobok životného minima, nie je vlastníkom bytu, rodinného domu alebo bytového domu ... a iné.

Dom pre starších občanov - ide o poskytnutie domova pre občanov starších ako 50 rokov. Byty sa prenajímajú za podmienok určených štatútom domu pre starších občanov. Nájomné sa uzatvára na dobu maximálne 2 roky. Maximálna doba nie je časovo obmedzená. Žiadateľ musí mať viac ako 50 rokov, nemá kde bývať z dôvodu, že nie je nájomcom alebo vlastníkom bytu alebo rodinného domu alebo dlhé časové prieťahy pri vymáhaní práva bývať v byte súdnou cestou, mu bránia užívať byt a neprišiel o právo bývať v byte vlastným pričinením, žiadateľ musí mať trvalý pobyt v Bratislave najmenej päť rokov, príjem musí presahovať 1,2 násobok životného minima.

Tretiu formu okrem 12 bytov pre zdravotne postihnutých reprezentuje viacero možností chráneného bývania pre znevýhodnené skupiny obyvateľstva. Všetky majú spoločné – dočasnosť ubytovania – zväčša ako preklenovacie obdobie a podmienku znevýhodnenia, ohrozenej skupiny.

Niektoré z väčších uvádzame v nasledujúcej tabuľke:

Tabuľka 1
Chránené bývanie na území BSK

Názov	Adresa	Komu pomáha?	Ubytovanie
Náruč	Bratislava Fedákova 5	tehotné ženy, opustené matky s deťmi do 3 rokov	áno, 3 roky
Brána do života	Bratislava Medveďovej 4	obete domáceho násilia, matky s deťmi	áno, maximálne 1 rok
Úsmev ako dar	Ševčenkova 21, 851 01 Bratislava + DORKA Košice, Prešov, Zvolen	mladí dospelí, rodiny v ohrození	áno - Centrá (na obnovu rodiny) DORKA: pobyt v rámci núdzoveho bývania vo všetkých centrách je max. možný na 3 roky
Azylové centrum Betánia	Malacky	týrané ženy s deťmi, resp. ženy s deťmi bez domova	áno, Pre ženy a deti sú v dome sú dostupné tieto služby: ubytovanie na určitý čas (zväčša na obdobie 1 roka, v odôvodnených prípadoch na dlhší čas, max. po predĺžení do 3 rokov)
Detský domov Bernolákovo (štátne zariadenie)	Trnavská 62, 900 27 Bernolákovo	tehotná žena od 6. mesiaca tehotenstva do 1. života dieťaťa	áno
Detský domov Studienka (štátne zariadenie)	Rontgenova 6, 851 01 Bratislava	tehotná žena od 6. mesiaca tehotenstva do 1. života dieťaťa	áno
Dúha	Bratislava Stavbárska 8	deti 6-18 rokov a deti s matkami od 0-18 rokov	áno, 12 miest pre matky s deťmi, max. 1 rok
Krízové centrum - REPULS	Bratislava Budatínska 59/A	deti, plnoletá fyzická osoba a rodiny s trvalým pobytom v Bratislave	max. do 5 rokov a bez nároku na ubytovanie v inom zariadení spadajúcom pod magistrát
OZ Nádej	Švabinského 7, 851 01 Bratislava	obete domáceho násilia a ohrozené deti	áno, 6-12 mesiacov (2 byty s utajenou adresou)
Strediská sociálnych služieb	Bratislava, viacero, v spolupráci s mestskými časťami	ženy a matky s deťmi	max 1 rok

Názov	Adresa	Komu pomáha?	Ubytovanie
Ubytovňa Fortuna	Bratislava Agátová 1/A	deti, plnoletá fyzická osoba a rodiny s trvalým pobytom v Bratislave	max. do 5 rokov a bez nároku na ubytovanie v inom zariadení spadajúcom pod magistrát
Ubytovňa Kopčianska	Bratislava, Kopčianska 90	deti, plnoletá fyzická osoba a rodiny s trvalým pobytom v Bratislave	max. do 5 rokov a bez nároku na ubytovanie v inom zariadení spadajúcom pod magistrát

Zdroj: Vlastné spracovanie podľa Magistrátu hlavného mesta

3. Závery

Do sociálneho bývania patria všetky byty, domy, bytové budovy, na ktorých obstaranie sa použili verejné finančné prostriedky alebo bývanie a ubytovanie je financované s použitím verejných finančných prostriedkov.

Sociálne bývanie v rámci krajín EÚ je v najväčšej miere poskytované domácnostiam, ktoré nie sú schopné samostatne získať bývanie na trhu s bývaním, napr. z dôvodu príjmu, diskriminácie alebo tieto domácnosti nie sú zaujímavé pre bankové domy, čo ich vylučuje z možnosti zaobstarať si súkromné vlastnícke bývanie (napr. hypotekárny úver).

V rámci Bratislavy je ponuka sociálneho bývania nedostatočná. Taktiež organizácia a legislatíva nájomného bývania nepodporuje migráciu za prácou ako predpoklad zlepšovania životných podmienok obyvateľstva, keďže sa takmer bezvýhradne viaže na zachovanie podmienky trvalého bydliska.

Príspevok vznikol s podporou projektu VEGA Socio-ekonomické aspekty bytovej politiky v kontexte migrácie pracovnej sily. (1/0002/16).

Použitá literatúra

Brňak, M. (2017): Sociálne bývanie na Slovensku. Prohuman 3.1.2017, http://prohuman.sk/socialna-praca/socialne-byvanie-na-slovensku

Zúbková, M., Brazdovičová S. (2008) Chápanie sociálneho bývania a jeho praktické uplatnenie vo vybranej krajine EU. Nehnuteľnosti a bývanie. Roč. III., č. 2

Zúbková,M.: Sociálne bývanie v trhovo orientovanej ekonomike, Bratislava 1999

Nájomné byty mesta. http://www.bratislava.sk/najomne-byty-mesta/ds-11006936/p1=11050400 [citované 7.1.2018].

Zákon 443/2010 Z.z. o dotáciách na rozvoj bývania a o sociálnom bývaní.

Flexiistota a jej kontroverzný dopad na európske trhy práce

Flexicurity and its controversial impact on the European labour markets

Andrej Přívara
Ekonomická univerzita v Bratislave
Národohospodárska fakulta, Katedra sociálneho rozvoja a práce
Dolnozemská cesta 1
Bratislava, 852 35
Slovensko
e-mail: andy.privara@gmail.com

Eva Rievajová
Ekonomická univerzita v Bratislave
Národohospodárska fakulta, Katedra sociálneho rozvoja a práce
Dolnozemská cesta 1
Bratislava, 852 35
Slovensko
e-mail: e.rievajova@gmail.com

Abstract
The growing globalization of economies, the intensification of competitive pressures and the rapid technological changes force both businesses and workers to become more flexible. According to the European Commission, the realization of a flexicurity policy is the best means of increasing the competitiveness of the European economies while preserving the European social model. The European Union has begun to promote the flexicurity principle after the publication of the report of André Sapir from 2003. Initially, flexicurity was presented as a result that could be achieved if some economic principles were respected. Later, other economist started to contest this approach. Their scientific work with critical objections to flexicurity deserves the attention no only of economic science. They are also a valuable contribution to the political debate if the relevant actors are interested in it.

Klasifikácia JEL: J21, J64
Kľúčové slová: flexiistota, flexibilita, európske trhy práce

1. Úvod

Európske trhy práce sú všeobecne ponímané ako príliš rigidné, a to najmä v dôsledku prísnej legislatívnej ochrany pracovníkov. V podmienkach takejto prísnej ochrany platí, že prepustení pracovníci majú dobrú sociálnu ochranu. Avšak, táto situácia ich nenúti k intenzívnemu hľadaniu novej práce, ani k rekvalifikácii. V tomto kontexte vystupuje prísna legislatívna ochrana pracovníkov ako brzda výkonnosti európskych trhov práce.

Práve preto, Európska komisia aj OECD navrhujú politiku flexiistoty. Nutnosť tohto prístupu sa zdôvodňuje tiež potrebou modernizovať európsky sociálny model tak, aby bol kompatibilný s podmienkami globalizácie a technologickými i demografickými zmenami. „Európska únia musí zdokonaliť svoj sociálny model a zvýšiť úroveň zamestnanosti, aby dosiahla udržateľný ekonomický rast. Vysoká úroveň zamestnanosti je dôležitá tiež pre zvýšenie sociálnej kohézie a najmä pre odstránenie chudoby v EÚ“ (Alexy, Rievajová, 2007).

Cieľom článku je, v prvom rade, stručne prezentovať flexiistotu. Predstavy o flexiistote, ktoré majú rôzne ekonomické subjekty sa značne líšia. Aj to je jedným z dôvodov, prečo sú diskusie o nej pomerne početné a veľmi rôznorodé. My sa budeme opierať o poňatie, ktoré zastáva Európska komisia, pretože ona je jej hlavný zástanca a tiež preto, lebo sformulovala svoju koncepciu flexiistoty v mnohých dokumentoch. Následne zaujmeme svoj vlastný postoj ku kritickým výhradám viacerých ekonómov voči jej dopadom na európske trhy práce.

2. Koncept flexiistoty

Predstavy o flexiistote, ktoré majú rôzne ekonomické subjekty sa značne líšia. Aj to je jedným z dôvodov, prečo sú diskusie o nej pomerne početné a rôznorodé. J.C. Barbier rozlišuje štyri rôzne významy konceptu flexiistota (Barbier, 2009):

V prvom rade ho poníma vo význame politického sloganu. V tomto zmysle slúži termín flexiistota na podporu osobitného projektu a na využití dobrej praxe niektorých krajín EÚ.

Druhý význam je skôr technický. Je založený na argumentoch obhajujúcich ideu, podľa ktorej je možné zosúladiť potreby rôznych ekonomických subjektov. Európska komisia sa opiera o takéto poňatie pojmu flexiistota. Zdôrazňuje silné stránky tohto prístupu, pričom podčiarkuje, že potreby podnikov a pracovníkov nie sú kontradiktórne, ale komplementárne, ba dokonca identické a že ich zosúladenie by malo viesť k situáciám „win-win“.

Tretí význam, ktorý rozlišuje Barbier je popis stavu, v ktorom sa nachádza spoločnosť v danom okamihu. Príkladom takéhoto poňatia pojmu flexiistota môžu byť práce P. K. Madsena. Popisujú celý súhrn inštitúcií, ako aj nutných kompromisov.

Štvrtý význam je blízky predchádzajúcemu: termín sa používa na načrtnutie systému vzájomných interakcií medzi viacerými inštitúciami trhu práce a sociálnej ochrany. V tejto súvislosti sa Barbier odvoláva na práce takých ekonómov, (akými sú napríklad R. Boyer), ktorí študujú prínos inštitúcií k zdokonaleniu celého ekonomického systému (Boyer, 2007).

Ako sme už uviedli v úvode, flexiistotu budeme ponímať v tom zmysle ako ju vymedzuje Európska komisia. Táto poníma flexibilitu a istotu ako dva princípy, ktoré sú vzájomne spojené. Spájajú totiž nízku úroveň legislatívnej ochrany pracovníkov so štedrými dávkami v nezamestnanosti a s právom na rekvalifikáciu. Koncept stabilného zamestnania je nahradený konceptom istoty zamestnateľnosti.

Európska komisia prijala v júni 2007 Oznámenie „K spoločným princípom flexiistoty: viac a kvalitnejších pracovných miest vďaka kombinácii flexibility a istoty“ (Vers des principes, 2007). V tomto dokumente Európska komisia prezentuje integrovaný prístup ku flexiistote. Oznámenie špecifikuje štyri zložky flexiistoty, ktoré sú výsledkom konsenzu medzi členskými štátmi EÚ a ktoré vychádzajú z ich národných skúseností. Sú nimi:

- *Pružnosť a istota v pracovnoprávnych vzťahoch* umožňujúca prispôsobiť dopyt po práci zmenám v dopyte po produkcii. Táto zložka zahŕňa oblasti týkajúce sa tak pracovných zmlúv, ako aj manažovania pracovného času. Prísna legislatívna ochrana pracovníkov znižuje síce počet prepúšťaných, ale zároveň znižuje aj počet tých, ktorí po období nezamestnanosti opätovne získajú pracovné miesto. Môže mať negatívny dopad na znevýhodnené skupiny na trhu práce, akými sú mladí ľudia, ženy, seniori a dlhodobo nezamestnaní. Prísna legislatívna ochrana pracovníkov nabáda na používanie celej škály dočasných pracovných zmlúv, ktoré sú spojené s nízkym stupňom ochrany pracovníkov. Je paradoxné, že nízky stupeň legislatívnej ochrany pracovníkov kombinovaný s vysokými dávkami v nezamestnanosti a s aktívnymi politikami trhu práce, zosilňuje pocit istoty pracovníkov.

- *Stratégie celoživotného vzdelávania* s cieľom zabezpečiť adaptáciu pracovníkov na zásadné technologické a inovačné zmeny. Táto zložka zahŕňa tak politiky počiatočného ako aj celoživotného vzdelávania. Vychádza z predpokladu, že tak kvalitné počiatočné vzdelanie ako aj investície do celoživotného vzdelávania zvyšujú šance podnikov, že budú schopné adaptovať sa na ekonomické zmeny a jednotlivcom dáva šancu, že v prípade straty zamestnania si nájdu iné zamestnanie.

- *Aktívne politiky trhu práce* umožňujú nastolenie rovnováhy medzi stimulmi k práci a istotou príjmu, medzi právami a povinnosťami. Táto rovnováha je spojená so zárukou dôstojného dôchodku pre jednotlivcov v čase prechodu medzi zamestnaniami.

- *Rozvoj moderných systémov sociálneho zabezpečenia* musí zaručovať zosúladenie medzi súkromným a pracovným životom. Táto zložka prekračuje tradičný rámec sociálneho zabezpečenia.

Možno konštatovať, že prvé dokumenty Európskej komisie boli relatívne abstraktné a prezentovali flexiistotu ako prístup prinášajúci výhody tak pre zamestnávateľov, ktorí môžu reagovať na požiadavky globalizácie, ako aj pre pracovníkov, ktorí majú výhody z nových foriem ochrany, ktoré ich majú zabezpečiť v prípade zmien. V tejto súvislosti treba tiež dodať, že diskusie o flexiistote rešpektujú rôzne národné systémy zamestnanosti a sociálnej ochrany. Inými slovami, nesmerujú k šírenie jednotného modelu.

Takýto prístup Európskej komisie umožnil jednotlivým krajinám EÚ používať ten istý pojem a pritom sledovať odlišné ciele. Napríklad Nemecko v roku 2007, v rámci diskusie o flexiistote, kládlo dôraz na dôležitosť stabilných pracovných vzťahov a na nutnosť obmedziť využívanie atypických pracovných zmlúv. V tom istom čase sa anglickí vládni predstavitelia snažili presadiť predstavu o flexiistote, ktorá by bola viac zameraná na flexibilitu práce, zatiaľ čo belgickí a francúzski predstavitelia kládli dôraz na dôležitosť sociálnej ochrany.

2.1 Postulát rastúcej nestability zamestnanosti a segmentácie trhu práce

Diskusie o flexiistote sú založené na diagnostike destabilizácie zamestnanosti zapríčinenej najmä globalizáciou a technologickými zmenami. Tento vývoj si vynútil rozvíjanie nových foriem istoty. V mnohých dokumentoch Európskej komisie sa v tejto súvislosti objavuje myšlienka, že „celoživotné zamestnanie u toho istého zamestnávateľa patrí minulosti“ (Vers des principes, 2007). Táto idea nebola síce empiricky dokázaná, berie sa však ako fakt.

Od 80. rokov 20. storočia sa v mnohých krajinách EÚ presadzuje oslabovanie legislatívnej ochrany pracovníkov, a to hlavne prostredníctvom rozširovania atypických foriem zamestnania (zmluvy na dobu určitú, práca na čiastočný úväzok, atď.). Je zrejmé, že reformy takéhoto charakteru viedli k pocitu neistoty u pracovníkov a tiež k segmentácii trhu práce.

Prikláňame sa k názoru tých ekonómov, ktorí sa domnievajú, že práve segmentácia trhu práce patrí k významným negatívnym efektom realizácie politiky flexiistoty. Napríklad Ramaux v tejto súvislosti upozorňuje na to, že mobilita a nestabilita sa viac koncentrujú v určitých segmentoch trhu práce (mladí, nízko kvalifikovaní) (Ramaux, 2012).

V európskych diskusiách o flexiistote sa často zdôrazňuje segmentácia trhu práce medzi pracovnými miestami, ktoré sú chránené a tými, ktoré sú chránené menej. „V súčasnosti je trh

práce jasne rozdelený medzi pracovníkov, ktorí sa tešia dobrej ochrane a pracovníkov, ktorí sú menej chránení“ (Vers des principes, 2007).

Empirické výskumy totiž dokazujú, že existujú faktory, ktoré prispievajú k zvýšeniu nestability určitých foriem zamestnanosti. Patria medzi ne predovšetkým vývoj IKT, tercializácia ekonomiky, financializácia a globalizácia.

Domnievame sa však, že na druhej strane existujú aj faktory, ktoré svedčia v prospech stability zamestnanosti. V prvom rade sú to nové formy organizácie práce, ktoré podporujú spoluprácu a kolektívne učenie sa; tieto faktory predpokladajú istú stabilitu pracovného kolektívu. K stabilite pracovného kolektívu by malo prispieť tiež zvýšenie úrovne kvalifikácie pracovníkov. Myslíme si, že v diskusii o všeobecnej potrebe flexibility možno oponovať tým, že podniky majú istý záujem o trvalé vzťahy so svojimi pracovníkmi.

2.2 Nová koncepcia istoty

Rastúca nestabilita zamestnanosti, ktorú Európska komisia prezentuje ako samozrejmosť, je spojená s nutnosťou nových foriem istoty.

Podľa Médu diskusia o flexiistote súvisí s prebiehajúcimi reformami zameranými na spochybnenie štátu blahobytu a jeho koncepcie ochrany zamestnanosti a dôchodku (právo na prácu a sociálne zabezpečenie). „V prvom rade ide o sociálne výdavky, ktoré sú označované ako prekážka či záťaž: predstavujú totiž „náklady“. Nie je to iba sociálne zabezpečenie, ale tiež právo na prácu, ktoré je považované za prekážku“ (Méda, 2015).

Diskusie Európskej komisie o flexiistote si teda berú na mušku aj právo na prácu; toto sa prezentuje ako prekážka tvorby pracovných miest. Vo svojej Zelenej knihe o modernizácii práva na prácu (CE, Livre vert, 2006) totiž uvádza, že pracovný zákonník, ktorý je príliš ochranársky môže byť kontraproduktívny. Príliš ochranárske klauzuly môžu odrádzať zamestnávateľov od toho, aby najímali pracovníkov počas recesie. Európska komisia sa pritom opiera o svoju správu (Employment in Europe – 2006), v ktorej sa konštatuje, že existencia príliš rigidnej pracovnej legislatívy vedie k znižovaniu dynamiky trhu práce tým, že sťažuje perspektívy zamestnanosti žien, mladých ľudí a seniorov.

Avšak, ako dokazujú empirické údaje z niektorých krajín (napr. zo Švédska), vysoká úroveň ochrany zamestnanosti nemusí byť nutne nezlučiteľná s relatívne nízkou mierou nezamestnanosti.

Európska komisia sa teda prikláňa k novej koncepcii pracovných vzťahov. V súlade s flexiistotou je cieľom dosiahnuť, aby bol pracovník mobilný, schopný anticipovať zmeny a prispôsobiť sa im. Pre podniky to znamená, že „môžu adaptovať ich personál na vývoj ekonomickej situácie. Musia mať právo najímať pracovníkov, ktorých kompetencie zodpovedajú čo možno najlepšie ich potrebám a ktorí budú čo najproduktívnejší a schopní prispôsobovať sa“ (Vers des principes, 2007). Jednotlivci pociťujú čoraz viac potrebu istoty zamestnateľnosti a nie istotu zamestnania, pretože je stále menej a menej tých, ktorí počas celého pracovného života pracujú u toho istého zamestnávateľa.

Podľa Európskej komisie je teda nutné osvojiť si novú koncepciu: keďže tradičné formy istoty môžu byť prekážkou očakávanej rastúcej flexibility, treba ich nahradiť novými formami istoty, ktoré budú kompatibilné s flexibilitou.

Zelená kniha o modernizácii práva na prácu precizuje želateľné formy flexibility a istoty Tieto sú zhrnuté v tabuľke 1.

Tabuľka 1
Želateľné formy flexibility a istoty podľa Zelenej knihy EK

Flexibilita	Istota
Zabezpečiť prechody medzi zamestnaniami Ľahké najímanie do práce aj prepúšťanie Rastúca mobilita smerom ku kvalitným pracovným miestam Organizácia práce Získanie nových kompetencií Zosúlaďovanie súkromného a pracovného života	Možnosť rozvíjať kompetencie Možnosť vzdelávania pre všetkých Podpory v nezamestnanosti „prispôsobené“ tak, aby zaistili prechod medzi zamestnaniami

Zdroj: vlastné spracovanie podľa Livre vert, 2006.

Nové formy istoty sú teda založené hlavne na intenzifikácii odborného vzdelávania a na stimulujúcom zabezpečení, v súčinnosti s efektívnymi aktívnymi politikami trhu práce.

Predpokladá sa, že odborné vzdelávanie zvýši individuálnu zamestnateľnosť; malo by uľahčiť udržanie sa v zamestnaní a tiež prechod medzi jednotlivými zamestnaniami.

Počas prechodu medzi dvomi zamestnaniami musia byť jednotlivci podporovaní vhodnými formami sociálneho zabezpečenia, to znamená dostatočnými dávkami v nezamestnanosti a aktívnymi politikami trhu práce, ktoré ich stimulujú k tomu, aby podnikli príslušné kroky k nástupu do nového zamestnania (hľadanie zamestnania, vzdelávanie, mobilita, atď.).

Podľa európskych diskusií sú flexibilita a istota (v konečnom dôsledku) viac ako komplementárne. Sú, ako napovedá vyššie uvedená tabuľka, takmer synonymami. Istota zamestnateľnosti je založená na schopnosti jednotlivcov adaptovať sa na zmeny, vzdelávať sa, prechádzať od jedného zamestnania k inému.

3. Niekoľko poznámok k dánskemu modelu

V prvom rade musíme konštatovať, že glorifikácia dánskeho modelu je do istej miery opodstatnená. Ekonomická výkonnosť krajiny v druhej polovici 90. rokov, posudzovaná pomocou hlavných makroekonomických ukazovateľov, je totiž vskutku pozoruhodná. Za obdivuhodné možno považovať tiež zníženie nezamestnanosti dánskej ekonomiky v uvedenom období: miera nezamestnanosti, ktorá sa v roku 1994 vyšplhala na 12,4%, klesla o päť rokov neskôr na úroveň 5,7%. A miera zamestnanosti, ktorá v roku 1994 činila 72,3%, dosiahla v roku 2008 hodnotu 77,9% (zatiaľ čo priemerná miera nezamestnanosti v krajinách EÚ-27 činila len 65,9%).

Tento úspech je prisudzovaný spojeniu troch prvkov, označovaných pojmom „dánsky zlatý trojuholník“: nízka ochrana pracovných miest, vysoká úroveň sociálnej ochrany a efektívne aktívne politiky trhu práce. Výhodou tohto systému je, že poskytuje takú úroveň flexibility, ktorá je porovnateľná s liberálnymi krajinami (USA, Veľká Británia) a súčasne poskytuje úroveň sociálnej ochrany porovnateľnú s úrovňou škandinávskych krajín; výsledkom uvedeného systému potom je, že vytvára vysokú úroveň sociálnej mobility pracovníkov, ktorá sa odráža v troch ukazovateľoch: vysoká miera rotácie pracovníkov, vysoká miera tvorby a zániku pracovných miest a nízka úroveň zotrvania na jednom pracovnom mieste.

Dôkladnejšie preskúmanie dánskeho modelu však ukazuje, že jeho podstatu v žiadnom prípade nemožno obmedziť na takýto zjednodušený výklad. Táto je totiž výsledkom dlhodobého historického procesu. Je preň príznačná výnimočná adekvátnosť rôznych prvkov ekonomickej, politickej a sociálnej štruktúry Dánska, ktorými sú: priemyselná štruktúra založená na veľkom počte malých a stredných podnikov; štedrý systém dávok v nezamestnanosti financovaný štátom; vysoká úroveň vzdelávacieho systému; taký systém tripartitných vzťahov, v rámci ktorého sú sociálni partneri zapojení do všetkých oblastí politík týkajúcich sa trhu práce (Madsen, 2002).

Dôležitosť zapojenia sociálnych partnerov do politík týkajúcich sa trhu práce býva v dokumentoch Európskej komisie spravidla ignorovaná. My sa prikláňame k názoru tých ekonómov, ktorí sa nazdávajú, že túto skutočnosť treba brať do úvahy. Napríklad, podľa Sondergarda (Sondergard, 2010), negociačná schopnosť dánskych sociálnych partnerov robí z flexibility a istoty hru, ktorá nemá nulový, ale kladný súčet. Vzťahy dôvery umožňujú uzavretie kolektívnych zmlúv, ktoré garantujú sociálny mier.

Takéto vzťahy sú výsledkom sily odborov, ktoré sa môžu opierať o vysokú úroveň odborovej organizovanosti. Táto dosahuje v Dánsku úroveň takmer 77%.

Kolektívne zmluvy obvykle obsahujú výpovedné lehoty, ktoré sú dlhšie ako zákonné lehoty, ale najmä – poskytujú finančné prostriedky počas období prechodu medzi jednotlivými zamestnaniami (napríklad prístup k rekvalifikácii). Kolektívne zmluvy treba teda ponímať nielen ako nástroj ochrany pracovníkov, ale aj ako investície do mobility.

K týmto prvkom treba ešte pripojiť dva prvky inštitucionálneho charakteru, ktoré prispievajú k podpore účasti žien na trhu práce: miera účasti žien na dánskom trhu práce je najvyššia v Európe (74,3%) a tiež verejný systém starostlivosti o deti (Dánsko patrí medzi krajiny, v ktorých je vysoká miera predškolskej výchovy detí už od útleho veku).

Podľa Hansena, práve tieto dva prvky vytvárajú jeden zo základných pilierov dánskeho systému a preto by bolo výstižnejšie označenie „dánsky štvoruholník“ namiesto „dánsky trojuholník“ (Hansen, 2007).

Dánsky model je teda oveľa zložitejší ako jeho prezentácia vo forme „zlatého trojuholníka“. Reforma, ktorú Dánsko realizovalo v priebehu 90. rokov, spájala politiku zamestnanosti s makroekonomickou politikou keynesovského typu, ktorá bola založená na využívaní fiškálnych nástrojov a verejných investícií. Táto politika stimulovala rast HDP, ktorý bol v polovici 90. rokov vskutku výnimočný: 5,5% v roku 1984 a 3% v nasledujúcich troch rokoch. Tento prudký ekonomický rast stimuloval tvorbu pracovných miest a viedol k poklesu nezamestnanosti. Okrem toho, v tomto období Dánsko využívalo na zníženie miery nezamestnanosti aj odchody do predčasného dôchodku.

Je teda potrebné relativizovať príspevok politiky flexiistoty k úspechu dánskeho modelu. Flexiistota je len jedným z jeho mnohých prvkov (Jorgensen, 2015). Nie je jednoduché izolovať skutočný efekt politiky flexiistoty od efektov poklesu úrokovej miery a zvýšenia objemu vládnych investícií realizovaných sociálno-demokratickou vládou od roku 1994.

Na základe týchto skutočností možno teda spraviť záver, že flexiistota sama osebe nevysvetľuje dánsky úspech. Okrem toho, tým, že sa z prípadu stal „model“, dostávajú sa do úzadia niektoré jeho limity.

Prvý limit spočíva v genderovej nerovnosti. Vysoká miera účasti žien na trhu práce ide ruka v ruke s nerovnosťami týkajúcimi sa pracovného času, mzdy, účasti na istých typoch pracovných miest (ženy sú zamestnané hlavne s terciárnom a verejnom sektore, zatiaľ čo

muži prevládajú hlavne v súkromnom sektore, v stavebníctve, v IT – sektore a na manažérskych pozíciách (Hansen, 2007).

4. Úloha modelov v realizácii politiky flexiistoty

V diskusii o flexiistote sa častokrát využíva argumentácia opierajúca sa o národné modely, ktoré sú považované za efektívne. Takáto argumentácia má však bezo sporu svoje slabiny a to prinajmenej z dvoch dôvodov:

- po prvé, flexiistota nie je jediným prvkom vysvetľujúcim úspech príslušných krajín v dosiahnutej miere zamestnanosti;
- po druhé, obdobné výsledky možno pozorovať aj v krajinách s odlišnými inštitucionálnymi charakteristikami.

Napríklad v Holandsku je vysoká miera zamestnanosti založená na značnom podiele práce na čiastkový úväzok (týka sa takmer polovice pracujúcej populácie), dominujúcej v zamestnanosti žien (viac ako 75% žien pracuje na čiastočný úväzok). Miera zamestnanosti v Holandsku je podstatne vyššia ako je európsky priemer. Avšak, ak ju vyjadríme pomocou plného pracovného úväzku, potom sa približuje k tomuto priemeru a dokonca je nižšia ako napríklad vo Francúzku či v Nemecku.

Za nemenej dôležitú skutočnosť považujeme tiež fakt, že rôzne európske krajiny dosahujú vysoké miery zamestnanosti a relatívne nízke miery nezamestnanosti, pričom majú úplne odlišné inštitucionálne konfigurácie. Ak sa Dánsko vyznačuje vysokou úrovňou flexibility a vysokou úrovňou sociálnej ochrany, potom musíme konštatovať, že na trhu práce dosahuje podobné výsledky ako Švédsko, ktoré sa vyznačuje tiež vysokou úrovňou sociálnej ochrany, ale zároveň vysokou úrovňou ochrany pracovných miest. A naopak, Veľká Británia dosahuje vysokú úroveň zamestnanosti, pričom sa vyznačuje vysokou flexibilitou a relatívne nízkou sociálnou ochranou v porovnaní s krajinami západnej Európy. Tieto skutočnosti spochybňujú tvrdenie, podľa ktorého práve kombinácia určitých typov flexibility trhu práce a sociálnej istoty vysvetľuje tieto dobré výsledky, pretože je zrejmé, že tieto je možné dosiahnuť nielen vďaka vysokej flexibilite a vysokej istote, ako je tomu v prípade Dánska či Fínska, ale tiež vďaka nižšej flexibilite kombinovanej s vysokou mierou istoty (napríklad Švédsko, Holandsko), či vysokej flexibilite spojenej s nízkou úrovňou istoty (Veľká Británia).

Preto sa pripájame k názoru Keunea a Pocheta, ktorí vyzývajú k tomu, aby sa brali do úvahy aj iné premenné, akými sú schopnosť anticipácií podnikov a pracovníkov, ako aj organizácia práce a jej náročnosť na úroveň vzdelania (Keune, Pochet, 2012).

5. Závery

Flexiistota býva často prezentovaná ako výsledok dosiahnutý vďaka rešpektovaniu dvoch ekonomických princípov. Sú nimi spružnenie ochranárskej pracovnej legislatívy a súčasné posilnenie istoty zamestnateľnosti. Kombinácia týchto dvoch ekonomických princípov má prispievať k dynamizácii trhu práce. Úspech dánskeho a holandského modelu v druhej polovici 90. rokov bezo sporu zvyšovali dôveryhodnosť tohto prístupu.

Ukazuje sa však, že realita nie je taká jednoduchá. Dosiahnutie vysokej výkonnosti trhu práce je výsledkom dlhodobých negociačných procesov. Nemožno ju redukovať na jednoduchú rovnicu (flexibilita + istota = dynamizácia trhu práce) a nie je ani možné jednoducho ju aplikovať v iných krajinách. Napokon, aj v Holandsku a v Dánsku vykazuje flexiistoa veľmi rozdielne charakteristické črty.

Nazdávame sa preto, že vedecké práce, ktoré upozorňujú na isté slabiny (spočívajúce najmä v zjednodušovaní ponímania flexiistoty) si zaslúžia, aby im ekonómovia venovali svoju pozornosť. Okrem toho predstavujú tiež cenný príspevok do politickej debaty, prirodzene, ak príslušní aktéri budú mať o ňu záujem.

Príspevok je jedným z výstupov projektu VEGA 1/0001/16 „Súčasnosť a perspektívy zmien zamestnanosti a súvisiacich procesov v kontexte napĺňania cieľov Európskej stratégie zamestnanosti“.

Použitá literatúra

ALEXY, J., RIEVAJOVÁ, E. (2007): Nové trendy na trhu práce a politika skvalitnenia modelu zamestnanosti v EÚ. In *Sociálno-ekonomická revue, 1/2007.*

BARBIER, J.-C. (2009). *Workfare, flexicurité, réflexions sur le voyage international des idées dans les politiques sociales et la persistance des compromis nationaux insérés dans les cultures politiques nationales“.* Communication au congrès 2009 de l´AFSP, Grenoble, 2009.

BOYER, R. (2007) Comment concilier solidarité sociale et efficacité économique à l´ère de la globalisation: une lecture régulationniste. In S. Paugam (dir.), *Repenser la solidarité,* PUF, Paris, 2007, p. 887-914.

Commission européenne. (2006). *Livre vert. Moderniser le droit du travail pour relever les défis du XXIe siècle, COM (2006) 708 final, 22 novembre 2006.*

Commission européenne (2006). *L´emploi en Europe – 2006.* OPCE, Luxembourg, 2006.

Commission européenne (2007). *Vers des principes communs de flexicurité: des emplois plus nombreux et de meilleure qualité en combinant flexibilité et sécurité.* Communication de la Commission, COM (2007) 359 final, 2007.

HANSEN, L. L. (2007). From flexicurity to Flexicarity? Gendered Perspectives on the Danish model. In *Journal of social science,* volume 3, no 2, 2007, p. 88-93.

JORGENSEN, C. (2015). Danemark. Les conséquences de la récession économique. IRES, *Chronique internationale,* no 121, novembre 2015.

KEUNE, M., POCHET, P. (2012). Flexicurité en Europe: une approche critique. In *La Revue de l´IRES,* no 63, 2012, p. 105-126.

MADSEN, P. K. (2002). Le modèle danois de la flexicurité: un paradis non sans quelques serpents. In H. Sarfati, G. Bonoli: *Mutations du marché du travail et protection sociale dans une perspective internationale. Voies parallèles ou convergentes?* Peter Lang, Bruxelles, 2002, p. 313-341.

MÉDA, D. (2015). Flexicurité: quel équilibre entre flexibilité et sécurité? In *Droit social,* n. 7-8, juillet 2015, p. 763-775.

RAMAUX, C. (2012). *Emploi: éloge de la stabilité. L´État social contre la flexicurité.* Fayard, collection Mille et une nuits, Paris, 2012.

SONDEGARD, K. (2010). La flexicurité danoise et tout ce qui l´entoure. In *Chronique internationale de l´IRES,* no 110, 2010, p. 43-51.

Návratnosť investícií do ľudského kapitálu
The Return of Investments in Human Capital

Ivana Setnická
Ekonomická univerzita
Národohospodárska fakulta, Katedra sociálneho rozvoja a práce
Dolnozemská cesta 1
Bratislava, 852 35
Slovensko
e-mail: ivana.setnicka@euba.sk

Abstract
The paper deals with human capital and return of investments in human capital. It explores the return of investment in education in three areas: private, social and fiscal. Investing in human capital brings with it a wide range of benefits, whether in monetary or non-monetary form, not only for the individual but also for the whole society. It is profitable to invest to the human capital if the expected return is higher than the investment, i.e., the cost of obtaining it. Whether the individual will continue with study or not, depend on its private return. Since he does not live in isolation but he is a part of society, individual benefits of learning are transferred to society. Thus, the social return can be observed across the economy. Fiscal rate of return is necessary for government to make a decision about how much money from state treasury will go on education over a long period of time.

Klasifikácia JEL: *J24, H52, I26*
Key words: human capital, private return, social return, fiscal return to investment in education

1. Úvod

Za najdôležitejšie aktívum firmy bol kedysi považovaný hmotný kapitál. V dnešnej modernej spoločnosti, ktorá sa vyznačuje neustálym vývojom a potrebou flexibility, sa do popredia dostáva iný typ kapitálu, ktorého význam sa neustále zvyšuje, a tým je ľudský kapitál. Prelom v teórií ľudského kapitálu spôsobil svetový ekonóm a nositeľ Nobelovej ceny za ekonómiu, G. S. Becker, ktorého definícia patrí dodnes medzi najpoužívanejšie. Ľudský kapitál definoval ako „*schopnosti, vedomosti a odpovedajúca motivácia tieto schopnosti a vedomosti uplatniť*“ (Mazouch, Fischer, 2011, s. 116). Medzi najdôležitejšie investície do ľudského kapitálu zaraďoval vzdelávanie, zdravie a odbornú prípravu.

Investície do ľudského kapitálu sa môžu uskutočňovať na úrovni jednotlivca, firmy či celej spoločnosti. Rozhodovanie o investíciách je v zásade rovnaké tak pre jednotlivca ako aj pre celú spoločnosť. Investor očakáva, že výnosy z investícií do ľudského kapitálu budú porovnateľné alebo vyššie ako výnosy z alternatívnych investícií. Výnosy pritom nemusia byť vystihnuté len v peňažnom vyjadrení, ale môže ísť aj o výnosy v podobe lepšieho zdravia a prestíže u jednotlivca a pozitívnych externalít v prípade spoločnosti (Dobeš, 2001). Cieľom príspevku je poukázať na skutočnosť, že investície do ľudského kapitálu budujú lepšiu kvalitu života a prinášajú nielen množstvo peňažných a nepeňažných výnosov pre jednotlivca ale rovnako tak aj pre celú spoločnosť.

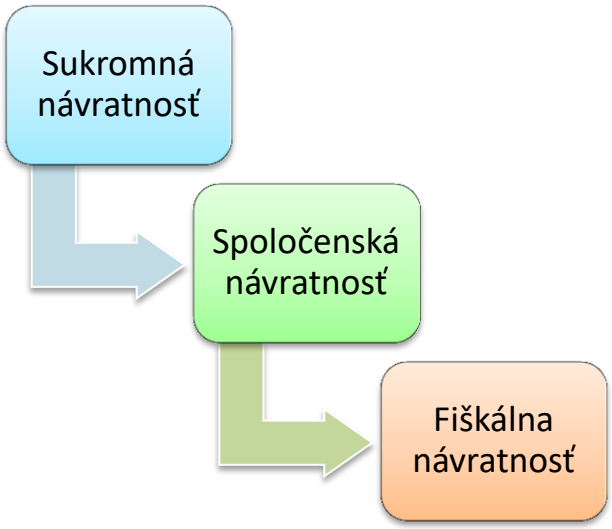
1.1 Návratnosť investícií do ľudského kapitálu

Množstvo a kvalita ľudského kapitálu výrazne ovplyvňuje kvalitu života jednotlivca ale aj celej spoločnosti. Preto sa v súčasnosti čoraz väčšia pozornosť upriamuje práve na tvorbu a zvyšovanie jeho úrovne. Pri získavaní vedomostí, schopností, návykov a zručností, má nenahraditeľné miesto práve vzdelanie a výchova. Vzdelanostná úroveň obyvateľstva predstavuje základné meradlo pri zisťovaní objemu ľudského kapitálu. (Orbánová, 2015). Aj z tohto dôvodu sa často krát pri posudzovaní návratnosti investícií do ľudského kapitálu vychádza z návratnosti investícií do vzdelania.

Pojem ľudský kapitál, podľa A. Čaplánovej a M. Martincovej (2014, s. 93-94) poukazuje na to *„že s rozvojom a zlepšením schopností a zručností jednotlivcov sú spojené náklady, ktoré vyžadujú vynaloženie peňažných prostriedkov a času, t.j. investície, ktoré následne povedú k rastu ich zárobkového potenciálu a zvýšia tak ich disponibilný dôchodok v budúcnosti. Ekonómovia v súvislosti s procesom tvorby ľudského kapitálu používajú pojem investícia, aby zdôraznili, že na rozdiel od spotreby, ktorá prináša okamžité uspokojenie, prinesú výdavky vynaložené na tvorbu ľudského kapitálu jednotlivcovi dôchodok až v budúcnosti.“* Ľudia sú tak motivovaní vynakladať peňažné ale tak isto aj nepeňažné zdroje s jednoduchým cieľom – získať peňažné a nepeňažné výnosy v budúcnosti a nie s cieľom získať uspokojenie v súčasnosti (Čaplánová, Martincová, 2014). Typickými investíciami do ľudského kapitálu sú investície do zdravotnej starostlivosti, vzdelávania, vedy a výskumu, tréningov, školení, jazykových kurzov a pod.

Investície do ľudského kapitálu so sebou prinášajú široké spektrum výhod či už v peňažnej alebo nepeňažnej podobe a to nielen pre jednotlivca ale aj pre celú spoločnosť. O výhodnej investícií do ľudského kapitálu môžeme hovoriť vtedy, ak je očakávaný výnos vyšší ako investície t.j. náklady na jeho získanie.

Návratnosť investícií do vzdelania môžeme skúmať v 3 oblastiach:



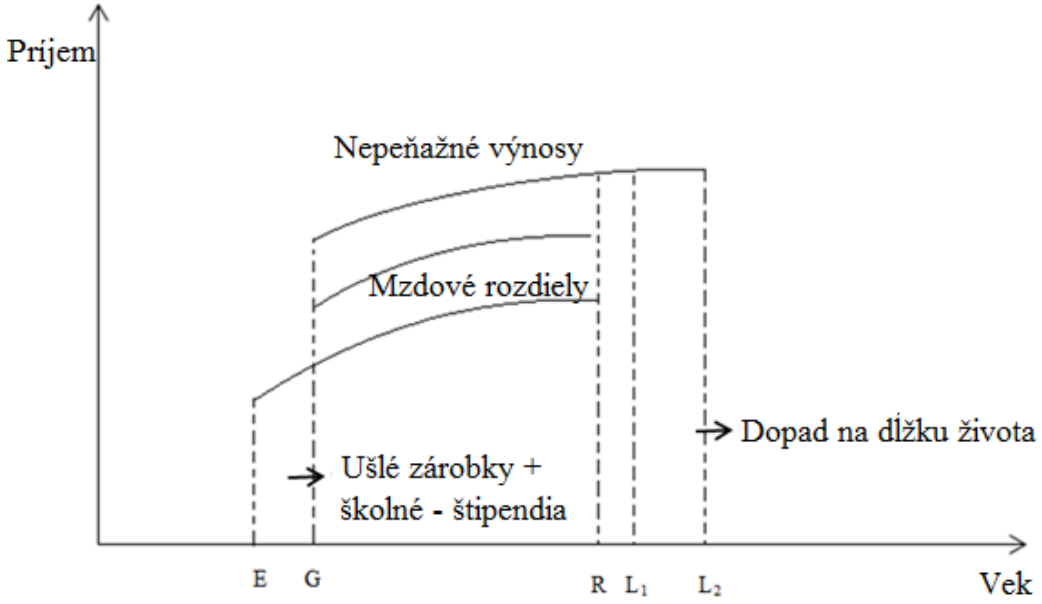
Jedinec sa na základe súkromnej návratnosti rozhoduje o tom, či sa bude naďalej vzdelávať alebo nie. Keďže nežije izolovane, ale je súčasťou spoločnosti, výhody plynúce zo vzdelávania jednotlivca sa prenášajú na spoločnosť ako celok. Spoločenskú návratnosť tak môžeme pozorovať naprieč celým hospodárstvom. Vlády sa zasa na základe fiškálnej miery

návratnosti rozhodujú o množstve verejných výdavkov na vzdelanie, plynúcich zo štátnej pokladnice.

1.2 Súkromná návratnosť

Súkromná návratnosť investícií do vzdelania nie je jednotná pre všetkých obyvateľov. Zohľadňuje súkromné náklady (vrátane ušlých zárobkov) a súkromné príjmy v podobe vyšších zárobkov po zdanení (OECD, 1998). Na výpočet súkromnej návratnosti investícií existuje množstvo rozličných metód. C. R. Belfield pri grafickom zobrazení Životného cyklu v intenciách ľudského kapitálu (viď. Graf 1), vychádzal z celkových nákladov s použitím odhadu funkcie celoživotných zárobkov a priamych nákladov.

Graf 1
Životný cyklus v intenciách ľudského kapitálu



Zdroj: Belfield, C. R.:Economic Principles for Education

Výnosy a náklady plynúce zo vzdelania počas životného cyklu možno sledovať na grafe č. 1 (0 až L_1/L_2). Pri nástupe do školy v čase „E“, jedincovi vznikajú priame náklady – školné, ktoré môže byť plne alebo čiastočne hradené (zo štipendia, poprípade príjmov z práce na polovičný úväzok a pod.) a takisto sem započítavame aj ušlé zárobky. Po absolvovaní školy v čase „G“, absolvent dostáva vyššiu mzdu v porovnaní s človekom, ktorý má nižšie vzdelanie (mzdové rozdiely). Vyššiu mzdu, vďaka vyššiemu vzdelaniu dostáva absolvent až po dobu odchodu do dôchodku v čase „R“. Vzdelaní ľudia však získavajú v priebehu života aj nepeňažné výnosy, ktoré pretrvávajú aj po odchode do dôchodku. Dokonca môžu pozitívne vplývať na zvyšujúcu sa dĺžku života v prípade, ak uvažujeme o pozitívnych efektoch na zdravie vzdelaného človeka. Danú situáciu odzrkadľuje graf 1, kde bod L_2 reprezentuje život vzdelaného človeka, ktorý je dlhší ako život nevzdelaného človeka, ktorý znázorňuje bod L_1 (Belfield, C. R, 2000).

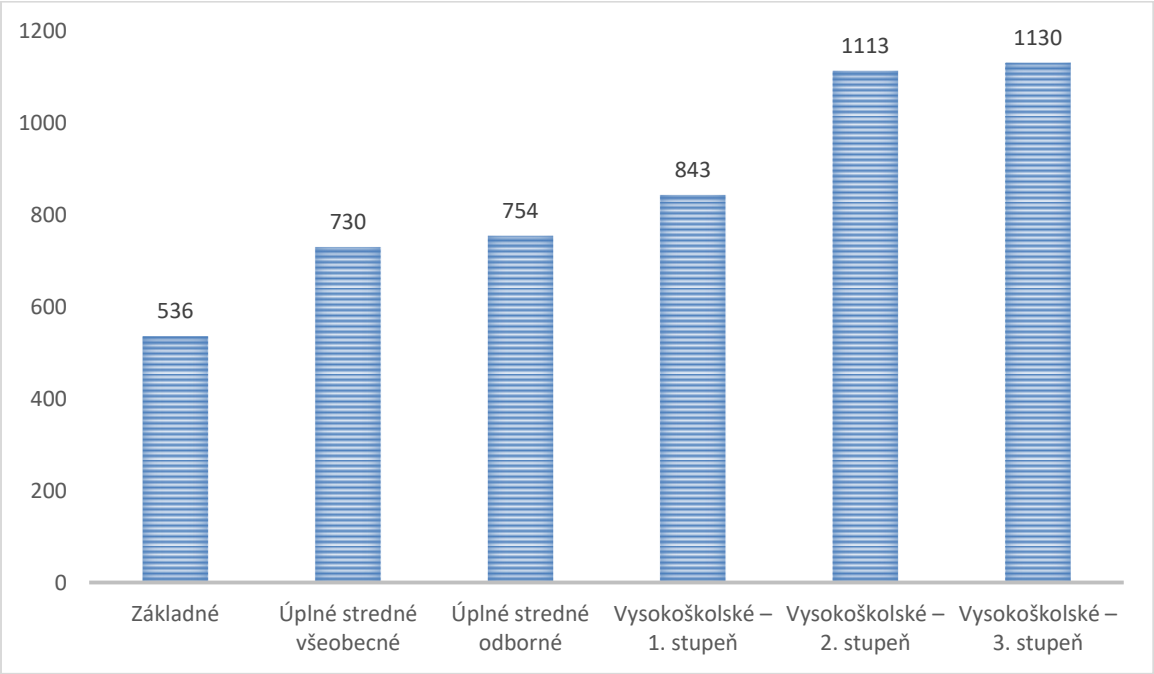
1.2.1 Vplyv dosiahnutého vzdelania na výšku mzdy

Rozdielnosť v mzdách zamestnancov podľa dosiahnutej úrovne vzdelania pomáha jednotlivcovi pri rozhodovaní o výške investícií do ľudského kapitálu prostredníctvom formálneho vzdelania. Jednotlivec pri rozhodovaní o tom, koľko rokov strávi študovaním porovnáva súkromné náklady a úžitky (Čaplánová, Martincová, 2014).

Graf 2 znázorňuje priemernú nominálnu mesačnú mzdu zamestnanca podľa vzdelania v eurách v roku 2016 v SR. Na základe grafu je možné pozorovať, že čím vyššie vzdelanie jednotlivec dosiahne, t.j. čím vyššie sú investície do ľudského kapitálu v podobe formálneho vzdelania, tým vyššie budú výnosy z investícií v podobe vyššej mzdy. Zamestnanci s ukončeným vysokoškolským vzdelaním na 2 a 3 stupni, dosahujú najvyššie nominálne mesačné mzdy. Práve oni vynaložili počas štúdia najväčšie náklady v podobe finančných prostriedkov (školné, platba za knihy, doprava do školy a i.) ale takisto aj ušlých zárobkov, ktoré nemohli získať počas obdobia vzdelávania sa a času, ktorí venovali štúdiu.

Graf 2

Štruktúra priemernej nominálnej mesačnej mzdy zamestnanca podľa vzdelania v EUR v roku 2016 v SR



Zdroj: vlastné spracovanie podľa ŠÚSR

Ľudia s dosiahnutým vyšším vzdelaním disponujú lepšími schopnosťami, vedomosťami a znalosťami, t.j. ľudským kapitálom, majú taktiež vyššie šance na uplatnenie sa na trhu práce a pri výbere vhodného zamestnania. Dokážu lepšie pracovať s informáciami, novými poznatkami, dokážu sa rýchlejšie adaptovať na nové pracovné podmienky, dbajú viac na svoje osobné zdravie a pod. Naopak ľudia s nízkym vzdelaním majú značné problémy pri hľadaní si zamestnania. Často krát sú vylúčení z trhu práce a patria do skupiny dlhodobo nezamestnaných. V priemere zarábajú zamestnanci s nízkym vzdelaním t.j. ukončeným základným vzdelaním, čistú mesačnú mzdu vo výške 536 €. Pri porovnaní priemernej nominálnej mesačnej mzdy zamestnanca so základným a vysokoškolským vzdelaním 3 stupňa činí rozdiel až 594 € mesačne.

1.3 Spoločenská návratnosť

Ľudský kapitál spoločnosti definuje M. Dobeš (2000, s.19-21) ako *„súhrn ľudského kapitálu všetkých jej členov, t. j. ako súhrn všetkých znalostí, zručností, kvalifikácií, vzorcov správania, hodnôt a motivácií, ktoré sa v spoločnosti nachádzajú.“*

Investície do vzdelania, ako hlavnej zložky ľudského kapitálu, prinášajú so sebou výhody, ktoré delíme do dvoch základných skupín a to: ekonomické a neekonomické (mimoekonomické). Medzi kľúčové ekonomické, spoločenské výnosy plynúce z investícií do ľudského kapitálu patrí ekonomický rast. Skúmaním vzťahu medzi ľudským kapitálom a ekonomickým rastom sa zaoberali vedci ako D. Romer (1989), D. Romer, D. N. Weil, N. G. Mankiw (1992), R. Nelson a E. Phelps (1966) a iní. Na základe empirických makroekonomických výskumov dospeli k záverom, že ľudský kapitál pozitívne vplýva na ekonomický rast.

Medzi neekonomické prínosy t.j. pozitívne externality ľudského kapitálu zaraďujeme nižšiu kriminalitu, názory na problematiku životného prostredia, lepšie zdravie obyvateľstva, lepšie fungovanie demokracie, občianskej participácie a pod. (Kuzmišinová, 2010).

Vzťahom medzi kriminalitou a vzdelaním sa zaoberal L. Lochner a E. Moretti, J. Grogger, H. Tauchen, B. Jacob a L. Lefgren a ďalší. Mnohí z nich zastávajú tvrdenie, že vyššie vzdelanie znižuje mieru kriminality v krajine. L. Lochner (2010) popisuje závislosť medzi kriminalitou a vzdelaním na úrovni spoločnosti. Vzdelanie nielen ovplyvňuje správanie jednotlivca, ale do značnej miery vplýva aj na štruktúru ľudí, s ktorou sa jedinec stretáva denne či už práci, škole alebo vo voľnom čase. L. Louchner tak predpokladá, že vzdelaní ľudia sa budú obklopovať vzdelanými ľuďmi, ktorí sú menej náchylní ku kriminálnej činnosti, čo bude mať pozitívny dopad na zníženie kriminality.

Skúmaním netrhových účinkov vyplývajúcich zo vzdelania sa zaoberali aj B. L. Wofle a S. Zuvekas. Niektoré z ich výstupov/ externalít sa vzťahujú na jednotlivcov a ich rodiny, kým iné sa zameriavajú na spoločnosť. Medzi dôležité zistenia patrí existencia pozitívneho vzťahu medzi zdravotným stavom a vzdelaním, vplyv vzdelania na rozhodovanie spotrebiteľa a vplyv vzdelania na plodnosť žien, hlavne rozhodnutia nevydatých dospievajúcich žien o pôrode (McMahon, 1997).

Autori A. Mingat a J. Tan (1996, s.7) vo svojich prácach skúmali návratnosť investícií do vzdelávania pre spoločnosť a jednotlivca. Benefity plynúce zo vzdelania pre spoločnosť videli v:

- rozšírení technologických možností – využitie/objavenia/zmena poznatkov v medicíne, vede, priemysle a pod.
- spoločenských netrhových efektoch – súdržnejšia komunita, väčšia sociálna spravodlivosť, pomalší rast populácie, zníženie rizika infekčných chorôb, kriminality a environmentálnej záťaže.

Viacerí autori odhadujú, že celkové trhové (ekonomické) efekty vzdelania sú na rovnakej úrovni ako netrhové efekty. Inak povedané analýzy o peňažných príjmoch plynúcich zo vzdelania neodzrkadľujú celkovú mieru návratnosti investícií do vzdelania, ale len jej časť.

1.4 Fiškálna návratnosť

V Ústave Slovenskej republiky sa v článku 42. Uvádza: *„Občania majú právo na bezplatné vzdelanie v základných školách a stredných školách, podľa schopností občana a*

možnosti spoločnosti aj na vysokých školách." Do akej miery má byť však vzdelávanie financované zo štátneho rozpočtu, patrí dodnes medzi otázky, ktorými sa zaoberá množstvo politikov, odborníkov a široká verejnosť.

Fiškálna návratnosť sa zameriava na výnosy a náklady v užšom zmysle, ktoré sa týkajú verejných financií. Používa sa na zhodnotenie efektivity vynaložených štátnych financií z pohľadu vzdelávacieho systému v krajine.

Vzdelaní ľudia prinášajú do štátnej pokladnice na jednej strane značný objem finančných prostriedkov a na strane druhej vo výraznej miere šetria jej finančné prostriedky. Pri vyjadrení fiškálnej miery návratnosti investícií do vzdelania sa pritom stretávame so značnými problémami, pretože mnohé fiškálne externality sa dajú len ťažko kvantifikovať. Ak chceme vyčísliť celkovú fiškálnu návratnosť, mali by sme brať do úvahy všetky efekty, ktoré majú vplyv na štátne príjmy a výdavky. Ako sme si pri individuálnej a spoločenskej návratnosti investícií do vzdelania spomínali, vzdelanie znižuje kriminalitu a naopak zvyšuje zdravie jednotlivcom t.j. aj celej spoločnosti, čím znižuje náklady štátnej pokladnice na políciu a zdravotníctvo. Tieto externality, ktoré vzdelanie prináša, je v praxi veľmi komplikované kvantifikovať aj z toho dôvodu, že hrozí skreslenie údajov potrebných pre výpočet.

Preto sa pri výpočte fiškálnej mieri návratnosti investícií najčastejšie stretávame s výpočtami, ktoré pracujú iba s priamymi efektmi týchto investícií do štátnej pokladnice. Pri tomto výpočte sa porovnávajú verejné náklady na jednej strane a dodatočné daňové príjmy a úspory verejných sociálnych transferov na strane druhej. Vychádza sa pritom zo skutočností, že človek s vyšším vzdelaním nepotrebuje (v menšej miere) verejné sociálne transfery, pretože disponuje vyššou mzdou a nižšou pravdepodobnosťou stavu nezamestnanosti (OECD, 1998).

2. Záver

Každý z nás má právo na výber školy a stupňa vzdelania, ktoré v priebehu života absolvuje. Preto aj náklady a výnosy z investícií do vzdelania sú individuálne pre každého jednotlivca. Náklady tak predstavujú finančné prostriedky, ktoré jednotlivec vložil do vzdelania (školné, platba za knihy, doprava do školy a i.) vrátane ušlých zárobkov, ktoré nemohol získať počas obdobia vzdelávania sa a času, ktorý venoval štúdiu. Naopak súkromné výnosy z investícií do ľudského kapitálu sú badateľné v podobe vyšších osobných príjmov, vďaka zvýšenému vzdelaniu a nepeňažných benefitov (vyššia úroveň osobnej spokojnosti, lepšie zdravie a i.).

Rozdielnosť v mzdách zamestnancov podľa dosiahnutej úrovne vzdelania, pomáha jednotlivcovi pri rozhodovaní o výške investícií do ľudského kapitálu prostredníctvom formálneho vzdelania. Vzdelaní ľudia, ktorí sa rozhodli obetovať čas, finančné prostriedky a ušlé zárobky, zarábajú oveľa viacej ako ľudia s nižším vzdelaním. Pri porovnaní priemernej nominálnej mesačnej mzdy zamestnanca so základným a vysokoškolským vzdelaním 3 stupňa činí rozdiel až 594 e.

Ak chce krajina disponovať ľuďmi s vysokou úrovňou ľudského kapitálu, musí vyčleniť značnú časť finančných prostriedkov z verejného sektora na vzdelanie. Len kvalitné a dostupné vzdelávacie inštitúcie napomáhajú k rozširovaniu vedomostí, znalostí a zručností, ktoré sú tvorcami ľudí s vyšším vzdelaním. Verejné úžitky ľudského kapitálu tvoria dnes kľúčový predpoklad rozvoja krajiny vo všetkých sférach. Vzdelaný človek má vyššie predpoklady k získaniu pracovného miesta, často krát na finančne lepšie ohodnotených pracovných pozíciách. Vzdelaní ľudia majú vyššie mzdy, z ktorých musia platiť odvody a tak isto aj dane, ktoré predstavujú príjem pre štát. Zároveň štát vyťaží aj z platenia nižších

sociálnych transferov vplyvom vyšších osobných príjmov u vzdelaných ľudí. Vzdelaní ľudia dbajú vo väčšej miere o svoje zdravie, kupujú si zdravšie potraviny, uprednostňujú zdravý životný štýl s množstvom pohybu, čo napomáha k zníženiu chorobnosti, vďaka čomu štátu vznikajú nižšie výdavky na zdravotnú starostlivosť. Ďalšie verejné úžitky možno pozorovať v nižšej kriminalite, hospodárskom raste a lepšej spoločenskej súdržnosti.

Návratnosť investícií do vzdelania (ľudského kapitálu) je jasne preukázateľná na základe veľkého množstva výskumov. Aj napriek tomu nie sú tieto investície pre mnohé vlády atraktívne a to z toho dôvodu, že vyžadujú veľké finančné prostriedky. Potreba investícií do ľudského kapitálu je však oveľa naliehavejšia ako si možno uvedomujeme. Ak v súčasnosti nebudeme investovať do ľudského kapitálu, môže sa stať, že v budúcnosti sa nenájdu ľudia, ktorí budú vedieť efektívne vyriešiť akýkoľvek problém z dôvodu nedostatku vedomostí, zručností či schopností. Aj keď patria investície do ľudského kapitálu k finančne veľmi náročným, je potrebné sa zamyslieť, či budeme radšej investovať alebo zaostávať? (Bugárová, Setnická, 2015, s.51)

Napísanie príspevku bolo podporené projektom VEGA č. 1/0367/17 „Ekonomické, legislatívne a inštitucionálne predpoklady a perspektívy rozvoja sociálnej a solidárnej ekonomiky v krajinách V4 vo väzbe na podporu sociálnej inklúzie“.

Použitá literatúra

Becker, G. S. (2018). *The Concise Encyklopedia of economics. Human Capital*, http://www.econlib.org/library/Enc/HumanCapital.html, [citované 14.1.2018].

Belfield, C. R. (2000). *Economic Principles for Education: Theory and Evidence*. Michigan: Edward Elgar.

Bugárová, M.- Setnická, I. (2015). Sociálna kvalita v kontexte ľudského kapitálu v znalostnej spoločnosti, *Revue Sociálno- ekonomického rozvoja,* s 49-58.

Čaplánová, A. – Martincová, M. (2014). *Inflácia, nezamestnanosť a ľudský kapitál z makroekonomického pohľadu*. Bratislava : Wolters Kluwer. s. 93-94

Dobeš, M. (2000). Miera návratnosti investícií do ľudského kapitálu. *Človek a spoločnosť*. s. 19-21.

Dobeš, M. (2001). *Ľudský kapitál a výkonnosť ekonomiky*, http://www.saske.sk/stredisko/ludsky_kapital.pdf, [citované 13.1.2018].

Kuzmišinová, I. (2010). Ľudský kapitál a súčasná Slovenská ekonomika. *Národná a regionálny ekonomika VIII*. s.556-566

Lochner, L. (2010). Education Policy and Crime, *NBER Working Papers 15894*, Cambridge: National Bureau of Economic Research, 52 s.

Mazouch, P. – Fischer, J. (2011). *Lidský kapitál, měření, souvislosti, prognózy*. Praha: C.H.Beck.

McMahon, W. a kol. (1997). Recent advances in measuring the social and individual benefits of education, *International Journal of Education Research*. 84 s.

Mingat, A. and Tan, J. (1996). The Full Social Returns To Education: Estimates Based On Countries' Economic Growth Performance. Université de Bourgogne and The World Bank. s. 7

OECD publication. (1998). *Human Capital Investment.*

Orbánová, D. (2015). *Vzdelanie ako základný determinant ľudského kapitálu.* Bratislava: Vydavateľstvo EKONÓM

Štatistický úrad. (2018). *Štruktúra priemernej nominálnej mesačnej mzdy zamestnanca podľa vzdelania v EUR v roku 2016 v SR,* www.statistics.sk, [citované 14.1.2018].

The reality of a smart and inclusive economic growth in Slovakia

Realita inteligentného a inkulzívneho ekonomického rastu na Slovensku

Gábor Szüdi
University of Economics in Bratislava
Faculty of National Economy, Department of Social Development and Labour
Dolnozemská cesta 1
852 35 Bratislava
Slovakia
e-mail: gabor.szudi@euba.sk

Abstract
The current economic transformation towards a knowledge-based economy makes it difficult to achieve a smart and inclusive economic growth at the same time, as foreseen by the Europe 2020 strategy. An economy which is primarily based on knowledge and innovation may not promote social and territorial cohesion. The trend is that knowledge intensification in advanced economies leads to higher income inequalities, widening the gap between higher and lower earners. The paper analyses the potential effect of knowledge intensification on social cohesion in Slovakia in the last decade (2002–2015). It finds that the lowest earners are the worst-off by the ongoing economic transformation, which may be attributed to the effects of skill-biased technological change. This acts against achieving a "smart, sustainable and inclusive" growth therefore relevant public policy measures are needed.

JEL classification: J24, J31, C22
Keywords: knowledge-based economy, social cohesion, smart, sustainable and inclusive economic growth

1. Introduction

Since 1997 the European Employment Strategy (EES) aims to establish a common set of long-term objectives and targets in the field of employment policy for all EU Member States with the aim of creating more and better jobs. The implementation of EES is based around four core activities: (1) European-level common employment guidelines, adopted by the EU Council; (2) a Joint Employment Report (JER) based on the assessment of the implementation for the common employment guidelines; (3) National Reform Programmes developed among others on the basis of JER; and (4) national country reports and country-specific recommendations given by the Commission on the basis of the above assessments (EC, 2018).

The national governments should take into account the common employment guidelines whose implementation is constantly monitored. Furthermore, all countries receive specific recommendations to which they should adhere to when formulating their labour market policies.

The EES is officially a part of the Europe 2020 strategy for growth and jobs in this European Semester therefore it follows the general objective of the EU to create a "smart, sustainable and inclusive growth" as a way to overcome the current structural weaknesses in Europe's and EU Member States' labour markets.

As the Europe 2020 strategy states smart growth means "developing an economy based on knowledge and innovation", sustainable growth means "promoting a more resource efficient,

greener and more competitive economy", while inclusive growth means "fostering a high-employment economy delivering social and territorial cohesion" (EC, 2010).

The Europe 2020 strategy and related EU documents treat the three targets as equal and complementary however economic theories suggest that "smart" growth may act against truly "inclusive" growth, i.e. a shift to a knowledge economy where economic growth is dependent more on skilled labour force and world-class infrastructure may decrease social and territorial cohesion because certain social groups and territories will lag behind others.

By using relevant indicators on social cohesion and knowledge economy development, the paper addresses the question whether a truly smart and inclusive growth has been realised in Slovakia in the last decade or – as economic theories suggest – a focus on the shift to a knowledge-based economic structure has resulted in the worsening socio-economic situation of certain social groups.

This analysis is useful to determine whether the country-specific employment-related recommendations drafted by the European Commission are in fact dealing with the necessary problems stemming from rapid economic transformation and adequately contributing to reaching a smart and inclusive growth in Slovakia (and other countries in similar socio-economic position).

2. Theoretical background

The Europe 2020 strategy states that smart growth means "developing an economy based on knowledge and innovation", which is in line with Drucker's definition stating that the new key feature of knowledge economies is that "*the economy in a knowledge society is different from socio-economic forms as the basic economic resources – `the means of production` to use the economist`s term is no longer capital, nor natural resources, nor labour. It is and will be knowledge*. (Drucker, 1993).

The knowledge economy entails a greater reliance on intellectual capabilities than on physical inputs or natural resources, combined with efforts to integrate improvements in every stage of the production process. This means that knowledge is treated more and more as an asset or commodity that can be bought and sold, and therefore priced. This development is reflected in the increasing relative share of the gross domestic product that is attributable to *"knowledge-based" capital* (KBC).

The concept of KBC is closely related to innovation.

First, the production of new KBC is mainly derived from innovation: doing R&D, generating another patent or new software implies some novelty, contrary to physical capital.

Second, KBC is a major factor for innovation itself: the production of new knowledge is based on existing knowledge. Therefore the two aspects of KBC and innovation are closely intertwined in advanced economies. KBCs are not physical goods such as machines, equipment, vehicles and structures. They are intangible capitals that can be categorized into the following three types:

1) computerized information;

2) innovative property;

3) economic competences (OECD, 2013).

Table 1 Classification of the forms of KBC

TYPE OF KBC ASSET		
COMPUTERIZED INFORMATION	**INNOVATIVE PROPERTY**	**ECONOMIC COMPETENCIES**
Software	Science and engineering R&D	Brand-building advertisement
Databases	Mineral explorations	Market research
	Copyright and creative assets	Worker training
	New product development in financial services	Management consulting
	New architectural and engineering designs	Own organisational investment

Source: OECD, 2013

The growing importance of intangible components, particularly software and high-skilled services in several manufactured goods (such as in the automotive industry) means that economic growth is coupled with a widespread transformation affecting most economic sectors, social groups, regions and, as a consequence, may be responsible for the widening socio-economic gap between these sectors, groups and territories.

With the increased importance of innovation and the accumulation of knowledge-based capital (key features of knowledge-based economies both in economic theories and in EU definitions), there is a growing number of people with higher education level and more and better skills. The increased demand for highly skilled employees results in more knowledge jobs but at a cost – some skills (manual or routine tasks) have become obsolete and low-skilled persons may become redundant, have stagnating wages (wage polarisation) or less-well paid, less secure but flexible job arrangements.

This phenomenon called *skill-biased technological change* (i.e. a relative demand shift in the labour market towards skilled workers, which brings about higher employment shares and wages for workers with the adequate skills(Saint-Paul, 2008)) may result in declining social cohesion, which manifests in higher income inequalities.

While this is the exact opposite what the EU intends to achieve through inclusive growth meaning “fostering a high-employment economy delivering social and territorial cohesion”, but the effects are in line with several economic theories stemming from a Schumpeterian view of economic development: *Schumpeter* was the first economist to explicitly recognize that – instead of capital or labour accumulation – innovation implemented by new entrepreneurs entering into niches of market is the main engine of economic growth, which also creates “creative destruction” with clear winners and losers within society (Schumpeter, 1939).

3. Objectives

The objective of this paper is to check whether Slovakia has truly embarked on the road of smart and inclusive economic growth as defined in the Europe 2020 strategy and foreseen by the common employment guidelines within the EES. By taking into account indicators dealing with social cohesion (inclusive growth) and knowledge economy development (smart growth), we intend to deduce whether the general objectives of EES are complementary in nature or their economic effects should be counter-acted by national employment policy measures.

Author's aim is to check whether the shift to knowledge-based economy in Slovakia in the last decade (smart growth) has resulted in a higher social cohesion level (inclusive growth) by economic forces itself or there is a need for preventive and counteracting economic measures. In this regard, author aims to highlight the EES's and Europe 2020 strategy's robustness (or lack of it), and the practicability of the ensuing country-specific recommendations.

4. Methodology

The potential relationship between changes in economic structure and social cohesion is demonstrated through a regression analysis. Regression analysis is concerned with the study of the dependence of one variable, the *dependent variable*, on one or more other variables, the *explanatory variables*, with a view to estimating and/or predicting the (population) mean or average value of the former in terms of the known or fixed (in repeated sampling) values of the latter (Gujarati, 2004).

In order to measure the potential impact of a shift to a knowledge-based economy on income inequality, relevant economic indicators should be used within the regression analysis. The dependent variables are related to income inequalities, while the explanatory variable is an indicator measuring a key feature of knowledge economy.

In line with the OECD statistics, when referring to income inequalities we refer to the distribution among individuals, while keeping the household as our main unit, meaning that the income of a given household is attributed to each of its members, irrespectively of who in the household receives that income (OECD, 2008).

For the purposes of this paper, author intends to focus on income inequality as a proxy for changes in social cohesion, measured by a variety of indicators focusing on different segments of society. Author selected the following income inequality measures as dependent variables within the regression analysis:

(1) disposable income Gini coefficient;

(2) the income share held by the top 10% of Slovakia's population;

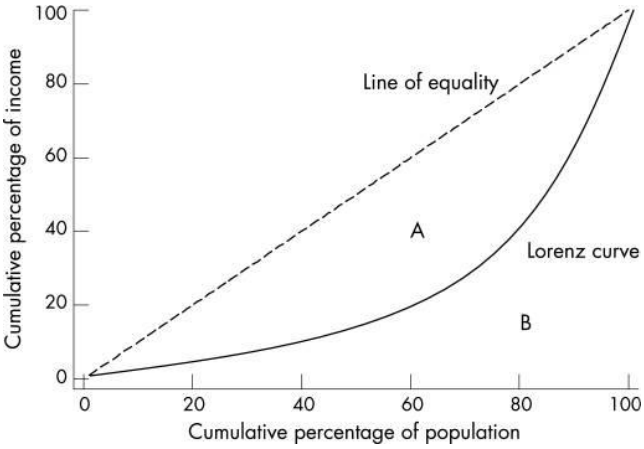
(3) the ratio between the average income of the top 10% and the median income in Slovakia (P90/P50 ratio); and

(4) the ratio between the median income in Slovakia and the average income of the bottom 10% of people (P50/P10 ratio).

The latter two is calculated by dividing the entire (Slovak) population to ten equal groups (deciles) according to the distribution of income – poorest people belong to the first decile, the richest people are in the tenth decile, while the fifth decile belongs to the average earners.

The Gini coefficient is a composite indicator representing the income distribution of a nation's residents, which is based on the Lorenz curve framework. The Lorenz curve shows the percentage of total income (Y axis) held by the cumulative percentage of the population (X axis). The coefficient varies between 0 (theoretical total equality) and 1 (theoretical complete inequality). The Gini coefficient is calculated as the area A divided by the sum of areas A and B. Graphically, the Gini coefficient is indicated by the area between the Lorenz curve and the line of equality (World Bank, 2015).

Figure 1 The Lorenz curve framework



Source: World Bank, 2012.

The data on Gini values based on disposable income values is from the Standardized World Income Inequality Database (Solt, 2016); the data regarding top 10% income share is from the World Wealth and Income Database (World Bank, 2016), while all the data on income decile ratios are from OECD's labour dataset (OECD, 2016).

As mentioned in Section 2, the increasing prevalence and significance of KBC is a key feature of knowledge-based economies therefore author selected KBC as the sole explanatory variable acting as a proxy for knowledge economy development in his model.

KBC is measured through the investments on intangible fixed assets as a percentage of total gross fixed capital formation (GFCF). GFCF is defined in the national accounts terminology of OECD as acquisition minus disposals of produced fixed assets, i.e. assets intended for use in the production of other goods and services, including intangible assets (OECD, 2009).

Intangible fixed assets are assets that do not have a physical or financial embodiment. They are also termed "intellectual capital" or "knowledge-based capital" and their broad range consists of three main types of capital: computerized information (such as software and databases), innovative property (such as science and engineering R&D, copyrights, designs, trademarks) and economic competencies (such as brand-building equity, training, organisational and marketing innovation) – see Table 1.

The KBC data is from the Main Science and Technology Indicators dataset of OECD (OECD, 2018).

5. Research results

Author collected the necessary data for all the indicators mentioned in Section 4 for Slovakia between 2002–2015. A series of OLS (ordinary least squares) time-series regression analyses were run where the explanatory variable had always been KBC measured by the investments on knowledge-based capital as a percentage of GFCF, and the dependent variables were the various indicators measuring income inequality.

The research results gained through these regression analyses can be summarized as follows:

(1) The regression analyses did not show significant effects of an increasing knowledge-based capital investment on social cohesion in case the dependent variable was

disposable income Gini coefficient, the income share held by the top 10% of Slovakia's population or the ratio between the average income of the top 10% and the median income in Slovakia (P90/P50 ratio).

While the investment level of knowledge-based capital increased from 6.9% of total GFCF in 2002 to 10% of total GFCF in 2015, the Gini coefficient of Slovakia did not increase in a similar way in this period (in reality, it slightly decreased from 26.2% to 25.5%, with the highest values measured before the economic crisis). Therefore it is not surprising that there was not any significant effect on the Gini coefficient since Slovakia was one of the few OECD countries whose overall income inequality level decreased in parallel with a shift to knowledge-based economy in the analysed period.

It is also not surprising that no relationship was indicated when the income share of the top 10% of Slovakia was used as a dependent variable because the share of incomes held by the richest Slovak people also declined between 2002–2014 (from 21.8% to 20.3%, with high variance – the highest share being 24.3% before the economic crisis). This is also against the trend of the most developed OECD countries where a significant increase in the income (and wealth) share held by the richest people (top 10%, but also top 1% and top 0.1%) was observed since the end of 1970s (Piketty, 2014).

The most surprising result is that there is no effect of a progress towards a knowledge-based economy and changes of the P90/P50 ratio since the values of both (dependent and independent) variables increased in the analysed period. Knowledge-based capital increased from 6.9% of total GFCF in 2002 to 10% of total GFCF in 2015, while the average income of a Slovak person belonging to the ninth income decile was 1.89 times higher than the average income in the fifth decile in 2002 and this ratio has grown to 2.01 times by 2015. However, the analysis shows no effect of knowledge intensification on this rising ratio, which should be the result of other socio-economic transformative changes.

(2) There was a significant and positive relationship between an increasing knowledge-based capital investment and the ratio between the median income in Slovakia and the average income of the bottom10 % of people (P50/P10 ratio).

This is not an unanticipated result since knowledge-based capital increased from 6.9% of total GFCF in 2002 to 10% of total GFCF in 2015, while the average income of a Slovak person belonging to the fifth (middle) income decile was 1.72 times higher than the average income in the first (bottom) decile in 2002 and this ratio has grown to 1.78 times until 2015 (with a highest value of 1.82 between 2011–2014).

The actual size of the effect can be seen in the regression below (Table 2).

Table 2

Pooled OLS regression between income inequality and knowledge economy development (Slovak Republic, time-series length: 2002–2015)

Dependent variable: ln_P50/P10 income decile share

	Coefficient	*Std. Error*	*t-ratio*	*p-value*	
const	0.446564	0.0610522	7.314	1.51e-05	***
ln_KBC-1	0.0638554	0.0298173	2.142	0.0555	*

Mean dependent var	0.576835		S.D. dependent var	0.021394
Sum squared resid	0.003876		S.E. of regression	0.018772
R-squared	0.294251		Adjusted R-squared	0.230092
F(1,11)	4.586273		P-value(F)	0.055455
Log-likelihood	34.31979		Akaike criterion	−64.63958
Schwarz criterion	−63.50968		Hannan-Quinn	−64.87183
rho	0.489222		Durbin-Watson	0.899100

RESET test for specification (squares only) -

Null hypothesis: specification is adequate

Test statistic: F(1, 10) = 1.5125

with p-value = P(F(1, 10) > 1.5125) = 0.246906

White's test for heteroskedasticity -

Null hypothesis: heteroskedasticity not present

Test statistic: LM = 0.902874

with p-value = P(Chi-square(2) > 0.902874) = 0.636712

LM test for autocorrelation up to order 1 -

Null hypothesis: no autocorrelation

Test statistic: LMF = 4.43023

with p-value = P(F(1, 10) > 4.43023) = 0.0615772

Source: author's own calculation based on OECD data

The calculation was performed in Gretl 1.9.90 software, and the control tests show that the specification is correct therefore the model can be used (see the results of Ramsey's RESET test, White's test for heteroscedasticity, LM test for autocorrelation and the Durbin-Watson value below the regression analysis results).

The linear regression function has the following form:

*l_P50P10 =0.447 + 0.0639*l_KBC_1*

where

l_P50P10 is the change of the ratio between the median Slovak income and the average income of the bottom 10 % of Slovak workers (P50/P10 ratio);

l_KBC_1 is the change of knowledge-based capital investment as a percentage of total gross fixed capital (lagged with one year since the impact on income shares may take a longer time and does not manifest itself immediately).

The coefficient of determination, i.e. R^2 is 0.29, meaning that only 29% of the dependent variable is explained by the independent variable, while the other 71% is a result of the influence of other factors not embedded in the model. Based on various economic theories, these other factors may include the following: population ageing, transformation of household structures, public policy choices such as restructuring of social care services, or redistributive and tax policies favouring people with higher incomes.

However, if one more relevant explanatory variable is included in the regression, measuring the increase of Slovak persons employed in knowledge-intensive jobs then R^2 will increase to a level of 0.55, meaning that more than half of the growing income gap between average earners and the poorest people could be attributed to the shift to a more knowledge-intensive economic structure.

The regression results mean that in case the share of knowledge-based capital investment rises with 1% within GFCF then the median income (average income within the fifth decile) will be 0.06% higher than the average income of the poorest people (belonging to the first decile). This might seem as a small value, but taking into account that KBC investment may likely grow in an exponential manner (taking into account the specific nature of intangible assets), the divide between average earners and poorest people may widen in a more accentuated rate in the future.

These results are in line with the economic theory of skill-biased technological change, which states that knowledge intensification in the economy (proxied by the increasing share of KBC investment within GFCF in the model) favours various categories of labour with an access to relevant technologies, related skills and competences. Knowledge-intensive sectors usually require the use of some information technology: computers increase the productivity of those who use them hence the demand for their labour also rises (Autor, 2008).

The theory suggests that the ongoing knowledge intensification increases the demand for workers with IT access and skills in comparison to workers not well-versed in these skills in Slovakia, which results in the widening gap between workers with median income and the lowest income, while this effect in the upper half of the income distribution is not significant (which can be attributed to the fact that the key difference between wages of the highest and average earners is not dependent on IT, but other skills).

Thus the ongoing knowledge intensification has the worst effect on people with inadequate IT and other relevant skills in the bottom half of the income distribution, while does not account for the increasing gap between the highest and average earners, and does not have any effect on the overall income distribution (measured by Gini).

6. Conclusions

As detailed in Section 5, the current shift of the Slovak economy to a more knowledge-based structure has a negative effect only on the workers belonging to the bottom half of the income distribution. The economic theory of skill-biased technological change suggests that their situation should be improved by providing them with education and skills relevant to the higher paid jobs within the evolving knowledge-based economy.

Relevant public policy choices should be made in order to achieve the stated objective of a "smart, sustainable and inclusive" economic growth. The Commission – within its country-specific recommendations relating to the European Employment Strategy – recommended to Slovakia to focus its labour market efforts on the following target groups in 2017 and 2018: long-term unemployed (especially affecting marginalised, young and low-skilled people), women (in particular of childbearing age) and Roma minority (EC, 2017).

It is a fair assumption that all the above social groups suffer from a lack of proper education providing adequate skills necessary for a successful labour market integration and thus likely consist of workers belonging to the lowest income deciles. Thus, the Commission's recommendations are underlined by the findings of this paper that personalised support should be focused on the lowest earners in Slovakia since they are the true 'losers' of the current economic transformation process. It is up to the public policy-choice makers to follow these recommendations and formulate effective policy choices to achieve a truly smart and inclusive economic progress.

Acknowledgement

"The author wishes to acknowledge the financial assistance of the Ministry of Education, Science, Research and Sports of the Slovak Republic through VEGA grant No. 1/0001/16: Súčasnosť a perspektívy zmien zamestnanosti a súvisiacich procesov v kontexte napĺňania cieľov Európskej stratégie zamestnanosti."

References

Autor, D.H., et al. (2008). Trends in US Wage Inequality: Revising the Revisionists. *The Review of Economics and Statistics 90. No. 2*, pp. 300–323.

Drucker, P. F. (1993). *Post-Capitalist Society.* New York: Harper Business.

European Commission. (2010). *Europe 2020 Strategy*, http://ec.europa.eu/eu2020/pdf/COMPLET%20EN%20BARROSO%20%20%20007%20-%20Europe%202020%20-%20EN%20version.pdf [cited 7.1.2018].

European Commission. (2017). *Council recommendation on the 2017 National Reform Programme in Slovakia and delivering a Council opinion on the 2017 Stability Programme in Slovakia*, https://ec.europa.eu/info/sites/info/files/2017-european-semester-country-specific-recommendations-commission-recommendations_-_slovakia.pdf [cited 27.1.2018].

European Commission. (2018). *European Employment Strategy*, http://ec.europa.eu/social/main.jsp?catId=101 [cited 7.1.2018].

Gujarati, N. J. (2004). *Basic Econometrics, 4th edition*. Boston MA: Tata McGraw Hill.

OECD. (2008). *Growing unequal. Income distribution and poverty in OECD countries*. Paris: OECD Publishing.

OECD. (2009). *National Accounts of OECD Countries 2009, Volume I, Main Aggregates*. Paris: OECD Publishing.

OECD (2013). *Supporting Investment in Knowledge Capital, Growth and Innovation*. Paris: OECD Publishing.

OECD. (2016). *Decile ratios of gross earnings*, http://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=DEC_I [cited 12.1.2018].

OECD. (2018). *Investment by asset*, https://data.oecd.org/gdp/investment-by-asset.htm [cited 12.1.2018].

Piketty, T. (2014). *Capital in the Twenty-first Century*. Cambridge: Harvard University Press.

Saint-Paul, G. (2008). *Innovation and Inequality*, Princeton: Princeton University Press.

Schumpeter, J. (1939). *The Theory of Economic Development. An Inquiry into Profits, Capital, Credit, Interest and the Business Cycle*. Piscawatay: Transaction Publishers.

Solt (2016). *The Standardized World Income Inequality Database*, http://fsolt.org/swiid [cited 11.1.2018].

World Bank (2012). *Knowledge Economy Index (KEI) 2012 Rankings*. http://siteresources.worldbank.org/INTUNIKAM/Resources/2012.pdf [cited 11.1.2018].

World Bank (2015). *Measuring Inequality*. http://go.worldbank.org/3SLYUTVY00 [cited 11.1.2018].

World Bank (2016). *Income share held by highest 10%*. https://data.worldbank.org/indicator/SI.DST.10TH.10?end=2014&locations=SK&start=1988&view=chart [cited 11.1.2018].

Štátna pomoc a jej vzťah ku konkurenčnej politike v Slovenskej republike

State aid and its relation to the competition policy in Slovak Republic

Mária Tokárová
Ekonomická univerzita v Bratislave
Národohospodárska fakulta
Katedra hospodárskej politiky
Dolnozemská cesta 1
852 35 Bratislava 5
Slovenská republika
e-mail: maria.tokarova.@euba.sk

Abstract

At present, state aid is an important domain and pillar of competition policy. All developed countries, EU member states, and naturally also the Slovak Republic pay attention to it. State aid is becoming part of competition protection, as it can distort it and lead to preferential treatment of certain businesses at the expense of others. Therefore, it is strictly monitored and controlled, and it affects everyday lives of citizens. State aid must also be regulated in legislation and include all necessary elements. This paper deals with all the above-mentioned facts connected with state aid in the Slovak Republic and includes a description of the newest changes.

JEL classification: A10, L11, L4, KO
Keywords: competition policy, state aid, forms of state aid, state aid schemes, legislation

1. Úvod

Pre správne fungovanie vnútorného trhu každého štátu, a aj pre vnútorný trh krajín EÚ, je hrozbou štátna pomoc, ktorá deformuje konkurenciu a vnáša do hospodárskych procesov a do obchodných vzťahov nerovnováhu (Nováčková, 2004). Je to pomoc, ktorá ekonomicky zvýhodňuje podnikateľské subjekty a poskytuje sa priamo alebo nepriamo z verejných prostriedkov. Môže narušať hospodársku súťaž spôsobom, že zvýhodňuje určité podniky alebo určité výrobné odvetvia na úkor iných. V EÚ je preto prísne monitorovaná a kontrolovaná a patrí k dôležitým pilierom konkurenčnej politiky. Platí to aj pre členské štáty EÚ, rovnako aj pre SR. SR preto po vstupe do EÚ prijala v oblasti štátnej pomoci príslušné opatrenia za účelom ich kompatibility a harmonizácie s opatreniami EÚ. Ide najmä o zákony o štátnej pomoci v SR, ktoré vychádzajú z rôznych nariadení a práva EÚ.

Cieľom príspevku je poukázať na význam štátnej pomoci v SR, jej úlohy, formy a všetky skutočnosti, ktoré s jej poskytovaním súvisia. Uvádzame predovšetkým vývoj pred a po vstupe SR do EÚ, príslušné zákony a najmä najnovšiu právnu úpravu, ktorá priniesla v tejto oblasti od roku 2016 zmeny. Príspevok, vzhľadom na obmedzené možnosti, neobsahuje konkrétnu analýzu poskytovanej štátnej pomoci, nakoľko ide o pomerne obsiahlu časť.

2. Štátna pomoc v Slovenskej republike – základné východiská

K účinnej hospodárskej súťaži má po vstupe SR do EÚ prispieť aj štátna pomoc. V EÚ je doménou konkurenčnej politiky. Kontrola štátnej pomoci je tak súčasťou ochrany hospodárskej súťaže. Monitorovanie štátnej pomoci zo strany EK má značný vplyv na každodenný život a jeho kladný prínos je trojaký:

- podporné programy obmedzuje len na to, čo je skutočne nevyhnutné, a tak zabraňuje, aby sa mrhalo verejnými prostriedkami,
- urýchľuje hospodársky rast EÚ tým, že predchádza deformácii hospodárskej súťaže, ktorá by poškodila trh, a tým podporuje zamestnanosť,
- pomáha zvyšovať životnú úroveň a kvalitu života tým, že povoľuje len také podporné programy, ktoré sú skutočne v spoločnom záujme. Tým prispieva aj k znižovaniu verejných výdavkov (Monti, 2002).

Pre SR z toho vyplýva, že ako členský štát EÚ musí venovať štátnej pomoci veľkú pozornosť. Preto v oblasti poskytovania štátnej pomoci došlo k zásadným zmenám, ktoré vychádzajú z povinnosti zlučiteľnosti nášho zákona s právom ES a EÚ. Je to predovšetkým čl. 107, 108 a 109 ZFEÚ (predtým článok 87, 88 a 89 ZES) a rôzne nariadenia Rady EÚ, ktorými sa ustanovujú podrobné pravidlá poskytovania štátnej pomoci aj pre slovenských podnikateľov. Schvaľuje ich EK a SR musí pri schvaľovacom procese s EK úzko spolupracovať. SR je tak povinná dodržiavať acquis communautaire v plnom rozsahu, v novom európskom priestore, kde štátna pomoc je dôležitou súčasťou konkurenčnej politiky.

Je známe, že voľný trh nedokáže efektívne vyriešiť všetky potreby jednotlivcov. Existujú totiž prípady, voči ktorým je mechanizmus automatickej regulácie trhu na základe vzťahov medzi ponukou a dopytom absolútne imúnny. K takýmto javom zaraďujeme najmä existenciu externalít a verejných statkov. Štát má eminentný záujem na tom, aby sa záporné vedľajšie efekty hospodárskej činnosti – negatívne externality – z trhu odstraňovali. Rovnako podporuje súťažiacich pri tvorbe a produkcii verejných statkov. Využíva na to rôzne druhy pomoci a podpory, a to či už ide o formu štátnych dotácií, daňové úľavy, zvýhodnené úvery, štátne objednávky a pod.

Pomerne frekventovaným javom sa však stáva, že pomoc vedie skôr k porušovaniu konkurenčného prostredia bez akýchkoľvek kladných výsledkov. Podniky v regulovaných odvetviach, ktoré sú zbavené konkurenčných tlakov, majú typické znaky monopolných subjektov.

Hovorí sa o podporách v poľnohospodárstve, o zvýhodnených pôžičkách pre malých a stredných podnikateľov, o útlmových programoch v jednotlivých odvetviach a pod. Preto je potrebné starostlivo sledovať poskytovanie a využívanie štátnej pomoci a nedopustiť, aby subjekt získal dominantné postavenie, teda aby nedochádzalo k skresľovaniu rovnosti súťažných podmienok.

Azda najdiskutovanejšou témou pri negociačných rokovaniach medzi SR a EÚ boli práve pravidlá poskytovania štátnej pomoci. Obzvlášť sa pozornosť EÚ obracala na štátnu pomoc určenú strategickým investorom. V tejto súvislosti len pripomíname, že z dôvodu potreby prijatia istých opatrení súvisiacich s problematikou štátnej pomoci nebolo možné v roku 2001 uzavrieť kapitolu č. 6 Hospodárska súťaž. Tá bola predbežne schválená EK až v októbri roku 2002 a prijatie zákona o štátnej pomoci bolo jednou z podmienok EK na uzavretie negociačnej kapitoly. Daňou za uzavretie v poradí 28. integračnej kapitoly bolo obmedzenie daňových prázdnin (Tokárová, 2007).

Legislatívne bola problematika poskytovania štátnej pomoci v podmienkach slovenskej ekonomiky upravená na základe zákona č. 231/1999 Z. z. o štátnej pomoci v znení neskorších predpisov. Vstupom SR do EÚ 1. mája 2004 sa však pôvodný zákon javil z viacerých dôvodov ako nevyhovujúci. Najmä z hľadiska legislatívno-technických úprav bolo potrebné zákon ešte v predvstupovom období prepracovať, aby po 1. máji 2004 nenastali výrazné komplikácie spôsobené nekompatibilitou jednotlivých častí zákona s acquis. Bol prijatý zákon č. 203/2004 Z. z., ktorým sa menil a dopĺňal zákon č. 231/1999 Z. z. o štátnej pomoci v znení neskorších predpisov a o zmene niektorých zákonov (ďalej len zákon o štátnej pomoci).

V SR tak odo dňa nadobudnutia platnosti Zmluvy o pristúpení SR k EÚ sa mohla poskytovať štátna pomoc len vtedy, ak bola v súlade so zákonom o štátnej pomoci a ak nebola v rozpore s Európskou dohodou o pridružení. Ostatne, už v čl. 64 Európskej dohody o pridružení sa SR zaviazala dodržiavať transparentnosť v oblasti štátnej pomoci. Na základe uvedeného článku tejto dohody schválila Asociačná rada v novembri 2001 Implementačné pravidlá pre štátnu pomoc. V nich sa SR zaviazala posudzovať zlučiteľnosť jednotlivých prípadov poskytnutej štátnej pomoci na základe kritérií, ktoré vyplývajú z uplatňovania pravidiel č. 87 ZES (teraz čl. 107 ZFEÚ), a to vrátane aj budúcej sekundárnej legislatívy, rámcov, usmernení a ostatných relevantných aktov Spoločenstva, ako aj práva tvoreného súdom prvej inštancie a Súdnym dvorom ES a akéhokoľvek rozhodnutia prijatého Asociačnou radou podľa č. 4(3) týchto pravidiel (Dôvodová správa..., 2004).

Odo dňa nadobudnutia Zmluvy o pristúpení SR k EÚ poskytovanie štátnej pomoci aj pre slovenských poskytovateľov v zmysle čl. 88 ZES (teraz čl. 108 ZFEÚ) schvaľuje EK, pričom skúma zlučiteľnosť poskytovanej štátnej pomoci s čl. 87 ZES (teraz čl. 107 ZFEÚ) a s príslušnými právnymi predpismi Spoločenstva pre štátnu pomoc, ktoré sú vydávané na základe čl. 89 ZES (teraz čl. 109 ZFEÚ).

Čl. 107 ZFEÚ vymedzuje oblasti a účely, na ktoré sa môže poskytnúť štátna pomoc tak, aby bola zlučiteľná so spoločným trhom Spoločenstva. Na základe čl. 108 ZFEÚ EK v spolupráci s členskými štátmi priebežne skúma systémy podpôr poskytovaných v členských štátoch a navrhuje im prísne opatrenia, ktoré si vyžadujú postupný rozvoj alebo fungovanie spoločného trhu. Podľa čl. 107 ZFEÚ podpora poskytovaná štátom alebo akoukoľvek formou zo štátnych prostriedkov, ktorá narúša alebo hrozí narušením súťaže tým, že zvýhodňuje určité podniky alebo výrobu určitých druhov tovaru, je, pokiaľ to ovplyvňuje trh medzi členskými štátmi, nezlučiteľná so spoločným trhom.

Z týchto základných skutočností, platných pre štátnu pomoc v EÚ, vychádza aj v súčasnosti platný slovenský zákon o štátnej pomoci. Jeho implementáciou sa pravidlá poskytovania štátnej pomoci v SR plne harmonizujú s podmienkami platnými v EÚ. Je to zákon č. 358/2015 Z. z. o úprave niektorých vzťahov v oblasti štátnej pomoci a minimálnej pomoci a o zmene a doplnení niektorých zákonov.

3. Platné zásady pre poskytovanie štátnej pomoci v Slovenskej republike

V súčasnosti, konkrétne s účinnosťou od 1. januára 2016, platí pre oblasť štátnej pomoci v SR zákon č. 358/2015 Z. z. o úprave niektorých vzťahov v oblasti štátnej pomoci a minimálnej pomoci a o zmene a doplnení niektorých zákonov (zákon o štátnej pomoci, 2015). Zrušujú sa ním predchádzajúce právne úpravy. Bol prijatý za účelom zosúladenia našej právnej úpravy s právnou úpravou EÚ v oblasti štátnej pomoci. V EÚ, ako sme už uviedli, je štátna pomoc významným pilierom hospodárskej súťaže, teda môže, ako aj ďalšie formy, hospodársku súťaž obmedzovať. Z uvedeného dôvodu prešla predchádzajúca pôsobnosť Ministerstva financií SR (ďalej len MF SR) v oblasti koordinácie štátnej pomoci na

Protimonopolný úrad SR (ďalej len PMÚ SR), v pôsobnosti ktorého je ochrana hospodárskej súťaže. Tak sa štátna pomoc aj v SR stáva popri zakázaných dohodách, zneužití dominantného postavenia a nepovolených koncentráciách ďalšou súčasťou ochrany hospodárskej súťaže.

Zákon upravuje základné práva a povinnosti poskytovateľa štátnej pomoci a poskytovateľa minimálnej pomoci (ďalej len poskytovateľ), príjemcu štátnej pomoci a príjemcu minimálnej pomoci (ďalej len príjemca) a výkon štátnej správy v oblasti poskytovania štátnej pomoci a minimálnej pomoci (ďalej len pomoc) [Nariadenie Komisie EÚ č. 360/2012, Nariadenie Komisie EÚ č. 1408/2013, Nariadenie Komisie EÚ č. 717/2014.] V ďalšom texte uvádzame základné skutočnosti podľa zákona o štátnej pomoci (Tokárová, 2017).

3.1 Úlohy PMÚ SR

PMÚ SR ako koordinátor pomoci plní úlohy, ktorými sú:

- vypracováva stanoviská k schémam pomoci, vrátane ich dodatkov z hľadiska dodržiavania pravidiel EÚ pre pomoc,
- vypracováva stanoviská k návrhom na poskytnutie pomoci ad hoc,
- registruje schémy minimálnej pomoci,
- zabezpečuje metodickú činnosť a konzultačnú činnosť v oblasti pomoci,
- zabezpečuje spoluprácu pri schvaľovaní poskytovania novej štátnej pomoci medzi poskytovateľmi štátnej pomoci a EK a pri schvaľovaní zmien v existujúcej štátnej pomoci,
- zabezpečuje spoluprácu s EK na úseku vybavovania sťažností tretích strán,
- zabezpečuje školenia a šírenie informácií v oblasti pomoci,
- vypracováva súhrnnú správu o poskytnutej štátnej pomoci za predchádzajúci kalendárny rok,
- zabezpečuje spoluprácu s EK pri príprave právne záväzných aktov EÚ pre pomoc,
- vypracováva stanoviská k návrhom právnych predpisov SR z hľadiska dodržiavania pravidiel EÚ pre pomoc.

3.2 Pravidlá pre poskytovanie štátnej pomoci a minimálnej pomoci

Pravidlá sú veľmi dôležité a len podľa nich možno poskytnúť štátnu pomoc, a to ak sú v súlade s pravidlami EÚ pre štátnu pomoc (čl. 109 odsek 3 ZFEÚ a ďalšie). Zahŕňajú účely, podľa ktorých možno štátnu pomoc poskytnúť na rozvoj regiónov, pre malý a stredný podnik, na uľahčenie prístupu k financovaniu pre malý a stredný podnik, na výskum, vývoj a inovácie, na podporu vzdelávania a zamestnanosti, pre znevýhodnených zamestnancov a zamestnancov so zdravotným postihnutím, na ochranu životného prostredia a na náhradu škody spôsobenej určitými životnými katastrofami, na širokopásmové infraštruktúry, na kultúru a zachovanie kultúrneho dedičstva, na športové a multifunkčné rekreačné infraštruktúry, na miestne infraštruktúry, ďalej na podporu poľnohospodárstva, lesného hospodárstva a vidieckych oblastí na podporu dopravy, na uľahčenie zatvorenia uhoľných baní neschopných konkurencie, na podporu rizikových finančných investícií, na podporu rybného hospodárstva a na účel, ktorý nie je predtým uvedený, ak tak ustanovila Rada EÚ (čl. 109 ZFEÚ). Okrem toho štátnu pomoc možno poskytnúť na účely podľa medzinárodnej zmluvy, ktorou je SR viazaná (čl. 107, ods. 3 ZFEÚ).

- Pravidlá pre poskytovanie minimálnej pomoci

Minimálna pomoc sa poskytuje podľa osobitných predpisov upravujúcich príslušné opatrenia pomoci (zákon č. 5/2004 Z. z. a ďalšie), ak sú v súlade s pravidlami EÚ pre minimálnu pomoc (Nariadenie Komisie EÚ č. 360/2012 a ďalšie).

3.3 Poskytovateľ a príjemca štátnej pomoci

Poskytovateľom je ten, kto vykoná právny úkon oprávňujúci príjemcu na získanie pomoci. Za deň poskytnutia pomoci sa považuje deň, keď nadobudol účinok právny úkon, na základe ktorého sa pomoc poskytuje príjemcovi. Ako príjemcu možno charakterizovať toho, kto vykonáva hospodársku činnosť bez ohľadu na právnu formu a spôsob financovania a v ktorého prospech bol vykonaný právny úkon, ktorý ho oprávňuje na získanie pomoci. Ak v individuálnom prípade nie je zrejmé, kto je poskytovateľ, potom je takýmto poskytovateľom ten, ktorého takto označí koordinátor pomoci (zákon o štátnej pomoci, 2015).

3.4 Formy pomoci a schéma pomoci

Forma pomoci môže byť priama a nepriama. Pod priamou formou sa chápe poskytnutie výhody v peňažných prostriedkoch. Je ňou dotácia alebo grant, príspevok, úhrada úrokov alebo časti úrokov z úveru, úhrada časti úveru, návratná finančná pomoc poskytnutá za výhodnejších podmienok, ako sú trhové podmienky, zvýšenie základného imania spôsobom, ktorý nie je v súlade s trhovými podmienkami a iná, predtým neuvedená forma. Nepriama pomoc znamená poskytnutie výhody príjemcovi v nepeňažnej forme. Je ňou štátna záruka alebo banková záruka poskytnutá za výhodnejších podmienok, ako sú trhové podmienky, úľava na dani, úľava na penále, pokute, sankčnom úroku alebo na iných sankciách, predaj nehnuteľného majetku štátu, vyššieho územného celku alebo obce za cenu nižšiu, ako je trhová cena, poradenská služba poskytnutá bezplatne alebo za čiastočnú úhradu, odklad platenia dane alebo povolenie zaplatenia dane v splátkach za výhodnejších podmienok, ako sú trhové podmienky. Patrí sem aj iná, predtým neuvedená forma pomoci.

- Schéma pomoci

Ide o záväzný dokument, ktorý komplexne upravuje poskytovanie pomoci jednotlivým príjemcom. Návrh schémy vypracováva poskytovateľ a je povinný zaslať ho koordinátorovi pomoci, ktorého stanovisko, týkajúce sa pravidiel EÚ pre pomoc, je pre poskytovateľa záväzné. Schéma štátnej pomoci musí obsahovať právny základ pre poskytnutie štátnej pomoci, ktorým je zoznam osobitných predpisov a náležitosti preukazujúce splnenie pravidiel kumulácie pomoci, ak sa pomoc má poskytnúť na rovnaké oprávnené náklady z rôznych verejných zdrojov, pravidla, že individuálna štátna pomoc (čl. 2, ods. 14, písm. ii Nariadenia EÚ, č. 651/2014 a ďalšie) sa nemôže poskytnúť príjemcovi, voči ktorému sa uplatňuje vrátenie štátnej pomoci na základe rozhodnutia EK, stimulačného účinku (čl. 6 Nariadenia EÚ, č. 651/2014 a ďalšie), rozsahu oprávnených nákladov a intenzity štátnej pomoci podľa osobitných predpisov pre štátnu pomoc (čl. 107 ZFEÚ a ďalšie), všetkých skutočností potrebných na komplexnú úpravu poskytovania štátnej pomoci.

Schéma minimálnej pomoci rovnako musí obsahovať právny základ pre jej poskytnutie a náležitosti, preukazujúce splnenie pravidiel kumulácie pomoci, ak sa má pomoc poskytnúť z rôznych verejných zdrojov, pravidla, že minimálna pomoc sa nemôže poskytnúť príjemcovi, voči ktorému sa uplatňuje vrátenie štátnej pomoci na základe rozhodnutia EK, v ktorom bola táto štátna pomoc označená za neoprávnenú a nezlučiteľnú s vnútorným trhom, výšky

minimálnej pomoci podľa osobitného predpisu pre minimálnu pomoc (Nariadenie Komisie EÚ č. 360/2012 a ďalšie) a pod.

3.5 Pravidlá poskytovania pomoci ad hoc

Pod pojmom pomoc ad hoc rozumieme pomoc, ktorá sa neposkytuje podľa schémy pomoci a možno ju poskytnúť, ak je v súlade s osobitnými predpismi pre skupinové výnimky (Nariadenie (EÚ) č. 651/2014 a ďalšie) alebo s osobitnými predpismi pre poskytovanie služieb vo verejnom záujme (Nariadenie EP a Rady (ES) č. 1370/2007 a ďalšie) alebo ak je schválená EK. Pred poskytnutím štátnej pomoci ad hoc je poskytovateľ štátnej pomoci povinný požiadať koordinátora pomoci o stanovisko, či jeho žiadosť spĺňa všetky potrebné náležitosti.

3.6 Notifikácia štátnej pomoci a vymáhanie neoprávnenej štátnej pomoci na základe rozhodnutia EK

Základnou zásadou je, že štátnu pomoc možno poskytnúť len vtedy, ak je schválená EK. Poskytovateľ pomoci je povinný podať pred jej poskytnutím žiadosť o schválenie poskytnutia EK (ďalej len notifikácia). Notifikácia sa pritom nevzťahuje na minimálnu štátnu pomoc, na schému štátnej pomoci, ktorá je v súlade s predpismi pre skupinové výnimky, na individuálnu štátnu pomoc poskytovanú na základe schém štátnej pomoci a na pomoc ad hoc. Notifikáciu predkladá poskytovateľ pomoci koordinátorovi, pritom obsah a forma notifikácie musia byť v súlade s osobitnými predpismi (Nariadenie Komisie (ES) č. 794/2004 a ďalšie).

- Vymáhanie nesprávnej štátnej pomoci na základe rozhodnutia EK

Ak sa príjemcovi podľa rozhodnutia EK poskytla neoprávnená štátna pomoc, je povinný sumu zodpovedajúcu neoprávnene poskytnutej pomoci vrátiť do rozpočtu, z ktorého bola poskytnutá, alebo zaplatiť do rozpočtu, do ktorého mala byť zaplatená. Poskytovateľ je povinný podať návrh na vykonanie exekúcie. Vydá rozhodnutie, v ktorom určí výšku vymáhanej neoprávnenej pomoci alebo osobu, ktorej sa poskytla. V sporoch o právomoc na vykonanie rozhodnutia rozhoduje koordinátor.

3.7 Ďalšie skutočnosti týkajúce sa poskytovania štátnej pomoci

Patrí k nim zaznamenávanie údajov o poskytnutej pomoci do centrálneho registra (zákon č. 273/2006 Z. z.), ďalej kontrola poskytnutej štátnej pomoci, keď príjemca je povinný poukázať poskytovateľovi použitie prostriedkov pomoci a oprávnenosť vynaložených nákladov. Koordinátor je oprávnený u poskytovateľa minimálnej pomoci vykonať kontrolu poskytnutia tejto pomoci. Za porušenie povinnosti podľa zákona ukladá koordinátor osobe pokutu do 35 000 eur, poskytovateľovi alebo vykonávateľovi schémy za porušenie príslušných povinností pokutu do 35 000 eur. Pri opakovanom porušení tej istej povinnosti sa ukladá pokuta opakovane, a to v prípade, ak jej predchádzajúce uloženie neviedlo k náprave a protiprávny stav trvá (zákon o štátnej pomoci). Koordinátor pomoci predkladá EK informácie a správy o poskytnutej pomoci, ďalej EK požadované informácie a každoročne do konca mája predkladá vláde SR na prerokovanie správu o poskytnutej štátnej pomoci za predchádzajúci kalendárny rok. EK predkladá ročnú správu o poskytnutej pomoci po prerokovaní vo vláde SR.

4. Závery

Každý správne fungujúci vnútorný trh je založený na rešpektovaní pravidiel hospodárskej súťaže a štátnej pomoci. Tým sa zabezpečia v EÚ štyri ekonomické slobody jeho vnútorného trhu, a to voľný pohyb tovaru, osôb, služieb a kapitálu; rovnako táto skutočnosť má prispieť aj k zvyšovaniu konkurencieschopnosti. Štátna pomoc nadobúda na význame, poskytuje sa z verejných zdrojov a nesmie zvýhodňovať určité podniky a odvetvia na úkor iných. V EÚ sa jej venuje veľká pozornosť, je monitorovaná a kontrolovaná. Platí to aj pre SR ako členský štát EÚ, ktorá v tejto oblasti prijala príslušné opatrenia. Najnovším je od 1. januára 2016 účinný zákon o štátnej pomoci. Obsahuje všetky náležitosti týkajúce sa poskytovania štátnej pomoci, ktoré SR musí plne rešpektovať. Okrem iných zmien podstatnou zmenou je, že koordinátorom pomoci už nie je MF SR, ale PMÚ SR.

Poznámka: Príspevok je výstupom projektu VEGA č. 1/0001/16 „Súčasnosť a perspektívy zmien zamestnanosti a súvisiacich procesov v kontexte napĺňania cieľov Európskej stratégie zamestnanosti“.

Použitá literatúra

Citácia z knihy
Nováčková, D. (2004). *Základy európskeho práva a vnútorný trh EÚ*. Bratislava: Eurounion.

Šmejkal, V. (2015). *Soutěžní politika a právo Evropské unie 1950 – 2015*. Praha: Nakladatelství Leges, s. r. o.

Tokárová, M. (2017). Politika hospodárskej súťaže. Bratislava: Sprint dva.

Citácia z kapitoly v knihe
Tokárová, M. (2007). Politika hospodárskej súťaže. In P. Vincúr a kol.. *Teória a prax hospodárskej politiky.* Bratislava: SPRINT vfra.

Citácie z odborných dokumentov
Dôvodová správa k návrhu zákona č. 203/2004 Z. z., ktorým sa mení a dopĺňa zákon č. 231/1999 Z. z. o štátnej pomoci v znení neskorších predpisov a o zmene niektorých zákonov.

Monti, M. (2003). Politika hospodárskej súťaže v Európe a občan. Luxemburg: Úrad pre oficiálne publikácie Európskych spoločenstiev (slovenský preklad).

Nariadenie Komisie (ES) č. 794/2004 z 21. apríla 2004, ktorým sa vykonáva nariadenie Rady (ES) č. 659/1999, ustanovujúce podrobné pravidlá na uplatňovanie článku 93 zmluvy o ES (Mimoriadne vydanie U. v. EÚ, kap. 8/zv. 4; Ú. v. EÚ L 140, 30.4.2014) v platnom znení.

Nariadenie Európskeho parlamentu a Rady (ES) č. 1370/2007 z 23. októbra 2007 o službách vo verejnom záujme železničnej a cestnej osobnej doprave, ktorým sa zrušujú nariadenia Rady (EHS) č. 1191/69 a (EHS) č. 1107/70 (Ú. v. EÚ L 315, 3. 12. 2007).

Nariadenie Komisie (EÚ) č. 360/2012 z 25. apríla 2012 o uplatňovaní článkov 107 a 108 Zmluvy o fungovaní Európskej únie na pomoc de minimis v prospech podnikov poskytujúcich služby všeobecného hospodárskeho záujmu (Ú. v. EÚ L 114, 26. 4. 2012).

Nariadenie Komisie (EÚ) č. 1407/2013 z 18. decembra 2013 o uplatňovaní článkov 107 a 108 Zmluvy o fungovaní Európskej únie na pomoc de minimis (Ú. v. EÚ L 352, 24. 12. 2013).

Nariadenie Komisie (EÚ) č. 1408/2013 z 18. decembra 2013 o uplatňovaní článkov 107 a 108 Zmluvy o fungovaní Európskej únie na pomoc de minimis v sektore poľnohospodárstva (Ú. v. EÚ L 352, 24. 12. 2013)

Nariadenie Komisie (EÚ) č. 717/2014 z 27. júna 2014 o uplatňovaní článkov 107 a 108 Zmluvy o fungovaní Európskej únie na pomoc de minimis v sektore rybolovu a akvakultúry (Ú. v. EÚ L 190, 28. 6. 2014).

Nariadenia (EÚ) č. 651/2014, čl. 2, ods. 14, písm. ii), čl. 2 ods. 12 písm. b), Nariadenia (EÚ) č. 651/2014, čl. 6 Nariadenia (EÚ) č. 702/2014.

Nariadenie (EÚ) č. 1388/2014 zo 16. decembra 2014 o vyhlásení určitých kategórií pomoci poskytovanej podnikom pôsobiacim vo výrobe, spracovaní a odbyte produktov rybolovu a akvakultúry za zlučiteľné s vnútorným trhom podľa článkov 107 a 108 Zmluvy o fungovaní Európskej únie (Ú. v. EÚ L 369, 24. 12. 2014).

Prehľad poskytnutej štátnej pomoci v Slovenskej republike na rok 2015. (2016). Bratislava: PMÚ SR.

Zákon č. 231/1999 Z. z. o štátnej pomoci.

Zákon č. 203/2004 Z. z. o štátnej pomoci.

Zákon č. 358/2015 Z. z. o úprave niektorých vzťahov v oblasti štátnej pomoci a minimálnej pomoci a o zmene a doplnení niektorých zákonov.

Zákon č. 5/2004 Z. z. o službách zamestnanosti a o zmene a doplnení niektorých zákonov v znení neskorších predpisov, zákon č. 563/2009 Z. z. o správe daní (daňový poriadok) a o zmene a doplnení niektorých zákonov v znení neskorších predpisov.

Zákon č. 275/2006 Z. z. o informačných systémoch verejnej správy a o zmene a doplnení niektorých zákonov v znení zákona č. 570/2009 Z. z., § 13 ods. 1, písm. a).

Zmluva o fungovaní Európskej únie, čl. 107, ods. 1, čl. 109.

Zmluva o fungovaní Európskej únie, č. 107, ods. 3, Nariadenie Európskeho parlamentu a Rady (EÚ) č. 1303/2013 zo 17. decembra 2013, ktorým sa stanovujú spoločné ustanovenia o Európskom fonde regionálneho rozvoja, Európskom sociálnom fonde, Kohéznom fonde, Európskom poľnohospodárskom fonde pre rozvoj vidieka a Európskom námornom a rybárskom fonde a ktorým sa zrušuje nariadenie Rady (ES) č. 1083/2006 (Ú. v. EÚ L 347, 20. 12. 2013) v platnom znení.

Bytová politika v kontexte politiky zamestnanosti v Slovenskej republike

Housing policy in the context of employment policy in the Slovak Republic

Jarmila Vidová
Ekonomická univerzita
Národohospodárska fakulta, Katedra hospodárskej politiky
Dolnozemská cesta 1
Bratislava, 851 04
Slovenská republika
e-mail: vidova@euba.sk

Abstract
The primary mission of the state is to create a stable market environment enabling households to live in their income situation, supporting labour mobility by using existing housing stock without excessive housing pressure. Housing policy covers government activities, including legislation and provision of programs that have a direct or indirect impact on housing supply and availability, housing standards and urban planning. Through legislation, resource allocation, tax policy and housing policy can also influence real estate prices and affordability, as well as the availability of a reasonable rental offer. Housing policies can lead to the investment in social housing, the promotion of alternative housing types, or tax policies to support the private sector in the construction and operation of more rental dwellings. In the contribution we deal with the issue of housing, working possibilities in the SR.

Klasifikácia JEL: O18, P25, R31
Kľúčové slová: housing construction; unemployment rate; real estate prices.

1. Úvod

Základným poslaním štátu je vytvárať stabilné trhové prostredie umožňujúce domácnostiam bývať podľa ich príjmovej situácie, podporujúce mobilitu pracovnej sily využitím existujúceho bytového fondu bez nadmerného tlaku na bytovú výstavbu. Politika bývania sa vzťahuje na činnosti vlády vrátane legislatívy a poskytovania programov, ktoré majú priamy alebo nepriamy vplyv na ponuku a dostupnosť bývania, štandardy bývania a urbanistické plánovanie. Prostredníctvom legislatívy môže alokácia zdrojov, daňová politika a politika bývania ovplyvniť aj ceny nehnuteľností a cenovú dostupnosť, ako aj dostupnosť primeranej ponuky nájomného bývania. Politiky v oblasti bývania môžu viesť k investíciám do sociálneho bývania, k podpore alternatívnych typov nájomného bývania alebo k daňovým politikám na podporu súkromného sektora pri budovaní a prevádzkovaní väčšieho počtu nájomných bytov.

2. Bytová politika v kontexte jej vývoja

Bytovej politike sa vo svojich prácach venujú viacerí autori. Vyzdvihujú jej význam a potrebu. Tradičné koncepcie bývania sú zamerané buď na štát, najmä ako poskytovateľa bývania pre zraniteľné a nízkopríjmové domácnosti prostredníctvom sociálneho nájomného bývania (Harloe, 1995), alebo na podporu (úplného) vlastníctva bývania na zabezpečenie dôchodku, ktorý znižuje náklady na bývanie v starobe. (Kemeny, 1981, Castles, 1998). Od konca minulého storočia sa však stáva čoraz jasnejšie, že je nevyhnutné pochopiť širšie

vzťahy. Bývanie tak ako kedysi bola považované za pilier sociálneho štátu ako to uvádza Torgersen (1987), sa v súčasnosti vzhľadom za jeho nedostupnosť, tiež stáva sociálnym problémom. Labaj (1993) sa ako jeden zo slovenských autorov venoval bývaniu a bytovej politike, ktorá je kombináciou ekonomického, sociálneho, právneho a technického kontextu bývania a je priamo závislá od ekonomických podmienok krajiny. Ďalší autori venovali svoju pozornosť politike bývania v rôznych kontextoch, keďže sa politika bývania v posledných rokoch výrazne zmenila a týka sa vzťahov medzi subjektmi a procesmi spojenými s uspokojovaním potrieb bývania. (Holková, 2013, Sika, 2005). Obytné nehnuteľnosti sa čoraz viac stávajú cieľom kapitálu, ale zároveň aj hlavným nositeľom domáceho a rodinného bohatstva. Podľa Hamnetta (1999) vzrástla relatívna hodnota nehnuteľností v posledných desaťročiach. Medzi príjmovými skupinami, vekovými skupinami a tiež medzi geografickými oblasťami existovala nerovnováha najmä pred rokom 2007. V roku 2016 dosiahla hodnota obytných nehnuteľností približne 136 miliárd €. V Európskej únii vzrástol podiel majiteľov domov o viac ako 70%. Zvyšuje sa podiel domácností s bytom v osobnom vlastníctve, čo je o 20% viac ako 60. rokoch 20. storočia (Doling a Ford, 2007). V Slovenskej republike je to až 90%. Dôvodom je dostupné financovanie prostredníctvom hypotekárnych úverov, s nízkymi sadzbami, čo sa vzhľadom na politiku ECB zatiaľ meniť nebude, no rapídne rastú ceny nehnuteľností, predovšetkým v oblastiach, kde sa predpokladá rozširovanie výroby. Opakuje sa situácia spred 14 rokov, kedy sa zvyšovali ceny v Trnavskom regióne, keďže sa pripravovala investícia automobilky Kia. V súčasnosti sa prejavila príprava investície Jaguár v Nitrianskom regióne na zvýšení cien nehnuteľností.

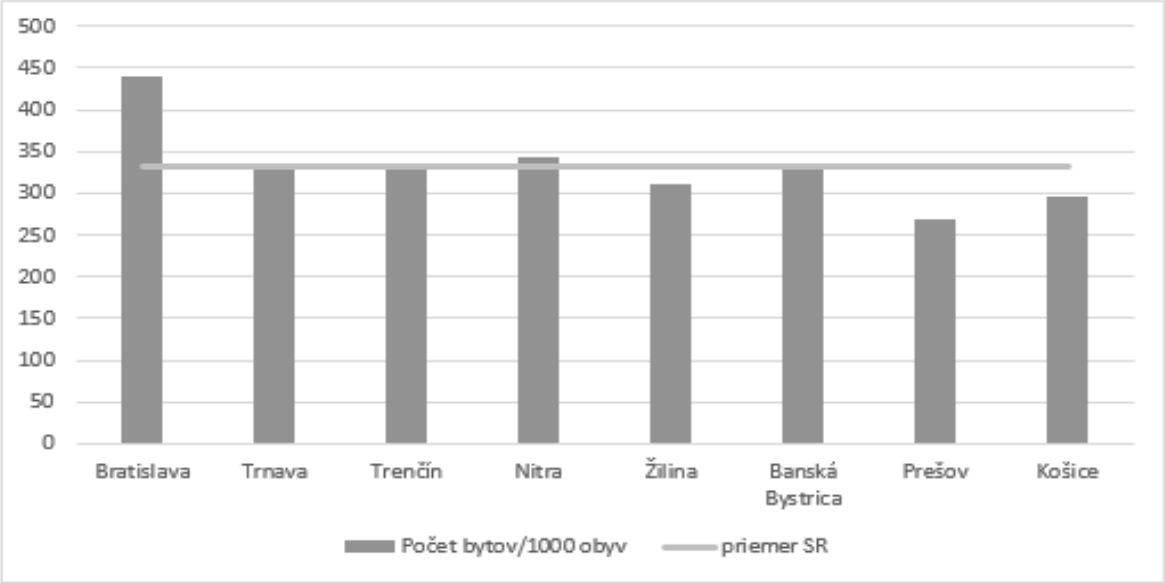
3. Výstavba bytov v Slovenskej republike

V Slovenskej republike, tak ako aj v iných postkomunistických krajinách, sa od roku 1989 značne zmenila bytová politika. Privatizácia bytového fondu ovplyvnila intenzitu bytovej výstavby a zmenu vlastníckej štruktúry bytov. V roku 1989 bolo v Slovenskej republike postavených viac ako 33 400 bytov a postupne tento počet klesal od roku 1991. Intenzita bytovej výstavby bola na Slovensku do roku 1989 ovplyvnená dlhodobým plánovaním výstavby bytov. Podstatne ju ovplyvnila industrializácia stavebníctva a veľké rozšírenie panelovej výstavby, ktorá nebola náročná na klasické stavebné remeslá a značne znižovala staveniskovú prácnosť, čo malo pozitívny vplyv na intenzitu výstavby. Sedemdesiate roky predstavujú vrchol bytovej výstavby na Slovensku. Riešenie bytového problému bolo jednou z najdôležitejších politických úloh vtedajšieho systému. V tomto období sa v priemere stavalo 9,3 bytu na 1000 obyvateľov, čo predstavovalo najintenzívnejšiu výstavbu v tomto období v celej Európe. V roku 1980 sa na Slovensku dokončilo 9,7 bytov na 1000 obyvateľov. V osemdesiatych rokoch dochádza k poklesu bytovej výstavby. Tento pokles bol zapríčinený najmä znížením výkonnosti a efektívnosti ekonomiky. V roku 1990 sa dokončilo 4,7 bytov na 1000 obyvateľov (graf 1). V tomto období prevládal názor, že v nových trhových podmienkach nedostatok bytov má vyriešiť trh a starostlivosť o bývanie bude len záležitosť občana. V dôsledku týchto názorov nastalo výrazne obmedzenie podpory štátu na výstavbu bytov a súvisiacej infraštruktúry, čo následne spôsobilo postupný útlm a znižovanie intenzity bytovej výstavby.

S cieľom vyriešiť problém bývania obyvateľov pri výstavbe nových bytov s cieľom riešiť osobné potreby občanov v roku 1991 sa začali poskytovať preferenčné pôžičky so zníženou úrokovou sadzbou a so splatnosťou do 30 rokov. Postupne sa zaviedla nová podpora bývania, stavebné sporenie v roku 1992. V roku 1996 sa začala podporovať bytová výstavba prostredníctvom hypotekárnych úverov a vytvorením Štátneho fondu rozvoja bývania. Tieto podporné nástroje uľahčili občanom získať bývanie a zvyšovala sa intenzita bytovej výstavby

a zároveň došlo aj k nárastu cien nehnuteľností vyjadrené v €/m2 ako dokumentujú údaje v grafe 2. V roku 1995 bolo dokončených iba 6 375 bytov a v roku 1996 len 6 257 bytov, čo je 1,1 bytu na 1000 obyvateľov a bola to najnižšia intenzita výstavby po roku 1948. V roku 1996 došlo k zastaveniu poklesu počtu dokončovaných bytov, vďaka novým formám podpory bytovej výstavby. V roku 2003 mala intenzita bytovej výstavby hodnotu 2,6 bytov na 1000 obyvateľov, čo je štvrtá najnižšia intenzita bytovej výstavby v rámci celej EÚ. Aj keď v roku 2008 bol celkový počet začatých bytov 28 321, v roku 2009 poklesu na 20 325 a v roku 2010 sa počet bytov znížil na 16 211. V roku 2011 sa počet začatých bytov výrazne znížil na 12 740. Postupne sa počet začatých bytov zvyšoval a v roku 2016 sa začalo s výstavbou 21 444 bytov. V prvej polovici roku 2017 sa začala výstavba 9 300 bytov a bolo dokončených 7 102 bytov. V porovnaní s prvým polovicou roka 2016 počet bytov začal klesať o 0,4%, počet dokončených bytov sa zvýšil o 13,5%. V bytovej výstavbe sa začal medziročný rast počtu bytov v druhom štvrťroku roku 2017. Celkový počet zahájených bytov sa v porovnaní s druhým štvrťrokom 2016 zvýšil o 7,8% na 5113 bytov (o 7,4% súkromného sektora o 32,9% sektor). Celkový počet dokončených bytov sa znížil o 0,1% a dosiahol 3155 bytov (vo verejnom sektore bol nižší o 65,2%, v súkromnom sektore vyššie o 1,4%) na základe informácií Štatistického úradu (ŠÚ) SR. V porovnaní s rovnakým obdobím roku 2016 sa ich počet zvýšil o 5293 bytov (o 7,7%). Podobne sa zvýšila výstavba rodinných domov o 2321 bytov (o 5,5%) na 44 708 bytov. V súkromnom sektore bolo postavených 72 659 bytov (medziročne 7,7%) a 1529 bytov vo verejnom sektore (rast o 7%).

Graf 1
Vybavenosť obyvateľov bytmi v SR v roku 2011[1]



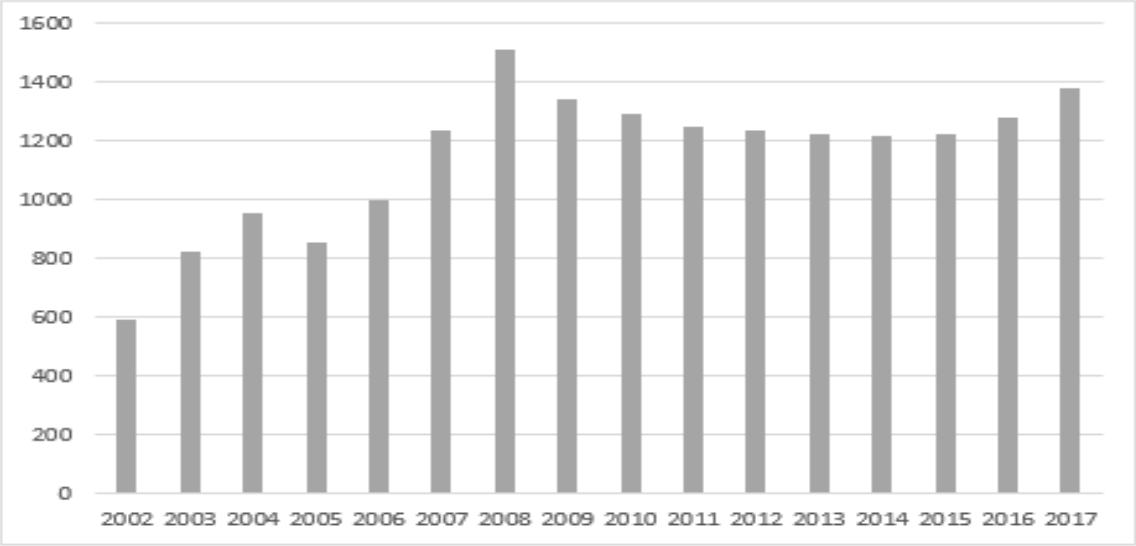
Zdroj: http://www.mindop.sk/files/statistika_vud/vystavba/vystavba_vyvoj.htm

Aj keď sa na Slovensku zvyšuje počet začatých a aj dokončených bytov počet bytov, ukazovateľ počet bytov na 1 000 obyvateľov je na úrovni 333 bytov. V porovnaní s ostatnými krajinami EÚ je hodnota tohto ukazovateľa veľmi nízka. Počet bytov na tisíc obyvateľov je v Grécku a Portugalsku veľmi vysoký a to 570 bytov na 1 000 obyvateľov, nasleduje Bulharsko, Francúzsko a Španielsko, kde je viac ako 540 bytov na 1000

[1]Sčítanie obyvateľov, domov a bytov v roku 2011

obyvateľov. Malta, Fínsko, Švajčiarsko, Taliansko Rakúsko a Nemecko majú aj relatívne vysoký počet bytov v porovnaní s obyvateľstvom, viac ako 500 bytov na 1 000 obyvateľov. Na rozdiel od toho počet bytov je najnižší v Čile 290 bytov na 1 000 obyvateľov, Mexiku 314 bytov na 1 000 obyvateľov a v Poľsku 363 bytov na 1 000 obyvateľov.

Graf 2
Vývoj priemerných cien nehnuteľností v SR (v €/m^2)



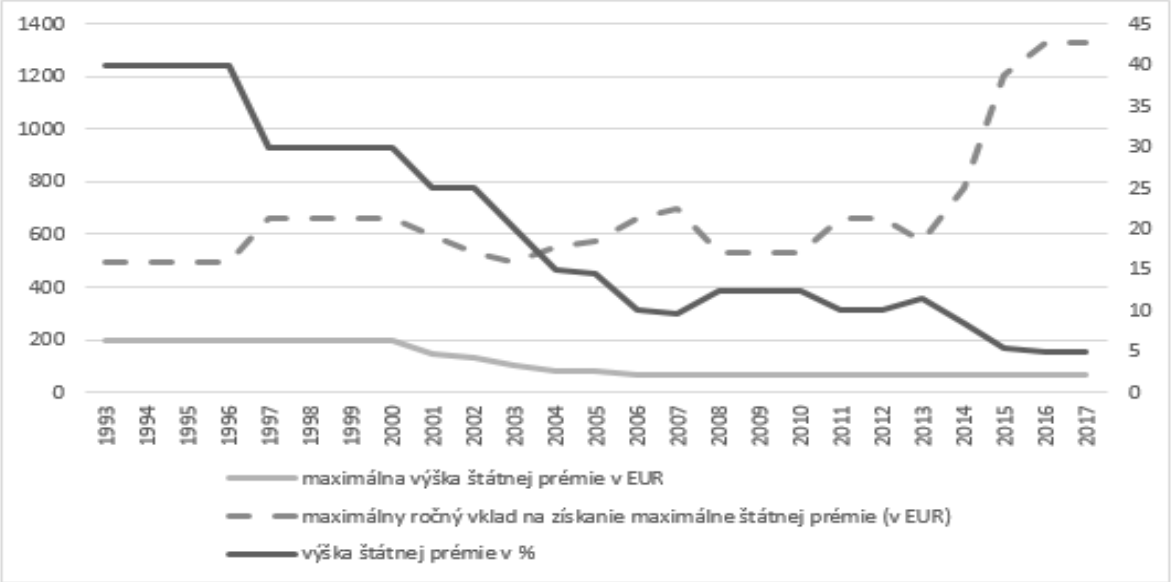
Zdroj: vlastný graf na základe údajov NBS

Z podporných programov bytovej výstavby sa zameriame na stavebné sporenie, ktoré existuje od roku 1992. Systém stavebného sporenia bol zriadené s dvoma základnými cieľmi, a to podporovať bytovú výstavbu nových bytov a podporovať zveľaďovanie bytov existujúcich. Nad dodržiavaním podmienok pri poskytovaní štátnej prémie uskutočňuje štátny dozor Ministerstvo financií Slovenskej republiky. Od roku 2002 sa vzhľadom na vzájomný vzťah rastov priemerných cien nehnuteľností, priemernej mzdy a výšky prémie uvažuje o jeho zrušení, avšak je stále využívané. Na diskusiu je jeho opodstatnenie práve v súvislosti so znižovaním štátnej prémie k stavebnému sporeniu a zvyšovaním vymeriavacieho základu. Je diskutabilné, či je ešte stavebné sporenie výhodným prostriedkom pre financovanie bývania. Práve v tomto období sa rokuje o stavebnom sporení v súvislosti s vyplácaním štátnej prémie, len pre obyvateľov s nízkymi príjmami. V grafe 3 uvádzame vývoj výšky maximálneho ročného vkladu na získanie maximálne štátnej prémie v €, maximálnej výšky štátnej prémie v € a podiel štátnej prémie na maximálnom ročnom vklade v %. Z údajov je zrejmé, že sa zvýšil maximálny ročný vklad na získanie prémie a výrazne sa znížil podiel štítnej prémie na vklade. Aj vzhľadom na podporné programy bývania, sa nepodarilo vybudovať toľko bytov, aby sme sa priblížili priemernému počtu bytov na 1 000 obyvateľov. Je potrebné vybudovať približne 800 tisíc bytov, najviac v Prešovskom a Žilinskom kraji.

Vzhľadom na vysokú nezamestnanosť v Prešovskom kraji je táto požiadavka nesplniteľná, Keďže v tomto kraji je aj najviac nezamestnaných ako je zrejmé z grafu 4. V Bratislavskom kraji sa pravdepodobne najskôr dosiahne priemerný počet bytov a aj bude prekročený, keďže v tomto kraji sú voľné pracovné miesta a mladí ľudia, ktorí ukončia štúdium v hlavnom meste a aj majú možnosť zamestnať sa, čím sa zvyšuje potreba výstavby bytov. Najväčší záujem je o dvojizbové byty s výmerou 48 – 52 m^2, trojizbové byty s výmerou do 80 m^2 a jednoizbové byty vo výmere okolo 35 – 40 m^2. Na dopyt reagujú

investori a ponuku prispôsobujú. Banky zároveň ponúkajú hypotekárne úvery a aj ostatné úvery na bývanie za výhodné úrokové sadzby.

Graf 3
Vývoj štátnej prémie, maximálneho vkladu (v %)



Zdroj: vlastný graf na základe údajov Ministerstva financií SR.

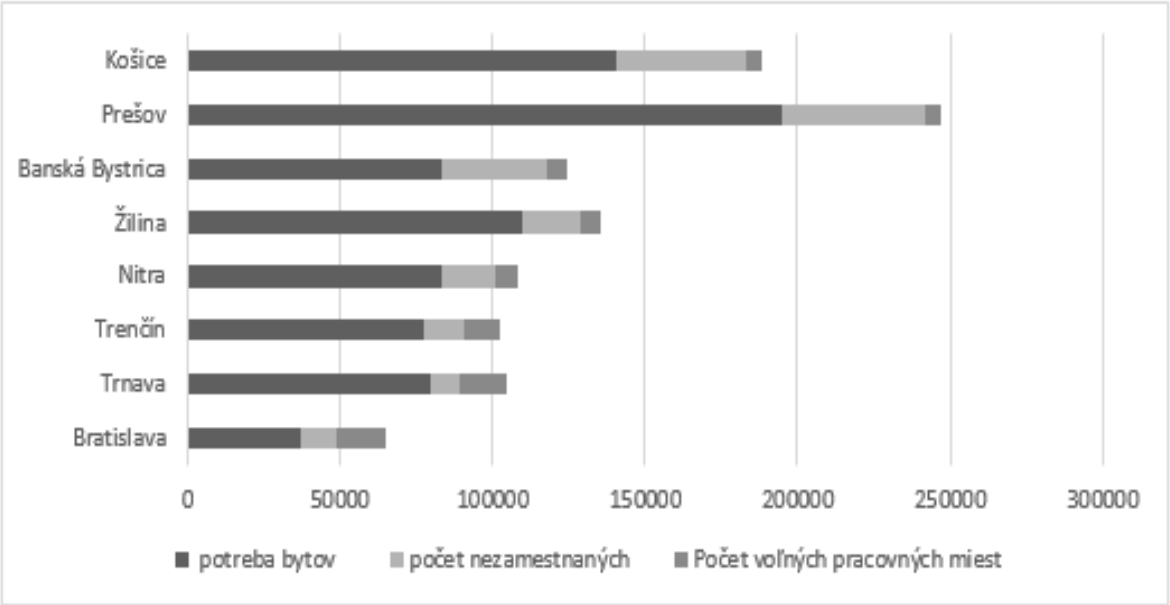
4. Ponuka bývania a pracovné príležitosti

V roku 2017 sa ponuka bytov najmä v Bratislave výrazne posunula smerom nahor aj pri vidine väčšieho zisku, keďže sa zvyšujú ceny nehnuteľností. Aj keď sa v súčasnosti developerské spoločnosti ohradzujú, že ceny stagnujú, ceny bytov v Bratislave, kde ja najväčší objem výstavby bytov, za ostatných 15 rokov stúpli trojnásobne, čo sa o príjmoch hovoriť nedá. Rapídne sa zvyšuje zadlženosť, predovšetkým ľudí vo veku 25 až 40 rokov, keďže aj ponuka voľných pracovných miest tvorí v tomto kraji až 45% z celkového počtu 75 tisíc pracovných ponúk (graf 4). Množstvo inzerátov od zamestnávateľov rástlo v každom regióne Slovenska. Najväčší percentuálny rozdiel bol v Nitrianskom kraji. Počet pracovných ponúk sa zvýšil za jeden rok z 23 631 ponúk na necelých 33 tisíc, čo predstavuje nárast o takmer 40%. Avšak sú aj okresy s podstatne vyššou nezamestnanosťou, no s malým počtom voľných miest. Napríklad v Poltári ich bolo voľných 11, v Stropkove 19 a v Medzilaborciach 14. Veľkým problémom je, že mnoho pracovných miest nebude obsadených, pretože ľudia nie sú ochotní za prácou sa presťahovať, aj keď je v súčasnosti schválený príspevok na presťahovanie, no s podmienkou zmeny trvalého bydliska. V rámci prieskumov až 77% respondentov nie je ochotných za prácou sa presťahovať ani pri príspevku 4 tisíc €. Tí, ktorí sú ochotní sťahovať sa za prácou, tak hlavne do zahraničia, s cieľom vyšších zárobkov. Ochota sťahovania sa za prácou klesá so zvyšovaním veku respondenta a s dosiahnutým nižším vzdelaním. Miera voľných pracovných miest v treťom kvartáli 2017 v rámci eurozóny dosiahla 1,9 %. Medziročne sa tak zvýšila z úrovne 1,6 % a v porovnaní s predchádzajúcim kvartálom stagnovala. V rámci celej 28-člennej Európskej únie sa miera voľných pracovných miest v treťom kvartáli 2017 zvýšila na 1,8 % z úrovne 1,7 % v rovnakom období vlaňajška. V medzikvartálnom porovnaní zostala miera stabilizovaná. V stavebníctve a priemysle eurozóny bola v treťom štvrťroku 2017 miera voľných pracovných miest 1,6 % a v službách 2,2 %.

V rámci celej EÚ bola miera voľných pracovných miest v treťom kvartáli v stavebníctve a priemysle 1,7 % a v službách 2,3 %. Informoval o tom štatistický úrad Európskej únie Eurostat. Miera voľných pracovných miest je definovaná ako percentuálny pomer počtu voľných pracovných miest k celkovému počtu obsadených pracovných miest a miest, ktoré chcú zamestnávatelia obsadiť. Na Slovensku miera voľných pracovných miest medziročne stagnovala, a to na úrovni 1,1 %. V priemysle a stavebníctve Slovenska bola miera voľných pracovných miest v treťom kvartáli 2017 na úrovni 1,1 % a v službách na úrovni 1 %. Najvyššia celková miera voľných pracovných miest počas júla až septembra 2017 bola v rámci EÚ v Českej republike (4,1 %), Belgicku (3,6 %) a Nemecku (2,7 %).

Najnižšiu mieru evidovali v Grécku, a to vo výške 0,5 %. Na druhej najhoršej priečke boli Bulharsko a Španielsko (zhodne 0,8 %) nasledované Portugalskom (0,9 %). V porovnaní s tretím štvrťrokom 2016 miera voľných pracovných miest vzrástla v 22 členských krajinách, v dvoch sa nezmenila a klesla v troch. Najviac sa zvýšila v Českej republike (o jeden percentuálny bod), Belgicku a Rakúsku (zhodne o 0,7 percentuálneho bodu). Medziročný pokles v treťom štvrťroku 2017 evidovali v Grécku (-0,3 pb), Rumunsku (-0,2 pb) a na Cypre (-0,1 pb).

Graf 4
Potreba bytov podľa krajov SR a počet nezamestnaných



Zdroj: vlastný graf na základe údajov MDVRR SR.

5. Závery

Hlavným cieľom štátnej bytovej politiky je postupné zvyšovanie celkovej úrovne bývania tak, aby bolo pre obyvateľstvo dostupné, a aby si každá domácnosť mohla zabezpečiť primerané bývanie. V tomto duchu je potrebné vytvárať rámec pre zapojenie všetkých subjektov procesu rozvoja bývania pri riešení čiastkových úloh, vytvárať priestor pre participáciu všetkých úrovní rozhodovania a posilňovať partnerstvo medzi verejným, súkromným a mimovládnym sektorom na horizontálnej i vertikálnej úrovni, a to pri rešpektovaní princípov udržateľného rozvoja, energetickej a ekonomickej efektívnosti a sociálnej solidarity. Bývanie je viazané ku konkrétnemu miestu v priestore. V tejto súvislosti sú domácnosti pri rozhodovaní sa o investíciách ovplyvňované viacerými faktormi,

dostupnosťou pracovných príležitostí, výškou príjmu domácnosti, postavením na trhu práce, výškou dlhov. Keďže charakter priestorového rozmiestnenia obyvateľstva a pracovných miest je rozdielny, vzniká medzi lokalizáciou týchto miest priestorový nesúlad. Vytvárajú sa tak oblasti s prevahou pracovných miest nad počtom miestnych ekonomicky aktívnych obyvateľov a taktiež oblasti s prevahou ekonomicky aktívnych obyvateľov nad počtom dostupných pracovných miest. Priestorový nesúlad medzi bydliskom a pracoviskom je možné prekonať pomocou dochádzky do zamestnania. V prípade, že sa dochádzka za prácou z hľadiska dopravných nákladov a straty času v kombinácii s výškou príjmu a nákladmi na nové bývanie stáva neúnosnou, obyvatelia často zmenia pracovisko alebo sa presťahujú do nového bydliska, prípadne sa stávajú nezamestnanými.

Ľudia sú ochotní prispôsobiť sa zmenám spôsobeným zmenou práce. Ak hovoríme o pracovnej mobilite, musíme mať na pamäti, že ľudia sú ochotní cestovať alebo sa usilovať o prácu, avšak len do niekoľko kilometrov. Cestovanie ďalej od miesta bydliska je už náporom na udržiavanie dobrých rodinných vzťahov. Preto je potrebné podporovať rozvoj nájomného bytového sektora, čo by mohlo pomôcť nájsť nové bývanie na pracovisku, bez potreby vysokej investície do bývania. Súčasne so zvyšujúcou sa intenzitou investícií domácností do vlastníckeho bývania sa slovenské domácnosti rýchlo zadlžujú. Pokiaľ ide o vlastníctvo nehnuteľností, vysoký podiel nehnuteľností, ktoré vlastnia domácnosti je v najchudobnejších krajinách. Nie je prekvapujúce, že väčšina nájomných bytov je v Nemecku, Rakúsku a najmenej v Rumunsku v Bulharsku, kde je v súkromnom vlastníctve takmer 100% bytov. Rovnako v krajinách s vyšším podielom nájomného bývania je nižšia miera nezamestnanosti a vyššia mobilita za prácou.

Príspevok je výstupom riešenia výskumného grantu VEGA č. 1/0002/16 „Socio-ekonomické aspekty bytovej politiky v kontexte migrácie pracovnej sily“.

Použitá literatúra

Castles, F. (1998). The really big trade-off: Home ownership and the welfare state in the new world and the old. Acta Politica, 33(1), 5–19.

Doling, J., & Ford, J. (2007). A union of home owners, editorial. European Journal of Housing and Planning, 7(2), 113–127.

Harloe, M. (1995). The People’s Home. Oxford, Basil Blakwell.

Hamnett, C. (1999) Winners and Losers: The Home Ownership Market in Modern Britain. London: Taylor & Francis.

Holková, V. et al. (2013). Spotreba a kvalita života domácností SR vo väzbe na ich spotrebiteľské rozhodovania v európskom kontexte. Bratislava, Ekonóm. ISBN 978-80-225-3787-2

Kemeny, J. (1981). The myth of home ownership: Public versus private choices in housing tenure. London: Routledge.

Labaj, J. (1993). Byty, bývanie a bytová politika v trhovom hospodárstve. Bratislava, Elita 1993. ISBN 80-85323-28-1

Sika, P. (2005). Bytová politika vo vybraných krajinách Európskej únie. In: Zborník príspevkov z medzinárodnej vedeckej konferencie Trendy hospodárskeho a sociálneho rozvoja v krajinách EÚ. Trenčín. ISBN 80-8075-094-7

Torgersen, U. (1987). Housing: The wobbly pillar under the welfare state. Scandinavian Journal of Housing and Planning Research Supplement, 4(1), pp. 116–127.

Information on housing construction in the Slovak Republic in 2016.

Koncepcia štátnej bytovej politiky do roku 2020.

Population and Housing Census 2011

https://ekonomika.sme.sk/c/20683621/prispevok-4-tisic-eur-na-prestahovanie-sa-za-pracou-dostanu-len-ti-ktori-zmenia-aj-trvaly-pobyt.html#ixzz54vwu7kYH

http://www.mindop.sk/files/statistika_vud/vystavba/vystavba_vyvoj.htm