



MEDZINÁRODNÁ VEDECKÁ KONFERENCIA

**AKTUÁLNE OTÁZKY EKONOMICKEJ TEÓRIE A PRAXE
V MEDZINÁRODΝOM PODNIKANÍ 2013**

5. DECEMBER 2013 V BRATISLAVE

INTERNATIONAL SCIENTIFIC CONFERENCE

**CURRENT TOPICS OF ECONOMIC THEORY AND PRACTICE
IN INTERNATIONAL BUSINESS 2013**

5TH DECEMBER 2013 IN BRATISLAVA

**ZBORNÍK PRÍSPEVKOV Z MEDZINÁRODNEJ VEDECKEJ KONFERENCIE
THE PROCEEDINGS OF THE INTERNATIONAL SCIENTIFIC CONFERENCE
BRATISLAVA, 2013**

- Zostavil (editor): prof. Ing. Hontyová, Kajetana PhD., doc. Ing Sipko, Juraj PhD.
MBA, Ing. Martiška, Rastislav.
- Zborník príspevkov z medzinárodnej vedeckej konferencie
-Aktuálne otázky ekonomickej teórie a praxe v medzinárodnom podnikaní 2013
- The Proceedings of the International Scientific Conference - Current Topics of
Economic Theory and Practice in International Business 2013
- Bratislava: Paneurópska vysoká škola, Fakulta ekonómie a podnikania, 2013. 189.
- ISBN 978-80-89453-04-07
- Za obsahovú stránku príspevkov zodpovedajú jednotliví autori.
- Rukopis neprešiel jazykovou úpravou.

Faculty of Economics and Business, Pan European University, Bratislava 2013

**Paneurópska vysoká škola
Fakulta ekonómie a podnikania**

organizujú

medzinárodnú vedeckú konferenciu

**Aktuálne otázky ekonomickej teórie a praxe
v medzinárodnom podnikaní 2013**



**Pan European University
Faculty of Economics and Business**

organize

An International Scientific Conference

**Current Topics of Economic Theory and Practice
in International Business 2013**

Bratislava, 2013

Medzinárodný programový výbor konferencie / *International Program Committee*

prof. Stefan Bojnec, Universita Primorska, Koper, Slovinsko
prof. Július Horváth, CEU, Budapest, HU
prof. Ruslan Grinberg, RAV, Moskva, Rusko
prof. Alexander Rubinštejn, RAV, Moskva, Rusko
prof. František Ochrana, Karlova univerzita, Praha, ČR
prof. Jana Stávková, Mendelova univerzita, Brno, ČR
prof. Kajetana Honťová, dekanka FEP PEVŠ, Bratislava, SR

Organizačný výbor konferencie / *Organizing Committee*

doc. Juraj Sipko, FEP PEVŠ – predseda
Mgr. Marina Volchková – tajomníčka FEP
Ing. Jana Bednáriková
Ing. Ondrej Beňuš
Barbora Illéšová
Ing. Hana Janáková
Ing. Monika Kurtová
Mgr. Katarína Paduchová

Recenzenti / Articles reviewed by

1. doc. Ing. **Jan Pavel**, PhD.
2. doc. Ing. **Tomáš Dudáš**, PhD.
3. doc. Ing. **Pavol Molnár**, CSc
4. doc. Ing. **Juraj Sipko**, PhD. MBA
5. prof. Ing. **Květa Kubátová**, CSc.
6. prof. Ing. **Eduard Urban**, PhD.
7. prof. Ing. **Kajetana Honťová**, PhD.
8. Ing. **Soňa Supeková**, PhD.
9. prof. PhDr. **František Ochrana**, DrSc. CSc.
10. doc. Ing. **Mária Zúbková**, PhD.
11. prof. RNDr. **Beáta Stehlíková**, CSc.

Plenárne zasadnutie / *Plenary session / Invited speakers*

Ing. Kozlík Sergej - poslanec Európskeho parlamentu

Ing. Šramko Ivan - predseda Rady pre rozpočtovú zodpovednosť

Ing. Adamec Štefan - poradca štátneho tajomníka

Ing. Havlík Peter - Vienna Institute for International Economic Study / Deputy Director /

host. prof. Ing. Magvaši Peter, CSc. - host. prof. CEIT

prof. Ing. Peter Staněk, CSc. – Ekonomický ústav SAV / Institute of Economic Research SAS

Sekcie / *Sections*

Sekcia 1: Rokovací jazyk anglický / slovenský / český

Section 1: Conference languages English / Slovak / Czech

Vedúci sekcie:

prof. Ing. Eduard Urban, PhD

Sekcia 2: Doktorandská sekcia (rokovací jazyk anglický / slovenský / český)

Section 2: Doctoral Student's Section (conference languages English / Slovak / Czech)

Vedúci sekcie:

doc. Ing. Pavol Molnár, CSc.

Kontakty / *Contacts*

e-mail: konferenciafep@uninova.sk

telefón: +421 2 682 036 16, +421 2 682 036 06

adresa:

Referát pre vedeckú činnosť a zahraničné vzťahy

Barbora Illéšová

Fakulta ekonómie a podnikania

Paneurópska vysoká škola

Tematínska 10

851 05 Bratislava

Miesto konania konferencie / *Conference Location*

Paneurópska vysoká škola

Fakulta ekonómie a podnikania

Tematínska 10

851 05 Bratislava

aula a posluchárne / Aula and lecture rooms

Termín konania konferencie: 5. decembra 2013 / *Conference date: 5th December 2013*

Program konferencie / Conference Program

<p>Pan-European University in Bratislava Faculty of Economics and Business</p> <p>Paneurópska vysoká škola v Bratislave Fakulta ekonómie a podnikania</p>	
<p>Program and Timing of the International Scientific Conference Program a časový rozpis medzinárodnej vedeckej konferencie</p>	
<p>Current Topics of Economic Theory and Practice in International Business 2013</p>	
<p>Aktuálne otázky ekonomickej teórie a praxe v medzinárodnom podnikaní 2013</p>	
<p>December 5th, 2013/ 05. december 2013</p>	
8:30 - 9:00	Registration/ Registrácia
Opening speech of Dean	
9:00 - 9:10	Príhovor dekanky FEP - Kajetany Hontyovej
9:10 - 12:00	Plenary Session/ Rokovanie v pléne
<p>Aula Maxima - Ground floor/ Veľká Aula - prízemie</p> <p>Conference Languages English/Slovak/Czech</p> <p>Rokovací jazyk anglický/slovenský/česky</p>	
9:10 - 9:30	Kozlík Sergej
EU and Crisis - Escape Before the Shock Therapy	
EÚ a kríza - útek pred šokovou terapiou	
9:30 - 9:50	Šramko Ivan
Council for Fiscal Responsibility and its Impact on Fiscal Policy in Slovakia	
Rada pre rozpočtovú zodpovednosť a jej vplyv na fiškálnu politiku v SR	
9:50 - 10:10	Adamec Štefan
Challenges Related to the Creation of Banking Union	
Výzvy súvisiace s budovaním bankovej únie	
10:10 - 10:25	Discussion/Diskusia
10:25 - 10:45	Coffee Break/ Prestávka
10:45 - 11:05	Havlík Peter
Challenges of Euroasian Economic Integration	
Euroázijská ekonomická integrácia a jej výzvy	
11:05 - 11:25	Magvaši Peter
Knowledge to the Prosperity - Slovakia's Strategy of Research and Innovation for Intelligent Specialization	
Poznatkami k prosperite - Stratégia výskumu a inovácií pre inteligentnú špecializáciu Slovenskej republiky	
11:25 - 11:45	Staněk Peter

	Present Crisis and its Systemic Implications Súčasná kríza a jej systémové implikácie
11:45 - 12:00	Discussion / Diskusia
Conclusion of Plenary Session/ Ukončenie rokovania v pléne	
12:00 - 13:30	LUNCH BREAK/ OBEDŇAJŠIA PRESTÁVKA
Section 1 / Sekcia 1 Conference Languages English/Slovak/ Czech Rokovací jazyk anglický/slovenský/česky	
13:30 - 13:50	Brocková Ingrid The Role of Public Administration in Development of Regulatory Framework Úloha verejnej správy v nastavovaní regulačného prostredia
13:50 - 14:10	Ochrana František + Púček Milan Strategic Management and Rational Savings in the Public Sector a Response to the Crisis Strategické řízení a racionální úspory ve veřejném sektoru jako reakce na krizi
14:10 - 14:25	Kubátová Květa Comparative Analysis of Corporation Tax in Germany, France and U.K. Komparativní analýza daně korporací v Německu, Francii a Velké Británii
14:25 - 14:45	Beka Jan Current and Expected Macroeconomic Developlment in Slovakia Aktuálny a očakávaný makroekonomický vývoj v SR
14:45 - 15:00	Urban Eduard + Janáková Hana Marketing of National Quality Brands in the German-Speaking Countries (Austria, Germany, Switzerland) Marketing národných značiek kvality v nemecky hovoriacich krajinách (Rakúsko, Nemecko, Švajčiarsko)
15:00 -15:15	Coffee Break/ Prestávka
Section 2 / Sekcia 2 Conference Languages English/Slovak/Czech Rokovací jazyk anglický/slovenský/česky	
15:15 - 16:30	Bednáriková Jana The International Migration - Analysis of Selected Factor with Use of Spearman Correlation Coefficient and Hoeffding Dependence Test Medzinárodná migrácia - analýza vybraného faktora prostredníctvom Spearmanovho korelačného koeficientu a Hoeffdingovho testu závislosti
15:30 - 15:45	Beňuš Ondrej Determinants and Measurement of Regional Competitiveness Determinanty a meranie regionálnej konkurencieschopnosti

15:45 - 16:00	Ficová Antónia
	Asset Allocation of Sovereign Wealth Funds Alokácia aktív štátnych rezervných fondov
16:00 - 16:15	Kurtová Monika
	Do the new Reforms Suggest the Way out of the Eurozone Debt Crisis? Predstavujú nové reformy cestu z dlhovej krízy eurozóny?
16:15 - 16:30	Zhuk Pavlo
	Foreign Direct Investment in the Slovak Republic: Regional Aspect Priame zahraničné investície v Slovenskej republike: regionálne zameranie
16:30	Conclusion of the Conference / Záver konferencie

Obsah / Contents

Program konferencie/ Conference Program	8
Závery z rokovaní sekcií/ Section Summary	15
Plenárne zasadnutie/ Plenary Session	15
▪ Kozlík Sergej	
EÚ a kríza - útek pred šokovou terapiou	16
<i>EU and Crisis - Escape Before the Shock Therapy</i>	
▪ Adamec Štefan	
Výzvy súvisiace s budovaním bankovej únie.....	21
<i>Challenges Related to the Creation of Banking Union</i>	
▪ Magyaši Peter	
Poznatkami k prosperite - Stratégia výskumu a inovácií pre inteligentnú špecializáciu Slovenskej republiky.....	26
<i>Knowledge to the Prosperity - Slovakia's Strategy of Research and Innovation for Intelligent Specialization</i>	
▪ Staněk Peter	
Súčasná kríza a jej systémové implikácie	32
<i>Present Crisis and its Systemic Implications</i>	
Sekcia A: Ekonomická kríza a podnikanie v priestore EÚ	
Section A: Economic Crisis and Business in the EU Area	
▪ Brocková Ingrid	
Úloha verejnej správy v nastavovaní regulačného prostredia.....	38
<i>The Role of Public Administration in Development of Regulatory Framework</i>	
▪ Ochrana František + Púček Milan	
Strategické řízení a racionální úspory ve veřejném sektoru jako reakce na krizi	44
<i>Strategic Management and Rational Savings in the Public Sector a Response to the Crisis</i>	
▪ Kubátová Květa	
Komparativní analýza daně korporací v Německu, Francii a Velké Británii	52
<i>Comparative Analysis of Corporation Tax in Germany, France and U.K.</i>	
▪ Urban Eduard + Janáková Hana	
Marketing národných značiek kvality v nemecky hovoriacich krajinách (Rakúsko, Nemecko, Švajčiarsko)	59
<i>Marketing of National Quality Brands in the German-Speaking Countries (Austria, Germany, Switzerland)</i>	
▪ Ďurajová Viktoria	
Trh hypotékárneho financovania eú ako prvok finančnej stability.....	66
<i>The funding and financing of residential mortgages in eu as a factor of financial stability</i>	
▪ Sopková Gabriela	
Transnacionalné korporácie v európskej únii a ich vplyv na jej ekonomiku.....	76
<i>Transnational corporations in european union and their impact on its economy</i>	
▪ Pavel Jan	
Trh veřejných zakázek na slovensku v letech 2007-2012	81
<i>Slovak public procurement market in the period of 2007-2012</i>	

▪ Stehliková Beáta Ekonomický rast a vzdelanie	87
<i>Economic Growth and Education</i>	
▪ Supeková Soňa Propagácia kvalitných domácich potravín prostredníctvom národných značiek kvality v krajinách V4	93
<i>Promotion of Domestic Quality Foodstuffs in Case of National Quality Brands in the Countries of V4</i>	
▪ Lacková Martina a Vincúrová Zuzana Migrujúci pracovníci a sociálne zabezpečenie	100
<i>Migrant Workers and Social Security</i>	
▪ Vítok Leoš Změny ve veřejné podpoře podniků v eu a regionální státní podpora od roku 2014.....	116
<i>Changes in State Aid Within the EU and Regional State Aid from 2014</i>	
Sekcia B: Doktorandská sekcia	
Section B: Doctoral Student's Section	
▪ Bednáriková Jana Medzinárodná migrácia – analýza vybraného faktora prostredníctvom spearmanovho korelačného koeficientu a hoeffdingovho testu závislosti	125
<i>The International Migration – Analysis of Selected Factor With the Use of Spearman Correlation Coefficient and Hoeffding Dependence Test</i>	
▪ Beňuš Ondrej Determinanty regionálnej konkurencieschopnosti a meranie regionálnej konkurencieschopnosti.....	131
<i>Determinants of Regional Competitiveness and Measurement of Regional Competitiveness</i>	
▪ Ficová Antónia Alokácia aktív štátnych rezervných fondov.....	138
<i>Asset Allocations Of Sovereign Wealth Funds</i>	
▪ Kurtová Monika Predstavujú nové reformy cestu z dlhej krízy eurozóny?	151
<i>Do the New Reforms Suggest the Way Out of the Eurozone Debt Crisis?</i>	
▪ Zhuk Pavlo Priame zahraničné investície v slovenskej republike: regionálne zameranie.....	161
<i>Foreign Direct Investment in the Slovak Republic: Regional Aspect</i>	
▪ Barcík Michal Tendencie vývoja medzinárodného obchodu a jeho vplyv na konkurencieschopnosť EÚ.....	169
<i>Trends in the Development of International Trade and its Impact on the Competitiveness of EU</i>	
▪ Bartánusová Milada Priorita je fiškálna udržateľnosť.....	177
<i>Priority is Fiscal Sustainability</i>	
▪ Martiška Rastislav Regulácia trhu s derivátmi	183
<i>Regulation of Derivatives Market</i>	

Závery z rokovania sekcií / Section summary

"Aktuálne otázky ekonomickej teórie a praxe v medzinárodnom podnikaní 2013"

Medzinárodná vedecká konferencia organizovaná Paneurópskou vysokou školou, Fakultou ekonómie a podnikania bola orientovaná na pokrívový vývoj svetovej ekonomiky, ekonomiky štátov EÚ a slovenskej ekonomiky. V porovnaní s konferenciami v minulých rokoch, kde prevažná väčšina príspevkov bola orientovaná na vybrané problémy súvisiace so svetovou finančnou krízou a svetovou recesiou a ich dôsledkami pre hospodársky rast, posledná medzinárodná vedecká konferencia bola zameraná na analýzu pokrívového vývoja v jednotlivých regionálnych ekonomických centrach, ale aj na slovenské špecifika. Účastníci konferencie prezentovali výsledky svojej vedecko-výskumnej činnosti v plenárnom zasadnutí a v dvoch sekciách.

V priebehu plenárneho zasadnutia referujúci poukázali na celý rad nových teoreticko-metodologických prístupov k súčasnej ekonomickej teórii, ako aj prezentovali nové podnetné námete na vývoj vednej disciplíny. Účastníci konferencie sa tiež vyjadrili k niektorým špecifickým oblastiam pokrívového ekonomickeho vývoja a poukázali na nové prístupy pri koncipovaní hospodárskych politík, orientovaných na zabezpečenie stabilného a udržateľného hospodárskeho rastu. Referujúci v plene poukázali na hľadanie nových foriem a prostriedkov pre elimináciu dôsledkov svetovej finančnej krízy pre ekonomiky jednotlivých štátov, zhodnotili vecné a systémové podmienky, orientované na vytvorenie bankovej únie v rámci štátov eurozóny, zabezpečenie strednodobej fiškálnej udržateľnosti a úlohu Rady pre fiškálnu zodpovednosť pri jej dosiahnutí. Ďalej účastníkom konferencie počas plenárneho zasadnutia bola prezentovaná Stratégia výskumu a inovácií pre inteligentnú špecializáciu Slovenskej republiky, ktorá vychádza zo základných dokumentov Európskej únie a inovačná stratégia v podmienkach Slovenska. Okrem toho v pléne bol prezentovaný aj nový pohľad na vytvorenie Euroázijského regionálneho ekonomického zoskupenia v podmienkach globalizácie svetovej ekonomiky.

Po plenárnom zasadnutí pokračovali rokovania pre ostatných účastníkov konferencie. Vystúpenia možno rozdeliť na tie, ktoré mali makro a mikroekonomický charakter, a vystúpenia, ktoré boli orientované na medzinárodné podnikanie. Referujúci sa venovali aktuálnemu vývoju v oblasti verejných financií, porovnávaniu daňových systémov v rámci EÚ, novým trendom v oblasti medzinárodného marketingu a pod. Účastníci konferencie na základne empirických údajov dospeli k záverom, že prehlbujúca sa dlhová kríza v štátoch eurozóny môže ovplyvniť pokles reálneho rastu HDP, čo môže výraznou mierou ovplyvniť aj medzinárodné podnikanie.

Záverom možno konštatovať, že vzhľadom na rôznorodosť prezentovaných výsledkov na medzinárodnej vedeckej konferencií tieto môžu tvoriť cenný základ pre ďalšiu vedeckú a odbornú diskusiu, ale tiež môžu byť nápmocné pri koncipovaní zámerov hospodárskej politiky v podmienkach Slovenska, ktorá je stále ovplyvňovaná meniacim sa zložitým vonkajším prostredím.

Fakulta ekonómie a podnikania Paneurópskej vysokej školy aj napriek svojej relatívne krátkej existencii má zámer aj nadálej pokračovať v organizovaní medzinárodných vedeckých konferencií s cieľom prezentácie výsledkov vedecko-výskumnej činnosti. Cieľom organizovania medzinárodných vedeckých konferencií na Fakulte ekonómie a podnikania Paneurópskej vysokej školy je poskytnúť priestor pri hľadaní a riešení aktuálnych otázok súčasného teoretického-metodologického skúmania v konfrontácii s požiadavkami hospodárskej praxe, ktoré súvisia so súčasným zložitým, neistým a nerovnomerným

hospodárskym vývojom tak v oblasti makro- ako aj mikroekonomickej a ich vplyvu na medzinárodné podnikanie.

prof. Ing. Kajetana Hontyová, PhD.
doc. Ing. Juraj Sipko, PhD. MBA

Plenárne zasadnutie



Plenary session

EU AND CRISIS – ESCAPE BEFORE THE SHOCK THERAPY

EÚ A KRÍZA – ÚTEK PRED ŠOKOVOU TERAPIOU

Sergej Kozlík

Európska únia, ale aj celý svet sa vyrovnávajú s obdobím pomerne hľbokej krízy. Všeobecne sa uvádza, že je to najhlbšia hospodárska kríza od veľkej krízy z 30-rokov minulého storočia, resp. najväčšia kríza od 2. svetovej vojny. Hľadajú sa mechanizmy, ako príčiny a dôsledky tejto krízy prekonáť a ako nastaviť mechanizmy dlhodobého udržateľného rastu.

V prvom rade, nie celkom sa stotožňujem s tým, že sa jedná o najväčšiu hospodársku krízu po 2. svetovej vojne. Krízy v 70-tych, 80-tych či 90-tých rokoch minulého storočia boli svojou intenzitou, samozrejme v danom aktuálnom čase, minimálne porovnatelné – miery poklesu ekonomik i miery nezamestnanosti vo vyspelých západných krajinách boli zrovnatelné, ak nie vyššie, ako v súčasnom období. Aj tieto krízy mali globálny celosvetový charakter.

Miery inflácie v USA, Japonsku, Nemecku, či v ďalších európskych krajinách sa pohybovali v úrovni 10 – 15 %, miery hospodárskeho poklesu a nezamestnanosti dosahovali vyššie hodnoty než za súčasnej krízy. Dá sa polemizovať aj o globálnom charaktere súčasnej krízy, keď Nemecko dnes vykazuje najvyššiu mieru zamestnanosti od druhej svetovej vojny a horšie nie sú na tom ani Rakúsko a viaceré severské krajinys Európy.

Počas 49 finančných kríz, ktoré sa od roku 1970 objavili po celom svete, čisté fiškálne náklady na to, aby sa bankový systém vrátil do normálu, v priemere predstavovali 13 % HDP. Tvrdí to Európska komisia. V niektorých rozvíjajúcich sa ekonomikách však podľa tejto náklady dosiahli až 50 % HDP. To sa prejavovalo aj výrazným rastom štátnych dlhov v príslušných rokoch.

Väčšina doterajších kríz, vrátane tej súčasnej, má jeden spoločný menovateľ, a tým je nadprodukcia. Akosi na túto elementárnu poučku zabúdame. Základným cieľom podnikania je čo najviac vyrobiť a zarobiť, čo sice dáva kapitalizmu silnú dynamiku, ale na druhej strane vedie k cyklickým krízam z nadprodukcie. Chýba globálne plánovanie a nástroje globálneho riadenia.

Uvádzat' ako rozhodujúci faktor súčasnej krízy krízu morálky nie celkom obстоí. Kríza morálky prispieva ku vzniku kríz a prehľbuje ich, avšak sama o sebe je len sprievodným, a vôbec nie novým javom. Sprevádza ľudstvo tisícky rokov už od staroveku. Ak prijmemé tézu, že dobrú morálku je možné zabezpečiť jedine dobrými, transparentnými a vynútitelnými pravidlami, tak súčasná kríza je odrazom deravých, netransparentných a neuplatňovaných pravidiel. A to nielen v oblasti finančných trhov.

Špecifické sú spúšťacie mechanizmy týchto kríz. V 70-tých a 80-tých rokoch to boli najmä dôsledky cenových skokov nerastných palív a surovín, v súčasnej kríze spúšťacím mechanizmom bolo prasknutie hypotekárnej bubliny v USA, ale aj podobných bublín v Španielsku, Anglicku, či v ďalších krajinách. Presýtenosť trhov napr. automobilovou produkciou je taktiež zjavná už viac rokov.

To, čo odlišuje krízy, ich prejavy a spôsoby ich eliminácie v období pred rokom 2000 a súčasnosťou je fakt, že v 90-tych rokoch došlo k monetarizácii svetových ekonomík. Centrálné banky boli zbavené dvojitej úlohy zároveň prijímať opatrenia na podporu ekonomiky a zároveň držať na uzde infláciu, a ich dominantnou úlohou zo zákona sa stalo stráženie inflácie.

V krízach 70., 80. a 90-tych rokoch sme boli svedkami vysokých inflačných vĺn, ktoré dosahovali vo vyspelých západných krajinách medziročne 10-15 %. V terajších monetarizovaných systémoch miera inflácie sa pomerne bezpečne pohybuje v rozmedzí 2 %. Vysoká miera inflácie v minulosti sice sťažovala vypočítateľnosť podnikateľského prostredia, ale na druhej strane dávala ekonomickému systému väčšiu pružnosť. Dochádzalo k automatickej redukcii úrovne dlhov, ale treba dodať, že i úrovne úspor, miezd, dôchodkov a ďalších príjmov. Čo neriešili úspornými opatreniami vlády, to riešil automatizmus inflácie. Samozrejme, so všetkými sociálnymi dôsledkami.

V súčasnosti však nízka inflácia dáva len obmedzený priestor pre riešenie disproporcíí a dlhových problémov, a preto zjavná ľarcha zodpovednosti padá na plecia vlád. Musia svojimi opatreniami redukovať výdavky, hľadať nové príjmy, a teda dávať výdavky do súladu so zdrojovými možnosťami. Musia však zároveň hľadať stimuly, aby úsporami úplne nezadusili aspoň aký-taký ekonomický rast a minimálne sociálne parametre. To je nesporne veľmi zložitý štrukturálny problém spojený so značnými politickými nákladmi.

Aktuálne vládnuce politické elity tvrdia o kríze, ktorú práve prekonávajú, že je to tá najväčšia kríza, aká kedy bola. Je to politicky prirodzené. Budú to tvrdiť aj vlády, ktoré budú vo výkone v nasledujúcich rokoch, pretože krízy boli, sú a nastanú aj v budúcnosti.

Ekonomika EÚ sa prvej vlne finančnej krízy na jeseň 2007 vyhla bez väčších následkov. Finančné inštitúcie, ich produkty a ratingové agentúry však stratili svoju reputáciu. Európska komisia začala kritizovať nedbanlivé investičné praktiky, zlý manažment likvidity a nezodpovedné požičiavanie. K výraznejším regulačným opatreniam však nedošlo, pretože inštitúcie EÚ boli nejednotné v otázke potreby väčšej transparentnosti trhu.

Napr. Európsky parlament ani v kritickom roku 2007 neboli v stave prijať rezolúciu, aby Európska komisia urýchliла práce na sprísnení pravidiel pre reguláciu finančných trhov. Negatívne stanovisko zaujali pravicovo orientované frakcie, ktoré namietali protitrhovosť navrhovaných opatrení.

V reakcii na negatívny vývoj vtedajší francúzsky prezident Nicolas Sarkozy vyhlásil, že treba nastaviť nový finančný systém, systém regulovaného kapitalizmu. Banky by podľa neho mali financovať rozvoj a nie zapájať sa do špekulatívnych operácií. Spôsob odmeňovania manažmentu bánk by ich nemal nútíť nepremyslene riskovať a tí, ktorí ohrozia úspory ľudí, by mali byť trestaní.

Podobne vtedajší britský premiér Gordon Brown vyzval, aby bol podporený plán zásadnej reformy globálneho finančného poriadku, ktorý nazval nový "Bretton Woods". Znamenal by koordinovanú kontrolu medzinárodných finančných inštitúcií, ktoré by už nemohli skrývať svoje transakcie. Paradoxne, ani jeden z týchto lídrov neobhájil svoju pozíciu v neskorších prezidentských, resp. parlamentných voľbách.

Súčasné politické elity o týchto silných témach, žiaľ, takmer vôbec nehovoria. Sú to pritom absolútne témy, ktoré determinujú opatrenia na spravodlivejsie prerozdeľovanie svetového bohatstva, vytváranie koreknejších vzťahov medzi silnejšími a slabšími štátmi, zabezpečenie väčšej homogenity ekonomickej, ekologického a sociálneho prostredia v globálnych aj regionálnych rozmeroch. Predstava voľných trhových súl ako univerzálneho nástroja pre zabezpečenie efektívnej rovnováhy už dávno nezodpovedá realite.

Ako reakciu na dôsledky hypotekárnej krízy, prudký pokles ekonomickej rastu, narastajúce problémy bánk a zvyšujúcemu sa nezamestnanosť vlády sveta len v roku 2009 natlačili do bánk a podnikateľského sektora vyše 10 biliónov dolárov. Podľa údajov Európskej komisie museli štaty EÚ od roku 2008 na záchranu bánk vynaložiť 39 % HDP, čiže 4,6 bilióna eur.

Z dôvodu krízy si väčšina európskych štátov stanovila deficit rozpočtu verejných financií vysoko nad úrovňou 3 % HDP. Európska komisia to mlčky tolerovala. Na jeseň 2009, keď sa už hospodárska situácia začínala stabilizovať, Komisia členským krajinám EÚ stanovila termín, dokedy majú napraviť svoje verejné financie. Slovensku a ôsmim ďalším krajinám ako krajný termín stanovila rok 2013.

Dôsledky uvoľnenia verejných financií boli jasné. Po finančnej a hospodárskej kríze, ktoré kulminovali v rokoch 2008 a 2009, sa v roku 2010 prejavili príznaky krízy dlhovej. Dlhová kríza sa preválila cez Grécko, Írsko, zasiahla Portugalsko a Španielsko a pohrozila aj ďalším európskym krajinám, predovšetkým Taliansku. Spoločnosť Goldman Sachs v tom čase vypočítala, že Francúzsko musí zlacniť o 20 percent, aby dokázalo udržaťne obsluhovať svoj dlh. To isté platí pre Španielsko, zatiaľ čo Taliansko by muselo zlacniť o 10-15 percent a v Grécku a Portugalsku by bol potrebný pokles domácich cien o 30, respektíve 35 percent.

Celkový dlh krajín eurozóny i celej Únie podľa Eurostatu v danom období výrazne vzrástol, a to na najvyššiu úroveň v doterajšej histórii. Dlh celej Európskej únie dosiahol v prepočte takmer desať biliónov eur a stúpol o 40 %. Pritom v roku 2007, teda pred začiatkom krízy, bolo zadlženie nižšie o takmer tri bilióny eur a dosahovalo 59 percent HDP. Trend rastúceho sa zadlžovania štátov naďalej pokračuje.

Podľa predpokladov EK dlh eurozóny mal v roku 2012 dosiahnuť svoje maximum na úrovni 87,8 % hrubého domáceho produktu, ak členské štáty splnia konsolidačné plány. Po roku 2012 dlh eurozóny sa mal postupne znížovať. V skutočnosti štátny dlh eurozóny v I. kvartáli 2013 stúpol medziročne z 85,2 % na 92,2 % hrubého domáceho produktu a ďalej narastá. Slovensko nebolo výnimkou, keď štátny dlh Slovenska vzrástol medziročne z úrovne 46,4 % na 54,9 %.

Nepríjemným faktom však je, že prostriedky rastúcich verejných dlhov nie sú prioritne orientované na investície, s akou-takou šancou budúcej návratnosti, ale v druhej väčšine pokrývajú náklady spojené s nezamestnanosťou a sociálnymi dávkami.

Vážnou hrozbou pre Európsku úniu aj Eurozónu by za daného stavu boli straty spôsobené hospodárskou recesiou rezultujúcou z reťaze spontánnych bankrotov európskych krajin. Nemeckí odborníci možné straty EÚ z takéhoto hospodárskeho cunami vyčíslili na 4 bilióny eur. Inštitúcie a vlády krajín EÚ preto reagovali špecifickými opatreniami, aby zabránili sokovej terapii. Asi treba chápať postoje súčasných vlád - prečo by mali na svojich

pleciach niest' dôsledky drastickej redukcie dlhov, ktorých väčšia časť bola spôsobená za účinkovania ich predchodcov a čeliť tak nespokojnosti občanov za opakovaný hospodársky a sociálny úpadok.

Snaha zastaviť rozširovanie dlhovej nákazy a problémy s financovaním verejných dlhov viedli k medzivládnym dohodám na úrovni Rady EÚ o vytvorení dočasného, a neskôr trvalého eurovalu. Sú to mechanizmy hotovostných a garančných záruk a pôžičiek umožňujúcich dotknutým krajinám finančovať svoje dlhy lacnejšie než na báze bežných komerčných podmienok. Cieľom je predísť dominoefektu a zrúteniu finančného systému EÚ a následným hospodárskym a sociálnym dôsledkom. Vďaka väčšej stabilité v eurozóne si aj Slovensko požičiava za historicky najnižšie úroky - v septembri 2013 to bolo 2,76 % - čo ročne znížilo náklady na obsluhu štátneho dlhu o 200 mil. eur.

Podmienkou finančnej a garančnej pomoci je plnenie rôznych opatrení na zlepšenie finančnej pozície dotknutých krajín. To však zatiaľ funguje len v obmedzenej miere, resp. nefunguje vôbec. Rozsiahle dlhy sa zatiaľ neriešia, len sa posúvajú v čase a priestore, čo vyhovuje aktuálnym vládnucim elitám.

Priatelia, ukazuje sa, že dlhy prejavujú rovnaké vlastnosti ako hmota – dlhy sa nestrácajú, nezanikajú, len menia svoju formu. Zo súkromných dlhov sa menia na dlhy verejné, z verejných dlhov jednotlivých štátov konvergujú na dlhy zoskupení garantujúcich krajin, resp. Európskej centrálnej banky. A úplne na záver končia na pleciach radových občanov.

Novou legislatívou EÚ sa výrazne prehľbuje definícia mechanizmov účinného dohľadu nad hospodárením členských štátov Európskej únie, resp. štátov eurozóny. Osobitne sa to týka štátov, ktoré žiadajú o pôžičky z podporných zdrojov EÚ na preklenutie svojich finančných problémov. V novembri tohto roku európske vlády po prvýkrát postúpili predlohy svojich rozpočtov na posúdenie Európskej komisii.

Netreba však v tejto súvislosti zabudnúť, že veľkým problémom je disciplína v rámci EÚ. Všeobecne záväzný Pakt stability a rastu porušili členské štáty v minulosti viac ako 60-krát bez akýchkoľvek následkov, a výnimkou neboli ani krajinu ako Nemecko, či Francúzsko. Aj v aktuálnom prísejšom procese hodnotenia návrhov rozpočtov Európska komisia zatiaľ len varovala 5 krajín, vrátane Talianska a Španielska, ktoré nedodržali pravidla rozpočtovej disciplíny.

Postupujúca finančná kríza zintenzívnila potrebu európskej kontroly finančných inštitúcií nielen na národnej úrovni, ale hlavne ich medzinárodných aktivít. Podľa údajov Európskej komisie v Európe operovalo osiem tisíc bank. Dôležitým bude prepojiť dohľadu štátov EÚ, a to predovšetkým nad 44 skupinami, ktoré operujú naprieč niekoľkými krajinami a vlastnia asi dve tretiny európskych aktív.

Európska komisia preto prišla s dôležitým balíkom právnych predpisov na výrazné posilnenie dohľadu vo finančnom sektore v Európe. Cieľom týchto vylepšených dohôd o spolupráci je udržateľným spôsobom posilniť finančnú stabilitu v celej EÚ, zabezpečiť jednotné uplatňovanie a presadzovanie technických predpisov, už v počiatocnom štádiu identifikovať riziká v systéme a v núdzových situáciách, či pri riešení sporov medzi orgánmi dohľadu dokázať postupovať oveľa účinnejšie.

EK tiež pripravila legislatívu o zavedení nových nariem pre banky v EÚ na základe dohody Bazilej III. Banky sa však bránia a tvrdia, že nové pravidlá budú viesť k zníženiu a nie k zvýšeniu stability. Obmedziť by to mohlo najmä úverové toky smerom do malých a stredných podnikov.

Ďalšou výzvou pre eurozónu je rýchle vytvorenie spoločného fondu na reštrukturalizáciu problémových bank. Takýto fond má byť logickým a nevyhnutným krokom k dokončeniu bankovej únie potom, čo Európska centrálna banka podľa plánu v roku 2014 prevezme dozor nad bankovým sektorom eurozóny.

Dochádza k špecifickej forme federalizácie Európskej únie, nie na báze unitárnych orgánov, resp. unitárnej vlády, ale na báze jednotných pravidiel prijímaných a kontrolovaných v rámci kompetencie príslušných európskych orgánov.

Do centra pozornosti sa dostávajú obchody s derivátmi, ktoré nadobudli obrovské rozmery. Podľa štatistiky Banky pre medzinárodné platby len za posledných šest' rokov sa objem týchto obchodov viac ako zdvojnásobil a dosiahol sumu 638 biliónov dolárov, čo predstavuje desaťnásobok celosvetového hrubého domáceho produktu. Aj preto viacerí ekonómovia varujú, že problémy na trhu s derivátmi môžu byť tikajúcou bombou. Tento problém sa však nedá riešiť bez dohody na globálnej úrovni, minimálne medzi EU a USA.

Brusel pripravil aj tvrdšie pravidlá pre ratingové agentúry. Agentúra, ktorá vedome alebo v dôsledku hrubej nedbanlivosti poruší pravidlá a spôsobí tak investorom spoliehajúcim sa na jej rating škody, bude musieť počítať so žalobou.

Spomínané opatrenia prijímané nepochybne s dobrým úmyslom však majú jeden zásadný nedostatok – na globálny celosvetový problém sa reaguje pravidlami, ktoré platia len pre priestor EÚ. Preto kroky pripravované na úrovni EÚ majú zatiaľ výrazné znaky neúplných, kompetenčne a priestorovo obmedzených, a stále ešte nevybalansovaných riešení

Európu čakajú dlhé roky aplikácie týchto opatrení, a taktiež ich harmonizácie s ďalšími hospodárskymi veľmocami sveta. Nevynímajúc ani nové prístupy k organizácii svetových aj európskych trhov. Pred dverami Európskej únie čaká aktuálna výzva – vytvorenie spoločného trhu USA a EÚ.

CHALLENGES RELATED TO THE CREATION OF BANKING UNION

VÝZVY SÚVISIACE S BUDOVANÍM BANKOVEJ ÚNIE

Štefan Adamec

Finančná kríza, ktorá začala v roku 2007 ako americká sub-prime kríza spôsobila rozsiahle negatívne dopady tak na americkom ako aj európskom kontinente. Prenesenie krízy do starého kontinentu sa uskutočnilo prostredníctvom finančných trhov a vyvolala jednu z doteraz najnákladnejších kríz zaznamenaných na území Európy. V dôsledku rozsiahlych celospoločenských nákladov a pretransformovania sa finančnej krízy do krízy dlhovej boli na mnohých politických úrovniach vyvolané debaty o potrebe zmeny súčasného systému a správania sa na finančných trhoch.

Pozornosť bola predovšetkým upriamená na bankový sektor, ktorý sice neboli jediným sektorm, ktorý stál za zrodom krízy, avšak bol touto krízou najviac postihnutý. Bankový sektor zohráva vo väčšine ekonomík neodmysliteľnú súčasť fungovania finančných trhov. Z tohto pohľadu teda možno povedať, že na stabilnom a funkčnom bankovom trhu krajiny závisí fungovanie celej ekonomiky. Dobre rozvinutý a fungujúci bankový sektor je bezpochyby jedným z najdôležitejších segmentov pre vytváranie toku finančných prostriedkov do reálnej ekonomiky. Bankový sektor prostredníctvom bankových inštitúcií tvorí základný pilier pri poskytovaní finančných zdrojov pre firmy a domácnosti. Obzvlášť je túto charakteristiku možno vidieť v podmienkach Európskej únie. Tu tento sektor zohráva ešte dôležitejšiu úlohu, keďže podiel báň na financovaní reálnej ekonomiky je v porovnaní s kapitálovými trhmi niekoľkonásobný (v porovnaní napríklad s USA).

Európsky bankový sektor je v medzinárodnom porovnaní s ostatnými vyspelými krajinami niekoľkonásobne väčší. Celkové aktíva Európskeho bankového sektora tri a pol násobne prekračujú HDP Európskej únie. Z tohto pohľadu je teda nevyhnutné vykonať také opatrenia, ktoré zabezpečia, že bankový sektor aj v prípade budúcej finančnej krízy bude schopný zabezpečiť nevyhnutný stupeň dôveryhodnosti a stability. Ak sa zároveň či už v dôsledku krízy alebo iných problémov dostane do ťažkostí finančná inštitúcia, bez ohľadu na jej veľkosť by malo byť zabezpečené pokračovanie v poskytovaní jej základných funkcií pre širokú verejnosť. Hlavným cieľom je teda zabezpečiť, aby tento sektor bol schopný financovať reálnu ekonomiku a zabezpečiť tak prosperitu EU občanov a ekonomiky.

Od roku 2008 až do októbra 2011, národné parlamenty členských štátov sa zaviazali prijať opatrenia štátnej pomoci v celkovej výške 4,5 bilióna EUR (36,7% HDP EÚ), z ktorých väčšina je vo forme záruk na bankových záväzkov so splatnosťou do 5 rokov. Pokial ide o skutočné použitie štátnej pomoci (na rozdiel od schválenej príslušnými parlamentmi), celková suma v priebehu októbra 2008 do konca 2010 činí 409 miliárd EUR na rekapitalizáciu a opatrenia na záchranu aktív a 1,2 bilióna USD záruk a ďalších opatrení na podporu likvidity.

Na júnovom Summite 2012 bol prezident Európskej Rady vyzvaný, aby v úzkej spolupráci s prezidentom Komisie, Prezidentom Euroskupiny a prezidentom ECB vypracoval plán na dosiahnutie skutočnej ekonomickej a menovej únie. Na základe tejto výzvy bola predložená správa „Towards a genuine Economic and Monetary Union“, ktorá načrtáva opatrenia, ktoré by mali byť vykonané v priebehu najbližších desiatich rokoch na dosiahnutie

stability a celistvosti Európskej menovej únie. Podľa tejto správy by mala byť EMU založená na štyroch základných princípoch: integrovaný finančný rámec, integrovaný rozpočtový rámec, integrovaná sústava ekonomických politík a Demokratická zodpovednosť⁷.

Pilieri bankovej únie:

I. Pilier - Jednotný mechanizmus dohľadu (SSM – Single Supervisory Mechanism)

Mnohé banky rozvinuli svoje činnosti až za hranice a trhy národných štátov, pričom dohľad na národnej úrovni je nad nadnárodnými finančnými skupinami už neefektívny. Z tohto dôvodu bolo navrhnuté, aby boli viaceré právomoci v oblasti dohľadu presunuté z národných regulátorov na nadnárodnú úroveň, t. j. na Európsku centrálnu banku. Vytvorenie jednotného mechanizmu dohľadu, by tak malo vytvoriť záruky na dôslednejšie a efektívnejšie vykonávanie dohľadu, ktorý by mal prispieť k znižovaniu vysokého prepojenia medzi dlhmi štátov a bankami a minimalizovať tak možnosť vzniku systémovej bankovej krízy.

Aby bolo možné spustiť jednotný mechanizmus dohľadu bolo a je potrebné prijať rôzne legislatívne opatrenia na posilnenie stability a celistvosti jednotného trhu. Single Supervisory Mechanism – jednotný mechanizmus dohľadu tvoria nariadenia:

- Nariadenie, ktorým sa vytvára jednotného mechanizmu dohľadu
- Novela nariadenia o založení Európskeho orgánu pre bankovníctvo (EBA)

Nariadením sa ECB udeľujú určité klúčové úlohy dohľadu potrebné na vykonávanie dohľadu nad úverovými inštitúciami a finančnými konglomerátmami:

- ECB bude zodpovedná za osobitné úlohy týkajúce sa prudenciálneho dohľadu nad úverovými inštitúciami usadenými v členských štátoch, ktorých menou je euro, s cieľom podporovať bezpečnosť a zdravie úverových inštitúcií a stabilitu finančného systému.
- ECB bude vykonávať svoje úlohy v rámci Európskeho systému finančného dohľadu a bude úzko spolupracovať s vnútroštátnymi orgánmi dohľadu a EBA.

ECB bude v rámci SSM dohliadať na cca 130 úverových inštitúcií v 18 členských štátoch, ktoré majú v držbe približne 85% všetkých bankových aktív na území eurozóny. Novela nariadenia o EBA nadobudla účinnosť 30. októbra 2013 a nariadenie o ECB dňa 3. novembra 2013, čo by malo umožniť ECB začať vykonávať dohľad nad bankami v participujúcich ČS v jednotnom mechanizme dohľadu od 4. novembra 2014.

II. Pilier - Jednotný rezolučný mechanizmus (SRM - Single Resolution Mechanism)

Súčasťou druhého základného prvku Integrovaného finančného rámca je vytvorenie Rezolučného rámca, ktorý je pomocou svojich nástrojov a opatrení hlavným predpokladom pre včasné riešenie krízovej situácie upadajúcej finančnej inštitúcie. Takýto mechanizmus by mal na jednej strane umožniť prijímanie nevyhnutných krokov v krátkom časovom rozmedzí v prípade problémov upadajúcich finančných inštitúcií a na strane druhej by mal napomáhať pri odstraňovaní prekážok v snahe zabezpečiť promptné vyriešenie krízovej situácie. Rezolučný mechanizmus by mal zároveň dopĺňať jednotný mechanizmus dohľadu s cieľom zabezpečiť istotu na finančných trhoch, v prípade upadajúcich finančných inštitúcií bez zbytočného oddalovania a dodatočných nákladov.

Dňa 15. júla 2013 bol zverejnený návrh nariadenia Európskeho Parlamentu a Rady, ktorým sa stanovujú jednotné pravidlá a jednotný postup riešenia krízových situácií úverových inštitúcií a určitých investičných spoločností v rámci jednotného mechanizmu

riešenia krízových situácií a jednotného fondu na riešenie krízových situácií bank. Cieľom nariadenia je zabezpečiť účinné a jednotné pravidlá riešenia krízových situácií a rovnocenných podmienok financovania riešenia krízových situácií vo všetkých členských štátoch, ktoré budú pôsobiť ako prostriedok na zachovanie hospodárskej súťaže a zlepšenie fungovania vnútorného trhu v najlepšom záujme nielen členských štátov, v ktorých banky vykonávajú svoju činnosť, ale aj všetkých členských štátov vo všeobecnosti.

Kľúčovým prvkom, bez ktorého by jednotný mechanizmus riešenia krízových situácií nemohol riadne fungovať, je jednotný fond na riešenie krízových situácií bank (SRF). Primárnym cieľom jednotného fondu na riešenie krízových situácií je zabezpečiť finančnú stabilitu, a nie absorbovať straty alebo poskytovať kapitál inštitúcií, ktorej krízová situácia sa rieši. Zároveň by pomocou predmetného fondu mali byť zabezpečené jednotné administratívne postupy pri financovaní riešenia krízových situácií, čo je predpokladom zabráneniu vytvárania prekážok pri uplatňovaní základných slobôd alebo narušaniu hospodárskej súťaže v dôsledku rozdielnych vnútrostátnych postupov.

III. Pilier - Jednotný rámec ochrany vkladov (DGS - Deposit Guarantee Schemes)

DGS je posledným prvkom bankovej únie, pomocou ktorého je možné zabezpečiť vyššiu mieru dôveryhodnosti obyvateľstva k finančnému sektoru. Takýto rámec by do vnútrostátnych systémov ochrany vkladov pre banky pod európskym dohľadom mohol zaviesť európsky rozmer, čím by sa posilnila dôveryhodnosť existujúcich mechanizmov. Zároveň by takto nastavený rámec slúžil ako dôležitá záruka, že oprávnené vklady všetkých úverových inštitúcií sú dostatočne chránené, čo by posilnilo dôveryhodnosť celého bankového systému v rámci Eurozóny a Európskej únie.

EK predložila návrh smernice o systémoch ochrany vkladov ešte v júli 2010. Návrh smernice bol súčasťou balíka na posilnenie ochrany a dôvery užívateľov služieb na finančnom trhu. Hlavnými prvkami návrhu sú predovšetkým:

- zjednodušenie a harmonizácia rozsahu krytie a opatrení na vyplácanie nedostupných vkladov v bankách v prípade ich zlyhania;
- ďalšie skrátenie lehoty na vyplácanie nedostupných vkladov;
- posilnenie financovania DGS;
- možnosť využitia finančných prostriedkov DGS vkladov nielen na vyplatenie nedostupných vkladov, ale aj na financovanie včasnej intervencie v danej banke, preventívnych opatrení a rezolúcie (riadenej likvidácie);
- zavedenie rizikového elementu do výpočtu príspevkov bank do DGS.

V súčasnosti je snaha o prijatie smernice DGS do konca roka 2013.

Legislatívne akty súvisiace s vytvorením bankovej únie:

CRD IV - Nariadenie o kapitálových požiadavkách (Capital Requirements Directive)

Predpokladom na vytvorenie jednotného mechanizmu dohľadu je vytvorenie tzv. Single rule book – jednotných pravidiel pre finančné inštitúcie. Takto vytvorená Single rule book zabezpečí prísný a nestranný dohľad nad bankovým sektorm, čím by sa mali vo výraznej miere minimalizovať možnosti vzniku budúcich bankových kríz v podmienkach EMU. Cieľom CRD IV je predovšetkým:

- posilniť odolnosť bankového sektora EÚ;
- zaistiť aj ďalej financovanie hospodárskej činnosti a rastu bankami;

- transponovať medzinárodné odporúčania do európskej legislatívy v oblasti bankovej regulácie vypracované Bazilejským výborom pre bankový dohľad tzv. Bazilej III; Dňa 27. júna 2013 bol legislatívny balík uverejnený v úradnom vestníku EU.

BRRD - Smernica o krízovom manažmente (Bank recovery and resolution directive)

Rámec Krízového manažmentu by mal byť základom pre riešenie krízových situácií bank v rámci celej Európy. Tento rámec navrhuje právnu úpravu pre použitie rôznych špecifických nástrojov a právomocí kompetentných orgánov (orgánov dohľadu a rezolučných orgánov) v jednotlivých fázach krízového manažmentu, a to konkrétnie vo fáze bežného výkonu činnosti banky (tzv. „supervision, preparation and prevention“), vo fáze mierneho ohrozenia banky (tzv. „early intervention“) a vo fáze vážneho ohrozenia banky (tzv. „resolution“). Cieľom BRRD je predovšetkým:

- zlepšiť pripravenosť bank, orgánov dohľadu a rezolučných orgánov na riešenie krízy v bankovom sektore a
- znížiť riziko potreby záchrany bank nástrojmi štátnej pomoci (bail-out) v budúcnosti.
- Bezprostrednou prioritou navrhovaného rámca je zaviesť do praxe efektívny systém krízového manažmentu vo všetkých členských štátoch EÚ, ktorý by umožnil zlyhanie bank a investičných firiem v problémoch bez ohrozenia stability finančných trhov. Rámec by mal zároveň umožniť riešiť problémy týchto inštitúcií takým spôsobom, ktorý by minimalizoval riziko prenosu nákazy na iné subjekty finančného trhu a ktorým by sa zaistila kontinuita základných finančných služieb vrátane nepretržitého prístupu držiteľov bankových účtov k svojim účtom.
- Osobitným cieľom nového rámca je obmedziť využívanie verejných zdrojov na riešenie problémov finančného sektora, a to zavedením systémov financovania rezolúcie v jednotlivých ČS, ktoré by boli financované prostriedkami súkromného sektora.

Dohoda na úrovni Rady bola dosiahnutá v júni 2013. Politická dohoda by mala byť dosiahnutá do konca roku 2013.

Ďalšie súvisiace opatrenia zahŕňajú:

- BSA a AQR – Balance sheet assessment a Assets quality reviews – pred spustením I. piliera Bankovej únie je nevyhnutné vykonať **zhodnotenie zdravia finančných inštitúcií**. Cieľom je poskytnúť pravdivý obraz, ako sú banky stabilné a kapitálovovo vybavené pred spustením priameho dohľadu ECB.
- State Aid rules - **revidovanie pravidiel štátnej pomoci** k 1. augustu 2013. Cieľom je vytvorenie harmonizácie rámca štátnej pomoci v jednotlivých členských krajinách Európskej únie, čím by sa malo prispieť k istote na finančných trhoch.
- Direct recap – **vytvorenie nástroja priamej rekapitalizácie** v prípade, ak národné prostriedky nebudú postačovať
- Cieľom je ochrana finančnej stability eurozóny ako celku a členských štátov v súlade s čl. 3 Zmluvy o ESM, v prípade ak členský štát nie je schopný poskytnúť pomoc bez negatívneho vplyvu na udržateľnosť verejných financií.

V súčasnosti sú opatrenia na úrovni EU na zabezpečenie finančnej stability v zodpovednosti národných orgánov, čo je v rozpore s podstatou integračného rámca EMU a čo v súčasnosti taktiež zhoršuje situáciu na jednotnom trhu. Cieľom integrovaného finančného rámca je pomocou jednotných mechanizmov zabezpečiť striktné a nezaujaté vykonávanie opatrení, ktoré odstránia roztrieštenosť a neistotu na finančných trhoch a prispejú tak k stabilite a celistvosti EMU.

Záujmy Slovenskej republiky vo vzťahu k navrhovaným opatreniam sa dajú charakterizovať najmä

- Všeobecnou podporou a pri budovaní bankovej únie ako hlavného nástroja na stabilizáciu finančných trhov
- Požiadavkou na minimálne zapojenie daňových poplatníkov do riešenia kríz finančného sektora
- Potrebou správneho načasovania spustenia jednotlivých pilierov bankovej únie.

KNOWLEDGE TO PROSPERITY. RESEARCH AND INNOVATION STRATEGIES FOR SMART SPECIALIZATIONS SLOVAK REPUBLIC

POZNATKAMI K PROSPERITE. STRATÉGIA VÝSKUMU A INOVÁCIÍ PRE INTELIGENTNÚ ŠPECIALIZÁCIU SLOVENSKEJ REPUBLIKY

Peter Magvaši

Kľúčové slová: Stratégia výskumu a inovácií; riadenie verejnej správy; inštitucionálny rámec implementácie ; kľúčové riadiace štruktúry

Key words: Strategy for research and innovation management governance; institutional framework for implementation, key management structure

Abstrakt

Veda a inovácie dôležitým činiteľom pre zabezpečenie trvalo udržateľného rastu kvality života v Slovenskej republike. Sú to významné prvky v Stratégiu EURÓPA 2020. Pre vytvorenie k tomu odpovedajúcich podmienok bola vládou SR schválená Stratégia výskumu a inovácií pre inteligentnú špecializáciu Slovenskej republiky. Pre jej naplnenie bolo schválené nové inštitucionálne usporiadanie riadenie verejnej správy v oblasti vedy a inovácií.

Abstract

Science and Innovation major factor in ensuring sustainable growth of quality of life in the Slovak Republic. These are important elements of the Europe Strategy 2020. To create responsive to the conditions, the Government approved the Research and Innovation Strategy for Smart Specialization in the Slovak Republic. For its fulfillment was approved by the management of the new institutional arrangements of government in science and innovation.

1. Úvod

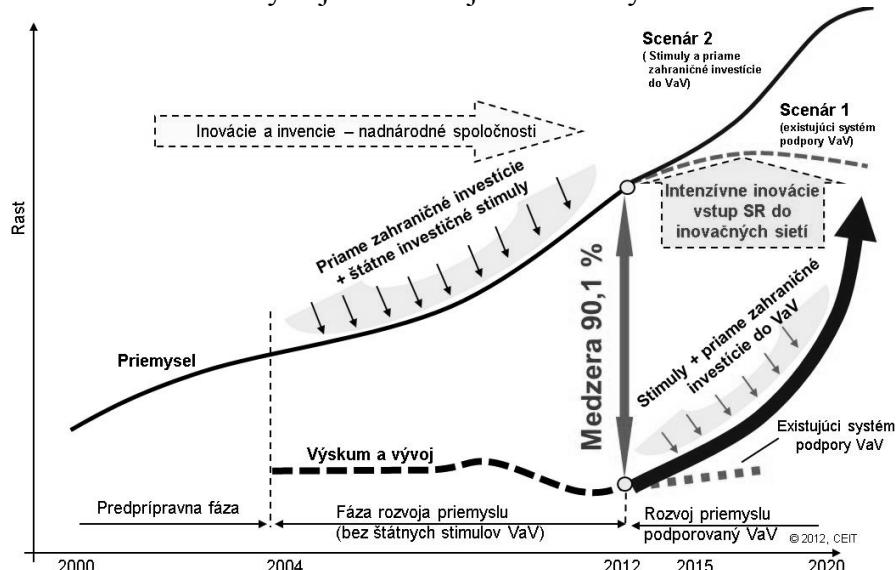
Tvorba stratégie výskumu a inovácií pre inteligentnú špecializáciu Slovenskej republiky vychádza zo základných dokumentov Európskej únie [1], [2] základnej metodiky tvorby RIS3 (Research and Innovation Strategies for Smart Specializations) [3] a skúsenosti tímov pri spracovaní niektorých podobných dokumentov v nedávnom období v SR [4], [5]. Do jej spracovania boli zapojení všetci rozhodujúci účastníci ovplyvňujúcich nielen tvorbu, ale aj implementáciou takejto stratégie. Pretože takýto strategický dokument nie je iba na jedno vládne obdobie, ale prekrýva celý plánovací horizont Európskeho spoločenstva, dodržiavala sa zásada zapojenia všetkých relevantných účastníkov do interaktívneho procesu tvorby na princípe štvorpartity (*quadruple helix*). Týmto prístupom sa dosiahlo, že sa jedná o konsenzuálny dokument vytvorený za účasti ústredných orgánov štátnej správy, vedcov, priemyselníkov, malých a stredných podnikateľov, nadnárodných podnikov, univerzít, regionálnych samosprávnych štruktúr, občianskych štruktúr, za systematickej konzultácie so zahraničnými expertmi. Implementácia Stratégie vedy a inovácií pre inteligentnú špecializáciu SR – RIS3 v programovom období 2014 – 2020 je komplexný proces. Vláda SR

na svojom 83. rokovaní dňa 13.11.2013 schválila svojim uznesením vlády č.665 Stratégiu výskumu a inovácií pre inteligentnú špecializáciu Slovenskej republiky [6]

2. Východiská k možnostiam riadenia verejnej správy pri implementácii RIS3

Jedným z hlavných činiteľov, ktorý ovplyvňuje trvalo udržateľný hospodársky rast a kvalitu života občanov, sú technologické inovácie. S tou je spojený rast produktivity všetkých činiteľov ovplyvňujúcich hospodársky rast. Ak v hospodárstve, ktoré je založené na využití zdrojov práce, absentujú trvalé technologické inovácie, bude jej produktivita čoskoro klesať. Štáty, ktoré z ľubovoľných dôvodov neobstojia v konkurenčnom súboji čaká úpadok a zníženie životnej úrovne obyvateľov.

Výdaje na výskum v SR, vyjadrené ako percento národného HDP trvalo klesajú a v súčasnosti dosahujú hodnotu 0,63 percent HDP. Štáty s najvyššou inovačnou úrovňou (Fínsko, Izrael, Švédsko) investujú do výskumu a inovácií viac ako 3 percent svojho HDP, pričom Izrael investuje ročne až 4,9 percent svojho HDP na výskum a inovácie. Problémom SR ani tak nie sú nízke investície z verejných zdrojov, ale veľmi nízke investície do výskumu a inovácií zo súkromných zdrojov. Viacej ako 90 percent investícii do inovácií v SR reprezentujú importované technológie. Nadnárodné podniky podnikajúce v SR, vytvárajú svoje vedecké a inovačné aktivity najmä vo svojich materských štátach.



Obr.1: Schéma vývoja rastu priemyselnej výroby a rastu výdavkov na vedeckú a výskumnú činnosť v rokoch 2000 až 2020

Zdroj: vlastné spracovanie podľa ŠÚ SR

Veľmi nízka úroveň súkromných investícii do výskumu a vývoja v SR je aj v dôsledku nedostatočného motivačného prostredia v SR pre podporu vedy a inovácií. Podiel výdavkov do inovácií vyjadrený ako podiel na tržbách v percentách trvalo klesá. SR zaostáva hlavne v oblasti podnikov s inovačnými aktivitami a špeciálne s technologickými inováciami a systémom riadenia.

Hlavným motorom inovačného rastu SR po roku 2000 sa stali podniky nadnárodných spoločností podnikajúce na našom území. To sa prejavilo v európskom prostredí nadpriemerným rastom spracovateľského priemyslu SR. Bolo to dosiahnuté, najmä tým, že vysoko konkurenčné produktové mixy mali v sebe implementované najnovšie vedecké znalosti. Väčšina technológií a systémov riadenia ako inovačných riešení bola do týchto podnikov implementovaná z hospodársky vyspelých štátov. Za rastom spracovateľského priemyslu výrazne zaostával rast výdavkov na výskum a vývoj. Medzera medzi rastom

spracovateľského priemyslu od roku 2000 a rastom výdavkov na výskum a vývoj dosiahol v roku 2012 hodnotu 90,1 percent. Dvanásťročný vývoj spracovateľského priemyslu v SR preukázateľne potvrdzuje, že Slovensko úspešne vstúpilo do globálnych výrobných sietí s pokrokovými a konkurenčne schopnými produktmi, technológiami a systémom riadenia. Naproti tomu vo vede a inováciách aj v dôsledku neujasneného a zle riadeného systému vedy a inovácií na všetkých úrovniach, sa Slovensko od výskumných a inovačných sietí vo vyspelom svete vzdaľuje. Tento stav je schematicky znázornený na obrázku 1.

Sú tri možné scenáre ďalšieho smerovania hospodárskeho rastu SR. Jeden je založený na predstave, že nadnárodné spoločnosti budú nadálej investovať do moderných technológií v podnikoch na území SR z inovačných zdrojov mimo územia SR. Ak chcú udržať konkurenčnú schopnosť produktového mixu v SR je to nevyhnutnosť. Tento scenár je založený na výhodnejšom podnikateľskom prostredí, založených na rôznych stimuloch pre producentov, vrátane sociálneho dumpingu. Takýto stav nie je dlhodobo udržateľný. Druhý scenár je spojený s rastom znalostí prostredníctvom vedy a inovácií ovplyvňujúci rast znalostnej spoločnosti v SR. Tie by mali byť spojené rastom ľudského potenciálu v SR ovplyvňujúcich nielen konkurenčnú schopnosť organizačných zložiek nadnárodných spoločností pôsobiacich v SR. Rozhodujúcim je vytvorenie siete globálne konkurenčne schopných výrobcov uzlov a komponentov pre výrobcov finálnych produktov založených na intenzívnom využívaní výsledkov vedy a inovácií. Tento scenár nie je možný bez zásadnej zmeny doterajšieho prístupu k budovaniu vedeckej a inovačnej infraštruktúry v Slovenskej republike. Je predpoklad, že do tohto procesu sa pri vhodnom motivačnom prostredí zapoja aj nadnárodné spoločnosti operujúce v Slovenskej republike. Tretí scenár je založený na požiadavke nadnárodných spoločností pre zotrvanie na území Slovenska vytvárania podnikateľského prostredia založeného na všetkých odtieňoch sociálneho dumpingu. Takáto cesta nie priateľná pre Slovenskú republiku, ale nie je ani dlhodobo udržateľná pre hlavných priemyselných výrobcov.

3. Kritické činitele implementácie RIS3

Kritickým činiteľom vyplývajúcim z analýzy silných a slabých stránok, hrozieb a príležitostí riadenia slovenskej vedy a inovácií je predovšetkým „autonómne pôsobenie sektorov vzdelávania, výskumu a inovácií, a podnikateľskej praxe, ktorého dôsledkom je rozdielne chápanie vedy a inovácií“. Klúčovými činiteľmi sú predovšetkým „vytvorenie prepojení VaI MNS spoločností do spolupráce s domácimi podnikateľskými VaI štruktúrami“ a „zvyšujúci sa záujem podnikov a priemyselných zoskupení o znovuvybudovanie podnikových VaI štruktúr (entít)“. Skúsenosti s tvorbou RIS3 preukázali, že úspešná implementácia RIS3 stratégie si vyžaduje štrukturálnu zmenu súčasných kompetencií v riadení výskumu a inovácií v SR a zásadný manéver v zmene doterajšej kultúry pre inovačné prostredie. Vyžaduje si to zmenu riadiacich procesov tak, aby ciele a priority RIS3 boli dosiahnuté efektívou verejnou správou procesov. Musí byť vytvorené také inštitucionálne prostredie, ktoré zabezpečí cielené sústredenie všetkých zdrojov na dosiahnutie cieľov RIS3 prostredníctvom reálne splniteľných vytýčených priorit. Riadiace procesy budú podľa nastavené tak, aby sústredené ľudské, hmotné, nehmotné a finančné zdroje vo verejnom a neverejnom sektore boli hlavným nástrojom pre rýchlejšiu konvergenciu SR a rast zamestnanosti v SR.

Extenzívne budovanie verejnej infraštruktúry výskumu a vývoja bez vzájomnej a centralizovanej koordinácie viedlo k budovaniu duplicitných infraštruktúr v rovnakých tematických prioritách. Navyše nastavenie základných podmienok využívania infraštruktúry budovanej z prostriedkov EÚ priamo vylučuje jej komerčné využitie v prospech aplikovaného výskumu a inovácií. Preto budú vytvorené legislatívne predpoklady tak, aby SAV a univerzity mohli využívať svoje kapacity pre účely aplikovaného výskumu, na základe konkrétnych

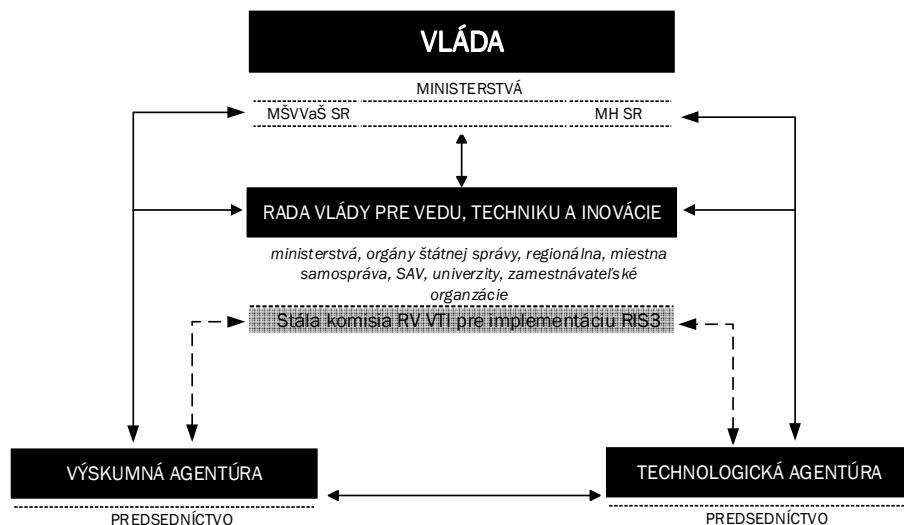
zadaní a požiadaviek zo strany aplikačnej praxe a za odplatu. Budovanie infraštruktúry základného a aplikovaného výskumu si vyžaduje vytvorenie funkčného, úzkeho, centralizovaného riadiaceho modelu tak pre základný ako aj aplikovaný výskum. Implementácia priorít RIS3 bude dosiahnutá takými procesmi, ktoré zladia a vzájomne zosynchronizujú programy, plány, projekty, akcie a výzvy priorít RIS3 z hľadiska času ich realizácie, koncentrovaného využitia všetkých druhov zdrojov, v priestorovom regionálnom rozmere a v konkurenčne schopných sektoroch hospodárstva. Transformácia, zlúčenie súčasnej rozdrobenej riadiacej štruktúry a zavedenie jasných a koordinovaných rozhodovacích procesov zabezpečí, aby vykonávacie programy, plány, akcie, výzvy vyplývajúce z jednotlivých priorít boli vzájomne zosúladené a vybilancované tak, aby zvyšovali synergický efekt pre hospodárstvo a znalostný rozvoj Slovenskej republiky. Zvyšovanie potenciálu ľudských zdrojov a s tým spojeného rastu znalostného potenciálu SR je možné dosiahnuť ich efektívnym zapojením do Európskeho výskumného priestoru prostredníctvom vstupu do európskych vedeckých riešiteľských sietí a podielaním sa na inováciách a priemyselnom výskume nadnárodných spoločností podnikajúcich v SR.

Reorganizácia systému VaI – výraznejšie uplatnenie výsledkov v hospodárskej praxi má viesť k zmene podielu aplikovaného a základného výskumu na: 70 % aplikovaný výskum a 30 % základný výskum. Potrebné kroky na dosiahnutie stanoveného cieľa sú:

- reorganizácia univerzít, transformácia SAV na verejnú výskumnú inštitúciu, rezortných výskumných ústavov,
- nastavenie systému pre dosiahnutie štatisticky evidovaných výdavkov na výskum a vývoj do roku 2020 v pomere 1 : 2 (verejné zdroje : súkromné zdroje),
- zvýšenie podielu financovania VaI zo súkromných zdrojov,
- zefektívnenie činnosti agentúr v oblasti VaI,
- legislatívne zmeny (napríklad ako komplexné novely zákona č. 172/2005 Z.z. o organizácii štátnej podpory výskumu a vývoja, zákona č. 523/2004 Z. z. o rozpočtových pravidlach, zákona č. 185/2009 Z.z. o stimuloch pre výskum a vývoj, zákona č. 595/2003 Z. z o dani z príjmov – inštrumentárium incentívnych nástrojov pre VaV, zákona č. 133/2002 Z. z. o SAV, zákona č. 528/2008 Z. z. o pomoci a podpore poskytovanej z fondov Európskeho spoločenstva, zákona č. 131/2002.Z.z. o vysokých školách, zákon č. 184/2009 Z.z. o odbornom vzdelávaní a príprave v znení neskorších predpisov, zákon č. 596/2003 o štátnej správe v školskej samospráve v znení neskorších predpisov, zákona č. 540/2001 Z.z. o štátnej štatistike, zákona č. 575/2001 Z.z. o organizácii činnosti vlády a organizácii ústrednej štátnej správy štátnej správy),
- podpora transferu technológií a rozvoja ľudských zdrojov,
- zavedenie záväzného ukazovateľa pre podporu VaI pri zostavovaní štátneho rozpočtu SR, ktorý bude definovať percentuálny podiel výdavkov na VaI voči HDP.

4. Inštitucionálna štruktúra implementácie RIS3

Pre dosiahnutie cieľov RIS3 sa zmení doterajší systém riadenia vedy a inovácií, ktorý v súčasnosti pôsobí mnohokrát divergentne, nekoncentrovane na klúčové oblasti rozvoja SR a autonómne. Pre implementáciu RIS3 sa vytvorí inštitucionálna schéma riadenia, ktoré výraznejšie posilní strategický postup riadenia vedy a inovácií v SR (Obrázok 2).



Obr.2: Organizačná schéma inštitucionálneho riadenia implementácie Stratégie pre inteligentnú špecializáciu v SR do roku 2020

Zdroj: RIS3

Jednou z príčin neefektívneho využívania finančných zdrojov do vedy v SR a vytvárania predpokladov pre ich vyšší objem prostredníctvom verejného a súkromného partnerstva v inovačnom prostredí SR je predovšetkým doterajší roztrieštený a príliš atomizovaný systém verejných projektov a ich využitie v súkromnom podnikateľskom sektore. Tak sa nevytvára kritická masa ľudského a materiálneho potenciálu pre inovácie v hospodárstve SR prostredníctvom riešiteľských sietí. Trienie priorít, ich časové, vecné, personálne nezosúladenie spôsobuje rozdrobovanie finančných zdrojov bez priameho synergického efektu v praxi.

RADA VLÁDY SR PRE VEDU, TECHNIKU A INOVÁCIE bude riadiacim orgánom implementácie RIS3 v SR kreovaným na princípe partnerstva (štát reprezentovaný ministerstvami, akademický sektor, univerzity, SAV, súkromný sektor, zamestnávateľské zväzy a združenia) ako poradným orgánom vlády SR pre problematiku vedy a inovácií. STÁLA KOMISIA RADY VLÁDY SR PRE VEDU, TECHNIKU A INOVÁCIE PRE IMPLEMENTÁCIU RIS3 (SK RVTI RIS3) bude prierezovým pracovným koordinačným orgánom RVTI kreovaným na princípe partnerstva. VÝSKUMNÁ AGENTÚRA bude riadiacou, komunikačnou a koordináčnou inštitúciou pôsobiacou v oblasti vzdelávania, výskumu a vývoja a metodicky bude usmerňovaná RVTI RIS3 a kompetenčne bude súčasťou MŠVVaŠ SR. TECHNOLOGICKÁ AGENTÚRA bude riadiacou, komunikačnou a koordináčnou inštitúciou pôsobiacou v oblasti priemyselného výskumu, inovácií a transferu výsledkov výskumu do praxe a metodicky bude usmerňovaná RVTI RIS3 a kompetenčne bude súčasťou MH SR

5. Záver

Pre naplnenie navrhovanej schémy riadenia implementácie RIS3 bude nevyhnutné uskutočniť zmeny v zákonodarstve SR, najmä zmeniť zákon o organizácii činnosti vlády a organizácii ústrednej štátnej správy, upraviť štatút Rady vlády pre vedu, techniku a inovácie, vytvoriť Stály výbor RVTI pre implementáciu RIS3 a vytvoriť Výskumnú a Technologickú agentúru. Základným nástrojom pre efektívnu implementáciu RIS3 budú plánovacie procesy, procesy rozhodovania, organizovania, vedenia, monitorovania a kontroly. Klúčovým prvkom riadenia bude plánovací proces v hierarchii PRIORITY RIS3 - programy – projekty – akcie, ktoré budú vzájomne previazané, zdrojovo a časovo vybilancované. K tomu bude uspôsobený systém monitorovania napĺňania cieľov a priorit RIS3, ktorá bude rozpracovaná do

programov a projektov na obdobie 2014 až 2022 ako komplexný plánovací dokument. Ten bude ďalej rozpracovávaný do ročných plánov s výhľadom na ďalšie tri roky (1 + 3), pričom tieto ročné plány budú metódou kĺzavého plánovania pružne reagovať na postup v dosahovaní cieľov a priorit RIS3 a na zmeny vyplývajúce z riešenia projektov a na zmeny vonkajších podmienok.

Literatúra

- [1] EUROPE 2020 STRATEGY- <http://ec.europa.eu/europe2020/index-en.htm> (5.12.2013)
- [2] http://ec.europa.eu/research/innovation-union/index_en.cfm (5.12.2013)
- [3] Guide to Research and Innovation Strategies for Smart Specializations (RIS 3)
- [4] Stratégia rozvoja slovenskej spoločnosti, Bratislava: VEDA, 2010, s.695, ISBN 978-80-224-1151-6.
- [5] Strategická agenda priemyselného výskumu SR, SIRA-SR, Bratislava: ManuFuture-SK; Ministerstvo hospodárstva SR, 2010, s. 81, ISBN 978-80-970440-0-8
- [6] Poznatkami k prosperite – Stratégia výskumu a inovácií pre inteligentnú špecializáciu Slovenskej republiky, 83. rokovanie vlády SR dňa 13.novembra 2013
<http://www.rokovania.sk/Rokovanie.aspx/BodRokovaniaDetail?idMaterial=23039>
(5.12.2013)

PRESENT CRISIS AND ITS SYSTEMATIC IMPLICATIONS

SÚČASNÁ KRÍZA A JEJ SYSTÉMOVÉ IMPLIKÁCIE¹

Peter Staněk

Ked' hodnotíme vývoj v jednotlivých krajinách na planéte Zem, badáme rad špecifických zvláštností vyplývajúcich z charakteristiky jednotlivých civilizačných modelov, ale aj rad obecných rizík a hrozieb, ktorými sa zaobrajú vládnuce elity na národnej, ale aj nadnárodnej úrovni.

Jedným z významných fenoménov je otázka starnutia populácie. Dnes, napríklad samotné čínske vedenie má výslovne obavy z toho, že zhruba 160 miliónov ľudí je starších ako 65 rokov, a v roku 2030 ich bude viac ako 300 miliónov. Ak vezmememe, že to je z celkového rozsahu populácie 1 miliardy 300 miliónov, znamená to, že v podstate každý piaty Číňan bude starší ako 65 rokov.

Podobný vývoj vidíme aj v krajinách Európskej únie, kde táto veková situácia je ešte vyhrotenejšia. Rýchle starnutie populácie vytvára neustále diskusie o udržateľnosti penzijných systémov, o nutnosti radikálnych úprav týchto penzijných systémov, ale aj o nutnosti pristúpiť k zásadnej zmene pohľadu na vlastné penzijné zabezpečenie. Vývoj druhého piliera, prípadne tretieho piliera v jednotlivých členských krajinách EÚ je pritom značne rozporný. Ukázalo sa, že druhý pilier fungoval iba za situácie vysokých extrémnych prírastkov na kapitálových trhoch a možnosti dlhodobého zhodnotenia penzijných úspor. V momente, ked' sa situácia na kapitálových trhoch stala značne turbulentná a neodhadnuteľná, vrátane kríz finančného sektora, reálnej ziskovosti penzijných fondov sa ukázala ako podstatne nižšia a v súčasnosti väčšina druhých pilierov zarába málo. Situácia podnikových penzijných schém bola opäťovne, vzhľadom na situáciu podnikovej sféry, dosť závažná a problematická. Podnikové schémy, typické napríklad pre Veľkú Britániu alebo Nemecko, boli charakteristické podielom asi 30 % z celkovej výšky budúcich dôchodkov. Avšak, tieto podnikové a penzijné schémy sa ukázali ako problematické vzhľadom na vývoj celkovej ziskovosti a efektívnosti európskych podnikov. O tom, čo sa stalo s podnikovými úsporami v USA ani nemusíme hovoriť, kde príklady firiem ako Enron alebo GM sú jasným varovaním pred možnosťou riešenia penzijných systémov cestou podnikových úspor.

K tomu pristupuje aj ďalší zásadný problém – predĺžovanie veku odchodu do dôchodku sa dostáva do kontradiktórneho postavenia vo väzbe na zamestnávanie mladých. Celková zmena charakteru nezamestnanosti vedúca k trvalej a štrukturálnej nezamestnanosti znížila šance novej generácie na pracovné uplatnenie. Vo väzbe na to posun veku odchodu do dôchodku len prehľbil celkové disproporcie, ktoré vznikli ako reakcia podnikovej sféry na požiadavky efektívnosti. Aby to bolo ešte zložitejšie, značná orientácia mládeže na humanitné odbory a vysoká preferencia podielu žien na humanitných odboroch vytvára opäťovne veľmi rozporuplný pohľad na celkovú štruktúru vyrovnávania šancí medzi pohlaviami tak z hľadiska štúdia, ako aj z hľadiska umiestnenia na trhu práce. Paradoxne, dnes sa veľmi intenzívne diskutuje o tom, či starnutie populácie je možné vyriešiť predovšetkým posunom veku

¹ TENTO PRÍSPEVOK JE SÚČASŤOU RIEŠENIA PROJEKTU VEGA Č. 1/0043/13 MOŽNOSTI OBNOVENIA GLOBÁLNEHO RASTU A DLHOVÁ KRÍZA V EURÓPSKEJ ÚNII A PROJEKTU VEGA Č. 2/0009/12 GLOBÁLNA EKONOMIKA A PROBLÉM ENERGETICKEJ BEZPEČNOSTI: IMPLIKÁCIE PRE EURÓPSKU ÚNIU.

odchodu do dôchodku. Objavuje sa celá paleta názorov, ktorá hovorí o povinnosti detí postarať sa o rodičov, až po názory, ktoré hovoria o tom, že by sa poskytoval iba základný minimálny dôchodok.

Je to paradoxné práve preto, že otázka neznie, či v penzijnom systéme je dosť prostriedkov, ale kde zmizli a boli vytunelované prostriedky, ktoré v penzijnom systéme boli akumulované počas pracovného pôsobenia silných populačných ročníkov po druhej svetovej vojne. Dnes sa na tieto otázky nehladajú odpovede, ale skôr sa konštatuje ako ušetriť na penzijných schémach. Je pritom paradoxné, že druhý problém, ktorý sa objavuje vo väčšine krajín, je problém domácej spotreby. Dnes aj krajiny, ktoré doteraz zakladali svoju expanziu na exporte, začínajú veľmi intenzívne zahajovať reformy na zvýšenie domácej spotreby. Ako ukážku možno uviesť predovšetkým Čínu a Japonsko. V súčasnosti sa zvyšuje tlak na to, aby sa zvýšila domáca spotreba, aby sa úspory využívali na zvýšenie spotreby obyvateľstva a už nedochádzalo iba k ich nutnému zmrazovaniu ako je napríklad v Číne, kde sa z toho financovali infraštrukturne projekty, alebo v Japonsku, kde to bolo spoločenským zvykom a nutnosťou odkladať úspory na starobu. Výsledkom takejto snahy je prijať opatrenia, ktoré by zásadným spôsobom tlačili ľudí k zvýšeniu domácej spotreby. Na rozdiel oproti krajinám EÚ a USA obyvateľstvo má rozsiahle úspory, kde napríklad v Číne úspory vznikli povinným viazaním časti príjmov a úspor. Dnes je možné tieto príjmy využiť, avšak problém je v tom, že časť z nich čínska vláda použila na financovanie infraštrukturnych projektov, takže tieto peniaze v podstate nie sú k dispozícii. Na túto skutočnosť upozorňujeme preto, lebo väčšina snáh o zvýšenie domácej spotreby je založená nie na čerpaní úspor z minulosti, ale na vyššom podiele spotreby z terajších príjmov. Ale ak tieto príjmy, aj keď určitým spôsobom rastú, sú stále podstatne nižšie ako v iných vyspelých krajinách, je zrejmé, že celková miera spotreby bude v krajinách ako je Čína a India podstatne nižšia, ako je celková miera spotreby v krajinách EÚ alebo USA.

Paradoxne, v krajinách Európskej únie dochádza k prijímaniu opatrení, ktoré v konečnom dôsledku povedú k zmenšeniu domácej spotreby. Ide o zmrazovanie dôchodkov, zmrazovanie platov v štátnej sfére, šetrenie pracovníkov a optimalizácia celkového rozsahu zamestnanosti a pod. Znova je to otázka zníženia reálnych príjmov súčasnosti, avšak, na rozdiel oproti iným krajinám v Európskej únii, a predovšetkým starej EÚ 15 si obyvateľstvo dokázalo vytvoriť určitý objem bohatstva a naakumulovať úspory, z ktorých môže teraz čerpať. To znamená, reálny dopad demografického vývoja bude v značnej miere odlišný oproti vývoju v Číne a v Japonsku, a bude takisto odlišný aj v zmysle možného nárastu domácej spotreby.

Súčasné diskusie o probléme globálnej spotreby sú odrazom nielen záverov tohtoročného Davoského summitu, ale sú aj odrazom záverov pochopenia, že kľúčový problém produkčných kapacít nie je možné vyriešiť prostredníctvom exportu, pretože všetky krajiny chcú exportovať. Na druhej strane, je stále viac zrejmé, že mnohé krajiny, ktoré by aj mohli exportovať (napr. potraviny), nie sú schopné vo väzbe na dotačné mechanizmy vo vyspelých krajinách dosiahnuť predajné ceny, ktoré by umožňovali reálny predaj ich výrobkov. Platí to osobitne pre mnohé africké krajiny, kde by bolo možné výrazným spôsobom zvýšiť produkciu, avšak táto produkcia by nebola umiestniteľná na európskych trhoch, vzhľadom na subvenčné mechanizmy, platné pre polnohospodárstvo v Európskej únii. Nehovoriač o tom, že prevažná väčšina polnohospodárstva (napr. v afrických krajinách), je zabezpečovaná ženskou pracovnou silou a druhý problém, v rade krajín, napríklad Čína, Ázia, sú predovšetkým v oblasti textilného a odevného a obuvnickeho priemyslu maximálne využívané predovšetkým ženské pracovné sily.

Dochádza teda k prehlbovaniu asymetrie medzi exportnými krajinami s vysokou domácou spotrebou a medzi krajinami, ktoré majú dostatočné príjmy na to, aby domácu spotrebu zabezpečili a krajinami, ktoré sa postupne dostávajú do situácie, v ktorej budú zvýšia

mzdy a zvýšia domácu spotrebu, alebo budú udržiavať mzdy na nízkej úrovni. Môžu sice exportovať, avšak domáca spotreba nebude existovať. Je pritom zaujímavé, že aj vo väzbe na jednotlivé civilizačné modely hľadajú jednotlivé krajiny optimálny modus vivendi medzi výškou rastu miezd a možnosťou navyšovania domácej spotreby aj vo väzbe na ohraničené možnosti exportu. Pripomíname, že vo väzbe na podporu exportu mali vyspelé krajiny rozvinutý systém proexportnej politiky – od systému poistenia exportu cez špeciálne záručné banky, systémy egap a podobne, ktoré mali podporovať radikálnym spôsobom export. Na strane druhej, aj taký významný exportér ako Nemecko exportovalo predovšetkým do krajín Európskej únie. Tie ale, aby splatili nemecké tovary, sa zadlžovali. Zadlžené krajiny dneska sa dostávajú do situácie, v ktorej nemôžu pokračovať v ďalších úveroch a musia redukovať celkovú mieru zadlženosťi. A logicky, v tejto situácii sa Nemecko pokúsilo orientovať zmenu exportu na krajiny juhovýchodnej Ázie a Čínu, avšak Čína samotná začína, aj vo väzbe na súčasne navrhované a začínané reformy, sa viac orientovať na uzavorenie vnútorného trhu a zvýšenie domácej spotreby. Z toho vyplýva jediný logický záver. Celkový rozsah produkčných kapacít na planéte, vzhľadom na príjmovú situáciu, je príliš veľký.

Ale k tomu pristupuje aj ďalší významný fenomén, a to je pokračovanie príjmovej polarizácie spoločnosti. Dokonca rozpätie medzi najbohatšími a najchudobnejšími vrstvami sa tak výrazne zväčšuje, že aj samotná katolícka cirkev ústami pápeža Františka začala výslovne, doslova môžeme povedať križiacku výpravu proti obrovskej polarizácii bohatstva a chudoby na planéte. Nie je pritom zrejmé, že samotný vývoj polarizácie môže byť štartérom ďalšieho radu zásadných problémov. Napríklad pokial' sa predĺži vek odchodu do dôchodku a budú sa znižovať budúce dôchodky, celkom logicky značná časť populácie, ktorá je dnes v pracovnom procese, sa bude snažiť jednak získať dlhšie pracovné pôsobenie, jednak bude tlačiť na zvyšovanie miezd. Vzhľadom na obmedzené možnosti potreby práce, určované aj technologickými procesmi, bude reálne klesať možnosť uplatnenia nových prichádzajúcich na trh práce, a to predovšetkým mládeže. Môže dôjsť k veľmi výraznému rozdeľovaniu možností pre nových, predovšetkým vo väzbe na starú koncepciu „muž je živiteľ rodiny, žena živí sama seba“. Samozrejme, s tým súvisí aj celková zmena štruktúry spoločnosti. Výrazný nárast podielu singles, ktorý je typické pre krajiny Európskej únie, osobitne Škandináviu, kde predstavuje 40 až 50 % z celkového rozsahu populácie znamená, že rodinná politika sa dostáva do zásadného závozu, dochádza k prehlbovaniu nedostatku nových ľudí, nových detí a dochádza k veľmi intenzívному polarizačnému vývoju v rámci demografickej štruktúry.

Ak v 70. a 80. rokoch redukujúcim faktorom bola značná miera imigrácie, či už z politických, ekonomických a iných dôvodov, v súčasnosti sa jednotlivé krajiny snažia vymedziť proti nadmernému prílevu imigrantov. Videli sme to napríklad v roku 2013 aj vo väzbe na imigráciu zo severnej Afriky predovšetkým do Talianska a niektorých ďalších krajín Stredomoria. Toto vymedzenie sa voči imigrantom bude zrejme pokračovať aj vo väzbe na skutočnosť, že nové technologické procesy budú znova zásadným spôsobom posúvať celkovú potrebu práce a budú znižovať reálne možnosti uplatnenia na trhu práce, bez ohľadu na výšku vzdelania.

Jedným z významných fenoménov je otázka zmeny spoločnosti a pohľadu spoločnosti na vzdelanie. Doteraz vzdelanie bolo vždy určitou zárukou profesijnej kariéry, postupného mzdového nárastu, zaradenia do vyšej spoločenskej vrstvy atď. V súčasnosti, vzhľadom na určitú mieru prekvalifikovanosti, či prevzdelanosti, vzdelanie nezaručuje ani profesijnú kariéru, ani trvalý rast príjmu, ani zaradenie do vyšej spoločenskej skupiny. Okrem toho dochádza k veľmi výraznému premiešavaniu medzi jednotlivými sústavami študijných odborov a to, čo kedysi bolo typicky ženským povolením (napr. školstvo), sa postupne, vzhľadom na celkový globálny nedostatok pracovných miest, začína meniť. Vzniká teda otázka, či nízka úroveň miezd nesúvisí aj s postupnou ochotou mužskej časti populácie prijímať profesijné zaradenie na miesta, ktoré doteraz boli typické pre ženskú časť

pracovných síl. Na druhej strane, pokiaľ muži prijímajú aj tieto menej platené miesta, vzniká otázka, či ich platový vývoj bude rovnaký ako keby tie miesta zastávali ženy. Ak dnes, podľa väčšiny prieskumov Európskej únie, ženy, napriek všetkým priyatým legislatívam o rodovej rovnosti, stále majú o 20 % nižší príjem, znamená to, že ženy budú aj podstatne vyššou kategóriou v kategórii nízkopríjmových dôchodcov, či priamo v kategórii ľudí ohrozených chudobou. Všetky prieskumy zároveň potvrdzujú, že najrizikovejšou sociálnou skupinou sú ženy živiteľky a ženy osamelé matky. V každom prípade, na jednej strane dochádza k zníženiu celkovej miery sobášenia, avšak, na druhej strane, dochádza k výraznému zvýšeniu podielu žien, ktoré sa stávajú živiteľkami rodín a narážajú na stále väčšie ekonomicke a pracovné problémy.

V tomto kontexte, paradoxne, tým, že sa žena stáva živiteľkou rodiny, je výrazným spôsobom limitovaná vo väzbe na tradičné fungovanie ženy v rodine a v domácnosti a musí prenášať časť svojej zodpovednosti na iných. Pokiaľ ide o vyspelé krajinu Škandinávie, kde existuje rozsiahly systém služieb, môže žena využívať tieto služby a udržiavať tradičný chod domácnosti. Samozrejme, vyžaduje to aj určitú výšku príjmu. Na druhej strane, pokiaľ ide napríklad o krajinu južnej Európy, situácia žien je podstatne zložitejšia a možnosť tohto využívania služieb je problematickejšia. Na túto skutočnosť upozorňujeme aj preto, že z druhej strany, práve v tejto kategórii služieb nachádzajú pomerne široké uplatnenie ženy ako oblasť nového profesijného umiestnenia.

Zatiaľ všetky diskusie na ekonomických fórách vychádzali z predpokladu, že globálne spotrebujúce nutné stimulovať bud' dodaním likvidity, to znamená kvantitatívne uvoľňovanie, či poskytovanie finančných prostriedkov v bankovom sektore, alebo je možné regulovať napríklad zvýšením zamestnanosti. V obidvoch prípadoch však klíčovou otázkou sa stáva reálne dostupný počet pracovných miest s vyššou kvalifikačnou a mzdovou náročnosťou, pretože celkové kvantitatívne zváčšovanie rozsahu zamestnanosti, ktoré by automaticky viedlo k zvýšeniu kúpyschopnej sily v súčasných podmienkach príjmovej polarizácie nebude fungovať. A v tomto kontexte teda by malo dôjsť skôr k výraznému zvýšeniu podielu miest s vyšším kvalifikačným a mzdovým ocenením. Avšak, vzhľadom na celkovú reprodukciu, tento počet miest je relatívne obmedzený a nevyhnutne bude dochádzať k súpereniu medzi mužmi a ženami pri ich obsadzovaní.

Ak z tohto hľadiska teda berieme proces príjmovej polarizácie, musíme ho chápať ako dvojvrstvový proces. Po prvej, je to príjmová polarizácia v spoločnosti medzi jednotlivými vrstvami bohatstva, a po druhé, je to príjmová polarizácia podľa pohlavia, kde omnoho viac príjmovou asymetriou sú zasiahnuté ženy ako muži. To ale všetko znamená, že bude dochádzať k trvalému prehľbovaniu príjmovej polarizácie, čo v konečnom dôsledku môže viest' aj k nárastu ďalších vnútorných problémov, predovšetkým v oblasti zamestnanosti, spotreby, regionálneho rozvoja, ale aj celkového vývoja zabezpečenia sociálnych systémov. Dnes hovoríme o tom, že treba zvýšiť podstatne spoluúčasť napríklad v oblasti zdravotníctva, dopravy atď. Ale spoluúčasť znamená aj určitú mieru reálneho pracovného príjmu, z ktorého je možné odvádzať zvýšenú spoluúčasť občana. A ak teda bude prevažovať narastajúci počet pracovných miest predovšetkým pre ženy, a zároveň bude zachovaná štruktúra nižšieho mzdového oceňovania tak, ako je to doteraz, je zrejmé, že limitom pre zvýšenie spoluúčasti občanov bude nielen celková mzdová úroveň, ale predovšetkým vývoj miezd a mzdovej úrovne vo väzbe na mužov a ženy.

Ak z tohto hľadiska hodnotíme celkový proces reprodukcie pracovných miest, je zrejmé, že skôr bude dochádzať nielen k tvorbe miest s nižšou pracovnou náročnosťou, ale aj s nižším mzdovým ocenením, pričom úzka elita špičkových miest, napríklad v oblasti IT technológií, alebo manažeringu bude nadalej doménou prevažne mužov a nie žien. Procesy asymetrie teda budú pokračovať pravdepodobne dlhodobo, a v konečnom dôsledku môžu významným spôsobom zasiahnuť do celkovej príjmovovo-sociálnej štruktúry

obyvateľstva. Okrem toho, podobne ako sa zvyšuje dochádzka za prácou, zostávajú oblasti, v ktorých prevažujú ženy, ktoré zostávajú ako živiteľky rodiny a muži odchádzajú za prácou do zahraničia. To bol typický trend, ktorý sa týkal napríklad Poľska, alebo pobaltských krajín po roku 2000. To ale viedlo nielen k výraznému nárastu domácností, ktoré fakticky boli jednočlenné domácnosti, ale zároveň zásadným spôsobom to viedlo znova k posilneniu úlohy žien, ako žien, ktoré plnia obidve funkcie pri vývoji rodiny. Pričom muži zabezpečovali finančnú stránku, ale nie vlastnú prítomnosť v rodine. To viedlo k vzniku problémov, ktoré sa objavovali, či už z hľadiska vyšej rozvodovosti, ale aj psychických a iných problémov, ktoré fungovali v rodine. Táto absencia mužského princípu v riadení a fungovaní domácnosti sa potom môže stať dlhodobým problémom aj v ďalšej generácii.

LITERATÚRA

- CASSIDY, J. (2012): Jak selhávají trhy. Logika ekonomických kalamit. Praha: Academia, 424 s. ISBN 978-80-200-2100-7.
- CASTI, J. (2012): Události X. Možné scénáre kolapsu dnešného složitého sveta. Praha: Management Press, 308 s. ISBN 978-80-7261-205-5.
- ECKERT, D. D. (2012): Světová válka měn. Euro, zlato, nebo jüan – která z měn se stane nástupcem dolaru? Praha: Grada, 232 s. ISBN 978-80-247-4099-7.
- HARVEY, D. (2012): Záhada kapitálu. Přežije kapitalismus svou poslední krizi? Praha: Rybka Publishers, 263 s. ISBN 978-80-87067-28-4.
- TALEB, N. N. (2011): Černá labuť. Následky vysoce nepravděpodobných událostí. Praha: Paseka, 440 s. ISBN 978-80-7432-128-3.

Adresa autora:

prof. Ing. Peter Staněk, CSc.
Ekonomický ústav SAV
Šancová 56
811 05 Bratislava
Slovenská republika
E-mail: peter.stanek@savba.sk

Sekcia A: Ekonomická kríza a podnikanie v priestore EÚ



Section A: Economic Crisis and Business in the EU Area

THE ROLE OF PUBLIC ADMINISTRATION IN DEVELOPMENT OF REGULATORY FRAMEWORK

ÚLOHA VEREJNEJ SPRÁVY V NASTAVOVANÍ REGULAČNÉHO PROSTREDIA

Ingrid Brocková

Key words: regulation, reform, credibility, government, transparency, framework

Kľúčové slová: regulácia, vláda, reforma, kredibilita, transparentnosť, rámec

Abstract

In the current context of economic recovery, governments are putting together ambitious reform packages, with structural reforms that often involve difficult and unpopular choices. Regulatory policy has an important role to play in order to optimise outcomes and minimise risk in key areas of structural reforms. There are strong arguments for using regulatory processes such as impact assessment to assess the costs and benefits of regulatory actions and to use public consultation to communicate the policy outcomes and gain support for the benefits of reform. However, there is no recipe book for when and how to apply many of available tools, their most effective scope, their sequence, and how to target them in a context of limited administrative and reform capacities. The article describes key elements for developing a regulatory framework and environment which are fundamental precondition to returning to a stronger, fairer and more sustainable growth path. The ambition of the article is to present and outline the OECD approach and recommendations for regulatory framework during the global crisis, with focus on implications for the Slovak Republic.

Abstrakt

V súčasnom kontexte hospodárskeho zotavovania sa, vlády jednotlivých krajín majú ambicioznu reformnú agendu realizujúc štrukturálne reformy, ktoré si často vyžadujú zložité a nepopulárne voľby. Dôležitú úlohu v tomto procese zohráva regulačná politika s cieľom optimalizácie výstupov a minimalizácie rizika v kľúčových oblastiach štrukturálnych reforiem. Existujú silné argumenty na podporu využívania nástrojov ako je meranie dopadov nákladov a prínosov regulačných krokov a využívania konzultačného procesu na komunikáciu výsledkov politík a tak získanie podpory reformnému procesu. Hoci, neexistuje jeden návod pre aplikáciu disponibilných nástrojov, čo ich najefektívnejšie využitie, ich záber, súčinnosť krokov a ich zameranie v kontexte limitovanej administratívnej a reformnej kapacity. Článok pojednáva o základných prvkoch potrebných pre vybudovanie regulačného rámca a prostredia, ktoré sú kľúčovou podmienkou pre dosiahnutie silnejšieho, spravodlivejšieho a udržateľného hospodárskeho rastu. Jeho ambíciou je informovať o postojoch a doporučeniaciach OECD pre reguláciu v období globálnej krízy, zvlášť s odkazmi pre Slovenskú republiku.

Regulations are indispensable to the proper function of economies and societies. They create the „rules of the game“ for citizens, business, government and civil society. They underpin markets, protect the rights and safety of citizens and ensure the delivery of public goods and services. At the same time, regulations are not costless. Designing and enforcing regulations also requires resources for government and public administrations. Regulations can also have unintended costs, when they become outdated or inconsistent with the achievements of policy objectives. The global financial and economic crisis – which resulted in part from poorly designed regulatory regimes and the uneven enforcement of existing regulations illustrate the potential consequences of regulatory failure.(8)

The development of regulatory framework means an emergence of a range of tools and instruments, explicit institutions and governance processes which countries use to improve the effectiveness, efficiency and transparency of regulatory regimes. It covers the comprehensive policy cycle by which regulations are designed, enforced, evaluated and revised at all levels of government. If citizens do not feel that the government is working on their behalf, the support for structural reforms is missing undermining the very objectives of any reform agenda.(7) For this reasons, strengthening the integrity and credibility of the policy making process, as fully institutionalised, transparent and inclusive mechanism that effectively aggregates preferences in pursue of the public interest, emerges as a priority for governments seeking to invest in trust. (9)

Regulatory Policy

The emergence and development of regulatory policy has been a key element of public sector reform in the OECD countries over the past 20 years. Regulations support economic growth and development, the achievement of broader societal objectives such as welfare and environmental sustainability as well as strengthen the rule of law. The regulatory policy helps policy makers to reach informed decisions about what to regulate, whom to regulate, and how to regulate, it also helps to shape the relationship between the state, citizens, businesses and civil society.

Regulation can be viewed strategically, alongside monetary and fiscal interventions as one of the three core levels at the disposal of governments for managing the economy, implementing policy and influencing behaviour.(8) In the current economic and political environment, with major constraints on government expenditure and social resistance to higher taxes, regulatory policy receives more attention as governments could use the regulatory level as primary instrument of public policy.

Regulatory policy is a comparatively young discipline. Regulatory reform gave way to the idea of regulatory management, a process that acknowledges the permanent nature of the task, and the need for it to be applied across the board, not just to selected sectors or issues. It also gradually became clear over time that public policy, not just selected issues, could benefit from effective regulatory policy. The development of regulatory policy reflects the diverse range of legal, political and cultural contexts on which countries have built their public governance.

The need for greater regulatory governance

Ensuring the quality of the „rules of the game“ is a dynamic and permanent role of government. Governments must be actively engaged in assuring the quality of regulation, not reactively responding to failures in regulation. Effective regulatory governance maximises the influence of regulatory policy to deliver regulations which will have a positive impact on the

economy and society, and which meet underlying public policy objectives. It implies an integrated approach to deployment of regulatory institutions, tools and processes.

Attempting to neatly classify any approach to governance is a challenge. Nonetheless, there are number of strategic considerations and that pertain to regulatory governance (8): i) political commitment has been unanimously highlighted by the OECD research as one of the main factors supporting regulatory quality; ii) strong relationship between a well functioning central oversight body and an effective, comprehensive regulatory policy; iii) independent regulators as another key institution, as referee enforcing the „rules of the game“; iv) utilising whole-of-government approach to policy development and implementation; v) the assessment and management of risk through regulation to avoid phenomena of reactive regulation.

Regulatory policy makes significant contributions to economic development and societal well-being. Economic growth and development have been promoted through the contribution of regulatory policy to structural reforms, liberalisation of product markets, market openness, and less constricted business environment. Regulatory policy has also supported the rule of law through initiatives to simplify the law and improve access to it, as well as improvements to appeal systems. Increasingly, it supports quality of life, social cohesion and rule of law, through enhanced transparency.

The quality of regulation is strongly linked to economic growth and productivity. While it is technically challenging to demonstrate this relationship, many studies have found a positive relationship between the openness of national regulatory systems and growth rates for a number of economic indicators. Likewise, this links between regulatory policy and a range of structural policies has been documented (8):

- Effective regulatory policy and market openness support each other, opening up pathways for innovation, enhanced consumer benefits, and entrepreneurship. Foreign as well as domestic businesses are encouraged by an effective regulatory environment.
- A strong link exists with competition policy which highlights a close and positive relationship between the objective of promoting competition policy principles and that promoting high-quality regulation and regulatory reform.
- Product market competition can also play an important role in lowering structural unemployment rates, mainly because competitive pressures eliminate rents and make it possible to expand potential output.
- Regulatory policy was actively used to restructure infrastructure – through liberalisation, privatization and the introduction of incentive regulation – produces positive effects in terms of price reductions, more innovation and consumer choice and higher quality services.

Beyond improving economic performance, regulatory policy has also started to support broad goals for society such as, quality of life, social cohesion and the rule of law. The emphasis on this aspect of regulatory policy varies across the countries, and it can take different forms. Regulatory policy has supported a growing transparency in the application of regulatory powers, and a growing direct engagement of the public (the regulated) through its emphasis on the importance of public consultation and communication. It has encouraged more open societies in which user views are heard, by multiplying the approaches to public consultation and communication, and by harnessing ICT and e-government in support of this objective. The direct needs of citizens are a prominent driver of regulatory policy in many countries. Several have developed programmes explicitly designed to reduce administrative burdens on citizens (7).

An effective application of the rule of law implies attention to a range of issues including some which are directly connected to regulatory policy such as legal transparency,

clarity and accessibility, and a well functioning appeal system for administrative decisions. There is a need for rules to be enforced, and applied fairly, without which the rule of law is undermined and corruption can spread. The rule of law thus depends, for many of its aspects, on an effective regulatory policy. And especially powerful reason to strengthen the regulatory policy is to minimise the opportunities for corruption and reduce its negative economic and social impacts. Important motivations have included a wish to be benchmarked internationally; promote a whole-of-government approach; strengthen the resilience of the public administration to shocks and challenges; promote a more efficient and fit for purpose public administration; secure an independent evaluation of progress, and establish strategic state (6).

The challenges of regulatory policy for the future

The 2008 financial crisis and the ensuing and ongoing economic downturn have raised new issues, and sharpened the importance of using regulatory policy to its fullest. Nurturing and sustaining economic growth remains imperative to many countries. As countries emerge from the crisis, regulatory policy can improve economic growth by supporting further structural reforms, which have generally not been carried far enough in most countries. These reforms have taken on a new urgency in the wake of the global financial and economic crisis, since governments now face the challenge of trying to restore public finances to health without undermining a recovery that in many areas may remain weak for some time. To be sure, the financial and economic crisis require careful thinking about underlying regulatory frameworks and the „policy paradigm“. The current economic situation has served to strengthen the case for reforms in many areas as labour market reform, pro-growth tax reform, environmental policy reform and public administration reform.

Implications for the Slovak Republic

The strong regulatory policy and governance has not been the realised aspiration in the Slovak Republic yet (3). The recommendations of the OECD and experience of some of the member states might facilitate the practical application of necessary regulatory procedures and support to continuous improvement of regulatory governance system. The most critical issues which need to be considered include (4):

- Anchoring effective institutional leadership and regulatory oversight in the political and policy making context, incorporating evidence based approaches to rule making and its review and ensuring its contribution to promoting policy coherence.
- Ensuring that, within government, regulatory policy includes an appropriate focus on the economic effects of regulation, as well as the issues of legal certainty and promoting the rule of law.
- Strengthening focus on regulatory governance, embracing the institutional breadth and diversity of the roles of all the key agents in the regulatory governance framework, including oversight bodies, regulators, the parliament, the cabinet, and non government actors.
- Taking account of the user and citizen dimension, and in particular the opportunity to exploit the dynamic features of open government enabled by developing social media and communication technologies.
- Extending the principles of regulatory governance to a multilevel context, bringing the regulatory policy tools and practices to supra-national (European Union) and sub-national rule making and taking into account the role of supra-national and sub-national regulators in developing and reviewing national regulation.

- Ensuring the application of regulatory policy and governance to horizontal policy aims, such as achieving green growth, promoting innovation and mitigating and adapting to the effects of climate change.
- Recognising the need for regulators to have a clear grasp of the dynamics of the organizations and systems being regulated. This would involve improving the focus on risk assessment and management strategies, including a systemic perspective that includes coordination with other regulators in the same field and evaluating the causes of past failures.

Effective regulatory policy needs to be adopted at the highest political level, and its importance should be adequately communicated both across the administration and to lower levels of the government. Promoting regulatory quality often requires the allocation of specific responsibilities and powers to monitor, oversee and promote progress across the whole of government and to maintain consistency between the approaches of the various actors involved in the regulatory process.

Independent regulators are usually separate „agencies“ with delegated powers to implement specific policies in a number of sectors. The key benefit sought from an institutional framework based around these agencies is to shield market interventions from interference from political and private interests. At the same time, independent regulators represent a significant challenge to the executive and parliamentary powers of government. They represent a special form or institution, which is neither directly elected by citizens nor managed by elected officials. Their institutional design and the development of their mandate therefore would require careful consideration.

The whole-of-government approach should be associated with a desire to ensure the horizontal and vertical co-ordination of government activity in order to improve policy coherence, better use of resources, and to promote and capitalise on synergies and innovation that arise from a multi-stakeholder perspective. The promotion of regulatory quality culture can and should benefit from such an approach. Yet, in Slovakia, administration has not yet fully integrated regulatory policy objectives into the policy processes or across government (5).

The gap between the level of risk that is targeted by policy makers and the level that is achievable through regulation is inevitable and has to be explicitly recognised and managed. The lessons from recent crisis is that in the future regulators will have to pay more attention to background risks and systemic risk, as well as build in mechanism for learning from past failures and near misses.

Increasingly, regulatory impacts need to be achieved across and beyond national boundaries (European level). This has been brought into sharp focus by financial crisis. Countries need to work together to build a resilient and effective regulatory environment. How to achieve closer international regulatory co-operation is a key challenge for the future of regulatory policy and governance. Issues include the institutional architecture of international regulatory co-operation, the identification of important areas for cross-broaden co-operation, the role of private regulatory initiatives and standards for openness, consultation and communication across jurisdictions.

Concluding remarks

Measuring government performance has long been recognized as necessary for improving the effectiveness and efficiency of the public sector (1). As countries pursue growth opportunities in the fiscally constrained conditions following the aftermath of the global financial crisis, the contribution of regulatory policy to improving productivity, reducing business costs and promoting innovation will be of even greater importance (2). For

most countries achieving this potential will require further institutional development to embed the principles of regulatory policy in their governance arrangements. What countries need is a national strategy of trust.

Literature

1. OECD (2009), *Measuring Government Activity*. OECD Publishing, Paris 2009.
2. OECD (2011), *Government at a Glance*, OECD Publishing.
3. OECD (2013), *Government at a Glance*, OECD Publishing
4. OECD (2012), *Odporúčania Rady OECD pre regulačnú politiku a správu*, Rada OECD, marec 2012, OECD Publishing, Paris.
5. OECD (2012): *OECD Economic Surveys: Slovak Republic 2012*. OECD Publishing, Paris, 2012. ISSN 1995-3526.
6. OECD (2012), *Strategic Lessons from the Comprehensive Public Governance Reviews*, Public Governance Committee, December 2012, OECD Publishing, Paris.
7. OECD (2013), *Overview Paper on Jobs, Equality and Trust*, Council OECD, April 2013. OECD Publishing, Paris.
8. OECD (2013), Regulatory Policy and Governance, Supporting Economic Growth and Serving the Public Interest, OECD Council, 12 November 2013, Room document No.6
9. OECD (2013), *Restoring Trust in Government: Addressing Risks of Influence in Public Decision Making*, Policy Forum, 14-15 November 2013, OECD Publishing, Paris

Ing. Ingrid Brocková, PHD., M.I.P.P.
Permanent Delegation of the Slovak Republic to the OECD
Ministry of Foreign and European Affairs
of the Slovak Republic
Hlboká 2
811 05 Bratislava
Slovak Republic
ingrid.brockova@mzv.sk

STRATEGIC MANAGEMENT AND RATIONAL SAVINGS IN THE PUBLIC SECTOR AS A RESPONSE TO THE CRISIS¹

STRATEGICKÉ ŘÍZENÍ A RACIONÁLNÍ ÚSPORY VE VEŘEJNÉM SEKTORU JAKO REAKCE NA KRIZI

František Ochrana, Milan Půček

Key words: New Public Management, Strategic public management, Savings

Klíčová slova: New Public Management, strategické řízení ve veřejném sektoru, úspory

The paper is based on research for VEGA 1/098012/ "Fiškálna a menová politika a ich vplyv na medzinárodné podnikanie v štátoch EÚ."

Abstract

The paper discusses on current issues - strategic management and rational savings. This work describes case studies - (1) the potential savings in the state administration transferred to the region, (2) strategic management using the methods of Management by Objective or Balanced Scorecard - three different institutions (Ministry, Municipality and Region-funded organization).

The issue of rational savings and reduction of waste of resources is very timely, given the continued lack of resources and the necessity to plan balanced budgets. According to the [1] total general government expenditure in 2012 equalled to 49.3% of GDP for the entire EU-27 and 44.6% for the Czech Republic. These statistics make it clear that even small increases in the effectiveness of the system of managing expenditure might bring about important additional savings. In order to satisfy public needs and operation of the public administration, certain resources are necessary. By the term "waste in the public sector" is within this paper understood such a use of public resources which violates principles of economical, efficient and effective use of public resources. The consequences are outlays of public resources that are higher than the level corresponding to the optimum. Within uncovering of waste and looking for ways to eliminate it, the effectiveness of this elimination is denoted by the term "savings in the public sector". We may define "savings in the public sector" as additional resources that were (will be) obtained by the public sector due to rationalisation measures in comparison with the originally realistically calculated resources.

Permanent changes in the public sector are becoming a major challenge for strategic public management. The strategic management of public institutions is one of the weaknesses that is causing waste.

¹ THE PAPER IS BASED ON AN ORIGINAL RESEARCH FOR THE VEGA, VIA THE PROJECT NO 1/098012/ "FIŠKÁLNA A MENOVÁ POLITIKA A ICH VPLYV NA MEDZINÁRODNÉ PODNIKANIE V ŠTÁTOCH EÚ."

Abstrakt

Predkládaná práce pojednává o aktuálních problémach v ČR - strategickém řízení a racionálních úsporách. Práce popisuje případové studie - (1) potenciálne úspory ve státní správě převedené na kraje, (2) strategické řízení pomocí metody řízení podle cílů nebo Balanced Scorecard.

Problematika dosahování racionálních úspor a odstraňování plýtvání ve veřejném sektoru je vzhledem k trvalé omezenosti zdrojů a potřebě sestavování vyrovnaných rozpočtů velmi naléhavé téma. Podle údajů [1] byly v zemích EU (EU-27) v roce 2012 celkové vládní výdaje ve výši 49,3 % HDP. V České republice činily tyto výdaje 44,6 % HDP. Z uvedených údajů je patrné, že i relativně malé zvýšení efektivnosti systému řízení výdajů na státní zaměstnance může přinést významné dodatečné úspory. Pro uspokojování veřejných potřeb a fungování veřejné správy jsou nutné zdroje. „Plýtváním ve veřejném sektoru“ se v rámci tohoto článku rozumí takové nakládání s veřejnými zdroji, které porušuje principy hospodárného, efektivního a účelného nakládání s veřejnými zdroji. Důsledkem je vyšší vynaložení veřejných zdrojů, nežli odpovídá optimu. Jestliže odhalujeme plýtvání a hledáme způsoby, jak je eliminovat, pak pro účinnost této eliminace používáme pojem „úspory ve veřejném sektoru“. „Úspory ve veřejném sektoru“ můžeme vymezit jako dodatečné zdroje, které byly (budou) získány veřejným sektorem v důsledku racionalizačních opatření ve srovnání s původně realisticky kalkulovanými zdroji.

Ustavičné změny ve veřejném sektoru jsou velkou výzvou pro strategické řízení ve veřejném sektoru. Strategické řízení veřejných institucí je slabinou, která způsobuje plýtvání.

JEL classification: H 76, O 15

1. Introduction, research objectives and methods

Theory offers various frameworks and concepts for reaching that goal. Of crucial importance for the analysis of public sector savings are some works inspired by New Public Management (hereafter as NPM), especially those by [2] and, with respect to CEE countries, [3]. NPM designation used by theorists and practitioners for naming different styles and specific characters management of public services, that build on the experience of the management of private sector (from Czech authors such as [4], [5], [6], [7]).

Besides the above-mentioned theoretical issues, effectiveness in public administration has been studied as a triangle of important practical issues: how to effectively reduce public expenditure, improve regulation and reduce the administrative burden. The problem of savings has been posed in this way in many OECD recommendations (e.g. [8], [9], [10], [11]) which are theoretically based on the idea of “good governance” (above all [12], [13]).

Although strategic planning and management is no panacea [14], strategic planning - and the modern "strategic thinking" or "strategic management" - has been singled out as one of the critical areas of public management research and practice as well as a still-relevant approach in the new post-Weberian organization [15]. Over recent years there has been a renewed emphasis on the benefits of good strategic management, and how it is necessary for governments to know how they can effectively identify and deliver what is required to meet the needs of all their stakeholders and the economy and society in general.

The strategic management according to the Management by Objective (hereafter as MbO) or Balance Scorecard method (hereafter as BSC) has been used for many decades. The authors of the paper based their research especially on the works by Drucker (the public learnt about the topic of management by objectives in his book “The Practice of Management“ published originally in year 1954), Goldratt, Senge [16], Kaplan and Norton – authors of the BSC method [17].

Our research objectives are as follows:

- (1) to propose a formalized procedure for pursuing so-called rational savings in the public sector, and to use empirical evidence and implement the procedure on the case of central government administration delegated to regions;
- (2) case study – regions: by analysing expenditure on and revenues for delegated central government administration, to answer the following research question: What level of potential savings can be attained?
- (3) case studies – strategic planning according to MbO or BSC - to analyse and evaluate the experience of three different organizations.

In order to fulfil the research objectives, we used a mix of normative and non-normative methodologies and corresponding research methods.

2. Calculation and definition rational savings of public sector

Higher economies are the first effect of rational savings analysed here. We understand economies as such processes of cost reduction that are in line with the principle of economy. In other words, the reduction of cost to an “economic level” should not in any way preclude the fulfilment of the originally defined goal. At the same time, the saving should not negatively affect the cost of any other planned activities. Thus, the saving should not increase the cost of pursuing other activities (goals), compared to their originally planned cost.

Higher effectiveness is the second effect of rational savings. We understand effectiveness as such ways of increasing the planned cost productivity or decreasing expenditure per unit which do not prevent the adequate fulfilment of the goal.

The third effect of rational savings is increased efficiency of procedures associated with the fulfilment of the goal; such efficiency lies in rational ways of attaining the goal [18].

Savings can be assessed ex post (whether any saving has been attained after realizing a measure) or ex ante (potential savings that arise from a planned measure). Planned savings S_p can be expressed by the following equation:

$$S_p = C_a - C_{po} > 0 \quad (1)$$

where S_p ... planned savings, C_a ... actual cost (or originally planned cost if the activity is not being realized yet), C_{po} ... planned cost of the measure.

The above relationship expresses a necessary, but not sufficient condition of attaining planned savings S_p because savings must also be rational. Thus, we must assess an additional condition of attaining the savings, namely whether any (and what level of) cost is induced by them. Induced cost C_i is the expenditure that arises as a result of the rationalization effort. For some measures, we must also assess whether the planned savings will induce any additional benefit. Induced benefit B_i is any benefit that arises as a result of the rationalization effort.

The following applies to planned rational savings S_{pr} :

$$S_{pr} = C_a - C_{po} > 0 \text{ on the condition that} \quad (2)$$

$$S_{pr} - C_i + B_i > 0, \text{ which means that} \quad (3)$$

$$S_{pr} = (C_a - C_{po}) - C_i + B_i > 0 \quad (4)$$

where S_{pr} ... planned rational savings, C_i ... induced cost, B_i ... induced benefit.

In other words, the planned rational savings S_{pr} should not effectively induce additional cost C_i which would result (after subtracting any induced benefits) in higher total cost. If this condition is not satisfied, we are dealing with non-rational savings.

Given the topic of this article, it is important to determine the regions' planned cost (C_{po}) of realizing delegated central government administration; and to identify its actual cost from regional statistics. According to an existing methodology (MV 2007), planned cost of public administration is determined as a sum of staff expenses (which comprise salaries and statutory deductions), overhead cost (expenditure related to management and operation of the

administrative body such as office supplies, electricity, telephone, postage, rent, insurance, staff education) and, if necessary, extraordinary expenses (investment costs of obtaining tangible or non-tangible assets, including workplace equipment). This cost (excluding extraordinary expenses) can be expressed as follows:

$$C_{po} = C_{po1} \times N \quad (5)$$

where C_{po1} ... planned annual cost per staff member, N ... number of staff responsible for the given agenda.

The cost of delegated central government administration per staff member (C_{po1}) can be defined as follows:

$$C_{po1} = C_{staff} + C_{overhead} \quad (6)$$

where C_{staff} ... cost of salaries and statutory deductions, $C_{overhead}$... overhead cost.

The cost of salaries and statutory deductions can be defined as follows:

$$C_{staff} = C_{salary} \times K1 \times 12 \quad (7)$$

where C_{salary} ... average monthly salary of a regional official, $K1$... statutory deductions (1.35).

The monthly salary of a regional official can be defined as follows:

$$C_{salary} = C_{tariff} \times K2 \quad (8)$$

where C_{tariff} ... gross salary in line with Tariff Class (here, an average of all ten tariff classes can be calculated) and the average Tariff Degree (according to MV 2007, it is Degree 9), $K2$... coefficient of personal benefits and bonuses (according to MV 2007, it equals to 1.2).

Furthermore, it is necessary to determine the overhead cost ($C_{overhead}$):

$$C_{overhead} = C_{salary} \times K3 \quad (9)$$

where $K3$... overhead cost coefficient (0.43 according to an extensive survey of actual cost).

This means that the planned cost of delegated central government administration per staff member (C_{po1}) can be defined as follows:

$$C_{po1} = 1.43 (C_{salary} \times 1.35 \times 12) \quad (10)$$

In order to go ahead with the calculation, we must determine (a) the necessary number of staff responsible for the given agendas and (b) the average salary of the staff responsible for these agendas. Based on the above formulas for planned rational savings (4), planned cost (5) and cost per staff member (10), we need to determine the annual cost per staff member and the necessary number of staff responsible for delegated central government administration.

3. Case study: Analysis of Central Government Administration Delegated to Regions: Results and Discussion

Regions' revenues related to delegated central government administration consist of central government subsidies for delegated tasks, penalty payments and administrative fees. The related expenditure primarily consists of the staff and overhead cost for those officials responsible for delegated central government administration. The regions are eligible for central government subsidies but these do not cover 100% of their expenditure for delegated central government administration. In this study, we will answer the following question: To what extent is the expenditure covered by related revenues for each individual region?

When looking at all regions together, 65.2% of the expenditure is covered by revenues. Regional governments argue that this is primarily caused by low subsidies from the central government. The percentage of expenditure covered differs substantially between regions. The best result was attained by the regions of Moravia-Silesia (77.9%), Hradec Králové (77%) and South Moravia (73.8%). The lowest levels of coverage were observed in the Central Bohemian Region (53.2%) and this region also contributed the most from its own resources (CZK 121M annually). As for expenditure per citizen, the Moravian-Silesian

Region did best (with CZK 142 per citizen annually), and the smallest region, Karlovy Vary, did worst (CZK 339 per citizen).

We are going to compare actual regional expenditure per staff member with what we consider as rational expenditure per staff member. In the framework of transferring posts from abolished district offices to regions, Government Decree No. 695 of 26 June 2002 calculated total expenditure per official to be CZK 373K. When the amount of CZK 373K (which was spent for comparable activities by central government in 2002) is compared with mean regional expenditure per staff member in 2003 (CZK 500K), we obtain a steep annual growth to 134.2%. The lowest expenditure per staff member in 2003 was incurred by the region of Moravia-Silesia (CZK 429K) and the highest by the regions of Ústí nad Labem (CZK 595K) and Central Bohemia (CZK 579K). This abrupt growth of expenditure per staff member after transfer from central government to regions (i.e., between 2002 and 2003) is one of the reasons why the expenditure is not fully covered by revenue; it highly exceeds the growth of average salary between 2002 and 2003 which equalled to 9.2% in the non-business sector (while mean expenditure per staff member grew by 34.2%).

In this study, we have attempted to calculate (using Formula 1) the planned (potential) savings arising from realization of measures (staff reduction, reduction of expenditure per staff member) in the year 2009. We used four simulation. Total savings for all regions in 2009 range from CZK 408 million to 732 million according to simulation. The highest savings would be realized in the Central Bohemian Region in version 2b (CZK 105.5M). Combination of both measures (staff reduction in line with calculation and reduction of expenditure per member of staff, i.e. versions 1b and 2b) would result in coverage of expenditure with revenue between 93% and 106%. The combination of measures is probably difficult to realize in practice. However, the calculation shows the ample room regions have for finding savings in delegated central government administration. Their arguments that delegated central government administration cannot be ensured with such low central government subsidies are somewhat justified. In our opinion, the subsidies should be raised by approximately 5–10% in order to cover the expenditure. On the other hand, the average rate of coverage of 65% for 2003–2009 means that the regions have many opportunities for internal savings (of approximately 25%).

4. Case studies – strategic planning according to MbO or BSC

In the frame of executed research, the process of planning, implementation and management by objectives in three different institutions of the public sector was analysed. The selected institutions were: (1) The Museum of the region Valašsko, state-funded institution of the Zlinský region, (2) The Municipality Vsetín (respectively municipal office), (3) The Ministry of Regional Development. The brief description of these organizations and used methods, working processes, benefits and problems are recapitulated in the following table 1.

Tab. 1: Comparison of the approach and benefits from the management by objectives

	Regional museum	Municipality (office)	Ministry
Analysis period	2010-2012	2004-2006	2007-2009
Number of workers	40	200	560
Type of organization	State-funded organization of the region – museum	Local administration – Municipality; municipal office	Central administration – Ministry
Brief description of the approach	Measurable goals in the 4 areas (1) visitors, (2) collections, (3) research, (4) finance and requirements of the founder; always stipulated the main goal and about 5 additional goals for given area; agreement with all divisions about the goals derived from the goals of the museum; interconnected with remuneration; reflected into the structure and management documents	The goals were set up for the vision of the Municipality (3 main goals – number of inhabitants, satisfaction of citizens, ecological track) and for the 4 perspectives of BSC (totally 34 goals); goals divided among departments and individuals; partially connected with remuneration; linked to the processes, reflected into the structure and management documents	The goals were set for the 4 perspectives of BSC (totally 15 goals for the Ministerial level); decomposition of the goals and interconnection with the remuneration was planned but not realized; it was linked to controlling and partially reflected into management documents
Main benefits	(1) Measurable improvement in all areas; (2) increase of attendance by 90%; (3) gain of 36 mil. CZK for reconstruction of sights from the EU funds; (4) savings 8% of operating costs – used for visitors; (5) more research results; (6) improvement of the care of the collections etc.	(1) Ability to fulfil the investment and project plan; (2) orientation of resources to achievement of goals of the Municipality; (3) efficiency of processes proved by benchmarking to comparable Municipalities; (4) successful subsidiary management of resources of the EU; (5) increasing satisfaction of the customers of the Council (measured monthly) etc.	(1) Reduction of number of employees and head employees; (2) more efficient fulfilment of given goals and tasks using the “Plan of main tasks”; (3) optimization of the budget and the way of budgeting of the Ministry
Notes, problems or failures	(1) Part of the leading workers did not retain their positions and were substituted by their colleagues including the expert deputy of the director; (2) fulfilment of the goals was hardly redeemed by the extreme overloading of all workers; (3) part of the workers did not go along with the new understanding of the “open museum” and left.	(1) This was the first implementation of BSC in the Czech public administration – it always brings problems resulting from inexperience; (2) after the change of the major and secretary in year 2007 the system was working fully, however, the new front officers interrupted the link with remuneration, there was lack of strong management of the process and motivation.	(1) The process of implementation interrupted by fall of government in year 2009; (3) at the beginning of the implementation strong internal opposition of some top Ministerial leaders; (3) it was very difficult to gain trust of the key workers

Source: authors according to [7]

From the table above it is evident that despite many limitations and problems it is possible to consider the application of the method Management by Objectives in all

organizations to be successful. For rational savings in municipal level is important the development of inter-municipal cooperation (best practices, benchmarking).

5. Conclusions

Public sector theory and practice should distinguish between so-called rational and non-rational savings. Rational savings are in line with the principles of economic, effective and purposeful allocation of resources. Non-rational savings are such uses of resources that appear as savings (as a positive difference between originally planned expenditure and actual expenditure) on the outside, but eventually result in additional expenses in excess of the difference between originally planned and actual expenditure.

Expenditures of regions on state administration are covered by revenues on average only from 65% (result for the period 2003–2009). Regions subsidise these activities from other resources (intended for self-governing tasks). This is under the Czech legislation permitted. Nevertheless, this long-term behaviour of regions appears economically irrational. Regions are convinced that the key cause is the low state contribution towards these activities. Total savings for all regions in 2009 range from CZK 408 million to 732 million according to simulation.

Despite certain limitations and problems the analysis of the three different organizations and their approach to the management by objectives (Ministry and Municipality according to the BSC method, the museum according to the MbO method) proved that management by objectives brings benefit for the public sector organizations. However, the strong engagement of leading workers and the link between management by objectives and remuneration is crucial.

References

- [1] EUROSTAT 2013,
<http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&init=1&plugin=1&language=en&pcode=tec00023>
- [2] Pollitt, C., Bouckaert, G., Public Management Reform. Oxford: University Press, 2004.
- [3] Wright, G. and Nemec, J. eds., ‘Public Management in the Central and Eastern European Transition: Concepts and cases’, Bratislava: NISPAcee, 2002.
- [4] Špaček, D., ‘Public administration reform - global trends. In: Public Administration in the context of education, Brno: Masarykova univerzita, pp. 8–23, 2009.
- [5] Půček, M., Ochrana, F. (2009). Smart Administration. MMR Praha, 200p.
<http://www.mmr.cz/Kohezni-politika-a-Uzemni-agenda-EU/Kohezni-politika/Dokumenty>
- [6] Ochrana, F., Půček, M. (2011) Efektívny zavádelení a řízení změn ve veřejné správě. Smart Administration. Wolters Kluwer. Praha
- [7] Půček, M., Hájek, O., Novosák, J., and Drahošová, J.: Management by Objectives in the Czech Public Administration. In: Modern And Current Trends In The Public Sector Research [online]. Slapanice: Masarykova univerzita, 2012, pp. 69-79.
- [8] OECD, Cutting Red Tape: Comparing Administrative Burdens across Countries, Paris: OECD Publishing, 2007
- [9] OECD, From Red Tape to Smart Tape: Administrative Simplification in OECD Countries, Paris: OECD Publishing, 2003.

- [10] OECD, Recommendation of the Council of the OECD on Improving the Quality of Government Regulation, Paris: OECD, 1995
- [11] OECD, Regulatory Impact Analysis : Best practices in OECD countries, Paris, 1997.
- [12] Osborne, D. and Gaebler, T. , Reinventing Government How the entrepreneurial spirit is transforming the public sector, New York: Penguin Books, 1993.
- [13] Kaufmann D., Kraay, A., Mastruzzi, M., The Worldwide Governance Indicators. Washington, D.C: World Bank Policy Research Working Paper No. 5430, 2010.
- [14] Bryson, J. M., Strategic Planning for Public and Nonprofit Organizations, San Francisco: Jossey-Bass, 2011.
- [15] Cepiku, D., Corvo, L., Bonomi savignon, A., ‘Exploring strategic management in Italian ministries: a two-year longitudinal cluster analysis’, Paper for the EGPA 2010 Conference.
- [16] Senge, P., M. (2006) The Fifth Discipline. The Art and Practice of the Learning Organization. Doubleday, Random House, USA
- [17] Kaplan, R. S., Norton, D. P. (1996) ‘Using the Balanced Scorecard as a Strategic Management System’ Harvard Business Review, 1-2/1996, pp. 75-85
- [18] Ochrana, F., Půček, M (2012). „*Dosahování úspor a odstraňování plýtvání ve veřejném sektoru*“. Praha, Wolters Kluwer.

Contact information

Prof. PhDr. František Ochrana, DrSc., ochrana@fsv.cuni.cz

Ing. Milan Půček, MBA, PhD., milan.pucek@seznam.cz

Fakulta ekonómie a podnikania, PEVŠ, Tematínska 10, 851 05 Bratislava

COMPARATIVE ANALYSIS OF CORPORATION TAX IN GERMANY, FRANCE AND U.K.

KOMPARATÍVNÍ ANALÝZA DAŇE KORPORACÍ V NĚMECKU, FRANCII a VELKÉ BRITÁNII¹

Květa Kubátová

Key words: corporation tax, depreciation, inventory, tax incentives, tax rate, CCCTB

Abstract

The aim of the paper is to make a comparative analysis of corporate tax for large EU countries (Germany, France and U.K.) and evaluate how the corporate tax systems differ between themselves and how to distinguish them from the proposed system of the common consolidated corporate tax base (CCCTB), according to the EU. Using qualitative and quantitative analysis of selected indicators has found that the corporate tax is very different in those countries and, overall, the most bargain is in Germany. Proposal for a CCCTB is very benevolent and does not seem to be a tax in a large EU countries too much influence.

Abstrakt

Cílem příspěvku je provést komparativní analýzu daně korporací u velkých zemí EU (Německo, Francie a Velká Británie) a vyhodnotit, jak se systémy korporativních daní liší mezi sebou a jak se odlišují od navrhovaného systému společného konsolidovaného základu daně podle EU (CCCTB). Pomocí kvalitativní a kvantitativní analýzy ukazatelů a vybraných ubylo zjištěno, že korporativní daň se v uvedených zemích velmi liší a celkově nejvýhodnější režim má Německo. Návrh CCCTB je velmi benevolentní a nezdá se, že by daň ve velkých zemích EU jej ovlivňovala.

Jel Classification: H25

Úvod

Cílem tohoto příspěvku je komparativní analýza daně ze zisku korporací ve třech velkých zemích EU, a to Německu, Francii a Velké Británii. Je známo, že v EU jsou poměrně silně harmonizovány nepřímé daně, zatímco u přímých daní se až na občasné pokusy o harmonizaci daně korporací (zejména Rudingův výbor v roce 1990 a současné snahy o ustanovení společného konsolidovaného základu daně – CCCTB (viz [3], [4], [5]) na jejich harmonizaci rezignovalo.

Přitom právě daň korporací značně podléhá vlivům globalizace a je předmětem daňové konkurence, která je orgány EU vnímána jako škodlivá [5]. Přímé daně jsou však důležitým politickým nástrojem hospodářské politiky každého státu, a proto jsou zásahy ze strany EU velice citlivým tématem. Harmonizace je složitá i z hlediska odlišnosti účetních systémů. V některých zemích je výsledek hospodaření vypočítaný pro daňové účely totožný s účetním, v jiných státech podléhá mnoha dalším úpravám. Záměrem daňové politiky EU tedy není celková harmonizace, ale spíš určitý stupeň koordinace.

¹ Tento příspěvek vznikl na základě výzkumného projektu VEGA č. 1/0908/12 „Fiškálna a menová politika a ich vplyv na medzinárodné podnikanie v štátoch EÚ“ řešeného na Paneurópske vysoké škole v Bratislavě.

Existence 28 rôznych daňových režimov je problematická zejména pro nadnárodní firmy, ktoré obchodujú v rámci celé EU. K usnadnení koncentrace kapitálu pries hranice v rámci EU byly proto postupne prijaty některé směrnice, zamezujucí dvojímu zdanení zisku mezi mateřskými a dcérinými společnostmi apod. (K těmto směrnicím viz blíže např. [7]).

K porovnání v tomto príspěvku byly vybrány tři velké a ekonomicky silné země, a to Německo, Francie a Velká Británie. Uvedené státy současně představují dva přístupy k daňovému základu. Francie a Německo odvozují základ daně od hospodářského výsledku a má se za to, že by se až na několik technických výjimek neměl od hospodářského výsledku lišit, zatímco ve Velké Británii je zastáván názor, že účetní a daňový zisk nemusí být stejný, neboť každý z nich slouží různým účelům. Systém účetního výkaznictví je zaměřen především na informovanost uživatelů, což daňový základ za úkol nemá, a proto může být jiný.

Vzhledem k tomu, že v současnosti probíhá jednání v rámci EU o stanovení společného konsolidovaného základu daně korporací – CCCTB - budou úpravy v těchto státech porovnány s návrhem na CCCTB a pokusíme se posoudit, zda je návrh CCCTB poplatný zájmům těchto velkých členů EU. Postupně se zaměříme na vysvětlení odpisů, zásob, investičních pobídek a výše sazby daně.

Odpisy

Srovnat odpisovou politiku mezi jednotlivými zeměmi není jednoduchou záležitostí. Přestože jsou porovnávány pouze tři státy s návrhem CCCTB, jsou zde patrné nemalé rozdíly. Státy mají odlišný přístup k rozčlenění majetku do odpisových skupin, kdy například Německo má speciální položku pro letadla a Velká Británie má zvláštní skupinu minerálních aktiv nebo bagrů a rypadел.

Aby bylo možno porovnat lineární odpisování hmotných aktiv, byly srovnávány pouze takové odpisové skupiny, které mají stejný nebo obdobný charakter.

Tab.1: Lineární sazby hmotných aktiv

Typ aktiva	Lineární sazby (%)			
	Daňový systém			
	Německo	Francie	Velká Británie	CCCTB
Kancelářské vybavení	6 – 14	10 – 20	-	25
Motorová vozidla	16,6	20 – 25	18; 8	25
Stroje a zařízení	5 – 12,5	5 – 10	18	25
Budovy, kanceláře, továrny	2 - 3	2 - 5	8	40 let

Zdroj: [2], [4] + vlastní úprava

V Tab. 1 vidíme, že Velká Británie nemá svou skupinu kancelářského vybavení, které však může patřit do jiných odpisových skupin; například položka stroje a zařízení obsahuje mj. počítače, nábytek i nářadí. Německo má naopak ve svých daňových pravidlech vlastní skupinu pro osobní počítače a notebooky, které jsou odpisovány ve výši 33,3 %.

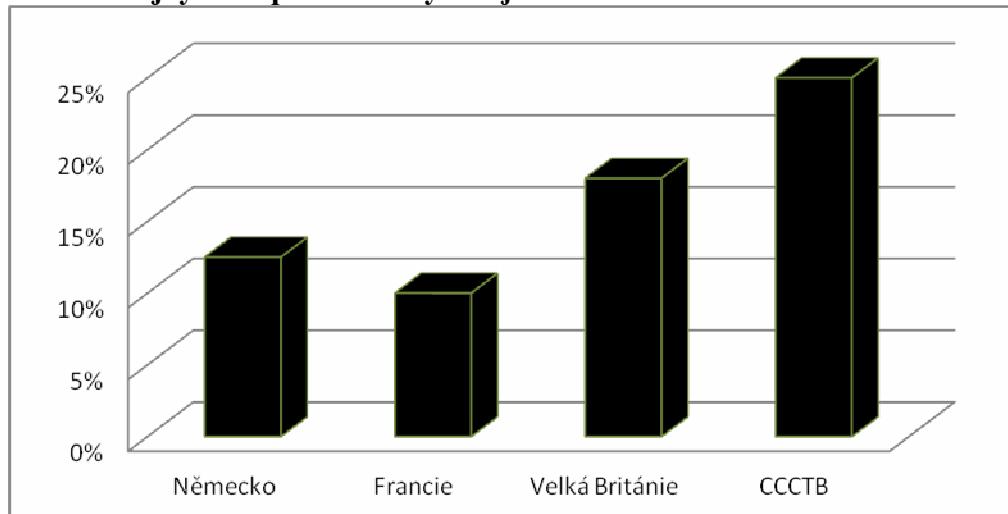
V oblasti motorových vozidel Velká Británie používá 2 sazby daně podle množství emisí. Velká Británie nemá zvláštní skupinu pro budovy, ale má definovaný majetek s dlouho

životnosti, do kterého se řadí i budovy. Navíc v průběhu roku 2011 bylo zrušeno odpisování průmyslových a zemědělských staveb. V Německu platí diferenciace sazeb u neobydlených budov podle data vydání stavebního povolení.

Dle směrnice CCCTB se odpisování aktiv provádí podle doby životnosti. Jestliže je tato doba kratší než 15 let, odepisuje se prostřednictvím 25 % roční sazby.

Graf 1 zobrazuje rozdíl v nejvyšších sazbách u strojů a zařízení.

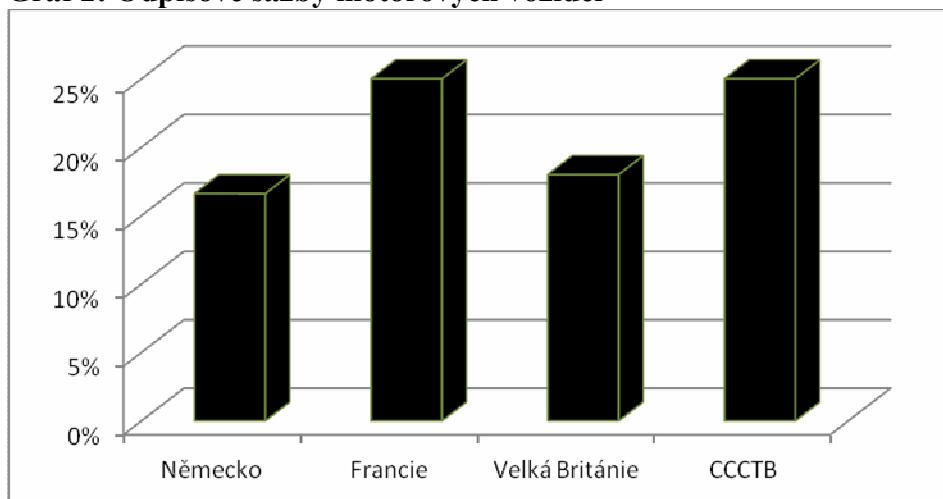
Graf 1: Nejvyšší odpisové sazby strojů a zařízení



Zdroj: [2]

Při porovnání odpisových sazob motorových vozidel (Graf 2) vidíme rozdíly menší, maximální sazby se pohybují od 16,6 do 25 procent (zdroj dat: [2])

Graf 2: Odpisové sazby motorových vozidel



Zdroj: [2]

Stejně jako se v jednotlivých zemích liší rozdelení majetku do odpisových skupin nebo výše sazob, liší se i přístup k zrychlenému odpisování (tab. 2).

Tab. 2: Zpôsoby zrychleného odpisovania

Zrychlené odpisování	
Daňový systém	Základní pravidla
Nemecko	Dvojnásobek lineárnej sazby
Francie	Násobek rovnomerné sazby podľa doby životnosti (stroje, zařízení, budovy) Dvojnásobek lineárnej sazby
VB	Metoda pool basis (budovy, stroje a zařízení)

Zdroj: [1] + vlastní úprava

Směrnice CCCTB se o zrychleném zpôsobu odpisování nezmiňuje. Podle ní lze odpisovať na základe doby životnosti. V prípade životnosti kratšej než 15 let se využije odpisová sazba ve výši 25 %. Tato úprava opäť poukazuje na to, že se vliv významných státov Evropskej unie na úpravu Směrnice v oblasti odpisovania nijak neprojevil.

Zásoby

Přístup sledovaných zemí a Směrnice je v případě oceňování zásob velmi podobný. Výjimku zde tvoří pouze Nemecko, kde je povoleno využít metody LIFO, která v ostatních zemích povolena není. Metoda LIFO je v řadě zemí i podle mezinárodních účetních standardů zakázána, protože při ní dochází k vykázání nižší daňové povinnosti, než při použití například metody FIFO. U jedinečných a neopakovatelných zásob je často povoleno i individuální ocenění, což umožňuje i Směrnice. Souhrn oceňovacích metod při vyřazení zásob ukazuje Tab. 3.

Tab. 3: Oceňování zásob pro daňové účely

Metoda	Oceňování zásoby			
	Daňový systém			
	Nemecko	Francie	Velká Británie	CCCTB
Průměrné náklady	ANO	ANO	NE	ANO
FIFO	ANO	ANO	ANO	ANO
LIFO	ANO	NE	NE	NE

Zdroj: [1] + vlastní úprava

Investiční pobídky

Cílem většiny nadnárodních společností je nejčastěji snaha dosáhnout co největšího zisku, a proto investiční pobídky jednotlivých zemí vycházejí této strategii velkoryse vstříc. Tyto pobídky externalizují náklady společností [6]. Přestože Nemecko Francie, ani Velká Británie nepatří k zemím s nízkým daňovým zatížením, stejně jako ostatní země i ony využívají různé investiční pobídky. Ve Francii se můžeme setkat s regionálnimi pobídkami, které se snaží přitáhnout kapitál do ekonomicky slabších oblastí, kde je možno za splnění nastavených kritérií využít osvobození od daně z příjmů právnických osob po dobu 5 let. Velká Británie naopak využívá realitní investiční fondy, aby daňově neutralizovala rozdíl mezi investováním do nemovitostí přímo nebo prostřednictvím fondu. Základní souhrn pobídek znázorňuje Tab. 4.

Tab.4: Investiční pobídky 2012

Typ pobídky	Investiční pobídky			
	Daňový systém			
	Německo	Francie	Velká Británie	CCCTB
Zrychlené nebo jiné zvýhodněné odpisy	ANO	ANO	ANO	-
Tonážní daň	ANO	ANO	ANO	-
Nově vzniklé společnosti	NE	ANO	NE	-
Výzkum a vývoj	NE	ANO	ANO	-
Regionální pobídky	NE	ANO	NE	-

Zdroj: [1] + vlastní úprava

V současnosti existují obavy, že v důsledku přijetí CCCTB dojde k omezení suverenity členských států Evropské unie, k omezení různých možností v oblasti daní, k poklesu daňových příjmů nebo k jiným neúmyslným dopadům [3]. Tab. 4 ukazuje, že systém CCCTB logicky neumožňuje žádné investiční pobídky, jelikož jeho cílem je snaha o snížení daňové konkurence. Proto hrozí, že pří uplatňování stejněho systému ve všech 27 členských státech nedojde k dostatečné a rychlé reakci na globální daňové změny nebo balíčky pobídek, což by mohlo způsobit ztrátu přímých zahraničních investic. Na druhou stranu je třeba si uvědomit, že společnosti si budou moci samy vybrat, zda tento systém využijí nebo zda budou uplatňovat národní pravidla jednotlivých členských států s jejich výhodami (např. v podobně investičních pobídek) nebo nevýhodami.

Sazba daně

Ve všech sledovaných zemích, ostatně jako v celé Evropské unii, je patrný klesající trend sazby daně korporací. Ve Francii však v 90. letech sazba rostla. Největší změna ve výši daně se objevila v Německu, kde se sazba daně na počátku devadesátých let minulého století pohybovala kolem 50 %, přičemž v současnosti je na úrovni 16 %. Velká Británie v průběhu sledovaných let udržovala relativně stejnou výši sazby pohybující se kolem 30 %, v posledních letech však došlo k jejímu snížení na 24 %. Francie měla nejvyšší sazbu ve výši necelých 42 % v letech 1997 – 1998, od té doby došlo k postupnému snížení na současných 34,43 %. V dalších letech se však podle různých prognóz přílišné snížování daňových sazeb neočekává.

V současnosti pozorujeme značné rozdíly v sazbách daně korporací u sledovaných tří zemí; rozdíl mezi maximem a minimem je cca 18 procentních bodů.

Francie i Velká Británie se snaží podporovat podnikání malých a středních firem, což se osvědčuje. Malé firmy se stávají v Evropě největším zaměstnavatelem a v době krize nejvíce přijímaly nové pracovníky. Nižší sazba pro malé firmy je ve Velké Británii stanovena podle výše zdanitelného zisku, firmy se ziskem do 300 000 GBP odvádí daň ve výši 20 %. Ve Francii mají výhodu podniky s obratem nepřesahujícím 7 630 000 EUR, které mají možnost zdanit prvních 38 120 EUR sazbou daně ve výši 15 %, pokud jsou tyto podniky vlastněny nejméně 75 % fyzickými osobami.

Směrnice CCCTB se z mnoha důvodů prozatím nesnaží stanovit jednotnou sazbu daně. Poté, co bude podle nastaveného vzorce konsolidovaný základ daně přerozdělen mezi jednotlivé členské státy, dojde ke zdanění podílů vlastní sazbou daně z příjmu právnických osob. Sazba daně z příjmu právnických osob tak nadále zůstane velkou zbraní, kterou státy mohou stanovit podle svého uvážení. Tím se ale může stát, že skupiny podniků si budou své domície vybírat podle libosti a některé státy na tom budou trudit.

Šhrnutí porovnání daně korporací v Německu, Francii a Velké Británii

Ve všech zkoumaných parametrech se prokázaly značné rozdíly mezi státy. Návrh CCCTB přitom zřejmě nevychází z úpravy v těchto třech velkých státech EU (pravou přičinou bude pravděpodobně právě velká diferenciace mezi nimi).

Výhodnost stanovení daně (základu a sazby) pro poplatníky ve zkoumaných zemích a podle návrhu společného konsolidovaného základu daně námi zkoumaných konstrukčních prvků je vypočítána v Tab. 5. U každého hodnoceného prvku přiřadíme zemi pořadí podle výhodnosti (nižší pořadí znamená výhodnější zákonnou úpravu). Bez zahrnutí sazby daně (průměr bez sazby) můžeme daně porovnat i s návrhem CCCTB.

Tab. 5: Pořadí výhodnosti pro poplatníky u vybraných prvků konstrukce daně korporací ve Velké Británii, Německu, Francii a podle návrhu CCCTB v roce 2012*

Prvek konstrukce daně	Velká Británie	Německo	Francie	Návrh CCCTB
1. odpisy strojů	3	2	4	1
2. odpisy motorových vozidel	2	3	1,5	1,5
3. odpisy zásob	3	1	3	3
4. investiční pobídky	2	3	1	4
5. sazba	2	1	3	x
průměr	2,4	2	2,5	
průměr bez sazby (položka 5)	3	2,5	3,13	2,38

*pořadí 1 až 4 (nejvýhodnější pořadí je 1, nejhorší je 4; pokud jsou dva státy na jednom místě, použije se průměr dvou pořadí)

Zdroj: [1], [2], [4], vlastní úprava

Na základě vytvořené tabulky můžeme konstatovat, že návrh CCCTB je nejvýhodnější (průměrné pořadí je 2,38). Návrh CCCTB je, jak již bylo uvedeno výše a jak tato tabulka potvrzuje, značně kompromisní, neboť stanovuje mírné podmínky, a to přesto, že investičním pobídкам bylo přiděleno pořadí 4 (s investičními pobídками CCCTB nepočítá).

Německo se jeví z hlediska úpravy základu daně i sazby daně jako nejvýhodnější stát, neboť v obou případech dosahuje nejnižšího průměrného pořadí.

Seznam použité literatury

- [1] Boeijen-Ostaszewska, Ola van: European tax handbook 2011. Amsterdam: IBFD, 2011, 930 s. ISBN 978-90-8722-093-8. Tato metoda vychází z konstantního procenta odpisování a klesající zůstatkové ceny. Patří mezi zrychlené metody odepisování.
- [2] Ernst and Young: The 2012 worldwide corporate tax guide. [online] [cit. 2013-02-13]. Dostupné z WWW: <[http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/2012-worldwide-corporate-tax-guide/\\$FILE/2012-worldwide-corporate-tax-guide.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/2012-worldwide-corporate-tax-guide/$FILE/2012-worldwide-corporate-tax-guide.pdf)>.
- [3] EUR-Lex: Stanovisko Evropského hospodářského a sociálního výboru k návrhu směrnice Rady o společném konsolidovaném základu daně z příjmů právnických osob (CCCTB). KOM(2011) 121 v konečném znění – 2011/0058 (CNS). [online]. [cit. 2013-02-13]. Dostupné z WWW: <<http://eur-lex.europa.eu/Notice.do?mode=dbl&lang=en&ihmlang=en&lng1=en,cs&lng2=bg,cs,da,d,e,el,en,es,et,fi,fr,hu,it,lt,lv,mt,nl,pl,pt,ro,sk,sl,sv,&val=646034:cs&page=>>>.

- [4] European commission: Communication from the Commission to the Council, the European Parliament and the European Economic and Social Committee - Promoting Good Governance in Tax Matters - Towards an Internal Market without tax obstacles - A strategy for providing companies with a consolidated corporate tax base for their EU-wide activities, COM (2001) 582 z 23/10/2001 [online]. [cit. 2013-02-10]. Dostupné z WWW: http://ec.europa.eu/prelex/detail_dossier_real.cfm?CL=en&DosId=168921
- [5] European Commission: Commission for the European Communities [online]. 23. 5. 2001 [cit. 2010-12-19]. Tax Policy in the European Union - Priorities for the years ahead. Dostupné z WWW: <<http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2001:0260:FIN:EN:PDF>>.
- [6] Keller, Jan: Investiční pobídky a jejich důsledky. 2013, [online]. [cit. 2013-02-13]. Dostupné z WWW: <<http://www.responsibility.cz/index.php?id=72>>.
- [7] Kubátová, Květa: Daňová teorie a politika. 5. aktual. vyd. Praha : Wolters Kluwer, 2010. 275 s. ISBN 978-80-7357-574-8.

MARKETING OF NATIONAL QUALITY BRANDS IN THE GERMAN-SPEAKING COUNTRIES (AUSTRIA, GERMANY, SWITZERLAND)

MARKETING NÁRODNÝCH ZNAČIEK KVALITY V NEMECKY HOVORIACICH KRAJINÁCH (RAKÚSKO, NEMECKO, ŠVAJČIARSKO)

Eduard Urban, Hana Janáková

Key words: national quality brand, quality mark and labeling, marketing

Kľúčové slová: národná značka kvality, označenie kvality, marketing

Abstract

The system of quality marks is based on the principles of voluntariness, transparency and accessibility. The emergence of brand quality was affected by other available models for measuring quality and inspired by systems operating in other European countries, mainly Germany, Austria and Switzerland. We also analyzed the linkage between diversity and quality of the brand standards. In line with the trend of consumer protection, quality assessment has high credibility in the minds of consumers, especially in German-speaking countries and also in Slovakia.

JEL classification Q13, Q18, M31, M37

Introduction

National Quality Mark is economic system for support of domestic products in the field of services, industrial and agricultural products. System has been established in EU countries after opening free market in EU. Production in third countries with low qualified cheap manpower has influenced the exports of low quality products to EU. EU legislation process give emphasis on some standards, but real life is different. It is often difficult to verify quality of industrial, agricultural and food products of the imported goods. Economic influence on agriculture production is directed to farm subsidies. Overproduction of some products has resulted in decreasing of quality. National Quality Mark concept is based on the promotion of national production and quality of domestic products.

The seal of approval, quality mark, or seal of quality is written as a statement of the quality to make products to comply with safety requirements or environmental characteristics. The purpose of these mostly privately supported seal or sign is on the one hand to provide positive information about the quality or characteristics of a product and on the other hand, to highlight the credibility of the provider. The result of existing trust of structure and its inherent function is already a communicative seal of approval.

National concepts of quality mark and labeling

Each EU country has agricultural concepts with respect to EU regulations. Differences in national concepts with respect to global EU concept are in the area of interest. National concepts are broader, focused in the area of services and industrial products. As for the agricultural products, the economic impacts of open EU free market have influence on

unemployment in each country. The employment in agriculture sector is important. Moreover the agriculture production is important for country food safety and GDP. [1] [2]

Tab. 1: Agriculture percentage of GDP in 2012 in selected European countries

Country	CZ	SK	Fin	Den	It	UK	A	Fr	Ger	Swed	Sw
% of GDP	2	4	3	1	2	1	2	2	1	2	1

Source: <http://data.worldbank.org/indicator/NV.AGR.TOTL.ZS/countries>)

The presented paper deals with national concepts of quality labeling in German speaking countries – Germany, Austria and Switzerland (while Switzerland is also French, Italian and Rheto-roman speaking country).

National Quality Brand

Historically national quality brands had been established in German speaking countries. Other EU countries were inspired and have implemented quality concept in their economy and legislation.

AUSTRIA

Currently there is no uniform efficient system of quality assessment in Austria. The exact comparison of the quality is possible only at the level of the Austrian states. ISO or Quality Mark has been used as external models of quality management. As for the internal systems, EFQM, QAP and E - Qalint are used. System E - Qalint was designed for residential facilities providing social services for the elderly people in order to improve the quality of life of service users as well as of the working conditions of the employees. Basis of E - Qalint is a process of "self evaluation" in the quality management system of the organization.

The largest system of the quality measurement and evaluation is in 1946 Austria Quality Seal. It stands as a sign of recognition for Austrian goods and for the award of products and services used, which must meet certain conditions:

- The share of Austrian value in finished products (including the cost of raw material, semi-finished products, accessories, know-how, etc.) must be at least 50 percent.
- For services (in addition to the condition that the headquarters of the company or the organization is in Austria) it is at least 50 percent of output produced domestically.

Fig. 1: Quality Labels in Austria – Quality Austria, Austria Bio Guarantee



Source: <http://www.qualityaustria.com/>, <http://www.abg.at/en>

Special quality mark area in Austria is in the food and agricultural resort. For this reason Austria Bio Guarantee Quality mark has been established in 1993 in the form of the private company. This company has subsidiaries in other EU countries and in USA. Since 1998 it is accredited by the Federal Ministry of Economy, Family and Youth in Austria.

Fig. 2: Quality Labels in Austria – AMA Bio Austria



Source:

http://www.agroprogress.sk/agroprogress/files/2012/11/Nouzovsk%C3%A1_Zuzana.pdf

Global Austrian marketing company responsible for agricultural marketing is AMA GmbH. – Agrarmarkt Austria Marketing. The company is responsible for developing and applying quality guidelines for agricultural products and the processed products derived from them in Austria.

GERMANY

The system of “Quality Mark” has been developed in Germany for many years. Some private institutions exist for many years. The national concept of quality has led to established world quality symbol – “Made in Germany”. This concept of quality is divided into following areas

- Food
- Environment (eco-label)
- Technology
- Internet privacy
- Consumer protection
- Health
- Safety
- Others

In the field of food industry, the system CMA (Central Marketing Association of German Agricultural Industry) was established in 1970. Historically the oldest system of quality was established in DLG (German Agricultural Society) in 1885. DLG is non-profit organization with approximately 24000 members. The DLG makes agronomic, nutritional and technical knowledge available for the future agriculture and food industry sectors. There is over fifty specialized committees and working groups with approximately 1000 volunteer experts from science and practice in DLG Center.

The *DLG Test Center Food* in Frankfurt has been reviewing annually about 27,000 food products from home and abroad. These include bread and bakery products, beer, wine, meat products and dairy products. The food is mainly sensory checked, according to appearance, smell, taste and texture. Further tests, such as tests preparation, packaging and marking tests as well as chemical, microbiological and physical tests are made only as a supplement and randomly. Products that meet the 'no deviation from the quality expectations', receive the top grade. All tested food products can achieve the gold, silver or bronze award.

The “QS certification mark” indicates fresh food such as meat, sausages, fruit, vegetables and potatoes. Requirement is the compliance with legal standards. It is awarded by

the *QS Qualität und Sicherheit GmbH*. The company is supported by five organizations from the agricultural and food industry.

Fig. 3: German Label Quality – CMA, DLG, QS



Source: www.dlz-agrarmagazin.de, www.dlg.org, <http://www.q-s.de/>

Field of environmental quality label is significant presented by Environmental Label Jury with eco-label Blue Angel. Green Power Label was established in 1998 by initiative of Euro Solar for green electricity and green gas (biogas). Quantity of green energy with Green Power Label increased from 1.8 MW/year in 1998 to 1100231 MW/year in 2012. Other important labels are e.g. SGS Institute Fresenius (established 1848), European Eco Label (with respect to EC 1980/2000 regulations).

Field of technology is represented by quality marks like TÜV and LGA. TÜV is declared as “Technical Supervisory Association” and is registered association for the technical safety checks, especially those that are prescribed by national laws or regulations on private-sector basis. The most famous is the mail investigation in motor vehicles – also called “TÜV”. In Germany this association consists of TÜV South, TÜV North and TÜV Rhineland. Also other two independent associations exist – TÜV Saarland and TÜV Thüringen. The established association Vatu represents the interest of Technical Inspection Agencies TÜV. This organization represents the interest of members in EU. Thus the Vatu is expanding across Europe to be “German quality” standard implemented in other countries like Austria, Czech Republic, Slovakia, Hungary, Spain, and others.

Finally the LGA Landesgewerbeanstalt Bavaria is a public corporation in Bavaria, located in Nuremberg.

Fig. 4: German Label Quality – Grüner Strom Label, Grüner Gas Label, SGS Fresenius, Enviro Label Jury, Naturplus, TÜV



Source: <http://www.gruenerstromlabel.de/>, <http://www.blauer-engel.de>, <http://www.institutfresenius.de>, <http://www.natureplus.org/>, <http://www.vdtuev.de/>

The area of electronic devices is covered by TCO certification for ergonomic quality of products. Production of plastic materials is covered by SKZ-Plastic Centre (South German Plastic Center). Founded in Munich in 1961, it is now presented throughout Europe as one of the largest institutes for industry specific certification and quality label mark issuer. SKZ also offers consultancy for industry in EU.

German well known institution for quality assurance is known as RAL. This independent institution established in 1925 is defined as RAL German Institute for Quality Assurance and Certification. The purpose of the label is to identify the particular quality of goods or services and to provide consumers with neutral, reliable information for the selection of its products or services. Labels are created for product types and service categories.

Fig. 5: German Label Quality – TCO, SKZ and RAL



Source: <http://www.skz.de>, <http://www.ral-guetezeichen.de/>

SWITZERLAND

The Swiss Label quality mark is based on association, whose striking trademark is the crossbow. It has committed itself to the promotion of Swiss products and services. Its mission is the competent, judicious and ongoing support of Swiss brands and labels. Swiss Label is an association in accordance with Art 60 of the Swiss Civil Code. The organization was founded in 1917 under the name "Swiss Week" and renamed in 1989 in Swiss Label. After the membership has dropped from 1000 to around 100, the organization was re-established in 2003. Today it has about 400 members. The secretariat is provided by the Swiss Industry and Trade Union (SVG) in Bern. Purpose of association is:

- the labeling of Swiss products and services at home and abroad with the crossbow characters
- the preservation and promotion of the origin and quality awareness of buyers and consumers
- the preservation and promotion of business location Switzerland

Fig. 6: Swiss Label quality label (left) and SIGG bottle with Swissness cross (right)



Source: <http://www.fhs.ch>, [3], www.sigg.ch

The crossbow is symbolizing Swiss precision work and has become highly recognizable as market-leading label for Swiss quality products at home and abroad.

Other quality mark is so-called "Swissness". The term **swissness** stems from late 1990s in Switzerland and is perfect neologism. The fashion concept postulates the umbrella brand strategy. The positively connoted attributes – fairness, accuracy, reliability, political stability, naturalness, and cleanliness should be summarized in a phrase and market as typically Swiss.

Swiss cross is designed for corporate design of the *Swissness* and it is graphically used in different variations.

The origin “Made in Switzerland”, respectively “Swiss made” – has already established itself among other things in the watch industry. To combat abuses in the use of the Swiss cross and name of Switzerland abroad and in Switzerland with more vigorous measures, The Swiss Federal Council supported the project “Swissness”.

The term *swissness* is used not only in economy and tourism, but also in social issues and serves as a political slogan. The *swissness* can be used as appeal of self-confidence of the Swiss. Importance of *swissness* in Switzerland economy is described in more detail in the publication “*Swissness Worldwide 2013 – Image und internatinaler Mehrwert der Marke Schweiz*”[3].

In the cantons of Switzerland there are other local quality mark labels established. One of the most popular is “*alpinVERA*”. *AlpinVera* is cantonal association that covers food artisans and farmers of Graubünden, Uri, Glarus and Ticino with focus to the production and origin of superior products. Strict guidelines for regional brands are respected. System is organized as a concept to control, sell, and support typical Swiss products.

Fig. 7: Local Swiss quality mark for *AlpinVERA*



Source: <http://www.alpinavera.ch/sites/content/alpinavera.html>

In Switzerland, there are several quality system authentications. Their use varies in different cantons. The systems of quality used in Switzerland include QAP system (model according to the European Foundation for Quality Management EFQM), Q - Word Heim from SQB.ch. (Quality control system applied mainly in central Switzerland, which is based on the principle of quality control by the public and competitors). You may have to deal with the system Opti-Heim from Tertianum (used in quite 270 Swiss residential facilities), which is based on a questionnaire for people's homes, family members, staff, physician, and also people from various organizations. The aim of the system is Opti-Heim security, maintenance inspection and ongoing quality improvement leading to customer satisfaction.

Conclusion

The increase of global competition has changed trade and business trends. The system of quality maintenance, labeling and control contributes to the successful marketing and helps to find new ways how to put them on the market and maintain their position in the chain stores. The demanding consumer requires constant quality products and added value. The concept of quality requires compliance to high standards and marketing support. This has an impact on the economic sustainability of production, revenue generation and finally the sustainability of employment. It is widely recognized that quality has both an objective as well as a subjective dimension. Strict quality refers to the physical characteristics embedded in the product. Subjective quality is the consumer's expectations. The relationship of the two is therefore the essence of the economic importance of quality. [4]

Quality is one of the most important factors influencing business success. Within the EU, the emphasis on compliance to legislative rules has been laid down in particular for food and agro products. EU member countries have taken different ways to control achievements in quality. The control and support of local brand quality is determined historically or is created anew. While in German-speaking countries the system of quality has historical

background, in the new EU countries - mainly from Central and Eastern Europe, the concept of quality labels has been created gradually. This paper focuses of the first groups of countries, represented by Germany, Austria or Switzerland. [5].

The reliability of products and services in these countries, due to the strict quality controls and systems described above, has contributed immensely to their economic and commercial success and play very important role in successful marketing of firms and institutions.

The successful marketers are not only trying to meet the expectations of the customers, but to exceed them. The superior quality of their products and services and the reliability of their brand names is the best way to their success.

Resources

- [1] European Commission: European policy for quality agricultural products, fact sheet. Brussels, DG Agri 2007, ISBN 92-79-03228-3
 - [2] Supeková, S., Nagyová, L.: Politika kvality Európskej únie, SPU Nitra, 2011, ISBN 978-80-552-0618-9
 - [3] Supeková, S., Nagyová, L.: European Union Food Quality Policy and Protected Labels from consumer point of view, In: Proceedings of the papers from ISW Kiev, 2008, ISBN 978-80-552-0122-1
 - [4] Supeková, S., Honza, M., Kačenová, D.: Perception of Slovak foodstuffs designated by protected geographical indication by Slovak consumers, In JFNR, vol 47, 2008, ISSN 1336-8672
 - [5] Swiss ness Worldwide 2013, ISBN 978-3-905819-23-6
 - [6] Urban, E.: International Marketing Strategies, Bratislava, ŠEVT, 2006, ISBN 80-969532-0-6
 - [7] Urban, E. a kol: Medzinárodný marketing, vyd. Ekonóm, Bratislava, 2001, ISBN 80-225-1469-1
- <http://www.europeanqualitymark.org/home/>
http://ec.europa.eu/agriculture/quality/folder-2011/folder_en.pdf
<http://www.alpinavera.ch/sites/content/alpinavera.html>
http://www.swissinfo.ch/eng/swiss_news/Swiss-made_brand_finally_wins_political_backing_.html?cid=36227414

Contact

Prof. Ing. Eduard Urban, PhD. – Paneurópska vysoká škola, Fakulta ekonómie a podnikania, eduard.urban@uninova.sk

Ing. Hana Janáková – Paneurópska vysoká škola, Fakulta ekonómie a podnikania, HJanakova@gmail.com

THE FUNDING AND FINANCING OF RESIDENTIAL MORTGAGES IN EU AS A FACTOR OF FINANCIAL STABILITY

TRH HYPOTEKÁRNEHO FINANCOVANIA EÚ AKO PRVOK FINANČNEJ STABILITY

Viktória Ďurajová

Kľúčové slová: realitný trh, hypotekárne financovanie, globálna finančná kríza

Key words: housing market, mortgage financing, global financial crisis

Abstrakt

Fungujúci realitný trh a zdravý trh financovania nehnuteľností sú dôležitými prvками finančnej stability krajiny. Príklady viacerých ekonomík (USA, Írsko či Španielsko) poukázali ako defekty na trhu financovania nehnuteľností a následné „prasknutie realitnej bubliny“ môžu spôsobiť problémy na finančnom trhu. Príspevok je venovaný vývoju na trhu nehnuteľností a trhu hypotekárneho financovania EÚ v období dosahov krízy. Cieľom príspevku je poukázať na dôležitosť fungujúceho realitného trhu a systému financovania rezidenčných nehnuteľností ako prvku finančnej stability.

Abstract

The Housing and Mortgage Markets are significant aspects of financial stability in economies. Recent experiences of many countries (for example The United States, Ireland or Spain) have shown that defects on the housing and mortgage markets can influence the balance on financial market. The paper is focused on development of housing and mortgage markets in EÚ in the crisis period. There are analysed some of housing and mortgage indicators in EÚ with accent on different development in some countries. The aim of the paper is to point out the importance of housing and mortgage markets as important factor of financial stability.

JEL klasifikácia: E44, E51

1 INTRODUCTION

The EU mortgage markets constitute an important aspect of the EU national economies. At the end of 2011 the residential mortgage debt to EU GDP ratio was about 52 %.

The extent and expansion of mortgage financing is influenced by macro-economic factors (decline in interest rates, housing prices growth) as well as by structural development (integration of EU financial markets, the increasing liberalization). However, it is clear that mortgage credit markets in the EU remain, despite some common trends, very different.

Such differences can be identified by diversity of products, distribution structure, funding mechanisms. Differences in mortgage markets and housing markets reflect the attitudes of Member States to regulation, economic history and cultural factors. Differences in

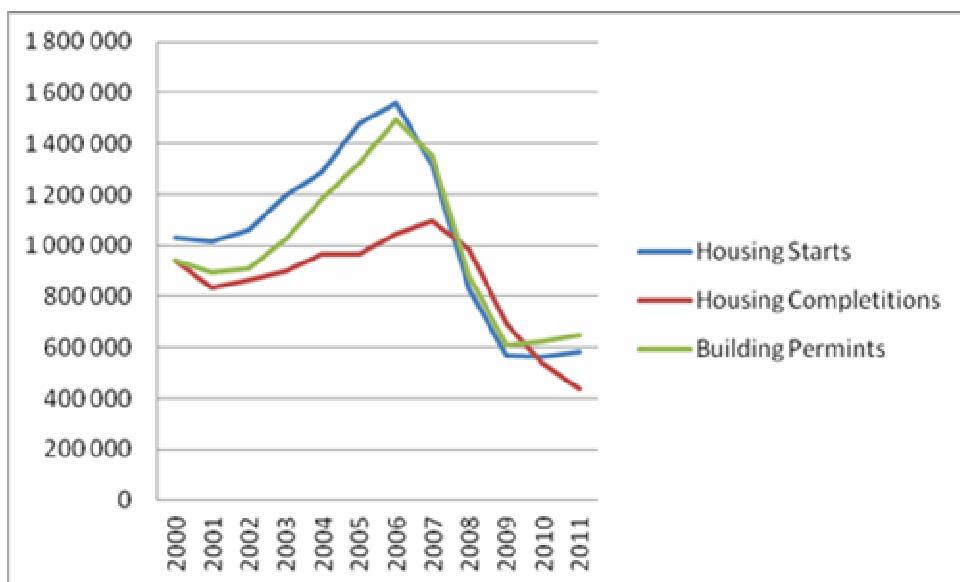
outcomes depend on such factors as direct state intervention in the housing markets, cautious regulation (e.g. ratio of a loan to the collateral. - Loan to Value Ratio LTV), competition in mortgage markets, conditions on residential rental property market and the perceived risk associated with mortgage lending.

2 DEVELOPMENT OF THE EU RESIDENTIAL PROPERTY MARKET

The financial crisis in Europe has exposed the importance of the residential property market in terms of monitoring of macroeconomic imbalances and risks for the financial sector.

One of the specifics of the housing market is little flexibility of offers resulting from the relatively long cycle of building new properties. The following Diagram shows the indicators of properties for sale, i.e.: the number of building permits issued, the number of completed buildings and the launch of new residential construction. In terms of compatibility of data, i.e. their availability for the period of 2000 - 2011, indicators are presented as aggregated data for selected EU countries (BE, DK, FI, FR, EL, SK, ES).

Chart 1 Indicators of properties for sale (2000 – 2011), selected countries of EU



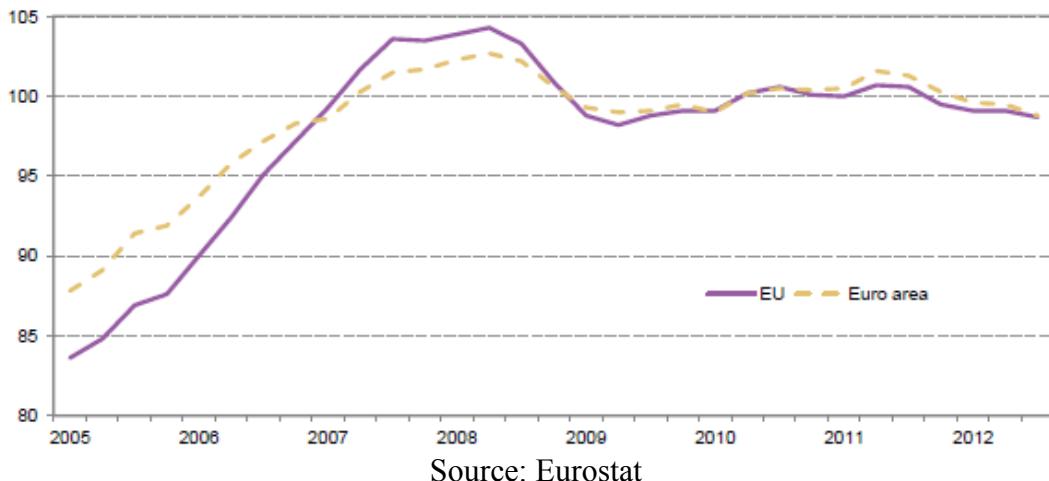
Source: own elaboration, data from European Mortgage Federation

Presented aggregated data suggest that activity in the residential property market was below the level of 2000 in 2011. Peak demand on the market was reached in 2006. By this time the offer was supported by growing demand for housing, which resulted from economic growth and increasing disposable income, availability of loan financing (as a result of loose lending policy of banks) and also the development of house prices. The break happened in the years 2007 to 2009 when there was a sharp decline in the supply of properties for sale on the housing market. The reasons were: slowing economies, rising unemployment, decline in disposable income, banks getting stricter on conditions for project financing and thus decline in the building of estates and building industry downturn, banks' stricter conditions for housing financing for their retail customers.

An important indicator on the property market is the price of real estate. Within the EU and the euro zone a new indicator was introduced in January 2013; an index of real estate

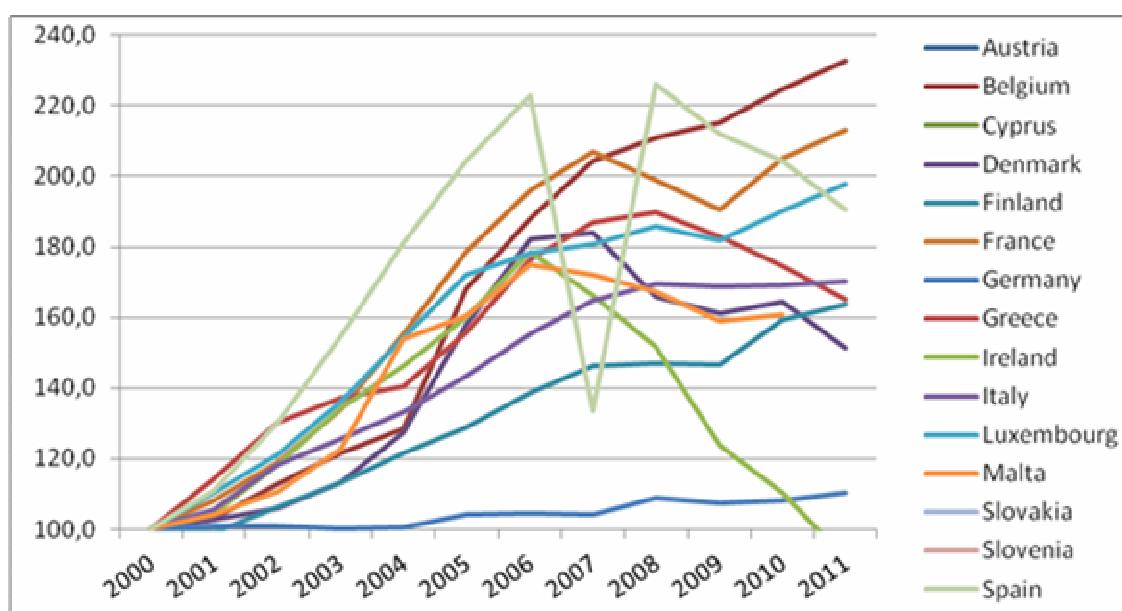
prices. This index comprises the prices of residential housing taking into account the inflation rate (HICP), whereas the baseline period is set for 2010 (2010 = 100). The development of this index over the period of 2005 - 2012, indicates the sharp growth of housing prices from 2005 to 2008 - on average by 20%. Next period of 2008 – half of 2010 is characterized by a decline in these prices by about 7%. Further, the period up to 2012 is a period of mild variations (within + / - 1.5%). More significant decline occurred in the third quarter of 2012, in yearly comparison by 2.5 %.

Chart 2 Development of the EU and euro zone real estate prices (2010 = 100)



Development in housing prices across the EU, and the Eurozone was differentiated to some extent - especially in countries where the real estate bubble caused the outbreak of the financial crisis. The Diagram below depicts which countries were most affected - Ireland and Spain. On the other hand, the most stable development can be noticed in Germany.

Chart 3 Development of nominal housing prices in the countries of euro area (2000 = 100)



3 DEVELOPMENT ON THE EU MORTGAGE MARKET

The situation on the mortgage markets of EU countries was significantly differentiated in the monitored period; it stems from economic history, cultural factors and attitudes of Member States to the issue of housing financing. In recent years a rapid expansion has been a common feature of most EU countries, particularly until the years 2008/2009. An increasing ratio of outstanding mortgage loans to GDP was influenced by macroeconomic factors (such as the decline in interest rates), as well as by structural development (growing liberalization of financial markets).

The amount of outstanding (residential) mortgage loans to GDP in EU Member States can be seen in Table 1. Author's intention is to highlight the development in separate EU Member States over a longer period of time, so that the differences in indebtedness, the dynamics of growth up to 2009 and the turnover/break, which occurred after the financial crises, were obvious.

Table 1 Mortgage loans to GDP ratio (v %)

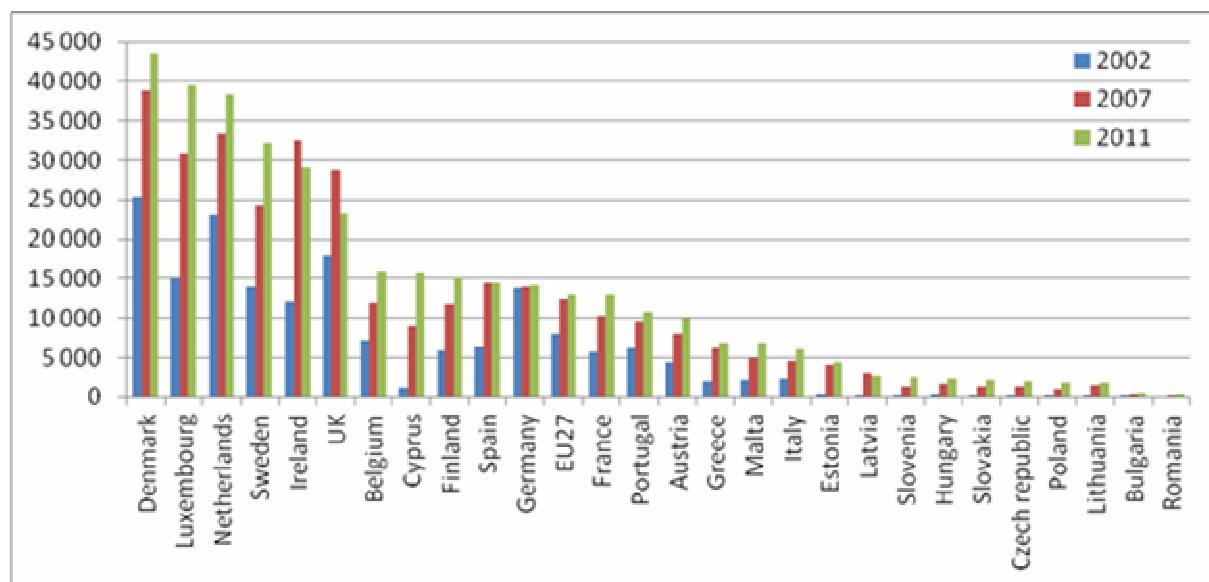
Period / Country	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	Cumulative growth 2002 - 2009	Cumulative growth 2009 - 2011
Austria	16.4	17.7	20.5	21.9	23.4	24.0	25.5	26.7	28.0	27.8	62.8	4.1
Belgium	27.8	29.5	30.7	33.4	35.9	37.7	39.7	44.7	45.6	47.2	60.8	5.6
Bulgaria	0.7	1.1	2.5	4.3	6.6	9.3	11.2	12.3	12.4	11.7	1 657.1	-4.9
Cyprus	7.8	9.9	11.7	30.3	37.1	43.8	49.7	61.9	69.4	71.3	693.6	15.2
Czech Rep.	1.9	3.0	4.3	6.1	7.2	10.2	10.8	12.4	12.4	13.0	552.6	4.8
Denmark	74.0	78.4	79.7	84.9	89.1	92.2	95.3	104.0	100.7	100.9	40.5	-3.0
Estonia	7.6	10.9	15.5	23.4	31.9	34.6	38.2	44.2	41.7	36.7	481.6	-17.0
Finland	20.4	24.6	27.1	30.6	33.1	34.3	36.2	41.2	42.7	42.7	102.0	3.6
France	22.7	24.3	26.1	29.3	32.1	34.6	36.7	39.0	41.2	42.4	71.8	8.7
Germany	53.2	53.8	52.7	52.3	51.2	47.6	46.3	48.3	46.5	45.3	-9.2	-6.2
Greece	13.6	15.5	18.4	23.3	27.0	30.5	32.8	34.3	35.4	36.4	152.2	6.1
Hungary	4.6	7.8	9.4	12.0	14.7	17.3	21.3	24.1	25.6	22.5	423.9	-6.6
Ireland	36.2	42.3	51.6	60.8	69.5	74.0	82.7	92.1	87.1	83.5	154.4	-9.3
Italy	10.0	11.4	13.3	15.2	16.7	17.5	17.3	19.2	22.7	22.9	92.0	19.3
Latvia	3.9	7.3	11.8	19.2	29.3	31.6	31.2	36.8	36.2	30.0	843.6	-18.5
Lithuania	2.2	4.1	6.9	10.9	12.5	17.0	18.8	22.8	21.7	19.3	936.4	-15.4
Luxemburg	27.7	30.3	32.0	35.0	35.4	39.1	40.2	44.9	46.2	47.3	62.1	5.3
Malta	19.6	22.7	27.6	31.6	35.0	37.0	38.2	42.4	43.8	45.2	116.3	6.6
Netherlands	80.2	83.9	88.2	93.5	96.7	97.8	99.0	107.5	106.5	106.2	34.0	-1.2
Poland	3.4	4.5	4.7	6.0	8.4	11.6	15.6	18.2	19.1	19.6	435.3	7.7
Portugal	46.3	46.4	47.8	51.7	57.3	59.7	61.2	65.7	66.3	66.6	41.9	1.4
Romania	n/a	n/a	0.5	1.0	2.2	3.2	3.7	4.9	5.4	5.5	880.0	12.2
Slovakia	3.9	4.8	6.5	8.0	9.5	12.3	13.2	15.0	16.5	17.8	284.6	18.7
Slovenia	0.8	1.0	2.9	4.8	6.3	7.7	9.1	11.1	13.7	14.5	1 287.5	30.6
Spain	35.9	40.0	45.7	52.3	58.1	61.4	62.0	64.4	64.7	62.1	79.4	-3.6
Sweden	46.5	48.0	56.2	58.6	63.8	65.5	65.7	81.1	81.3	78.1	74.4	-3.7
G. Britain	62.1	67.4	71.2	77.5	82.2	85.0	80.4	87.7	84.5	83.7	41.2	-4.6
EU27	38.9	41.0	43.2	46.2	48.6	49.5	48.6	52.0	52.4	51.7	33.7	-0.6

Source: own elaboration, data from European Mortgage Federation

According to data from the end of 2011, the highest mortgage debt to GDP ratio has the Netherlands, followed by Denmark, where the debt exceeds GDP. The average EU ratio is 51.7%, though. In the years 2002 - 2011 some significant expansion can be identified up to 2008 and then the pace of growth slowed. In some countries, for example in Latvia, Lithuania and Estonia there was even a reduction in mortgage debt.

Significant differences in mortgage financing within EU are also confirmed by the mortgage debt per capita. While, according to the data from 2011, Denmark has 43,520 euros per capita, which is the highest value, Romania only 350 euros. In countries with troubled mortgage market, Ireland has 29,140 euros per capita, Spain 14,450 euros. The EU average is 13,010 euros. The situation in the V4 countries is as follows: highest mortgage debt per capita is in Hungary: 2,280 euros, followed by Slovakia: 2,160 euros, the Czech Republic: 1,910 euros and Poland: 1,900 euros. The largest cumulative growth in the observed period was recorded in Slovenia. Detailed view can be seen below (Chart 4).

Chart 4 Residential mortgage debts per capita (EUR)



Source: own elaboration, data from European Mortgage Federation

Even higher informative value of residential mortgage debt has residential mortgage debt to gross disposable income of households ratio.

Table 2 Residential mortgage debt to gross disposable income of households ratio (v %)

Period / Country	2002	2007	2009	2011	Cumulative growth 2002 – 2009	Cumulative growth 2009 – 2011
Belgium	43.9	62.5	69.7	75.6	42.4%	8.5%
Czech Republic	3.2	18.7	21.5	23.6	484.4%	9.8%
Denmark	155.7	204.3	213	206.4	31.2%	-3.1%
Estonia	1.3	6.8	7.4	6.8	423.1%	-8.1%
Finland	37.6	63.2	67.1	70.6	68.1%	5.2%
France	33.8	51.9	56.4	61.6	53.6%	9.2%
Germany	78.3	71.8	69.8	66.9	-8.3%	-4.2%
Greece	18.6	40.9	46.5	49.7	119.9%	6.9%
Ireland	73.5	148.3	158.2	154.3	101.8%	-2.5%
Italy	14.3	25.2	27.2	32.9	76.2%	21.0%
Latvia	6.3	54.4	55.4	49.2	763.5%	-11.2%
Netherlands	148.7	194	218.7	220.1	30.5%	0.6%
Poland	4.6	18.3	28.4	31.6	297.8%	11.3%
Portugal	66.1	85.4	90	90.7	29.2%	0.8%
Slovakia	6.2	20.9	23.3	26.9	237.1%	15.5%
Slovenia	12.2	12.5	17.1	22	2.5%	28.7%
Spain	54.8	94.6	94.1	94.3	72.6%	0.2%
Sweden	91.2	135.4	150.7	152.9	48.5%	1.5%
UK	92.1	135.4	129.7	125.4	47.0%	-3.3%

Source: European Mortgage Federation and the European Commission (AMECO)

Pre-crisis development in the mortgage market led to an ongoing increase in household indebtedness throughout all EU countries except Germany. Mortgage debt to gross disposable income grew significantly between 2002 and 2007 (see Chart 2 for the growth). Such significant growth happened as a result of the interaction of rising house prices, constant financial innovations and relatively low interest rates on mortgage loans.

In the context of economic recession (2009) began the deterioration of the financial position of households and high mortgage debt ratio carried over in most EU countries. In some countries, where the mortgage debt to disposable income exceeded 100 % - as in Denmark, Ireland and the United Kingdom, the process of debt relief brought a reduction in the debt ratio and a decline in mortgage debt by 2.5 to 3.3 % up to the year 2011. On the contrary, in some countries, where in the year 2007 the ratio was significantly lower, for example in Belgium, Finland, France and Italy, the ratio of mortgage debt to disposable income continued to grow.

4 MORTGAGE LOANS FORMS VS. FINANCIAL STABILITY

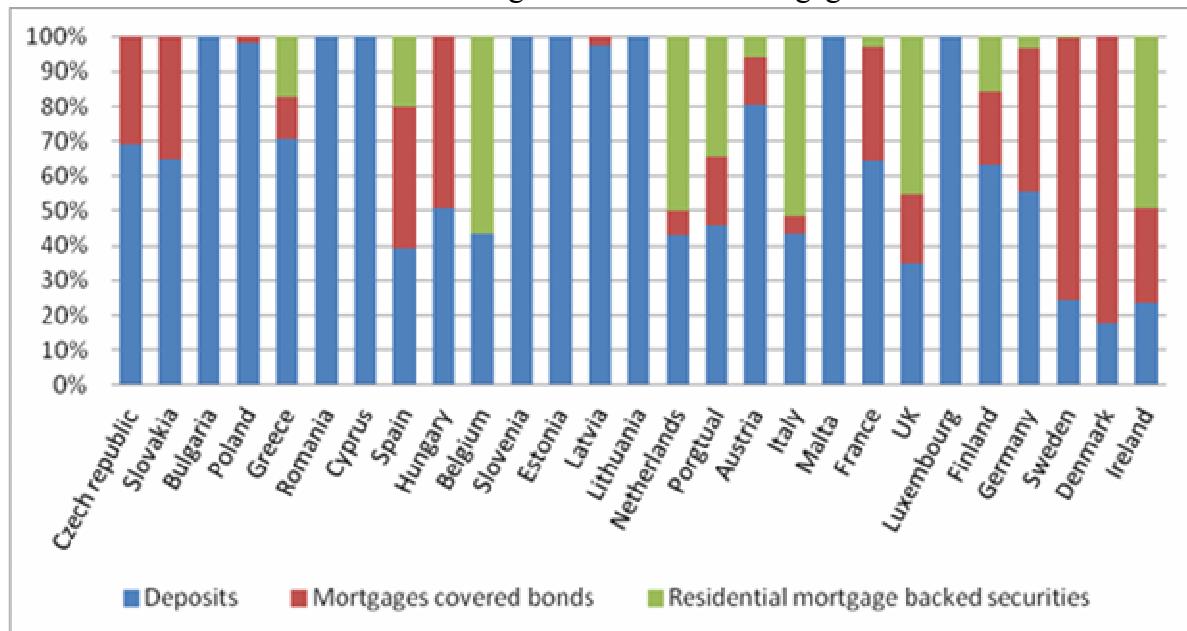
One of the most significant differences in mortgage financing in Member States is a way of refinancing for bank mortgage loans. Financing of residential mortgage loans by bank may affect financial stability, because mortgages are important assets and liabilities for financial institutions and households. The link between the mortgage market and the macro-economy is significant, as it was confirmed by the development in some peripheral EU countries where the real estate bubble caused financial crisis (e.g. Ireland, Spain). Another

example is the recent mortgage crisis in the U.S., which pointed out to how the volatility of housing prices together with insufficient credit risk assessment procedures (insufficient due to the value of the collateral) can cause a financial crisis of such proportions that it destabilizes the entire system.

A question then arises: What form of mortgage loan financing contributes to the financial stability in the greatest extent.

The scale of bank financing for residential mortgage loans in Europe varies. In 8 countries from EU-27 the *covered bonds (CB)* and *residential mortgage backed securities (RMBS or MBS)* participated in financing of residential mortgage balances by more than 50% at the end of 2010. In the other 8 countries from EU27 neither of these funding instruments was used. As it can be seen in the Diagram 5, the dominant funding instrument for mortgages are deposits; it provides mortgage loans from primary deposits in banks. On the other hand, residential mortgage backed security markets are rather common in Belgium, the Netherland, Great Britain or Ireland, but they are not present in other countries at all.

Chart 5 Structure and funding instruments for mortgage loans in EU-27



Source: own elaboration, data from Deutsche Bank Research

Some features of covered bond collaterals (covered bonds) and residential mortgage backed securities as different stimuli for risk monitoring, channel length of credit intermediation and flexibility in times of stress can influence financial stability. An important factor appears to be the "balance sheet" nature of covered bonds, standardization and quality requirements for collateral.

Funding through *covered bond collaterals (or covered bonds)* has proved to be very flexible during the period of crisis. Even though, such features which have a stabilizing effect, at the same time they limit the use of covered bonds as a funding instrument. Covered Bonds (in Slovakia known as Mortgage-backed securities, in Germany they are referred to as "Pfandbriefe") are part of the combination of bank financing in 18 Member States of EU-27. The total value of the balances of these securities accounted for approximately one third of EU residential mortgage market (i.e. 1.8 trillion euros). Cumulative market growth of these securities over the period 2003 - 2010 was almost 18%. However, the situation between separate Member States differs. While in 12 Member States, their participation on financing

for residential mortgages ranges from 17% to 100%, Poland and Latvia do not know this funding instrument at all.

Residential mortgage backed securities are used as a funding instrument in 12 out of 27 EU countries, covering approximately 23% of the balance of mortgage financing in the EU (according to the data from the end of 2010). They have a key role in countries such as Belgium, the Netherlands, Italy, Ireland, Great Britain, Portugal and Spain. In these countries they participate on the funding by 52% on an average. This form of financing is based on individual contracts, some of which are standardized, but in many countries there is no legal regulation and supervision for collateral or for securitization.

Deposits play a key role in financing of banks in new EU Member States. The amount of deposits in bank sector depends on many factors (incomes, savings, interest rates and etc.). The development says that in Europe over the past 10 years they grew by approx. 7%. When assessing the impact of covered bonds (CB) and mortgage backed securities (MBS) on financial stability, an important role play:

- different stimuli for risk monitoring
- the length of the intermediation chain
- resilience in times of stress

Table 3 Mortgage loans forms vs. financial stability

Assessment of the impact on financial stability	Covered bonds	Residential mortgage backed securities
Criterion	Risk monitoring	
Who bears the risk	issuer monitors and ensures the risks	risks are transferred to the investor
Group of loans backing the securities	dynamic pool	static pool
Loan breakdown in a pool	issuer defaulted, or prematurely due credit is substituted by maturing loans	default or prematurely due credit is transferred to investor, or the risk is split into tranches
Interest rate	fixed interest rate	variable interest rate
Criterion	The length of the intermediation chain	
Channel length of credit intermediation	short channel length	longer channel length
Bank versus investor relationship	Bank issued covered bonds constitute direct channel between the borrower and the investor. Banks and investors have a close relationship	In a single securitization the channel of mediation has another player, i.e. a special institution, to which the bank sells loan and which covers loans by the issuance of securities sold to investors
Criterion	Resilience in times of stress	
	A question arises: who are investors? What is the collateral quality? What is the impact on market liquidity in times of stress? Which form has an expansive effect on the credit market?	

Source: own elaboration

More stimuli for risk monitoring, sustainability of short channels for credit intermediation, higher quality of collateral requirements and visibility of assets all result in better flexibility of covered bonds in terms of financial stability. On the other hand, financing through mortgage backed securities creates an expansionary effect on the credit market.

5 CONCLUSION

Housing market and a closely connected mortgage market constitute important aspects of financial stability of a country. Indeed, the very outbreak of mortgage crisis in the U.S. and subsequent expansion of the problems with financing of housing market to the European financial market, or very recent problems in some EU countries such as Ireland or Spain confirmed the importance of this segment in terms of financial stability.

Based on analysis of the residential property market in the EU one can clearly confirm that the impact of the financial, economic and debt crisis affected the activity on the side of housing supply. The mere housing supply has its peculiarities; it cannot adapt to changes in demand quickly enough. Another problem arises with the housing prices. Fixed supply and growing demand may cause rise in property prices. However, if the rising price does not reflect the real value of the asset, a price bubble may arise. Prices may rise until the central bank increases interest rates for the fear of overheating of economy or for an impending inflation, thus limiting the availability of loans.

EU mortgage market is differentiated to the large extent in terms of: real estate market supply, housing prices, mortgage loans to GDP ratio, the interest rates, the availability of bank financing, or the prevailing form of financing mortgage loans by banks.

Despite such differences which are given by the economic history to a large extent, one can identify rapid expansion in the market up to the period of the mortgage crisis' impact. The very outbreak of the financial crisis coupled with the uncertainty caused increased vigilance on the part of banks as well as on the part of clients; which can be regarded as a stabilizing element.

Particular attention is paid to the mortgage loan forms, because it is the lack of regulation of refinancing mortgage loans through securitization of assets, i.e. the issuance of mortgage backed securities, as one of the key factors that led to the outbreak of the mortgage crisis in the U.S.

Given the fact that deposits and mortgage backed securities are increasingly used to refinance mortgage loans in the EU countries - the markets do not indicate an increased risk to financial stability through this segment of the financial market. Based on the differences in EU Member States, one should take into account the specificities of each country. The financial crisis and unsuccessful struggle with its effects now for over five years show the need for greater vigilance of banks in lending and financing loans, greater prudence of bank customers, the moderation of investors and the need for regulation in places where the market fails.

References

1. AHLWEDE, S. 2011. *Bank funding of residential mortgages in the EU*. Financial market special. EU-Monitor 86 [online]. Frankfurt nad Mohanom : Deutche bank research, 2011. [cit. 2013-11-02]. Dostupné na internete: http://www.dbresearch.com/PROD/DBR_INTERNET_ENPROD/PROD0000000000276770.pdf. ISSN 1612-0272.

2. Biela kniha o integrácii trhov EÚ s hypotekárnymi úvermi. KOM(2007) 807 v konečnom znení. Brusel, 18.12.2007
3. BOUYON, S. 2012. *Housing and Mortgage Markets in 2011 – Hypostat 2011.* European Mortgage Federation. [cit. 2013-11-03]. Dostupné na internete: <http://www.hypo.org/Content/Default.asp?PageID=524>
4. PITTINI, A. 2012. *Housing affordability in the EU.* Current situation and recent trends. CECODHAS, European Social Housing Observatory, 5 Year/ Number 1, January 2012. Dostupné na internete: <http://www.housingeurope.eu/publication/research-briefings>
5. SIVÁK, R. a kol: *Hypoteckárne bankovníctvo – finančné nástroje na podporu bytovej výstavby v SR.* Sprint vfro, Bratislava 2007. 322s. ISBN 978-80-89085-85-9.
6. Zelená kniha. *Hypoteckárne úvery v EÚ.* KOM(2005)327 v konečnom znení. Brusel, 19.7.2005
7. http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_PUBLIC/2-31012013-AP/EN/2-31012013-AP-EN.PDF

Contact

Ing. Viktoria ĎURAJOVÁ, PhD.
BANKOVNÍ INSTITUT VYSOKÁ ŠKOLA,
zahraničná vysoká škola B. Bystrica
Cesta na štadión 7
P. O. BOX 51
974 01 Banská Bystrica
Slovenská republika
e-mail: viktoria.durajova@bivs.sk
www.bivs.sk

TRANSNATIONAL CORPORATIONS IN EUROPEAN UNION AND THEIR IMPACT ON ITS ECONOMY

TRANSNACIONÁLNE KORPORÁCIE V EURÓPSKEJ ÚNII A ICH VPLYV NA JEJ EKONOMIKU¹

Gabriela Sopková

Key words: Transnational Corporations, Foreign Direct Investments, Globalization, Intrafirm operations, Triad

Kľúčové slová: Transnacionálne korporácie, Priame zahraničné investície, Globalizácia, Intrafiremné operácie, Triáda

Abstract

Transnational Corporations (TNCs) are a new phenomenon of globalization process. At least 75% of foreign direct investments come from TNCs. Furthermore, 67% of all exports are directly related to TNCs through intrafirm operations or trade with third parties. The aim of this article is to analyse the meaning and the impact of Transnational Corporations on European Union and its economy. Moreover, the article examines also the biggest TNCs which operates in European Union and their strategic routing.

Abstrakt

Transnacionálne korporácie (TNK) sú novým fenoménom procesu globalizácie. Najmenej 76% priamych zahraničných investícií pochádza z TNK. Naviac, 67% vrtkých exportov sú priamo spojené s TNK cez vnútirovne operácie alebo obchodovaním s tretími stranami. Cieľom príspevku je analyzovať význam a dopad transnacionálnych korporácií na Európsku úniu a jej ekonomiku. Zároveň, článok skúma aj najväčšie transnacionálne korporále pôsobiace v Európskej únii a ich strategické smerovanie.

JEL Classification: F62, F23

Introduction

Transnational corporations are according to UNCTAD defined as: „incorporated or unincorporated enterprises comprising parent enterprises and their foreign affiliates“. [5] These companies are in the middle of the debates about economic globalization. They operate at the crossing point between production, international trade and foreign investments. Transnational firms benefit from more favourable economic climates in various parts of the world, mostly in emerging markets, and some developed markets, like European Union. [7]

¹ TENTO ČLÁNOK JE VYPRACOVANÝ POD PROJEKTOM VEGA Č. 1/0550/14 "SKÚMANIE VPLYVOV POKRÍZOVÉHO VÝVOJA NA STRATEGICKÉ SMEROVANIE EÚ S DÔRAZOM NA ENERGETICKÚ POLITIKU"

According to the latest World Investment Report from the UN Conference on Trade and Development (UNCTAD), production by foreign affiliates increased in 2013: sales rose by 11% to 31 trillion USD. As can be seen in the table 1, biggest transnational companies come from „Triad“ – USA, Japan and Europe. Practically, the report between the economic power of European and American transnational corporations is the report between economic power of the EU and USA.

Tab. 1: The biggest transnational corporations, 2013

1	General Electric Co.	United States	Electrical/electronic equipment
2	Royal Dutch Shell plc.	United Kingdom/Netherlands	Petroleum
3	BP plc.	United Kingdom	Petroleum
4	Toyota Motor Corporation	Japan	Motor vehicles
5	Total SA	France	Petroleum
6	Exxon Mobil Corporation	United States	Petroleum
7	Vodafone Group Plc.	United Kingdom	Telecommunications
8	GDF Suez	France	Utilities (Electricity, gas and water)
9	Chevron Corporation	United States	Petroleum
10	Volkswagen Group	Germany	Motor vehicles

Source: UNCTAD.:The largest transnational corporations and corporate strategies.2013. On internet:
<http://www.paneurouni.com/files/sk/sep/konferencie/microsoft-word-pozvanka3.pdf>

1 The most powerful TNCs in EU and their impact on its economy

As can be seen from table 1, six out of ten TNCs are from the European Union. The second biggest TNC company in the World is Royal Dutch Shell plc. which is a global group of energy and petrochemicals companies with around 87 000 employees in more than 70 countries (basic economic data in table 2). Shell has earmarked more than 20 billion USD to spend on natural-gas projects through 2015 as profit from extracting, processing and selling the fuel soars. [6] Some of this projects will be operated in European Union, especially in the UK North Sea. But there is not only positive impact of Shell in Europe. Recently, European anti-trust authorities have launched investigations into Royal Dutch Shell company on suspicion of price-fixing. There is no deadline for the completion of the investigation but if the company will be convicted, it will end to several sanctions. [4]

Tab. 2: Basic economic data of Royal Dutch Shell plc., 2012

Revenue	467,2 billion USD
Income	26,8 billion USD
Net capitalinvestment	1,3 billion USD
Investment in research and development	1,3 billion USD

Source: Shell.: At a glance. 2012. On internet: <http://www.shell.com/global/aboutshell/at-a-glance.html>

The second biggest TNC which belongs to European Union is BP plc., one of the world's leading international oil and gas companies (basic economic data in table 3).

Tab. 3: Basic economic data of BP plc., 2012

Sales and other operating revenues	375,765 million USD
Cash flow	20,5 billion USD
Replacement cost profit	11,4 billion USD
Retail sites	20,700

Source: BP.: BP at a glance. 2012. On internet: <http://www.bp.com/en/global/corporate/about-bp/bp-at-a-glance.html>

BP is mainly properous for countries through paying taxes. In table 4 can be see what amount of money BP pays through taxes. In 2012 BP paid 15bn USD in corporate income and production taxes. With the exception of income and production taxes, the company pays export, employees, withholding and indirect taxes. But there is also a social aspect of this company which helps several countries. Their code of conduct requires that they do not engage in bribery or corruption in any form. [1] This problems are not only in EU, but BP must confront with them nearly in all parts of the world they do business (for example: Indonesia).

Tab. 4: BP and taxation, 2008-2012

USD million	2008	2009	2010	2011	2012
Total taxes to governments 2008-2012	19.689	10.309	12.071	16.339	15.033
of which UK	3.140	1.297	1.946	1.040	1.106

Source: BP.: Financial transparency. 2012. On internet: <http://www.bp.com/en/global/corporate/sustainability/society/managing-our-impact-on-society/financial-transparency.html>

The third significant TNC in EU is Vodafone Group plc. from United Kingdom (basic economic data in table 5). It is one of the largest mobile companies providing a wide range of services. They have over 404 million customers and employs over 91,000 people.

Tab. 5: Basic economic data of Vodafone Group plc., 2012/2013

Revenue	44,4 bn EUR
Dividend per share	10,19 %
Adjusted operating profit	12,0 bn EUR
Free cash flow	5,6 bn EUR

Source: Vodafone.: Vodafone Group Plc. Factsheet. 2012. On internet: http://www.vodafone.com/content/dam/vodafone/investors/factsheet/group_factsheet.pdf

The Vodafone markets are mainly situated in European Union – Italy, United Kingdom, Germany, Spain and many subsidiaries. In 2011/2012 Vodafone contributed more than 11,1 billion libra in cash to the public finances in their countries of operation. Their successful strategy (except revenues) is reflected in minimising the environmental footprint, helping parents protect their children from inappropriate content and following the human

rights. The Vodafone impact on EU economy will even increase in future because company is selling its 45 percent stake in Verizon wireless back to Verizon. The price is 130 billion USD in cash and stock. The deal is the third largest M&A deal ever done. A deal would give Vodafone plenty of cash which want to spend mainly in investment projects in EU. [10]

The next very influential company is Volkswagen group which closes the tenth biggest TNCs in the world (basic economic data in table 6). This group is the world's largest private sector R&D investor. Volkswagen is primarily active in Germany where it has its headquarter. Germany's Volkswagen plans to spend 84,2 billion EUR on its automotive division over the next five years to underpin its goal of becoming the world's largest carmaker. All these investments will increase the employment rate in Germany and the GDP. And because Germany is the motor of the European Union it means that these investments will also positively influence EU economy. One problem which faces Volkswagen is that EU current strategy relies on bilateral free trade agreements (FTA) with Asia and emerging economies. So it is not very prosperous for Volkswagen because of its area of industry. European car industry sometimes suffer due to a huge competition from Asia. [9]

Tab. 6: Basic economic data of Volkswagen group, 2012

Sales revenue	192,676 million EUR
Operating profit	11,510 million EUR
Profit before tax	25,492 million EUR
Profit after tax	21,884 million EUR

Source: Volkswagen.: Key Figures, 2012. On internet: http://www.volksag.com/content/vwcorp/info_center/en/publications/2013/03/Y_2012_e.bin.html/binarystorageitem/file/GB+2012_e.pdf

Conclusion

Transnational Corporations have a great impact on each economy they operate in. Their footprint is usually seen through the foreign direct investments and paying taxes. But there are also some social areas due to which they influence the economy. The biggest TNCs in the world are in USA, Japan and Europe. TNCs in Europe are mainly situated in EU, especially in United Kingdom. The most powerful TNC in EU is Shell, Vodafone, BP and Volkswagen. These four transnational companies influence not only the country of their origin but the whole European Union.

Resources

- [1] BP.: Bribery and Corruption. 2012. On internet: <http://www.bp.com/en/global/corporate/sustainability/society/managing-our-impact-on-society/bribery-and-corruption.html>
- [2] BP.: BP at a glance. 2012. On internet: <http://www.bp.com/en/global/corporate/about-bp/bp-at-a-glance.html>
- [3] BP.: Financial transparency. 2012. On internet: <http://www.bp.com/en/global/corporate/sustainability/society/managing-our-impact-on-society/financial-transparency.html>
- [4] FOX NEWS.: European Union launches investigation into oil companies for price-fixing. 2013. On internet: <http://www.foxnews.com/world/2013/05/14/european-union-launches-investigation-into-oil-companies-for-price-fixing/>
- [5] UNCTAD.: The largest transnational corporations and Corporate Strategies. 2012. On internet: <http://unctad.org/en/docs/wir99c3.pdf>

- [6] SHELL.: At a glance. 2012. On internet: <http://www.shell.com/global/aboutshell/at-a-glance.html>
- [7] THE ECONOMIST.: Biggest transnational companies. 2012. On internet: <http://www.economist.com/blogs/graphicdetail/2012/07/focus-1>
- [8] VODAFONE.: Vodafone Group Plc. Factsheet. 2012. On internet: http://www.vodafone.com/content/dam/vodafone/investors/factsheet/group_factsheet.pdf
- [9] VOLKSWAGEN.: Key Figures. 2012. On internet: http://www.volkswagenag.com/content/vwcorp/info_center/en/publications/2013/03/Y_2012_e.bin.html/binarystorageitem/file/GB+2012_e.pdf
- [10] THE WALL STREET JOURNAL.: Verizon-Vodafone Impact: Colossal. 2013. On internet: <http://online.wsj.com/news/articles/SB10001409304579042523492899800>

Contact

Bc. Ing. Gabriela Sopková, PhD.
Jesenského 276
017 01 Považská Bystrica
Mob: 0903 562 587
Mail: gabika.sopkova@gmail.com

SLOVAK PUBLIC PROCUREMENT MARKET IN THE PERIOD OF 2007-2012

TRH VEŘEJNÝCH ZAKÁZEK NA SLOVENSKU V LETECH 2007-2012

Jan Pavel

Key words: European Union, Public Procurement, Slovak Republic

Klíčová slova: Evropská unie, veřejné zakázky, Slovensko

Abstract

The Slovak public procurement market responded to the arrival of the economic recession with a delay. The government fiscal restriction (which is a result of the economic downfall) leads to a slow decline of expenditures allocated through the public procurement. A similar trend may be observed even in neighboring countries. One consequence of this trend is that foreign suppliers are thus trying to find new markets. This paper analyzes the development of the Slovak public procurement market in the period of 2007-2012, especially with regard to a change in the scope of participation of foreign companies and the level of competition.

Abstrakt

Trh veřejných zakázek na Slovensku reagoval na příchod ekonomické krize se zpožděním. Vládou realizovaná fiskální restrikce (která je důsledkem ekonomického poklesu) vede k poklesu veřejných výdajů alokovaných prostřednictvím veřejných zakázek. Obdobný vývoj je možné sledovat i v sousedních zemích. Jedním z důsledků je, že zahraniční dodavatelé se snaží najít nové trhy. Tento příspěvek analyzuje vývoj trhu veřejných zakázek na Slovensku v letech 2007-2012. Zejména jsou analyzovány změny v rozsahu participace zahraničních dodavatelů a míra konkurence.

JEL Classification: H57, F13

Introduction

The Great Recession which hit Europe at the end of 2008 revealed high public debts in most of the EU countries. In an effort to prevent low confidence of financial markets and a fall into the debt trap, a number of countries decided to implement cost-saving measures with the aim to improve the public sector's economic balance. This has of course had an impact on the scope of the public procurement market through which a major part of public expenditures is being allocated.

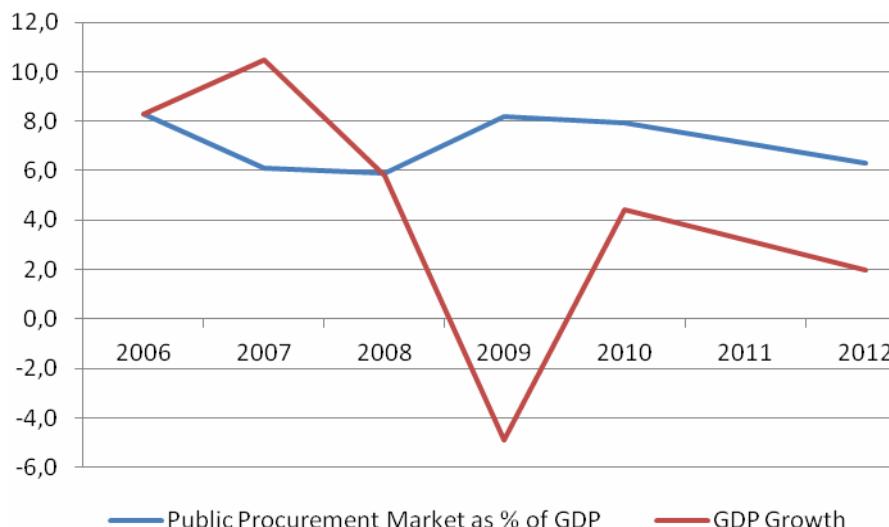
The aim of this paper is to analyze the public procurement market development in Slovakia within the period of 2007-2012. Due to a limited scope of this paper, the author applied an analysis of selected indicators as a key methodological approach and focused on the development of the market size, changes in the competition on the supply side and also the scope of participation of foreign entities.

The Scope of the Public Procurement Market During the Economic Recessions and Recovery

The economic recession hit the Slovak Republic the same as most of the EU states in 2009. In that year, the drop of GDP reached 4.9 %; however, in the following years the economy reached a stage of growth. In fact, this significant economic downswing helped to uncover a problem in a misbalance of public finance. In 2009, the deficit of public budgets reached 8% of GDP; one year later, it was still at 7.7% of GDP, despite the onset of an economic recovery. The government, seeking to reduce this short-term misbalance, proceeded to restrict some types of public expenditures. One of them was purchasing building and construction works, products and services, which resulted in a significant reduction in the scope of the public procurement market.

The aforesaid trends are shown on the chart 1, which depicts the pace of growth of the market size. The market size grew during the recession in 2009; however, this growth of a relative indicator is in part provoked by the GDP drop mentioned above. In the following years, it is possible to see the consequences of the government's attempt for fiscal consolidation, whereas the decline reached 2 percentage points between 2010 and 2012.

Chart 1: Pace of GDP growth and size of the public procurement market in 2007-2012

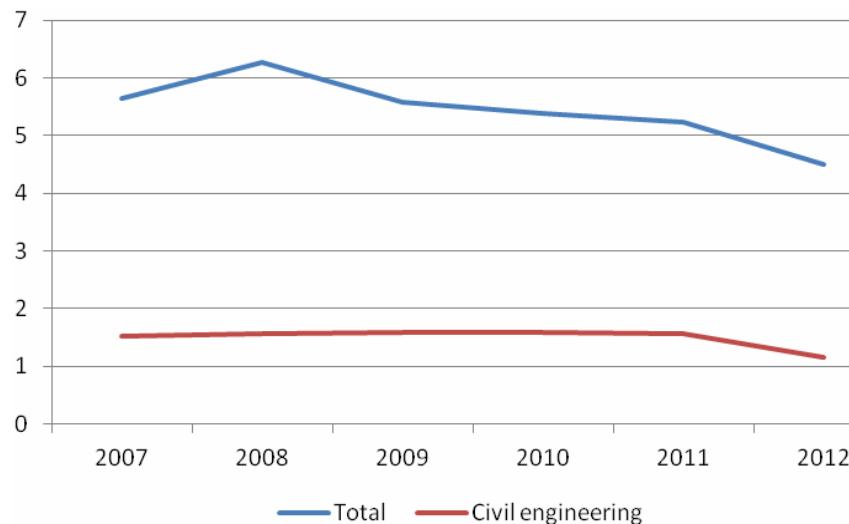


Source: [1], author's own calculations

The reduction of public procurement expenditures does now have an equal impact on the economy but affects certain sectors only. In some of them, public entities form a significant part of their demand. A typical example is the construction industry where public sector demands large infrastructural building structures, which formed approximately 27% of all construction works within the period concerned.

The chart 2 shows the development of the scope of construction works in 2007-2012 and also the development of the scope of engineering project contracts, which are dominated by public contracts. There is a great drop in both indicators in 2012.

Chart 2: Development of the construction industry in 2007-2012 (billions of EURO, constant prices of 2010)



Source: [1], author's own calculations

Changes to the public procurement market

A drop in the scope of the public procurement market may be observed not only in a relative representation towards GDP but also in absolute numbers. One example may be the values of the commissioned contracts published in the Bulletin where in 2009 the values dropped from EUR 3.9 billion to EUR 2.1 billion in 2011. For a number of businesses, this significant drop in the market size should lead to an increase of the competition pressure on the supply side.

The following table properly demonstrates the impacts of the economic crisis on the competition and tendered prices, whereas the selected indicators are being observed separately for supply, services and construction works. The numbers presented herein actually show a significant increase in the level of competition on the supply side where the extent is measured by the number of submitted bids. It is most obvious in construction works where the number of bids increased from 2.9 in 2009 to 6.9 in 2012. Rather dynamic impacts may be observed in services where the number of submitted bids also grew substantially. Similar impacts may also be seen in the average value of tendered and estimated prices. In construction works, the drop reaches 15 percentage points. The other two types of the subject matter of the performance experienced a lesser decline.

The reduction of tendered prices is also one of the reasons for the dynamic drop of the public procurement market size. Since the public sector purchases the same volume of goods for lower amounts than in the past, the total volume of expenditures used for public contracts is thus also getting smaller (see Table 1).

Table 1: Selected indicators of the Slovak public procurement market in the period of 2009-2013

	2009	2010	2011	2012	2013
Construction works					
The average value of contract (thousands of EUR)	2770	1456	1838	1288	1920
Average number of bids	2.9	3.3	5.4	6.9	6.3
Average proportion of tendered and estimated price (%)	93.8	92.6	82.4	69.6	78.0
Services					
The average value of contract (thousands of EUR)	2309	1947	656	285	701
Average number of bids	1.9	2.5	4.1	3.4	6.6
Average proportion of tendered and estimated price (%)	90.4	88.6	85.3	85.8	90.9
Supply					
The average value of contract (thousands of EUR)	700	573	357	330	1106
Average number of bids	1.7	2.2	2.2	2.5	2.3
Average proportion of tendered and estimated price (%)	95.3	92.4	91.8	91.3	91.2

Source: [2], author's own calculations

A number of EU countries responded to the consequences of the economic recession and deepening deficits of the public budgets in the same manner as Slovakia. Fiscal restrictions led to a decline in the public procurement market size. Domestic companies thus lost a part of the market and were forced to look for alternative resources [3]. One of the solutions is certainly participation in foreign public procurement markets. The question remains how they manage to push through.

The following table (2) analyzes the aforesaid issue using Slovakia as an example. The indicator concerned is the size of the market recorded in the Bulletin and how much of the market foreign suppliers received. It shows that in 2010 and 2011 the number of contracts obtained by foreign entities may have grown but their value was actually decreasing. In terms of the territorial structure, the most successful entities come from the Czech Republic, which may be caused by a relatively low language barrier. Entities from Germany ranked in the second place.

Table 2: Participation of foreign suppliers on the Slovak public procurement market in the period of 2007-2012

	2007 (SKK)	2008 (SKK)	2009 (EUR)	2010 (EUR)	2011 (EUR)	2012 (EUR)
Public sector						
Total published in the Journal						
tenders	3074	4224	4887	4203	4580	6514
value	45 935 315	86 231 732	3 930 491	3 009 262	2 113 698	2 274 455
Foreign suppliers						
Tenders (number)	80	107	98	130	166	170
Tenders (%)	2.60	2.53	2.01	3.09	3.62	2.61
Value	749 303	3 034 181	135 879	30 155	52 963	47 156
Value (%)	1.63	3.52	3.46	1.00	2.51	2.07
Suppliers from the Czech Republic						
Tenders (number)	55	78	72	96	136	136
Tenders (%)	1.79	1.85	1.47	2.28	2.97	2.09
Value	556 882	2496773	109555	19 566	47179	35820
Value (%)	1.21	2.90	2.79	0.65	2.23	1.57
Suppliers from Germany						
Tenders (number)	4	8	5	13	10	6
Tenders (%)	0.13	0.19	0.10	0.31	0.22	0.09
Value	6 485	393107	14365	2299	2035	4548
Value (%)	0.01	0.46	0.37	0.08	0.10	0.20
Sectoral contracting entity						
Tenders (number)	212	204	199	217	201	249
Realized by foreign suppliers (number)	15	28	34	34	30	31
Realized by foreign suppliers (%)	7.08	13.73	17.09	15.67	14.93	12.45

Source: [2], author's own calculations

Conclusion

The analysis submitted herein applied several indicators as to identify pending trends in the public procurement market in Slovakia. They may be summarized as a gradual decline of the market size determined by the need of fiscal consolidation and growth of competition on the supply side. What may be a problem is the fact that the decline affects only selected sectors, in particular the construction industry, which has a negative impact on the unemployment rate.

No significant changes in the existing trends may be expected in the next few years. It is unlikely that the market size would grow as it would not make it possible to sustain the required consolidation effort.

The article has been elaborated as a part of the VEGA MŠVVaŠ SR 1/0908/12 project “Fiškálna a menová politika a ich vplyv na medzinárodné podnikanie v štátoch EÚ“ [“*The Fiscal And Monetary Policy And Their Impact On The International Trade In EU States*“].

Literature

- [1] EUROSTAT. Macroeconomic indicators. [online]. [cit. 2013-09-2].
<http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/eurostat/home>
- [2] Journal of Public Procurement. [online]. [cit. 2013-09-2].
<http://www.uvo.gov.sk/web/uvo/evestnik>
- [3] OECD: *Policy Roundtables: Public Procurement*. 2007. Retrieved August 24, 2009, from
<http://www.oecd.org/dataoecd/25/48/39891049.pdf>

Contact

doc. Ing. Jan Pavel, Ph.D.,
Pan-European University, Faculty of Economics and Business,
email: pavel-ja@seznam.cz

ECONOMIC GROWTH AND EDUCATION

EKONOMICKÝ RAST A VZDELANIE

Beáta Stehlíková

Key words: quantile regression, education, economic growth, NUTS 2

Kľúčové slová: kvantilová regresia, vzdelanie, ekonomický rast, NUTS2

Abstract

The aim of this paper is to analyze, test and to model the relationship of education and economic growth at the regional level NUTS2 EU countries from a macroeconomic view. Human capital performs in different roles at different theories of economic growth. Using average years of schooling as an education measure implicitly assumes that a year of schooling delivers the same increase in knowledge and skills. But by historical development and political tradition, national educational systems are particular for each nation. The measure of the education is participation of adults aged 25-64 in education and training.

Economic growth is the increase in the market value of the goods and services produced by an economy over time. In the paper we measured economic growth as the percent rate of increase in GDP per capita. The data for NUTS 2 regions were used for 2005 and 2010. All data are from the database of the European Union's statistical office - Eurostat. Classical regression model is estimated as an average of individual characteristics effect economic growth. Using quantile regression in this paper is constructed quantile regression model of economic growth and education at regional level NUTS 2 in EU countries. Quantile regression coefficients estimated change in the dependent variable quantile expounded induced unit change in the explanatory variable. The estimates of the classical least squares regression and quantile regression indicate that economic growth 2010/2005 is significantly negatively related to the education at regional level NUTS 2 in EU countries. This at first sight surprising result has a rational explanation. The effect of education is larger in regions with small economic growth than in regions with high economic growth. In the future it will be interesting to examine the dependence of participation of adults in education and training and GDP.

Abstrakt

Cieľom príspevku je vytvorenie modelu vzťahu medzi vzdelaním a ekonomickým rastom krajín EÚ na úrovni NUTS, analýza tohto modelu a príslušné testy. Ľudský kapitál zohráva rôznu rolu v rôznych teóriach ekonomického rastu. Použitie ukazovateľa priemerný počet rokov vzdelania ako miery vzdelania implicitne predpokladá, že každý rok strávený v škole znamená rovnaký prírastok poznania a zručností. Ale historický vývoj a tradícia, národný vzdelávací systém sú špecifické pre každý národ. Za mieru vzdelania sme zvolili percentuálny podiel dospelých vo veku 25-64 rokov, ktorý sa zúčastňujú vzdelávania.

Ekonomický rast v príspevku meriame ako percentuálny prírastok HDP na obyvateľa. Údaje pre regióny štátov európskej únie na úrovni NUTS 2 sú z databázy Eurostatu za roky 2010 a 2005. Klasický regresný model odhaduje priemerný efekt skámanej charakteristiky- vzdelania na ekonomický rast. V príspevku je skonštruovaný model kvantilovej regresie závislosti

vzdelania na ekonomický rast na úrovni regiónov NUTS2 štátov EÚ. Odhady klaského regresného modelu aj modelu kvantilovej regresie indikujú, že ekonomický rast 2010/2005 je signifikantne negatívne závislý od vzdelania. Tento, na prvý pohľad prekvapivý výsledok má racionálne vysvetlenie. Efekt vzdelania je väčší v regiónoch s väčším ekonomickým rastom, ako v regiónoch s malým ekonomickým rastom. V budúcnosti bude zaujímavé skúmať závislosť HDP na obyvateľa od vzdelania.

JEL classification: C21 C31

Introduction

Human capital performs in different roles at different theories of economic growth. [3] reported two main approaches to investigating the relationship of education and economic growth. The first is microeconomic approach. Articles of microeconomics produce new estimates of the financial return on investment in education of people. Macroeconomic approach examines whether increasing the level of education is associated with an increase in GDP growth. In neoclassical Solow growth model, human capital does not play any role in output. In endogenous growth models, human capital plays an important role. Category of capital extends the concept of human capital. In these models, steady growth is due to the human capital accumulation over time [4]. Other models of economic growth attributed to the existence of stocks of human capital that generates innovation [5], respectively, improves the ability of the country to emulate or adapt new technologies leading to technological progress and consequently sustained growth. [1] argue that the change in education is a key factor for economic growth. [3] finding, that the empirical macroeconomic studies usually neglect the change of education, and only include in the model only the initial level of education. [3] identified two fundamentally different knowledge. Significant is the initial stock of human capital, not its change. Secondly, secondary, upper secondary education rather than affect the growth of primary education. According to [7] the simple use of the average years of schooling, misspecifies the relationship between education and the stock of human capital. Based on human capital theory, the specification of human capital is extended to allow for decreasing returns to education and for differences in the quality of a year of education. [6], [1] concluded that changes and the initial level of education was positively correlated with economic growth. [3] argue that an increase in education is not related to economic growth.

Material and methods

Economic growth is the increase in the market value of the goods and services produced by an economy over time. It is conventionally measured as the percent rate of increase in real GDP. More importance is the growth of the ratio of GDP to population - GDP per capita. We use percent rate of increase in GDP per capita in years 2010 and 2005 at NUTS2 level in EU countries. There are many the measures in empirical growth research of the stock of human capital – adult literacy rates, school enrollment ratios, and average years of schooling of adults. In the paper we use the education measure - participation of adults aged 25-64 in education and training by NUTS 2 regions EU.

Quantile regression extends traditional regression to focus the analysis not on the mean but on any section of the distribution of the outcome variable.

Let

$$F(y) = P(Y \leq y)$$

is the distribution function of a random variable Y and α is the arbitrary number from a unit interval $(0, 1)$. α -quantile y_α divide ordered data into α essentially equal-sized data. More formally, the α th quantile function of Y is defined as

$$Q(\alpha) = F^{-1}(\alpha) = \inf\{y \in R : F(y) \geq \alpha\} \quad (1)$$

where F is the distribution function of Y .

When a loss function is in the form $L(u) = \frac{1}{2}|u|$, it is a median regression and we looking for

the estimation of the conditional median as minimizing the $E[L(Y - \theta)|X] = \frac{1}{2}E[|Y - \theta| | X]$ according to parameter θ . Estimation of regression coefficients are obtained by minimizing

$$\sum L(y_i - x_i^T \beta) = \frac{1}{2} \sum |y_i - x_i^T \beta|$$

the value

Replacing the median by a value α quantile and loss function is in the form

$$L(u) = \begin{cases} \alpha u & \text{pre } u \geq 0, \\ (\alpha - 1)u & \text{pre } u < 0, \end{cases} \quad (2)$$

we obtain a quantile regression. Loss function can be expressed using the function

$$\chi_A(u) = \begin{cases} 1 & \text{pre } u \in A, \\ 0 & \text{inak}, \end{cases} \quad (3)$$

in the form

$$\rho_\alpha(u) = (\alpha - 1)u \chi_{(-\infty, 0)}(u) + \alpha u \chi_{[0, \infty)}(u). \quad (4)$$

Estimation of regression coefficients are obtained by minimizing $E[L(Y - \theta)|X] = E[\rho_\alpha(Y - \theta)|X]$ according to parameter θ . A quantile regression estimator is naturally defined by

$$\min_{\beta \in R^k} \sum_{i=1}^n \rho_\alpha(y_i - x_i^T \beta) \quad (5)$$

The solution we obtain using simplex or interior point methods.

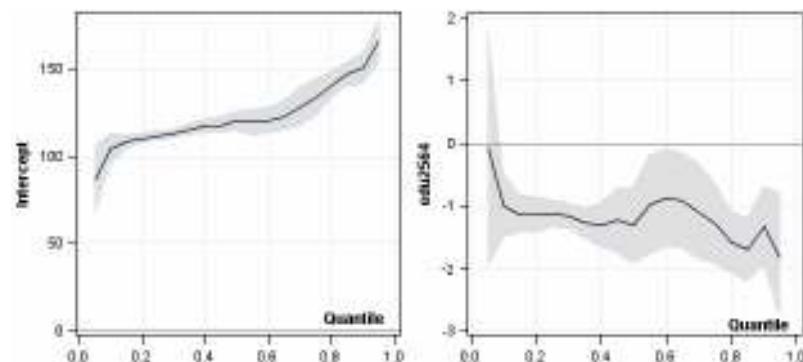
Results and discussion

Classical least squares regression methods are designed to estimate conditional mean models. Quantile regression provides an ensemble of techniques for estimating families of conditional quantile models. Classical regression model is estimated as an average of individual characteristics effect economic growth. Corresponds to the question whether the participation of adults aged 25-64 in education and training statistically significantly influence economic growth. Classical linear model, however, fails to answer the question whether the participation of adults aged 25-64 in education and training affects different economic growth when economic growth is large or small.

The estimates of the classical least squares regression and quantile regression indicate that economic growth 2010/2005 is significantly negatively related to the economic growth at regional level NUTS 2 in EU countries (Figure 1). This at first sight surprising result has a rational explanation. High participation of adults aged 25-64 in education and training (Inner London – 26.7, Outer London – 22.0, East Wales – 22.22, Pohjois-Suomi – 22.5 (year 2010)) is in regions with a high GDP (Inner London – 80300, Outer London – 23400, East Wales=24600, Pohjois-Suomi=22500) and lower economic growth (Inner London – 106.8, Outer London – 95.5, East Wales-97.2, Pohjois-Suomi – 108.2). On the other hand, there are regions with high economic growth (Bucuresti – Ilfov – 156.6, Dolnoslaskie – 144.5, Stredné Slovensko – 140.4, Malopolskie – 131.3) and low participation of adults aged 25-64 in education and training (Bucuresti – Ilfov – 1.8, Dolnoslaskie – 5.6, Stredné Slovensko – 2.7, Malopolskie – 4.8).

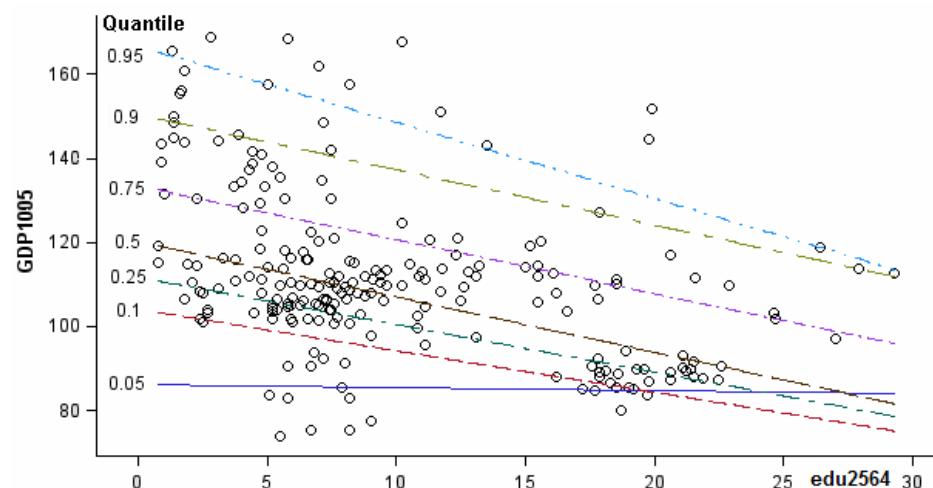
Quantile regression coefficients estimated change in the dependent variable quantile expounded induced unit change in the explanatory variable. In this way it is possible to determine how the individual economic growth percentiles may be more influenced by the

characteristic of the education as other percentile economic growth. This is reflected in a change in the regression coefficients. The effect of education is larger in regions with small economic growth than in regions with high economic growth. For 0.05th quantile the effect is almost nothing (Figure 2).



Source: author

Figure 1: Estimated parameter by quantile for economic growth 2010/2005



Source: author

Figure 2: Fit by quantile for economic growth 2010/2005

Table 1 presents the quantile regression estimations of the 0.05th, 0.10th, 0.25th, 0.50th, 0.75th and 0.9th quantiles. The negative effect of education is larger in regions with small economic growth than in regions with high economic growth. The classical linear regression underestimated effect of education to 0.35 quantile.

Table 1: Quantile regression model of the economic growth 2010/2005

Parameter		Classical linear regression	Quantile regression					
			0.05th quantile	0.10th quantile	0.25 th quantile	0.50th quantile	0.75th quantile	0.90th quantile
Intercept	Estimation	124.01574	86.1643	104.0714	112.9394	120.1368	133.4617	150.4438
	Standard Error	2.24951	9.8072	4.7673	1.3763	2.8949	5.2960	4.7364
	P-value	<.0001	<.0001	<.0001	<.0001	<.0001	<.0001	<.0001
Participation of adults aged 25-64 in education and training	Estimation	-1.25812	-0.0714	-0.9881	-1.1294	-1.3158	-1.2833	-1.3170
	Standard Error	0.18864	0.9696	0.2677	0.1084	0.3097	0.3284	0.3235
	P-value	<.0001	0.9413	0.0003	<.0001	<.0001	0.0001	0.0001
Predicted value at mean		111.45642	85.4512	94.2077	100.4232	107.0019	120.6507	137.2969

Source: author

Conclusions

Quantile regression is one step away from how to approach the real characters describe dependencies in economic sciences. Quantile regression is particularly suitable wherever occur naturally extremely well and the nature of the problem it is appropriate to exclude them. The estimates indicate that economic growth 2010/2005 is significantly negatively related to the economic growth at regional level NUTS 2 in EU countries. For 0.05th quantile of the economic growth the effect of the education is almost nothing.

In the future it will be interesting to examine the dependence of participation of adults aged 25-64 in education and training and the of the economic health of a country, as well as to gauge a country's standard of living - GDP.

References

- [1] Behabib, J., Spiegel, M.M.: The role of human capital in economic development evidence from aggregate cross-country data. *Journal of Monetary Economics*, 1994, pp. 143-173
- [2] Koenker, Roger. Quantile regression. Cambridge university press, 2005. p. 342. ISBN 0-521-60827-9
- [3] Krueger, A.B., Lindahl, M.: Education for growth: why and for whom? National Bureau of Economic Research, 2000
- [4] Lucas, R.: On the Mechanics of Economic Development, *Journal of Monetary Economics*, 1988, pp. 3–42

- [5] Romer, P. M.: Human Capital and Growth: Theory and Evidence," Carnegie-Rochester Conference of Public Policy 32,1990, pp. 251–86
- [6] Topel, R.: Labor markets and economic growth. Handbook of labor economics. 1999, pp. 2943-2984
- [7] Wößmann, L.: Specifying human capital. Journal of economic surveys, 17(3), 2003. pp. 239-270

Contact

prof. RNDr. Beáta Stehlíková, CSc.,
Pan-European University, Faculty of Economics and Business,
Tematinska 10, 851 05 Bratislava,
Slovak Republic,
stehlikovab@gmail.com

PROMOTION OF DOMESTIC QUALITY FOODSTUFFS IN CASE OF NATIONAL QUALITY BRANDS IN THE COUNTRIES OF V4

PROPAGÁCIA KVALITNÝCH DOMÁCICH POTRAVÍN PROSTREDNÍCTVOM NÁRODNÝCH ZNAČIEK KVALITY V KRAJINÁCH V4

Soňa Supeková

Key words: national quality label, foodstuffs, promotion,

Kľúčové slová: národné značky kvality, potraviny, propagácia,

Abstract

The aim of this paper is to provide an overview of national programs for the promotion of domestic foods that are implemented in the V4 countries through national quality labels on food and agricultural products. Quality labels are an appropriate means of marketing communication to increase consumer awareness and refocusing its attention on domestic food products. The European Union supports and promotes the traditional food and agricultural products with highest quality. The member states respect The Food Quality Policy of the EU, but they try to help their consumers with orientation on the food market. It could be possible through national quality labels on foodstuffs.

Abstrakt

Cieľom príspevku je poskytnúť prehľad o národných programoch propagácie domácich potravín, ktoré sú realizované aj v krajinách V4 prostredníctvom národných značiek kvality na potravinách a poľnohospodárskych výrobkoch. Značky kvality sú vhodným nástrojom marketingovej komunikácie na zvýšenie povedomia spotrebiteľa a upriamenie jeho pozornosti na domáce potravinárske výrobky. Európska únia podporuje a propaguje tradičné potraviny a poľnohospodárske výrobky s najvyššou kvalitou. Členské štáty však za rešpektovania Politiky kvality EÚ zabezpečujú svojim spotrebiteľom lepšiu orientáciu na potravinovom trhu. Toto je možné prostredníctvom národných značiek kvality na potravinárskych výrobkoch.

JEL classification: Q13, Q18, M31, M37,

Introduction

As people are more educated and more information is available nowadays about products and its substitutes and competition is high, consumers are more experienced and therefore become more demanding. They are more critical about price-quality relationship, they questions special offering and promotions and have the choice of a wide range of products from different companies.[2]

Agro-bussines has a long history in innovating in order to obtain a homogeneous quality and low production costs. But with increasing global competition the new players have entered the food market creating the competition arena so the new and older players are

competing in using their skills in effective productivity and quality control. In this situation, more fragmented heterogeneous consumers demand create opportunities for those producers and value chains that are willing to take risk to differentiate their products with the aim to focus on specific objectives of the market and adapt to local conditions, even under the guise of global market access.[4]

Nowadays the result is that many sectors in agribusiness do compete in efficiency and quality control, but also in added value. Added value is the consumer-oriented concept, we only add value to food products to such extent that is expected by consumers to pursue them that the final product is one of the best quality. The exceptional quality and safety concepts in agribusiness are therefore promoted by all market players. And it is not surprising that this trend is followed by the research.[3]

We could say that all European Union countries support domestic products with national quality brands within and respecting the Food Quality Policy of the EU. The article will explain how it works in the countries of V4.

Czech Republic – National Quality Mark „KLASA“

KLASA is a prestigious award that deserves the fairest and best quality products. It has been established to help Czech consumers with orientation in the food market and of course to help Czech producers with product's promotion. The KLASA Mark has been awarded by the Ministry of Agriculture in the year 2003. The main idea of establishing the mark is the intention of making quality food for Czech customers and simplify his choice when shopping. Initially, the marketing focused on producers what needed to be familiar with the whole project and involve them into program. At the moment, when the stores began to appear inviting new products looking brand, it was time to get acquainted with the project to the public.

The main layout of Czech promotion is: "Only the best quality food and agricultural products earn it. Thanks to careful pre-selection you can be sure what you are buying. Look for the KLASA logo on the products when you do your shopping." The national **KLASA** Mark has already been awarded to **1185 products** from **226 Bohemian and Moravian producers**. In the products section of www.consumer.cz you can find the products with this mark. It is possible to browse the individual categories to see which goods to choose in the shops. The State Agricultural Intervention Fund is the responsible body.

The range of products are: alcohol drinks, delicatessen, fish products, fruit and vegetable, ice cream, meat products, milky products, non-alcoholic drinks, patisserie.

Figure 1: Logo of the KLASA Mark



Source: http://www.bezpecnostpotravin.cz/UserFiles/Image/kvasnickova/logo_klasa_2.jpg

The State Agricultural Intervention Fund provides the whole marketing communications for KLASA Mark in the budget more than 150 mil. CZK yearly. The promotion is oriented to all tools of communications mix as: advertisement on TV, radio, magazines, newspapers, Public Relations, activities in the retail chains oriented to consumer.

Every year the main slogan is changed. The consumer could believe that the products labelled with the KLASA is double controlled and safe.

Hungary – “Quality Food from Hungary” and “Hungarian Quality Pork”(Minőségi Magyar Sertéshús)

The Quality Food from Hungary label signs to Hungarian consumers very clear and visibly that the product has high quality, in all its characteristics by comparison to the other products without label in the shops. Of course the Quality Food from Hungary label is very special value for consumers. Ministry of Agriculture and Rural Development as the certification organization and responsible body does independent audits every year to control products and producers and to guarantee the safe products with high level of quality. Logo informs and protects consumers. It is inspiration to improve quality for producers. The products with label are promoted by responsible body to many international food exhibitions and also by very year organized campaign for promotion the high quality products from Hungary. Nowadays more than 300 products of 70 producers are labeled by The Quality Food from Hungary label. There is also responsible promoting organization AMC. AMC is responsible for application process.

Very similar, but just for high quality pork is the label The Hungarian Quality Pork. The products labelled by this mark could be sure that the products are entitled to the highest quality standards are enforced for all raw materials. It is really difficult to navigate consumers through a huge range on the shelves nowadays. Better inform consumers about the safety of domestic and marketing of products made necessary to promote the distinctive emblem marking the Hungarian meats. The products with this label are: ham peasant, Cluj, bacon, smoked ham, etc.

Figure 2: Quality Food from Hungary and Hungarian Quality Pork



Source: <http://www.magyarsertes.hu/vedjegy.html>

Poland – Try Fine Food - „Poznaj Dobrą Żywność”

The Try Fine Food programme of the Ministry of Agriculture and Development has been in operation since 2004. It is one of almost 400 programmes in the European Union countries aimed at promoting high quality food products. The programme is a part of the European Union policy for increasing the quality and diversity of agri-food products on the Common Market. The main purpose of the Try Fine Food Programme is to provide the customers with reliable information about the fact that a given product meets stricter quality, additional or specific requirements which are certified by independent authorities or control organisations. Products participating in the Try Fine Food programme receive a special mark

which certifies that they meet additional requirements for quality of materials used or methods of production and/or processing.

The Try Fine Food mark is an incentive to produce good and healthy products and motivates enterprises to constantly monitor and increase the quality of food products. The mark also contributes to the growth of sales of good Polish products at home and abroad. The **Try Fine Food** mark allows the producers to increase the prestige of their products by showing that the product quality is supervised by the Ministry of Agriculture and Rural Development. The products with the Try Fine Food distinguish themselves in shops. The mark is awarded to the products which comply with the highest criteria set by the Scientific Committee for the Quality of Food Products at the Minister of Agriculture and Rural Development. The members of the Committee include eminent professors and experts in nutrition, plant farming, animal breeding and law. After issuing an opinion on the application of the Chief Inspector of the Agricultural and Food Quality, the Committee recommends to the Minister which products should be awarded with the **Try Fine Food** mark.

In order to ensure a stable and very high quality of the products awarded with the mark and reliability of the origin of raw materials, the programme provides for the maximum period of mark validity amounting to three years.

Polish products enjoy great popularity in the European Union and on third markets, as evidenced by a constant positive balance of trade in those products. The positive balance exceeds EUR 2 billion. Those results are based on solid ground. The changing Polish agriculture does not lose its key asset, i.e. specific landscape and conditions for conducting the farms in harmony with the environment. The processing plants, in particular from the meat and dairy sector, modernised at the beginning of this century, are among the most modern plants in the world. They meet high sanitary standards and have state-of-the-art production lines, while at the same time preserving the old, well-tried recipes. All the above factors result in excellent final products. Polish cured meats are characterised not only by high quality but also by unique taste and flavour, which is why they enjoy such a great popularity.

Figure 3: Logo of the Poland Mark - „Poznaj Dobrą Żywność”



Source: Ministry of Agriculture and Rural Development, Warsaw 2010

Slovak Republic – Food Quality Label SK - „Značka kvality SK“

The scheme from 2004 of labeling quality Slovak-origin food products has changed. As of the beginning of 2013 two levels have been introduced. The Quality Label SK (Značka kvality SK) used until last year has now become the Quality Label SK Gold (Značka kvality

SK Gold) for high-quality Slovak products. The Quality Label SK is now used to label Slovak products containing at least 75 percent Slovak ingredients and which are produced in Slovakia. The Quality Label SK has been used since 2004 and it is supposed to guarantee the high quality of Slovak-origin agricultural and food products.

SK-quality brand is owned by the Ministry of Agriculture and Rural Development and was put into use in 2004, when the National Program for agricultural products and food quality brand SK was created to promote the consumption of domestic food production in the growing competitive environment after Slovakia's accession to the EU. The priority of the program from the beginning was to promote domestic quality products and strengthen their competitiveness in the domestic market.[5]

Quality Label SK has long been an established brand logo which indicates more than 600 Slovak products from 85 manufacturers of quality Slovak food with gold logo Quality Label SK GOLD can currently boast as many as 45 manufacturers whose products is known with high quality on Slovak market. Products must to have superior quality characteristics, ie. quality parameters significantly outweigh the products in the market, based on expert judgment and on the recommendation of the Commission to obtain Quality Mark SK GOLD, also the right to use gold brand logo that will represent a product with great quality parameters.[6]

Based on the principles of rebranding of Quality label SK, valid from 1.12.2012 can get this QL SK any Slovak producer. The products must be produced from domestic raw materials, with respecting declaration of the technological process. The products have to content parameters of quality and food safety, while at the same time is also needed raw materials declaration that the total consumption of raw materials at least 75 % must be domestic consumption and raw materials all stages of the production process must be carried out in the Slovak Republic, and not just a product that has superior qualities as before.

The accordance of Label to applied products is provide through expert's committee. Commission appointed by the Minister of Agriculture and Rural Development of SR, which then, based on the recommendations of the Commission and in accordance with the principles of assessment and the award of marks awarded Quality Label SK manufacturer. Any manufacture, which will be issued by the Minister's Certificate to award Quality Label SK receives the decree with the brand logo, which entitles him to use the logo Quality Label SK of their product since the date of Certificate.

For the year 2013 the number of products increased because the decision of the Ministry was also to establish Quality Label SK GOLD to the products with highest quality. The responsible body for marketing of Food Quality Label SK is Food Research Institute in Bratislava. The main activities in the last few years are promoting through PR and ad in the newspapers such as Pravda and Slovenka. In the radio station FUN was organized the competition for consumers, Ministry organized the "breakfast with journalist" few times pro year. Since the label was establish, the labelled products were promoted by many international food exhibitions around the Europe. The products are promoted also via food fests, such as Slovak Food Festival in Bratislava, Gurman Fest in Košice etc. From many reasons the having label on products is very important for Slovak producers.

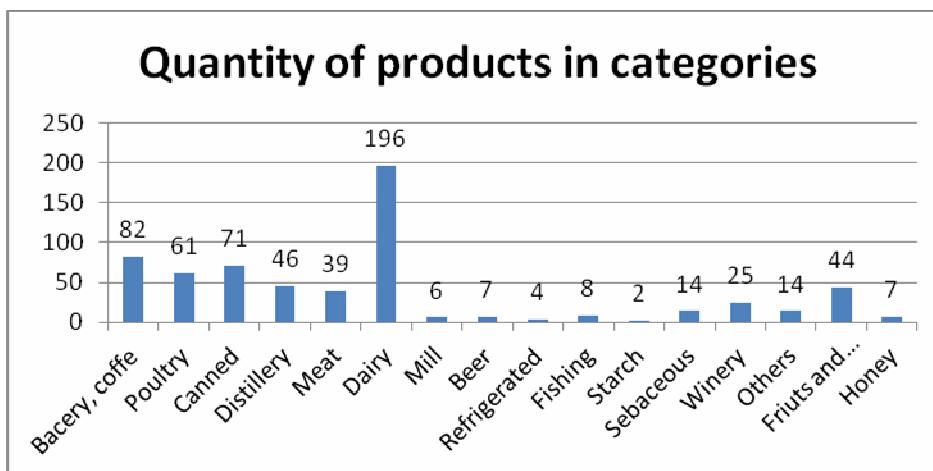
Figure 4: Food Quality Label SK „Značka kvality SK“ and Facebook communications



Source: <http://www.znackakvality.sk/index.php?start>

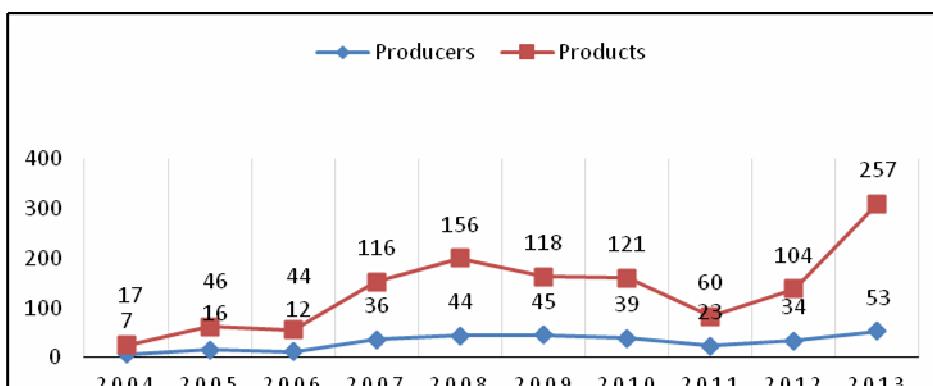
The Figure 5 shows us the quantity of products with Food Quality Label SK in all product's categories. Mainly the dairy industry applied to the Label and dairy products are in the most abundant category.

Figure 5: Quantity of products in all products categories in the year 2013



Source: Author by www.land.gov.sk

Figure 6: Amount of labelled producers and products in period 2004-2013



Source: Author by www.land.gov.sk

Conclusions

In previous research of the author were presented the interest of consumers to food quality. After food and veterinary scandals all over the Europe, consumer is searching for food safety. The products signed by food quality brands give the consumers surety that he could buy the product made from safe raw materials and all the process is under strict control of responsible bodies. Consumers searching and recognizing brand logo on foods receive comprehensive information on all food products and also they need to have a guarantee that buying quality products that meet all criteria according to the principles of quality labels for compliance with national legislation, but of course EU legislation for compliance with the manufacturer declared the technological process throughout the production process, and are regularly controlled by the State Veterinary and food Administration. Quality Label has maintained a prominent position than producers as well as for consumers. The aim of the V4 Ministries of Agriculture will continue to promote the consumption of domestic food production, distinguished quality food products from food imported from abroad, with respect to quality and of course the consumption of domestic raw materials, and also to bring consumers the most quality food counters at stores.

References

- [1] Armstrong, M. : Personální management. Praha : Grada Publishing, 1999, s. 963. ISBN 80-7169-614
- [2] Berthon, P. – Hubert, J.M. – Pitt, L.F.. 1999. Brand Management Prognostications. Sloan Management Review, Winter, pp.53-65.
- [3] Grunert, K. G. –Wills, J. M.: A review of European research on consumer response to nutrition information on food labels. Journal of Public Health, 15, 2007, pp. 385–399.
- [4] Rovný, P. et.al.: Food Chain Management. European Experience and Local Solutions, Nitra, 2010. ISBN 3-902103-24-8. p.117-170.
- [5] Supeková, S., Pankevič, M.: Značka kvality SK a jej vnímanie slovenským spotrebiteľom – spracovanie prieskumu metódami multivariačnej štatistiky. In: Ekonómia a podnikanie 1/2013. Bratislava: PEVŠ, 2013. pp. 4-17. ISSN 1337-4990
- [6] Supeková, S.: Marketingová komunikácia slovenských potravín – vnímanie slovenským spotrebiteľom. In: Marketing a marketingová komunikácia II. Podhájska: Východoeurópska agentúra pre rozvoj, 2013. 173 s. ISBN 978-80-89608-11-9

<http://www.eklaza.cz/spotrebitele/kategorie-vyrobku/>
<http://www.znackakvality.sk/index.php?start>
<http://www.magyarsertes.hu/vedjegy.html>
<http://www.minrol.gov.pl/eng/>
<http://www.land.gov.sk>

Contact

Ing. Soňa Supeková, PhD.
Paneurópska vysoká škola, Fakulta ekonómie a podnikania,
sona.supekova@paneuropuni.com

MIGRANT WORKERS AND SOCIAL SECURITY

Migrujúci pracovníci a sociálne zabezpečenie

Martina Lacková a Zuzana Vincúrová

Key words: migrant worker, employee, self-employed, an employee, sent a person, office or place of business, social security

Kľúčové slová: migrujúci pracovník, pracovník, samostatne zárobková osoba, zamestnanec, vyslaná osoba, sídlo alebo miesto podnikania, sociálne zabezpečenie

Abstract

The basic principle in the EÚ is the free movement of workers, each person in a Member State is entitled to work in another Member State. Under the coordination rules is to ensure the social protection of migrant workers. The initiative is to coordinate social security systems, that persons who circulate freely within the European area, was at all times in a standard social protection in any one Member State and at the same time avoid the situation that these people will be otherwise treated as citizens in these countries that have decided to conduct its business. In view of the accession to the EÚ, Slovakia has decided to respect the rules relating to the coordination of social security systems and participate on the idea of a well-functioning system of social protection in the EÚropean area. Therefore the main target of this contribution is the assessment of the pros and cons of the application of the social security coordination rules in practice in SR, especially in the process of determining the legislation.

Abstrakt

Základným princípom v rámci EÚ je voľný pohyb pracovníkov, pričom každá osoba z členského štátu má právo pracovať v inom členskom štáte. V zmysle koordinačných pravidiel je cieľom zabezpečiť sociálnu ochranu migrujúcim pracovníkom. Snahou EÚ je koordinovať systémy sociálneho zabezpečenia, aby osobám, ktoré sa voľne pohybujú v rámci Európskeho priestoru, bola za každých okolností poskytnutá štandardná sociálna ochrana v každom v jednom členskom štáte a aby zároveň nedošlo k situácii, že s týmito osobami bude inak zaobchádzané ako s občanmi v tých štátoch, kde sa rozhodli vykonávať svoju činnosť. Vzhladom na vstup SR do EÚ sa SR rozhodla rešpektovať pravidlá, ktoré sa týkajú koordinácie systémov sociálneho zabezpečenia a participovať sa na myšlienke dobre fungujúceho systému sociálnej ochrany v rámci Európskeho priestoru. Posúdenie a zhodnotenie kladov a záporov akým spôsobom sa s aplikáciou koordinačných pravidiel sociálneho zabezpečenia v praxi vysporiadala SR najmä pri procese určovania legislatívy je preto cieľom tohto príspevku.

JEL Classification: F2 International Factor Movements and International Business

1 Úvod

Jadrom slobodného pohybu osôb v rámci EÚ, ktorý je zakotvený v štyroch základných slobodách konkretizovaných prostredníctvom primárneho práva EÚ, je voľný pohyb pracovníkov.

Právo na voľný pohyb pracovníkov pokrýva všetky fázy pracovného života, čo predstavuje hľadanie práce, samotný výkon práce, ukončenie práce ako aj zotrvanie v členskom štáte za účelom hľadanie si nového zamestnania (Barancová, 2011).

Primárne právo EÚ, teda zmluva o fungovaní EÚ, ustanovuje v tejto súvislosti základný princíp, ktorý musia rešpektovať všetky členské štáty, a to zákaz diskriminácie pracovníkov z iného členského štátu. V otázkach migrovania pracovníkov ide najmä o zabezpečenie toho, aby každý jeden členský štát s pracovníkmi z iného členského štátu zaobchádzal ako s pracovníkmi, ktorí sú občanmi hostiteľského členského štátu, teda podľa ich platného vnútrostátneho práva.

Vychádzajúc z uvedeného má každá jedna osoba z akéhokoľvek členského štátu právo pracovať v inom členskom štáte. Každá osoba, ktorá vykonáva skutočnú a aktívnu prácu, pod vedením niekoho iného, za ktorú je platená sa nazýva pracovník (Európska komisia, 2010, str. 4). Pojem pracovník nesmie podliehať vnútrostátnym vymedzeniam a nesmie sa vykladať reštriktívne. V tejto súvislosti je potrebné rozlišovať medzi pracovníkom a samostatne zárobkovo činnou osobou. Samostatne zárobkovo činná osoba je osoba, na ktorú sa vzťahuje sloboda pohybu služieb a nie sloboda pohybu osôb.

Sociálny rozmer migrujúcich pracovníkov zabezpečuje najmä Nariadenie 883/2004 a jeho Vykonávací predpis 987/2009. Tieto právne predpisy rešpektujú základné princípy EÚ, ktoré sa prostredníctvom nich aj vo všetkých členských štátoch uplatňujú, pričom ide o (Barancová, 2011, str. 287):

1. „Rovnaké zaobchádzanie v oblasti sociálnych práv (vo vzťahu k štátnym príslušníkom iného členského štátu vrátane nečlenského štátu).“
2. Aplikácia jedného národného systému zabezpečenia na voľne sa pohybujúcu osobu.
3. Zachovania získania sociálnych práv, t.j. odstránenie viazanosti výplaty dávky na existenciu bydliska príjemcu dávky (niekedy sa hovorí o „exporte dávok“).
4. Zavedenia práva na nadobudnutie a zachovanie sociálnych práv pri voľnom pohybe ekonomicky aktívneho obyvateľstva do ďalších členských štátov (prostredníctvom metódy spočítania dôb poistenia alebo pobytu získaných v rôznych národných systémoch sociálneho zabezpečenia).“

Spomínaný sociálny rozmer problematiky viažucej sa k voľnému pohybu ekonomicky aktívnych osôb spočíva predovšetkým v riešení kolíznych situácií, s cieľom poskytnúť čo najlepšiu sociálnu ochranu v prípade vzniku sociálnych udalostí.

V zmysle koordinačných pravidiel a s cieľom zabezpečiť sociálnu ochranu migrujúcim pracovníkom je zámerom EÚ najmä (Barancová, 2011, str. 289):

- Vždy určiť iba jeden systém sociálneho zabezpečenia.
- Zabezpečiť minimálne rovnakú úroveň sociálnych nárokov, ktorých kvalita je pri prechode z jedného členského štátu do iného národného systému sociálneho zabezpečenia garantovaná na rôznej úrovni v dôsledku rôzne zakotvenej šírky sociálnych práv v príslušnom národnom poriadku.

V zmysle týchto zámerov je členený aj ďalší text, ktorý sa bude venovať, predovšetkým postupom a kritériám určenia systému sociálneho zabezpečenia, pod ktorý má spadať či už vyslaný zamestnanec alebo osoba pracujúca vo viacerých členských štátoch EÚ.

2 Problematika vyslania zamestnancov do členských krajín Európskej únie

Migrujúci pracovník môže byť aj pracovník, ktorý pracuje pre svojho zamestnávateľa v inom členskom štáte. Takýto pracovník je nazývaný ako **vyslaný zamestnanec**. Uvedený vzťah deklaruje, že ide o dva rozdielne členské štáty, pričom zamestnávateľ určuje pracovné pokyny vysланému zamestnancovi z pôvodného štátu vyslania do štátu zamestnania. V zmysle pravidiel, ktoré sa uplatňujú v EÚ, vyslaní zamestnanci podliehajú právnym predpisov v oblasti sociálneho zabezpečenia len v jednom štáte.

Vo všeobecnosti ide o štát nového zamestnania, avšak aj v tomto prípade môže vzniknúť výnimka, kedy vyslaný zamestnanec bude naďalej podliehať systému sociálneho zabezpečenia v krajine vyslania. Ako hlavnú podmienku právne predpisy EÚ určujú maximálne obdobie počas, ktorého bude zamestnanec do iného členského štátu vyslaný, konkrétnie ide o maximálne 24 mesačné obdobie.

Okrem uvedenej podmienky je nutné splniť aj iné kritéria, pričom všetky sú uvedené v ust. čl. 12 Nariadenia 883/2004, ktorý sa bezprostredne venuje pravidlám o vyslaní zamestnancov.

Avšak predtým ako sa posudzuje splnenie spomínaných podmienok sa v praxi v prvom rade overuje, či ide skutočne o vyslanie zamestnanca. Čo predpokladá v prvom rade overiť tieto skutočnosti:

- či zamestnávateľ obvykle vykonáva svoju činnosť vo vysielajúcom štáte,
 - či ide o priamy vzťah medzi vysielajúcim zamestnávateľom a vyslaným zamestnancom,
 - či nejde o situáciu, kedy právny predpis jednoznačne vylučuje použitie ustanovení o vyslaní zamestnancov.

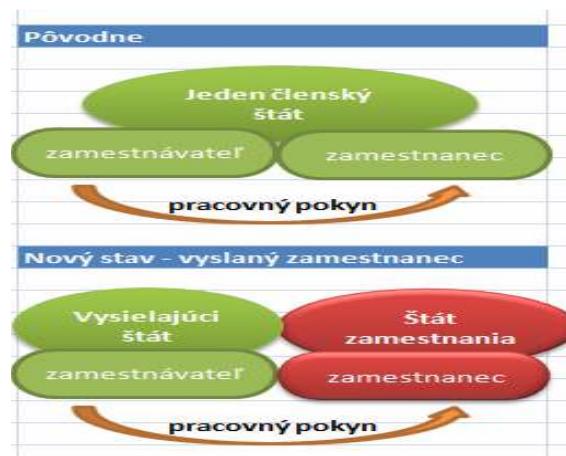


Schéma č. 1 Znázornenie postavenia vyslaného zamestnanca

Zdroj: Vlastné spracovanie autora

3 Zamestnanci pracujúci vo viacerých členských štátoch

V prípade vykonávania činnosti vo viacerých členských štátach súbežne môžu nastáť dve situácie. V prvom prípade môže nastáť situácia, kedy v rovnakom čase je platných viac pracovných zmlúv, pričom jeden členský štát pôsobí ako štát, kde dochádza k výkonu činnosti, ktorú si pracovník udržiava, pričom zároveň pracuje aj v iných členských štátach, pričom nie je nevyhnutné, aby išlo o rovnaký obor výkonu činnosti.

Druhá situácia nastáva vtedy, keď existuje len jedna pracovná zmluva a zamestnanec vykonáva svoju činnosť striedavo vo viacerých členských štátach. V tomto bude treba opäť

pripomenúť, že táto situácia aj keď je podobná vyslaniu zamestnanca sa líši v tom, že trvanie tejto situácie je dlhodobejšie na rozdiel od vyslania zamestnanca, ktoré je časovo obmedzené.

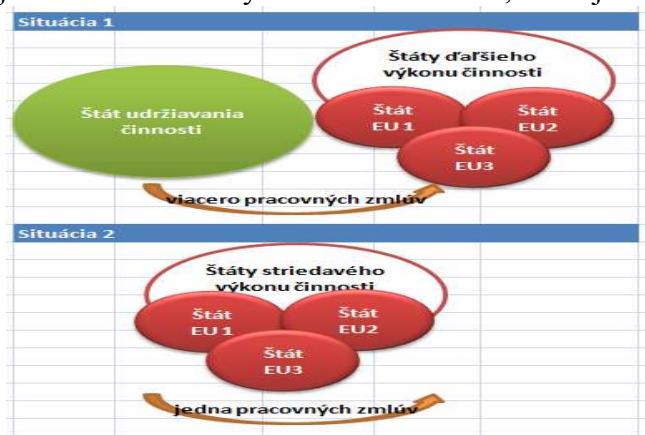


Schéma č. 2 Znázornenie možnosti výkonu činnosti vo viacerých členských štátoch

Zdroj: Vlastné spracovanie autora

3.1 Určenie systému sociálneho zabezpečenia aplikovaného na osoby pracujúce vo viacerých členských štátoch

Cieľom právnych predpisov EÚ je uplatňovanie legislatívy v oblasti sociálneho zabezpečenia len jedného členského štátu, a to aj v prípadoch, keď dochádza k výkonu pracovnej činnosti vo viacerých členských štátoch. Pre výkon činnosti vo viacerých členských štátoch je smerodajné ustanovenie čl. 13 Nariadenie 883/2004, ktorý stanovuje pre určenie členského štátu, ktorého zásady sociálneho zabezpečenia sa budú uplatňovať nasledovne:

- ak osoba pracuje len pre jedného zamestnávateľa vo viacerých členských štátoch a má podstatnú čas výkonu svojej činnosti štátu bydliska, potom je aj tento štát, štátom, ktorého právne predpisy sa na túto osobu vzťahujú,
- ak osobu zamestnávajú naopak viacerí zamestnávateľia v odlišných členských štátoch, potom sa uplatňujú predpisy štátu bydliska tejto osoby,
- ak osoba nevykonáva podstatnú časť svojej činnosti v štáte bydliska, potom sa určia právne predpisy v štáte, v ktorom sa nachádza sídlo podniku zamestnávajúceho túto osobu,
- ak osoby vykonáva svoju činnosť vo viacerých členských štátoch pre zamestnávateľa usadeného mimo EÚ, pričom má bydlisko v štáte, kde nevykonáva podstatnú činnosť, potom sa na ňu uplatňujú právne predpisy štátu bydliska.

Rozhodujúce pre určenie uplatnitelnej legislatívy je poznat', v ktorom členskom štáte sa vykonáva **podstatná časť práce**. Kritérium, ktorý štát je štátom, v ktorom zamestnanec vykonáva podstatnú činnosť, je najmä pracovný čas a odmena. Ak sa teda preukáže, že posudzovaná osoba v určitom štáte odpracovala minimálne 25% svojho pracovného času a mala v tomto štáte minimálne 25 % z celkovej odmeny za prácu vo viacerých členských štátoch, potom sa za štát podstatného výkonu činnosti považuje práve ten, kde boli naplnené tieto kritéria. Časové obdobie, počas ktorého sa uvedené kritéria posudzujú, je minimálne 12 po sebe nasledujúcich kalendárnych mesiacov.

V prípade, že nastala situácia, že už bolo definitívne posúdené a rozhodnuté, kde posudzovaná osoba vykonáva podstatnú časť svojej činnosti a na základe uvedeného sa aj určili právne predpisy ktorého štátu sa majú uplatňovať a následne dojde k úprave rozpisu práce, a teda k zmene pracovného času, potom vzniká povinnosť opäťovne posúdiť situáciu s prihliadnutím na uskutočnené zmene. Uvedená povinnosť vzniká však len v tom prípade, ak ide o zmene trvalú. V opačnom prípade, sa vychádza z tzv. zásady stability, ktorá znamená,

že sa určuje uplatňovanie právnych predpisov stabilne na obdobie 12 po seba nasledujúcich mesiacov.

Okrem určenia výkonu podstatnej časti činnosti osoby vykonávajúcej túto činnosť vo viacerých členských štátoch, je nutné posúdiť kritéria určenia sídla alebo miesta podnikania zamestnávateľa. Toto kritériu sa stáva rozhodujúcim najmä v prípadoch, kedy nemožno určiť uplatniteľnú legislatívnu prostredníctvom podstatnej časti činnosti.

Pre posúdenie miesta určenia sídla a podnikania zamestnávateľa existujú kritéria, ktoré stanovil Európsky súdny dvor, prostredníctvom rozhodnutia v súdnom spore evidovaného pod značkou C-73/06 známy ako Planzer Luxembourg Sarl. Svojim rozhodnutím tento súd stanovil kritéria, ktoré indikujú spôsob určenia spomínaného miesta takto:

- miesto, kde má podnik registrované sídlo a správu,
- dĺžka obdobia od zriadenia podniku v členskom štáte,
- počet administratívnych zamestnancov pracujúcich v sídle,
- miesto, kde je uzavorená väčšina zmlúv s klientmi,
- sídlo, ktoré určuje politiku spoločnosti a prevádzkové záležitosti,
- miesto, kde sa vykonávajú hlavné finančné funkcie vrátane bankovníctva,
- miesto určené podľa nariadení EÚ ako miesto zodpovedné za správu a vedenie záznamov v súvislosti s regulačnými požiadavkami konkrétneho sektora, v ktorom podnik podniká,
- miesto náboru zamestnancov.

Samozrejme posúdenie, aké právne predpisy bude tá ktorá osoba pracujúca vo viacerých členských štátoch uplatňovať závisí od konkrétneho prípadu a príslušné orgány uvedenú skutočnosť určujú individuálne.

Tak ako samostatne zárobkovo činná osoba môže vykonávať svoju činnosť na podobnom princípe ako vyslaný zamestnanec, môže svoju činnosť vykonávať aj ako osoba pracujúca vo viacerých členských štátoch. V jej prípade platia dve základne pravidlá, a to:

- ak vykonáva podstatnú činnosť (kritérium je obrat, pracovný čas, množstvo poskytovaných služieb a príjem) táto osoba v štáte bydliska, potom sa určia právne predpisy tejto krajiny,
- ak nemá osoby bydlisko v takomto členskom štáte, potom sa určí legislatíva v tam, kde je jej centrum záujmu.

Špecifický prípad môže nastať vtedy, keď zamestnanec je aj samostatne zárobkovo činná osoba, ktorá pracuje v rôznych členských štátoch. V tomto prípade v zmysle právnych predpisov EÚ, sa uplatňuje ust. čl. 13 ods. 1 Nariadenia 883/2004, teda mechanizmy vyslania zamestnanca.

Uplatnenie koordinácie sociálneho zabezpečenia v praxi

Snahou EÚ je koordinovať systémy sociálneho zabezpečenia, aby pracovníkom, ktorí sa voľne pohybujú v rámci európskeho priestoru, bola za každých okolností poskytnutá štandardná sociálna ochrana v každom v jednom členskom štáte, a aby zároveň nedošlo k situácii, že s týmito osobami bude inak zaobchádzané ako s občanmi v členských štátoch, kde sa rozhodli vykonávať svoju činnosť.

Vzhľadom na vstup SR do EÚ sa SR rozhodla rešpektovať pravidlá, ktoré sa týkajú koordinácie systémov sociálneho zabezpečenia a participovať sa na myšlienke dobre fungujúceho systému sociálnej ochrany v rámci európskeho priestoru.

Predmetom skúmania preto bude slovenský občan pracujúca vo viacerých členských štátoch a jej povinnosti z tejto skutočnosti vyplývajúce. Hlavným zámerom je poukázať na praktické problémy pri plnení si svojich povinností, ktoré sa vyskytujú pri praktickej aplikácii legislatívneho rámca prislúchajúceho tejto situácií. V nasledujúcom teste všetky informácie stoja na reálnom základe a reálne sa všetky kroky ďalej popisujúce uskutočnili, pričom sú však pozmenené použité mená a názvy spoločnosti a iné údaje, ktoré sú citlivé na zverejnenie

a podliehajú ochrane osobných údajov.

Tab. č. 1 Vstupné informácie pre riešenie praktického príkladu

Situácia	Ing. Tomáš Nový pracuje v spoločnosti ZET, a.s., so sídlom na Štúrovej 16, 811 02 Bratislava ,IČO : 36 945 836 zapisanej do Obchodného registra Okresného súdu Bratislava 1, oddiel: Sa, vložka číslo: 3234/B. S touto spoločnosťou má pán Nový uzavorenú aj pracovnú zmluvu zo dňa 12.3.2010, pričom k tomu istému dátumu došlo k nástupu na jeho pracovnú pozíciu - generálneho riaditeľa. Odmena za výkon tejto práce je 4 000 eur mesačne za 40 hod týždenne. Okrem toho bol menovaný vo firme spoločnosti Time, a.s. do funkcie člena predstavenstva
Problém	Zároveň Ing. Tomáš Nový je generálnym riaditeľom vo firme Roxane, Kft., Köolaj u. 89, 2922 Komárom, v Maďarskej republike, IČO: 01-10 -004526. V tejto súvislosti uzavrel zmluvu s touto spoločnosťou na výkon pozície generálneho riaditeľa od 1.12.2012.Výška odmeny je na základe pracejnej zmluvy dohodnutá na úrovni 2 000 eur za mesiac za odpracovanie 10 hodín týždenne. Okrem toho bol Ing. Tomáš Nový menovaný vo firme spoločnosti Time, a.s., so sídlom Pražská 154/38, 460 01 Liberec, Česká republika, IČO: 25605492 do funkcie člena predstavenstva od 1.1.2013. V tejto súvislosti valné zhromaždenie spoločnosti rozhodlo, že výkon tejto činnosti mu prináleží odmena vo výške 1 100 eur mesačne za výkon 4 hodín týždenne.
	Odkomukovanie príslušným inštitúciám výkon práce vo viacerých členských štátoch a vybavenie si potrebnými dokladmi a zistenie aké právne predpisy sa budú uplatňovať v kontexte výkonu jeho práce vo viacerých krajinách EU.

Zdroj: Vlastné spracovanie autora.

Okrem uvedených skutočností je nutné ešte podotknúť, že:

- Ing. Tomáš Nový má trvalý pobyt a bydlisko v Bratislave,
- Všetky vyššie uvedené zmluvy sú uzavorené na dobu neurčitú, a Ing. Tomáš Nový je menovaný do funkcie až do jeho odvolania valným zhromaždením spoločnosti (zápis ku dňu 1.5.2013),
- spoločnosti, v ktorých pán Nový vystupuje ako generálny riaditeľ ako aj člen predstavenstva sú majetkovo prepojenými spoločnosťami a zaoberajú sa poskytovaním finančných analýz, finančného poradenstva ako aj účtovnej oblasti,
- mzdový servis týchto spoločností sa koncentruje v spoločnosti umiestnenej a so sídlom v SR, teda spoločnosť ZET, a.s.,
- pánovi Novému bol už raz vystavený formulár A1 za obdobie od 1.12.2012 do 1.12.2013 s číslom 55601/2011- BA/HU, uplatnenie SR legislatívy.

Tak ako vyplýva z právnych predpisov EÚ osoby, ktoré zvyčajne vykonávajú činnosť vo viacerých členských štátoch podliehajú legislatíve štátu bydliska, a to v zmysle ust. čl. 13 Nariadenia 883/2004. V uvedenom prípade ide o všeobecné pravidlo, napokoľko to aká legislatíva sa v oblasti sociálneho zabezpečenia nakoniec uplatní závisí od toho, kde osoba, ktorá pracuje vo viacerých členských štátoch, vykonáva podstatnú činnosť. Z tohto dôvodu je nutné, aby uvedené skutočnosti posúdila inštitúcia, ktorej to prináleží. V prípade Ing. Tomáša Nového, ktorý má bydlisko v Bratislave sa orgánom, ktorý je zodpovedný za rozhodnutie o uplatnení legislatívy, stáva Sociálna poisťovňa.

Vzhľadom na skutočnosť, že v tomto konkrétnom prípade nejde o výkon práce na základe jednej pracovnej zmluvy, ale o viacerých zamestnávateľov, aj keď v rámci jedného holdingu, povinnosť komunikovať s príslušnými orgánmi má pán Nový sám, pričom v tejto súvislosti komunikuje konkrétnie s pobočkou Sociálnej poisťovne Bratislava.

Základnou povinnosťou pána Nového je požiadat' Sociálnu poisťovňu, ako kompetentný orgán o určenie legislatívy, ktorej bude v kontexte sociálneho zabezpečenia podliehať. Uvedené je nutné uskutočniť prostredníctvom **Žiadosti o určenie uplatnitelnej legislatívy u osoby zvyčajne vykonávajúcej činnosť ako zamestnanec v dvoch alebo viacerých členských štátoch EÚ** v zmysle článku 13 (1) nariadenia (ES) Európskeho parlamentu a Rady č.883/2004 okrem zamestnancov medzinárodnej prepravy (ďalej len „žiadost“). Ide o žiadost o vystavenie prenosného dokumentu tzv. A1.

Obsahovo sa táto žiadost lísi od žiadostí o vystavenie A1 v prípade vyslaných zamestnancov, osôb pracujúcich v medzinárodnej preprave (špeciálny režim) ako aj samostatne zárobkovo činných osôb, vzhľadom na skutočnosť, že v spomínaných prípadoch

sú pre vystavenie prenosného dokumentu rozhodujúce iné skutočnosti. Zároveň je možné povedať, že predmetná žiadosť je jedna z najkomplexnejších a najkomplikovanejších z hľadiska času, údajov a preukazovaní korektnosti v nej uvedených informácií.

Samotná žiadosť sa skladá z 4 ucelených častí, v rámci ktorých osoba vykonávajúca činnosť vo viacerých členských štátach uvedenie všetky detailné informácie na základe, ktorých Sociálna poisťovňa definitívne určí členský štát, ktorého právne predpisy sú pre túto osobu uplatniteľné.

Prvá časť A) Údaje o zamestnancovi žiadosti je určená pre identifikovanie osoby, ktorá žiadosť podáva, pričom pre identifikovanie osoby je nutné vyplniť:

1. Identifikačné údaje osoby, ktorá o určenie legislatívy žiada.
2. Adresu bydliska a kontaktné údaje tejto osoby.
3. Kontaktnú adresu na doručovanie.
4. Počet zamestnávateľov
5. Informáciu o vystavení prenosného dokumentu v minulosti.

V prípade predmetnej žiadosti pána Nového je potrebné jednotlivé časti pasáže A) aplikovať nasledovne:

1. Identifikačné údaje:

- meno: **Tomáš**
- priezvisko: **Nový**
- rodné priezvisko, v prípade ak je odlišné od súčasného priezviska: -
- dátum a miesto narodenia: **31.03.1977, Dunajská Streda**
- štátnej príslušnosti: **SR**
- rodné číslo (v prípade cudzinca uvedte identifikačné číslo pridelené Sociálnou poisťovňou): -

Bod 1. pozostáva z osobných údajov pána Nováka.

2. Adresa bydliska (bydlisko) je miesto, kde sa osoba väčšinou zdržiava, kde má rodinu, majetok, centrum svojich životných záujmov; v prípade, ak je bydlisko zhodné s miestom trvalého pobytu na území Slovenska, uvedte adresu trvalého pobytu; *ak sa bydlisko nenachádza na území SR, Sociálna poisťovňa nie je príslušná na posúdenie a určenie uplatnitelnej legislatívy, vecne príslušná na posúdenie a určenie uplatnitelnej legislatívy v takomto prípade je príslušná inštitúcia členského štátu bydliska) a kontaktné údaje:*

- ulica a číslo: **Trnavská cesta 4488/2A**
- obec (mesto): **Bratislava**
- PSČ: **821 01**
- štát: **SR**
- telefónne číslo (pevná linka, mobil): **+ 421 911 563 965**
- e-mail: **t.novy@gmail.com**
- ak máte vydaný doklad o pobytu cudzinca na území Slovenska, uvedte jeho druh, číslo, dobu platnosti a adresu pobytu: -

Druhý bod je určený na identifikovanie bydliska a kontaktných údajov žiadateľa o vystavenie prenosného dokumentu, pričom už samotná žiadosť upozorňuje na fakt, že v prípade, že žiadateľ nemá bydlisko na území SR, Sociálna poisťovňa nie je kompetentným orgánom pre určenie uplatnitelnej legislatívy. Takýmto orgánom je potom inštitúcia, ktorá sa nachádza v štáte bydliska žiadateľa.

3. Kontaktná adresa na doručenie PD A1 (ak sa tento bod nevyplní, vystavený PD A1 bude doručený na adresu uvedenú v 2. bode):

- Ing. Adela Kováčová, spoločnosť ZET, a.s., Štúrova 16, 811 02 Bratislava, +421 917 718 460

V bode tri žiadateľ uvádza kontaktnú osobu na doručenie vystavenej A1. V porovnaní s predchádzajúcim prenosným dokumentom (E101), ktoré A1 nahradila, ide o nový údaj. V predmetnom prípade si pán Nový zvolil mzdové oddelenie, ktoré bude následne komunikovať s orgánmi sociálneho zabezpečenia v kontexte ďalších povinností vyplývajúcich z určenia uplatniteľnej legislatívy.

| **4. Uvedte počet zamestnávateľov, pre ktorých vykonávate činnosť zamestnanca: 3**

V bode 4. žiadateľ uvádza počet zamestnávateľov, pre ktorých vykonáva činnosť zamestnanca, teda má s nimi uzatvorenú pracovnú zmluvu, prípadne dokument, preukazujúci iný pracovnoprávny vzťah, bez ohľadu na to, v ktorom štáte má daný zamestnávateľ sídlo podnikania. V konkrétnom prípade pána Nového, budú v bode 4. uvedený tria zamestnávateľia, jeden zo Slovenka, druhý z Českej republiky a ďalší z Maďarska.

5. Bol Vám vystavený formulár E 101/PD A1 v inom členskom štáte?

- **áno***, na obdobie od do dňa inštitúciou (uveďte názov a presnú adresu):
- **nie***

Posledným bodom v tejto časti je bod 5., v ktorom má žiadateľ deklarovať, či mu bol v minulosti vystavený prenosný dokument tohto druhu v inom členskom štáte, pričom ak je odpoveď kladná, požaduje sa, aby v žiadosti bolo uvedené obdobie ako aj kontaktná adresa inštitúcie, ktorá ho vydala, nakoľko ide o informáciu, ktorá môže ovplyvniť určenie uplatniteľnej legislatívy. V skúmanom prípade, ako už bolo uvedené vo vstupných informáciach A1 nebola vydaná v inom členskom štáte a ani sa o ňu doposiaľ nežiadalo.

Po sekcií A) nasleduje **sekcia B), ktorá sa zaobrá údajmi o zamestnávateľovi a podmienky na posúdenie podstatnej časti činnosti vykonávanej zamestnancom v jednotlivých členských štátoch.**

Žiadosť bude pozostávať z toľkých sekcií B, kolko zamestnávateľov žiadateľ má uvedených v časti A) konkrétnie v bode 4. tejto žiadosti, bez ohľadu na to v akom členskom štáte sa nachádzajú. V prípade pána Nového pôjde o 3 krát vyplnenú sekciu B pre každého zamestnávateľa samostatne, pričom pôjde o uvedenie týchto údajov:

6. Názov a sídlo zamestnávateľa.
7. Kontaktná osoba určená zamestnávateľom.
8. Druh a doba trvania pracovnoprávneho vzťahu uzatvoreného medzi žiadateľom a zamestnávateľom.
9. Druh práce vykonávanej pre zamestnávateľa.
10. Suma odmeny priznaná zamestnancovi.
11. Miesto výkonu práce.
12. Rozvrhnutie a dĺžka pracovného času.

Na základe uvedeného bude text nižšie obsahovať všetky potrebné údaje požadované sekciou B pre všetkých zamestnávateľov pána Nového jednotlivo.

Aktuálne otázky ekonomickej teórie a praxe v medzinárodnom podnikaní 2013

Current Topics of Economic Theory and Practice in International Business 2013

B. Údaje o zamestnávateľovi a podmienky na posúdenie podstatnej časti činnosti vykonávanej zamestnancom v jednotlivých členských štátach:

6. Názov a sídlo zamestnávateľa (v prípade fyzickej osoby uvedte meno, priezvisko a dodatok podľa oprávnenia na vykonávanie činnosti vydaného podľa osobného predpisu):

- názov: Roxane, Kft.
- IČO: 01-10-00426
- identifikačné číslo zamestnávateľa (IČZ), ak bolo Sociálnou poisťovňou pridelené:
- ulica a číslo: Koloj u. 89
- obec (mesto): Komárom
- PSČ: 2922
- štát: Maďarsko
- telefónne číslo (pevná linka, mobil): +36 1 117 8544
- e-mail: roxane@info.sk
- P. O. BOX:
- číslo faxu:

7. Kontaktná osoba určená zamestnávateľom (meno a priezvisko, telefónne číslo, číslo faxu, e-mail):

- Silvia Nagyová, spoločnosť Roxane, Kft., Koloj u. 89, 2922 Komárom, Maďarsko, + 36 1 117 8500

8. Vyzačte druh a dobu trvania pracovoprávneho vzťahu uzavoreného medzi Vami a zamestnávateľom:

- pracovná zmluva* - od: 1.12.2012 do: doba neurčitá
- dohoda o práci vykonávanej mimo pracovného pomeru* - od: do: _____
- iný druh pracovoprávneho vzťahu* - od: do: _____
- iný druh právneho aktu* - od: do: _____

9. Uveďte druh práce, resp. činnosti vykonávanej pre zamestnávateľa:

- generálny riaditeľ

10. Uveďte sumu mzdy, resp. odmeny ktorá Vám je priznávaná: 2 000 €

11. Uveďte miesto výkonu práce, resp. činnosti vykonávanej pre zamestnávateľa (uveďte všetky miesta výkonu práce/činnosti vykonávanej pre zamestnávateľa, v závislosti od charakteru práce uvedte presnú adresu, resp. mestoregión/štát, ak nie je možné učíti presnú adresu):

ulica: Koloj číslo: 89
mesto Komárom PSČ: 2922
štát: Maďarsko

12. Pracovný čas mám rozvrhnutý (napr. mesačne, týždenne, atď.) týždenne a dĺžka dohodnutého pracovného času v hodinách je: 10 hod.

B. Údaje o zamestnávateľovi a podmienky na posúdenie podstatnej časti činnosti vykonávanej zamestnancom v jednotlivých členských štátach:

6. Názov a sídlo zamestnávateľa (v prípade fyzickej osoby uvedte meno, priezvisko a dodatok podľa oprávnenia na vykonávanie činnosti vydaného podľa osobného predpisu):

- názov: ZET, a.s.
- IČO:
- identifikačné číslo zamestnávateľa (IČZ), ak bolo Sociálnou poisťovňou pridelené:
- ulica a číslo: Štúrova 16
- obec (mesto): Bratislava
- PSČ: 811 02
- štát: Slovensko
- telefónne číslo (pevná linka, mobil): +421 917 718 325
- e-mail: zet@info.sk
- P. O. BOX:
- číslo faxu:

7. Kontaktná osoba určená zamestnávateľom (meno a priezvisko, telefónne číslo, číslo faxu, e-mail):

- Ing. Adela Kováčová, spoločnosť ZET, a.s., Štúrova 16, 811 02 Bratislava, +421 917 718 460

8. Vyzačte druh a dobu trvania pracovoprávneho vzťahu uzavoreného medzi Vami a zamestnávateľom:

- pracovná zmluva* - od: 12.3.2010 do: doba neurčitá
- dohoda o práci vykonávanej mimo pracovného pomeru* - od: do: _____
- iný druh pracovoprávneho vzťahu* - od: do: _____
- iný druh právneho aktu* - od: do: _____

9. Uveďte druh práce, resp. činnosti vykonávanej pre zamestnávateľa:

- generálny riaditeľ

10. Uveďte sumu mzdy, resp. odmeny ktorá Vám je priznávaná: 4 000 €

11. Uveďte miesto výkonu práce, resp. činnosti vykonávanej pre zamestnávateľa (uveďte všetky miesta výkonu práce/činnosti vykonávanej pre zamestnávateľa, v závislosti od charakteru práce uvedte presnú adresu, resp. mestoregión/štát, ak nie je možné učíti presnú adresu):

ulica: Štúrova číslo: 16
mesto Bratislava PSČ: 811 02
štát: Slovensko

12. Pracovný čas mám rozvrhnutý (napr. mesačne, týždenne, atď.) týždenne a dĺžka dohodnutého pracovného času v hodinách je: 40 hod.

B. Údaje o zamestnávateľovi a podmienky na posúdenie podstatnej časti činnosti vykonávanej zamestnancom v jednotlivých členských štátach:

6. Názov a sídlo zamestnávateľa (v prípade fyzickej osoby uvedte meno, priezvisko a dodatok podľa oprávnenia na vykonávanie činnosti vydaného podľa osobného predpisu):

- názov: Time, a.s.
- IČO: 2650402
- identifikačné číslo zamestnávateľa (IČZ), ak bolo Sociálnou poisťovňou pridelené -
- ulica a číslo: Pražská 154/38
- obec (mesto): Liberec
- PSČ: 460 01
- štát: Česká republika
- telefónne číslo (pevná linka, mobil): +420 257 015 895
- e-mail:
- P. O. BOX:
- číslo faxu:

7. Kontaktná osoba určená zamestnávateľom (meno a priezvisko, telefónne číslo, číslo faxu, e-mail):

- Ing. Matej Kolář, spoločnosť Time, a.s., Pražská 154/38, 460 01 Liberec, Česká republika, +420 257 015 895

8. Vyzačte druh a dobu trvania pracovoprávneho vzťahu uzavoreného medzi Vami a zamestnávateľom:

- pracovná zmluva* - od: do: _____
- dohoda o práci vykonávanej mimo pracovného pomeru* - od: do: _____
- iný druh pracovoprávneho vzťahu* - od: do: _____
- iný druh právneho aktu* - od: do: _____

9. Uveďte druh práce, resp. činnosti vykonávanej pre zamestnávateľa:

- člen predstavenstva

10. Uveďte sumu mzdy, resp. odmeny ktorá Vám je priznávaná: 1 100 €

11. Uveďte miesto výkonu práce, resp. činnosti vykonávanej pre zamestnávateľa (uveďte všetky miesta výkonu práce/činnosti vykonávanej pre zamestnávateľa, v závislosti od charakteru práce uvedte presnú adresu, resp. mestoregión/štát, ak nie je možné učíti presnú adresu):

ulica: Pražská číslo: 154/38
mesto Liberec PSČ: 460 01
štát: Česko

12. Pracovný čas mám rozvrhnutý (napr. mesačne, týždenne, atď.) týždenne a dĺžka dohodnutého pracovného času v hodinách je: 4 hod.

V tejto sekcií je nutné upozorniť, že prílohou k žiadosti sú pracovné zmluvy so zamestnávateľom, pričom je nevyhnutné, aby obsahovali jasné a presné informácie o tom, kedy je presný nástup do výkonu práce, kde je miesto výkonu práce, dokedy je účinná pracovná zmluva, akú pozíciu bude pracovník zastávať, aký je časový rozpis práce, výška odmeny. V prípad, že má pracovná zmluva prílohy, prípadne dodatky, je potrebné príslušnej inštitúcií (v tomto prípade Sociálnej poisťovni) predložiť aj tieto dokumenty. Nie je nevyhnutné predkladať originálne dokumenty, stačia kopie. V prípade, že dôjde k akejkoľvek zmene v predložených dokumentoch, je nutné zmenené, prípadne doplnené dokumenty predložiť opäťovne.

Ak ide o zamestnávateľa, ktorý má sídlo v inom členskom štáte je nutné, aby pracovná zmluva, pokial' nie je priamo v jazyku členského štátu, kde sa žiadost' predkladá, bola preložená do jazyku tohto štátu. V danom prípade nie je nevyhnutný oficiálny preklad prekladateľskej spoločnosti, pretože k žiadosti je možné priložiť dokument s názvom Čestné vyhlásenie, ktorým žiadateľ čestne vyhlasuje, že subjekt, ktorý dokumenty preložil dostatočne ovláda obe jazyky na to, aby bol obsah preložených dokumentov totožný s dokumentmi predloženými v cudzom jazyku. Zároveň je potrebné spomenúť, že k žiadosti sa prikladá toľko čestných vyhlásení, z ktorých jazykov bolo nutné uskutočniť preklad. Výnimkou pre preklady a čestné vyhlásenia sú dokumenty, ktoré znejú v českom jazyku, ktoré nie je nutné prekladať do slovenského jazyku.

V prípade pána Nového sú povinnými prílohami k žiadosti pracovné zmluvy so slovenským a maďarským zamestnávateľom. Maďarskú pracovnú zmluvu spolu so všetkými prílohami a dodatkami od počiatku pracovného pomeru treba predložiť v slovenskom jazyku.

Pre tieto účely pán Nový, kedže pre preklad neoslovil žiadnu oficiálnu prekladateľskú spoločnosť, a preložil si uvedeného dokumenty sám, priloží k žiadosti spomínané čestné vyhlásenie.

Príloha k žiadosti o vystavenie PD A1

Č E S T N É V Y H L Á S E N I E

o preklade prílohy žiadosti o vystavenie PD A1 vyhotovenej v cudsom jazyku okrem češtiny

Samostatne zárobkovo činná osoba*

1. Meno, priezvisko: _____
2. Rodné číslo: _____
3. Bydlisko: _____
4. Identifikačné číslo: _____

Zamestnávateľ*

1. Názov zamestnávateľa: **Roxane, Kft.**

zastúpený

(meno, priezvisko a adresa trvalého pobytu zástupcu zamestnávateľa)

2. Sídlo zamestnávateľa (PO) alebo adresa trvalého pobytu (FO): **Kóolaj u. 89, 2922 Komárom, v Maďarskej republike** Identifikačné číslo zamestnávateľa (IČZ): **01-10 - 004526.**

v y h l a s u j e m,

že preklad prílohy žiadosti o vystavenie PD A1 do slovenského jazyka vyhotovený v jazyku **maďarskom** vykonal(a):

Ing. Tomáš Nový, Trnavská cesta 4488/2A, 821 01 Bratislava

(meno, priezvisko a adresa trvalého pobytu)

ktorý(á) v dostatočnej mieri ovláda **maďarský jazyk**. Obsah dokladu v slovenskom jazyku je totožný s obsahom dokladu v **maďarskom** jazyku.

Som si vedomý(á) právnych následkov nepravdivého čestného vyhlásenia.

V Bratislave dňa 1.5.2013

Na úrovni pracovnej zmluvy je v prípade českého zamestnávateľa zápis z valného zhromaždenia, ktorý menuje pána Nového za člena predstavenstva českej spoločnosti. V uvedenom zápise, ktorý je prílohou k žiadosti nesmú chýbať informácie ako dátum začatia výkonu funkcie, ako aj ukončenia, o akú funkciu konkrétnie ide, aká výška odmeny a akom časovom intervale bude vyplatená pánovi Novému a kde uvedenú činnosť bude vykonávať. V prípade, že dôjde k akejkoľvek zmene v tomto dokumente, je nutné nové dokumenty predložiť opäťovne. Samozrejme musí ísť o zmeny, ktoré významne menia posudzovanú situáciu (napr. výška odmeny, pracovný čas, skončenie funkčného obdobia, miesto výkonu práce).

V prípade, že by táto zápisnica bola v inom jazyku ako je jazyk český bolo by, podobne ako v prípade vyššie popísaných pracovných zmlúv, potrebné doložiť jej preklad.

Zároveň v tomto kontexte treba podotknúť, že v prípadoch, kedy ide o zamestnávateľa usadeného v inom členskom štáte akým je Slovensko, je nutné priložiť k žiadosti aj ďalšiu prílohu akou je výpis z tamojšieho obchodného registra, resp. registra spoločností vedený oficiálne príslušným orgánom. Uvedený výpis musí byť buď originál, prípadne overená kopia tohto dokumentu. Nesmie byť starší ako 3 mesiace. Zásady týkajúce sa prekladu sa týkajú aj tohto dokumentu, teda je potrebné predkladania čestného vyhlásenia.

Všetky vyššie uvedené dokumenty, je nutné poskytnúť príslušnej inštitúcii opäťovne, aj keď v prípade pána Nového už jej to bolo raz poskytnuté pre účely posúdenia výkonu práce súbežne v SR a v HU.

Okrem vyššie uvedených bod sekcia B obsahuje žiadosť ešte ďalšie body, ktoré v nasledujúcom teste budú priamo aplikované na situáciu pána Nového.

13. V prípade, ak vykonávate prácu, resp. činnosť pre jedného zamestnávateľa v dvoch alebo viacerých členských štátach uvedte obdobie a percentuálne rozdelenie pracovného času stráveného výkonom práce, resp. činnosti v jednotlivých krajinách

a) uvedte percentuálne rozdelenie pracovného času od začiatku vykonávania práce, resp. činnosti pre jedného zamestnávateľa v dvoch alebo viacerých členských štátach do dňa podania žiadosti (vyplňte v prípade žiadosti o určenie uplatnitelnej legislatívy za spätné obdobie):

..... % z činnosti vykonávanej na Slovensku
..... % v/na (doplňte štát)
..... % v/na (doplňte štát)
..... % v/na (doplňte štát)

b) uvedte predpokladané percentuálne rozdelenie pracovného času za obdobie nasledujúceho roka od dátumu podania žiadosti:

..... % z činnosti vykonávanej na Slovensku
..... % z činnosti vykonávanej v/na (doplňte štát)

..... % z činnosti vykonávanej v/na (doplňte štát)

..... % z činnosti vykonávanej v/na (doplňte štát)

Bod 13. obsahuje ustanovenia, ktoré sa zaobrajú a zistujú informácie ohľadom situácie, keď žiadateľ vykonáva svoju činnosť vo viacerých členských štátach na pokyn od svojho jediného zamestnávateľa. V týchto prípadoch je potrebné, aby žiadateľ doplnil informáciu o tom, ako je rozdelený jeho pracovný čas, ktorý delí medzi všetky krajinu, kde vykoná svoju pracovnú činnosť. V kontexte pána Nového uvedený bod nebude vyplnený nakoľko sa ho netýka, keďže pracuje pre viac ako jedného zamestnávateľa.

14. Dátum, od ktorého ste na Slovensku prihlásený na verejné zdravotné poistenie ako zamestnanec: 12.3.2010

Bod č. 14 má inštitúciu informovať o tom, od kedy je poistenec poistený na zdravotné poistenie. V prípade, že sa táto informácia v žiadosti nevyplní, žiadosť sa považuje aj tak za úplnu, nakoľko si to uvedená inštitúcie vie overiť v rámci svojho informačného systému.

15. Dátum, od ktorého ste začali súčasne vykonávať činnosť zamestnanca na území dvoch alebo viacerých členských štátov od 1.1.2013

Bodom 15. príslušná inštitúcia zistuje dátum od kedy má vystaviť predmetný prenosný dokument. V tomto prípade je rozhodujúci dátum, resp. deň kedy zamestnanec prvýkrát nastúpil na výkon práce v inom členskom štáte ako je Slovensko. Keďže však bola v prípade pána Nového už jedna A1 vystavená súbeh pracovnej činnosti na Slovensku a v Maďarsku je potrebné opäťovne posúdiť, a to od dátumu, kedy v predmetnom prípade pán Nový bol vymenovaný do funkcie člena predstavenstva českej spoločnosti, teda odo dňa 1.1.2013.

16. Názov a sídlo zdravotnej poisťovne na Slovensku, resp. v inom štáte, v ktorej ste poistený/á:
Dôvera zdravotná poisťovňa, a.s.
Einsteinova 25851 01 Bratislava

Bodom 16. si príslušná inštitúcia overuje, v akej zdravotnej poisťovni je žiadateľ poistený, keďže môže byť poistený aj v inom členskom štáte akým je Slovensko. V tomto bode končí sekcia B, pričom zostáva vyplniť v žiadosti sekciu C, ktorá je čestným vyhlásením zamestnanca, že žiadnu z informácií nezamumlal a stav, ktorý opísal bude trvať minimálne 12 mesiacov. V prípade, že dôjde k zmene ohlási ich do 8 dní od ich vzniku.

C. Čestné vyhlásenie zamestnanca:

Vyhlasujem, že údaje uvedené v tejto žiadosti sú pravdivé a žiadne skutočnosti som nezamíľal(a). Pokyny na vyplnenie a informácie o povinnostach som prečítal/a a beriem ich na vedomie. Predpokladám, že situácia uvedená v žiadosti bude trvať aj nasledujúcich 12 mesiacov. Zmeny, ktoré sa týkajú mojej situácie a ktoré majú vplyv na určenie príslušnosti k právnym predpisom sociálneho zabezpečenia, písomne oznámi do ôsmich dní Sociálnej poistovni, ústredie.

Poslednou sekciou je sekcia D, ktorá je v kompetencii Sociálnej poistovne, kde sa podpisuje osoba, ktorá žiadosť prevzala, a tým potvrdzuje, že preverila obsah údajov s dokumentmi predloženými spolu so žiadostou a s údajmi v informačnom systéme samotnej poistovne.

D. Potvrdenie príslušnej pobočky Sociálnej poistovne:

Sociálna poistovňa, pobočka overila obsah údajov uvedených v žiadosti na základe predložených dokladov a údajov evidovaných v informačnom systéme Sociálnej Poistovne a potvrdzuje ich správnosť.

v dňa

Okrem žiadosti, prílohy a čestného vyhlásenie o preklade, je možné predložiť ešte jeden dokument čestné prehlásenie o bydlisku, ktorého účel je preukávanie bydliska a rodinného zázemie. Uvedený dokument, vie v určitej miere ovplyvniť určenie uplatniteľnej legislatívy. V prípade pána Nového nie je nutný, avšak ak by pán Nový napríklad nadálej chcel uplatňovať právo SR v oblasti sociálneho zabezpečenia, nakoľko už je v tomto systéme dlhodobo evidovaný, a nie je si istý či z uvedených informácií v žiadosti k tomu bude smerovať, môže tento dokument byť podporným argumentom pre takéto určenie legislatívy. Podpornou informáciou v čestnom vyhlásení by bola skutočnosť, že jeho trvalé bydlisko sa nachádza na Slovensku, kde žije aj s rodinou. Prípadne by sem uvediel informáciu o vlastníctve nehnuteľností na Slovensku alebo o jej nájme.

V prípade pána Nového bude uvedená žiadosť podpísaná a podaná k 1.5.2013, čo je 5 mesiacov potom ako bol pán Nový vymenovaný do funkcie člena predstavenstva českej spoločnosti. Uvedené nastalo z dôvodu, že zápis z valného zhromaždenia mal k dispozícii až k tomuto dátumu. Z hľadiska žiadosti o A1 je uvedené konanie možné, nakoľko A1 je možné vystaviť retrospektívne. Táto skutočnosť však so sebou nesie problémy, ktoré budú predmetom ďalšieho textu.

Kedže pán Nový bol menovaný do funkcie člena predstavenstva dňa 1.1.2013 a doklad o tom, teda zápisnica z valného zhromaždenia, bola vydaná a použiteľná až k dátumu 1.5.2013, nebolo možné podať žiadosť o vystavenie A1 v dôsledku súbehu výkonu činnosti vo viacerých členských štátoch.

Vzhľadom na uvedomlosť právnych predpisov EÚ je možné vystavenie tlačiva A1 retrospektívne, a teda bolo vydané od začiatku súbehu ku dňu 1.1.2013 do 31.12.2013.

Avšak počas obdobia od 1.1.2013 až po vydanie A1, teda do 30.6.2013 neboli určené právne predpisy podľa, ktorých by mal pán Nový aplikovať systém sociálneho zabezpečenia. Preto bol nútenský čakať na definitívne rozhodnutie kompetentného orgánu - Sociálnej poistovne. Po obdržaní A1 pán Nový za obdobie od 1.1.2013 do 30.6.2013 doplatil príslušnú výšku poistenia za odmeny, ktoré mu boli pravidelne vyplácané za výkon činnosti počas tohto obdobia a zaslal príslušné výkazy do oboch poistovní.

Následkom uvedených krokov uskutočnených pánom Novým došlo k obdržaniu rozhodnutia zo strany Sociálnej poistovne, ktorým pánovi Novému vyrubila penále za obdobie január až jún roku 2013 vo výške 0,05% z dĺžnej sumy za každý deň omeškania odo dňa splatnosti poistného.

Na základe uvedeného je možné povedať, že došlo ku konfliktu záujmov a k postupu Sociálnej poisťovne, ktorý podľa o nie je v súlade so všeobecnými záväznými právnymi predpismi pri posudzovaní predmetnej situácie.

Ako jasné argumenty v tomto prípade stojí znenie Vykonávacieho nariadenia 987/2009, ktoré je v celok rozsahu a priamo uplatnitel'né vo všetkých členských štátoch a ktorého hovorí v ust. čl. 16 ods. 1, že osoba, ktorá vykonáva činnosť vo viacerých členských štátoch, informuje o tejto skutočnosti inštitúciu určenú príslušným úradom členského štátu bydliska. Uvedené nariadenie nedefinuje exaktne, kedy má spomínaná informovať príslušnú inštitúciu podaním žiadosti o vystavenie A1 a keďže to žiadny právny predpis v SR neupravuje, nie je možné tvrdiť, že pán Nový pochybil.

Zároveň v zmysel ust. čl. 16 ods. 2 Vykonávacieho nariadenia vyplýva, že inštitúcia členského štátu bydliska bezodkladne určí uplatnitel'né právne predpisy pre dotknutú osobu. Na základe čoho pán Nový mal za to, že pokial' príslušná inštitúcia definitívne neurčí členský štát, ktorého legislatíva bude uplatnitel'na definitívne nie je možné určiť, ktoré právne predpisy sa na danú osobu majú vzťahovať. Zároveň v tomto kontexte nie je ani predstaviteľné, aby pán Nový platil pre prípad istoty v oboch členských krajinách, medzi ktorými sa rozhoduje, odvody, a to hned' z minimálne z týchto dôvodov:

Nie je možné, aby spoločnosť duplicitne platila odvody v oboch krajinách z tej istej odmeny, a tak sa zbavovala financií, ktoré môže použiť na prefinancovanie niečo efektívnejšieho.

Zároveň nie je možné, aby spoločnosť po tom ako sa určí uplatnitel'nosť právnych predpisov požadovala spätný výber zaplatených odvodov v krajinе, ktorá nebola určená, vo vlastnej rézii. Uvedené je administratívne náročné a nehospodárne.

Zároveň nie je možné, aby členovi predstavenstva boli strhnuté odvody duplicitne z jeho nárokovateľnej odmeny, pričom tú časť, ktorú platí zamestnanec by musel spätnie požadovať od príslušnej inštitúcie vo vlastnej rézii a na základe vlastných schopností a vedomostí, ak neboli určené predpisy krajinu, v ktorej sídli.

Okrem toho v zmysle ust. čl. 21 ods. 1 Vykonávacieho nariadenia, až po definitívnom určení uplatnitel'nych právnych predpisov, môže zamestnávateľ usídlený v príslušnom členskom štáte splniť všetky povinnosti, ktoré mu ukladajú právne predpisy uplatnitel'ne na jeho zamestnanca. Z uvedeného jasne vyplýva, že pán Nový konal správne, a že uvedené nariadenie má retroaktívny účinok.

Uvedené argumenty však Sociálna poisťovňa neprijala, a preto je jasné, že konala proti právnym predpisom únijného práva, pričom mala jasne aplikovať toto právo, ktoré je nadradené, aj keby vnútroštátne právne predpisy hovorili úplny opak, z ktorého v tomto prípade nevyplýva exaktne žiadna lehota dokedy mala osoba informovať o skutočnosti výkonu činnosti vo viacerých členských štátoch, a ani lehota dokedy mala požiadat' o bezodkladné určenie uplatnitel'nej legislatívy. Z tohto dôvodu malo byť konanie pána Nového plne akceptované, a to so spätnou platnosťou bez penalizácie.

Na základe uvedeného má pán Nový možnosť po zamietnutí odvolania Sociálnou poisťovňou použiť iné mimoriadne opravné prostriedky, pričom by mal byť v tomto kontexte úspešný nakoľko Sociálna poisťovňa konala proti ustanoveniam únijného práva, ktoré sú nadradené vnútroštátnej legislatíve.

4 Odporučania pre proces stanovenia uplatnitel'nych právnych predpisov v praxi

Ako už v predchádzajúcim texte odznelo uvedené administratívne procesy súvisiace s určovaním legislatívy v oblasti sociálneho zabezpečenia má svoje pozitívne ako aj negatívne stránky. Nasledujúci text sa bude venovať najmä tým, s ktoré boli najviditeľnejšie v pri analyzovaní krokov v rámci komplexného prípadu pána Nového.

Tab. č. 2: Klady, záporu a odporúčania k procesu určovania legislatívy

Časť procesu	Klady	Záporu	Odporúčania
Predkladanie žiadosti	Neustále aktualizovanie formulárov žiadostí k lepšiemu, ako napríklad určenie osoby doručenia A1.	Nie je stanovená presná lehotu, kedy je potrebné pred výkonom činnosti vo viacerých čienskych štátach informovať príslušné inštitúcie o tejto skutočnosti a podať žiadosť o určenie uplatnitnej legislatívy.	Exaktné stanovenie lehotu, kedy je potrebné informovať príslušné úrady o spomínanej skutočnosti a kedy je potrebné žiadosť o určenie legislatívy, pričom vytvoriť aj výnimky, kedy je možné z objektívnych príčin túto lehotu predĺžiť bez následnej penalizácie.
	Možnosť osobného kontaktu s pracovníkmi príslušnej inštitúcie s cieľom vyhnúť sa nedostatkom v podaniach, a tým predĺženiu času vybavenia žiadosti.	Opakovane predkladanie dokumentov bez zohľadnenia administratívnej náročnosti na opakovanie spracovanie týchto dokumentov tak zo strany žiadateľa, ako aj pracovníka príslušnej inštitúcie. Uvedené je časovo náročne, neefektívne, nehospodárne a predlžujúce proces vybavenia žiadosti.	Zrušiť opakovane predkladanie tých istých dokumentov ako aj celej žiadosti a vytvoriť povinnosť doplniť len tie informácie, ktoré sa zmenili a majú význam pre určenie legislatívy.
		V prípade dokumentov, ktoré sú v inom jazyku ako slovenčine alebo v čelstine je nevyhnutný preklad, ktorý nie je výhodný a za každých okolností uskutočňuje žiadateľ, preto sa finančná náročnosť vybavenia žiadosti zvýšuje.	Umožniť predkladať dokumenty aj v angličtine bez potrebného prekladu, nakoľko zväčša všetky dokumenty sú preložené do tohto jazyka.
		Požadovanie informácií, ktoré si vie príslušná inštitúcia sama získať prostredníctvom vlastného informačného systému (napríklad deň začiatku poistenia).	Zrušiť zo žiadosti body, ktoré si vie príslušná inštitúcia sama získať vo svojom informačnom systéme.
Vystavenie A1	Jasna, presná a pochopiteľná informácia, práva ktorej krajine je potrebné uplatniť a koho kontaktovať v príslušnej inštitúciu v prípade zmien.	Odhľad lehotu na posúdenie a určenie uplatnitnej legislatívy, ktorá ovplyvňuje začatie výkonu činnosti osôb a predlžuje čas, kedy nie je s určitosťou isté, ktorému sociálnemu systému tieto osoby podliehajú.	Skrátiť lehotu na čo najkratší termín, aby sa osoby s výkonom činností vo viacerých štátach nedostali do konfliktu s inštitúciami sociálneho zabezpečenia a neboli následne penalizované za neplatenie odvodov, pripadne, aby nevynakladali neefektívne svoje prostriedky na platenie odvodov vo viacerých čienskych štátach.
		Komplikované uplatnenie opravných prostriedkov v procese rozhodovania sa o určení právnych predpisov.	Zjednoznačniť a spresniť možnosti uplatnenia opravných prostriedkov.
		Určenie uplatnitnených právnych predpisov bez odôvodnenia.	Doplniť do samostatného dokumentu, ktorý späviaďa vystavenie tračivo A1 dôvody určenia krajiny, ktorej práva sa majú uplatňovať.
Kroky po doručení A1	Možnosť si predĺžiť už stanovené uplatnitne právne predpisy.	Komplikovaná koordinácia platenia odvodov, v prípade že ide o osobu, ktorá má viac ako jedného zamestnávateľa.	Zjednodušiť mechanizmus výmeny informácií o systéme sociálneho zabezpečenia a jej súčasti.
		Neakceptovanie zásady retroaktivity v prípade správneho určenia legislatívy.	Zapracovanie ustanovení o výnimke v dôsledku retroaktivity bez penalizovania.
		Odstránenie papierovej podoby tlačiva A1 kvôli neefektivnosti.	Vytvorenie elektronickej podoby tlačiva a možnosti elektronicky podať žiadosť spolu s prílohami.

Zdroj: Vlastné spracovanie autora

Kontakt:

Ing. Martina Lacková, email: mlackova@gmail.com

Ing. Zuzana Vincúrová, email: zuzana.vincurova@paneurouni.com

Zoznam použitej literatúry

KNIŽNÉ ZDROJE

BARANCOVA, H.: *Nadnárodný pohyb zamestnancov a služieb*, Bratislava, 2011 , str. 315
 ISBN: 978-80-89393-61-9

INTERNETOVÉ ZDROJE:

EÚRÓPSKA KOMISIA: *EURÓPSKA SOCIÁLNA CHARTA (REVIDOVANÁ)* [ONLINE], [CITOVARÉ 23. JÚLA 2013]. DOSTUPNÉ NA INTERNETE:

<http://www.coe.int/t/dghl/monitoring/socialcharter/presentation/esrbooklet/slovak.pdf>

EÚRÓPSKA KOMISIA: *Pracovnoprávne vzťahy v EÚrópe v roku 2012* [online], [citované 7. Augusta 2013]. Dostupné na internete:

<http://ec.EUropa.EU/social/main.jsp?catId=738&langId=sk&pubId=7588&furtherPubs=yes>

EÚRÓPSKA KOMISIA: *Praktická príručka. Právne predpisy, ktoré sa vzťahujú na zamestnancov. 2012.* [online], [citované 4. Augusta 2013]. Dostupné na internete:

EÚRÓPSKA KOMISIA: *Social Agenda. Free movement of EÚ workers. 8/2013* [online], [citované 7. Augusta 2013]. Dostupné na internete:

<http://ec.EUropa.EU/social/main.jsp?catId=737&langId=sk&pubId=7625&furtherPubs=yes>

EÚR-LEX: *OZNÁMENIE KOMISIE RADE, EÚRÓPSKEMU PARLAMENTU, EÚRÓPSKEMU HOSPODÁRSKEMU A SOCIÁLNEMU VÝBORU A VÝBORU REGIÓNOV, Potvrdenie významu voľného pohybu pracovníkov: práva a významné trendy,* [online], [citované 5. august 2013]. Dostupné na internete: <http://EÚr-lex.EUropa.EÚ/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2010:0373:FIN:SK:PDF>

EÚRÓPSKA KOMISIA: *Ustanovenie EÚ v oblasti sociálneho zabezpečenia. Vaše práva pri pohybe v rámci Eúropskej únie.* 2010.str. 60. ISBN 978-92-73-14209-3 [online], [citované 23. Júla 2013]. Dostupné na internete:

<http://www.google.sk/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&ved=0CDAQFjAA&url=http%3A%2F%2Fec.EUropa.EU%2Fsocial%2FBlobServlet%3FdocId%3D4783%26langId%3Dsk&ei=iRnwUfuENDn4OSInoCwBw&usg=AFQjCNGgDcxEqTOpm1OWascaC9IpnVPXdg&sig2=rAlb2y0p3Vhb4yfDhp7Ww&bvm=bv.49641647,d.bGE>

MINISTERSTVO PRÁCE SOCIÁLNYCH VECÍ A RODINY: *Zmluvy o sociálnom zabezpečení.* [online], [citované 24. Júla 2013]. Dostupné na internete:

<http://www.employment.gov.sk/zmluvy-o-socialnom-zabezpeceni.html>

SOCIÁLNA POLITIKA: *Kapitola 8. Vplyv Európskej únie na sociálnu politiku.* [online], [citované 22. Júla 2013]. Dostupné na internete:

<http://www.socialnapolitika.EU/index.php/8-vplyv-Eúropskej-unie-na-sociálnu-politiku/>

SOCIÁLNA POISŤOVŇA: *Výkon práce v EÚ.* [online], [citované 7. Augusta 2013]. Dostupné na internete:

<http://www.socpoist.sk/urcovanie-uplatnitelnej-legislativy/1561s#urcovanie-uplatnitelnej-legislativy>

ÚRADNÝ VESTNÍK EÚRÓPSKEJ UNIE: Informácie a oznamenia. 2008/c 115/01 konsolidované znenie zmluvy o európskej únii a zmluvy o fungovaní európskej únie [online], Luxemburg: Úrad pre vydávanie úradných publikácií európskych spoločenstiev, [citované 5. augusta 2013]. l-2985. dostupné na internete:

HTTP://WWW.ECB.INT/ECB/LEGAL/PDF/FXAC08115SKC_002.PDF

PRÁVNE PREDPISY:

NARIADENIE (ES) EÚRÓPSKEHO PARLAMENTU A RADY 883/2004 Z 29. APRÍLA 2004 O KOORDINÁCII SYSTÉMOV SOCIÁLNEHO ZABEZPEČENIA (TEXT S VÝZNAMOM PRE EHP A ŠVAJČIARSKO) V ZNENÍ NESKORŠÍCH PREDPISOV

NARIADENIE EÚRÓPSKEHO PARLAMENTU A RADY (ES) Č. 987/2009 ZO 16. SEPTEMBRA 2009 , KTORÝM SA STANOVUJE POSTUP VYKONÁVANIA

NARIADENIA (ES) Č. 883/2004 O KOORDINÁCII SYSTÉMOV SOCIÁLNEHO ZABEZPEČENIA (TEXT S VÝZNAMOM PRE EHP A ŠVAJČIARSKO V ZNENÍ NESKORŠÍCH PREDPISOV

NARIADENIE EÚRÓPSKEHO PARLAMENTU A RADY (ES) Č. 988/2009 ZO 16. SEPTEMBRA 2009 , KTORÝM SA MENÍ A DOPĺŇA NARIADENIE (ES) Č. 883/2004 O KOORDINÁCII SYSTÉMOV SOCIÁLNEHO ZABEZPEČENIA A URČUJE SA OBSAH JEHO PRÍLOH (TEXT S VÝZNAMOM PRE EHP A ŠVAJČIARSKO)

NARIADENIE EÚRÓPSKEHO PARLAMENTU A RADY (EÚ) Č. 1231/2010 Z 24. NOVEMBRA 2010 , KTORÝM SA ROZŠIRUJE NARIADENIE (ES) Č. 883/2004 A NARIADENIE (ES) Č. 987/2009 NA ŠTÁTNYCH PRÍSLUŠNÍKOV TRETÍCH KRAJÍN, NA KTORÝCH SA TIETO NARIADENIA DOTERAZ NEVZŤAHOVALI VÝHRADNE Z DÔVODU ICH ŠTÁTNEJ PRÍSLUŠNOSTI

NARIADENIE RADY (EHS) Č. 1408/71 ZO 14. JÚNA 1971 O UPLATŇOVANÍ SYSTÉMOV SOCIÁLNEHO ZABEZPEČENIA NA ZAMESTNANCOV A ICH RODINY, KTORÍ SA POHYBUJÚ V RÁMCI SPOLOČENSTVA (KONSOLIDOVANÝ TEXT — Ú. V. ES L 28, 30.1.1997, S. 1) SEE ANNEX B V ZNENÍ NESKORŠÍCH PREDPISOV.

NARIADENIE RADY (EHS) Č. 574/72 Z 21. MARCA 1972, KTORÝM SA STANOVUJE POSTUP PRI VYKONÁVANÍ NARIADENIA (EHS) Č. 1408/71 O UPLATŇOVANÍ SYSTÉMOV SOCIÁLNEHO ZABEZPEČENIA NA ZAMESTNANCOV A ICH RODINY, KTORÍ SA POHYBUJÚ RÁMCI SPOLOČENSTVA (KONSOLIDOVANÝ TEXT — Ú. V. ES L 28, 30.1.1997, S. 1) SEE ANNEX B.) V ZNENÍ NESKORŠÍCH PREDPISOV.

ZÁKONA Č. 461/2003 Z.Z. O SOCIÁLNOM POISTENÍ V ZNENÍ NESKORŠÍCH PREPISOV

Zákone č. 460/1992 Zb. Ústave Slovenskej republiky v neskoršom znení.

Zákon č. 453/2003 Z. z. o orgánoch štátnej správy v oblasti sociálnych vecí, rodiny a služieb zamestnanosti a o zmene a doplnení niektorých zákonov v znení neskorších predpisov.

Zákona č. 461/2003 Z.z. o sociálnom poistení v znení neskorších prepisov

ĎALŠIE ZDROJE:

<HTTP://WWW.EUROINFO.GOV.SK/>

<HTTP://EUR-LEX.EUROPA.EU/>

<WWW.OECD-LIBRARY.ORG>

<HTTP://WWW.EURES.SK/>

CHANGES IN STATE AID WITHIN THE EU AND REGIONAL STATE AID FROM 2014

ZMĚNY VE VEŘEJNÉ PODPOŘE PODNIKŮ V EU A REGIONÁLNÍ STÁTNÍ PODPORA OD ROKU 2014

Leoš Vítěk

Key words: regional state aid changes, EU, 2014-2020

Klíčová slova: změny v regionální veřejné podpoře, EU, 2014-2020

Abstract

This article is focused on state aid granted to enterprises within the EU. In the first part following the introduction, we describe the state aid rules and state aid expenditures during the last decade and we also focus on the 2011 data. In the next section we analyze regional state aid and the new rules applicable to regional state aid in 2014-2020. The results show that the expenditures of non-crisis aid are in principle declining on a long-term basis and even the crisis years of 2008-2009 have not increased the expenditures in any substantial way. As a result of the economic and financial crisis, crisis aid increased in particular in financial enterprises to more than 40 % of the EU's GDP out of which less than 15% of the EU's GDP was actually used, which is less than one half of the approved volume.

Abstrakt

Příspěvek je zaměřen na veřejnou podporu podnikům v EU. V první části jsou popsána základní pravidla veřejné podpory a její vývoj v posledních letech. V další části je analyzována regionální veřejná podpora a nová pravidla pro její poskytování v letech 2014-2020. Výsledky ukazují, výdaje na nekrizovou pomoc jsou v zásadě v dlouhém období klesající a ani krizové roky 2008-2009 jejich výši nijak podstatně nezvýšily. V důsledku hospodářské a finanční krize došlo k nárůstu krizové pomoci, zejména finančním podnikům na více jak 40 % HDP EU. Z ní však byla dosud skutečně využita podpora ve výši méně jak 15 % HDP EU, tj. méně jak polovina jejího schváleného objemu.

JEL Classification: H25, G01, G38.

1. Introduction

State aid is regulated mainly by EU law (Art. 107 of the EU Treaty - see EC, 2010) and by other European legislation. However, individual member states also take part in the regulation thereof through legislation (laws) and administration (institutions). Until recently, the topic of state aid has not been emphasized much in economic literature. The latest contributions have been made by e.g. Kassim and Lyons (2013) who review the development of EU state aid policy and highlight why the control of state aid matters. Foreman-Peck (2013) assess the efficiency of the governmental innovation policy in the SME service segment and in industry.

Catalán and Clayton (2013) and Aydin (2013) discuss the reforms of EU state aid announced in 2012 and the institutional framework of state aid control within the EU. Kenneth (2012) focuses on the international comparison of state aid for the EU. Rutkiewicz (2012) analyzes the expenditures on state aid for regional development within the European Union in 2004–2010. State aid in post-transitional European economic systems is analyzed by Blauberger (2009). The situation in the Czech Republic and Slovakia is dealt with by e.g. Vítek (2012), Sobeková-Majková and Vincúrová (2011), Pavel and Vítek (2010), Zemplinerová (2006), Poláčková-Bixi (2000) and Bezděk et al. (2003).

The aim of this paper is to provide an introductory review of literature and a summary of the system of state aid functioning within the EU, and to provide a basic overview of the so-called reform of state aid within the EU. This paper contains more detailed descriptive statistics of state aid within the EU in 2011 and a view of the relation among the total, sectoral and ad hoc aid. In the next part we analyze the newly approved regional public aid for 2014–2020. All findings are summarized in the conclusion.

2. State aid within the European Union and its reform

According to the Treaty (EC, 2010), state aid is incompatible with the EC joint market and must not be granted by member states. However, there are some exceptions from the general rules of aid provisioning. It is namely the provision of aid available to all entities, enterprises charged to provide services of general economic interest and fiscal monopolies, aid of a social nature granted to individuals, aid designed for the compensation of damage and aid granted to Eastern German countries. It also involves the aid granted with the consent of the Council/Commission for the development of regions with extremely low life standards or with high unemployment or aid designed for the implementation of a key project of EU interest, or aid to remedy a serious failure in the economy of a member state. Other forms of aid include the aid granted with the consent of the Council/Commission which facilitates the development of certain economic activities or segments, aid designed for the promotion of culture and other categories of aid as determined by the Council upon proposal submitted by the Commission. There are categories of so-called horizontal state aid for certain areas where the Commission determines the so-called block exemptions in the field of state aid. An exception from the state aid ban applies to small aid: de minimis state aid.

Over a long-term, the average volume of state aid in developed European countries declines. However, the anti-crisis aid granted in 2008-2010 increased the volume of state aid granted by governments to businesses. This increase mainly involved state aid granted to financial institutions (banks, insurance companies) and it is not included in the total volume of state aid within the EU shown in the Eurostat database.

The following charts show aid development within the EU. Without inclusion of aid to the financial sector, no significant changes occurred within the EU in total, sectoral nor ad hoc aid. In the individual countries, a more prominent increase of sectoral (and total) aid occurred in Ireland. In Greece, the total aid increased but this was not due to an increase of sectoral and ad hoc aid, Malta actually reduced the sectoral and thus the total state aid during the crisis.

The most recent available data for a detailed view of state aid (year 2011) is summarized by the EC (2012a) and EC (2012b, page 19-20). In terms of volume, the largest aid providers are big countries (Germany, France, United Kingdom, Spain and Italy: in total approx. 60 % of the nominal volume of state aid within the EU. Relatively (as a part of the GDP), the largest providers of state aid are Malta, Greece, Finland, Hungary and Slovenia. The average value for EU27 is 0.51 % of the EU's GDP and median amounts to 0.62 % of GDP.

On a long-term basis, the expenditures for state aid not related to the crisis rather decline: in the 1980s, they represented approximately 2 % of the EU's GDP and after 2004 reached 0.5 % of the EU's GDP. In 2008 and 2009, the expenditures slightly grew but in 2010 and 2011 dropped again to 0.5 % of the EU's GDP. There is still no clear answer to the question as to whether or not a certain caution in the provision of non-crisis (which means here outside the financial sector) aid is primarily caused by the restrictive Commission's policy in the field of state aid, by the effort of the member states not to undermine the Unified Market or simply by the restrictive fiscal policy of governments, or by the lack of funds, respectively.

Table 1: Non-Crisis State Aid in the EU (2011)

	bln. EUR	% EU's GDP
Total SA not related to a crisis (excluding railway transportation and promotion of services provided in the public interest)	64.3	0.50
a) industry and services	52.9	0.42
b) agriculture	8.7	0.07
c) fishing	0.1	0.01
d) transportation	2.2	0.02
SA granted to railway transportation not related to a crisis	32.3	0.25
SA granted to services in public interest not related to a crisis	N/A	

Source: EC (2012b) and EC (2013).

As stated by Vítek (2012) and further to 2011 as set forth, the maximum volume of approved state aid granted to the financial sector, which includes general regimes and *ad hoc* interventions made by member states as a result of the financial crisis, reaches approximately 40 % of the EU's GDP. Entirely dominant are the systems of government guarantee schemes followed by *ad hoc* measures. However, the volumes of applied state aid granted to the financial sector within the EU in connection with the crisis in 2008 to 2011 are much lower: less than 40% has been used so far.

Table 2: Financial Crisis Aid in the EU (2011)

	bln. EUR	% EU's GDP
Financial Crisis Aid: Approved	274.4	2.0
a) Guarantees	179.7	
b) Recapitalization measures	50.2	
c) Asset relief interventions	38.1	
d) Liquidity measures other than guarantees	6.4	
Financial Crisis Aid: Used	714.7	5.7
a1) Guarantees (old) - unrepaid	521.8	
a2) New guarantees	110.9	
b1) Liquidity measures (old)	43.7	
b2) Liquidity measures (new)	6.5	
c) Recapitalisation measures	31.7	
State aid granted under the	4.8	0.037

Temporary Framework	Union

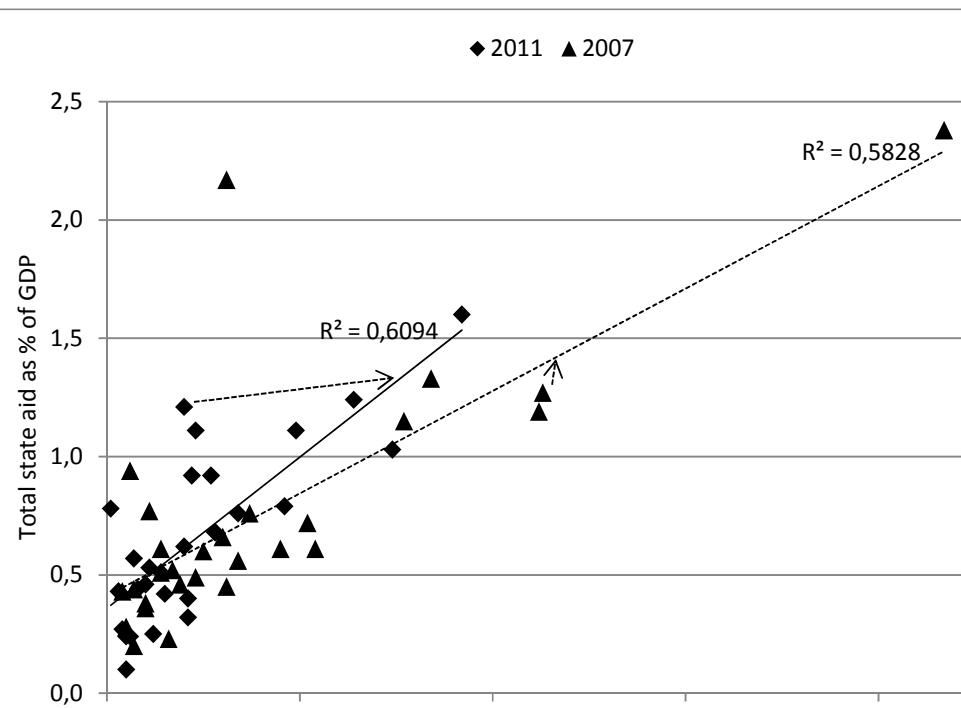
Source: EC (2012b) and EC (2013).

The main volume of crisis aid granted to the financial sector was approved in 2008. In this year, it involved mainly guarantees of deposits and bank bonds. In the following years, it concerned mainly smaller volumes of aid used for recapitalization of banks and restructuring of low quality assets.

State aid granted to the industry and services concentrates on the support of the so-called horizontal objectives (approximately 90 % of its total volume). Here, the greatest part is dedicated to the promotion of regional development followed by the environment and science, research and innovation. The remaining parts of state aid granted to the industry and service sector include the support provided to small and medium-size businesses, promotion of the creation of jobs and technical training, with a total investment of EUR 11 billion. Approximately 10% of the total volume of aid granted to the industry and service sector is being spent on sectoral aid, including rescue and restructuring of businesses. It shows in a medium-term point of view that these structural participations remain without greater changes.

The chart below shows how strongly the sectoral and ad hoc aid affects the total state aid. The coefficient of determination for years 2007 and 2011 shows that approximately 60 % of the variability of the “Total State Aid“ variable may be explained by means of sectoral and ad hoc aid. The coefficient of determination slightly grew between the years concerned, which means that the sectoral and ad hoc aid in 2011 better explained the variability of total aid (compared to 2007).

Fig. 1: Total and sectoral state aid in EU in 2007 and 2011



Source: author's calculations, data from the EC Eurostat (2013).

State aid and the regulation and control thereof is being adjusted (modernized) in the EU in connection with the new financial frameworks 2014-2020 (EC 2012c). The basic

objectives of the state aid system modernization (pages 4-10 of the document quoted herein) are as follows:

- Promote sustainable and intelligent growth on a competitive internal market,
- Focus *ex ante* control performed by the EC on the cases which have the most extensive impact on the internal market and intensify the ČS cooperation in enforcing the rules applicable to state aid,
- Optimize legislation and accelerate the decision-making processes.

One of the key objectives of the modernization is a stricter control of state aid which has a significant impact on the market. The administrative procedures should be simplified and accelerated in cases which have just a local impact and a small influence on international trade.

3. Regional State Aid in the European Union and Its Changes

In connection with the structural measures taken as to support cohesion and development of retarding regions, the EU grants state aid on a regional level. The primary goal of regional aid is to reduce differences in the economic development among the individual EU regions. Rutkiewicz (2012) estimates the average volumes of regional aid granted between 2005-2010 (see the chart below). The countries not listed in the chart show an estimated volume of aid below EUR 150 million. The newly accessing countries of EU12 have a higher share of regional aid granted to industry and service sector (33 %) compared to the EU15 countries (here the share of regional aid granted to industry and service sector reaches only approximately 19 %). The explanation is obvious – the newly accessing countries are countries with poorer regions which are the primary targets of regional aid.

Table 3: Regional State Aid 2005 – 2010 within the EU

	Average 2005-07 (bln EUR)	Average 2008-10 (bln EUR)
EU27	10.3	14.1
EU15	9.0	12.2
EU12	13	1.9
France	2.1	3.9
Germany	2.8	3.5
Greece	0.4	1.3
Spain	1.3	1.3
Italy	1.1	1.0
Poland	0.3	0.6
CR	0.3	0.5
Hungary	0.3	0.4
Ireland	0.3	0.3
UK	0.6	0.2
Slovakia	0.2	0.1
Austria	0.1	0.1

Source: Rutkiewicz (2012).

All regions in the Czech Republic and in Slovakia have the capacity to receive regional aid on NUTS II level, except for the NUTS II regions of Prague and Bratislava. Regional aid may be granted either in the form of investment support or as so-called regional

operational support, which has no relation to any specific investment. Selected sectors are subject to specific rules (specific Instructions) – fishing and aquaculture, agriculture, transportation, the promotion of airports and the energy sector. A special regime of state aid applies to the steel and synthetic fiber sectors. Investment aid may be granted to broadband networks (provided that the network is currently not available and only if the access thereto is equal and non-discriminatory). The aid may be granted similarly to research infrastructures.

Investment aid to large businesses is not admissible, except for the initial investment to certain areas (the aid which is to facilitate the development of certain economic activities or areas, provided that it would not change the terms and conditions of the business to such an extent which would be in conflict with the common interest) or for the purpose of diversifying the production of the existing establishment by new products or by innovation of its production processes.

Operational aid is admissible only with the aim to mitigate a specific or permanent disadvantage to SMEs in the regions with extremely low standard of living, high unemployment or in secluded or distant regions or in sparsely inhabited regions. Operational aid is designed for the reduction of general expenditures of an enterprise and includes for example the costs of employees, material, external services, utilities, etc.; however, it does not apply to depreciations and costs of financing, provided that they were included into the qualified expenditures for the provision of regional investment aid.

No state aid may be granted to businesses in trouble and to financial and insurance companies, enterprises in the field of corporate management, consulting, entrepreneurship and management.

The following conditions must be met simultaneously in order to assess the compatibility of regional aid with the internal market:

- a) Contribution to the achievement of a clearly defined goal which is in the common interest,
- b) Necessity of state intervention,
- c) Suitability of aid procurement,
- d) Motivation effect,
- e) Proportionality of aid (the aid limited to a minimum),
- f) Prevention of undesired negative effects on competition and trade among member states,
- g) Aid transparency.

The new rules come into force on 1 July 2014. Compared to the previous rules, the key changes mean that it will be necessary to notify the recipient who terminates his activity and that investment aid may be granted to new products.

The rules of regional aid newly apply to broadband networks and to research infrastructures. The maximum intensity of the aid is generally reduced across the board by 5 % and for large business in the Czech Republic by 25 %.

As per the compatibility with the internal market, new criteria and processes are newly introduced, such as the requirement to prove that the program is in compliance with the development strategy applicable to a given area, the application of quantitative indicators in individual aids, the obligation to use less disturbing instruments of aid, the obligation to substantiate the suitability of regional aid as a tool for the fulfillment of a general goal in the common interest, document the favorableness of programs aimed at sectors, the necessity to document the existence of a motivation effect by means of scenarios, the necessity to prove the observation of the net additional costs' rule, easier public access to the information about the aid and ex post independent review of the regimes concerned.

4. Conclusion

On a long-term basis, the expenditures for state aid, which are not associated with a crisis, have been rather on decline: in the 1980s, they represented approximately 2 % of the EU's GDP and in 2010 and 2011 dropped to 0,5 % of the EU's GDP. So far there is no clear answer to the question as to whether or not a certain caution in the provisioning of non-crisis (which here means outside the financial sector) aid is primarily caused by the restrictive Commission's policy in granting aid, by the effort of member states not to undermine the Unified Market or simply by the restrictive fiscal policy of governments, or by the lack of public funds, respectively.

The basic goals of the state aid system modernization include the promotion of sustainable and intelligent growth on a competitive internal market, focus on ex ante cases with the most extensive impact on the internal market, closer cooperation of member states in enforcing state aid rules and optimization of legislation and the acceleration of the decision-making processes. The majority of the changes is related to the new program period of 2014-2020, while the new rules applicable to regional state aid have so far progressed the farthest. Seven conditions must be met simultaneously in assessing the compatibility of regional aid with the internal market, such as the contribution to the achievement of a clearly defined goal in a common interest, necessity of state intervention, suitability of aid procurement, motivation effect, proportionality of the aid, prevention of undesired negative effects on competition and trade among member states, and aid transparency.

This article has been elaborated as one of the outcomes of the research project VEGA MŠVVaŠ SR 1/0908/12 "Fiškálna a menová politika a ich vplyv na medzinárodné podnikanie v štátach EÚ" [“The Fiscal and Monetary Policy and Their Impact On The International Trade In EU States”].

References

- [1] Aydin, U. (2013). Issue framing in the European Commission: State aid policy and the single market. *Comparative European Politics*, JAN 2013.
- [2] Bezděk, V.; Dybczak, K.; Krejdl, A. (2003). Czech Fiscal Policy: Introductory Analysis. *Working Paper Series of the Czech National Bank*, 2003, č. 7.
- [3] Blauberger, M. (2009). Compliance with rules of negative integration: European state aid control in the new member states. *Journal of European Public Policy*, Vol. 16, Issue 7, pp. 1030-1046.
- [4] Catalán, M. J. S.; Clayton, M. (2013). State aid modernisation: another reform? *ERA Forum*, Vol. 14, Issue 1, pp 21-34, JUNE 2013.
- [5] EC (2010). *Konsolidované znení Smlouvy o Evropské unii a Smlouvy o fungování Evropské unie*. 2010/C 83/01, Úřední věstník EU, C 83, 30. 3. 2010. Evropská komise, Brussels.
- [6] EC (2012a). *Aktualizovaný srovnávací přehled státních podpor za rok 2012. Zpráva o státních podporách poskytnutých členskými státy EU – Aktualizace za rok 2012*. Brussels: EC [cit. 10. 9. 2013]. Dostupný z <http://ec.europa.eu/competition/state_aid/studies_reports/2012_autumn_cs.pdf>.
- [7] EC (2012b). *Facts and figures on State aid in the EU Member States - 2012 Update*. COMMISSION STAFF WORKING PAPER {COM(2012) 778 final}, Brussels: EC [cit. 20. 9.

- 2013]. Dostupný z
<http://ec.europa.eu/competition/state_aid/studies_reports/2012_autumn_working_paper_en.pdf>.
- [8] EC (2012c). *State Aid Modernisation*. COM/2012/0209 final. Brussels: EC [cit. 30. 9. 2013].<<http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:52012DC0209:EN:NOT>>.
- [9] EC (2013). *Pokyny k regionální státní podpoře na období 2014–2020*. 2013/C 209/01. Brussels: EC, 2013.
- [10] EC (2013a). *Scoreboard - Data on State aid expenditure (state of play: 31 December 2011)*. Brussels: EC. Dostupné z
http://ec.europa.eu/competition/state_aid/studies_reports/expenditure.html#II
- [11] EC Eurostat (2013). *Government finance statistics, State aid by type of aid-data* z tabulek [gov_oth_staid][cit. 30. 9. 2013]. Dostupný z
<http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/government_finance_statistics/data/main_tables>.
- [12] Foreman-Peck, J. (2013). Effectiveness and efficiency of SME innovation policy. *Small Business Economics*, Vol. 41, Issue 1, pp.55-70, JUN 2013.
- [13] Kassim, H.; Lyons, B. (2013). The New Political Economy of EU State Aid Policy. *Journal of Industry, Competition and Trade*, Vol. 13, Issue 1, pp 1-21, March 2013.
- [14] Kenneth P. T. (2012). EU Control of State Aid to Mobile Investment in Comparative Perspective. *Journal of European Integration*, Aug. 2012.
- [15] Pavel, J.; Víttek, L. (2010). Státní podpora podnikání v Evropské Unii. *Ekonómia a podnikanie*, 2010, roč. 4, č. 1, s. 15-22.
- [16] Poláčková-Brixí, H. (2000). Fiskální rizika nejsou jen v rozpočtu. *Finance a úvěr*, 3/2000, s. 147-159.
- [17] Rutkiewicz, K. (2012). Expenditure and Trend in State Aid for Regional Development in the European Union in the Years 2004–2010. In: *Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy. Determinanty rozwoju regionalnego w kontekście procesów globalizacji*. Rzeszów: Wydawnictwo Uniwersytetu Rzeszowskiego, 2012.
- [18] Sobeková-Majková M.; Vincúrová, Z. (2011). Analýza vývoja poskytovania štátnej pomoci v podmienkach Slovenskej republiky. *Ekonómia a podnikanie*, 2011, roč. 5, č. 1, str. 152-164.
- [19] Víttek, L. (2012). Měření a vývoj veřejné podpory podniků ve vyspělých zemích. Bratislava 27.09.2012. In: In: Aktuálne otázky ekonomickej teórie a praxe v medzinárodnom podnikaní 2012 [elektronický zdroj]. Bratislava, 2012, str. 122-130.
- [20] Zemplinerová, A. (2006). Efekty státní podpory podniků. *Politická ekonomie* 2/2006, str. 204-213.

Sekcia B: Doktorandská sekcia



Section B: Doctoral Student's Section

THE INTERNATIONAL MIGRATION – ANALYSIS OF SELECTED FACTOR WITH THE USE OF SPEARMAN CORRELATION COEFFICIENT AND HOEFFDING DEPENDENCE TEST

MEDZINÁRODNÁ MIGRÁCIA – ANALÝZA VYBRANÉHO FAKTORA PROSTREDNÍCTVOM SPEARMANOVHO KORELAČNÉHO KOEFICIENTU A HOEFFDINGOVHO TESTU ZÁVISLOSTI

Jana Bednáriková

Key words: international migration, Spearman correlation coefficient, Hoeffding dependence test, HDI

Kľúčové slová: medzinárodná migrácia, Spearmanov korelačný koeficient, Hoeffdingov test závislosti

Abstract

The main aim of the paper is analysis of the selected factor which affects the international migration with the use of Spearman correlation coefficient and Hoeffding dependence test. Our selected factor is Human development index (HDI). We analyse the correlation between this factor and the Crude rate of net migration statistically adjusted (CRN). From our previous examinations is obvious that there is no linear correlation between these two variables. This result is not sufficient to conclude the final result that if there is no linear correlation between these variables, then there is no correlation between them in general. We have to examine also the possibility of non-linear correlation.

Abstrakt

Cieľom príspevku je analýza vybraného faktora ovplyvňujúceho medzinárodnú migráciu prostredníctvom Spearmanovho korelačného koeficientu a Hoeffdingovho testu závislosti. Konkrétnie ide o analýzu závislosti medzi indexom ľudského rozvoja (HDI) a štatisticky upravenou hrubou mierou čistej migrácie (CRN). Z našich predchádzajúcich analýz sa nám potvrdila hypotéza, že medzi danými premennými neexistuje lineárna závislosť, toto zistenie však nebolo dostačujúce na vyvodenie konečného záveru o skutočnej neexistencii závislosti medzi zvolenými premennými, napäťo je potrebné zistiť či medzi nimi existuje nelineárna závislosť.

JEL classification: F 22

Introduction

There are different research studies which analyse the international migration as in a broad so in the narrower context. Connection between migration and development became

very important during last years and it is important to mention that migration is considered as the “tool” for development in this relation.

There are both positive and negative opinions on this issue, respectively on the real impact of the migration on development. *Skeldon* agrees that migration promotes development, or that it does not have negative impact on it, but on the other hand, he criticises the exaggerated emphasis on the migration over institutional changes which are more important in this case. [1]

Mendola, in his paper, states that migrants belong to spatially extended families and play a crucial role in shaping economic development in home regions. Mendola focused on the nexus between labour migration and economic development and highlighted some key knowledge gaps and policy concerns related to this topic. [2]

From the point of views of *Geiger* and *Pécoud*, is the connection between migration and development just product of a political and scientific construction and that the actual migration-development nexus has to be restructured. This opinion is negative reaction to the current paradigm that the attitude between these two variables is natural. [3]

Galbraith expressed himself that: “...*Migration is the oldest action against poverty. It selects those who most want help. It is good for the country to which they go; it helps break the equilibrium of poverty in the country from which they come...*” [4]

Based on this statement, we can hypothesis that people tend to migrate from developing countries or from poorer countries into the developed or richer countries. An indicator which was designed to indicate level of development of particular country is HDI, therefore we have decided to analyse the correlation between this index and CRN.

We have found that there is no linear correlation between them, but we cannot state that there is no correlation between them at all. At this point we can hypothesis that there is non-linear correlation between them.

1 Materials and methods

Our entry data have been obtained from Human development report [5] and EUROSTAT databases [6]. Examined year is 2011 as data for CRN for year 2012 were not available to the date of writing this paper. Calculations were made in SAS statistical software. Results from this paper are partial results of the doctoral final thesis: “*International migration within the European area*”.

The most important terms with which we work in this paper are: CRN, HDI, Spearman correlation coefficient and Hoeffding dependence test.

CRN – crude rate of net migration statistically adjusted and HDI – human development index are explained in our previous paper. [7] – [8] Therefore we mention these terms just very briefly.

CRN is defined as the ratio of net migration plus adjustment during the year to the average population in the same year. Results are expressed per 1000 inhabitants.

HDI is composite measure of health, education and income. The formula for this index is:

$$\text{HDI} = (\text{H}_{\text{Health}} \text{ } \text{H}_{\text{Education}} \text{ } \text{H}_{\text{Living standard}})^{1/3} \quad (1)$$

Methods used for analysis of correlation between these two variables are:

Spearman rank-order correlation: non-parametric measure of statistical dependence based on the ranks of the data values. The formula is:

$$\theta = \frac{\sum_i ((R_i - \bar{R})(S_i - \bar{S}))}{\sqrt{\sum_i (R_i - \bar{R})^2 \sum (S_i - \bar{S})^2}} \quad (2)$$

where R_i is the rank of x_i , S_i is the rank of y_i , \bar{R} is the mean of the R_i values, and \bar{S} is the mean of the S_i values.

Hoeffding dependence test: is also non-parametric test which measures the relation that detects more general departures from independence. The statistic values are from interval $<-0.5, 1>$. The perfect dependence represents value 1. The formula for Hoeffding dependence test is:

$$D = 30 \frac{(n-2)(n-3)D_1 + D_2 - 2(n-2)D_3}{n(n-1)(n-2)(n-3)(n-4)} \quad (3)$$

where, $D_1 = \sum_i (Q_i - 1)(Q_i - 2)$, $D_2 = \sum_i (R_i - 1)(R_i - 2)(S_i - 1)(S_i - 2)$ and $D_3 = \sum_i (R_i - 2)(S_i - 2)(Q_i - 2)$. R_i is the rank of x_i , S_i is the rank of y_i , and Q_i is 1 plus the number of points with both x and y values less than the i th point.

As the entering data for CRN for year 2011, available on the online EUROSTAT database, have changed and we calculated the *Pearson correlation coefficient* in excel, we have decided to revise our previous findings also in SAS. Formula for this coefficient is:

$$\rho_{xy} = \frac{\text{Cov}(x, y)}{\sqrt{V(x)V(y)}} = \frac{E((x - E(x))(y - E(y)))}{\sqrt{E(x - E(x))^2 E(y - E(y))^2}} \quad (4)$$

There is no linear correlation between variables if $\rho_{xy} = 0$. [9]

2 Results and discussion

Results which are presented in this chapter were obtained by the use of formulas (1) – (4). Values for CRN are from EUROSTAT as was mentioned in the previous chapter. Table 1, below, introduce some basic statistics for our variables.

Tab. 1 Simple statistic

Simple Statistics for analysed file for year 2011						
Variable	N	Mean	Std Dev	Median	Min	Max
CRN	28	1.63929	7.00948	1.15	-12.6	21.3
HDI	28	0.86162	0.04192	0.87383	0.78007	0.92094

Source: own processing of the available data in SAS.

Results from table 2 support our previous finding that there is no linear correlation between CRN and HDI as the p-value is smallest than the chosen level of significance $\alpha = 0.05$. P-value for examined file is 0.1419.

Tab. 2 Pearson correlation coefficient for CRN and HDI in year 2011

Pearson Correlation Coefficients, N = 28		
Prob > r under H0: Rho=0		
	CRN	HDI
CRN	1	0.28475
		0.1419
HDI	0.28475	1
	0.1419	

Source: own processing of the available data in SAS.

Table 3 illustrate results for Spearman correlation coefficient.

Tab. 3 Spearman correlation coefficient for CRN and HDI in year 2011

Spearman Correlation Coefficients, N = 28		
Prob > r under H0: Rho=0		
	CRN	HDI
CRN	1	0.53217
		0.0036
HDI	0.53217	1
	0.0036	

Source: own processing of the available data in SAS.

Spearman correlation coefficient is 0.53217 and p-value 0.0036 is < 0.05 , therefore we can reject the hypothesis H_0 that there is no non-linear correlation between these variables.

The results for second test of non-linear correlation between these variables are visible from next table 4.

Tab. 4 Hoeffding dependence test for CRN and HDI in year 2011

Hoeffding Dependence Coefficients, N = 28		
Prob > D under H0: D=0		
	CRN	HDI
CRN	0.98416	0.13716
	<.0001	0.0003
HDI	0.13716	1
	0.0003	

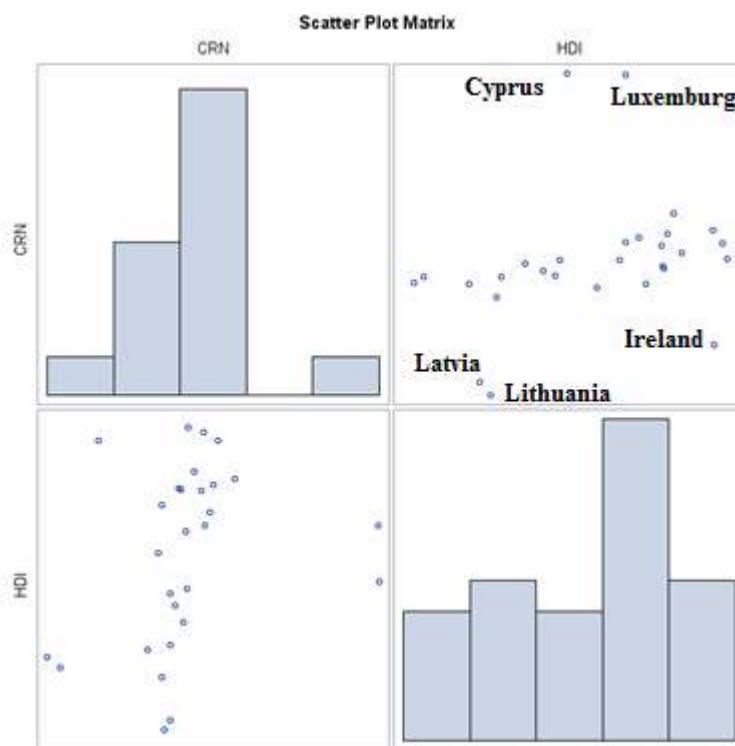
Source: own processing of the available data in SAS.

Also the Hoeffding dependence test has confirmed that there is dependence between them. This dependence is positive as the Hoeffding dependence coefficient reaches positive value at 0.13716 and p-value is 0.0003.

At this point, we can state that there is statistically significant non-linear correlation between CRN and HDI and that our previous decision that we have to analyse also this possibility was reasonable.

A visual interpretation of our results offers figure 1.

Fig. 1 Scatter Plot Matrix of correlation between CRN and HDI in years 2011



Source: own processing of the available data in SAS.

From the scatter plot matrix above, is quite well visible the non-linear correlation between selected variables. We can identify 5 extreme countries which are significantly separated from the basic group of countries. Countries with very high negative CRN, respectively countries where emigration exceed immigration are Lithuania (CRN -12.6 and HDI 0.8142), Latvia (CRN -11.2 and HDI 0.8093) and Ireland (CRN -7.3 and HDI 0.91501). On the other hand, countries with extremely positive CRN, i.e. countries where immigration exceed emigration are Cyprus (CRN 21.3 and HDI 0.84912) and Luxemburg (CRN 21.2 and HDI 0.8754).

3 Conclusion

Based on statements listed in the introduction of this paper, we could hypothesis that people tend to migrate from developing countries or from poorer countries in to the developed or richer countries.

From our previous research is clear that there is no linear correlation between them, but we cannot generalize this result, as there is probability of the non-linear correlation

between them as nothing, neither in the nature, is not always just linear. From our current results is obvious that our hypothesis was right.

Both Spearman correlation coefficient and Hoeffding dependence test support our hypothesis. Spearman correlation coefficient is 0.53217 and p-value 0.0036 and Hoeffding dependence coefficient reach positive value 0.13716 and p-value 0.0003.

Graphic illustration of our results confirms our hypothesis even better and identifies also some extreme countries which are beyond the basic group of countries. These countries are Lithuania, Latvia and Ireland on the negative side, from the point of view of CRN, and Cyprus and Luxemburg on the other side.

As we have mentioned in the beginning of this paper, this results are just partial findings of our doctoral final thesis, but they are important for our next research.

4 References

- [1] SKELDON, R. 2008. International Migration as a Tool in Development Policy: A Passing Phase?. [online]. In: Population and Development Review, Vol 34, issue 1, p. 1–18. [cit. 2013.07.15]. Available on the internet: <<http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/j.1728-4457.2008.00203.x/abstract>>
- [2] MENDOLA, M. 2012. Rural out-migration and economic development at origin: A review of the evidence. [online]. In: Journal of International Development, Vol. 24, issue 1, p. 102–122. [cit. 2013.07.15]. Available on the internet: <<http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1002/jid.1684/abstract>>
- [3] GEIGER, M. - PÉCOUD, A. 2013. Migration, Development and the ‘Migration and Development Nexus’. [online]. In: Population, Space and Place. Vol. 19, issue 4, p. 369–374. [cit. 2013.07.15]. Available on the internet: <<http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1002/psp.1778/abstract>>
- [4] AKHTAR, S. 2013. High-level Expert Policy Dialogue on Migration in the Post 2015 Development Agenda: remarks from conference: Stockholm: United Nations, 2013. 4s.
- [5] UNDP. Human Development Index. Human development report. 2013. [online]. [cit. 2013.07.16]. Available on the internet: <<http://hdr.undp.org/en/statistics/hdi/>>
- [6] EUROSTAT. 2013. Demographic balance and crude rates - NUTS 3 regions. [online]. June 2013. [cit. 2013.07.16]. Available on the internet: <<http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/population/data/database>>
- [7] BEDNÁRIKOVÁ, J. – STEHLÍKOVA, B. 2012. The impact of selected socioeconomic factors on the international migration in EU. In: International Days of Statistic and Economics. Conference Proceedings. [CD-ROM]. Praha: VŠE, 2012. ISBN 978-80-86175-79-9
- [8] BEDNÁRIKOVÁ, J. – STEHLÍKOVA, B. 2012. The international migration within the European Union on the NUTS 2 level. In: Reprodukce lidského kapitálu - vzájemné vazby a souvislosti 2012. Praha: VŠE, 2012. ISBN 978-80-86175-82-9.
- [9] SAS. 2013. Base sas(r) 9.2 procedures guide: Statistical procedures, third edition. [online]. [cit. 2013.07.16]. Available on the internet: <<http://support.sas.com/documentation/cdl/en/procstat/63104/HTML/default/viewer.htm>>

Contact

Jana Bednáriková, Ing.
Pančurópska vysoká škola
Fakulta ekonómie a podnikania
Tematická 10

851 05 Bratislava
janka.bednarikova@gmail.com

DETERMINANTS OF REGIONAL COMPETITIVENESS AND MEASUREMENT OF REGIONAL COMPETITIVENESS

DETERMINANTY REGIONÁLNEJ KONKURENCIESCHOPNOSTI A MERANIE REGIONÁLNEJ KONKURENCIESCHOPNOSTI

Ing. Ondrej Beňuš

Key words: competitiveness, region, determinants of regional competitiveness

Kľúčové slová: konkurencieschopnosť, región, determinanty regionálnej konkurencieschopnosti

Abstract

Measuring of competitiveness started on micro level in companies years ago. Some theoretic aspects were than used for measurement of competitiveness on macro level. There are some well used kinds of methods at this level. Measuring regional competitiveness is the youngest part of this kind of measurements.

Abstrakt

Meranie konkurencieschopnosti na mikroúrovni vo firmách začalo už pred rokmi. Niektoré teoretické aspekty boli následne využité na meranie konkurencieschopnosti na makroúrovni. Na tejto úrovni už existujú niektoré dobre etablované metódy. Meranie regionálnej konkurencieschopnosti je najmladšou časťou merania konkurencieschopnosti.

JEL classification: R10,R19

1. Regional competitiveness

The European structural funds are a key instrument for regional policy in the European union. Benefits of structural funds are measured by GDP¹ per capita. We think that there are more factors to mention. We tend to use more indicators to describe regional competitiveness. In this paper, we are going to focus on determinants of regional competitiveness. This paper is a part of dissertation work with name “European integration and regional development”.

There are many ways how to discuss about regional competitiveness. We have three groups that represent different approaches:

- 1) Legal definitions,
- 2) Definitions based on stationary and dynamical competitiveness,
- 3) Definitions based on micro-, meso-, and macroeconomic theories.

We are resourcing just the third group in this article. We can identify some company-based indicators like efficiency, quality and business strategy at micro level. These are well

¹ GROSS DOMESTIC PRODUCT

known indicators used by companies for years. At macro level, we speak more about whole policies (for example monetary policy, exchange-rate policy, trade policy) than just simple indicators.

Tab. No.1: Definitions based on macro-, meso-, and macroeconomic theories

Meta level	Macro level	Meso level	Micro level
social status of entrepreneurs	budget policy	locational policy	intra-firm effort to improve efficiency
value systems which encourage learning and change	fiscal policy	economic promotion	quality
development-oriented patterns of political and economic organization	exchange-rate policy	infrastructure	flexibility
competitive economic system	stable competition-oriented macro-economic, political and legal framework conditions	regional policy	responsiveness
capacity to formulate visions and strategies	anti-trust policy	export promotion	business strategy
collective memory	trade policy	targeted policies to strengthen the competitiveness of industries	formal and informal cooperation
social cohesion	consumer protection	industrial policy	networks
social capital		environmental policy	alliances
		educational policy	collective learning
		technology policy	

Source: European Commission. 2010. *EU Regional Competitiveness Index 2010*. Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2010. 289p. ISBN: 978-92-79-15693-9, author's work

Somewhere between micro level and macro level theories there is a meso level competitiveness. This meso level is similar to both micro and macro level competitiveness but we can find also some differences. Indicators at meso level differ from that at micro level by complexity. Indicators aren't complex enough. The macro level competitiveness contains determinants that are too much complex. The macro level competitiveness contains whole policies that are uniform for whole countries. Because of this uniformity, there is no reason to include these indicators into the meso level competitiveness.

2. Objectives

This article is written in a response to dissertation work. The Objective of this article is identification of regional determinants for dissertation work. With selected determinants there was a need to create a complex index for measurement.

The dissertation work is focused on regional competitiveness in Europe. Czech Republic, Hungary, Poland and Slovakia were selected for this observation. Years from 2004 to 2010 have been selected for this work. All four countries are members of European union from 2004. This was the reason for selecting year 2004 as the first year for our measurements.

After the time period and countries have been selected, we started research in the field of regional determinants. These determinants are used for measurement of regional disparities. Aim is to find determinants that can create a complex index. Many articles published in this field use just simple macroeconomic indicators. After that, these indicators are interpreted separate. A complex index for measuring regional competitiveness is better for comparison in longer time period. With this knowledge, we started resourcing all available complex measurement methods in regional competitiveness articles. We have found many indexes that measure competitiveness on national and regional level. Problem with these indexes is in their qualitative indicators. These indexes are used to describe regions in a specific period of time. We want to measure regional determinants in year-by-year steps. For this purpose we need to modify these known indexes. With this knowledge we started preparing our own index for measuring regional competitiveness.

Possibilities in this article are limited and we can only publish a short part of our work. We show our results in next two chapters. The third chapter is focused on determinants used in our new index. The fourth Chapter is showing the final form of the regional competitiveness index. Both chapters represent our answer to existing indexes with limited ability to describe year after year changes.

3. Determinants of regional competitiveness

As we have mentioned earlier in this article, the meso level determinants should be different from that at micro and macro level determinants.

It's important to identify specific determinants that can be measured at meso level. In European union, regional level is called NUTS¹ 2. Some determinants used for regional competitiveness measurement are collected at TL2 level (used by OECD). It has to be mentioned that NUTS 2 level and TL2² level aren't same.

Research at regional level is intensive for last fifty years. The European union is funding research of regional competitiveness these days, too. Martin started with this research for the European union. He divided these indicators in three pillars [6]:

- Infrastructure and accessibility,
- Human resources,
- Productive environment.

These three pillars are included in many newer models. In our model, we tend to use this approach, too.

There is a problem with accessibility of some indicators and qualitative approach. Some indicators are measured only at national level. We plan to use indicators measured at regional level. Data measured only at national level are uniform only for the whole country.

The next problem is use of qualitative data. These indicators are measured only occasionally. With our goal, measuring regional competitiveness for countries in V4 for a specific period of time, these indicators are not suited for our measurements.

¹ NOMENCLATURE OF TERRITORIAL UNITS FOR STATISTICS

² TERRITORIAL LEVEL USED BY OECD

For first pillar – “Infrastructure and accessibility”- we have chosen indicators shown in table No. 2.

Tab. No. 2: Infrastructure and accessibility pillar

Indicator	NUTS level	Dataset
Basic Infrastructure		
Rail infrastructure	NUTS 2	Eurostat
Number of flights	NUTS 2	Eurostat
Road infrastructure	NUTS 2	Eurostat
Educational level		
Expenditures on education	NUTS 2	Eurostat Educational Statistics
Teacher/student ratio	NUTS 2	Eurostat Educational Statistics
Technological infrastructure		
Access to internet connection	NUTS 2	Eurostat
Expenditures on Research and Development	NUTS 2	Eurostat
Number of customer buying goods via internet	NUTS 2	Eurostat

Source: author's work

The “Infrastructure and accessibility” pillar is in our research represented by sub-pillars:

- Basic infrastructure,
- Education level,
- Technological infrastructure.

Indicators in these sub-pillars are collected at regional NUTS 2 level. They are measured yearly, too. All these indicators in the “Infrastructure and accessibility” pillar are indicators that represent key factors of the regional growth.

Second pillar is called “Human resources” and consists of sub-pillars:

- Health,
- Labour market characteristic.

Tab. No. 3: Human resources

Indicator	NUTS level	Dataset
Health		
Expected life length	NUTS 2	Eurostat regional health statistics
Number of beds	NUTS 2	Eurostat regional health statistics
Number of deaths on cardiovascular diseases	NUTS 2	Eurostat regional health statistics
Number of deaths on cancer	NUTS 2	Eurostat regional health statistics
Labor market characteristic		
Unemployment rate	NUTS 2	Eurostat Regional Labour market statistics
Long term unemployment	NUTS 2	Eurostat Regional Labour market statistics

Workforce mobility	NUTS 2	Eurostat statistics	Regional	Labour	market
Difference between men and women unemployment	NUTS 2	Eurostat statistics	Regional	Labour	market

Source: Author's work

The sub-pillar called "Health" consists indicators describing life conditions in observed countries.

Labour market characteristic is defined by unemployment rates and migration in regions. Condition of human resources is measured in separate pillar because of it's importance for economic growth potential.

Last pillar called "Productive environment" contains:

- Market size,
- Innovation.

Tab č. 4: Productive environment

Indicator	NUTS level	Dataset
Market size		
Average income	NUTS 2	Eurostat
GDP per capita	NUTS 2	Eurostat
Number of SME's ¹	NUTS 2	Eurostat
Number of large companies	NUTS 2	Eurostat
Innovation		
Hi-tech inventors	TL2	OECD
ICT ² inventors	TL2	OECD
Number of inventors in biotechnology	TL2	OECD

Source: author's work

This last pillar is focused on market and technology. "Market size" is sub-pillar that describes market situation in each region. These indicators can offer information about business environment.

For productive and sustainable growth there is need for innovation in each sector of market. This important part of regional market growth potential is included in sub-pillar "Innovation". This last sub-pillar is the only one that is based on OECD classification.

4. Measuring regional competitiveness

There are different approaches for regional competitiveness measurement. Some of them only compare one indicator. As an example, we can mention methods comparing unemployment rate, GDP per capita, or average wages in selected regions. Many authors measure more indicators. Every comparison is then made individually. Based on our opinion, this can't offer a complex view on regional competitiveness.

A more complex method is so called development efficiency coefficient (Ke). This coefficient compares productivity coefficient (Kp) and employment coefficient (Kz).

$$Ke = \frac{Kp}{Kz} \quad (1)$$

¹ SMALL AND MIDDLE ENTERPRISES

² INFORMATION AND COMMUNICATIONS TECHNOLOGY

Farkašová measures development with efficiency coefficient [3]. This method is relatively simple and offers information about productive environment in our three-pillar system. We think that regional competitiveness should contain human resources and infrastructure development, too. For this purpose, we need to standardize our indicators in our three-pillar system. We have data with different measuring units.

For data standardization, we use z-score method. This method represents a number of standard deviations a value (x) is above or below the mean of set of numbers when the data are normally distributed:

$$z = \frac{x - \mu}{\sigma} \quad (2)$$

With standardized data for each indicator we count values for each sub-pillar. These values can be then transformed into regional competitiveness index. We can use weighted data values, too.

Conclusion

Regional competitiveness is a useful tool for measurement of regional development. It can offer complex information about impacts of regional policy. It was identified by the European union that supports research in this field for years. Some methods used for regional competitiveness calculation aren't enough complex. For a complex index, we need to use indicators from business sector, human resources and infrastructure development. New models use this approach and measure regional competitiveness by using indicators with different measuring units. Drawback of new models are qualitative indicators (which aren't measured for each year) and indicators measured on national level. This approach disqualifies these models to become useful tool for year-by-year measuring.

With this knowledge we have identified determinants that can be measured yearly. Most important part of this study was to eliminate all indicators measured only occasionally. This means exclude qualitative indicators. We think that measuring political situation in regions for seven years with dataset from 2003 is simply not exact enough. Next drawback is the territorial aspect. Qualitative indicators are measured at national level. We think regional competitiveness research means you have to think regionally and not nationally. Indicators mentioned in the third chapter are bulletproof for measuring regional competitiveness.

With selected indicators in the third chapter we have found an index that will provide us complex information about competitiveness level between regions. We use regional competitiveness index used by European commission as a base. We use Z-score standardization method. This model allows us to measure indicators with different measures.

In this article we have shown indicators and a new complex index used in my dissertation work. We were able to create an index based on quantitative indicators. This index will be used for measuring regional competitiveness level in selected countries.

Literature

- [1] Euroepan Commission. 2010. *EU Regional Competitiveness Index 2010*. Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2010. 289p. ISBN: 978-92-79-15693-9.
- [2] EURÓPSKA KOMISIA. 1999. SIXTH PERIODIC REPORT ON SOCIAL AND ECONOMIC SITUATION OF REGIONS IN THE EU. LUXEMBOURG: OFFICE FOR OFFCIIAL PUBLICATIONS OF THE EUROPEAN COMMUNITIES,1999. 248P. ISBN: 92-828-6817-6

- [3] Farkašová, E. : Meranie konkurencieschopnosti na úrovni subnacionálnych regionov [online]. Citované [2013-11-18] availabe:
<http://www3.ekf.tuke.sk/work/Konferencia%20Herlany/zbornikCD/doc/Farkasova.pdf>
- [4] KITSON, M., MARTIN, R., TYLER, P. 2004. REGIONAL COMEPTITIVENESS: AN ELUSIVE YET KEY CONCEPT? [ONLINE]. SEAFORD:TYLER FRANCISS GROUP, DECEMBER 2004. REGIONAL STUDIES VOL 38/39, PAGES 991-999. AVAILABE: <HTTP://MICHAELKITSON.FILES.WORDPRESS.COM/2013/02/KITSON-MARRTIN-TYLER-RS-2004.PDF>
- [5] Lisý, J. a kol. 2005. *Ekonómia v novej ekonomike*. Bratislava: Iura Edition, 2005. 622p. ISBN:80-8078-63-3
- [6] MARTIN, R., KITSON, M., TYLER, P. 2006. *REGIONAL COMPETITIVENESS*. OXON: ROUTLEDGE, 2006. ISBN: 978-0-415-39190-0
- [7] Martin, R.L. 2003 *A Study on the Factors of Regional Competitiveness* [online]. Cambridge: Cambridge Econometrics, 2003. Citation [2013-11-14] Availabe: http://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docgener/studies/pdf/3cr/competitiveness.pdf
[Page 38](#)
- [8] Wokoun, R. A kol. *The Competitiveness of Regions in the EU* [online]. availabe: <http://www-sre.wu.ac.at/ersa/ersaconsfs/ersa12/e120821aFinal00790.pdf>

Contact

Ing. Ondrej Beňuš
Paneurópska vysoká škola
Fakulta ekonómie a podnikania
Tematínska 10
851 05 Bratislava
e-mail: ondrejbenus@gmail.com

ASSET ALLOCATIONS OF SOVEREIGN WEALTH FUNDS

ALOKÁCIA AKTÍV ŠTÁTNYCH REZERVNÝCH FONDOV

Antonia Ficova

Keywords: Sovereign Wealth Funds, International Finance, Asset Allocation

Kľúčové slová: Štátne Rezervné Fondy, Medzinárodné Financie, Alokácia Aktív

Abstract

This paper focuses on examining the role that Sovereign Wealth Funds (SWFs) playing in international finance. Therefore, this paper analyzes mainly portfolios of Sovereign Wealth Funds. First of all, we clarify new topic, SWFs, by available literature, working papers, reports. It has been done by summarizing the main ideas from top researchers on this topic. Second, we analyze current investment activities of funds. We categorize assets into four following classes: cash, fixed income, equities, and alternative assets. After that we found differences in investments across funds. This is illustrated by comparing the asset allocations of thirteen observed funds in comparison 2007 vs. 2011 and showing that the global crisis changed their strategies. Third, we evaluate crisis implications for Strategic Asset Allocation of SWFs.

Abstrakt

Táto práca skúma akú rolu hrajú štátne rezervné fondy (ŠRF) v oblasti medzinárodných financií. Analyzujeme predovšetkým investičné portfólia štátnych rezervných fondov. Po prvej, objasňujeme doposiaľ novú tému podľa dostupnej literatúry. To sme vykonali zhrnutím hlavných myšlienok špičkových vedcov na túto tému. Po druhé, analyzujeme existujúce investičné aktivity týchto fondov. Klasifikujeme aktíva do štyroch tried: hotovosť, dlhopisy, akcie a alternatívne aktíva. Našli sme rozdiely v investíciách medzi jednotlivými druhami fondov. Dôkazom toho sú ilustrácie, ktoré porovnávajú alokáciu aktív v trinástich pozorovaných fondech v rozmedzí rokoch 2007 a 2011, a taktiež poukazujeme na to, že globálna kríza zmenila ich stratégie investovania. Po tretie, zhodnotíme potenciálne dôsledky pre strategickú alokáciu aktív v ŠRF.

JEL classification/ JEL klasifikácia: F21, G11

1 INTRODUCTION

Topic Sovereign Wealth Funds (“SWFs”) has generated recent attention in the literature, what we summarize below. Vidhi, Luc (2008) concluded investment strategies and performance of SWFs, Grennes (2009) presented the volatility of SWFs, Miracky *et. al.* (2009) found investment patterns and performance of SWFs. Fernandes (2009) focused on SWF holdings (rather than transactions) for the period 2002-2007, finding that firms with higher SWF ownership have higher valuations and better operating performances. Dewenter, Han, and Malatesta (2010) found positive announcement returns and conclude that SWF investment is generally beneficial for target firms. Chhaochharia and Laeven (2008) described that SWFs invest to diversify away from industries at home but do so in countries with

cultural closeness, their paper in 2009 shows that other institutional investors also invest in countries with common cultural traits. Kotter, Lel (2008) evaluated the stock price impact of swf investments. Berstein *et al.* (2009) examined SWFs' equity investment strategies and their relationship to organisational structure, they find that SWFs where politicians are involved are more likely to invest at home than those where external managers participate. At the same time, SWFs with external managers tend to invest in industries with lower Price-to-Earnings levels. Bortolotti *et al.* (2009) assesses the financial impact of SWF investments on stock markets, they found a significantly positive mean abnormal return upon SWF acquisitions of equity stakes in publicly traded companies.

1.1 Data and Methodology

Literature concerning these funds is contained mostly in financial institutions research and macroeconomic publications of countries including multinational banks such as Deutsch Bank, Citi, Morgan Stanley, TheCityUK, Monitor Group, Sovereign Wealth Fund Institute. We also found disclosures, including annual reports, press releases and other information from SWF's websites combined with macroeconomic data from the sovereign governments, either from the Ministry of finance or central banks. In short, decent data set were collected.

Research is defined by Saunders *et al.* (2003) as: „*the systematic collection and interpretation of information with a clear purpose, to find things out.*“ Therefore, main focus of this paper is on descriptive and investigative data. Moreover, our research methodology focuses on two main objectives: first, comprehensiveness of research and second accuracy of information. To ensure comprehensiveness, we survey multiple sources, as we mentioned earlier. To ensure accuracy, we follow a strict process for capturing deal information and we establish a clear hierarchy of sources, based on our estimate of reliability.

The methods to be deployed in this paper are qualitative and quantitative analysis, comparative research, that requires active intervention by the researcher.

1.2 Structure of the Study

The rest of paper is structured as follows: The second chapter includes a few sections. Section 2.1 is a review of the literature from authors well versed on this subject. An introductory review of main definitions of SWFs helps to categorize existing funds into a typology and to explain heterogeneity among them and on the other hand we also explain the size differences of SWFs. Chapter 3 provides in detailles investigative evaluation of observed asset alocations of funds, their returns in 2007 and in present, their investment styles and finally implications for their Strategic asset allocation. Chapter 4 concludes the paper.

2 Literature review

This section contains the various definitions of the SWFs. More to the point, Andrew Rozanov, managing Director, Head of Sovereign Advisory (London) of State Street Corporation and the person who first coined the term „Sovereign wealth funds“ in 2005 said “*neither traditional public pension funds nor reserve assets supporting currencies, but a different type of entity altogether*”. Gugler, P. – Chaisse, J. (2009, p.5) pointed out that SWF's are mainly created when countries have surplus revenues, reserves and their governments feel it would be advantageous to manage these assets with a view to future liquidity requirements and as a way of stabilising irregular revenue streams. Technical definition of SWF's presented by Monk (2009, p.11) describes that they are government-owned and controlled (directly or indirectly), have no outside beneficiaries or liabilities and that invest their assets, either in the

short or long term, according to the interests and objectives of the sovereign sponsor. Balin, B. J. (2008, p.4) clearly describes why countries establish SWF's. Shortly summary is that, when the country's natural *resources are exhausted*, therefore, future generations can continue to live prosperously using the earnings of their forefathers. It means when a country is faced with a competitiveness crisis, it can call on its sovereign wealth fund assets *to reinvest* in new sectors of the economy that can revive the country's competitive advantages.

Categories of SWFs

We introduced definitions of SWFs above, now we look over typology of these funds. Viewed in this light, SWFs may be grouped by Mezzacapo, S. (2009, p.15) in the following categories:

1. **Stabilisation Funds:** countries which are rich in natural resources want to reduce the impact to their the budget and economy from volatile commodity prices (usually oil). Otherwise funds build up this assets over the years of ample fiscal revenues in order to prepare for leaner years.
2. **Savings Funds:** these funds are mainly intended to share wealth across generations by transferring non-renewable assets into a diversified portfolio of (international) financial assets, to provide for future generations. Or other long-term objectives, for example to prevent the so-called "*Dutch disease*", it means a syndrome likely to occur where a large inflow of foreign currency, due to a sharp surge in prices of commodities exported. After that it is converted into local currency and spent on domestic non-traded goods, inducing a real exchange rate appreciation that weakens the competitiveness of the country's exports.
3. **Reserve Investment Corporations:** established vehicles a separate legal entity either to reduce the negative cost-of-carry of holding reserves or to pursue investment policies with higher returns. Often, the assets in such arrangements are still counted as reserves;
4. **Development Funds:** these funds provide resources for funding socio-economic projects, such as allocating for infrastructure;
5. **Pension Reserve Funds:** having identified pension and/or contingent type unspecified liabilities on government's balance sheet.

What explains the size differences of SWFs?

The size of a SWF's depend primarily on its purpose and the size and wealth of the state funding it. Nevertheless, the exact size of the funds is uncertain due to the opaque nature of SWF's. On the other hand, total SWFs according to data from Sovereign Wealth Fund Institute hold approximately \$6,020 trillion in November 2013, that is an increase by 19,94 percent from Juny 2012. It is important to note that top five funds (Norway – Government Pension Fund, Saudi Arabia – SAMA Foreign Holdings, UAE – Abu Dhabi Investment Authority, China - China Investment Corporation, China – SAFE Investment Company) account for over 53,98 percent of total holdings in 2013. Otherwise the world's largest sovereign wealth fund, Norway – Government Pension Fund, manage \$803,9bn; accounting for 13,35 percent of total SWF's assets. The biggest size of fund's are concentrated in the Middle East, what means that they are depend from oil export, such as Saudi Arabia, Kuwait, Qatar, Algeria, Libya. Most of countries that are listed above, are member states of OPEC as well. According to estimates from OPEC, 81% of the world's proven oil reserves are located in OPEC Member Countries and reserves in the Middle East, amounting to 66% of the OPEC total in 2012.

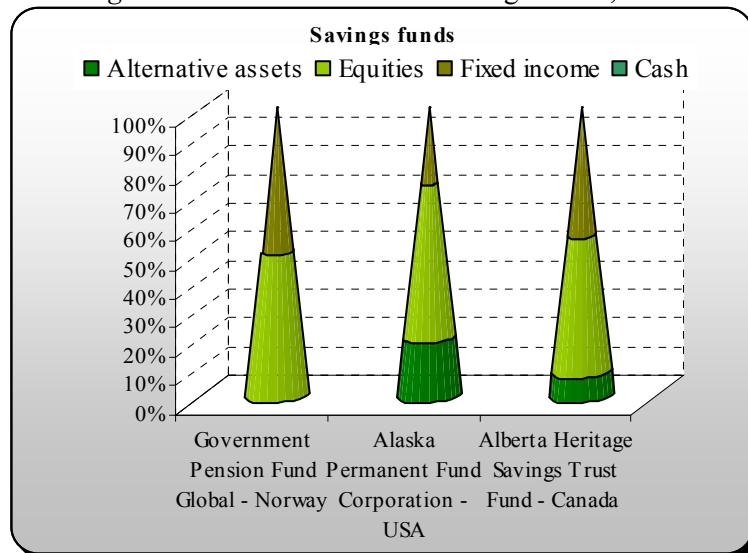
3 ANALYSIS OF PORTFOLIO

3.1 Analysis of observed asset allocations

At this section, due the fact that many SWF's do not provide data of Strategic asset allocation, we focus on funds that are shown in following figures. We use available data from official websites of funds and many annualy, quarterly reports. We categorize assets into four following classes: cash, fixed income, equities, and alternative assets. First, cash include current accounts and other cash-equivalent instruments. Second, debt securities include bills, notes, and bonds of the treasury, and corporate bonds. Third, equities comprise domestic and global stocks, including those of both developed and emerging markets. Finally, alternative assets may include private equity, hedge funds, property, commodities, infrastructure, forests.

As a result, SWFs may appear to be similar with regard to their type and funding but different types of SWFs have *different asset allocations*. Differences what are mentioned below can be detected in observed asset allocations of SWFs may be due to reasons, including the investment objective, investment strategy (investment horizon), investment portfolio (strategic, tactic, target asset alocation), investment risk (portfolio, credit, liquidity, currency and interest rate¹), risk due to fact uncertainty in financial markets), investment return, opportunity cost, the funding source or sovereign balance sheet. Due to these issues, we have decided to observe year 2007, on the other hand that was time of beginnig crisis, what is illustrated in Figures 1-4 below.

Figure 1: Asset Allocation of Savings Funds, 2007



Source: Available data from SWFs websites, reports and authors' calculations

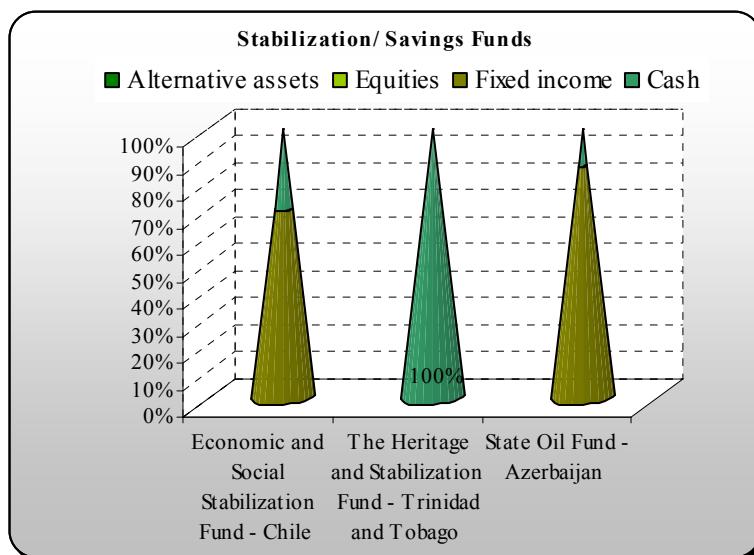
^a Norway classified as savings fund.

As revealed by Figure 1 Government Pension Fund Global - Norway invested mainly 50 percent in equities and 50 percent in fixed income. On the other hand Alberta Heritage

¹ NOTE: FOREIGN CURRENCY RISK IS THE RISK OF LOSS FROM ADVERSE CHANGES IN FOREIGN CURRENCY EXCHANGE RATES. INTEREST RATE RISK IS THE RISK THAT CHANGES IN INTEREST RATES WILL ADVERSELY AFFECT THE FAIR VALUE OF AN INVESTMENT.

Savings Trust Fund - Canada had asset allocation composed from 47,40 percent in equities, 44,60 percent in fixed income and 8 percent in alternative assets in 2007. Alberta's revenue is from non-renewable resource¹, supports government programs like health care and education. Cash is excluded from portfolio of Savings funds. Alaska invested by 6,6 percent more in equities than Alberta.

Figure 2: Asset Allocation of Stabilization/Savings Funds, 2007

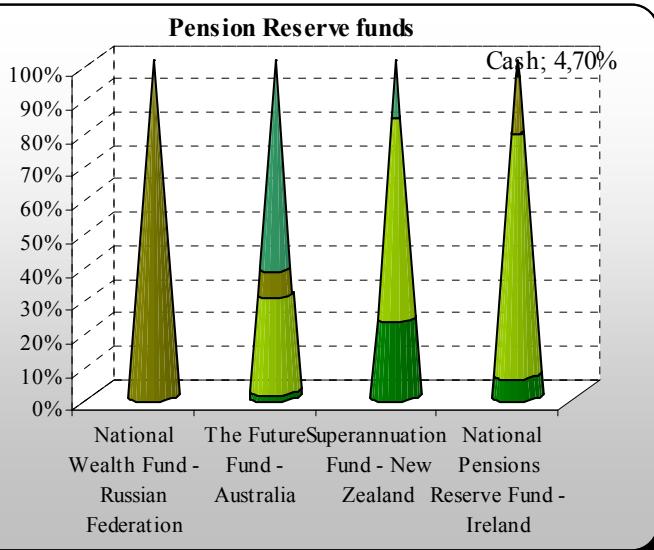


Source: Available data from SWFs websites, reports and authors' calculations

Figure 2 shows that Trinidad and Tobago provides a heritage for future generations, from savings derived from excess revenues (petroleum revenues). Total portfolio of HSF included just cash, due to fact that 95% of the portfolio was invested in short term deposits held only in US dollars in 2007. As can be seen, Economic and Social Stabilization Fund-Chile did not invest in equities or alternative assets, their portoflio included 70 percent fixed income and 30 percent helded in cah in 2007. On the other hand, State Oil Fund-Azerbaijan diversified their portfolio, to 86,10 percent in fixed income, 13,80 percent helded in cash and 0,10 percent invested in equities in 2007. Their asset allocations depend on their investment style, includes risk and return of investments.

¹ CANADA IS BIGGEST EXPORTER OF WOOD SAWN (CHIPPED LENGTHWISE, SLICED) 4,905,982\$ IN 2010, ACCORDING TO THE INTERNATIONAL TRADE STATISTICS.

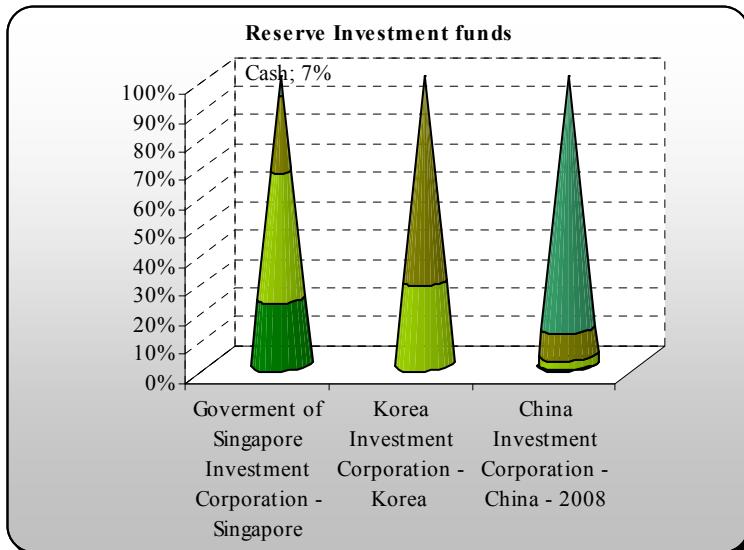
Figure 3: Asset Allocation of Pension Reserve Funds, 2007



Source: Available data from SWFs websites, reports and authors' calculations

National Wealth Fund as can be seen in Figure 3 is dedicated to support pension system of the Russia from oil and gas revenues. The NWF assets have been invested to the Federal Treasury's accounts with the Bank of Russia. The high cash of Future fund reflected \$7 billion contributions in August 2007 and \$3.9 billion received before the end of the FY, 96,7% hold in AUD. Superannuation Fund - New Zealand had invested also 17 percent in cash.

Figure 4: Asset Allocation of Reserve Investments Funds, 2007



Source: Available data from SWFs websites, reports and authors' calculations

As revealed by Figure 4, CIC issued in Sep 2007 special bonds worth RMB 1,55 trillion by the Ministry of Finance, acquired USD 200 billion of China's foreign exchange reserves and formed the foundation of its registered capital, so she held 87,40 percent of assets in cash. In other words, Government of Singapore Investment Corporation invested 44 percent in equities and by 15,2 percent less invested in equities Korea Investment Corporation. 23 percent of Alternative assets held Singapore, while Korea excluded these assets from their portfolio in 2007.

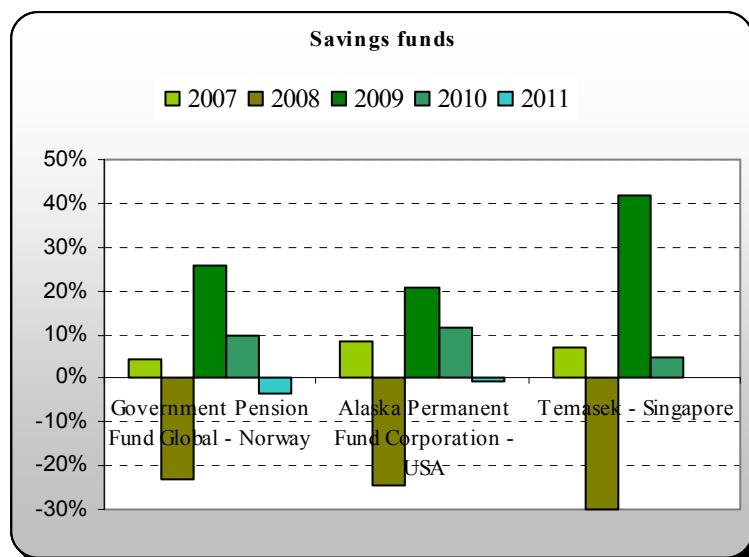
3.2 Affect global financial crisis on asset allocation

However, the crisis affected SWFs worldwide. In this light, the sharp downturn in asset prices, particularly prices for equity and alternative investments, resulted in large losses for many SWFs what is shown in Figures 5-8, especially those with longer investment horizons.

Consequently of crisis, stabilization funds played prominent roles in financing government operations, through rising fiscal deficits, and some of them have supported stimulus packages to prop up economic activity. On the other hand, the funds have provided liquidity to the banking system by depositing their assets in domestic banks, others have helped with bank recapitalization. Moreover, funds have purchased domestic stocks to boost markets and investor confidence.

First, the heavy demands on funds resources, second the uncertainty in the economic environment have led many funds to take cautious approach toward investing. Nonetheless, as financial market conditions started to improve in early 2009, some SWFs achieved record profits, their returns during time 2007-2011 are illustrated below.

Figure 5: Returns of Saving Funds, 2007 vs. 2011 (inflation adjusted)

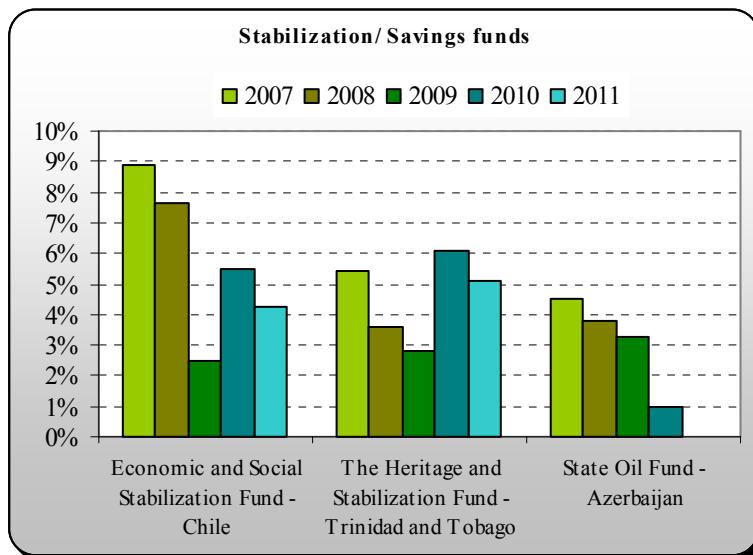


Source: Author's comparison, according to available data from SWFs websites, reports and authors' calculations

Figure 5 shows that big loss of these funds due to the global financial crisis of 2008/2009, nevertheless *Temasek* after March 2009 had 42 percent annual profit. *Alaska Permanent Fund Corporation* had negative return by 24,61 percent in 2008, in 2011 we see

also negative return by 0,97 percent. The same situation, Norway's fund had 23,30 percent negative return in 2008, in 2011 also 3,35 negative return.

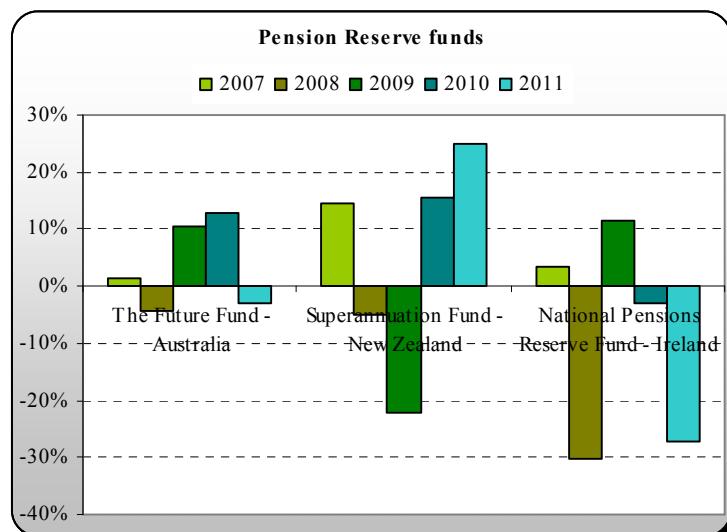
*Figure 6: Returns of Stabilization/Savings Funds, 2007 vs. 2011
 (inflation adjusted)*



Source: Author's comparison, according to available data from SWFs websites, reports and authors' calculations.

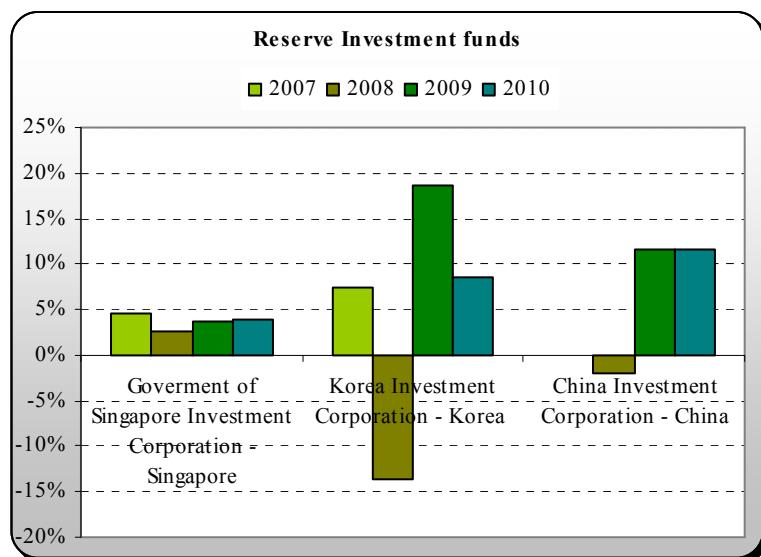
Chile's return in Figure 6 reflected changes in the exchange rate, 59 percent helded in \$, in details 39,8 percent in € and in 2007 exchange rates utilized were 1,4620 USD/EUR, 111,715 JPY/USD. We see positive performance of Economic and Social Stabilization Fund, from 8,89 percent in 2007, to 2,47 percent in 2009 and to 4,27 percent in 2011. Joint development of hydrocarbon resources with foreign companies, the expansion of oil exports and sales, has led to an increase of the *State Oil Fund's* revenues in 2007. Return of Azerbaijan's fund had decreasing tendency from 4,49 percent in 2007, to 3,29 percent in 2009 and to 1 percent in 2010. These funds had no negative performance, they did not invest in equities, for more details see their asset allocations in Figure 5.

*Figure 7: Returns of Pension Reserve Funds, 2007 vs. 2011
 (inflation adjusted)*



As is highlighted in Figure 7, we see positive performance, 3,30 percent in 2007, of *Ireland* fund was driven by equity investments. The Fund increased its cash balances in 2007. At the end of 2008 the Fund was 13,3 percentage points under-weight its benchmark equity holding and in March and May 2009 Minister for Finance invested €7 bn to recapitalise Bank of Ireland and Allied Irish Banks plc. Superannuation Fund had positive performance 25,05 percent in 2011, but negative from 4,92 percent in 2008 also to negative 22,14 percent in 2009.

Figure 8: Returns of Reserve Investment Funds, 2007 vs. 2011 (inflation adjusted)



Source: Author's comparison, according to available data from SWFs websites, reports and authors' calculations.

^a Norway classified as savings fund, 3Q 2011

^g Azerbaijan 2010

^b USA 2011

^h Australia 3Q 2011

^c Canada, annual report from April 2010 – March 2011

ⁱ New Zealand 3Q 2011

^d Chile Nov 2011

^j Ireland 3Q 2011

^e Russia F. June 2011

^k Singapore 1Q 2010

^f Trinidad and Tobago 3Q 2011

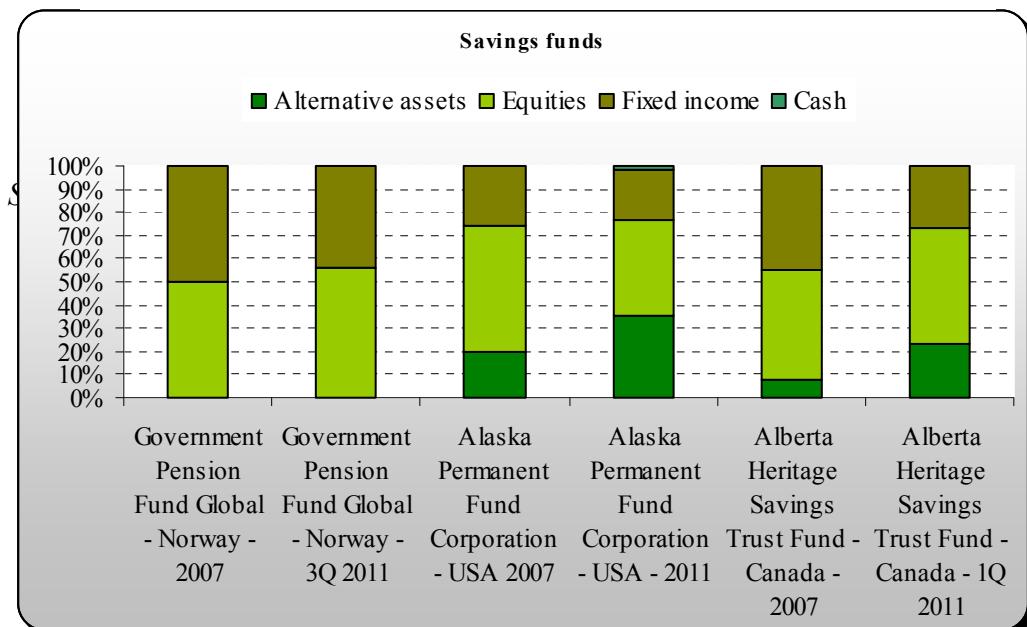
^l China since inception from Sep, 2007- Dec, 2008

Figure 8 shows that *KIC*'s portfolio included in 2008 government bonds 31,4% and due to volatility in the global financial markets led to the selloff triggered a sharp decline in bonds. In 2008 *CIC*'s slowdown in the overseas investment, which amounted to only \$4,8 bn, and its overseas investment posted a 2,1 percent loss in the same year, because of its losses on debt issued by the Lehman Brothers. China had positive performance from 2009 by 11,70 percent, Korea had also by 18,67 percent in 2009 but we see decrease to 8,46 percent in 2010.

3.3 Crisis implications for Strategic asset allocation

SWFs with previous investments in alternative assets have increased their investments in such assets, presumably with a view to further diversifying their portfolios. Figures 9-12 show their investments in comparison 2007 vs. 2011 that SWFs' implemented changes of asset allocations in different ways. Summary from figures we present below.

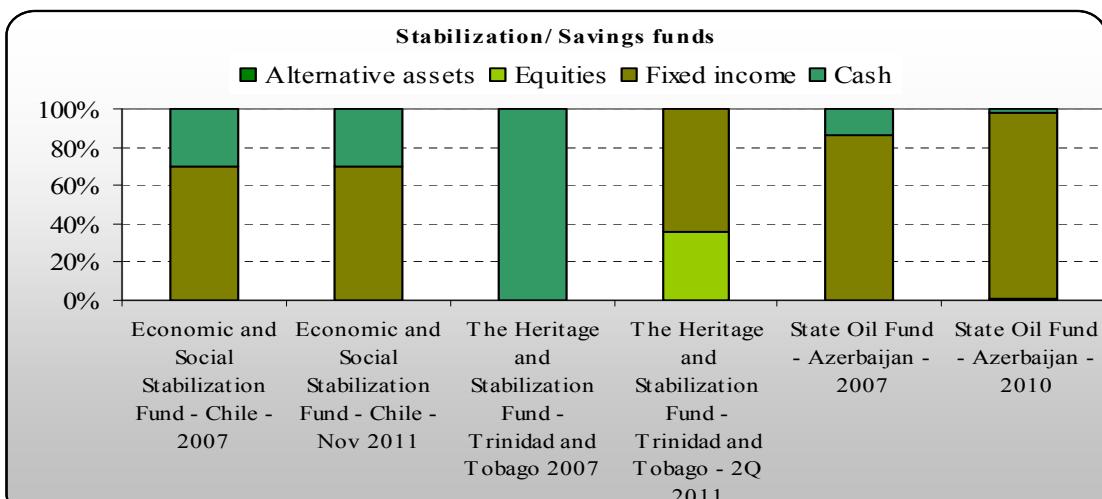
Figure 9: Asset Allocation of Saving Funds, in comparison 2007 vs. 2011



Source: Author's comparison, according to available data from SWFs websites, reports and authors' calculations.

Figure 9 shows that *Savings funds* like Alaska Permanent Fund has increased the share of their cash holdings by 2 percent. Alternative assets by 15,7 percent to 23,70 percent has increased Alberta Heritage Savings Trust Fund in 1Q 2011.

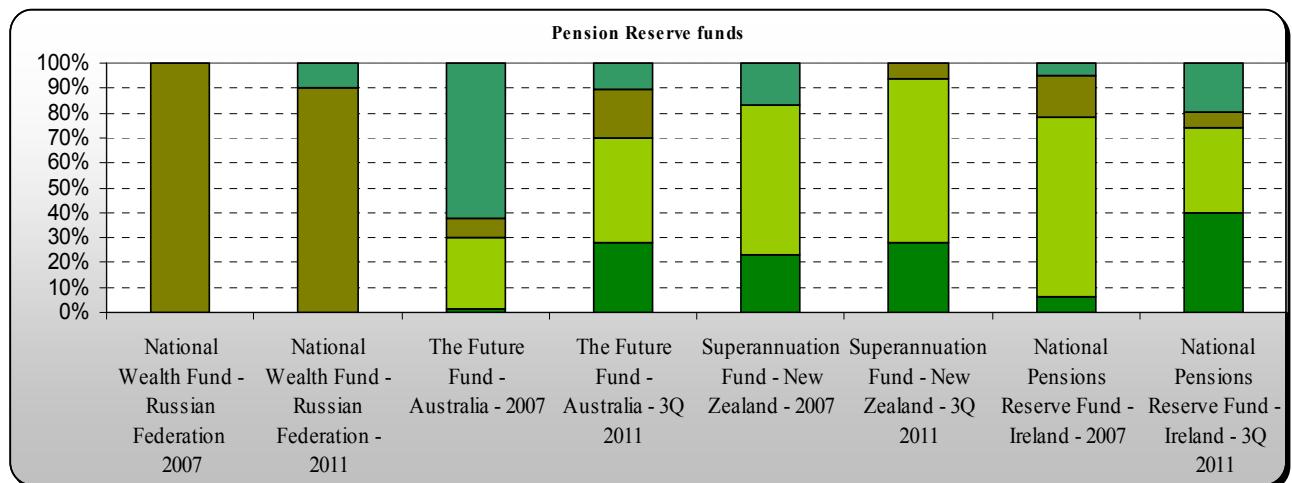
Figure 10: Asset Allocation of Stabilization/ Saving Funds, in comparison 2007 vs. 2011



Source: Author's comparison, according to available data from SWFs websites, reports and authors' calculations.

Stabilization funds have reduced their shares of cash holdings either because of the use of cash resources or because of moved to fixed income, equities. Such as Trinidad and Tobago diversified portfolio, include 36,27 percent equities and 63,73 percent fixed income in 2Q 2011. State Oil Fund Azerbaijan has increased by 10,9 percent to 97 percent fixed income in 2010.

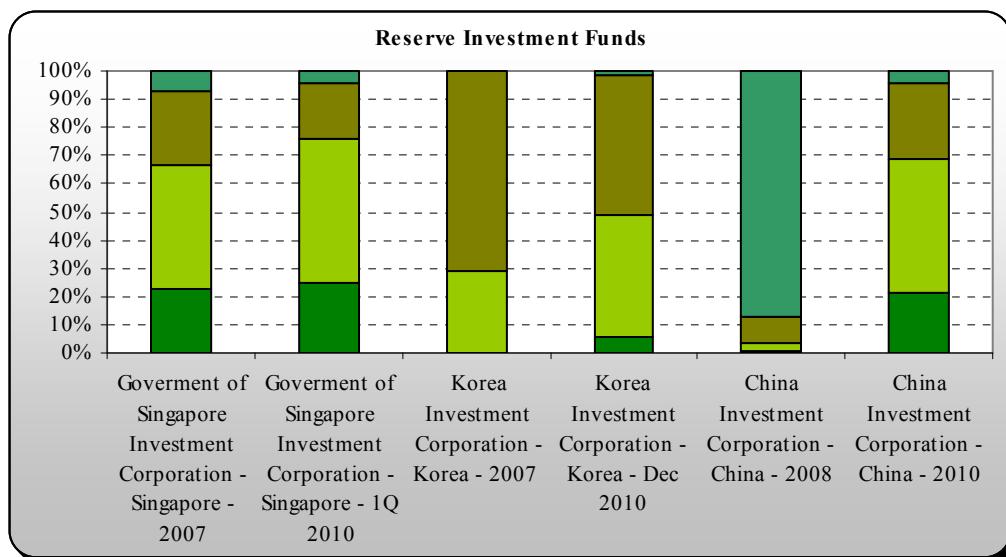
Figure 11: Asset Allocation of Pension Reserve Funds, in comparison 2007 vs. 2011



Source: Author's comparison, according to available data from SWFs websites, reports and authors' calculations.

Pension reserve funds, in Figure 11, such as Australian Future Fund has introduced alternative assets, 27,90 percent of portfolio, increased equity by 13,2 percent and fixed-income by 11,7 percent in 3Q 2011. National Pensions Reserve Fund Ireland also increased alternative assets by 33,5 percent to 39,80 percent in 3Q 2011.

Figure 12: Asset Allocation of Reserve Investment Funds, in comparison 2007 vs. 2011



Source: Author's comparison, according to available data from SWFs websites, reports and authors' calculations.

Figure 12 shows that *Reserve investment funds* like Korea Investment Corporation has introduced 5,80 percent alternative assets investment and increased their equity shares by 14,6 percent in December 2010. Conversely, China Investment Corporation has decreased cash from 87,40 percent to 4 percent and has increased also alternative assets by 20,6 percent in 2010.

Notwithstanding the impact of the crisis, some SWFs have also continued with the implementation of previously approved SAAs, like Norway has just increased 5,60 percent equity shares in 3Q 2011. In the case of Norway, the continuous implementation of the SAA helped it to benefit greatly from the rebound of risk assets since early 2009.

Most SWFs prefer to invest in developed infrastructure in Western economies. Developed infrastructure is less risky and cash flows do not vary as much as infrastructure projects. More to the point, geographic reallocation and confidence in emerging markets also played important role SWFs to tilt their investments toward these markets. For example Korea Investment Corporation recently opened offices in London, New York, Norwegian fund GPF has plans to open an office in Singapore after opening one in Shanghai, Government of Singapore Investment Co. has 9 offices worldwide, include London, Mumbai, Singapore, Beijing, Shanghai, Seoul, Tokyo, San Francisco, New York.

4 Concluding remarks and future implications

We identified interesting differences of observed funds in their investment strategies. Whereas savings funds have varying proportions of equities in their portfolios including debt (fixed income), cash figures are typically for stabilization SWFs. Funds with stabilization objectives usually do not invest in alternative assets.

Moreover, cash is excluded from portfolio of Savings funds in 2007, like Government Pension Fund Global-Norway. Performance of Temasek has been negative, -30 percent in 2008, but in 2009 we see 42 percent of return. In contrast, The Heritage and Stabilization Fund-Trinidad and Tobago had 100 percent in cash in their portfolio in 2007. Return of Stabilization/Savings Funds has been positive from 2007 to 2011, we see shift from 1 percent to 8,89 percent.

We analyzed that Pension Reserve Funds, like National Wealth Fund-Russian Federation decreased by 10 percent in 2011 their proportion of fixed income from 100 percent

in 2007. The Future Fund-Australia rapidly decreased their cash by 51,3 percent in 3Q 2011 compared with 2007 and invested 42,10 percent in equities in 3Q 2011. In contrast, National Pensions Reserve Fund-Ireland decreased allocation in equities by 37,6 percent in 3Q 2011 compared with 2007. Most negative performance, -30,4 percent in 2008 had National Pensions Reserve Fund-Ireland, also negative in 2011 by -27,20 percent. Superannuation Fund-New Zealand had also negative performance from -22,14 percent in 2009, but to positive 25,05 percent in 2011.

We described that Reserve Investment Funds, such as Korea Investment Corporation increased their investments in equity by 14,6 percent and declined allocation in fixed income by 22,1 percent in December 2010 compared with 2007. On the other hand is remarkable that China Investment Corporation decreased their cash from 87,4 percent in 2008 to 4 percent in 2010, invested more than 48 percent in equities in 2010. We showed that performance of Korea Investment Corporation have been also negative from -13,71 percent in 2008, but to positive 8,46 percent in 2010.

Examples show that research opportunities to try to monitor and determine their investment strategies will continue to be present. As implications what was mentioned above it is advisable to build a portfolio that performs well in most states of the world, and address risks separately. To this end, the mean-variance Markowitz model is a good starting point for deriving a stabilization SWF's optimal SAA.

REFERENCES

1. Balin, B. J. (2008), "Sovereign Wealth Funds: A Critical Analysis", The Johns Hopkins University School of Advanced International Studies (SAIS), 18
2. Bean, B.W. (2008), "Attack of the Sovereign Wealth Funds: Defending the Republic from the Threat of Sovereign Wealth Funds?", Michigan State University, Legal Studies, Research Paper Series No. 08 - 01:52
3. Blundell-Wignall , A. - Yu-Wei Hu - Yermo, J. (2008), "Sovereign Wealth and Pension Fund Issues", OECD, Working Paper on Insurance and Private Pensions, No. 14:18
4. Bernstein, S.- Lerner, J- Schoar, A. (2009), "The Investment Strategies of Sovereign Wealth Funds", National Bureau of Economic Research, Working Paper No. 14861:53
5. Bortolotti, B. - Fotak,V. - Megginson, W.L. - Miracky, W. F., (2010), "Sovereign Wealth Fund Investment Patterns and Performance", Fondazione Eni Enrico Mattei, No. 22: 62
6. Clark, G.L. - Monk, A.H.B. (2010), "Sovereign Wealth Funds: Form and Function in the 21st Century", Global Thought and University of Paris-Dauphine, Conference on sovereign wealth funds, 27
7. Fernandes, N.- Bris, A. (2009), "Sovereign wealth revalued", February 12, 2009, The Financial Times
8. Gugler, P. - Chaisse, J. (2009), "Sovereign Wealth Funds in the European Union General trust despite concerns", NCCR Trade Regulation Research, No.4
9. IMF (2008), "Containing Systemic Risks and Restoring Financial Soundness", Global Financial Stability Report, IMF, ISBN 978-1-58906-720-2, 211
10. Kunzel, P.- Lu, Y. - Petrova, I. - Pihlman, J. (2011), "Investment Objectives of Sovereign Wealth Funds - A Shifting Paradigm", IMF, Working Papers, WP/11/19:17
11. Mezzacapo, S. (2009), "The so-called "Sovereign Wealth Funds": Regulatory issues, financial stability and prudential supervision", European Economy, Economic Papers 378:106

12. Miracky, W.- Bortolotti, B. (2009), "Braving the New World: Sovereign wealth fund investment in the uncertain times of 2010", Fondazione Eni Enrico Mattei, Monitor Group, SWF Annual Report 2010, 78
13. Monk, A.H.B. (2009), "Recasting the Sovereign Wealth Fund Debate: Trust, Legitimacy, and Governance", University of Oxford, 34
14. Saunders, M., Lewis, P. and Thornhill, A. (2003) „Research Methods for business students“ 3rd ed., Harlow, *Essex, FT Prentice Hall*

DO THE NEW REFORMS SUGGEST THE WAY OUT OF THE EUROZONE DEBT CRISIS?

PREDSTAVUJÚ NOVÉ REFORMY CESTU Z DLHOVEJ KRÍZY EUROZÓNY?

Monika Kurtová

Key words: Stability and Growth Pack, “Six-Pack”, “Two-Pact”, fiscal rules, budget deficit, general debt, Eurozone

Kľúčové slová: Pakt stability a rastu, “Six-Pack”, “Two-Pact”, fiškálne pravidlá, rozpočtový deficit, dlh, Eurozóna

Abstract

Eurozone debt crisis has revealed significant weaknesses not only in the management by national governments, but especially in legislative rules set out in primary and secondary sources of the European Union. This paper argues about the organized intervention of The Stability and Growth Pact as a means of maintaining sound public finances in Member States. It evaluates why fiscal rules were not sufficient to maintain stability in the euro area and whether the accounts reform is the right solution.

Abstrakt

Dlhová kríza v eurozóne odhalila výrazné nedostatky nielen v riadení zo strany vlád jednotlivých členských štátov, ale najmä v legislatívnych pravidlách stanovených v primárnych a sekundárnych zdrojoch Európskej únie. V našej práci sa venujeme reforme Paktu stability a rastu vykonaných orgánmi EÚ, ako nástroja na udržanie zdravých verejných financií v členských krajinách. Hodnotíme, prečo neboli fiškálne pravidlá dostačujúce na udržanie stability v eurozóne a či sú reformy tým správnym riešením.

Introduction

High government spending and very low saving for years caused that year 2012 was another already fifth though year for Eurozone Member States, which are dealing with economic, financial and sovereign debt crisis. This negative situation it is only consequence, that many of the Member States have experienced uncontrolled growth of structural deficits and public debts at the EU level. It was only a question of time, when the bodies of EU take a necessary action. The result was a multiple successive reforms of The Stability and Growth Pact in years 2011 and 2013. It was more than needed to tighten up the surveillance over the completion of fiscal policies by governments, the implementation of excessive deficit procedure and to set up new instruments for awarding the sanctions in case of breaking the rules.

For better understanding the changes of The Stability and Growth Pact that had been made in last two years, we briefly introduce the key document, which presents the sound

government finance as objective of fiscal sustainability. We show the theoretical and legislative basis of Stability and Growth Pack. It is followed by the main reasons of reforming the pack by the legislative acts known also as “six pack” and “two pack”. We introduce also the most important chances and rules set out in new legislative acts for Member States in euro area. By the end we evaluate the changes made in order to “solve” the debt crisis.

The Stability and Growth Pact

“Our future begins on January 1 1999. The euro is Europe’s key to the 21st century. The era of solo national fiscal and economic policy is over.”

(Gerhard Schröder)

The Stability and Growth Pact (in text used also as “SGP”), a rule- based framework agreed to coordinate the fiscal policies in the Member States of European Union (in text used also as “EU”), was established in 1997 in Amsterdam. The main aim of SGP is ensure sound government finances as means of strengthening the conditions for price stability and for strong sustainable growth, which conduces an employment creation in Member States. It is based on the principle, that economical policies are the common interest all EU Member States.

The legal basis of the Stability and Growth Pact is based on:

- Resolution of the European Council on the stability and growth pact from 17 July in 1997 provides the Member States, the Council and the Commission strict rules in the area of politics for timely and rigorous implementation of the PSG.
- Council Regulation (EC) No 1466/97 of 7 July 1997 on the strengthening of the surveillance of budgetary positions and the surveillance and coordination of economic policies, which *“sets out the rules covering the content, the submission, the examination and the monitoring of stability programs and convergence programs as part of multilateral by the Council so as to prevent, at an early stage, the occurrence of excessive general government deficits and to promote the surveillance and coordination of economic policies.”*
- Council Regulation (EC) No 1467/97 of 7 July 1997 on speeding up and clarifying the implementation of the excessive deficit procedure, which *“sets out the provision to speed up and clarify the excessive deficit procedure, having as its objective to deter excessive general government deficits and, if they occur, to further their prompt correction.”*

The Stability and Growth Pack is obligatory for every Member State of European Union, but in some duties only for the Eurozone Member States. In some cases that we mention below, the SGP defines different obligations for the participating Member States¹ and non-participating Member States².

The Stability and Growth Pact consists of two arms: (i) the *preventive arm* that is presented by Article 121 of The Treaty on the Functioning of the European Union³ (in the text

¹ FOR THE PURPOSE OF COUNCIL REGULATION (EC) NO 1466/97 OF 7 JULY 1997 AND COUNCIL OF REGULATION (EC)

NO 1467/97 OF 7 JULY 1997 IN ARTICLE 2 DEFINE “PARTICIPATING MEMBER STATES” AS MEMBER STATES WHICH ADOPT THE SINGLE CURRENCY IN ACCORDANCE WITH THE TREATY.

² COUNCIL REGULATION (EC) NO 1466/97 OF 7 JULY 1997 AND COUNCIL OF REGULATION (EC) NO 1467/97 OF 7 JULY 1997 IN ARTICLE 2 DEFINE “NON-PARTICIPATING MEMBER STATES” AS MEMBER STATES, WHICH HAVE NOT ADOPTED EURO.

³ THE TREATY ON THE FUNCTIONING OF THE EUROPEAN UNION CREATES BASE FOR PRIMARY LEGISLATION OF THE EUROPEAN UNION.

used also as “TFEU”) and Council Regulation (EC) No 1466/97 of 7 July 1997 on the strengthening of the surveillance of budgetary positions and the surveillance and coordination of economic policies¹ and new Regulation (EU) No 1175/2011 of the European Parliament and of the Council of 16 November 2011 amending Council Regulation (EC) No 1466/97 on the strengthening of the surveillance of budgetary positions and the surveillance and coordination of economic policies and (ii) the *corrective arm* is created by Article 126 of The Treaty on the Functioning of the European Union, Council Regulation (EC) No 1467/97 of 7 July 1997 on speeding up and clarifying the implementation of the excessive deficit procedure, Protocol on the excessive deficit procedure (Protocol no. 12) and new Council Regulation (EU) no 1177/2011 of 8 November 2011 amending Regulation (EC) 1467/97 on speeding up and clarifying the implementation of the excessive deficit procedure

The main aim of **preventive arm** for Member States of EU is to ensure long-term sustainability of public finances in Member States, which “*shall regard their economic policies as a matter of common concern and shall coordinate them within the Council.*” (Article 121 ZFEU)

The medium-term budgetary objective² (in text used also as “MTO”) represents the main approach of control and of coordination Member States’ economic policies presented in preventive arm. Simply, the MTO’s Member State refers to the budgetary balance, which is defined as balance between government revenue and government expenditure). Every Member State of EU, no matter if the Member State is a part of Eurozone or not, must reach MTO or at least to be on approaching path towards MTO.

According to the Regulation the participating Member States should submit the Stability Programs and non-participating Member States the Convergence Programs every year in April. The Council examine whether the MTO’s in the Programs are set in the way that deficits will not exceed the given limits and whether the planned economical steps, which are the base for Programs, are realistic.

The **corrective arm** of Stability and Growth Pact contains (a) the procedure, whose main aim is to prevent excessive deficit, (b) an action to correct excessive deficits by implementing the Excessive Deficit Procedure³ (in the text used also as “EDP”) and the sanctions, when the Member States do not follow the rules set by the Protocol.

The EDP starts either the Member State’s deficit is over 3% of total GDP or being in a risk of reaching the limit or having a government debt over 60% of GDP. The Council has the right on proposal from the Commission to decide, that Member State has exceeded the deficit limit. The countries, which are placed under EDP have specified time period within they must fulfill the correction program to lower the deficit. The last articles of Regulation contain the sanctions that Member State has to pay in case his fiscal position is not under the rules.

¹ REGULATIONS, DIRECTIVES, DECISIONS, RECOMMENDATIONS AND OPINIONS ARE SECONDARY LEGISLATION SOURCES OF THE EUROPEAN UNION

² THE MTO IS A COUNTRY- SPECIFIC REFERENCE VALUE FOR INDIVIDUAL MEMBER STATES’ MEDIUM-TERM BUDGETARY POSITIONS, DEFINED IN STRUCTURAL TERMS.

³ EUROSTAT DEFINES EDP AS AN ACTION, WHICH IS LAUNCHED BY THE EUROPEAN COMMISSION AGAINST ANY MEMBER STATE IN EU THAT EXCEEDS THE BUDGETARY DEFICIT CEILING IMPOSED BY THE EU’S STABILITY AND GROWTH PACT LEGISLATION. THE PROCEDURE ENTAILS SEVERAL STEPS, POTENTIALLY CULMINATING IN SANCTIONS, TO ENCOURAGE A MEMBER STATE TO GET ITS BUDGET DEFICIT UNDER CONTROL, A REQUIREMENT FOR THE SMOOTH FUNCTIONING OF ECONOMIC AND MONETARY UNION.

The need of a reform

Member States of European Union are beholden by rules of Stability and Growth Pact to keep sound government finance, price stability to support strong sustainable growth. At the first look the Stability and Growth Pact seems as complex framework, which sets the rules: to avoid the excessive deficits and debts of Member States, to control fulfilling the obligations and to award sanctions. The legislation act is completed with the procedure, when the Member States are not able to keep the public finance under the control. This procedure consist of a monitoring made by The Commission and decision making by The Council, which says if there is excessive deficit and the country has to comply a program to stabilize the finance.

Why many politicians, economist and scientists, criticize the Growth and Stability Pact? And what are the main reasons for the SGP to fail in times of debt crisis? Or was it the Pact, which has caused the crisis?

Stability and Growth Pact has been dealing with a big criticism since it was established. The time of sovereign debt crisis in the euro area just underlined the need of its reform. First of all, the most important rule, which sets a limit of budget deficit and debt to GDP ratio, has no real meaning. The academic authorities do not agree on specific number, when it can be said that the value of debt represents a danger for stability of country's economy. Rogoff and Reinhart declare that the government can keep the fiscal sustainability under the limit 90% of GDP. On the other side the fathers of the common currency had agreed on 60% debt to GDP ratio. [1] According to those different ideas, maybe it would be better to consider as an alternative an interval to define the limit for the deficit and the general government debt. This idea is derived from the fact that it is difficult and not effective to set one general limit rule for eighteen countries with different economy background based on GDP production.

The new limit should also consider the ability of a country to repay the debt. Some of the states, such as Germany, France and Austria even though they exceeded the given limit, the interest rates are very low¹. This makes the countries "save heaven" in the eyes of investors, thus they are willing to lend the finance to those countries rather than the once with negative ratings.

As another problem, why the SGP deals with big criticism, is related to two strongest economies in Eurozone. Since 1999 Germany and France were constantly breaking the rule to keep the debt under limit of 60% GDP, but no sanctions were awarded. This passivity from the Commission may seem that there are not the same rules for every country and the Stability and Growth Pact lost its credibility.

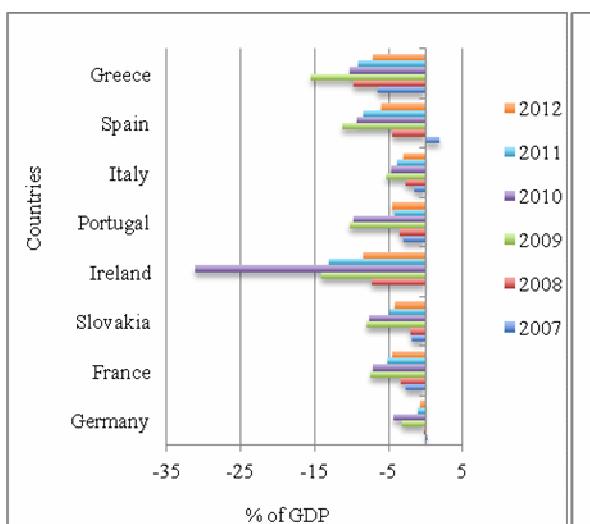
If we look at the time during the crisis several Member States of Eurozone were running the budget deficit over the reference value (see the chart 1). But in this case, it was more important for the countries to keep the financial stability, try to restart the economy and stop the recession rather than obey the requested limit. When it was obvious that the global crisis negatively influences every Member State and the need of strict fiscal arrangements just proofed that Stability and Growth Pact had no practical meaning, it was better not to insist on the rules cause opposite reaction would probably cause a big depression. [5]

Stability and Growth Pack did not face the criticism only for the last 5 years. Member States were already running the deficit beyond three per cent since "the first day" of launching the current currency. The chart 2 situated below figures the Member States with excessive

¹ AVERAGE IN EIGHT MONTHS OF YOUR 2013: GERMANY 1.4%, FRANCE 2.1% AND AUSTRIA 1.9%. SOURCE: ECB, 2013

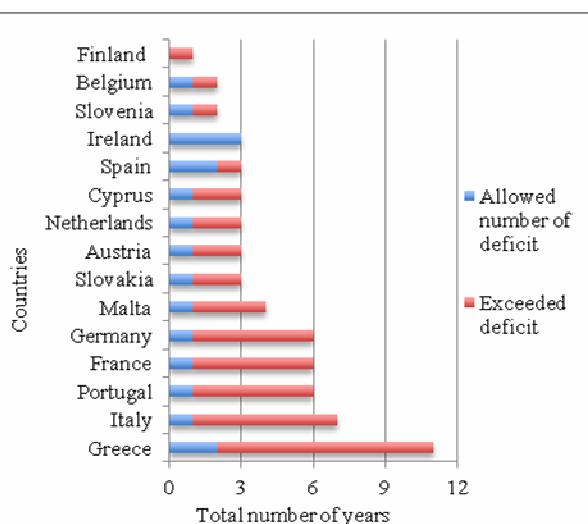
budget deficits since 1999 or from the year of country's entry into Eurozone no matter if the deficit was allowed because of the recession or not.

Chart 1: The budget deficit in Eurozone Member States



Source: Own processing according to dates from Eurostat, 2013

Chart 2: Total number of deficit in Member States of Eurozone



Source: Own processing according to data [3]

One of reasons why Romano Prodi about Stability and Growth Pack says: "*I know very well that the Stability and Growth Pact is stupid. The pact is imperfect. We need a more intelligent tool and more flexibility* ", is that it does not include the fiscal problems under which the deficit can or can not be exceeded. As a great example are the PIIGS countries. Greek's large debt is unique in comparison with Spain, Portugal and Ireland because it was created by government borrowing rather than by the private sector, which includes households and corporations. These countries were running the deficits over the referenced value to achieve the economy growth. Ireland reached the highest budget deficit (31% of GDP) in 2010 after the government took the burden of the banks because the real estate did not work as the start of economy.

It could seem that government in Spain was also irresponsible (spending more than saving). But it was not. Before the financial crisis hit Spain, the government debt and budget deficit¹ were lower then in rest of the Member States and Spain was consider as a model of

¹ THE DEBT RATIO: 2001- 55%, 2002- 52.5%, 2003-48.7%, 2004- 46.2%, 2005- 43%, 2006- 39.6

THE DEFICIT RATIO: 2001 (-0.5%), 2002 (-0.2), 2003 (-0.3%), 2004 (-0.1), 2005 (1.3)

2006 (2.4)

DATES FROM EUROSTAT, 2013

fiscal responsibility. Once again, it was not the government, which stands behind the bailout but the housing boom.

Henning Meyer in his article declares that the rules set by the fathers are not based on accepted economical knowledge. The reason is very simple: the decision was made according to the average values in year 1990. There is not another explanation, why the governments should keep the limits.

The reform of Stability and Growth Pack

The Stability and Growth Pack was established to prevent the fiscal imbalances in Member States in Eurozone. The reasons mentioned above and word from Antonio Martino “The fiscal constraints introduced with the new currency must be criticized not because they are undesirable- in my view they are a necessary component of a liberal order- but because they are ineffective. This is amply evidenced by the „creative accounting“ gimmickry used by many countries to achieve the required deficit to GDP ratio of 3 per cent, and by the immediate abandonment of fiscal prudence by some countries as soon as they were included in the euro club. Also, the Stability Pact has been watered down at the request of German and France” show the opposite. Thus, the reforms were needed.

“Six-Pack”

“The six-pack forces governments to face up to the responsibilities of belonging to the European Union, and of belonging to the economic and monetary union.”

Olli Rehn

As a reaction to sovereign crisis in Eurozone, Member States adopted a new regulation in March 2011, which is known also as Six-pack. The package of five regulations¹ and one directive², which was designed to enhance the governance of the fiscal policies, entered into force in December in 2011. The cornerstone of the European Union was created to fill the defaults and gaps identified during the debt crisis in euro area. The main objective is to strengthen fiscal surveillance and enforcement assessments of the Pact adding expenditure criteria, which is necessary to examine the fiscal status of the country and to monitor the observance the debt criteria.

European Commissioner for Economic and Financial Affairs Olli Rehn describes one of the most important reasons to reform the existing legislation. It is time for the leaders to realize that the states they lead are members of a great union and every taken step, either it is positive or negative decision, it influences the functioning of Economic and Monetary Union.

¹ a, Council Regulation (EU) no 1177/2011 of 8 November 2011 amending Regulation (EC) 1467/97 on speeding up and clarifying the implementation of the excessive deficit procedure

b, Regulation (EU) NO 1176/2011 of the European Parliament and of the Council of 16 November 2011 on the prevention and correction of macroeconomic imbalances

c, Regulation (EU) No 1175/2011 of the European Parliament and of the Council of 16 November 2011 amending Council Regulation (EC) No 1466/97 on the strengthening of the surveillance of budgetary positions and the surveillance and coordination of economic policies

d, Regulation (EU) No 1174/2011 of the European Parliament and of the Council of 16 November 2011 on enforcement measures to correct excessive macroeconomic imbalances in the euro area

e, Regulation (EU) No 1173/2011 of the European Parliament and of the Council of 16 November 2011 on the effective enforcement of budgetary surveillance in the euro area

² Council Directive 2011/85/EU of 8 November 2011 on requirement for budgetary framework of the Member States

To avoid more irresponsible decisions the Six-Pack's stricter rules should ensure comprehensive reinforcement of budgetary and economic governance in each Member State.

New voting system is based on Reverse Qualified Majority Voting, which is authorized to make decisions on sanctions for countries, which are under the Excessive Deficit Procedure. The Council has the right to deem the fines, unless the sanctions are overturned by the RQMV. [8]

Two of the legislation pieces contain the rules to prevent and correct the macroeconomic imbalances in case that Member State is under the risk of possible imbalances. In this case the heads of Member States should set the economic policies so that the sustainable growth and employment are ensured. The particular focus should be on developing and strengthening the internal market, international trade and competitiveness at the EU level. [12] The new rules help the Union to look more broadly at the macroeconomic situation in every Member State and to see earlier the signs of possible imbalances that could negatively influenced the long-term economic growth and competitiveness. [16] To early identified and monitor the imbalances¹ was adopted the scoreboard, which consists of small number of relevant, practical, simple, measureable and available indicators. [14] It is used in Macroeconomic Imbalances Procedure, a new procedure introduced to monitor macroeconomic imbalances and to correct the excessive imbalances with which the Member States deal. In the case of existing the excessive imbalances, Member State is recommended by Commission to prepare an action plan with the deadlines for new values of debt and deficit. This process is called Excessive Imbalances Procedure and it is analogous with the EDP, but it refers to imbalances, either it is internal or external. If the action plan is not accomplished as the rules are set, Council levy a fine of 1% GDP a year. But this isn't all. There is still a threat of raising the penalties if the correction is not completed. The deposit of 0.1% GDP can turn into a fine. [8;14]

For the Member States, which are under the EDP, penalties can be gradually stepped up. If a country does not reduce the value of debt according to the recommendation, the fine is 0.2% of GDP. The fine with value 0.1% GDP can be levy to the Member States those did not properly integrate into the national law the Fiscal Pact. [6] Member State, which gives false statistics about the debt and deficit, will be sanctioned until the maximum of 5% of GDP.

We can simply specify that Six-Pack by the new rules set up the effective enforcement of budgetary surveillance at the euro area level, stronger preventive action through a reinforced SGP and deeper fiscal coordination, stronger corrective action through a reinforced Stability and Growth Pact and minimum requirements for national budgetary frameworks.

“Two-Pack”

The “Two-pack” is the newest reform piece of Stability and Growth Pact, which is supposed to complete budgetary surveillance cycle and improve economic governance for the euro area. As it result from the name, it consist two legislative acts, to be more specific two

¹ THE REGULATION DEFINES INDICATORS ACCORDING TO WHICH DIVIDES IMBALANCES INTO: (I) *INTERNAL IMBALANCES* ARISE FROM PUBLIC AND PRIVATE INDEBTEDNESS, FINANCIAL AND ASSET MARKET DEVELOPMENT, THE EVOLUTION OF PRIVATE SECTOR CREDIT FLOW AND THE EVOLUTION OF UNEMPLOYMENT AND (II) *EXTERNAL IMBALANCES* CAN ARISE FROM THE EVOLUTION OF CURRENT ACCOUNT AND NET INVESTMENT POSITIONS, REAL EFFECTIVE EXCHANGE RATES, EXPORT MARKET SHARES, CHANGES IN PRICE AND COST DEVELOPMENTS, NON-PRICE COMPETITIVENESS

regulations.¹ Here comes the question why European Union needed a new reform of The Stability and Growth Pact when “Six-Pack” came into force only two years ago. First of all, the ongoing debt crisis pointed out a need for more prudent fiscal policymaking. Secondly, the six legislative acts are aimed at stronger surveillance over the national budgets, which mean new and more effective fiscal rules. On the other hand the “Two-Pack” focuses on economic policy coordination.

The new acts bring new regulation for budgetary cycle, which will be in place in following year, stronger coordination in the euro area and further steps for reinforcement of Economic and Monetary Union. It keeps up and completes the reforming of The Stability and Growth Pact by “Six-Pack”. These two regulations came into force in 30th May 2013 and it is obligatory for every Member State in Eurozone. [7]

The first legislative act of “Two-Pack” sets out the rules for every Member State to strengthen the fiscal surveillance in case of serious difficulties to keep the financial stability. Special rules lay down provisions for the states, which are in the corrective arm of SGP, the Excessive Deficit Procedure. According to the Article 1 the second regulation sets out provisions for enhanced monitoring of and for ensuring, that the budget in Member States are consistent with the rules given in SGP.

The main innovation, which two acts bring, is the common budgetary timeline and common budgetary rules at the euro area level. As we mentioned in the introduction we argue only about the major changes. Within the European Semester² the Commission will examine and give an opinion on each draft budget by 30 November at the latest. It issues an opinion whether or not a draft budget made by MS are in line with the obligations of the SGP before the budgets are introduced. Member State is asked by Commission to submit a revised plan if there are some non-compliance with the SGP. The „Two-Pack“ obligates the Member States to base their draft budgets on independent macroeconomic forecasts and make sure that independent bodies monitor compliance with national fiscal rules. [8]

The strict surveillance introduced in new legislative acts will enable closer monitoring of Member States, which are dealing with financial difficulties or are threatened with such problems. New procedures give the Commission the power, which is needed for securing or re-establishing permanent sustainability.

The enhanced surveillance set out by the Two-Pack is consistent with that foreseen in the ESM/ EFSF guidelines for countries under precautionary financial assistance because there is a natural consistency between the relevant ESM/EFSF texts and Two-Pack.

The new pack brings new system of surveillance for Member States, which has finished the adjustment program or precautionary assistance. The surveillance is conditional by paying back a minimum 75% of the assistance received.

Wasted opportunity?

¹ a, Regulation (EU) No 472/ 2013 of the European Parliament and of the Council of 21 May 2013 on the strengthening of economic and budgetary surveillance of Member States in the euro area experiencing or threatened with serious difficulties with respect to their financial stability.

b, Regulation (EU) No 473/ 2013 of the European Parliament and of the Council of 21 May 2013 on common provision for monitoring and assessing draft budgetary plans and ensuring the correction of excessive deficit of the Member States in the euro area.

² EUROPEAN SEMESTER IS SIX MONTHS TIME PERIOD WITHIN THE ECONOMIC AND FISCAL POLICIES ARE COORDINATED. THE MEMBER STATES MUST SYNCHRONIZE THEIR POLICIES WITH THE TARGETS AGREED ON EU LEVEL. THIS WAS INTRODUCED IN 2010 TO STRENGTHEN THE COORDINATION OF POLICIES BECAUSE BEFORE THE CRISIS BUDGETARY AND ECONOMIC POLICY PLANNING TOOK PLACE THROUGH DIFFERENT PROCESSES.

The ongoing sovereign debt crisis in Eurozone detected serious shortcomings in fiscal rules at the European level. This negative situation led organs of European Union and the Member States to take a necessary action to deal with the crisis and stop deepening the recession. As the result 6 pieces followed by 2 pieces of legislation were introduced to set up new rules for budgetary and economic appearance.

As positive we evaluate the ambition of European Union to make the Member States operate as one union with common targets and rules of functioning. The fiscal policy coordination is well defined by made changes and should ensure compressive reinforcement economy and budgetary governance.

The creation of new legislation took into account the past experiences, which should ensure that same mistakes do not happen again. One of the changes includes misrepresentation of the fiscal indicators, which will be levied in any case of breaking this rule. As we mentioned above, the SGP was often criticized for missing the circumstances under which the deficit can rise. Six-Pack take into account also this negative comment and there are particular situation when the deficit reach values beyond the limits.

New Semester should ensure that all national budget programs are analyzed and assessed together, thus the economic surveillance over the fiscal policies is ensured. It is complex system of discussions on the fiscal policy and macroeconomic imbalances; drawing up the drafts budgets, which are guided by Annual Growth Survey.

On the other side we are little skeptical about all better rules, which ensure the stricter surveillance and higher values of sanctions. We see new regulations only as words on paper. This negative idea comes from the past bad experience, when we were witnesses of non-function of regulation addressed to responsible managing the government finances. As we know particular Member States were behaving irresponsible in budget policy.

But it is too early to say today if new legislation pieces will bring expected success in the form of economic growth. Two years in case of Six-Pack are not enough to evaluate the results.

Conclusions

Serious shortcomings contained in economic and budgetary governance of certain Member States has caused today's sovereign debt crisis at Eurozone level. European Union is now at the point where should take comprehensive reinforcement of performance given rules and also gather all Member States and walk on the same path, path against the crisis. It can succeed only if each head of the state will put the national interest aside and care more about the common troubles. To find consensus within 28 Member States is not easy especially in times of financial, economic and moral crisis, when the countries lose itself the competitiveness, the unemployment rate is raising and the economic growth has declining trend.

Even the rules can look good and may seen as the way out of the crisis, we doubt that. Nothing will change until the politicians accept their failure and start to act responsible at the national level. Only enforcement the budgetary discipline, following common aim in whole union and same rules for every Member States may be the right path to follow.

References

- [1] CASIDY, J. 2013 The Reinhart and Rogoff Controversy: A summing up. In *The New Yorker [online]*. 29.04.2013 [cit. 26.09.2013]. Available on:

<<http://www.newyorker.com/online/blogs/johncassidy/2013/04/the-rogoff-and-reinhart-controversy-a-summing-up.html>>

[2] Consolidated Version of the Treaty on the Functioning of the European Union (TFEU)

[3] CORSETTI, G., HASSSLER J., SAINT-PAUL, G., SINN H-W, STURM J-E., VIVES X, DEVEREUX M.P. 2011. *A crisis mechanism for the euro.* [online]. 11.03.2011 [cit. 14.09.2013]. Available on:

<<http://www.voxeu.org/article/crisis-mechanism-euro-european-stability-mechanism>>

[4] Council Directive 2011/85/EU of 8 November 2011 on requirement for budgetary framework of the Member States

[5] MEYER, H. 2011. The Eurocrisis and the Stability and Growth Pact. In *Social Europe Journal* [online]. 30.09. 2011. [17.09.2013]. Available on:

<<http://www.social-europe.eu/2011/09/the-eurocrisis-and-the-stability-and-growth-pact/>>

[6] MEMO 11/647, Brussels, 28.09.2011- EU Economic governance “Six Pack”- State of Play

[7] MEMO 13/196, Brussels, 12.03.2013- “Two- Pack” completes budgetary surveillance cycle for euro area and further improves economic governance

[8] MEMO 13/318, Brussels, 10.04.2013- The EU’s economic governance explained

[9] Regulation (EU) No 472/ 2013 of the European Parliament and of the Council of 21 May 2013 on the strengthening of economic and budgetary surveillance of Member States in the euro area experiencing or threatened with serious difficulties with respect to their financial stability.

[10] Regulation (EU) No 473/ 2013 of the European Parliament and of the Council of 21 May 2013 on common provision for monitoring and assessing draft budgetary plans and ensuring the correction of excessive deficit of the Member States in the euro area.

[11] Regulation (EU) No 1173/2011 of the European Parliament and of the Council of 16 November 2011 on the effective enforcement of budgetary surveillance in the euro area

[12] Regulation (EU) No 1174/2011 of the European Parliament and of the Council of 16 November 2011 on enforcement measures to correct excessive macroeconomic imbalances in the euro area

[13] Regulation (EU) No 1175/2011 of the European Parliament and of the Council of 16 November 2011 amending Council Regulation (EC) No 1466/97 on the strengthening of the surveillance of budgetary positions and the surveillance and coordination of economic policies

[14] Regulation (EU) NO 1176/2011 of the European Parliament and of the Council of 16 November 2011 on the prevention and correction of macroeconomic imbalances

[15] Regulation (EU) no 1177/2011 of 8 November 2011 amending Regulation (EC) 1467/97 on speeding up and clarifying the implementation of the excessive deficit procedure

[16] REHN, O. 2011. EU’s new „six-pack“ shows just how tough Europe will be on national governments. In *The Telegraph* [online]. 20.10.2011 [cit.] Available on:

<<http://www.telegraph.co.uk/finance/comment/8839697/EUs-new-six-pack-shows-just-how-tough-Europe-will-be-on-national-governments.html>>

Contact

Ing. Monika Kurtová, LL.M., full- time PhD. student, Pan-European University, Faculty of Economics and Business, e-mail: m.kurtova@gmail.com

FOREIGN DIRECT INVESTMENT IN THE SLOVAK REPUBLIC: REGIONAL ASPECT

PRIAME ZAHRANIČNÉ INVESTÍCIE V SLOVENSKEJ REPUBLIKE: REGIONÁLNE ZAMERANIE

Pavlo Zhuk

Key words: foreign direct investment (FDI), region,

Klúčové slová: Priame zahraničné investície (PZI), región

Abstract

According to the latest researches, the inflow of foreign direct investment (FDI) to the Slovak republic has started is gaining importance. The foreign direct investment acquires its significance, especially in the field of local and regional development. Their positive impact is reflected either at a local or at a national level. The economic policy of many states, including Slovakia, is disposed to the active support of the investors through the investment incentives.

The economic recession after 2008 caused a significant decline in FDI from a global perspective and from the perspective of Slovakia. The favorable trend of increasing FDI inflows to Slovakia disrupted the current economic recession. During the recession foreign investors reduced their interest in investing in Slovakia. Those who have already established business, as a result of the decline in demand forced, are reducing the production capacities and staff. Although forecasts say about gradual revival of the investor interest, the facts of the impact of the recession on FDI flows can be measured only in hindsight. The aim of the article is to analyze the current condition with inward FDI in Slovak republic and to track the disproportion in allocation of FDI among regions.

Introduction

FDI has taken on an increasingly important role in the development prospective of many countries. [2] The main question within this context to FDI recipient countries remains: whether and in which way they can profit from FDI. Often the answers to this question depend on the effect of FDI on tax revenue and employment figures. Also another important part of the question addresses the long-term effects, e.g. the competencies that national economy might acquire via FDI. The question of benefits for recipient countries is: do institutions and people in FDI receiving countries learn from foreign investors?

An increase in FDI may be associated with improved economic growth due to the capital inflow and increased tax revenues for the country. Host countries often try to channel FDI investment into new infrastructure and other projects to boost development. Greater competition from new companies can lead to productivity gains and greater efficiency in the country, and it has been suggested that the application of foreign entity's policies to a domestic subsidiary may improve corporate governance standards. Furthermore, foreign investment can result in the transfer of soft skills through training and job creation, the availability of more advanced technologies for the domestic market and access to research and development resources. [7] The local population may be able to benefit from the employment opportunities created by new businesses. [9]

According to the accepted theory, the activities of affiliates can be related to the motives of FDI, namely efficiency seeking, market seeking and strategic-asset seeking. The impact of these types of FDI on trade patterns are explained by distinguishing four kinds of trade linkages between the parent firm and her affiliates: (a) the substitution of former exports through FDI, (b) growing (re-)imports of goods and services produced abroad, (c) FDI associated exports of goods and services and (d) FDI induced exports of other product lines neither produced by the foreign affiliate nor exported earlier by the parent firm (Agarwal 1996; Altzinger and Winklhofer 1998).

Foreign Direct Investment in the Slovak republic

Foreign direct investment is a key form of foreign capital that penetrates the economy. It is exactly the investment that should form a basis for structural transformation and upgrading production facilities, transfer of new technologies and know-hows, and for the more effective integration of the economy into the international division of labour. Also foreign direct investment is crucial in increasing the competitiveness of national economy. This process results in direct investment becoming an immediate source for the production of goods that are sold profitably in global markets, thus creating opportunities for the generation of foreign exchange funding.

Foreign direct investment (FDI) is defined as an investment involving a long-term relationship and reflecting a lasting interest and control by a resident entity in economy other than its own (FDI enterprise or affiliate enterprise or foreign affiliate). [7]

Sources of FDI

- Equity capital - is the foreign direct investor's purchase of shares of an enterprise in a country other than its own.
- Reinvested earnings - comprise the direct investor's share (in proportion to direct equity participation) of earnings not distributed as dividends by affiliates, or earnings not remitted to the direct investor. Such retained profits by affiliates are reinvested.
- Intra-company loans or intra-company debt transactions refer to short or long term borrowing and lending of funds between direct investors (parent enterprises) and affiliate enterprises. [8]

There are also some alternatives to foreign direct investment: borrowing capital, acquiring technology through various licensing agreements, purchasing management as well as expert knowledge, and/or their transfer on the agreement basis. The main problem of such separate acquisition of individual resources is that it turns out to be much more expensive.

Direct investment is understood as such disbursement of cash or other assets appreciable in cash (cash equivalents) or property rights, the purpose of which is to set up, acquire or expand the stable economic involvement by a resident investor in a business in a foreign country or by a non-resident investor in a business in Slovakia, namely in one of the following forms:

1. Establishing or acquiring an exclusive interest in a business, including its expansion;
 2. Participating in a newly-established or existing business, where an investor owns or acquires at least a 10% interest in the share capital of a corporation or at least a 10% interest in its net owner's equity or 10% of voting rights;
 3. An investor providing a financial loan for business purposes for a period of five or more years, where the investor participates in this business in accordance with clauses 1 or 2 above, or the loan that is associated with an agreement on a share of profits to be distributed;
 4. Applying the proceeds from an existing direct investment to this investment. [1]
- Analyzing FDI into Slovakia, we start with comparison of FDI as a percentage of GDP with other countries. We can see that according to this statement The Slovak republic is close to

the Czech republic. During the analyzed period this rate fluctuates in 50-60 %. (Tab. 1) In case such tendency remains in 2013 this statement will be 62,8 % of GDP.

Tab. 1: Foreign Direct Investment Stocks as a percentage of GDP, %

Country	2008	2009	2010	2011	2012	2013*
Czech republic	50.2%	63.8%	64.6%	55.5%	69.5%	-
Slovak republic	54.1%	60.2%	57.6%	53.4%	60.8%	62,8%
Poland	31.0%	43.0%	45.9%	38.6%	47.1%	-
Austria	35.8%	45.0%	42.5%	36.3%	40.9%	-
Slovenia	28.9%	31.0%	31.0%	30.1%	33.9%	-

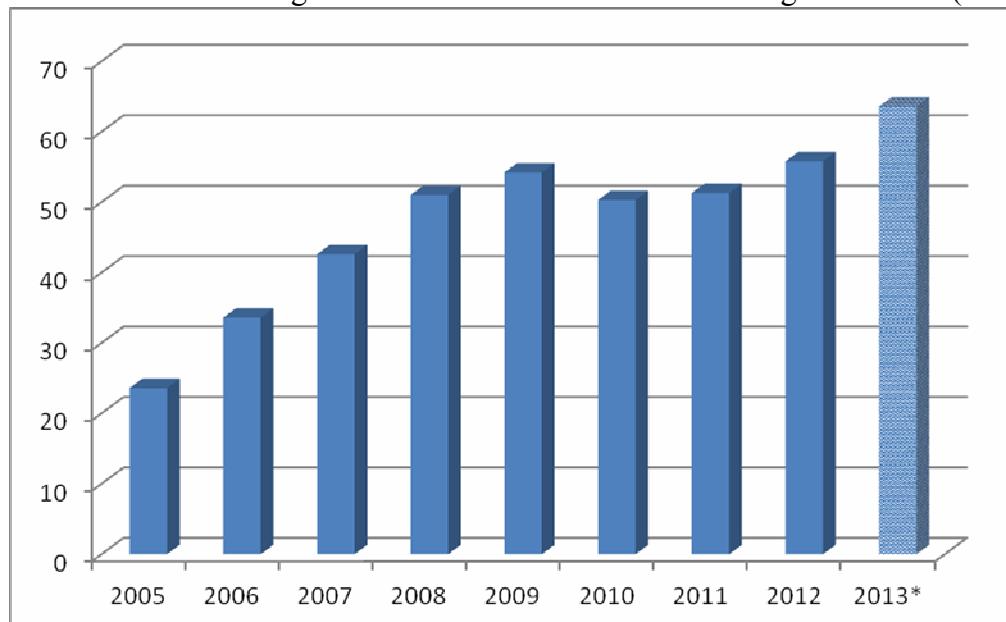
*- forecast data

Source: OECD 2013

www.oecd.org/investment/statistics.htm

Comparison of the FDI inflow in previous years shows that its development has started to gain in intensity. Large investments into the telecommunications, petrochemical and metal working industries have materialized and this positive development can be expected to still continue in the nearest future.

Obr. 1: The volume of foreign direct investment in Slovakia during 2005-2013 (bill USD)



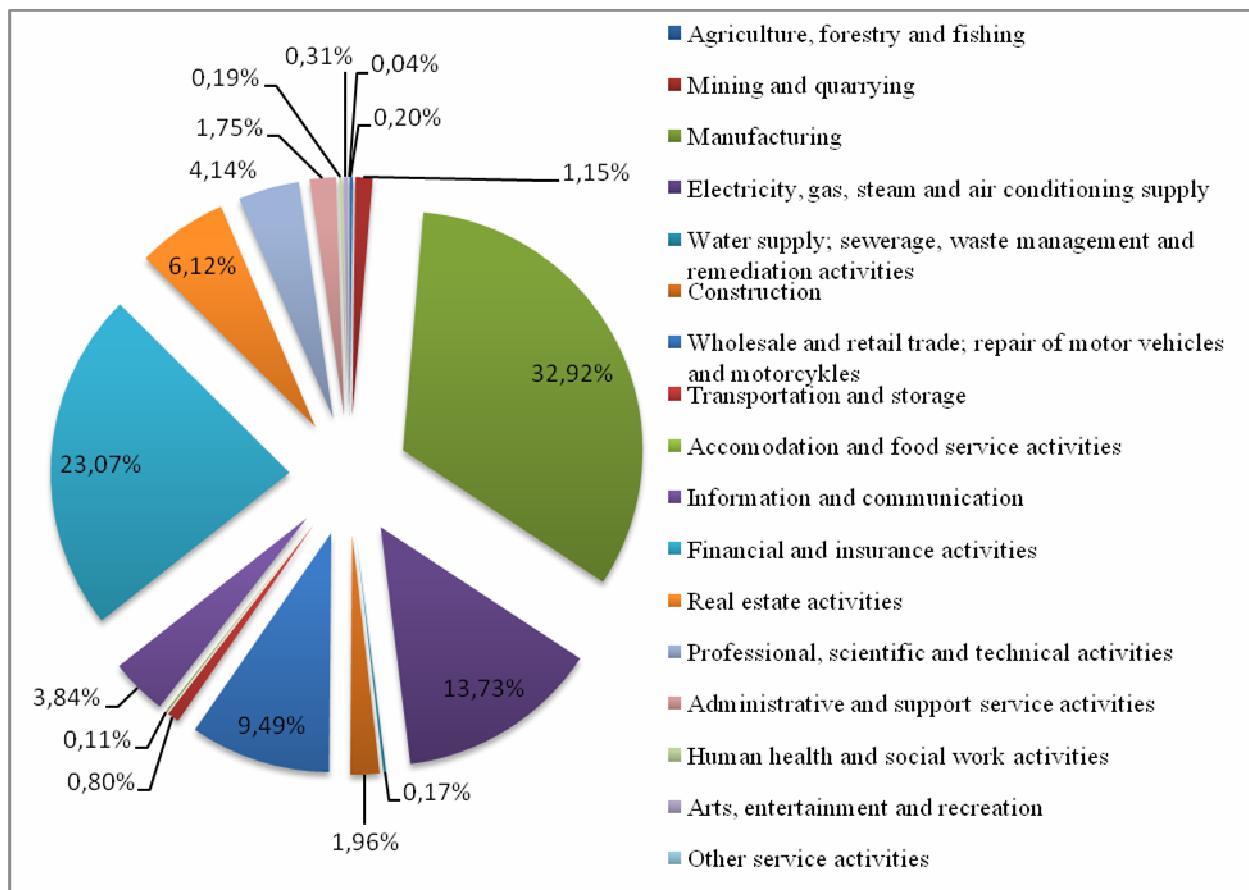
*- forecast data

Source: NBS

Like all around the world, in Slovakia there was also a decline of foreign direct investment after 2008 due to the economic recession. This was reflected by a continuous increase in FDI, which had been lasted since 2002. This situation was relieved by stagnation at around \$50 billion in 2008. Current stock of FDI is \$55,8 billion. There is a positive forecast for FDI in the following year, and the foreign direct investment in Slovakia can reach 63,6 billion in 2013. (Obr.1) The greatest interest in investing in Slovakia is shown by the investors from the Netherlands, Hungary, Austria, Germany, Italy, France, Sweden and South Korea. By 2006, FDI flows were mainly in traditional sectors. Important investment flowed in Slovakia in the area of banking as a result of the restructuring of the banking sector. At present, FDI is focused primarily on electrical, engineering, automotive, rubber, metal, wood, furniture and paper industries as well as on wholesale. (Obr.2)

There is an expected further investment in the energetics. Positive feature of FDI enterprises is the development of production with higher added value. [6]

Obr. 2: Inward FDI positions by industries in 2011 (%)

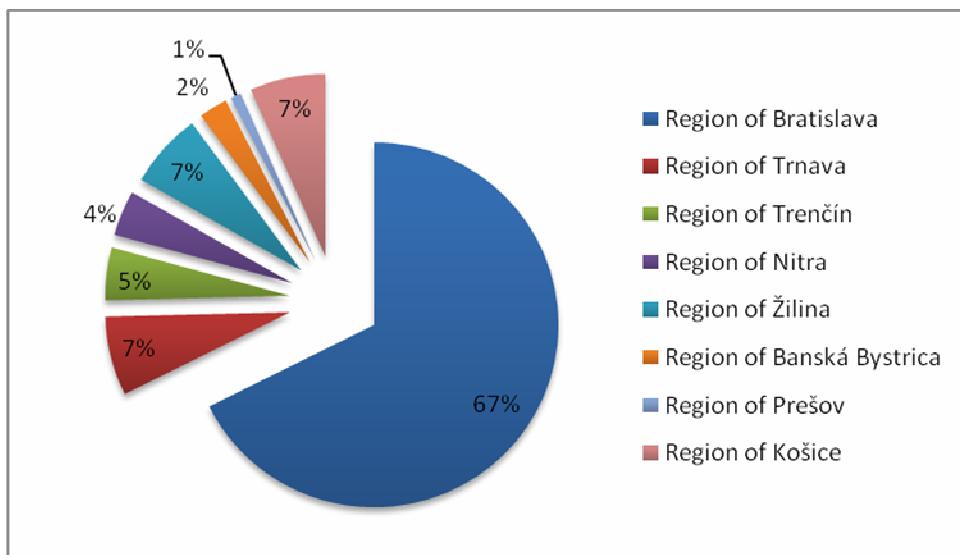


Source: NBS

Distribution of FDI by National Regions

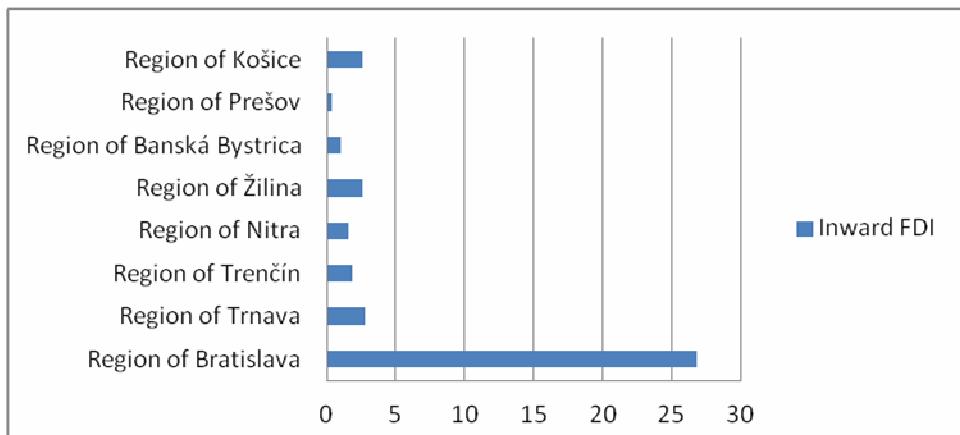
From its very beginning, the entry of FDI in Slovakia has been marked by the unevenness in terms of regional distribution. Approximately 65% percent of FDI is concentrated in the vicinity of Bratislava and in some major centers, such as Košice, Banská Bystrica, Trnava and Trenčín, with the rest of it scattered in small volumes throughout the whole Slovakia. It is possible to say that the further a business located from an industrial center is, the less foreign investments are involved there. (Obr. 3)

Obr. 3: Inward FDI positions in regions in 2011 (%)



Source: NBS

Obr. 4: Inward FDI positions by regions in 2011 (mill. EUR)



Source: NBS

Bratislava region has a major part of FDI into the Slovak republic of 26 mill. USD. The most depressive region is Presov. Inward FDI in this region is just 370 000 USD. (Obr. 4) Reasons for such state of affairs are primarily the following:

- Concentration of FDI in major centers is driven by a good standard of transport and communications infrastructure (especially access to highways and the airport), sufficient number of skilled labour, connection to an administrative and governance center and so forth.
- Regions that do not possess such advantages continue to be barely noticed. In comparison to major industrial centers, such regions also have fewer traditional business and production relations established in the past and less experience from co-operation with foreign investors who should establish a basis for deeper international co-operation.

Recently this shortcoming has started to be removed through the establishment of internal co-operation between large joint ventures and local industry, i.e. medium-sized and smaller Slovak businesses. This issue is covered in greater detail in a separate section of this study. This co-operation has special importance for the regional development of smaller

businesses in more marginal areas that would probably not find any opportunities for co-operation with foreign countries in the other way. The given case involves multiplication effects, with a distinct impact on regional development.

Tab. 2: Rate of increase of FDI in regions during 2007-2011, %

Regions	2007	2008	2009	2010	2011
Slovak republic	13,88	24,67	0,67	3,28	5,25
of which:					
Region of Bratislava	11,80	33,31	1,22	4,19	6,45
Region of Trnava	5,58	9,80	5,79	-9,58	-10,93
Region of Trenčín	32,10	16,21	6,54	3,98	2,39
Region of Nitra	13,67	20,07	4,87	5,84	2,15
Region of Žilina	38,94	10,22	-5,32	9,86	15,39
Region of Banská Bystrica	45,52	15,90	1,71	-8,45	22,22
Region of Prešov	-9,24	62,95	16,80	-2,15	-11,27
Region of Košice	10,01	-0,52	-14,08	10,53	5,20

Source: NBS, designed by author

As we can see, the lowest rate of increase was in 2008-2009 as a result of economic crisis. In 2010 this rate started to rise slowly. In future we can expect growth in 8%. In recent years regions such as Prešov and Trnava had the lowest FDI. (Tab. 2)

For the purposes of equitable economic and social development of Slovakia is necessary that the FDI coming into the less developed regions with high unemployment. For the purposes of equitable economic and social development of Slovakia it is necessary to direct FDI into the less developed regions with high unemployment rate. In 2011 there was a turn in the direction of investment and investors were oriented significantly to Košice, Nitra, Trenčín, Žilina and Banská Bystrica region.

There is a connection between FDI into region and the level of unemployment in it. The highest inward FDI is in Bratislava region and FDI per capita equals 44,2 €. The lowest statement is located in Prešov region corresponding to the highest unemployment rate. (Obr. 5)

Obr. 5: FDI per capita by regions in 2011, €



Source: Statistical Office of the Slovak republic

When we talk about the positive impact of foreign direct investment at the macroeconomic level, these assertions are significant at the regional level, too. With the arrival of foreign investors they usually need either new technologies or human resources with highest level qualifications. This promotes the domestic competition and innovation activities in the region as well as stimulates the willingness of people to educate. When domestic firms become the subcontractors for foreign investors, there is a possibility for them to expand into foreign markets, which is usually underpinned by foreign investor. Promoting tourism in the region can attract tourists from the country of origin of foreign investors. This makes an opportunity for regions with lower economic level to boost production, employment and long term living standards of citizens in the region.

There is no doubt that direct investment transfers technologies between partner countries, in particular between the developed and developing ones. Foreign investment represents the principal vehicle for such transfer in this respect. Nevertheless it is not the only option. Foreign direct investment impacts upon a whole range of activities subject to international co-operation such as capital, technologies, management, know-how and other expertise. This transfer can be compared to a number of market transactions.

Conclusion

According to our research of the regional division of FDI in the Slovak republic, Bratislava region is totally dominating. This situation shows a great gap between regions from the aspect of FDI inflow. So an evident division of regions on the depressed and the prosperous ones is harmful for the economy.

Also it should be noted that the Slovak economy is still capital-undersized and only FDI provides financial resources to expand production opportunities as well as promoting economic growth and job creation. To attract FDI it is necessary to create a good investing climate. Appropriate conditions can be made by the government, for example providing the state aid, construction of industrial parks, creating regional or sector clusters. For the proportional distribution of FDI on the territory of Slovakia and for penetration into economically less advanced regions in the eastern part of the country, it is essential to create transport infrastructure in these regions. However, the problems which really discourage the foreign investors from doing business in Slovakia do not have only economic nature. There are firstly ethical and moral problems. These are: poor law enforcement, delays in court proceedings, unstable legal environment due to frequent legislative changes, bureaucracy and corruption in the public sector. Some measures to encourage FDI into depressed regions must be taken at a central as well as at a regional level.

Reference

- [1] Foreign Exchange Act, NBS, 1995, § 2, clause k), p. 7
- [2] United Nations Conference on Trade and Development. UNCTAD http://unctad.org/en/docs/wir1996_en.pdf
- [3] The Organization for Economic Co-operation and Development (OECD). Available: www.oecd.org/investment/statistics.htm
- [4] National Bank of Slovakia, Available: <http://www.nbs.sk/sk/statisticke-udaje/statistika-platobnej-bilancie/priame-zahranicne-investicie>
- [5] Statistics Office of the Slovak Republic, Available: <http://portal.statistics.sk/showdoc.do?docid=1801>
- [6] Kucharčíková, A. "The impact of foreign direct investment on regional development in Slovakia," Proceedings of the International Scientific Conference of Economics and social

aspects of cross-border traders in the region of Žilina and Silesia 2, FPEDaS, University of Žilina, 29.-30.03.2012, 112-118.

[7] UNCTAD (2010). "Foreign direct investment, the transfer and diffusion of technology, and sustainable development (2010)". Available: http://unctad.org/en/Docs/ciim2d2_en.pdf

[8] UNCTAD Glossary, Available:
http://p166.unctad.org/pluginfile.php/4908/mod_page/content/15/Foreign_direct_investment_and_enterprise.pdf

[9] Slaughter And May (2012). "Legal Regimes Governing Foreign Direct Investment (FDI) In Host Countries". Advocates for International Development. Retrieved 21 August 2013.

Contact

Pavlo Zhuk, Postgraduate

Paneurópska vysoká škola (PEVŠ), Fakulta ekonómie a podnikania

Kyiv, Tverska 2, app 60. 03150

E-mail: zhuk.pasha@gmail.com

TRENDS IN THE DEVELOPMENT OF INTERNATIONAL TRADE AND ITS IMPACT ON THE COMPETITIVENESS OF EU

TENDENCIE VÝVOJA MEDZINÁRODNÉHO OBCHODU A JEHO VPLYV NA KONKURENCIESCHOPNOSŤ EÚ

Ing. Michal Barcák

Key words: World Trade, International Trade, European Union, Trans-Atlantic Trade and Investment Partnership (TTIP), Liberalization, Protectionism, Non-tariff barriers.

Kľúčové slová: Svetový obchod, Medzinárodný obchod, Európska únia, Transatlantické obchodné a investičné partnerstvo (TTIP), Liberalizácia, Protekcionizmus, Netarifné prekážky.

Abstract

After the end of World War II, world trade started to move in a clear direction of liberalization. During the recent economic crisis, historical facts have been confirmed once again. In less prosperous times, discreet, but powerful signs of protectionism have started to appear. They have a particular form of non-tariff barriers. Practice confirms that the tariffs in the international trading system have been at low levels for a long time, for which the international trading system thanks mainly to the General Agreement on Tariffs and Trade. However, it is the non-tariff barriers in various forms that create the major part of the costs which in most cases represent the protectionism of today. The question remains whether the particular successor to the General Agreement on Tariffs and Trade, the World Trade Organization, takes participation in the misdirection of international trade. The Doha Development Agenda, which the member states of the World Trade Organization have not been able to settle for 12 years, is a thorn in the flesh of world trade and it seems that the European Union has already started to manage trade partnerships in its own way. As a matter of fact, the European Union concludes bilateral trade agreements and is currently not far away from the successful establishment of the largest free trade zone so far. This agreement would be created with the United States and it should contain the issues of tariff and non-tariff trade barriers and should even go into the sphere of finances. Its name should be the Trans-Atlantic trade and Investment Partnership.

Abstrakt

Po skončení 2. svetovej vojny sa svetový obchod začal uberať jasným smerom liberalizácie. Počas poslednej ekonomickej krízy sa však potvrdila história a počas menej priaznivých období sa opäť výraznejšie začali objavovať nenápadné, ale vplyvné znaky protekcionizmu. Tie majú formu najmä netarifných prekážok. Prax potvrdzuje, že colné sadzby v medzinárodnom obchodnom systéme sú dlhodobo na nízkych hodnotách, k čomu medzinárodný obchodný systém vďačí najmä Všeobecnej dohode o clách a obchode. Avšak práve netarifné prekážky v rôznych formách tvoria majoritnú časť nákladov, ktorá vo väčšine prípadov predstavuje protekcionizmus súčasnosti. Otázkou ostáva, či konkrétnie nástupca Všeobecnej dohody o clách a obchode, Svetová obchodná organizácia, nenesie spoluúčasť na

smerovaní medzinárodného obchodu. Rozvojová agenda z Dohy, ktorú nie sú členské štátov Svetovej obchodnej organizácie schopné vyriešiť už 12 rokov, je „trňom v päte“ svetového obchodu a zdá sa, že Európska únia akoby už začala obchodné partnerstvá riešiť svojou cestou. Európska únia uzatvára bilaterálne obchodné dohody a momentálne nie je ďaleko k úspešnému vytvoreniu doteraz najväčšej zóny voľného obchodu. Tá by bola vytvorená spolu so Spojenými štátmi americkými. Táto dohoda by mala zastrešiť tarifné a netarifné prekážky obchodu a mala by zájsť aj do sféry financií. Jej názov by mal byť: Transatlantické obchodné a investičné partnerstvo.

F530 International Agreements and Observance; International Organizations

International trade is one of the many forms of international relations. It entails the exchange of goods, services and the acquisition of property rights exceeding the limits of national economies. The concept of international trade is well known and can be encountered in everyday life. It would be very hard to find autarchy in the present world, however, in the 20th century there were some examples of states without international trade (e.g. Afghanistan, Albania and Cambodia etc.).

The main importance of international trade is the economic prosperity of the states it promotes, but also raising the standard of living and wealth of their citizens. Firstly, no country is able to produce all the goods and materials necessary, for the simple reason that they are determined by various conditions such as natural, geographic, demographic, historical, technical, economic, political etc. Secondly, manufacturers try to export and expand to achieve costs saving and they also try to focus on specific consumer preferences Krugman P.

In the sphere of world trade, states and international organizations are not the only actors; transnational corporations also play an important role. The international trade is closely associated with concepts such as international division of labor, international movement of labor and capital, and absolute and comparative advantages.

International trade often leads countries to closer cooperation and to the creation of bilateral and multilateral agreements and numerous international organizations. On the other hand, there are also situations when international trade sets the states against each other, especially in sensitive areas of developing countries, agriculture sector, and protection of national (internal) market. One of many examples is the failure of the World Trade Organization negotiations in Doha, and unsuccessful Doha Development Agenda which is still unsolved since 2001. The next ministerial conference of the World Trade Organization will be held in Bali from 3rd to 6th of December 2013 and it could hopefully culminate in successful implementation of the Doha Development Agenda. The main problems of this agenda are agriculture, industrial tariffs and non-tariff barriers and services. Developed countries just cannot find cooperation with the developing ones.

The main streams influencing the course of international trade are liberalization and protectionism. After World War II, International trade inclined strongly towards liberalization. This trend was determined by factors pressuring on the removal of trade barriers. During World War II, the economies of most of countries were focused on producing war goods and when the war ended there was a huge demand for common goods. Furthermore, international trade, financial and monetary policy had an instant need for stability, which only some institutions would bring. Therefore, three pillars would be created: the International Trade Organization, the International Bank for Reconstruction and Development and the International Monetary Fund. The International Bank for Reconstruction and Development and the International Monetary Fund was established in July

1944 at a conference in Bretton Woods. However, the International Trade Organization (ITO) was not created.

The country which proposed the creation of ITO - the United States, did not approve its membership in this organization. As a result, this failure of the United States, whose trade and financial strength was becoming more and more significant, discouraged the other countries to ratify the Agreement of ITO and finally, the International Trade Organization was not established. Nonetheless, the General Agreement on Tariffs and Trade, which was established during the negotiations on the ITO, remained preserved. The General Agreement on Tariffs and Trade was functional in the form of an organization, even though legally it was a multilateral agreement. It regulated the trade in (physical) goods for pre-agreed principles of liberalization, equal market access, reciprocity, non-discrimination and transparency. In this way, it functioned relatively effectively until the beginning of the agreement establishing the World Trade Organization in 1995, when all efforts were transformed into a formal organization governing the largest scale of trade aspects ever since. The General Agreement on Tariffs and Trade and the World Trade Organization have had a significant impact on the liberalization of world trade and the removal of tariff and non-tariff barriers.

Protectionism is the economic policy of restraining trade between states through comprehensive scale of various instruments of tariff and non-tariff trade barriers. Protectionism was present mainly during and after World War II in the group of countries with centrally planned economies.

For the long time of existence of the World Trade Organization and its predecessor the General Agreement on Tariffs and Trade this organization tried to break all trade barriers around the world. Currently, in certain circumstances, it is possible to introduce protectionist measures in accordance with the rules of the World Trade Organization. The members of World Trade Organization often implement protectionist measures inconsistent with WTO rules although it is a violation of the rules. Subsequently, long-lasting disputes are born and these situations deform the entire international trading system.

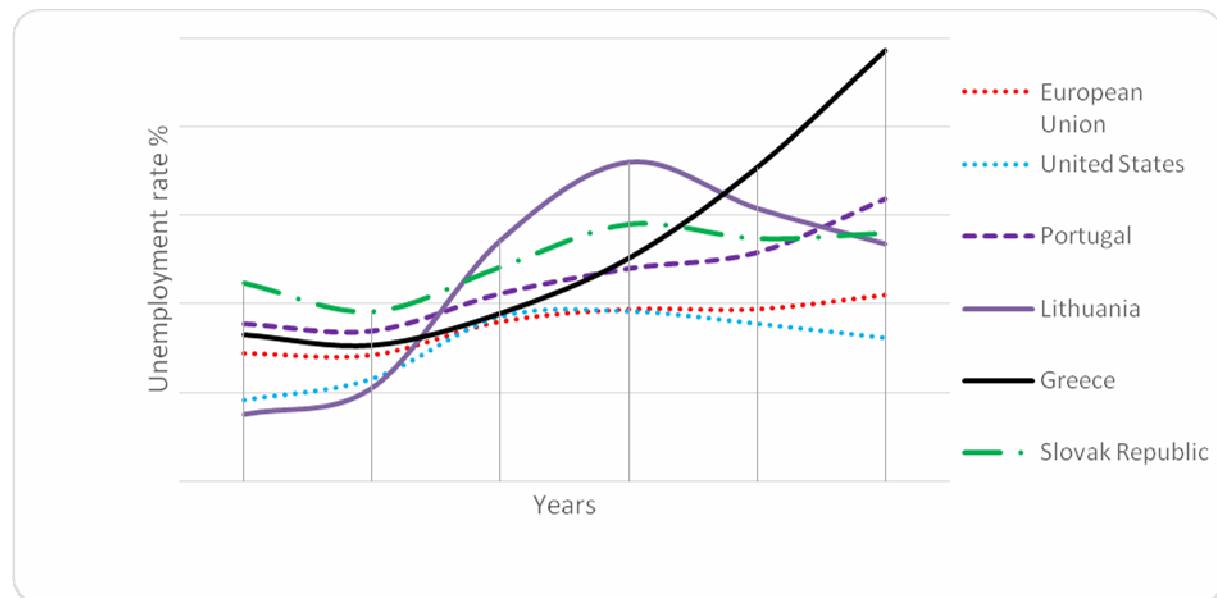
As many times before, protectionism appeared with the arrival of the crisis, too. The United States of America started to provide assistance to its car manufacturers to be more competitive than the Japanese or European car manufacturers, which produce more fuel efficient and usually cheaper cars. This trend of protection of the U.S. market has been strong for at least 30 years („Buy American”), but during the crisis it has been even more pronounced. Similarly, France wanted to proceed the same way. It suggested that French car parts should be purchased exclusively from French producers. The European Union often introduces increased duties on products imported from China, claiming that they are the countervailing duties against dumped prices. Naturally, by doing so, the EU tries to correct the trade deficit with China to some extent. Since international trade relations are complex and intricate, such protectionist measures of individual countries often result in a domino effect and lead to a distortion of the world market. These distortions often harm the most efficient producers and ultimately consumers, regardless of whether they are retaliatory protectionist measures or not.

As a matter of course, in these difficult times of recession, it is understandable that countries are under strong pressure of corporations and producers. At the forefront is the type of country's foreign trade policy oriented to regulating trade through non-tariff instruments. One of the most used are subsidies and standardization - especially in the form of technical restrictions and licensing.

The European Union has been recently expanded by another member - Croatia, and currently has an area of 4,381,376 square kilometers and more than 508 million people. United States of America has an area of 9,826,675 square kilometers and according to recent data, more than 317 million inhabitants. The EU and the U.S. represent a tremendous

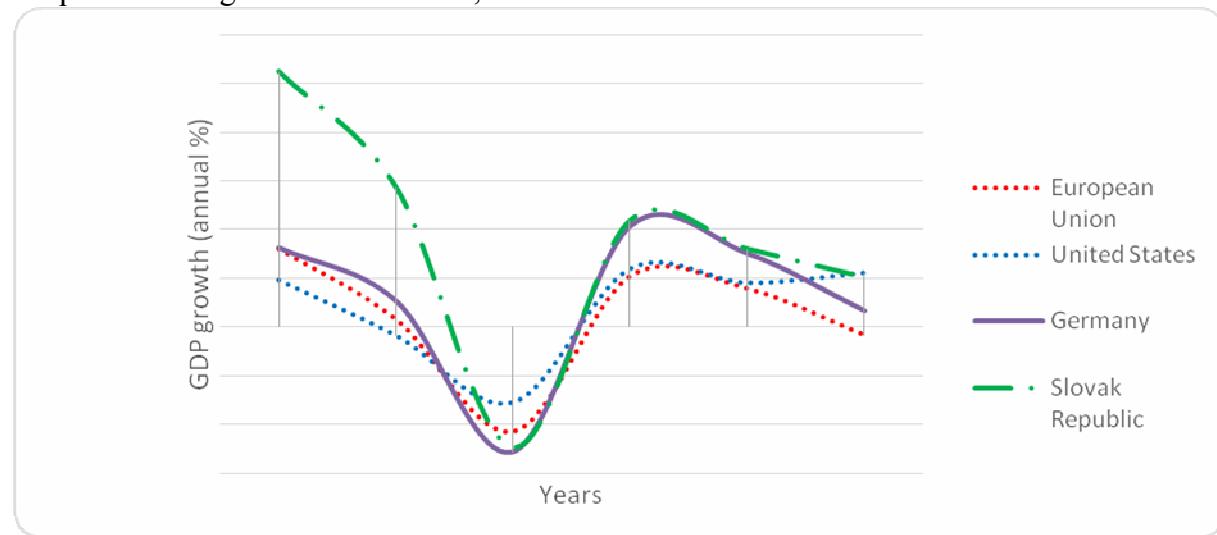
economic power, a large market, developed industry and a strong services sector. EU and U.S. have not been able to start up their economies for a longer time. The values of economic growth have been disastrous in recent years and both fail to improve them. GDP per capita is declining year on year in some cases, which is not beneficial either. They both have a problem with high unemployment. In addition, in the EU, a significant part of the unemployed is represented by university graduates aged 25-64 years.

Graph 1 – Unemployment rate 2007 - 2012, selected countries



Source: Eurostat, 2013

Graph 2 – GDP growth 2007 - 2012, selected countries



Source: World Bank, 2013

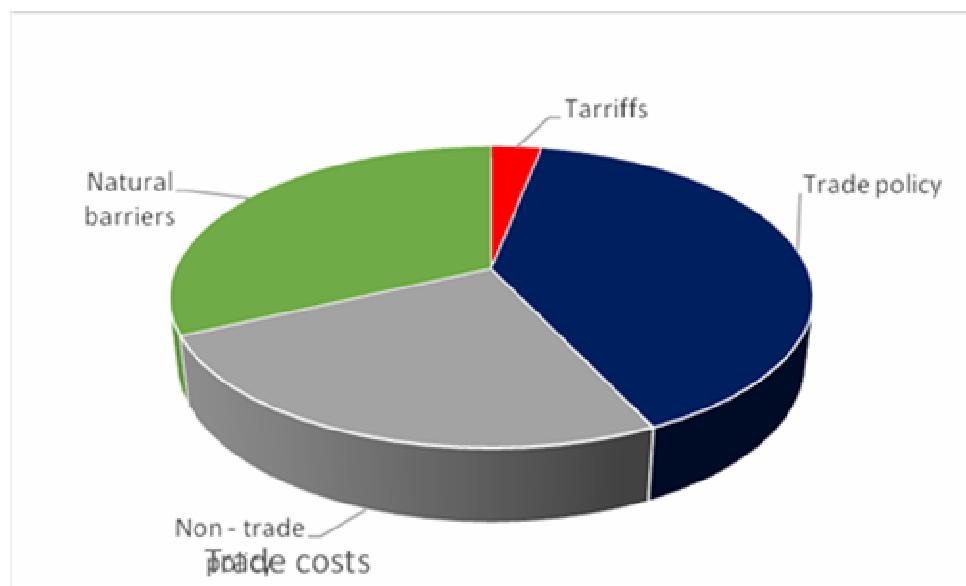
The US and EU are the most important trade partners as measured by trade. In 2011, around 17 per cent of total EU exports were destined to the US market. The US is also an important source of EU imports. It is the third most important (11 percent of total imports) after China and Russia. For the US, the EU is also a key bilateral trade partner. The EU was the second most important destination for US exports (after Canada), representing 19 per

cent of total exports. It is also the second most important import partner (after China), supplying 17 per cent of total US imports.[1]

Trade in goods between EU and USA represents approximately 496 billion EUR (670 billion USD) annually and services approximately 295 billion EUR (400 billion USD) per year (2012).

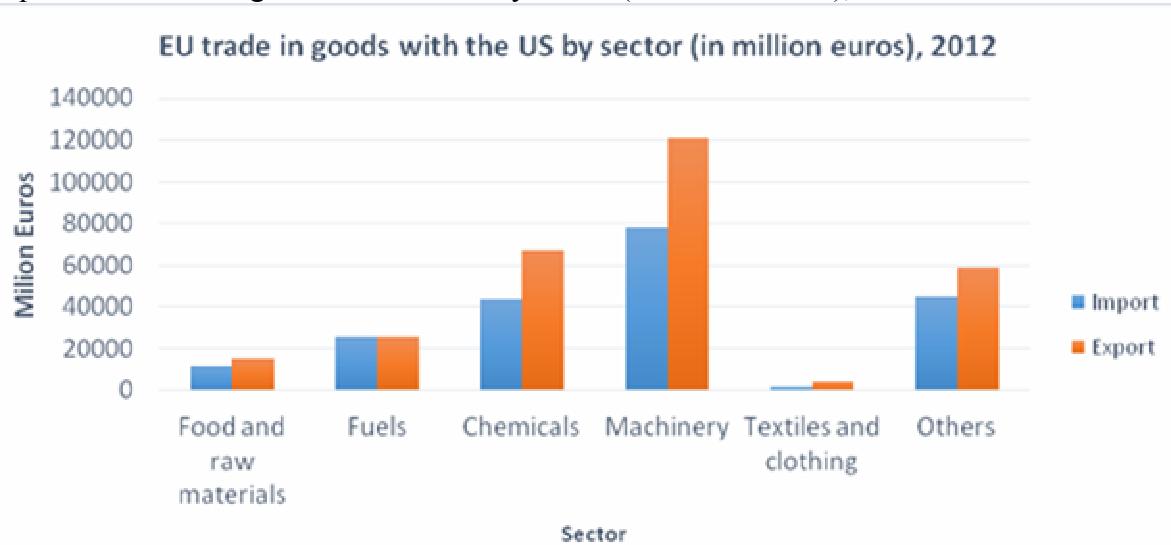
The current tariffs between EU and USA are around 3%. However, a large part of the trade barriers consists of non-tariff barriers, making it difficult to calculate their value. When we imagine the trade barriers such as costs, then in addition to the abovementioned 3% tariffs we also have the non-tariff section. The non-tariff part is made up of non-tariff trade policy instruments, other policies not directly connected with trade policy and the so called “natural barriers”.

Graph 3 – Trade costs (Tarrifs = aprox. 3 %, other values are inexplicit)



Source: Bertelsmann Stiftung, 2013

Graph 4- EU trade in goods with the US by sector (in million euros), 2012



Source: Eurostat, 2013. „Others“ is a heterogeneous group consisting of manufactured goods which range from basic semi-manufactured goods such as leather, rubber, wood, paper, textiles, metals, building fixtures and

fittings to more labor-intensive products like clothes, shoes and accessories, scientific instruments, clocks, watches and cameras. [2]

Non-tariff trade policy instruments are state interventions unfavorable to foreign products (government subsidies, participation in public procurement), standardization (technical norms and standards for products and their components - e.g. packaging, labeling, etc.) Specific trade barriers (import quotas, licenses, authorization or prohibition of import of certain goods and commodities, setting minimum prices and price ranges of goods and commodities), administrative barriers (the criteria for determining the customs value, administrative fees, rules of origin, etc.). Natural barriers include geographical distance, language barriers, history etc. The non-tariff part forms the remaining part of the cost and it accounts for 97% of the barriers.

The possible solution for a recovery of both economies is shaping up and it is a strongly liberal one. The mutual cooperation in the form of a free trade zone has been extended to cooperation in the field of finances. This future partnership was named the Trans-Atlantic Trade and Investment Partnership (TTIP). The negotiations between the EU and the U.S. began in July 2013, hoping that if successful, the creation would result in the largest free trade zone in the world. It has not yet been clearly determined what the precise aspects of this partnership will be and what else it will bring about, as a bilateral agreement has not yet been made. According to the official information of the European Commission, the role of this partnership should be the elimination of tariff and non-tariff barriers in goods as well as opening the markets to services, enabling companies to participate in these regions, procurement and widening the field for foreign investments.

It was assumed that the details of this bilateral agreement would be known more closely after the autumn conference which was supposed to be held on 11 November in the European Union in Brussels. This conference did not finally take place because of the shutdown of the U.S. government, but also because of the tense relationships between the EU and the USA caused by the phone monitoring scandal of the German Chancellor Angela Merkel by the US National Security Agency. The third round will be held in Washington DC in the week of 16th December 2013.

It can be assumed that removing customs barriers which are around 3% should not have a noticeable impact on international trade, economic growth or employment.

The results indicate positive and significant gains for both the EU and the U.S. GDP is estimated to increase by 68-119 billion euros for EU and 50-95 billion euros for the U.S. (under the less ambitious and the ambitious FTA scenarios, respectively). However, if the trade initiative would be limited to tariff liberalization only, services or procurement liberalization only, the estimated gains would be significantly lower. [3]

If the change in trade policy instruments of the EU and the U.S. is implemented, we can expect the following: an increase in quotas, better regulation or removal of state subsidies, opportunity to participate in procurement, easier acquisition of import and export licenses, harmonization, convergence or mutual acceptance of industrial standards. This can lead to a broader bilateral liberalization not only in terms of economy and trade, but also in political ground.

Holger Schmieding, chief economist at Berenberg Bank, told the BBC Radio 4 Today programme that it would be "very good news for economic growth in years to come". Mr Schmieding said one area where agreed standards could help bring down costs was in the automotive trade, if the US and Europe could decide on agreed standards for cars. However, he says that potential stumbling blocks include the areas of personal data protection and GM foods. [4]

Conclusion

The studies of European Commission assert that the new transatlantic agreement will bring liberalization to other countries that are excluded from this agreement. Why are they so sure about it?

If we change the point of view, this agreement could appear to be some kind of protection against China, or possibly BRIC countries. China is getting stronger in terms of trade and it has also kept its pace during the crisis and post-crisis. BRICS countries, too, have a strong raw material base and they are the main trade partners with China.

Furthermore, another question might be asked: does this transatlantic agreement of the European Union and the United States predict an incoming setback for the next Ministerial Conference of World Trade Organization in Bali? Maybe both of these leaders – EU and U.S. are disgusted with undoing WTO and all Doha development agenda.

The European Union tries to start up the trade while waiting for the resolution of problems with the World Trade Organization. It has made some significant deals related to trade in the current year, such as the free trade agreements with South Korea, Singapore and Canada, which could all underline the transatlantic agreement with United States.

References:

- [1] http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/march/tradoc_150737.pdf [online] 22.11.2013
- [2] http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics_explained/index.php/Extra-EU_trade_in_manufactured_goods [online] 22.11.2013
- [3] http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/march/tradoc_150737.pdf [online] 22.11.2013
- [4] <http://www.bbc.co.uk/news/business-24895482> [online] 22.11.2013

Bown C.P. The Great Recession and Import Protection: The Role of Temporary Trade Barriers. Washington: The World Bank, 2011. ISBN 978-1-907142-38-3

Cadot O., Malouche M. Non-Tariff Measures - A fresh look at Trade Policy's New Frontier. Washington: The World Bank, 2012. ISBN: 978-1-907142-53-6

Cottier T. Manfred E. Governing the World Trade Organization. New York: Cambridge University Press, 2011. ISBN: 978-1-107-00488-7

Hoekman B., Kostecki M. The Political Economy of the World Trading System: The WTO and Beyond. Oxford: Oxford University Press, 2001. ISBN 0-19-829434-4

Hoekman B., Mattoo A., English P. Development, Trade, and the WTO: A Handbook. Washington: The World Bank, 2002. ISBN 0-8213-4997-X

Chaussé J.P., Maur J. Preferential trade agreement policies for development. Washington: The World Bank, 2011. ISBN: 978-0-8213-8643-9

Krueger A. The WTO as an international organization. Chicago: The University of Chicago Press, 1998. ISBN 0-226-45487-8

Narlikar A. The World Trade Organization: A Very Short Introduction. New York: Oxford University Press Inc., 2005. ISBN 0-19-280608-4

World Trade Organization: Understanding the WTO: Fifth edition. Geneve: WTO publications, 2010. ISBN 978-92-870-3748-0

Countries and regions: Canada [online] European Commission, 2013. [Quoted 22.11.2013]
Available at WWW: <<http://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/countries/canada/>>

- EU and US resume trade deal talks [online] BBC, 2013. [Quoted22.11.2013] Available at WWW: <<http://www.bbc.co.uk/news/business-24895482>>
- EU-US free trade talks restart in Brussels [online] EU Observer, 2013. [Quoted22.11.2013] Available at WWW: <<http://euobserver.com/news/122054>>
- Extra-EU trade in manufactured goods [online] European Commission, 2013. [Quoted22.11.2013] Available at WWW: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics_explained/index.php/Extra-EU_trade_in_manufactured_goods>
- International trade in services [online] European Commission, 2013. [Quoted22.11.2013] Available at WWW: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics_explained/index.php/International_trade_in_services>
- NSA affair could block EU-US free trade talks [online] Deutsche Welle, 2013. [Quoted22.11.2013] Available at WWW: <<http://www.dw.de/nsa-affair-could-block-eu-us-free-trade-talks/a-17188736>>
- Reducing Transatlantic Barriers to Trade and Investment[online] European Commission, 2013. [Quoted22.11.2013] Available at WWW: <http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/march/tradoc_150737.pdf>
- Say cheese: EU strikes trade deal with Canada, looks to U.S[online] REUTERS, 2013. [Quoted22.11.2013] Available at WWW: <<http://www.reuters.com/article/2013/10/18/us-eu-canada-trade-idUSBRE99G0R320131018>>
- Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP) [online] European Commission, 2013. [Quoted22.11.2013] Available at WWW: <<http://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/ttip/>>
- U.S., EU Plan Fresh Trade Talks Amid Spying Uproar [online] The Wall Street Journal, 2013. [Quoted22.11.2013] Available at WWW: <<http://online.wsj.com/news/articles/SB10001424052702304391204579177680309250774>>
- U.S., EU resume negotiations on free trade agreement[online] L.A. Times, 2013. [Quoted22.11.2013] Available at WWW: <<http://www.latimes.com/world/worldnow/la-fgn-us-eu-free-trade-agreement-20131111,0,6336260.story#axzz2lZfBJBbG>>
- U.S.-EU Free Trade Agreement (TTIP) [online] AFL-CIO America's unions, 2013. [Quoted22.11.2013] Available at WWW: <<http://www.aflcio.org/Issues/Trade/U.S.-EU-Free-Trade-Agreement-TTIP>>
- World Trade Report 2013 [online] World Trade Organization, 2013. [Quoted22.11.2013] Available at WWW: <http://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/wtr13-0_e.pdf>

PRIORITY IS FISCAL SUSTAINABILITY

PRIORITA JE FIŠKÁLNA UDRŽATELNOSŤ

Milada Bartánsusová

Kľúčové slová: nominálna a reálna konvergencia, inflácia, eurozóna

Key words: real convergence, inflation, nominal convergence, eurozone

Abstrakt

This article focuses on the impact of the debt crisis on the selected indicators. We recognise that continued dominance of nominal convergence, real convergence, however, the EU is stagnating. Low inflation is under pressure boundaries of sustainability and countries fight with high fiscal problems. Eurozone is under the pressure of external and internal imbalances.

Dlhová kríza a jej vplyv na reálnu aktivitu

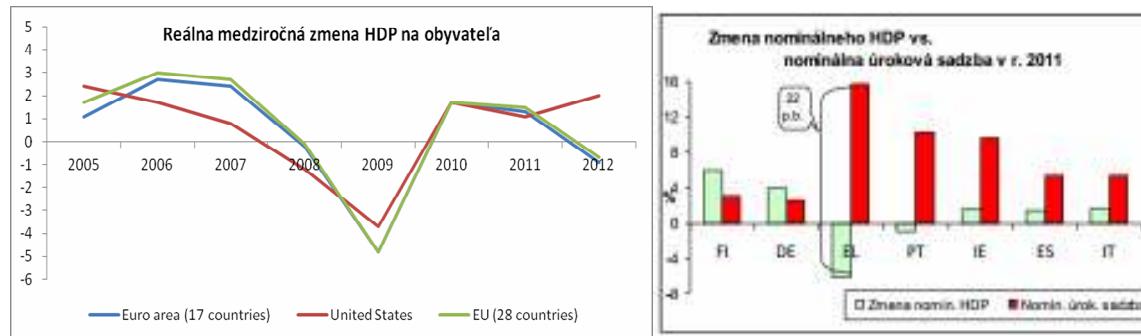
V krajinách s najvyššími stupňom vonkajšej aj vnútornej nerovnováhy dochádza k výraznému prepadu ekonomickej výkonnosti, ktorá je meraná objemovým indexom **HDP na obyvateľa v parite kúpnej sily**. Tento ukazovateľ je tabuľke č. 1 vyjadrený k priemeru EÚ. Analýza vyjadruje krajinu s najvyšším prepadom ukazovateľa HDP meraného na obyvateľa a ukazovateľa nezamestnanosti. Luxembursko aj napriek 4,56 %-tnému poklesu oproti roku 2008 patrí medzi krajinu s doposiaľ najvyšším HDP na obyvateľa spomedzi všetkých 37 krajín, ktoré boli zahrnuté do analýzy. Jeho HDP je viac ako dvaapokrát vyšší ako priemer EÚ 27, najvyšší pokles zaznamenalo Grécko 20 % čo sa prejavilo súčasne v analýze pri hodnotení nezamestnanosti, kde sme hľadali, či top 12 krajín s výraznou stratou ekonomickej výkonnosti zaznamená rovnaký rating pri náraste nezamestnanosti. Pri štátoch ako Grécko, Španielsko, Írsko a Portugalsko sme našli vzájomnú závislosť. Poklesom HDP na obyvateľa a nárastu nezamestnanosti spôsobené dlhovou krízou. U ostatných krajín ako napríklad Bulharsko dochádza k nárastu HDP na obyvateľa oproti roku 2008 o 0,15 % no nárast nezamestnanosti je oveľa výraznejší 6,70 %, a preto vzájomný vzťah týchto ukazovateľov si vyžaduje analýzu ukazovateľov vnútornej rovnováhy. Rumunsko a Bulharsko za rok 2012 vykazujú úroveň HDP na obyvateľa tesne pod 50 percent priemeru. Turecko ako kandidátska krajina dosahuje 54 % HDP na obyvateľa za rok 2012 čo je o 22 % menej ako vykazuje Slovensko za rok 2012 (76%).

Tabuľka č. 1: Krajiny s najväčším prepadom HDP na obyvateľa

Poradie	Obdobie	HDP per capita				Poradie	Obdobie	Nezamestnanosť						
		Zmena v p. b.		2012-2008				Zmena v p. b.		2012-2008		2012-2010		
		2012	2012-2004	2012-2008	2012-2010			2013	2012-2004	2012-2008	2012-2010			
1	Greece	75	- 25,33	- 20,00	- 17,33	1	Greece	:	13,80	16,60	11,70			
2	Ireland	129	- 10,85	- 13,18	-	2	Spain	26,4	14,10	13,70	4,90			
3	United Kingdom	106	- 17,92	- 11,32	- 1,89	3	Ireland	13,1	10,20	8,30	0,80			
4	Spain	96	- 5,21	- 9,38	- 3,13	4	Cyprus	16	7,30	8,20	5,60			
5	Slovenia	84	- 3,57	- 5,95	-	5	Lithuania	11,8	1,80	7,60	- 4,40			
6	Iceland	115	- 13,91	- 5,22	-	6	Croatia	17,6	2,10	7,50	4,10			
7	Luxembourg	263	3,80	- 4,56	-	7	Portugal	16,5	8,40	7,40	3,90			
8	Portugal	76	- 1,32	- 3,95	- 5,26	8	Latvia	:	3,30	7,30	- 4,50			
9	Japan	105	- 9,52	- 3,81	- 0,95	9	Bulgaria	12,9	0,20	6,70	2,00			
10	Netherlands	128	- 0,78	- 3,13	- 1,56	10	Estonia	:	0,50	4,70	- 6,70			
11	Italy	101	- 5,94	- 2,97	- 1,98	11	Slovenia	10,2	2,60	4,50	1,60			
12	United States	152	- 7,24	- 2,63	0,66	12	Slovakia	14,2	- 4,40	4,40	- 0,50			

Zdroj: Eurostat, (EÚ 27 = 100)

Graf č. 1 : Pravdepodobnosť neudržateľnosti verejných financí na príklade Grécka

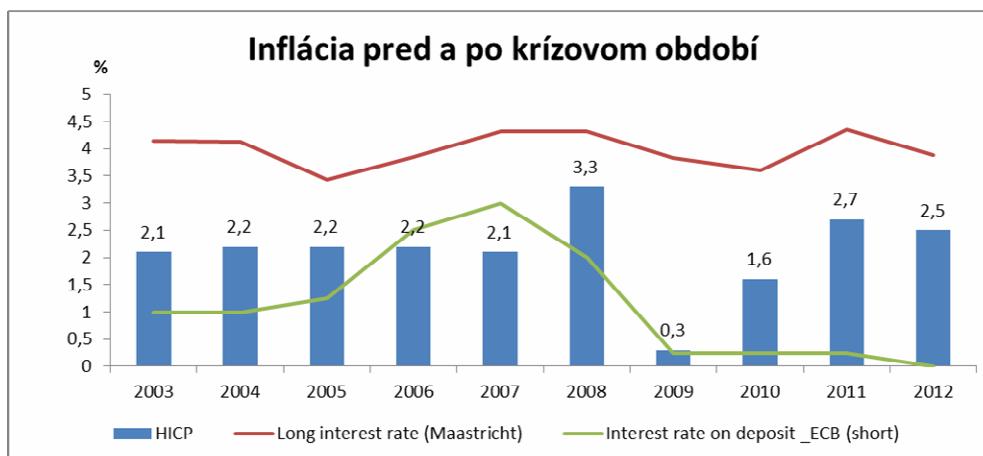


Zdroj: Eurostat, P. Gonda (2012), str. 17

Poznámka: Nominálna úroková sadzba reprezentuje priemernú ročnú úrokovú sadzbu štátov dlhopisov so splatnosťou okolo desať rokov na sekundárnom trhu (maastrichtske konvergenčné kritérium). Nominálna zmena HDP je vykazovaná ako medziročná zmena v roku 2011 oproti predchádzajúcemu roku.

Priemerné **medziročné tempo rastu HDP na obyvateľa** v krajinách eurozóny zaostáva oproti rastu USA (graf č. 1). Za rok 2012 Grécko (-6,3%), Cyprus (-3,9%), Luxembursko (-2,4%), Fínsko (-1,1%), Taliansko (-2,8%) zaznamenávajú výrazné medziročné prepady. Rok 2013 a jeho predikcia je nie o moc pozitívnejšia. V prípade ak bude tento negatívny trend pokračovať a tempo rastu HDP bude menšie ako úrokové sadzby štátnych dlhopisov hrozí neudržateľný rast nabaľovania vládneho dlhu (extrém príkladu je opäť Grécko).

Graf č. 2: Vzťah inflácie a úrokovej miery počas krízového obdobia



Zdroj: Eurostat, vlastné spracovanie ((EA11-2000, EA12-2006, EA13-2007, EA15-2008, EA16-2010, EA17)

Referenčné hodnoty stanovené v minulosti pre štátu súčasnej eurozóny známe ako Maastrichtské kritéria predstavujú odporúčané referenčné hodnoty reprezentujúce fiškálnu, menovú a sociálnu udržateľnosť systému. Pre cenovú stabilitu prezentovanú prostredníctvom harmonizovaného indexu spotrebiteľských cien sa pred vznikom globálnej recesie očakávalo, že vplyvom rastu reálnej konvergencie, životnej úrovne krajín Eurozóny dôjde k zníženiu ekonomických diferenciálov medzi ekonomika čo pri odlišnom vývoji produktivity vo vybraných odvetviach môže mať za následok inflačné tlaky. Situácia je však oveľa komplikovanejšia po prepuknutí finančnej krízy. V októbri 2013 sa dostala inflácia v eurozóne na najnižšiu referenčnú hodnotu za posledné štyri roky na úroveň 0,7% oproti 1,1% za september 2013. Globálna finančná kríza mení teoretické pohľady a priority predovšetkým v reálnej konvergencii. Stanovená hypotéza „nízka a stabilná inflácia v krajinе zabezpečuje finančnú a makroekonomickú stabilitu“ je už podľa ekonomických dopadov vyvrátená a predpokladané scenáre vývoja makroekonomických ukazovateľov sa počas vývoja hospodárskeho diania výrazne menia.

V porovnaní s pred krízovým obdobím by sa viacerí ekonómovia stotožňovali so stanovenou hypotézou. Dôverovali podpore inflačného cielenia, centrálnym bankám, ktoré z hľadiska likvidity boli považované za veriteľa poslednej inštancie. V období krízy sa však základné úlohy centrálnych báň začínajú deliť a meniť z pohľadu úloh. Menová politika je centrálne koordinovaná, pričom fiškálna je centralizovaná len čiastočne. Menová politika má za úlohu cenovú stabilitu a reguláciu finančnej stability preberajú iné organizácie, nemusí to byť výhradne centrálna banka. „Prevládajúca mikroprudenciálna orientácia regulácie a dohľadu bola zameraná predovšetkým na zdravie jednotlivých inštitúcií, čo bolo považované za dostatočné na zabezpečenie stability systému ako celku. To však nijak neviedlo k užšiemu pochopeniu súvislostí medzi finančným systémom a makroekonómiou alebo trhovou dynamikou. Pričom v tomto prípade ide o oblasti, v ktorých mali centrálne banky prirodzenú komparatívnu výhodu. Z analytického hľadiska ide v tomto prípade o prístup na základe čiastkovej rovnováhy.¹“ V krátkodobom období dochádza k vyvráteniu faktu, že nízka a stabilná inflácia zabezpečí makroekonomickú stabilitu.

¹ BORIO, C.: *CENTRAL BANKING POST-CRISIS: WHAT COMPASS FOR UNCHARTED WATERS?* BASEL: BANK FOR INTERANTIONAL SETTLEMENTS 20. ISBN 1682-7678

V období dlhovej krízy ECB využíva nekonvenčné nástroje menovej politiky, ktoré priamo cielia náklady a schopnosť externého financovania bank, domácností a nefinančných inštitúcií. „Nízke úrokové sadzby viedli k rastu spotreby a investícií, v dôsledku čoho rástol aj záujem o rôzne aktíva, mimo iného aj o nehnuteľnosti. Domáca produkcia nestačila uspokojovať rastúci domáci dopyt, v dôsledku čoho sa začal prepadávať bežný účet platobnej bilancie. To v tom čase využila najmä Čína a východoázijské krajiny, ktoré ponúkali svoje tovary za nízke ceny, čo na druhej strane umožňovalo napríklad aj v USA udržiavať nízku infláciu. Nízke úrokové sadzby v USA spôsobili nárast dopytu po hypoteckárnych úveroch. Dovtedy bola väčšina domov a bytov prenajímaná.“¹ V štvrtom kvartáli 2008 dochádza k výraznému poklesu svetového obchodu čo viedlo k používaniu neštandardných opatrení menovej politiky. „To, že eurozóna na cele s Eurosystémom má svoj dôležitý význam v medzinárodných finančných vzťahoch, možno dokázať aj skutočnosťou, ako sa očakávala jej reakcia na prichádzajúcu krízu. ECB sa obozretne správala k spúšťaniu nekonvenčnej menovej politiky. FRS začal so znížovaním sadzby federálnych zdrojov už v septembri 2007, naopak ECB aj keď bola pod rovnakým tlakom ako USA (nedostatok likvidity), v prvom rade chcela stabilizovať infláciu v eurozóne a naopak ešte v júli 2008 zvýšila svoju sadzbu hlavných refinančných operácií (po znížení inflácie aj ECB neskôr pristúpila k jej znížovaniu)“².

Reálna konvergencia stagnuje...

Krajina	Inflácia %				Deficit verejnej správy % HDP				Dlh verejnej správy % HDP			
	2012	2Q2013	2013p	2014p	2012	2Q2013	2013p	2014p	2012	2Q2013	2013p	2014p
Belgicko	2,6	1,5	1,3	1,6	-4	1,7	-2,9	-3,1	99,7	105,0	101,4	102,1
Nemecko	2,1	1,8	1,8	1,6	0,1	n/a	-0,2	0	81,0	79,8	81,1	78,6
Estónsko	4,2	3,7	3,6	3,1	-0,2	1,5	-0,3	0,2	9,8	9,8	10,2	9,6
Írsko	1,9	0,9	1,3	1,3	-8,2	-5,8	-7,5	-4,3	117,4	125,7	123,3	119,5
Grécko	1,0	-0,2	-0,8	-0,4	-9	-30,3	-3,8	-2,6	156,9	169,1	175,2	175,0
Španielsko	2,4	2,3	1,5	0,8	-10,6	-10,3	6,5	-7	86,0	92,3	91,3	96,8
Francúzsko	2,2	1,2	1,2	1,7	-4,8	:	-3,9	-4,2	90,2	93,5	94,0	96,2
Chorvátsko	3,4	3,3 (p)	3,1	2,0	-5	-11	-4,7	-5,4	55,5	59,5	57,9	62,5
Talianosko	3,3	1,8	1,6	1,5	-3	-1	-2,9	-2,5	127,0	133,3	131,4	132,2
Cyprus	3,1	1,1	1,0	1,2	-6,4	-5,3	-6,5	-8,4	86,6	98,3	109,5	124,0
Luxembursko	2,9	2,1	1,9	1,7	-0,6	3,4	-0,2	-0,4	21,7	23,1	23,4	25,2
Malta	3,2	1,6	1,9	1,9	-3,3	-2,6	-3,7	-3,6	71,3	75,8	73,9	74,9
Holandsko	2,8	3,1	2,8	1,5	-4,1	-4,6	-3,6	-3,6	71,3	73,9	74,6	75,8
Rakúsko	2,6	2,4 (p)	2,0	1,9	-2,5	-0,1	-2,2	-1,8	74,0	75,1	73,8	73,7
Portugalsko	2,8	0,9	0,7	1,0	-6,4	-4,2	-5,5	-4	124,1	131,3	123,0	124,3
Slovensko	2,8	2,4	2,2	1,4	-3,8	-4,7	-3	-3,1	54,4	62,6	54,6	56,7
Slovensko	3,7	2,2	1,9	2,0	-4,5	-2	-3	-3,1	52,1	57,7	54,6	56,7
Fínsko	3,2	2,6	2,4	2,2	-1,8	2,5	-1,8	-1,5	53,6	57,2	56,2	57,7
Švédsko	0,9	0,6	0,9	1,4	-0,2	2,5	-0,5	-0,4	38,2	40,9	40,7	39,0
Veľká Británia	2,8	2,7	2,8	2,5	-6,1	-5,4	-6,3	-6,3	88,7	89,6	95,5	98,7
Referečná hodnota	x	2,3	2,4	2,5	-3	-3	-3	-3	60,0	60,0	60,0	60,0

Zdroj: NBS, Eurostat, vlastné spracovanie

Priemerná bilancia štátov eurozóny je veľmi negatívna. Slovensko vykázalo 4,3 % deficit verejných financí pričom najvyšší deficit vykazuje za rok 2012 Španielsko. Španielsko nepatrí medzi krajiny s najvyšším dlhom, problém je na strane dlhodobej nezamestnanosti, ktorá spôsobuje fiškálne otrasy z dlhodobého hľadiska. Voči Japonsku, ktoré má trikrát vyšší dlh ako Španielsko má krajina vysoký stupeň nestability v príjmoch

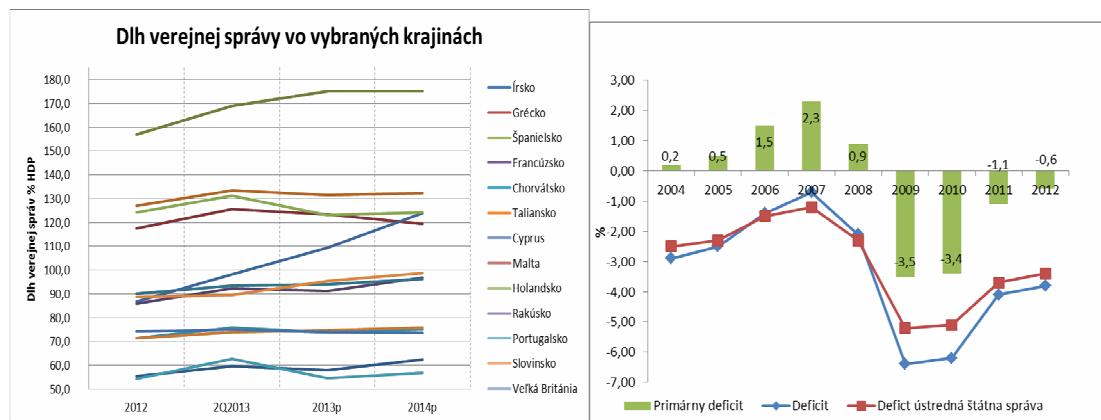
¹ KOTLEBOVÁ, J. – CHOVANCOVÁ, B.: *Medzinárodné finančné centrá – zmeny v globálnej finančnej architektúre*. Bratislava: IURA Edition 2010. ISBN 978-80-8078-299-3

² KOTLEBOVÁ, J..2011. Eurozónu je potrebné udržať. [on-line]. 6s. [cit 01.11.2011] Dostupné na internete : <HTTP://WWW.DERIVAT.SK/FILES/FSN%202011/KOTLEBOVA.PDF>

a výdavkoch verejných financií s priamym vplyvom oslabenia konkurencieschopnosti a ďalším zadlžovaním štátu. Rast spotrebiteľských cien sa spomalil, a inflačný diferenciál medzi Slovenskom a priemerom EÚ sa znížil. Za rok 2013 všetky štyri kritéria plnilo iba Luxembursko a z nečlenských štátov Lotyšsko. Dánsko ako krajina mimo eurozónu má ako jediná spomedzi nepatriacich štátov do eurozóny šancu splniť všetky maastrichtské kritéria v horizonte najbližších dvoch rokov.

Okrem Luxemburska, Švédska a Estónska sa uplatňuje postup pri nadmernom deficitu definovaný Paktom stability a rastu. Korigovať nepriaznivý stav verejných financií bol stanovený na obdobie 2011-2015. Dlhy štátov posledných 5 rokov výrazne stúpli v Írsku, Grécku, vo Veľkej Británii, Litve a Lotyšsku. V Litve a v Lotyšku napriek nízkym hodnotám predchádzajúceho obdobia sú aj napriek rýchlemu rastu stále pod úrovňou maastrichtského kritéria. Graf č. 2 poskytuje prehľad štátov, ktoré nespĺňajú kritérium verejného dlhu, a je ich teda viac než dosť. Dominancia nominálnej konvergencie pokračuje, reálna konvergencia však v štátach EÚ stagnuje. Maastrichtské kritéria sú pod úrovňou kritiky, ktorá vychádza z poznania, že kritéria nevypovedajú o miere pripravenosti ekonomických subjektov a podmienok v danom štáte na eurozónu a taktiež o udržateľnej funkčnosti eurozóny, napríklad po vstupe nových členov do eurozóny.

Graf č. 2: Vnútorná nerovnováha - dlh verejnej správy a primárny deficit eurozóny



Daný graf č. 2 zobrazuje, že počas krízového obdobia dochádza k prudkému prepadu primárnej bilancie za rok 2009 a 2010. Záporná primárna bilancia a k tomu aj prudké zvýšenia nabal'ovania úrokových nákladov dlhu, aj napriek pomerne nízkym úrokovým sadzbám nám pôsobia na vyššiu akceleráciu verejného dlhu vo všetkých štátach eurozóny. Pokial' primárne deficitu budú narastať prestavuje to významnú bariéru pri zastavení a znižovaní dlhového bremena. Za rok 2010 Slovensko patrilo medzi krajinu s najvyšším primárnych deficitom. Európska komisia pripravila odporúčanie pre štaty eurozóny, v ktorom vyjadriala, že základom úspešnosti zníženia verejného dlhu do roku 2030 na úroveň 60 % HDP je orientácia na vyrovnanú primárnu bilanciu. Primárny deficit prezentuje schodok rozpočtu v danom roku pričom nezahŕňa úroky verejného dlhu. Prijaté návrhy a opatrenia postupne zmenšujú úroveň primárneho dlhu s prioritným cieľom dosiahnuť udržateľnosť verejných financií v rámci hospodárskej a menovej únie.

Záver

Makroekonomickej nerovnováhy a zvyšovanie diferencií v krajinách EÚ a eurozóny sú výsledkom obáv, ktoré euroskeptici prezentovali ešte pred samotným vznikom hospodárskej

a menovej únie. Poukazovali, že jednotlivé krajiny nie sú po stránke reálnej konvergencie zosúladené, a preto v prípade neočakávaného šoku, bude existencia hospodárskej menovej únie ohrozená. V tom momente ešte nikto nerátal s možnosťou, že krajiny sa budú zaoberať s vystúpením z eurozóny. Kríza v štátoch eurozóny sa zmiernila, ale určite z dlhodobého hľadiska je tu veľká nerovnováha viditeľná cez rastúce sa zadlžovanie (rastúci verejný a súkromný dlh), tento trend je až na výnimky pritomný vo všetkých krajinách eurozóny. V roku 2012 Komisia identifikovala dvanásť členských štátov, ktoré vykazujú významné vonkajšie aj vnútorné nerovnováhy a odporučila ich na hľbkové preskúmanie, medzi nimi sú Belgicko, Bulharsko, Dánsko, Španielsko, Francúzsko, Taliansko, Cyprus, Maďarsko, Slovensko, Fínsko, Švédsko a Veľká Británia. Ostatné krajinu aj napriek tomu, že vo viacerých ukazovateľoch vonkajšej a vnútornej nerovnováhy prekračujú referenčné hodnoty nevykazujú podľa Komisie makroekonomickej nerovnováhy, ktoré by boli nutné sledovať Komisiou. Cesta ku stabilizácii vede cez odlžovanie súkromného sektora, nárastu zamestanosti a oživenie produktivity práce (ktorá má vo väčšine štátov klesajúcu tendenciu), udržanie si vývozných podielov s jediným cieľom pre nasledujúce roky a to znížiť sociálne nepokoje, zlepšiť čistú medzinárodnú investičnú pozíciu, zvýšiť produktivitu práce, znižovať verejný dlh cez dlhodobú udržateľnosť konkurencieschopnosti hospodárskej a menovej únie.

Použitá literatúra

1. DEMJAN, V. 2011. Euroval: Európsky stabilizačný mechanizmus vo faktoch. 29.3.2011. Dostupné na internete: <http://www.investujeme.sk/clanky/euroval-europsky-stabilizacny-mechanizmus-vo-faktoch/>
2. BORIO, C.: *CENTRAL BANKING POST-CRISIS: WHAT COMPASS FOR UNCHARTED WATERS?* BASEL: BANK FOR INTERANTIONAL SETTLEMENTS 20. ISBN 1682-7678
3. KOTLEBOVÁ, J. – CHOVCOVÁ, B.: *Medzinárodné finančné centrá – zmeny v globálnej finančnej architektúre*. Bratislava: IURA Edition 2010. ISBN 978-80- 8078-299-3
4. KOTLEBOVÁ, J..2011. Eurozónu je potrebné udržať. [on-line]. 6s. [cit 01.11.2011] Dostupné na internete: <http://www.derivat.sk/files/fsn%202011/Kotlebova.pdf>
5. Oznámenie Komisie. 2010. *Program Európa 2020. Stratégia inteligentného, udržateľného a inkluzívneho rastu [online]*. [cit. 12.1. 2013] Dostupné na internete: <http://ec.europa.eu/eu2020>
6. Gonda P.: Úloha práva v procese menovej sukcesie (zborník príspevkov z medzinárodnej eurokonferencie, Právnická fakulta UK v Bratislave, 4-6. marec 2008). ELSA. Bratislava, 2008
7. Pulikácia OECD s názvom Sustainable Budget Policy: Concepts and Approaches v roku 2005, dostupná: <http://www1.oecd.org/gov/budgeting/43481125.pdf>
8. P. Gonda: Eurozona a alternatívy európskej ekonomickej integrácie, dostupné na: http://www.konzervativizmus.sk/upload/pdf/Gonda_studia_eurozona.pdf
9. Zborník z medzinárodnej vedeckej konferencie Ekonomická teória a ekonomická realita ETER 2011, 11. November 2011
10. Kozmová, L: Budúce kroky centrálnych bank (zborník príspevok z medzinárodnej konferencie, Ekonomická univerzita v Bratislave, 11. November 2011). ETER.
11. Rada pre rozpočtovú zodpovednosť, *Správa o dlhodobej udržateľnosti verejných financií*, dostupné: http://www.rozpoctovarada.sk/download2/sustainability_report_2013_final.pdf
12. NBS.: Dominancia nominálnej konvergencie pokračuje, reálna konvergencia v EÚ stanguje, dostupné:

REGULATION OF DERIVATIVES MARKET

REGULÁCIA TRHU S DERIVÁTMI

Rastislav Martiška

Key words: financial derivative markets, regulation, Dodd-Frank Act

Kľúčové slová: trh s finančnými derivátmi, regulácia, Dodd-Frank Act

Abstract

Regulation of financial derivative markets is currently very important issue in the financial sector. The paper analyzes the history of derivative markets, including the latest development and it compares with the economic growth. After the inception of the global financial crisis member countries of G 20 suggested to adopt a new regulatory framework for the financial derivatives as well as for commodities markets. In line with these goals, the USA, including the European Commission have been adopted some major legal provisions in their regulatory frameworks for derivative markets. Despite the fact that both the USA and EC were committed to adopting and implementing the overall agenda until December 31, 2012, so far some areas of this agenda has been not implemented.

Abstrakt

Regulácia trhov s finančnými derivátmi je v súčasnosti veľmi aktuálna téma vo finančnom sektore. Príspevok analyzuje história trhov s derivátmi, vrátane najnovšieho vývoja a porovnáva ich s ekonomickým rastom. Po vzniku globálnej finančnej krízy, členské krajiny G 20 navrhli prijatie nového regulačného rámca pre finančné deriváty ako aj pre komoditné trhy. V súlade s týmito cieľmi, USA, vrátane Európskej komisie, prijalo niekoľko hlavných právnych predpisov v ich regulačných rámcoch pre trhy s derivátmi. Napriek tomu, že USA a EC sa zaviazali k prijatiu a realizácii celkového programu do 31. Decembra 2012, niektoré oblasti tohto programu neboli zrealizované.

Introduction

Four years ago in September 2009 Summit in Pittsburgh, the leaders of G-20 met and discussed the regulation over-the-counter (OTC) derivatives market. They agreed on the following objectives, which were to be filled by 2012:

- all OTC derivatives contracts should be reported to trade repositories (TRs);
- all standardized contracts should be traded on exchanges or electronic trading platforms, where appropriate, and cleared through central counterparties (CCPs);

- non-centrally cleared contracts should be subject to higher capital requirements and minimum margining requirements should be developed.¹

Different jurisdictions at differing stages of implementation were created from these basic objectives. In this article we will describe two approaches in the two largest derivatives markets: the EU and the US regulation. We will compare EU approach with US Commodity Futures Trading Commission (CFTC), which are followed by 15 categories.

History of derivatives

History of using derivatives started in the 17th century with traded futures. For example, the Japanese traded simple rice futures in Osaka and the Dutch bought and sold tulip derivatives in Amsterdam or corn exchange in Amsterdam. About two centuries later in 1848 "The Chicago Board of Trade (CBOT)" was established by 82 grain traders, which is the world's oldest futures and exchange options. The first trade was a spot transaction. The first futures contract was concluded here in 1851. In 1865 the trade with grain crops was standardizing by CBOT. But financial derivatives started at the beginning of the last century and we can divide them into two periods. The first period was when The Bretton Woods International Monetary System based on a fixed exchange rate collapsed on the 15th August 1971. The breakdown of the fixed exchange rate system brought a new international monetary system known as Kingston International Monetary System. The present Kingston International Monetary System is based on demand and supplies of major currencies. Introduction of the floating exchange rate system caused instability of exchange rates of major currencies. These created a big space for trading with currencies and interest rates. Since the breakdown of Bretton Woods System, there has been a significant increase in the trading volume of derivatives, i.e., both financial and commodities derivatives.

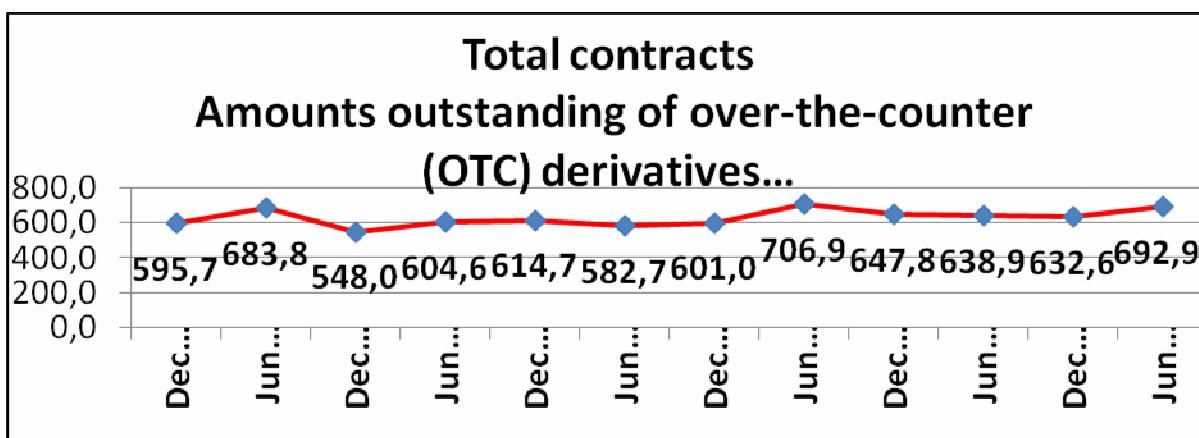
The second period was after the elimination of the Glass-Steagal Act. During the period of the existence of this Act, a relatively low volume of derivatives was traded in comparison with the last decade. However, due to strong lobbying from the (financial industry), Wall Street was interested in abandoning this legislation. Finally, at the end of the second term of Mr. Clinton's presidency the Glass-Steagal Act was successfully canceled.

Volume of derivatives

Firstly, even before specific comparing of the two approaches, we should point out the actual volume of derivatives in the world. Volume of OTC derivatives increases every year, since 1998 to the level of nowadays \$693 trillion (see graph 1. below) Of this total, \$668 trillion was reported by dealers in the 13 countries that participate in the BIS's semiannual survey, and \$25 trillion by dealers in the 34 countries that participate only in the Triennial Survey.²[2]

¹ FINANCE STABILITY BOARD: OTC DERIVATIVES REFORMS PROGRESS

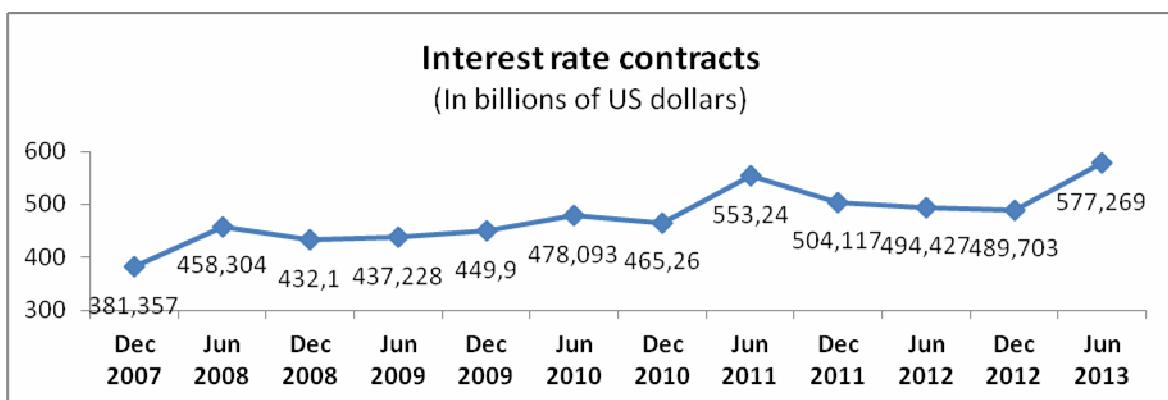
² The structure of the amounts outstanding part of the Triennial Central Bank Survey of Foreign EXCHANGE AND DERIVATIVES MARKET ACTIVITY IS THE SAME AS THAT OF THE SEMIANNUAL SURVEY OF POSITIONS IN OTC DERIVATIVES MARKETS. BOTH SURVEYS COVER THE NOTIONAL AMOUNTS OUTSTANDING AND GROSS MARKET VALUES OF FOREIGN EXCHANGE, INTEREST RATE, EQUITY, COMMODITY AND CREDIT DERIVATIVES TRADED IN OTC MARKETS. FURTHERMORE, BOTH COVER THE WORLDWIDE CONSOLIDATED POSITIONS



Graph 1: Total contracts OTC derivatives market

Source: Author's graph set up from data BIS

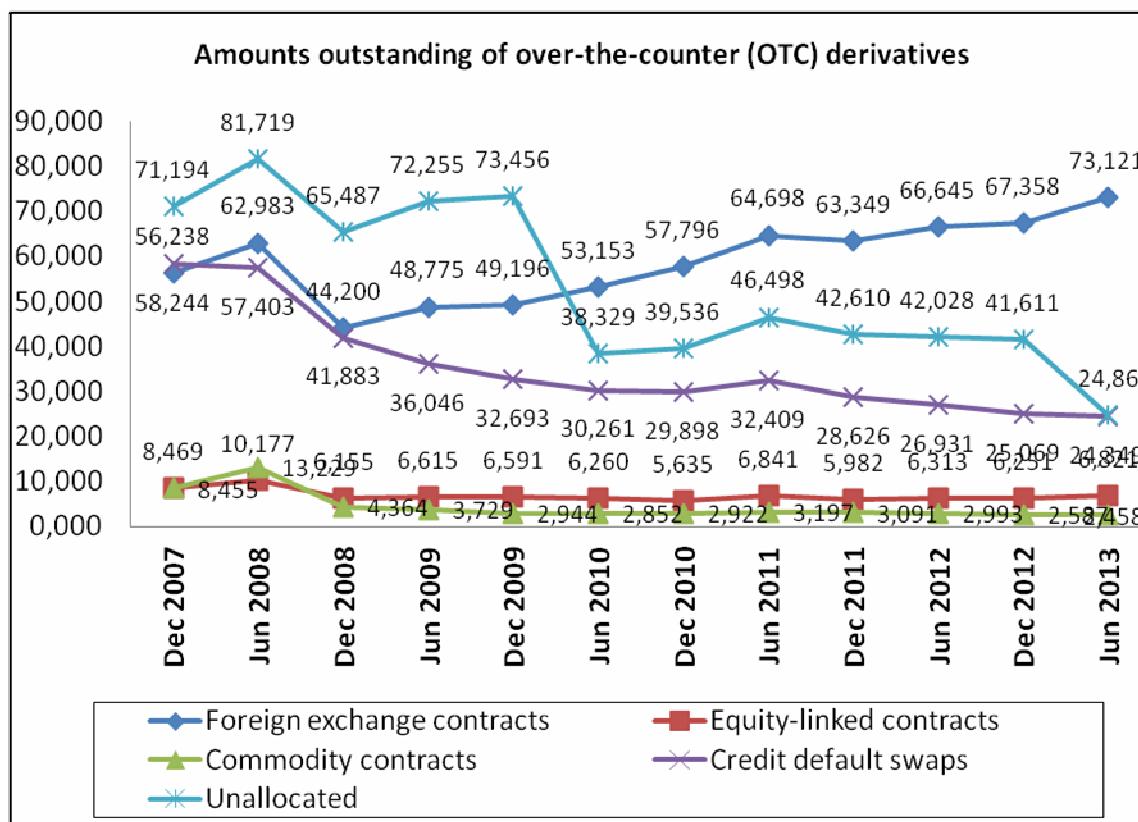
The combined graph 2.1 and 2.2 we porosity distribution of derivatives for individual types.



Graph 2.1: Interest rate contracts

Source: Author's graph set up from data BIS

OF REPORTING DEALERS – IN CONTRAST TO THE TURNOVER DATA COLLECTED FOR THE TRIENNIAL CENTRAL BANK SURVEY, WHICH ARE COLLECTED FROM SALES DESKS ON AN UNCONSOLIDATED BASIS. THE SEMIANNUAL SURVEY CAPTURES THE POSITIONS OF ABOUT 70 MAJOR DERIVATIVES DEALERS BASED IN 13 COUNTRIES. THE TRIENNIAL SURVEY ADDS MANY MORE DEALERS AND COUNTRIES, SO THAT THE TWO SURVEYS COMBINED CAPTURE MORE THAN 400 DEALERS IN 47 COUNTRIES.

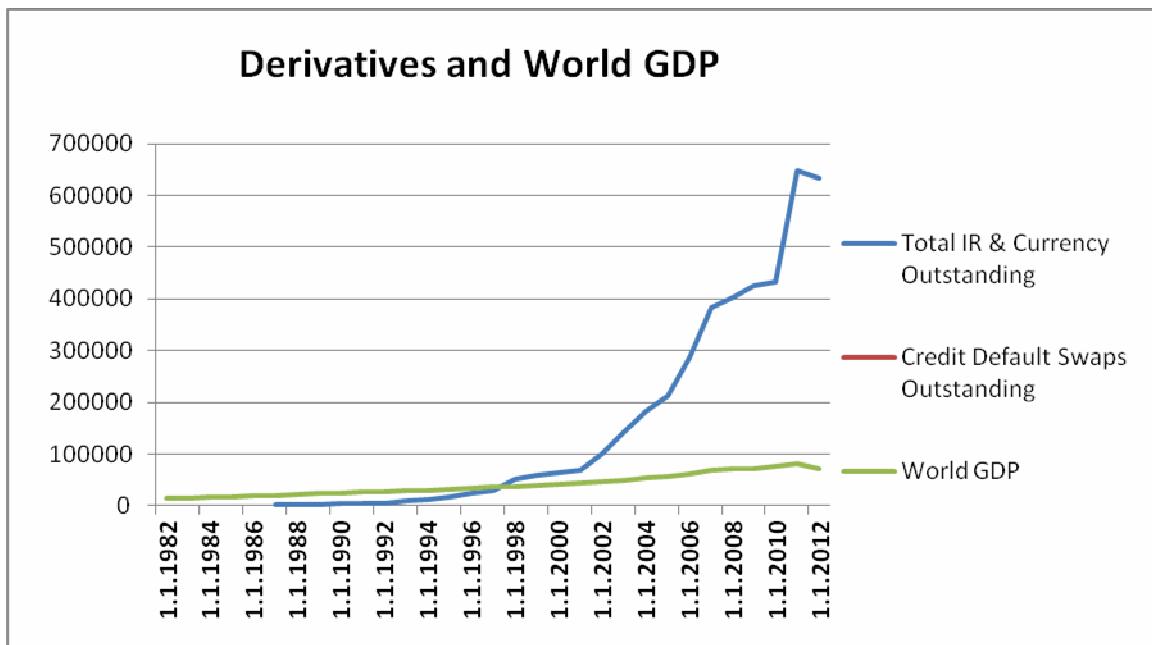


Graph 2.2: Total contracts OTC derivatives market

Source: Author's graph set up from data BIS

Interest rate contracts are the largest segment in the global OTC derivatives market, with notional amounts totaling \$577 trillion (see graph 2.1) at end-June 2013. Furthermore, we can see a linear increase in Foreign exchange contracts since 2008. Other types of derivatives record downward trend in last years. However, the most interesting is the type Unallocated derivatives. Here we porosity high drop, but that should already be in 2012 to zero, as agreed at the G-20 meeting in Pittsburgh.

Graph 3 shows that interest rate derivatives started to increase since the second half of the 90's. However, extraordinarily fast increase of interest rate derivatives continued since the abolishment of the Glass-Steagal Act. The steep curve clearly shows a huge increase of derivatives from USD 50 trillion in 2000 to USD 632,579 trillion in 2012.



Graph 3: Derivatives and World GDP

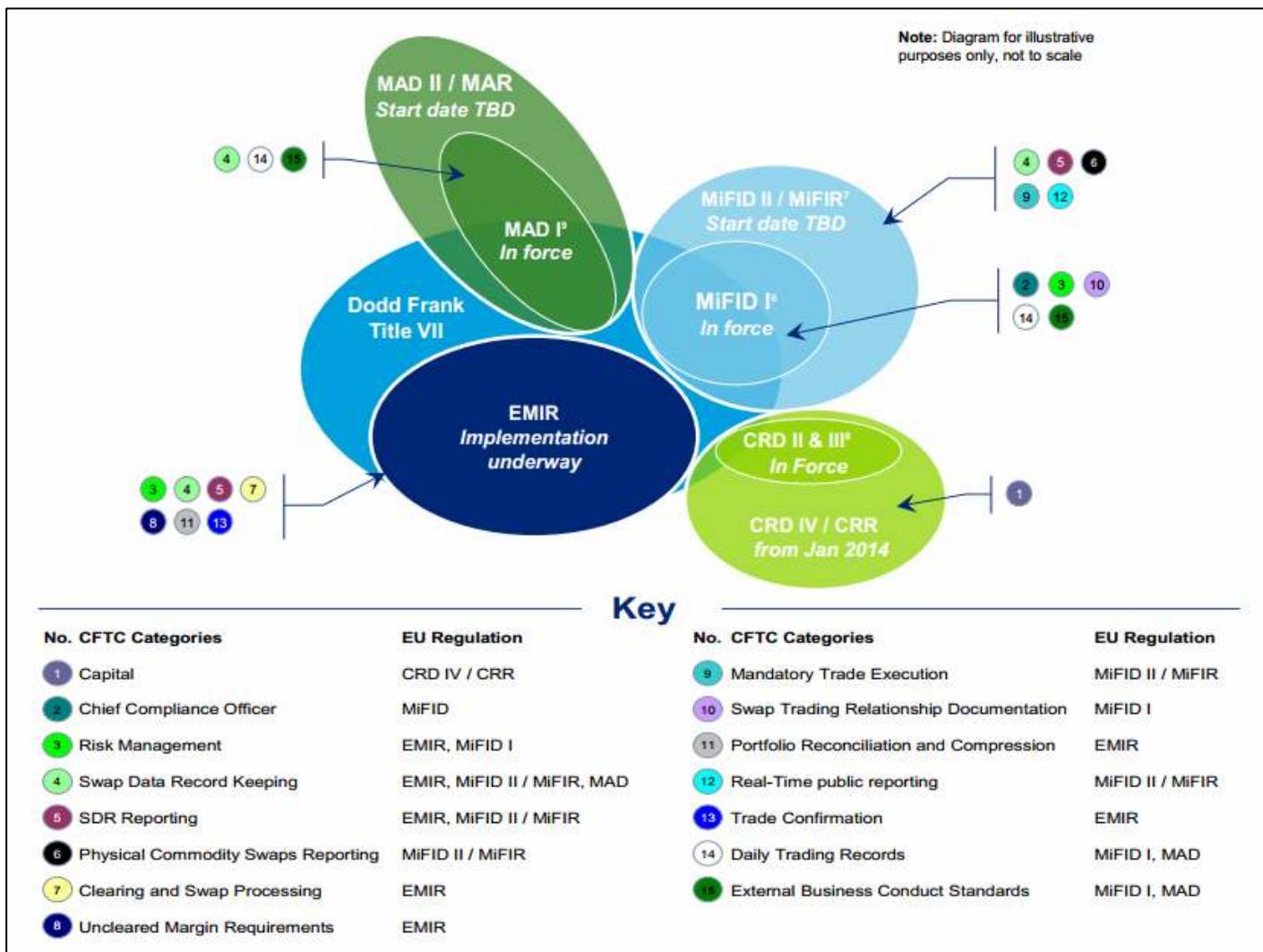
Source: Author's graph set up from data BIS

1. EU and US approaches to regulation of derivatives market

In the introduction we have mentioned that the EU and U.S. derivatives market are the two largest markets and, therefore, we decided to compare these regulation approaches. OTC derivatives reforms are now at a critical juncture in both, the EU and the US, with the parallel implementation of EMIR and Dodd-Frank Title VII still underway. Combined, these regulations will capture close to 90% of the global OTC derivatives market.¹ Firstly, before comparing EU and US regulation, we have to understand what does contain EU approaches to regulation of derivatives market. The regulations in the EU which relate to OTC derivatives namely are: the European Market Infrastructure Regulation (EMIR), the Capital Requirements Directive (CRD), the Markets in Financial Instruments Directive (MiFID) and the Market Abuse Directive (MAD).

For better understanding of comparison and overlap EU and US regulation explains the graph no. 2. In the EU EMIR provides the framework for implementing the majority of G-20 commitments and will be complemented by other initiatives including:

¹ DELOITTE.COM: CFTC AND EU OTC DERIVATIVES REGULATION



Graph 2: Diagram of EU and US regulation
 Source: Deollite, CFTC and EU OTC Derivatives Regulation

- changes to the MiFID (MiFID II) and the introduction of a new Regulation (MiFIR);
- changes to the CRD (CRD IV) and new Regulation (CRR);
- changes to the MAD (MAD II) and new Regulation (MAR).¹

Dodd-Frank Title VII has various degrees of overlap with all four of these initiatives. The graph 2 below outlines how all of the 15 categories identified by the CFTC are captured by EU regulations. In some instances the categories are covered in multiple regulations.

Comparison of two approaches (U.S. and EU) was compared on the basis of the following 15 categories (table 1):

¹ DELOITTE.COM: CFTC AND EU OTC DERIVATIVES REGULATION

1. Capital	8. Margin Requirements (for uncleared trades)
2. Chief Compliance Officer	9. Mandatory Trade Execution
3. Risk Management	10. Swap Trading Relationship Documentation
4. Swap Data Record Keeping	11. Portfolio Reconciliation and Compression
5. Swap Data Reporting	12. Real-Time Public Reporting
6. Physical Commodity Swaps Reporting	13. Trade Confirmation
7. Clearing and Swap Processing	14. Daily Trading Records
15. External Business Conduct Standards	

Table 1: 15 categories identified by the CFTC

Source: Deollite, CFTC and EU OTC Derivatives Regulation

Research was given from three aspects. The first aspect was that the regimes had similar regulatory objectives. Secondly, we considered the level of similarity in approach and implementation to achieve these objectives. Thirdly, we considered, when taking the objective and the approach together, the degree of similarity in terms of likely outcomes. The comparison declares that all 15 categories regulatory objectives of both approaches have a high degree of similarity.

In deep research of US and EU approaches we have found that there is strong alignment: 8 out of the 15 categories had high similarity in: Chief Compliance Officer (2), Risk Management (3), Swap Data Record Keeping (4), Margin Requirements (for uncleared trades) (8), Swap Trading Relationship Documentation (10), Portfolio Reconciliation and Compression (11), Real-Time Public Reporting (12) and Trade Confirmation (13).

5 categories out of the 15 had a strong degree of similarity specifically in: Capital (1), Physical Commodity Swaps Reporting (6), Mandatory Trade Execution (9), Daily Trading Records (14) and External Business Conduct Standards (15).

The last 2 categories Swap Data Reporting (5) and Clearing and Swap Processing (7) reached the biggest difference in approach, however in all instances, the differences in approach are not likely to lead to different regulatory outcomes.

News in EU and US approaches to regulation of derivatives market

On the basis of the criteria set out in EMIR will European Securities and Markets Authority (ESMA), manage a public register of standardized types of derivatives. Application EMIR will gradually accrue according to how they issued lists of standardized derivatives and licensing CCPs and trade repositories of information. Full range mode EMIR is not expected later than in September 2014. Other changes in derivatives trading will also prepared in the amendments to MiFID.

US regulation of derivatives market to date, the CFTC has issued 70 proposed rules, 4 advanced notices of proposed rulemaking, 6 proposed exemptive orders and 1 other notice. CFTC is adopting a final rule to implement “Section 619” of the Dodd-Frank Wall Street Reform and Consumer Protection Act (the “Dodd-Frank Act”), which contains certain prohibitions and restrictions on the ability of a banking entity and nonbank financial company supervised by the Board of Governors of the Federal Reserve System (the “Board”) to engage in proprietary trading and have certain interests in, or relationships with, a hedge fund or private equity fund.¹ Effective date of this final rule is April 1, 2014.

¹ Source: The Commodity Futures Trading Commission: Final Rules, guidance, **exemptive** orders, and other final actions

Conclusion

Development of derivatives market since 1999 after the elimination of the Glass-Steagall Act (led to worsening of the financial position in the banking industry in both commercial and investment banks) had led to huge increase as we can see in the graph 3. Nowadays derivatives market is growing much faster than the real economy. Several economists think that financial derivatives have a significant contribution to the mortgage crisis. The present problem is a high difference between the value of derivatives and the world's GDP which is constantly increasing. Therefore, the global economic powers are creating different tools for the regulations, which we described above. The comparison of two regulations of Emir and Dodd-Frank Wall Street reform was carried out in 15 categories. Against all 15 categories, the regulatory objectives of both regimes have a high degree of similarity. This is necessary to expect because of the given global agreement which is overarching these reforms. At the approach level we found that there is strong alignment: 8 out of the 15 categories had high similarity; five had a strong degree of similarity and in the remaining two areas there was some similarity in approach. Nowadays both two jurisdictions realize the implementation new laws and introducing new method of approaches to fulfill objectives set by group G-20. Although, it failed to fulfill condition of the G-20, who promised to fulfill its' stated objectives by the end of 2012, new approaches and jurisdictions suggested high sophistication and covered a number of important areas.

References

1. FINANCE STABILITY BOARD: *OTC Derivatives Reforms Progress*.
http://www.financialstabilityboard.org/publications/r_130902a.pdf
2. BIS: Statistical release - *OTC derivatives statistics at end-June 2013*.
http://www.bis.org/publ/otc_hy1311.pdf
3. DELOITTE.com: *CFTC and EU OTC Derivatives Regulation*.
<http://www.deloitte.com/assets/DcomUnitedKingdom/Local%20Assets/Documents/Industries/Financial%20Services/uk-fs-cftc-eu.pdf>
4. EUROPEAN CENTRAL BANK: *Four years after Pittsburgh: What has OTC derivatives reform achieved so far*. <http://www.ecb.europa.eu/press/key/date/2013/html/sp130911.en.html>
5. G20: G20 Leaders Statement: *The Pittsburgh Summit*.
<http://www.g20.utoronto.ca/2009/2009communique0925.html#system>
6. ISDA: Regulation of OTC derivatives markets. A comparison of EU and US initiatives September 2012
7. CREATIVE AND KNOWLEDGE SOCIETY - Internacionál Scientific Journal: *Derivatives and the real economy*, 2009
8. RODRIGUES, P., SCHWARZ, C., SEEGER, N.: *Does the Institutionalization of Derivatives Trading Spur Economic Growth?*, February 15, 2012
9. BALUCH, A. and ARIFF, M.: *Derivative Markets and Economic Growth: Is there a Relationship?* November 2007
10. POLIAČIK, I. 2011: *Finančné deriváty pre každého*, I. vyd. Modra: Vydavateľstvo Servisia, 2011. ISBN: 978-80-970835-4-0
11. ŠTURC, B.: *Deriváty ich podstata, typy a kvantifikácia*. In: Progres Slovakia [online] Progres Slovakia [cit. 2013.02.20] Dostupné na:
[<http://www.progressslovakia.sk/casopis/detail/test-p/2/1>](http://www.progressslovakia.sk/casopis/detail/test-p/2/1)
12. INVESTORDICTIONARY.com: *Definition of Chicago Board of Trade*
[<http://www.investordictionary.com/definition/chicago-board-of-trade>](http://www.investordictionary.com/definition/chicago-board-of-trade)

13. GRANT, J., Editor of The Trading Room, MILNE, R., European Business Correspondent and van DUYN, A., US Markets Editor, Financial Times,: *Definition of derivatives*:
<http://lexicon.ft.com/Term?term=derivatives>