



Medzinárodná vedecká konferencia

EKONOMICKÁ KRÍZA – NOVÉ PODNETY PRE EKONOMICKÚ TEÓRIU A PRAX

30. septembra 2010 v Bratislave

International scientific conference

ECONOMIC CRISIS – NEW INCENTIVES FOR THE ECONOMIC THEORY AND PRACTICE

30th september 2010 in Bratislava

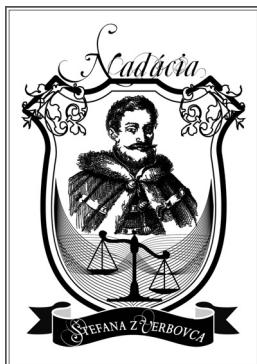
Zborník z medzinárodnej vedeckej konferencie
The proceedings of the international scientific conference
Bratislava, 2010



2010
Paneurópska vysoká škola



EKONOMICKÁ KRÍZA - ECONOMIC CRISIS



Vydané s podporou Nadácie Štefana z Verbova.

Paneurópska vysoká škola Fakulta ekonómie a podnikania
organizujú medzinárodnú vedeckú konferenciu
pri príležitosti 5. výročia vzniku Fakulty ekonómie a podnikania

Pan European University Faculty of Economy and Business
organize an International Scientific Conference
at the Occasion of 5th Anniversary of Establishing The Faculty of Economy and Business

Ekonomická kríza – nové podnete pre ekonomickú teóriu a prax **Economic crisis – new incentives for the economic theory and practice**

Zborník z medzinárodnej vedeckej konferencie, 30. septembra 2010 v Bratislave
The proceedings of the international scientific conference, 30th september 2010 in Bratislava.

Za jazykovu stránku príspevkov zodpovedajú autori.

ISBN: 978-80-89453-01-6



www.eurokodex.sk



Medzinárodný programový výbor konferencie/International Program Committee

Prof. Stefan Bojnec, Universita Primorska, Koper, Slovinsko/Slovenia
Prof. Július Horváth, CEU, Budapest, Maďarsko/Hungary
Prof. Ruslan Grinberg, RAV, Moskva, Rusko/Moscow, Russia
Prof. Helmut Pernsteiner, Johannes Kepler Universität, Linz, Austria
Prof. Alexander Rubinštejn, RAV, Moskva, Rusko/Moscow, Russia
Prof. Ladislav Kabát, dekan FEP PEVŠ, Bratislava, SR/Slovakia
Prof. František Ochrana, Karlova univerzita, Praha, ČR/Prague, Czech Republic
Prof. Flavio Pressacco, University of Udine, Italy
Prof. Jana Stávková, Mendelova univerzita, Brno, ČR/Czech Republic
Prof. Kajetana Hontyová, PEVŠ, Bratislava, SR/Slovakia

Organizačný výbor konferencie/Organizing Committee

doc. Juraj Sipko, FEP PEVŠ – predseda/chairman
Mgr. Milan Einsiedler
Marta Heribanová
Ing. Zuzana Klimková - secretary
Ing. Martina Lacková
Dr. Milan Šmida
JUDr. Peter Tkáč

Recenzenti/Articles reviewed by

prof. Ing. Ladislav Blažek, CSc.
Ing. Marek Csabay, PhD.
prof. Ing. Ladislav Kabát, CSc.
doc. Ing. Pavol Molnár, CSc.
prof. PhDr. František Ochrana, DrSc.
doc. Ing. Juraj Sipko, PhD., MBA
prof. RNDr. Beáta Stehlíková, CSc.
doc. PhDr. Iveta Šimberová, PhD.
prof. Ing. Eduard Urban, PhD.
doc. Ing. Leoš Vítěk, PhD.
doc. Ing. Mária Zúbková, CSc.

Plenárne zasadnutie/Plenary session/Invited speakers

RNDr. Karol Mrva – Member of Bank Board of the National Bank of Slovakia
Ing. Ivan Šramko - Ambassador of the Slovak Republic to the OECD



EKONOMICKÁ KRÍZA - ECONOMIC CRISIS

Prof. F. Pressacco - University Udine, Italy, President-The IAOR
Prof. J. Horvath - Central European University, Budapest
Prof. H. Pernsteiner - Johannes Kepler University, Linz
Prof. V. Polterovich - Director CEMI, Russian Academy of Science, Moscow
Prof. M. Sikula - Director, Economic Institute, Slovak Academy of Science
Prof. S. Bojnec - University of Primorska, Koper, Slovenia
Mgr. Juraj Barta, CFA, Chief Economist, Slovenská sporiteľňa, a.s.



Obsah/Contents

Obsah/Contents	5
Úvodné slovo/Editorial	12
Závery z rokovania sekcií/Section summary	14
Prihovor rektora/Rector's Address	18
Plenárne zasadnutie/Plenary session	21
Mrva Karol	23
Pressacco Flavio	25
Horvath Julius	26
Pernsteiner Helmut	27
Bojneč Štefan	29
Šíkula Milan	30
Polterovich Victor	31
Barta Juraj	49
  Sekcia A/Section A	59
Baranyková Michaela - Polák Michal	59
Daniš Andrej	71
Dudáš Tomáš	81
Einsiedler Milan	90
Jakubek Ľubomír	97
Koprlová Jana	103
Korauš Michal	114
Kubátová Květa	122
Mura Ladislav	130
Pavel Jan	137
Sobeková Majková Monika	144
Svobodová Valéria - Pullmanová Terézia	152
Šimberová Iveta	159
Vincúrová Zuzana	167
Vítok Leoš	177
  Sekcia B/Section B	193
Habánik Jozef	193
Kabát Ladislav - Ivančíková Ľudmila - Vlačuha Robert	203
Koprla Miroslav	217
Pacáková Viera - Foltán František	227
Sipková Lubica	236
Stehlíková Beáta - Tirpáková Anna	248
Tkáč Peter	258



EKONOMICKÁ KRÍZA - ECONOMIC CRISIS

Valach Maroš	270
Zúbková Mária	279

Sekcia C/Section C **291**

Bartes František	291
Haluška Ivan	299
Kajetana Hontyová	309
Lipták František – Kruliš Vladimír	317
Molnár Pavol	324
Mrvová Marcela	333
Ochrana František	340
Podda Pietro Andrea	349
Polák Michal - Baranyková Michaela	360
Roehm Andre	366
Schönowitz Christine	373
Sipko Juraj.	380



Sekcie/Sections

- Sekcia A:** Podnikanie v priestore EÚ – možnosti a úskalia
Section A: Business in the EU Area – Possibilities and Difficulties
- Sekcia B:** Meranie výsledkov ekonomickej rastu a sociálneho rozvoja
Section B: Measurement of the Outcomes of Economic Growth and Social Development
- Sekcia C:** Ekonomická kríza a jej reflexie v ekonomickom vzdelávaní a výskume.
Section C: Economic Crisis and its Reflection in the Economic Education and Research

Kontakty/Contacts

e-mail: konferenciafep2010@uninova.sk
telefón: +421 2 682 036 16, +421 2 682 036 06
adresa: Referát pre vedeckú činnosť a zahraničné vzťahy
Ing. Zuzana Klimková
Fakulta ekonómie a podnikania
Paneurópska vysoká škola
Tematínska 10, 851 05 Bratislava

Miesto konania konferencie/Conference Location

Paneurópska vysoká škola
Tomášikova 20
821 02 Bratislava
Aula MAXIMA (1. poschodie)
Termín konania konferencie: 30. septembra. 2010
Conference date: 30th September 2010



EKONOMICKÁ KRÍZA - ECONOMIC CRISIS

Program konferencie/Conference Program

Registrácia/Registration

Úvodné slovo/The opening ceremony - Jan Svak, Ladislav Kabat

Prvá časť plenárneho zasadnutia/The first part of plenary session - Predsedovia/Chair - H. Pernsteiner and L. Kabát

Karol Mrva, Member of the Board, National Bank of Slovakia

The global financial crisis and the role of central banks in stabilization of financial markets

Flavio Pressacco, professor, University of Udine, Italy

New Criteria in Measuring Economic Outputs and Social Development

Viktor Polterovič, professor, Russian Academy of Science, Moscow, Russia

Towards General Social Analysis

Ivan Šramko, Ambassador of Slovakia to OECD

Economic crisis under the OECD environment

Prestávka/Coffee Break

Druhá časť plenárneho zasadnutia/The second part of plenary session - Predsedovia/Chair - F. Pressacco and L. Kabát

Helmut Perntsteiner, professor, Johannes Kepler University, Linz, Austria

Corporate Social Responsibility - comparative study on Germany, Austria, Turkey

Stefan Bojnec, professor, University of Primorska, Koper, Slovenia

Economic crisis and small open economy

Milan Šikula, professor, Slovak Academy of Science, Bratislava, Slovakia

The new requirements on criteria of economic growth and social development

Julius Horvath, professor, Central European University, Budapest, Hungary

Financial Markets under and during the economic crisis

Juraj Barta, Chief Economist, Slovenská sporiteľňa, a.s.

Is schooling important in order to be successful in professional life?

Závery z plenárneho zasadnutia/Conclusion of plenary session

Obedová prestávka/Lunch Break

Sekcia A/Section A

Podnikanie v priestore EÚ - možnosti a úskalia/Business within EU - opportunities and barriers

Chairman - Stefan Bojnec and Tomáš Dudáš

Rapporteur - Eduard Urban and Iveta Šimberová



Assistant - Milan Einsiedler

Baranyková Michaela, Polák Michal

Problémy řízení podnikatelského subjektu v legislativně neurčitém prostředí

Daniš Andrej

Regulácia v telekomunikáciách v EU: Neutralita telekomunikačnej siete, vplyv na investície a štrukturálne rozdelenie vertikálne integrovaných spoločností

Dudáš Tomáš

Vplyv globálnej hospodárskej krízy na svetové toky priamych zahraničných investící

Einsiedler Milan

Kríza a inovácie v EÚ

Fabuš Michal, Hudáková Monika

Stav malého a stredného podnikania v Slovenskej republike

Jakubek Ľubomír

Interný audit a uisťovacie služby ako súčasť moderného podnikania v priestore EÚ

Koprlová Jana

Podnikanie v priestore Európskej únie v tieni hospodárskej kriminality a jej reflexie v ekonomickej kríze

Korauš Michal

Bezpečnosť v systéme elektronického bankovníctva

Kubátová Kvéta

Vliv daňových rájov na zdanenie v kreatívnom sektore

Mura Ladislav

Podnikanie formou európskej akciovéj spoločnosti na Slovensku

Pavel Jan

Jak ovlivňuje možnosť vstupu zahraničných subjektov cenu veľejných zakázk?

Sobeková Majková Monika

Dopady svetovej krízy na malé a stredné podniky v oblasti procesu získavania finančných zdrojov v SR

Svobodová Valéria, Pullmanová Terézia

PPP ako nástroj modernizácie infraštruktúry

Šimberová Iveta

Prištupy k mēreniu marketingových aktivít podnikov

Vincúrová Zuzana

Zlúčenie spoločnosti z pohľadu dane z príjmov



EKONOMICKÁ KRÍZA - ECONOMIC CRISIS

Vítek Leoš

Státní pomoc podnikatelským subjektům v EU

Sekcia B/Section B

Meranie výsledkov ekonomickeho rastu a sociálneho rozvoja/Measuring the results of economic growth and social development

Chairman - Viktor Polterovich and Pavol Molnar

Rapporteur - František Ochrana and Mária Zubková

Assistant - Peter Tkáč

Habánik Jozef

Úloha a zameranie fiškálnej politiky v podmienkach ekonomickej krízy

Kabát Ladislav, Ivančíková Ľudmila, Vlačuha Robert

Aplikačné problémy modelov bonity v podnikateľskom prostredí SR

Koprla Miroslav

Index ľudského rozvoja ako komplexný ukazovateľ kvality života obyvateľov a sociálneho rozvoja krajiny

Pacáková Viera, Foltán František

Analýza najvyšších miezd zamestnancov v Slovenskej republike

Sípková Ľubica

Sociálna situácia v SR podľa EU SILC

Stehlíková Beáta - Tirpáková Anna

Vnímanie korupcie ako fuzzy číslo

Tkáč Peter

Medzinárodné ekonomické súvislosti protikrízových opatrení v SR

Valach Maroš

Komparácia inovačnej výkonnosti vybraných krajín EÚ

Zúbková Mária

Ekonomický rast a inovačná výkonnosť Slovenska a vybraných krajín EÚ

Sekcia C/Section C

Ekonomická kríza a jej reflexie v ekonomickom vzdelávaní a výskume /Economic crisis and its reflection in the economic education and research

Chairman - Pietro Andrea Poddá and Juraj Barta

Rapporteur - Beata Stehlíková and Leoš Vítek

Assistant - Martina Lacková



Hontyová Kajetana

Ekonomicke vysoké školstvo v systéme slovenského vzdelávania

Bartes František

Competitive Intelligence podniku v době krize

Haluška Ivan

Prvá globálna kríza 21. storočia - fiškálny schodok - korupcia - krivka "W"

Kiryenko Yuliya

The measurement of Ukraine's competitiveness as an indicator of social development

Kohuľár Miroslav

Rozvoj ekonomickeho vzdelávania zamestnancov – vplyvný faktor ekonomiky – potreba modernej informatizovanej spoločnosti v SR

Lipták František, Kruliš Vladimír

Podnikateľské riešenie v podmienkach znalostnej firmy

Molnár Pavol

Economic crisis – pros or cons in connection with innovation dynamics

Mrvová Marcela

Facility manažment a jeho uplatnenie v čase ekonomickej krízy

Ochrana František

Prospektové pojetí „podnikatelského rizika“ a námety na jeho zkoumání ve výzkumné činnosti Fakulty ekonómie a podnikania

Podda Pietro Andrea

Foreign Direct Investment: Visegrad Countries at a Crossroad

Polák Michal, Baranyková Michaela

Poznatky z oblasti vzdělávání vrcholových manažerů v období ekonomickej kríze

Roehm Andre

Economic Crisis -types, history and related changes in economic education

Schönowitz Christine

Key Competencies for Tomorrow's Markets - Part 1: Homo Economicus Revisited

Sipko Juraj

Svetová finančná kríza a fiškálna udržateľnosť

Záver konverenciie spojený s neformálnym stretnutím a občerstvením/Closing of the conference with an informal meeting and refreshment



EKONOMICKÁ KRÍZA - ECONOMIC CRISIS

Úvodne slovo/Editorial

Fakulta ekonómie a podnikania Paneurópskej vysokej školy pri príležitosti 5. výročia vzniku poriada medzinárodnú vedeckú konferenciu na tému

Ekonomická kríza – nové podnety pre ekonomickú teóriu a prax.

Rozhodnutie organizátorov pre túto tému konferencie bolo viac menej spontánne a bolo logickým dôsledkom opakovanych interných i externých diskusií, ktoré sa v akademickej obci, ale aj v širokej občianskej spoločnosti vedú v období pretrvávajúcej krízy.

Snahy o hľadanie nástrojov, ktoré by mohli proces krízového vývoja a jeho dopady zmierniť, sú evidentné u všetkých aktérov trhového prostredia – zamestnávateľov, zamestnancov i vládnych inštitúcií. Pre každého z nich je hospodárska kríza – v doteraz nepoznanom rozsahu- nielen príležitosťou pripať k poznaniu jej špecifických segmentov, ale aj k ich riešeniu. Je viac než zrejmé, že názory zainteresovaných sa na akékoľvek riešenia tejto problematiky výrazne líšia.

Aj naša fakulta a jej pracovníci i spolupracovníci využívajú oslavy 5-teho výročia existencie Fakulty ekonómie a podnikania na to, aby prezentovali svoje vlastné názory na riešenie krízových situácií v ekonomike a aby ich konfrontovali s názormi vedeckovýskumných pracovníkov a pracovníkov hospodárskej praxe nielen zo slovenského prostredia ale aj z okolitých krajín Európskej únie i krajín mimo tohto združenia.

Na dnešnej konferencii vítame približne 70 účastníkov, z ktorých približne 50 bude na konferencii vystupovať aktívne, teda s vlastným vedeckým príspievkom. Vysoko si vážime tento záujem akademickej i širšej odbornej verejnosti.

Príprave konferencie i konferenčných materiálov sme venovali mimoriadnu pozornosť. Ako viete, už príprava a recenzné hodnotenie príspievkov boli robené dôsledne a domnievam sa, že aj veľmi konštruktívne. Osobitne sme sa snažili pomáhať mladším kolegom pri formulácii ich príspievkov. Veríme, že táto snaha bude evidentná aj v kvalite ich prezentácií v ďalšom programe konferencie.

Dnešná konferencia sa bude konať v dvoch častiach. Prvá časť- plenárne zasadnutie vytvára priestor na prezentáciu 9 pozvaných prednášok, ktorých autori sa budú vyjadrovať k zásadným otázkam ekonomickej krízy, k jej priebehu a nástrojom jej tlmenia.

V ďalších častiach konferencie vytvárame priestor na činnosť troch pracovných sekcií a to:

- Podnikanie v priestore EÚ – možnosti a úskalia



- Meranie výsledkov ekonomickejho rastu a sociálneho rozvoja
- Ekonomická kríza a jej reflexie v ekonomickom vzdelávaní a výskume.

V každej sekcií sa bude prezentovať pomerne široký okruh účastníkov a veríme, že svojimi prezentáciami a osobitne v rámci následných diskusií sa dospeje k novým synergicky odvodeným poznatkom. Osobitne však očakávame, že pôda našej konferencie a jej sekcie budú príležitosťou pre vytváranie nových pracovných kontaktov a platform pre ďalšiu užšiu akademickú spoluprácu.

Srdečne vitané na pôde našej školy a fakulty všetkých účastníkov medzinárodnej vedeckej konferencie

Ekonomická kríza – nové podnete pre ekonomickú teóriu a prax
a spoločne si želáme jej akademicky i spoločensky úspešný priebeh.

Prof. Ladislav Kabát
Dekan



EKONOMICKÁ KRÍZA - ECONOMIC CRISIS

Závery z rokovania sekcií/Section summary

Fakulta ekonómie a podnikania Pan-európskej vysokej školy si pripomene nula 5. výročie svojho vzniku medzinárodnej vedeckou konferenciou na tému **Ekonomická kríza – nové podnety pre ekonomickú teóriu a prax**.

Cieľom konferencie bola prezentácia výsledkov vedecko-výskumnej činnosti Fakulty ekonómie a podnikania ako aj výsledkov ďalších účastníkov konferencie. Záujem o konferenciu prejavilo 79 pracovníkov vysokých škôl a univerzít, tak domácich ako aj zahraničných, výskumných ústavov a zástupcov podnikateľskej sféry.

V plenárnej časti konferencie vystúpilo 9 pozvaných účastníkov nasledovne:

Karol Mrva, člen bankovej rady NBS, prezentoval tému Svetová finančná kríza a úloha centrálnych bank v procese stabilizácie finančných trhov. **Flavio Pressacco** (profesor, University of Udine, Italy) uviedol výsledky vlastného výskumu s tematickým zameraním Lessons from the crisis: the third imbalance. S veľkým záujmom bolo prijaté vystúpenie **Viktora Polteroviča**, (profesor, Russian Academy of Science, Moscow, Russia) na tému Towards General Social Analysis. **Ivan Šramko**, (Ambassador and Permanent Representative of Slovakia to OECD) uviedol pohľad na dôsledky svetovej krízy z nadnárodnnej pozície v príspevku Svetová recesia a štaty OECD. K aktuálnej problematike spoločensky zodpovedného podnikania vystúpil **Helmut Persteiner**, (profesor, Johannes Kepler University, Linz, Austria) zaujímavým referátom Does Corporate Social Responsibility Reporting Reflect National Character? Evidence from Austria, Germany and Turkey. **Stefan Bojnec**, (professor, University of Primorska, Koper, Slovenia) analyzoval situáciu malej otvorenej ekonomiky v podmienkach ekonomickej krízy v príspevku Case of the small EU Country under the economic recession. **Milan Šikula**, (professor, Slovak Academy of Science, Bratislava, Slovakia) zdôraznil a zdôvodnil vo svojom vystúpení nové požiadavky na meranie výsledkov ekonomickeho rastu v príspevku Svetová recesia a nové kritéria pre meranie hospodárskeho rastu a sociálneho pokroku. S mimoriadne podnetnými myšlienkami pre oblasť ekonomickej vedy a vzdelávania sa prezentoval **Julius Horvath**, (profesor, Central European University, Budapest, Hungary) v príspevku The Effect of the Economic Crisis on Economic Theory and Education. Na niektoré neriešené problémy vysokého školstva poukázal na základe rozsiahleho výskumu **Juraj Barta**, (Chief Economist, Slovenská sporiteľňa) v príspevku Is schooling important in order to be successful in professional life?

Možno konštatovať, že všetky vystúpenia sa stretli so živou odozvou u účastníkov konferencie a podnietili aj ich ďalšiu aktivitu v činnosti jednotlivých odborných sekcií.



Prvá pracovná sekcia Podnikanie v priestore EÚ – možnosti a úskalia otvorila diskusný priestor pre zaujímavé príspevky. Ich autori osobitne upozornili na problematiku nedostatočne riešeného a legislatívne neurčitého podnikateľského prostredia ako aj na nejasné informácie pre podnikateľov v daňovej oblasti. Opakovane sa poukazovalo na dôsledky hospodárskej krízy na podnikateľské subjekty a zdroje týchto dopadov. Súbežne s tým autori poukazovali aj na východiská z tejto situácie aplikáciou inovačných postupov vo výrobe a distribúcii tovarov a služieb. Zdôrazňovali zodpovednosť za udržiavanie čistoty podnikateľského prostredia prostredníctvom interného auditu ako aj právnou úpravou boja s hospodárskou kriminalitou na jednotnom Európskom trhu. Osobitne bolo upozornené na negatívne trendy hospodárskych trestných činností (sprenevera majetku, účtovné podvody, korupcia).

Zaujímavé boli postrehy autorov na problematiku sledovania výsledkov a zdaniteľnosti niektorých nových služieb tzv. kreatívneho sektora. Pozornosť pracovnej sekcie vyvolala aj prezentácia k problematike objemu verejných výdavkov a verejných zákaziek v krajinách EÚ 27. Osobitosť tejto prezentácie zvýraznila skutočnosť, že bola spracovaná na základe analýzy cca 20 000 prípadov.

Z ďalších zaujímavých prezentácií je potrebné uviesť problematiku hodnotenia podpory malého a stredného podnikania, osobitne dostupnosť finančných zdrojov, ako aj upozornenie na dôslednejšie meranie efektov marketingových aktivít priemyselných podnikov a na sledovanie zmien štrukturálnej a regionálnej podpory podnikateľom v kríze a pred krízou v ČR a na Slovensku.

Druhá sekcia bola venovaná spoločensky i politicky citlivej problematike Meranie výsledkov ekonomickej rastu a sociálneho rozvoja. Referujúci sa k tejto téme vyjadrovali z rôznych uhllov pohľadu. Upozorňovali na citlivosť verejných financií na cyklické výkyvy počas krízy. Konštatovali význam konsolidácie verejných financií a poukázali aj na problematiku sociálnej a medzigeneračnej solidarity.

Sociálnu situáciu prezentovali na kvantitatívnych ukazovateľoch a indikátoroch o kvalite života obyvateľstva a to tak na Slovensku ako aj v krajinách V4. Opakovane sa poukázalo na problematiku prehľbjujúcej sa nerovnosti v rozdeľovaní spoločenského bohatstva. Diskusia k tejto téme bola doplnená o konkrétnu analýzu za vybrané regióny SR. Tieto informácie boli doplnené aj o sofistikované viacrozmerné štatistické metódy pri viacrozmernej regionálnej ko-rešpondenčnej analýze mzdových rozdielov.

Osobitný záujem vyvolal príspevok o vnímaní korupcie ako fuzzy čísla. Prícom bolo poukázané nielen na závažnosť korupcie, ale na fakt, že meranie korupcie nie je jednoznačné a jej kvantitatívne charakteristiky sa týkajú vnímania korupcie a nie samotného reálneho javu korupcie.



EKONOMICKÁ KRÍZA - ECONOMIC CRISIS

K témam, ktoré naznačovali ďalšie možnosti merania charakteristik podnikateľského prostredia patril príspevok o konštrukcii sumárneho inovačného indexu s výberom parametrov pre hodnotenie krajín v oblasti inovačnej kultúry.

Protikrízové opatrenia, tak na domácej ako aj zahraničnej politickej scéne, boli prezentované vo viacerých príspevkoch a ich autori oceňovali opatrenia na stabilizáciu finančného a bankového sektora a poukazovali aj na podporu ekonomickejho rozvoja cestou inovácií. Zdôrazňovali ich späťosť s udržateľným rozvojom a podporou intelektuálnych investícií - vedy, výskumu, vzdelávania.

Tretia sekcia Ekonomická kríza a jej reflexie v ekonomickom vzdelávaní a výskume bola venovaná problematike dopadov krízy na prostredie vedy, výskumu a vysokoškolského, osobitne ekonomickeho vzdelávania. Autori upozornili na zásadné zmeny, ku ktorým došlo vo vysokoškolskom vzdelávaní po roku 1989. Kriticky bolo konštatované, že absolventi ekonomických škôl často prezentujú povrchné znalosti, že im chýba komplexné ekonomicke myšenie. Bola zdôraznená potreba prepojiť kvantitatívne a kvalitné vedomosti, t.j. posilniť výučbu aplikovanej matematiky, ekonometrie, štatistiky. Iba pri takejto organizácii a orientácii vzdelávania je možné následne plniť požiadavky vzdelávania v oblasti Competitive Intelligence.

Viacerí autori prezentovali svoj názor na požiadavku na dôslednejšie štúdium priamych zahraničných investícií v štátach V4 a na potrebu podpory znalostne náročných podnikateľských odvetví, ako požiadavku podpory inovatívnym podnikateľským aktivitám. V tomto smere odporúčali aktualizovať osobitne prípravu študentov PhD. programov.

Živú odozvu vyvolal príspevok na tému Kuhnovej anomálie v podnikateľskom rozhodovaní, kedy sa rozhodujúci subjekt neriadi iba princípom racionálne rozhodujúceho individua, ale pri hre o úžitok prejavuje aj rôzne posťoje a psychologickú averziu k riziku. Autor príspevku odporučil realizovať na FEP, v spolupráci s ostatnými fakultami, dlhodobý výskum „Teoreticko-empirická analýza podnikateľského rizika a neistoty z pohľadu prospektovej teórie behaviorálnych financií“.

V širšej skupine príspevkov odzneli podnetné myšlienky o možnostiach a potrebách zdokonaľovania nástrojov riadenia a to tak strategického ako aj operatívneho a o posilňovaní etických štandardov pri podnikaní pri súčasnom udržaní princípu liberálneho hospodárstva.

Vyššie uvádzané parciálne výsledky a skúsenosti boli v závere diskusie v tejto sekcií zakomponované do celkového rámca globálnej finančnej krízy a s poukázaním na ich dopad na ekonomický rast a osobitne na vplyv na verejné finančie. Tieto vzťahy a súvislosti vytvárajú široký priestor pre ich ďalšie vedecké skúmanie.

Závery z rokovania sekcií/Section summary

Záverom možno konštatovať, že vystúpenia počas plenárneho zasadnutia, ako aj vystúpenia v jednotlivých sekciách sa svojím obsahom veľmi úzko vzťahovali k základnej téme konferencie, prípadne k témam jednotlivých sekcií. Referujúci sa vo svojich príspevkoch z rôznych uhlov pohľadu zamerali na identifikáciu a meranie dôsledkov hospodárskej krízy.

Účastníci konferencie poukázali na to, že svetová recesia výraznou miestou ovplyvnila aj sociálno-ekonomickej podmienky vo všetkých krajinách sveta, vrátane Slovenska. V tejto súvislosti pokračovali aj vystúpenia orientované na kvantitatívne meranie príjmovej nerovnosti a chudoby a na prerozdelenie zdrojov v spoločnosti.

Vzhľadom na veľký rozsah faktorov ovplyvňujúcich ekonomický vývoj tak na mikro- ako aj makroekonomickej úrovni boli formulované požiadavky na potrebu ďalšieho výskumu a to nielen na fakultnej, ale aj na širšie koncipovanej úrovni. Účastníci konferencie sa zhodli v názore na mimoriadnu užitočnosť konanej konferencie a na potrebu jej ďalšieho organizačného i obsahového pokračovania.

Ladislav Kabát
Juraj Sipko



EKONOMICKÁ KRÍZA - ECONOMIC CRISIS

Príhovor rektora/Rector's Address

Vážený pán predsedajúci, ctené predsedníctvo, spectabilis dámi a páni,

mám tú česť otvoriť medzinárodnú konferenciu, ktorá sa zaoberá témami spojenými hádam s každým človekom. Je dôstojným vyvrcholením DIES UNIVERSITATIS Štefana z Verbovca, tejto fiesty vysokoškolského života na našej škole. Hned' na úvod by som rád podľakoval pánovi dekanovi prof. Kabátovi a celému jeho tímu za zvládnutie neľahkej úlohy zorganizovania medzinárodnej konferencie na takejto úrovni. Rovnako ďakujem všetkým hosťom, že prijali pozvanie a prispejú aj svojou aktívnu účasťou k jej úspešnému zvládnutiu.

Je symbolické, že úvod patril ekonomickej konferencii spájajúcej západnú Európu s východnou Európou, tak aj záver je venovaný ekonomickej problematike, pretože práve Fakulta ekonómie a podnikania PEVŠ v týchto dňoch oslavuje 5. výročie svojho vzniku.

Nie som ekónomom, ale ústavným právnikom, čo mi nedovoľuje vecnejsí úvod k problematike Vašej konferencie. Pochopil som to, keď som sa zúčastnil pondelkovej prvej konferencie, kde som sice rozumel termínom, o ktorých sa hovorilo, ale chýbal mi ich definičný obsah. Napriek tomu ma zaujali vystúpenia, ktoré sa snažili spájať ľažké otázky s príkladmi financovania a jej rozpočtovým plánovaním ako ich uvádzal prof. Nekipelov a tak aj tu som objavil ľudskoprávny rozmer, ktorému sa odborne venujem. Napriek tomu alebo práve preto dovoľte dve poznámky.

- Prvá sa týka roku 2004 a troch udalostí s rôznym významom.

Bolo prijatie prvých slovanských krajín do Európskej únie znamenajúce nielen ich participáciu na ekonomickej integrácii, ale aj vkomponovanie Sveta Slovanstva do západoslovanskej povojuovej civilizácie.

- Druhou bol vznik našej vysokej školy, ktorá súčasným zmeneným názvom na Paneurópsku vysokú školu sa prihlásuje k vízi zjednotenej Európy.
- Treťou a hádam aj najvýznamnejšou udalosťou bolo 200. výročie úmrtia Immanuela Kanta, ktorý zrejme svojou filozofiou, že za žiadny ľudský skutok alebo čin sa nepatrí vziať odmenu, pretože tým by sa degradovala ich morálna hodnota, nie je medzi zameranými ekonómami veľmi oblúbený. Okrem toho predstavuje aj koncepciu antiveda ako ho vidí súčasný manžér vysokého školstva. Ved' nevytiahol nohu z Kráľovca a po získaní profesúry desiatky rokov nepublikoval. Ale tie dve desaťročia mlčania, predstavoval a bol jedným z najvýznamnejších v období dejín vedy vôbec. Vtedy sa v jeho hlave rodila kritika čistého rozumu. Klúčom k pochopeniu

Príhovor rektora/Rector's Address



tohto mlčania môže byť epizóda zo života iného filozofa Wittgestiena, ktorý zaslal svoje diela vydavateľovi so sprievodným listom, že obsahuje dve časti.

- Prvá je tá, ktorú zaslal na uverejnenie a druhá obsahuje všetko, čo nena-
písal. Teda aj keď v diskusii nemôžete povedať všetko, veľkou hodnotou
je už Vaša samostatná účasť na tejto konferencii. Je to hodnota i posol-
stvo.
- Druhá poznámka sa týka, že nedávno Veľká komora Európskeho súdu
pre ľudské práva ukončila vyše polstoročný spor medzi Českosloven-
skom a Americkým Budwieserom, ktorý sa márne pokúsil preraziť na eu-
rópsky trh so svojou značkou piva, pretože táto bola v Európe pod
ochrannou známkou patriacou do duševného vlastníctva. Duševné vlast-
níctvo, tento právnikmi vymysleným pojmom - zároveň v tomto spore (a ur-
čite nielen v ňom), predstavuje milióny Eur. Pritom sudcovia v Štrasburgu
si pomohli iným pojmom a to „legitímnou nádejou“, pod ktorou rozumeli
list adresovaný na príslušný úrad, ktorý registroval ochranné známky.
Teda za pojmom duša a nádej sa skrýva netušene obrovský majetok s
ekonomickými vzťahmi. Tým sme aj my právni prejavili to, že za para-
grafmi vidíme aj duše a návrhy ľudí.

Verím, že sa nestanú len objektami, ale subjektami vo Vašich vystúpe-
niach.

K tomu Vám želám veľa úspechov.,

Prof. Ján Svák
Rektor PEVŠ



EKONOMICKÁ KRÍZA - ECONOMIC CRISIS

Plenárne zasadnutie/Plenary session



Plenárne zasadnutie/Plenary session

Globálna finančná kríza a úloha centrálnych bank pri stabilizácii finančných trhov

□ Mrva Karol

Abstrakt

Finančná kríza, ktorá začala ako lokálny problém na americkom hypotečnom trhu sa v dôsledku globalizácie finančných trhov rýchlo rozšírila po celom svete. Najvýznamnejšie svetové finančné inštitúcie zaznamenali obrovské straty, mnohé z nich zbankrotovali, prípadne boli prevzaté inými finančnými inštitúciami alebo príslušnými vládami. Globálne finančné trhy skolabovali, likvidita niektorých segmentov finančného trhu úplne vymizla, obchodovanie sa zastavilo a nastúpila kríza dôvery. To malo za následok výrazný nárast úrokových sadzieb a stažilo podmienky financovania sa aj zdravých finančných inštitúcií, ktoré nemali problémy so solventnosťou a financovali sa tradične z trhu. Kapitálové toky v podstate zastali, banky výrazne sprísnili úverové podmienky a sťažili prístup k úverom, hlavne pre malé a stredné podniky, čo viedlo k utlmovaliu ekonomických aktivít a následne k prepadu medzinárodného obchodu a globálnej hospodárskej recesii. Postupujúca globálna finančná kríza vyžadovala promptný zásah vlád, regulačných orgánov a centrálnych bank vo všetkých vyspelych krajinách. Centrálné banky reagovali na situáciu na finančnom trhu viacerými opatreniami v snahe vrátiť na trh likviditu, oživiť obchodovanie a stabilizovať úrokové sadzby. Všetky hlavné svetové centrálné banky postupne znížovali úrokové sadzby až na historické úrovne, pričom v niektorých prípadoch postupovali vysoko koordinované. Zaviedli do praxe



EKONOMICKÁ KRÍZA - ECONOMIC CRISIS

nové menové nástroje, prípadne dočasne modifikovali existujúce, s cieľom umožniť prístup k likvidite čo najväčšiemu počtu trhových subjektov a tým obnoviť na trhu dôveru. Okrem toho uviedli do praxe viacero špeciálnych programov, ktoré by mali stabilizovať významné segmenty finančného trhu a následne oživiť rast úverov v ekonomike. Globálny charakter a vzájomná previazanosť finančných trhov bude v budúcnosti zrejme vyžadovať ešte vyššiu mieru spolupráce a koordinovaný postup centrálnych bank, ale aj vlád a regulačných autorít.



Lessons from the crisis: the third imbalance

□ Pressacco Flavio

JEL: I13, E6

Even if large part of debate on the current crisis is centered on its financial side, there are a minority of authors whose attention is centered on the role of real economy or at least on the integration between monetary and real components. The mainstream of this line of thought pays attention to the presence of large global imbalances, that is the massive and persistent current account deficits experienced by the U.S.A. and financed by other countries (henceforth the main or the first imbalance). Contrary to this point of view, recently Caballero argued that another (henceforth the second) imbalance played a key role. This root (other) imbalance was that the entire world had an insatiable demand for safe debt instruments that put an enormous pressure on the U.S financial system and its incentives (and this was facilitated by regulatory mistakes). Then he explained the crisis as the result of the negative feedback between the initial tremors in the financial industry created to bridge the safe assets gap and the panic associated with the chaotic unraveling of this complex industry (especially in connection with securitization and trenching). Here we offer an explanation of the crisis based on a third imbalance (embedding the second imbalance as part of the story) coming entirely from the real economy. The third imbalance considers as crucial the issue of income distribution, a question almost ignored in political as well as in academic world. In fact it is clear to us that the true cause of the crisis is the gap between rich and poor and middle class income and wealth. This is a key consideration to understand what to do to escape the double dip trap or another early bubble, that seem now the only alternative for the future. If the crisis were merely or mainly financial, quite likely the policies of financial adjustment (connected to the blame game) that are (or are going to be) in place, might be sufficient. If instead the crisis is due to more serious imbalances (and nothing is more serious than our third imbalance), then the cure must be much more profound and difficult. Said another way the crisis will be long and severe until such inequalities are reduced: a difficult task for politicians under the current cultural climate. We suggest a triplet of concrete proposals to beat the third imbalance (the last proposal going in the direction of the second imbalance signaled by Caballero): a) caps to inequality in income and wealth; b) progressive swap from asset based income to work based income in order to support both present and future consumptions; c) public responsibility in providing sure assets as public goods avoiding any unnecessary uncertainty (lotteries) in future income and wealth of citizens.



EKONOMICKÁ KRÍZA - ECONOMIC CRISIS

The Effect of the Economic Crisis on Economic Theory and Education

 Horvath Julius

Key words: economic crises, asset price, central bank, efficient market

JEL: E1, E3

Abstract

Recent crisis raises some issues not sufficiently considered in the previous development of the economics, at least in its mainstream version. First, the role of the asset price bubbles, and potentially the role of the monetary policy in creating these bubble, should be reconsidered. Second, it seems that while the independence of central banks leads to positive results in controlling inflation, controlling asset price movements and financial stability at times seems beyond the central bank capabilities. Third, the impact of global imbalances on world economy should be given much larger emphasis. Fourth, the concept of rational expectations and efficient market hypothesis is under increased strain. In economic education seems that the role of economic history and history of economic thought should be re-considered in the curriculum of the under-graduate and graduate programs.



Does Corporate Social Responsibility Reporting Reflect National Character? Evidence from Austria, Germany and Turkey

 Pernsteiner Helmut

Key words: Corporate Social Responsibility, Corporate Social Performance, Corporate Governance, International Comparison

JEL codes: M14, G30

Abstract

Corporate social responsibility (CSR) reporting has been adopted by many large companies around the world. Previous studies suggest that there are country and industry-specific differences in CSR reports. The bulk of these studies have focused on the US and Western Europe that has relied mainly on measures like word or page counts of reports. We developed an independent measure of CSR which enables us to compare the substance and quality of CSR reports of the largest companies in three different nations. Specifically, the study investigates CSR policies and stakeholder issues discussed in annual reports in seven categories from 2006 to 2008. In contrast to former studies, we examine two Western European countries (Germany and Austria) and one Emerging Market country on the European doorstep (Turkey). The paper explores some of the factors which may cause diversity in CSR among the three countries. We argue that the differences are related to different institutional arrangements, corporate governance systems as well as cultural backgrounds in each country.

The study shows, that there are distinct differences in the CSR policies between sectors as well as CSR areas between countries. German companies are in general more advanced compared to companies in Austrian and Turkish with their CSR performance and strategy. German firms show an outstanding CSR performance in the dimensions "employees" and "environment". Interestingly, while generally lagging behind the German firms, Austrian companies are on average top performers in the CSR category "investor and corporate governance". Turkish companies see CSR activities in a narrow angle such as sponsorship as well as donations, but have not yet integrated the concept in their business operations. Rather it is an indication of the deeply rooted Turkish corporate philanthropy. Especially, Turkish companies need improvement with regard to environmental issues as well as bribery and corruption.



EKONOMICKÁ KRÍZA - ECONOMIC CRISIS

Furthermore we provide evidence that corporations of the countries investigated cut their CSR budget in times of the financial crisis 2008.



Case of the small EU Country under the economic recession

 Bojnec Štefan

Keywords: macroeconomic indicators of development, specific indicators of development, Slovenia

JEL: E6, O5

During the economic recession, the gross domestic product and the inflation rate measured by the harmonized index of consumer prices (HICP) have declined, while the rate of unemployment has increased. In 2009, gross domestic product declined by 4.1%. Since the introduction of the euro in 2007, the HICP annual rate increased from 3.7% in 2007 to 5.5% in 2008, but declined to 0.9% in 2009. The deficit in balance of payment was caused by the decline in exports, which has also caused decline in economic growth. The net foreign debt has increased rapidly. The deficit in consolidated balance of public finance has increased close to 6.5% of gross domestic product. In 2009, industrial production declined significantly. Slow growth of industrial production is also associated with the crisis in construction activities. In 2010, a slight economic recovery has begun by demand on some foreign markets and the expected economic recovery is largely based by an expected growth of foreign demand in major trading partners. Private consumption has a slightly increased. Except for construction, an increase of private consumption is also expected for other economic activities. The increasing unemployment has stabilised, while wage growth has continued. The rate of registered unemployment is around 11%, while by ILO definition around 6%. Due to increased unemployment and increasing income inequalities, at-risk-of-poverty population has increased.



EKONOMICKÁ KRÍZA - ECONOMIC CRISIS

Globálna ekonomická kríza a nové kritériá merania ekonomickej rastu a sociálneho pokroku

□ Šikula Milan

Key words: economic crisis, market bubbles, virtual economy, measurement of economic growth

JEL: E1, E3, I3

Abstrakt

Cieľom prezentácie je ukázať, že problematika kritérií merania ekonomickej výkonnosti a sociálneho rozvoja bola sice s rôznou intenzitou diskutovaná už v priebehu druhej polovice XX. storočia, no až súčasná globálna kríza s mimoriadnou naliehavosťou nutila nielen teoretikov, ale aj hospodársku a vôbec širšiu spoločenskú prax začať sa vážne zaoberať jej reálnym riešením.

Na základe politekonomickej analýzy identifikuje podstatné príčiny súčasnej globálnej krízy a argumentuje, že začala ako finančná, no v skutočnosti mala od začiatku ekonomický, sociálny, systémový a civilizačný charakter. Jednou z príčin, že neboli vytvorený systém včasného varovania a že sa včas neodhalili, resp. nebrali vážne symptómy signalizujúce nevyhnutné „prasknutie bubliny“ neudržateľného fiktívneho rastu bol aj krajne neadekvátny a rozporný spôsob merania a hodnotenia ekonomickej výkonnosti a celkového sociálno ekonomickejho rozvoja. Príspevok načrtáva základné obmedzenia a deformácie vypovedacej hodnoty HDP, s tým spojené hospodársko politické konzervatizmus a uvádza niektoré možnosti žiaduceho komplexného prístupu k hodnoteniu a meraniu ekonomickej výkonnosti a sociálneho pokroku. Osobitnú pozornosť venuje záverom štúdie profesorov J. Stiglitz, A. Sena a J. Fitoussiho, ktoré prezentovali na medzinárodnej konferencii iniciovanej francúzskym prezidentom. Z tejto pozície kriticky poukáže na rozpornosť do terajšej krízovej a pokrízovej adaptácie.



Towards General Social Analysis Становление общего социального анализа¹⁾

 Polterovich Victor

Abstract

About 35 years ago, Economics started intensive invasion into other social disciplines, first of all, into sociology, political science and law. This phenomenon was named as “economic imperialism”; it provoked energetic debates. Some authors assert that economics is successful because, with respect to methodology, it dominates other social disciplines: economics is a science (Lazear, 2000). Some others insist that sociology is founded on more realistic principles than economics (Radaev, 2008).

In this paper, I try to show that the concept “economic imperialism”, being a reflection of social relations among different groups of researchers, is empty with epistemological point of view: there is no evidence of using specific economic methodology in areas of other social disciplines. In fact, “economic imperialists” do not apply general equilibrium theory which is a specific apparatus of economics. Real instruments of the invasion are econometrics and game theory. These instruments were originally used mostly by economists. In their essence, however, both of them are chapters of abstract mathematics. There is nothing surprising that their application area is much broader than economics. The same time, methods that were originally used by sociologists, political scientists and psychologists are applied in economics more and more often.

Some methodological particularities are usually attributed to economics: optimization models, notions of equilibria, and efficiency criteria. However, all of them, being understood broad enough, are just convenient analytical instruments of studying any kind of social behavior. “Economic imperialists” reach their success not as economists but rather as applied mathematicians.

Thus, social disciplines do not admit separation based on differences in research methodologies. The history of economics demonstrates that separation of research subjects can be very conditional as well. In 1950th, there was undertaken an attempt to create economics as “an exact science” founded on general equilibrium model. However, this attempt was not successful: the Sonnenschein- Mantel-Debreu theorem (see Debreu, 1974)

1) Статья представляет собой развитие идей, содержащихся в моем докладе на Российском экономическом конгрессе в декабре 2009 г.



EKONOMICKÁ KRÍZA - ECONOMIC CRISIS

revealed that the model is too general, therefore being inside of it, one can not get answers on very simple and important economic questions.

Discussion on the structure of economic knowledge received a new impulse due to current economic crisis (see, for example, Krugman, 2009). This was an additional demonstration how important are the tasks to arrange interactions among representatives of different social disciplines and to promote formation of general social analysis. First of all, I have in mind development of higher education programs. At the very beginning, students –sociologists and economists – have to master a common instrumental base, and to learn how understand each other and effectively cooperate in multidisciplinary collectives.

1. Введение: скандал в экономическом сообществе

Экономический кризис 2008 г. оказался одновременно и кризисом экономики как научной дисциплины. Или, точнее, послужил демонстрацией того факта, что экономическая наука, несмотря на, казалось бы, впечатляющие успехи, вот уже много лет находится в состоянии перманентного кризиса.

В Англии возмутителем спокойствия стала королева Елизавета II. Во время визита в Лондонскую школу экономики она спросила одного из ее руководителей: «Почему никто не предсказал наступление столь глубокого кризиса?» Чтобы ответить королеве, Британская Академия в июне 2009 г. созвала форум с участием бизнесменов, банкиров, регуляторов финансовых рынков и представителей правительства. Два академика, Тим Бесли и Петер Хеннесси, в письме Елизавете II суммировали результаты обсуждения. В качестве главной причины провала экономической науки они назвали «неспособность коллективного воображения многих блестящих людей, как в Англии, так и за рубежом, осознать риски системы как целого»²⁾. Письмо заканчивается обещанием провести еще один семинар и предложить такие меры, чтобы «Вы никогда не повторили Ваш вопрос».

Среди ряда других попыток ответа обращает на себя внимание заявление десяти английских профессоров экономики о том, что анализ проблемы, предложенный Бесли и Хеннесси, «неадекватен». По их мнению, причина провала коренится в сложившейся системе

2) "So in summary, Your Majesty, the failure to foresee the timing, extent and severity of the crisis and to head it off, while it had many causes, was principally a failure of the collective imagination of many bright people, both in this country and internationally, to understand the risks to the system as a whole." (Besley, Hennessy, 2009).



образования экономистов и господствующих критериях качества научных работ, в том, что экономисты отдают предпочтение математической технике в ущерб глубинному пониманию экономических явлений. Экономистам не хватает «профессиональной мудрости, опирающейся на глубокое знание психологии, институциональных структур и исторических прецедентов» (Dow, Earl, at al., 2009).

По существу, та же самая мысль является центральной и в эссе нобелевского лауреата Пола Кругмана, не вовлеченного в британские дискуссии и прекрасно владеющего современным экономико-математическим инструментарием. Примечательно название эссе: «Как это экономисты так ошиблись? - Приняв красоту за истину».

Вот его диагноз: «основной причиной провала профессии было стремление развить всеохватывающий интеллектуально элегантный подход, который к тому же давал бы экономистам возможность продемонстрировать их математическое мастерство»³⁾.

Со страстью, необычной для представителя западной академической элиты, Кругман обрушился на представителей Чикагской школы, называя их «пресноводными» (freshwater⁴⁾) в отличие от «обитающих в соленой воде» (saltwater), реалистов. Ответ Кругману одного из старейшин Чикагской школы, Кохрейна (Cochrane, 2009), был не менее резок, но не слишком убедителен. Кохрейн сослался на утверждение о том, что движение цен на эффективном рынке является случайным блужданием, а потому и не может быть предсказано. Однако это утверждение справедливо лишь при определенных условиях, выполнение которых проблематично. Кроме того, если экономисты знали о ненулевой вероятности кризиса, почему практически все они исходили из того, что масштабный кризис в развитых странах невозможен (Lucas, 2003) вместо того, чтобы изменить финансовые институты, минимизировав ущерб? Упрек Кругмана состоит именно в этом: Чикагская школа, доминировавшая в мире в течение последних десятилетий, ввела нас в заблуждение относительно преимуществ «невидимой руки».

О правоте Кругмана свидетельствует и сопоставление двух статей нобелевского лауреата Роберта Лукаса – одна из них написана в 2003 г., а вторая – в 2008. В первой он писал о том, что задача предотвращения

3) В переводе трудно передать нюансы. Вот оригинал: "...the central cause of the profession's failure was the desire for an all-encompassing, intellectually elegant approach that also gave economists a chance to show off their mathematical prowess." (Krugman, 2009).

4) «freshwater» означает также «провинциальный».



EKONOMICKÁ KRÍZA - ECONOMIC CRISIS

глубоких депрессий решена макроэкономистами (Lucas, 2003). Во второй признается, что это не так (Lucas, 2008).⁵⁾

Пожалуй, наиболее поразительно признание Алана Гринспена, возглавлявшего Федеральную резервную систему США в течение без малого 20 лет. Вот, что он сказал: « Я ошибался, предполагая, что собственный интерес организаций, особенно банков, таков, что они стремятся наилучшим образом защитить своих акционеров и имущество своих фирм... Я обнаружил ошибку в модели, которая, как я полагал, является важнейшей функционирующей структурой, определяющей движение мира»⁶⁾.

2. Еще раз о кризисе экономической теории

Необычная для западного научного сообщества острота полемики свидетельствует об обострении кризиса в экономической теории. Кризиса, который, на мой взгляд, начался еще в середине 1970-ых. Эта точка зрения развита в моей статье 1998 года (Полтерович, 1998). Полагаю, что эволюция экономического знания за 12 лет, прошедших с тех пор, подтверждает большинство ее тезисов.

О кризисах в экономической науке было написано немало и до 1998 г. Однако в отличие от большинства авторов я попытался показать, что природа кризиса заключается не tanto в недоразвитости методов экономического исследования, сколько в ложной претензии экономистов на то, что экономика должна стать и постепенно становиться «точной» наукой ("a science") - в том смысле, в каком «точными» являются теоретическая механика или химия. «...поставленная в ряде классических работ задача построения экономической теории по образцу физики, видимо, невыполнима» - таков основной тезис статьи. В пользу этого тезиса были выдвинуты четыре основных аргумента.

Во-первых, эмпирические исследования не обнаруживают фундаментальные экономические зависимости между экономическими переменными, которые подобно второму закону Ньютона в механике, могли бы создать фундамент для развития единой теории.

5) При этом Лукас говорит о необходимости «лучшей монетарной теории». На мой взгляд (Полтерович, 2009; см. также Глазьев, 2009, Дементьев, 2009), глубокие кризисы имеют немонетарную природу, для их предотвращения нужна более совершенная теория социально-экономического развития.

6) "I made a mistake in presuming that the self-interest of organisations, specifically banks, is such that they were best capable of protecting shareholders and equity in the firms ... I discovered a flaw in the model that I perceived is the critical functioning structure that defines how the world works." (<http://www.guardian.co.uk/business/2008/oct/24/economics-creditcrunch-federal-reserve-greenspan>).



Во-вторых, само развитие теории привело к доказательству целого ряда теорем, свидетельствующих о невозможности получить ответы на важнейшие вопросы в рамках естественных постулатов. Наряду со знаменитой теоремой Эрроу, фундаментальное значение имеет теорема Зонненшайна-Мантелля-Дебре (см. Debreu, 1974), из которой следует, что общая модель экономического равновесия⁷⁾ без серьезных дополнительных условий почти ничего не может сказать о реальном мире. А предположения, при которых получаются содержательные результаты, оказываются слишком сильными и далеко не всегда выполняются.

В-третьих, экономическая действительность настолько подвижна, что скорость ее изменения опережает темпы ее изучения. В начале 80-х годов появилась развитая теория плановой экономики. Сейчас плановая экономика практически исчезла. Мы уже никогда не сможем получить о ней принципиально новую информацию, не зафиксированную в старых источниках. Действительность изменилась быстрее, чем была понята.

В-четвертых, выводы из экономических теорий довольно быстро становятся достоянием массы экономических агентов и влияют на формирование ожиданий. Стоит исследователям что-то узнать о закономерностях функционирования фондового рынка, как эти закономерности осваиваются агентами и влияют на их поведение. В результате выявленные закономерности перестают выполняться. Здесь прослеживается определенная аналогия с принципом неопределенности Гейзенberга.⁸⁾

План построения единой экономической теории по классическому образцу теоретической механики, намеченный в начале пятидесятых годов прошлого века, оказался невыполнимым. В результате теория распалась на множество частных случаев. В большинстве исследований вопрос об общности получаемых выводов даже не ставится, модели исследуются при весьма ограничительных предположениях. В результате многие выводы оказываются неустойчивыми относительно «малых вариаций» в конструкции моделей. Например, в типичной макроэкономической модели все продукты агрегированы, а потребители представлены репрезентативным агентом, хотя при отказе от этих допущений заключения обычно теряют силу.

7) Теорема впервые сформулирована Зонненшайном (Zonnenschein), обобщена Мантелем (Mantel) и Дебре (Debreu). Согласно этой теореме, практически любая функция цен, удовлетворяющая закону Вальраса, может оказаться функцией избыточного спроса в модели чистого обмена со стандартными свойствами.

8) «Эти и ряд других обстоятельств вынуждают заключить, что несмотря на впечатляющий прогресс, экономическая теория испытывает глубокий и затяжной кризис, который должен привести к пересмотру ее целей и изменениям в организации исследований» (Полтерович, 1998).



3. Реакция на кризис и фантом «экономического империализма»

В течение веков развитие научного знания было связано с вычленением из «общих теорий» (первоначально – из философии) специальных дисциплин, обретших свой специфический объект и/или метод исследования. Казалось бы, наше знание об обществе следует тому же образцу. Подобно тому как математика отделилась от философии после Эвклида, а физика – после Кеплера и Ньютона, экономика обрела самостоятельность после А. Смита (через сто лет после Ньютоновских «Начал»), а социология – после Э. Дюркгейма (век спустя после «Исследования о природе и причинах богатства народов»).

Однако около 35 лет назад начался в определенном смысле обратный процесс: размытие границ между экономикой и смежными дисциплинами, инициированное экономистами, бурное проникновение используемых ими методов в области, традиционные для социологии, политологии, права. Это явление, названное «экономическим империализмом», вызвало бурные дебаты. Некоторые авторы считают, что экономическая наука успешна потому, что в методологическом отношении превосходит все остальные науки об обществе. В статье Lazear (2000), опубликованной в одном из ведущих экономических журналов, утверждается даже, что она является точной наукой («*a science*»), несмотря на убедительные свидетельства противоположного. Другие исследователи настаивают на том, что социология (и даже экономическая социология) исходит из совсем других принципов, нежели экономикс (Радаев, 2008), а поэтому «империалисты» обречены на поражение.

Не случайно экспансия началась после публикации разочаровывающих результатов Зонненшайна, во многом она стала реакцией на разворачивающийся кризис. На самом деле, за не вполне адекватным термином «экономический империализм» науки стоят два разных явления.

Во-первых, осознание чрезмерной общности базовых моделей привело к расширению границ экономической теории. Правы оказались экономисты, подчеркивавшие, что невозможно ответить на фундаментальные экономические вопросы (что, как и для кого производить), оставаясь в узких рамках, очерченных для себя экономикой, поскольку эти ответы зависят от доминирующих этических,



психологических, правовых и социальных установок и норм, от демографических процессов и политических механизмов⁹⁾.

Возникла новая политическая экономия, рассматриваемые в ее рамках модели описывают макроэкономические процессы с учетом действующих политических механизмов принятия решений. «Право и экономика» - другой пример сравнительно новой дисциплины, развившейся благодаря растущему пониманию важности для экономики «неэкономических факторов».

Во-вторых, экономисты все чаще вторгаются в смежные области знания. Для многих из них расширение границ экономической науки стало мостиком к занятиям этикой, социологией, политологией, демографией, психологией или правом. Нередко ведущие экономические журналы публикуют статьи, имеющие весьма отдаленное отношение к экономике.

Что же обеспечивает успех экономистов на этом пути? Рассматривая основные инструменты «каншлюса»¹⁰⁾, нетрудно убедиться в том, что они фактически не содержат ничего собственно экономического. Экономисты добиваются результата, действуя как прикладные математики. Сражения на полях других дисциплин выигрываются ими за счет применения теории игр или эконометрики. А вот план «вторжения» путем использования теории экономического равновесия, предлагавшийся в свое время Г. Беккером (именно его многие считают идеологом экономического империализма), потерпел поражение.

В программной работе Г. Беккера «Человеческое поведение», написанной в 1987 году, читаем: «...экономический подход уникален по своей мощи, потому что он способен интегрировать множество разнообразных форм экономического поведения». «Связанные воедино предположения о максимизирующем поведении, рыночном равновесии и стабильности предпочтений, проводимые твердо и непреклонно, образуют сердцевину экономического подхода в моем понимании» (Беккер, 2003, с. 31-32).

На самом деле предположения о максимизирующем поведении и стабильности предпочтений, с одной стороны, весьма проблематичны (см. ниже), а с другой – носят универсальный характер, могут быть отнесены к любому поведению. А вот действительно специфическая модель рыночного равновесия оказалась недостаточной даже для

9) См., например, Найт (2009) или Phelps (1975). Отметим, что теория социального выбора с самого начала претендовала на роль общей теории, в ней специфика экономических решений не играет роли.

10) Теория общественного выбора и теория контрактов , теоретические работы по психологии базируются на теории игр. Исследования политического и социального взаимодействия, проводимые экономистами, широко используют эконометрику.



EKONOMICKÁ KRÍZA - ECONOMIC CRISIS

экономического анализа в узком смысле. Подавляющее большинство теоретических «империалистических» работ опираются не на понятие равновесной рыночной цены, а на теоретико-игровые конструкции.

Заметим, что теория игр с самого начала создавалась фон Нейманом и Моргенштерном как абстрактная теория формирования норм поведения¹¹⁾. Экономика рассматривалась лишь как одна из возможных сфер ее приложения. Точно так же современная эконометрика – это общая теория обработки данных, которая практически не содержит экономической специфики.

Итак, в стремлении экономистов к совершенствованию своих моделей путем учета социальных и политических факторов нет ничего «империалистического». Экономисты были бы рады прямо воспользоваться результатами других дисциплин, но оказалось, что подходящие конструкции отсутствуют. С другой стороны, мы не наблюдаем вторжения собственно экономических идей теории производства и распределения благ, теории рынков в смежные области знания. С эпистемологической точки зрения в наблюдаемом феномене «империализма» нет ничего экономического, «экономический империализм» - не более чем фантом.

На самом деле «экономический империализм» - явление не эпистемологического, а социального порядка: речь идет о вмешательстве экономистов в распределение материальных ресурсов и статусных позиций, которые представители других дисциплин считали «своими»¹²⁾.

На мой взгляд, разнородные явления, не вполне правомочно объединяемые термином «экономический империализм», демонстрируют целесообразность интеграции ряда общественных дисциплин в единую науку об обществе – общий социальный анализ.

Дополнительный аргумент – движение «навстречу экономическим империалистам» представителей других общественных дисциплин. Это касается и все более широкого применения методов теории игр и эконометрики социологами, социальными психологами, политологами, и вторжения их представителей в области, традиционно считавшиеся экономическими (см., например, Swedberg, 2001, и ссылки в статье Gayle, Lambert, 2009). В этом отношении присуждение в 2002 г. Нобелевской премии по экономике психологу Д. Канеману весьма показательно.

11) См. Нейман, Моргенштерн (1970), с. 66- 69, 72. На стр. 72 читаем: «...теория оснований экономики и основных механизмов социальных организаций требует глубокого изучения «стратегических игр».

12) Эта сторона «экономического империализма» подчеркивается в работе Либман (2010).



4. Становление общего социального анализа: разграничить области не удается

До недавнего времени развитие наук шло по пути дифференциации. От философии последовательно «отпочковывались» математика, логика, физика, химия, биология, и т.п., делившиеся в свою очередь на многочисленные направления. В двадцатом веке возникли некоторые синтетические дисциплины - физическая химия, биофизика, и т.п. В случае экономики мы имеем дело с другим феноменом: попытки выделить область собственно экономических явлений приводят к тому, что основные проблемы экономики оказываются неразрешимыми. Не удается сколько-нибудь естественно отделить экономику от других общественных наук и по другому основанию - указав специфическую для нее методологию исследования.

Чтобы убедиться в этом, обратимся снова к приведенному выше высказыванию Г. Беккера о «сердцевине экономического подхода», которую, по его мнению, образуют три «связанные воедино предположения» - «о максимизирующем поведении, рыночном равновесии и стабильности предпочтений».

Гипотеза о максимизирующем (или более обще - рациональном) поведении не специфична для экономики (Swedberg ,2001).. Более важно, что в общей формулировке она не фальсифицируема: любое поведение можно рассматривать как максимизирующее при некоторых, возможно, меняющихся предпочтениях или условиях. Гипотеза становится более содержательной, если предпочтения стабильны. Однако, как демонстрирует теорема Зонненшайна-Мантелля-Дебре, агрегированный результат действий нескольких «максимизирующих» агентов со стабильными предпочтениями может быть практически произвольным, так что и в этом случае обсуждаемая гипотеза сама по себе «никуда не ведет».

Следует подчеркнуть, что гипотезы о рациональном поведении и стабильности предпочтений, будучи дополнены рядом других предположений, оказались плодотворными при исследовании многих проблем. Их справедливость экспериментально продемонстрирована для простейших повторяющихся ситуаций. Тем не менее, нельзя считать доказанными ни существование предпочтений, не зависимых от рыночных условий, ни способность индивидов быстро решать сложные задачи максимизации. Эволюционная теория игр и теория ограниченной рациональности пытаются ослабить эти допущения (см., например, Васин, 2010 и Rubinstein, 1998.). Альтернативой для гипотезы рациональности является предположение об определенных стандартах,



EKONOMICKÁ KRÍZA - ECONOMIC CRISIS

нормах поведения, более характерное для социологии. Оно имеет свои преимущества, хотя на этом пути трудно построить общую теорию.

Гипотеза рациональности не согласуется с многочисленными примерами ошибочных решений. Конечно, любую ошибку можно представить как результат сознательного выбора. И все же трудно поверить, что Аллан Гринспен планировал признаться в самом конце своей карьеры в том, что его представления о капитализме были в корне неверны (см. выше).

В некоторых случаях выделение типичных, повторяющихся ошибок является важной задачей (экономической) теории (см. Полтерович, 2007). Вследствие феномена зависимости от пути некоторые ошибки могут существенно влиять на процесс развития.

Весьма распространена точка зрения, согласно которой отличительной чертой экономической науки или даже ее важнейшим преимуществом по сравнению с другими общественными дисциплинами является следование принципу методологического индивидуализма, гласящему, что поведение социальных общностей должно быть выведено из поведения индивидов (Weber, 1968). Вот, что пишет В.Тамбовцев, ссылаясь на М. Вебера и Й.Шумпетера: «...одна из основных причин широкого распространения экономического империализма ...является то, что он демонстрирует продуктивность принципа методологического индивидуализма». (Тамбовцев, 2008, с. 135).

Близкую мысль, хотя и в несколько парадоксальном варианте, высказывает В. Радаев, ссылаясь на Гранноветтера (2004):

«Если для экономической теории исходной фундаментальной предпосылкой является независимость человека, его самостоятельность в принятии решений, то для экономсоциолога столь же фундаментальной предпосылкой выступает включенность человека в социальные отношения...» (Радаев, 2008, с. 118).

Из этого высказывания, если понимать его буквально, следует, что ни экономика, ни социология сами по себе не могут претендовать на достаточно полное отражение реальности: ведь и относительная самостоятельность человека в принятии решений, и его включенность в социальные отношения несомненны.

Принцип методологического индивидуализма в формулировке М. Вебера всегда вызывал возражения, в том числе, и экономистов (см. обсуждение проблемы в Гринберг, Рубинштейн, 2000). Во-первых, поведение социума определяется поведением отдельных акторов лишь в заданных институциональных рамках, задающих правила их взаимодействия. Во-вторых, попытки построить экономически



содержательные модели социума, в которых в качестве акторов выступали бы индивиды, наталкиваются на принципиальные трудности.

Рассмотрим в качестве примера современную теорию рынка, основой которой является модель равновесия Эрроу-Дебре. Акторами в этой модели являются не индивиды, а домашние хозяйства и фирмы. Однако универсальной модели фирмы не существует. Попытка заменить ее агрегированное описание детализированным, выраженным в терминах поведения отдельных индивидов, привела бы к необходимости рассматривать необозримое множество вариантов. Более того, модель Эрроу-Дебре описывает не взаимодействие акторов, а лишь гипотетический результат такого взаимодействия. Разработано множество различных моделей обмена с целью получить полноценный фундамент теории рынка, отвечающий принципу методологического индивидуализма. Несмотря на многочисленные (и не бесполезные) усилия программа построения общей модели рынка на основе методологического индивидуализма потерпела поражение: убедительная и достаточно общая модель «локальных рыночных взаимодействий» не создана. Становится все более очевидным, что эта задача не имеет удовлетворительного решения.

По-видимому, принцип методологического индивидуализма следует формулировать в более мягком варианте: «Макроэкономические эффекты должны быть представлены как результат взаимодействия отдельных акторов в рамках существующих институтов. При выборе «элементарных акторов» следует добиваться рационального компромисса между их простотой и обозримостью модели». Этот вариант принципа кажется пригодным и для других общественных наук. Во всяком случае, он не разъединяет экономику, социологию и политологию, а напротив, объединяет их.

Обратимся теперь снова к третьей компоненте «сердцевины экономического подхода» по Беккеру – рыночному равновесию. Как уже отмечалось выше, идея рынка не сыграла решающей роли в успехе экономистов на поприще других социальных наук. Выражения «рынок идей» или «политический рынок» так и остались не более чем метафорами.

В рамках самой экономики понятие рыночного равновесия распалось на десятки концепций, учитывающих различные обстоятельства: препятствия для свободного движения товаров и цен, рыночную власть, характер и инструменты государственного влияния, образование коалиций, политические и правовые институты, и т. п.

Имеется, правда, ряд общих элементов, таких как производство, торговля, ценообразование, налогообложение, денежное обращение. Их изучение остается важной задачей. Однако, как показал опыт, попытка



EKONOMICKÁ KRÍZA - ECONOMIC CRISIS

ограничить область экономического исследования путем перечисления подобных элементов ведет к внутреннему противоречию: оставаясь в рамках определенной таким образом экономической науки, не удается ответить на ее основные вопросы, причем необходимое знание из социологии и политологии, по-видимому, охватывает весьма значительную их часть.

Невозможность разграничить области, исследуемые различными социальными науками¹³⁾, является важным аргументом в пользу их синтеза в рамках общего социального анализа.

5. Кризис в социологии

Стоит отметить, что не только экономисты, но и социологи говорят о кризисе своей дисциплины. Статья Skirbekk (2008) начинается с краткого обзора двух книг, вышедших в 1970 г. и в 1999 г., названия которых содержат словосочетание «кризис социологии». Их авторы отмечают, что усилия Дюркгейма, Вебера и Парсонса не привели к созданию общей методологии, которая позволила бы исследовать разнородные общественные явления в единых рамках. Сам Скирбек, аргументируя тезис о том, что социология находится в кризисе, указывает три важнейшие социально-политические трансформации, имевшие место в наше время, при изучении которых социологи оказались не на высоте. Социологи не сумели предсказать ни распад Советского Союза, ни обострение отношений между мусульманским и западным мирами, ни культурные изменения, связанные с осознанием ограниченности природных ресурсов. Конечно, сказывается отсутствие общей социологической теории, в силу этого, как замечает В. Радаев, «социологи любят типологизировать, но не любят предсказывать» (Радаев, 2008b).

6. Становление общего социального анализа: фундамент объединения

Многие авторы подчеркивали тесную связь между различными социальными дисциплинами – настолько тесную, что возникает необходимость рассматривать их как главы единой науки об обществе. В частности эту точку зрения разделяли и Т. Парсонс, один из классиков социологии, и В. Парето, один из основоположников современной экономической теории (Dalziel, Higgins, 2006). Сведберг, подводя итог

13) «...никто не сможет отделить экономику от «неэкономики»..... То же правомерно сказать и о социологии... (Радаев, 2008a).



бесед с рядом известных экономистов и социологов, пишет: «Можно сказать, что эти интервью поддерживают идею о том, что наступает конец нынешнему разделению труда между экономикой и социологией» (Swedberg, 1990)¹⁴⁾.

В самом деле, сейчас имеется гораздо больше оснований для синтеза, чем во времена Парето и даже Парсонса.

Во-первых, попытка отделения была сделана и не привела к решающему успеху ни в экономике, ни в социологии. Старое определение: «экономика – наука о том что, как и для кого производить», до сих пор бытующее в элементарных учебниках, перестало соответствовать реальному содержанию экономических исследований. Проблемы производства и распределения благ оказались слишком тесно и нетривиально связанными с охраной окружающей среды, внешней и внутренней безопасностью, характером политических институтов, развитием правовой системы и гражданского общества. Не спасает и формулировка Л. Роббинса, согласно которому экономика изучает соотношение между целями и ограниченными средствами; при таком подходе экономика включает чуть ли не все инженерные дисциплины. Необходимо новое понимание предмета исследования - новый ствол дерева, на котором могли бы держаться ветви. Основные вопросы современной экономики, социологии, политологии, права по существу совпадают: «Как устроены социальные институты, обеспечивающие общественное развитие?» «Какими они должны быть?» «Как обеспечить их совершенствование?». Эти три вопроса традиционно являются центральными в социологии, и в политологии. Сейчас за их решение взялась экономика, при этом остаться экономикой она уже не может!

Подведем итоги, перечислив то общее, что характеризует различные общественные дисциплины и создает основу для их синтеза.

- I. Общий объект исследования: функционирование и развитие общественных институтов, поведение человеческих коллективов в рамках этих институтов.
- II. Единая эмпирическая база и единая методология ее пополнения:
 - а) социально-экономические индикаторы;
 - б) опросы, анкетирование;
 - в) «полевые» исследования, “case studies”;
 - г) институциональные эксперименты;
 - д) лабораторные эксперименты.
- III. Единый аналитический аппарат:

14) К более тесному сотрудничеству представителей разных общественных дисциплин призывают многие исследователи, см., в частности, Розов (2009).



EKONOMICKÁ KRÍZA - ECONOMIC CRISIS

- а) методы обработки статистических данных (эконометрика);
- б) абстрактная теория формирования норм поведения (теория игр).

Общественные науки нуждаются друг в друге для решения поставленных ими задач, у них общий объект исследования, общая эмпирическая база и единый аналитический инструментарий. Это дает основание надеяться на постепенное формирование общего социального анализа (ОСА).

7. Будущее ОСА: влияние на образовательные программы и организацию исследований

Становление ОСА, вообще говоря, не означает исчезновение ныне существующих общественных дисциплин.

Для формирования общего социального анализа как самостоятельной дисциплины необходимо постепенно менять образовательные программы общественных дисциплин и организацию исследований. Экономисты должны иметь (в начале – по выбору, а потом и обязательные) курсы социологии, политологии, демографии, психологии, права. А программы социологов, политологов, юристов –теоретиков в свою очередь должны пополниться курсами теории игр и эконометрики.

Мультидисциплинарные исследования должны постепенно стать нормой. Современный институциональный анализ с его методологической эклектикой, мог бы стать удобной площадкой для синтеза.

Нужно создавать большие коллективы, которые включали бы представителей разных областей наук; общий фундамент образования обеспечит взаимопонимание. Нужны междисциплинарные журналы. И, кроме того, необходимо менять критерии обоснованности выводов исследования. Как показывает опыт, ни теоретические модели, ни эконометрика сами по себе не обеспечивают доказательности тех или иных утверждений. Но если оба подхода и в дополнение- изучение отдельных частных случаев приводят к одинаковым выводам, то появляется уверенность в их справедливости.

8. Заключение

В настоящей работе я попытался показать, что понятие «экономический империализм» с эпистемологической точки зрения бессодержательно: реально речь вовсе не идет об использовании



специфической экономической методологии в сфере других наук об обществе. Специфический экономический аппарат развит в рамках теории общего равновесия, но он—то как раз «империалистами» не используется. Происходит (практически уже произошло!) формирование единого набора методов исследования, часть которых первоначально развилась на экономическом материале, а часть – на базе других дисциплин. К их числу относятся эконометрика и теория игр, которые часто отождествляют с аппаратом экономики. На самом деле, эконометрика – математическая наука об обработке любых данных, допускающих числовое выражение или числовую кодировку, независимо от их происхождения. Теория игр – это математическая теория формирования норм поведения в группе агентов; в принципе, не важно, чем именно эти агенты занимаются. Эти два инструмента развились на экономическом материале, но сами по себе не содержат ничего «экономического». С другой стороны, методы, характерные для социологии, политологии, психологии, такие как проведение и обработка опросов (включая глубинные интервью), полевой и лабораторный эксперимент, верbalный анализ «конкретных случаев» все шире используются и в экономике. Приписываемые экономике особенности методологии – использование моделей оптимизации, понятий равновесия и эффективности, если не понимать их слишком узко, связаны с удобными методами описания любого социального поведения (а первые два – используются при изучении механического движения). С другой стороны, современный экономический анализ признает изменчивость предпочтений и важность социальных норм, объединяясь тем самым с социологией, политологией, психологией, правом.

Таким образом, социальные дисциплины нельзя отделить друг от друга на основе различий в методах исследования. Опыт экономики показывает, что и разделение объектов исследования может быть лишь весьма условным. Экономика, самая старшая по возрасту из общественных дисциплин, о которых идет речь, первой поставила задачу стать «точной наукой» (a science), наподобие теоретической механики. Этот проект обрел реальные черты в начале пятидесятых годов, когда К. Эрроу, Ж. Дебре и независимо от них – Л. Мак-Кензи – разработали модель общего равновесия и начали ее исследование. Экономическое сообщество с энтузиазмом включилось в разработку проекта. Модель должна была подтвердить интуитивно очевидные выводы в простейших ситуациях, а затем стать основой для многочисленных уточнений и обобщений. Однако после двадцати лет упорной работы Х. Зонненшайн доказал, что этот план неосуществим: модель оказалась слишком общей. Кроме того, построенные на ее основе макромодели не объясняли реальную картину развития. Это привело к необходимости



EKONOMICKÁ KRÍZA - ECONOMIC CRISIS

рассматривать проблемы формирования человеческого капитала, несовершенства норм поведения, принятия политических решений.

Дебаты о структуре экономического знания, развернувшиеся в связи с нынешним экономическим кризисом, показали, насколько важно было бы содействовать слаживанию противоречий и формированию общего социального анализа. Речь идет не об искусственном форсировании этого процесса, а в первую очередь об изменении образовательных программ, с тем, чтобы новые исследователи – представители разных общественных дисциплин с самого начала овладевали единой инструментальной базой, учились понимать друг друга и могли эффективно сотрудничать в мультидисциплинарных коллективах.

Для того чтобы преодолеть кризис экономической науки, недостаточно собрать еще одну конференцию, пусть даже и лучших умов Британской Академии. Предстоит долгий путь становления общего социального анализа, связанный с отказом от чрезмерных претензий, изменением критериев доказательности в сфере общественных дисциплин и созданием базы для плодотворного сотрудничества представителей различных разделов науки об обществе.

Литература

- Ананьев О.И.(2009). За «экономический империализм» без имперских амбиций, или О формах междисциплинарных взаимодействий. Общественные науки и современность. №6, 130-139.
- Беккер Г. С. (2003). Человеческое поведение: экономический подход. Избранные труды по экономической теории. М: ГУ ВШЭ.- 672 с.
- Васин А.А. (2010). Эволюционная теория игр и экономика. Часть 2. Устойчивость равновесий. Особенности эволюции социального поведения. Журнал Новой экономической ассоциации, №5, 10-27.
- Гринберг, Рубинштейн (2000). Экономическая социодинамика. М.: Издательство “ИЭСПРЕСС”.
- Либман А.М. (2010). Границы дисциплин и границы сообществ (Два аспекта «экономического империализма»). Общественные науки и современность. №1, 134-146.
- Найт Ф. (2009). Этика конкуренции . М.: ЭКОМ Паблишерз.
- Нейман Дж., Моргенштерн О. (1970). Теория игр и экономическое поведение. М.: Наука. с. 66-74.
- Полтерович В.М. (1998). Кризис экономической теории. Экономическая наука современной России. № 1, 46-66.



- Радаев В.В. (2008a). Экономические империалисты наступают! Что делать социологам? Общественные науки и современность, №6, 116-123.
- Радаев В. В. (2008b). Возможна ли позитивная программа для российской социологии? Социологические исследования, №7, 24 -33.
- Розов Н.С. (2009). От дисциплинарного империализма – к Обществознанию Без Границ! («Шенгенский» проект интеграции социальных наук). Общественные науки и современность, №3, 132-142.
- Тамбовцев В.Л.(2008). Перспективы «экономического империализма». Общественные науки и современность. №5, 129-136.
- Besley T. , and P. Hennessy (2009). Her Majesty the Queen... (<http://media.ft.com/cms/3e3b6ca8-7a08-11de-b86f-00144feabdc0.pdf>).
- Blanchard O., G. Dell'Ariccia, and P. Mauro (2010). Rethinking Macroeconomic Policy. IMF Staff Position Note, SPN/10/03, February 12. 18 pp.
- Cochrane J. H. (2009)/ How did Paul Krugman get it so Wrong? (<http://madedbehavior.com/2009/09/11/john-cochrane-responds-to-paul-krugman-full-text/>).
- Dalziel P., J. Higgins (2006). Pareto, Parsons, and the boundary between economics and sociology. American Journal of Economics and Sociology, Volume 65, Number 1, 109-126.
- Debreu G. (1974). Excess Demand Functions. Journal of Mathematical Economics, 1, 15-21.
- Dow S. C., P. E. Earl, et al. (2009). Her Majesty the Queen....
(<http://www-personal.umich.edu/~rudib/lettertothequeen.pdf>).
- Gayle V.,Lambert P.S. (2009). Logistic Regression Models in Sociological Research (http://www.dames.org.uk/docs/tech_papers/DAMES_tp2009-1.pdf).
- Krugman P. (2009). How Did Economists Get It So Wrong? The New York Times, 2 September (http://www.nytimes.com/2009/09/06/magazine/06Economic-t.html?_r=1).
- Lazear E. P. (2000). Economic Imperialism, Quarterly Journal of Economics, 115(1), 99-146.
- Lucas R. E.,Jr.(2003). “Macroeconomic Priorities .” *American Economic Review*, 93(1): 1–14. (see also <http://faculty.chicagobooth.edu/brian.barry/igm/ditella.pdf>).
- Lucas R. E.,Jr. (2008)(<http://faculty.chicagobooth.edu/brian.barry/igm/ditella.pdf>).
- Phelps E. (ed.). Altruism, Morality, and Economic Theory (1975), Russel Sage Foundation. NY, 1975, 231pp.
- Rubinstein A.(1998). Modeling Bounded Rationality. MIT.
- Skirbekk S.P. (2008). “Crisis of sociology” – and consequences for an adequate understanding of contemporary cultural conflicts. Journal of Sociology, Oslo, N3, pp.281-291.
- Swedberg R. (1990), Economics and Sociology: redefining their boundaries (interviews with Gary Becker,Oliver E. Williamson,Kenneth J. Arrow, ...) ([http://books.google.com/books?id=j6V2rQE2tUC&printsec=frontcover&q=Richard+Swedberg+\(1990\),+Economi](http://books.google.com/books?id=j6V2rQE2tUC&printsec=frontcover&q=Richard+Swedberg+(1990),+Economi)



EKONOMICKÁ KRÍZA - ECONOMIC CRISIS

cs+and+Sociology&source=bl&ots=FrkKodvyy1&sig=mbvpBCCK4BKxWTdq5cW72Ssbf
Vlk&hl=ru&ei=AB9iT Nzqlpq80gS60vGTCQ&sa=X&oi=book_result&ct=result&resnum=3&
ved=0CCEQ6AEwAg#v=onepage&q=Richard%20Swedberg%20(1990)%2C%20Economi
cs%20and%20Sociology&f=false)

- Swedberg R. (2001). Sociology and Game Theory: Contemporary and Historical Perspectives, Theory and Society 30:301-335.
- Zafirovski M. (2005). Is Sociology the Science of the Irrational? Conceptions of Rationality in Sociological Theory. The American Sociologist / Spring, 85-110.



Is schooling important in order to be successful in professional life?

 Barta Juraj

Key words: Economics education, Slovakia, quality assessment, research, scientometrics, labour market

Goal: to show how the quality of education in Economics is seen by students, graduates, teachers and employees.

It has been true for many years, that there are practically no long-term unemployed university graduates in Slovakia. As all graduates are able to very quickly find an employment in the labour market, he/she seems to meet the expectations of potential employers. University graduates are exactly of that kind what the market requires.

But, is this really true? We will analyse this topic from various points of view – that of students themselves, recent graduates, and we will also add the key perspective of employers.

Why have the students chosen the particular university? Would they do the same choice again? What is their opinion on quality of education process, teachers – do they have sufficient interconnection with real life?

Do the graduates think that their schooling helped them to find a proper job? How do they (backward-looking) evaluate the university years: was it usefully spent time? What did the teachers give them – or, are they really suitable to teach students? Where the skills and knowledge obtained in university useful in real life?

Employers: how do they choose employees? Are they interested in which school they graduated from? Graduates of which schools are the most wanted in the labour market?

It looks like if the graduates of economic faculties were not well-off in this regard, even in comparison to other universities in Slovakia. Students themselves are aware of the fact that things they learn in school will be only poorly usable later. And, as they pass the final exam and start to work, their opinion gets confirmed. Students and graduates are critical towards their teachers, not only to their expertise, but also to how they approach their work (i.e., how strictly they take their consultancy schedule). They are unsatisfied with the organisation of the study as well.

The employers confirm the opinions of students and graduates. If they have to choose their new employees, they prefer a) a graduate from a foreign, mostly Czech university and b) a graduate from a Slovak private school. Only



EKONOMICKÁ KRÍZA - ECONOMIC CRISIS

later – as the graduates of these two kinds are a scarce resource – they opt to a graduate from Slovak public school.

Why is it so? One of the reasons might be (as shown by research in other countries) the questionable Professional level of Slovak universities. This is even more visible in schools focused on teaching Economics. An important prerequisite of good quality education is high quality research performed by teachers. However, analysing research results of Slovak Economics, especially that of professors of Economics, shows, that research, and publishing its results in renowned journals, is not our strength. Moreover, papers, that are published, are mostly in Slovak and in *Ekonomický časopis*, and therefore have very small citations response.

Úvod

Z prieskumu, ktorý v roku 2006 na reprezentatívnej vzorke slovenských študentov uskutočnila na základe poverenia agentúrou ARRA spoločnosť GfK vyplýva, že kvalita vysokej školy je iba jedným z faktorov, ktoré študenti pri prihlásovaní a výbere školy zvažujú. V skutočnosti zásadne ovplyvňuje rozhodovanie menej ako tretiny uchádzačov o štúdium.

Cieľom príspevku je analýza a hodnotenie výsledkov výberového zisťovania o rozhodovaní študentov vysokých škôl pri výbere študijného programu a pracoviska, na ktorom chcú študovať. Zisťovanie, rozsahom výberového súboru, poskytuje cenné informácie o pomerne málo známom a využívanom rozhodovacom mechanizme kandidátov o vysokoškolské štúdium.

Študenti si školu zväčša nevyberajú podľa jej kvality

Kvalita školy bola hlavným dôvodom pri jej výbere pre 28,2 % respondentov. Pod kvalitou školy tito študenti rozumeli najmä prestíž školy, fakt, že v škole učia kvalitní učitelia a očakávanie, že sa so získaným vzdelaním dokážu po skončení školy uplatniť v praxi. Kvalita školy je dôležitejšia pre ženy – uchádzačky a pre študentov bratislavských fakúlt. Zároveň platí, že tí, ktorí kvalitu školy pri výbere zvažujú, sú s ňou potom aj spokojnejší ako tí ostatní a k svojej škole pocitujú vyššiu lojalitu (teda, vybrali by si ju opäť, ak by tú možnosť mali, častejšie ako iní študenti).

Zvyšok uchádzačov o štúdium pri ich rozhodovaní o vysokej škole väčšmi ako jej kvalita ovplyvnil fakt, že školu je možné absolvovať ľahko (škola ich prijala často bez prijímacích skúšok, 23,4 % respondentov), štúdium je relativne lacné (blízko miesta bydliska, skôr v menšom regionálnom meste – 23,7 %) či dobrý chýr o študentskom živote v danej škole (išli tam študovať aj ich priatelia, vyberali si skôr mesto ako školu samotnú – 24,7 %).

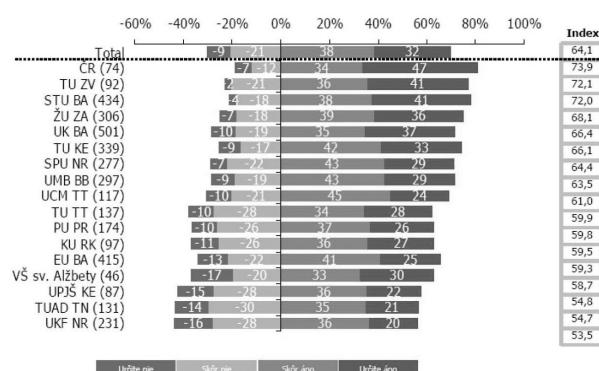


Dopyt po kvalite vysokej školy od ich študentov a uchádzačov o štúdium nie je vysokými školami pociťovaný. Nie sú preto pod prirodzené očakávaným tlakom, ktorý by ich v konkurenčnom prostredí nútí usilovať sa o čo najvyššiu kvalitu poskytovaného vzdelávania, naopak, často akoby stačilo sídlieť v relatívne atraktívnom meste a príliš študentom cestu k diplomu nekomplikovať.

So svojím výberom sú študenti často nespokojní

Celkom logicky a očakávateľne potom prichádza zistenie, že študenti vysokej školy, ale aj jej absolventi, sú s úrovňou školy, na ktorej študujú (alebo ktorú pred krátkym časom absolvovali), často nespokojní a k škole sú málo lojalní.

Obr. 1: Do akej miery ste spokojní s úrovňou štúdia na Vašej škole? (Študenti 2006)



Obr. 2: Ak by ste sa znova mohli rozhodnúť, či začať študovať na vašej súčasnej fakulte alebo na inej fakulte, vybrali by ste si opäť vašu súčasnú fakultu? (Študenti 2006)

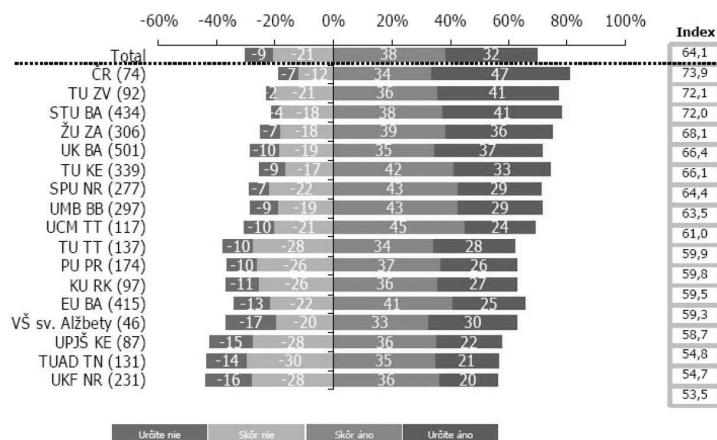




EKONOMICKÁ KRÍZA - ECONOMIC CRISIS

Lojalita absolventov vysokej školy je podobne nízka, opäťovne by rovnakú voľbu vykonalo len približne 70% z nich. Zaujímavé je, že spomedzi sledovaných škôl je najvyššia miera lojality zaznamenaná u slovenských absolventov škôl v Českej republike.

Obr. 3: Ak by ste sa znova mohli rozhodnúť, či začať študovať na vašej súčasnej fakulte alebo na inej fakulte, vybrali by ste si opäť vašu súčasnú fakultu? (Absolventi 2009) Situáciu dokresluje fakt, že až 17 % vysokoškolských učiteľov by svojim príbuzným a známym neodporúčalo študovať školu, na ktorej pôsobia.

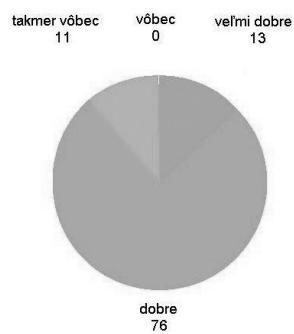


Vedomosti zo školy sú málo využiteľné v praxi

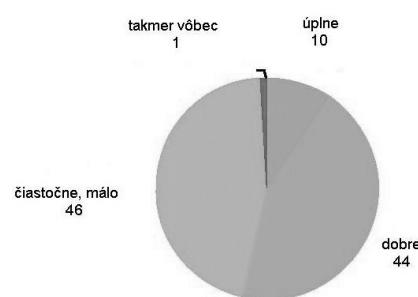
Jedným z dôvodov nižšej spokojnosti študentov je malá využiteľnosť vedomostí získaných v škole v praxi. V tejto oblasti sa prejavuje zásadný rozpor v tom, ako schopnosť pripraviť uchádzača na prax vnímajú učitelia vysokej školy a jej absolventi. Tí druhí majú pritom bezprostrednú životnú skúsenosť s touto otázkou.



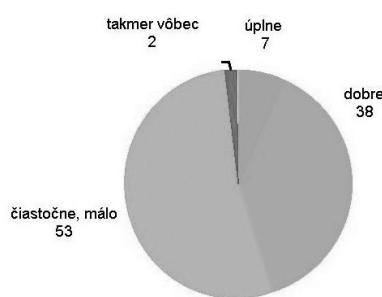
Obr. 4: Ako sú absolventi z Vašej fakulty podľa Vás pripravení na prax? (Učitelia 2009)



Obr. 5: Do akej miery, podľa vášho názoru, sú vedomosti a znalosti, ktoré sa učia na vašej fakulte, využiteľné v reálnej praxi? (Študenti 2006)



Obr. 6: Do akej miery, podľa Vášho názoru, sú vedomosti a znalosti, ktoré ste sa naučili na Vašej fakulte, využiteľné v reálnej praxi? (Absolventi 2009)



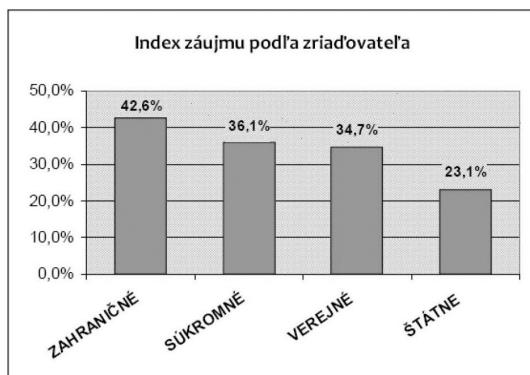


EKONOMICKÁ KRÍZA - ECONOMIC CRISIS

Zamestnávatelia na absolvovanú školu prihliadajú len málo

Postavenie na trhu práce sa u absolventov jednotlivých vysokých škôl líši. Na základe analýzy dát z portálu Profesia.sk, na ktorom uchádzači o zamestnanie zverejňujú svoje životopisy, možno dospieť k zaujímavým zisteniam. Životopisy absolventov vysokých škôl si tu môžu prezerať a/alebo vyberať do svojich databáz zamestnávatelia, ktorí hľadajú vhodných uchádzačov o pozície v ich spoločnostiach. Systém eviduje, kol'kokrát si zamestnávateľ prezrel každý zo zaradených životopisov a kol'kokrát ho zaradil do užšieho výberu. Databáza obsahuje dostatočný počet životopisov zo všetkých skupín odborov, ktoré slovenské vysoké školy ponúkajú, okrem odborov umeleckých a teologickej.

Obr. 7.: Záujem o absolventov vysokých škôl podľa zriaďovateľa (Index je vypočítaný ako počet životopisov zaradených zamestnávateľmi do užšieho výberu v pomere k celkovému počtu životopisov absolventov daných škôl.)



O absolventov ekonomickej vysokých škôl je relatívne vysoký záujem zamestnávateľov. To by mohlo nasvedčovať tomu, že ich vzdelanie ich dobre pripravilo na prax. V práci (doplním citácia) sa pri skúmaní vplyvu (1) pohlavia, (2) regiónu (kde uchádzači chcú pracovať), (3) fakulty (kde uchádzač získal vzdelanie), (4) roku ukončenia štúdia (ako indikátor dĺžky praxe) a (5) indexov rôznych zručností, ktoré uchádzač má (jazykových, kancelárskych a ekonomických, grafických, programátorských, databázových, administrátorovských) sa však ukázala iná skutočnosť. Životopisy absolventov ekonomickej fakúlt sú prezerané i vyberané tým častejšie, čím dlhší čas uplynul od ukončenia ich štúdia, teda čím majú vyššiu prax. Tento faktor je významnejší než ktorýkoľvek iný. Nasleduje regionalita, a potom administratívne a ekonomicke zručnosti. Fakulta, na ktorej absolvent ukončil štúdium, je až štvrtým v poradí faktorom ovplyvňujúcich výber zamestnávateľa, menej významným už je len pohlavie uchádzača – aj keď v oboch prípadoch sa preukázala štatistická významnosť



tohto ukazovateľa. Pre ilustráciu sa dá uviesť, že to, ako uchádzač dokáže pracovať s internetom, má pre zamestnávateľa vyššiu dôležitosť ako to, akú vysokú školu absolvoval.

Aj keď sa teda pri rozhodovaní zamestnávateľa ukázalo ako štatisticky významné, akú školu uchádzač o zamestnanie absolvoval, v poradí dôležitosť je tento faktor až za inými. Zamestnávatelia dokážu odlišiť najmä tie školy, ktoré sú v rámci hodnotení kvality (ARRA, komplexná akreditácia) považované za menej kvalitné.

Záver

Uchádzači o štúdium na vysokej škole pri výbere školy prihliadajú aj na jej kvalitu, ale tento faktor je rozhodujúcim iba pre 28 % uchádzačov. Tomu zodpovedá aj spokojnosť a lojalita študentov vysokej školy k ich alma mater, ktorá je výrazne nižšia ako to, čo je bežné v komerčnej sfére. Dokonca až šestina učiteľov by školu, na ktorej učia, neodporúčali ako vhodný výber pre svojich príbuzných a známych.

Názor na to, či sú vedomosti získané v škole dobre upotrebitelné v praxi, je skôr skeptický a v prípade absolventov vysokých škôl sa ich kritické vnímanie ešte prehľbuje. To je v rozpore s prevažujúcim názorom učiteľov vysokých škôl, ktorí sú presvedčení, že to, čo sa na ich škole učí, je v praxi pomerne dobre využiteľné.

Zamestnávatelia sú zrejme rovnakej mienky. Prihliadajú sice na to, akú školu potenciálny zamestnanec vyštudoval, ale skôr preto, aby odlišili absolventov tých najmenej priaznivo vnímaných škôl. Pre ich rozhodovanie majú významnejší vplyv iné faktory, najmä dĺžka praxe a zručnosti nadobudnuté mimo školy (napríklad schopnosť práce s internetom).

Literatúra

- ARRA a Profesia. 2009. Záujem zamestnávateľov o absolventov VŠ (analýza databázy portálu Profesia.sk). s.l.: ARRA-Akademická rankingová a ratingová agentúra, 2009. s. 21.
- ARRA-Akademická rankingová a ratingová agentúra. 2009. Správa: Hodnotenie vysokých škôl a ich fakúlt (2009). Bratislava: ARRA, 2009. s. 54.
- Field, Andy. 2005. Discovering Statistics Using SPSS. London: SAGE Publications Ltd., 2005. s. 779. ISBN-10 0-7619-4451-6.
- Ostrovský, Ivan. 2010. Klasifikácia vysokých škôl 2009. Bratislava: ARRA, 2010. s. 117. ISBN 978-80-89472-06-2.

Kontakt: Mgr. Juraj Barta, CFA, Slovenská sporiteľňa, barta.jura@slsp.



EKONOMICKÁ KRÍZA - ECONOMIC CRISIS

Sekcia A/Section A

**Podnikanie v priestore EÚ – možnosti
a úskalia**

**Business in the EU Area – Possibilities and
Difficulties**



Sekcia A



Podnikanie v priestore EÚ – možnosti úskalia

Problémy řízení podnikatelského subjektu
v legislativně neurčitém prostředí
Enterprise management problems in the
legislative uncertain environment.

Baranyková Michaela - Polák Michal

Klíčová slova: legislativní neurčitost, legislativně neurčité prostředí, fotovoltaické elektrárny

Keywords: legislative uncertainty, legislative uncertain environment, photovoltaic powet plants

JEL: G38

Abstrakt

Předmětem příspěvku je představení pracovní definice pojmu „legislativně neurčité prostředí“ a případové studie dokumentující naplnění této definice v reálné situaci. Prezentovaná případová studie je zaměřena na dopady vývoje české legislativy na fyzické osoby provozující fotovoltaické elektrárny.

Abstract

The subject of the paper is a presentation of working definition of “legislative uncertain environment” and also the case study describing this definition in the real situation. The presented case study focuses on the impacts of the



development of the Czech legislation on natural person engaged in photovoltaic power plants.

1. Úvod a vymezení cíle příspěvku

Dlouhodobým problémem podnikatelského prostředí v České republice je nestabilní a ne zcela transparentní legislativní prostředí, a to mj. v oblasti legislativy upravující podmínky podnikání, účetnictví a zejména daní. Tento vnější vliv působí negativně na rozvoj podnikatelských i ostatních subjektů. Dopadá nejen do oblasti operativního, ale i do oblasti strategického řízení.

Pro práci s výše uvedeným jevem je nezbytné vymezit jeho hranice a ověřit jeho existenci.

Cílem příspěvku je předložit odborné veřejnosti pracovní definici pojmu „legislativní neurčitost“ a pojmu „legislativně neurčité prostředí“. Sekundárním cílem příspěvku je prokázat existenci výše uvedeného na konkrétní případové studii, dotýkající se oblasti podnikání fyzických osob zabývajících se výrobou elektrické energie prostřednictvím fotovoltaických elektráren (dále „FVE“).

2. Užité metody a postupy, zdroje informací

Autoři předkládají pracovní definice pojmu „legislativní neurčitost“ (dále také „LN“) a „legislativně neurčité prostředí“ (dále také „LNP“) jako součást jejich práce na rozpracování předvědecké hypotézy zabývající se existencí a vývojem legislativně neurčitého prostředí v České republice a jeho vlivem na ekonomické řízení podnikatelských subjektů.

Níže předložené pracovní definice LN a LNP byly do současného/předloženého stavu dovedeny těmito kroky:

- analýzou dostupné literatury, která autory nepřivedla k relevantní definici podobného charakteru;
- přímým výzkumem metodou řízených osobních rozhovorů autorů s odborníky z řad členů Komory daňových poradců ČR, členů Komory auditörů ČR, ekonomických manažerů podnikatelských subjektů a pracovníků Ministerstva financí ČR. Tímto způsobem bylo osloveno cca 60 osob; výsledky těchto rozhovorů potvrdily autorům skutečnost, že LNP v ČR existuje, je oslovenými odborníky vnímáno jako významný problém, ale není s ním – jako s problémem – pracováno formálně a systematicky. Uvedené osobní rozhovory výrazně ovlivnili dále předloženou pracovní definici obou pojmu;
- formulací obou pracovních definic;



- zpětnou verifikací názoru na text pracovních definic u cca 40% oslovených odborníků (viz bod b)) a verifikací názoru na text pracovních definic dalšími – při přípravě neoslovenými – odborníky ze stejné skupiny (cca 20 osob);
- 1. ověřením platnosti pracovních definic na několika reálných a aktuálních případových studiích – prezentace jedné z nich je součástí tohoto příspěvku.

Ke zpracovávaným případovým studiím jsme přistoupili jako k výzkumné metodě komplexní postavené na technice sběru kvalitativních dat (spolupráce s dotčenými podnikatelskými subjekty), přímého a zúčastněného pozorování (oba autoři jsou mj. daňovi poradci), osobních rozhovorů a interpretativních analýz textů (zejména zákonů a navazujících odborných debat). To vše v pojetí, které popisuje prof. Hubík [2].

Při zpracování připojené případové studie jsme přímo spolupracovali s těmito subjekty:

- dvěma subjekty dodávajícími komponenty a poskytujícími služby spojené s výstavbou FVE v ČR;
- pěti fyzickými osobami provozujícími FVE;
- pěti daňovými poradci a ekonomickými odborníky na danou oblast.

Textovými zdroji byly především zákony a navazující podzákonné normy a odborné články a metodická stanoviska. Relevantní knižní publikace nejsou.

3. Návaznost příspěvku na výzkum

Fakulta podnikatelská Vysokého učení technického v Brně získala grant od interní grantové agentury VUT s názvem Rozvoj poznatků ke zdokonalování informační podpory ekonomického řízení vývoje podniku v souladu s vývojem podnikatelského prostředí. Doba trvání tohoto projektu je 1 rok a celý je pod vedením Prof. Ing. Miloše Konečného, DrSc.. Podstatou je přispět k vývoji adekvátní komplexnosti informačního zajištění úspěšného ekonomického řízení vývoje podniku v podmínkách měnícího se podnikatelského prostředí, s využitím aktuálních moderních přístupů k: řízení hodnoty podniku, rozhodování o dlouhodobém financování malých a středních podniků v podmínkách ČR, měření a řízení výkonnosti podniku, vnitropodnikovému ekonomickému řízení, řízení řešení, realizace a udržitelnosti efektů podnikatelských inovačních akcí, řízení daňových povinností podniku, oceňování movitého majetku v účetnictví.



EKONOMICKÁ KRÍZA - ECONOMIC CRISIS, Sekcia A – Section A

Cílem celého projektu je na základě rozvoje poznatků z navrhování analýzy aktuálních moderních přístupů ve vymezených oblastech navrhnout opatření ke zdokonalování informační podpory těchto přístupů.

Naše skupina se zaměřuje na tématickou oblast Řízení daňových povinností podniku, konkrétně na téma Zdokonalování informační podpory řešení manažerských problémů souvisejících s legislativně neurčitým prostředím v oblasti daní, účetnictví a práva (s praktickou aplikací směrem k dilčím problémům finančního plánování a daňové optimalizace provozovatelů fotovoltaických elektráren).

Naše práce je ve fázi analýzy, v rámci které systematicky mapujeme výskyt problematických oblastí legislativního prostředí v rámci podnikání. Předložený příspěvek je zpracován v přímé vazbě na uvedený projekt.

4. Předložení pracovních definic pojmu „legislativní neurčitost“ a „legislativně neurčité prostředí“

V této kapitole bez dalšího předkládáme pracovní definice pojmu „legislativní neurčitost“ a „legislativně neurčité prostředí“ zpracované výše popsanou cestou. Diskusi předpokládáme na fóru konference a následně korespondenčně se zájemci.

Legislativní neurčitostí (dále „LN“) rozumíme stav právních norem, při kterém v daném čase a daném místě dochází samostatně či současně k:

- existenci nedefinovaných pojmu užitých v právních normách, nebo k existenci definic, které se v rámci jednotlivých norem liší;
- existenci neurčitosti právních norem plynoucích z vágnosti, neúplnosti či nesprávnosti norem, či z rozporů mezi jednotlivými ustanoveními dané normy, nebo více dotčených norem;
- existenci zjevného rozporu mezi záměrem zákonodárce, či zjevným obecně prospěšným výkladem daného záměru a legislativní realitou zakotvenou v platných právních normách;
- následné existenci výkladových rozporů mezi odbornými autoritami, včetně rozporů mezi jejich názory a aktuálním stavem dotčené právní normy;
- následnému chaotickému a nesystematickému napravování identifikované neurčitosti změnami dotčených právních norem (včetně změn retroaktivních), nebo eliminací následků autoritativními či silovými kroky.

Legislativně neurčitým prostředím (dále „LNP“) rozumíme prostředí vymezené:



- existencí subjektů, vykonávajících činnosti ovlivněné konkrétní legislativní neurčitostí;
- teritoriem, na kterém subjekty vykonávají tyto činnosti, a na kterém platí legislativa upravující tyto činnosti a vytvářející danou legislativní neurčitost;
- časem ve kterém jsou tyto činnosti vykonávány a ve kterém právě platí legislativa upravující tyto činnosti a vytvářející danou legislativní neurčitost.

5. Odůvodnění zaměření verifikační případové studie

V rámci výše zmíněné analýzy jsme identifikovali potencionální LNP v oblasti úpravy podmínek podnikání fyzické osoby při provozování fotovoltaických elektráren.

Definice LN je zde naplněna v neprovázanosti realizace „dobrých úmyslů“ státu v oblasti podpory ekologických zdrojů energie s aktuálně platnou legislativou upravující danou oblast. Současně zde lze identifikovat i problémy vznikající snahou hekticky a nesystematicky napravit vzniklou situaci.

LNP je zde vymezeno:

- subjekty – fyzickými osobami – přistupujícími k chvályhodné myšlence odlehčit přírodě zbudováním vlastní – malé – fotovoltaické elektrárny na svém rodinném domě;
- teritoriem České republiky;
- dobou aktuálně současné.

Legislativní ovlivnění podmínek pro podnikání v oblasti provozování „malých“ FVE je dle našeho názoru téměř školním příkladem vlivu vnějšího prostředí, resp. vlivu legislativního vývoje na podnikání fyzické osoby.

Současně tuto problematiku považujeme také za odborně velmi zajímavou.

Předesíláme, že předmětem příspěvku není jakékoliv ekonomicko-politické hodnocení vývoje v oblasti FVE v ČR.

6. Poznámka k informačním zdrojům

Případová studie vznikla díky spolupráci autorů s oslovenými reálnými subjekty a odborníky uvedenými výše. Textové informační zdroje jsou uvedeny v soupisu literatury a nebude na ně ve většině případů odkazováno, a to pro jejich provázanost. K informačnímu zázemí případové studie považujeme za podstatné uvést toto:



Legislativním prostředím v oblasti provozování fotovoltaických elektráren se zabývá hned několik předních odborníků a daňových poradců jak v oblasti daně z příjmů (Ing. Jiří Nesrovna, Ing. Radislav Tkáč, Ing. Jiří Hanák, Ing. Eva Sedláková), tak z oblasti daně z přidané hodnoty (PhDr. Milan Skála). Neméně problematickou je oblast účetnictví a sociálního a zdravotního pojištění. Tato problematika byla řešena sekcí Sociálního a zdravotního pojištění při Odborném kolegiu Komory daňových poradců ČR, zejména Ing. Janou Tepetrovou a Ing. Lucií Rytířovou, dále pak zástupci České správy sociálního zabezpečení (Mgr. Červinka). V období rozvoje provozování FVE existovaly názory zákonodárců, které byly značně v rozporu s názory daňových poradců a odborníků na tuto problematiku z široké veřejnosti, kteří se setkali s praxí. Některé se postupem času ustálily, na dalších se stále pracuje a hledá se „to správné“ řešení. To je patrné i z připojené případové studie.

7. Případová studie

Subjektem případové studie je fyzická osoba dosud nepodnikající – např. lékař, zaměstnaný na plný úvazek v místní nemocnici. Z důvodu omezeného rozsahu článku volíme ty nejvíce komplikované oblasti legislativního prostředí, které na fyzickou osobu dopadají – účetnictví, daň z přidané hodnoty.

Případová studie bude prezentována fázově a bude zobrazovat i přirozená pochybení oslovených fyzických osob zobecněná na příklad uvedené fyzické osoby.

V roce 2007 a 2008 se hojně rozšiřují informace o možnostech provozování fotovoltaických elektráren v České republice. Následně se o této možnosti dozvídá a vzhledem k tomu, že je majitelem rodinného domu, rozhoduje se, zda by to nebyla vhodná investice. S dodavatelem celého produktu prověřuje technické možnosti jeho domu, na kterém by chtěl FVE instalovat. Dále zkoumá finanční náročnost celého projektu a také výnosnost této možnosti. Vysoké výkupní ceny, které pro každý rok vyhlašuje a 20 let garantuje Energetický regulační úřad, jsou pro našeho lékaře významným stimulem. Významně však uvažuje i o ekologických dopadech. Chce napomoci životnímu prostředí v České republice.

Po zvážení veškerých informací, kterých se mu dostalo, se rozhodl investovat do zařízení FVE a nechá si ji zřídit na střeše svého domu od dodavatele tzv. „na klíč“ včetně nezbytné administrativy.

Od dodavatele obdržel v první fázi informaci pouze o tom, že elektrárnu pořídí se sníženou sazbou DPH, jelikož je to na jeho rodinném domě, což je pro něj pozitivní. V rámci registrace byla poprvé naznačena okolnost, že ziskáním licence začíná vykonávat podnikatelskou činnost. Dodavatel mu ale



sdělil, že příjmy z provozu FVE jsou od daně osvobozeny a tak se o problematiku účetnictví a daní dále nezajímal.

Pozn.: tímto příspěvkem nechceme kritizovat dodavatele těchto zařízení, řada z nich v této době informovala své zákazníky relativně korektně – v mezích poznání, které se postupně vytvářelo. Bohužel někteří se chovali standardně tak, jak je popisováno v naší studii.

1.7.2009 úspěšně spustil svoji fotovoltaickou elektrárnu, tato začala produkovat elektrickou energii a z tohoto titulu začal pobírat příjmy (pro potřeby příspěvku není podstatné, zda za dodávky energie, či čerpané formou tzv. zeleného bonusu).

V únoru 2010 začal reálně přemýšlet o tom, zda podat či nepodat daňové přiznání a vyhledal tak daňového poradce, aby mu poradil. Vznikají mu tak první nepředpokládané náklady.

Pozn.: v této fázi projektu si obvykle „běžná“ fyzická osoba poprvé uvědomuje skutečnost, se kterou jsou spojeny výrazné dopady, že se na ni jako na provozovatele FVE vztahuje zákon č. 458/2000 Sb., o podmínkách podnikání a o výkonu státní správy v energetických odvětvích a o změně některých zákonů (energetický zákon) a další vyhlášky. Ten upravuje podmínky podnikání, výkon státní správy a regulaci v energetických odvětvích, kterými jsou elektroenergetika, plynárenství a teplárenství, jakož i práva a povinnosti fyzických a právnických osob s tím spojené.

Poprvé si zde náš lékař začíná naplno uvědomovat důsledky ziskání licence – stal se PODNIKATELEM podle zvláštního předpisu a současně OSOBOU SAMOSTATNĚ VÝDĚLEČNĚ ČINNOU z hlediska zdravotního a tzv. sociálního pojištění.

Od daňového poradce se nás subjekt dále dozvídá pro něj velmi překvapivou informaci, a to sice, že je účetní jednotkou podle zvláštního zákona – tedy že musí vést účetnictví, a to nejpozději v den, kdy spustí FVE do provozu. To vyplývá z ustanovení § 11 odst. 1 písm. f energetického zákona, které do 31.7. 2010 znělo:

§ 11 Práva a povinnosti držitelů licencí

(1) Držitel licence je povinen

f) vyúčtovat dodávku energií a souvisejících služeb; být účetní jednotkou podle zvláštního právního předpisu a sestavovat a předkládat Energetickému regulačnímu úřadu regulační výkazy podle tohoto zákona,

Toto ustanovení tak ukládalo povinnosti každému, kdo se stal držitelem licence na provozování fotovoltaické elektrárny, být účetní jednotkou a tedy vést podvojné účetnictví. Každá fyzická osoba musela začít vést podvojné účetnictví, a to nejpozději v den, kdy zahájila provoz fotovoltaické elektrárny. V případě, že se jednalo o poplatníka, který měl i další příjmy z podnikání nebo



EKONOMICKÁ KRÍZA - ECONOMIC CRISIS, Sekcia A – Section A

jiné samostatné výdělečné činnosti, který vedl daňovou evidenci, musel přejít na vedení účetnictví. Jeho povinností se tak stala povinnost úpravy základu daně podle přílohy č. 3 k zákonu o daních z příjmů. Dílčí základ daně se tak bude sestávat ze dvou částí. Z rozdílu mezi příjmy a výdaji podle daňové evidence a z výsledku hospodaření za období, kdy vedl podvojné účetnictví – tedy provozoval fotovoltaickou elektrárnu. Stejně tak ovlivnilo toto ustanovení námi zmínovaného lékaře, který si nechal na střechu svého domu zabudovat solární panely, i on se tak stal účetní jednotkou a musel začít vést podvojné účetnictví (Sedláková Eva, 2010). Agenda spojena s vedením podvojného účetnictví je pro něj komplikovaná a vznikají mu tak další nemalé náklady na odbornou pomoc při sestavování věrného a poctivého obrazu předmětu účetnictví a finanční situace v účetní závěrce.

Na základě nevole k tomuto ustanovení ze strany podnikatelů, pravděpodobně i zákonodárce sám uznal, že je třeba zákon změnit. V rámci projednávání zákona č. 155/2010 Sb., kterým se mění některé zákony ke zkvalitnění jejich aplikace a ke snížení administrativní zátěže podnikatelů byl podán pozměňovací návrh:

V § 11 odst. 1 zákona č. 458/2000 Sb., o podmínkách podnikání a výkonu státní správy v energetických odvětvích (energetický zákon), ve znění zákona č. 670/2004 Sb., zákona č. 158/2009 Sb. a zákona č. 281/2009 Sb., se v písmenu f) část věty za středníkem zrušuje.

Zákon byl schválen a podepsán prezidentem a s účinností od 1.8.2010 vstoupil v platnost. Znamená to tedy, že nyní zní § 11 odst. 1) písm. f takto:

§ 11 Práva a povinnosti držitelů licencí

(1) Držitel licence je povinen

f) vyúčtovávat dodávku energií a souvisejících služeb

Podle Sedlákové na základě zákona č. 155/2010 Sb., kterým se mění některé zákony ke zkvalitnění jejich aplikace a ke snížení administrativní zátěže podnikatelů, který v části deváté přinesl i novelu energetického zákona, počínaje 1. srpnem 2010 již energetický zákon nestanoví, že držitel licence je povinen být účetní jednotkou.

Nicméně autoři s tímto názorem nesouhlasí a ztotožňují se s názory daňových poradců, že tato povinnost být účetní jednotkou fyzické osobě odpadá až od 1.1.2011. Usuzuje se tak z logického uvážení a výkladu zákona. Zákon č. 155/2010 Sb., nabyl účinnosti dnem 1.8.2010, nicméně výslovne mění energetický zákon ve znění 281/2009 Sb., který nabývá účinnosti od 1.1.2011. Není tedy možné, aby bylo změněno ustanovení zákona, který ještě nenabyl účinnosti.

V obou případech však v České republice dochází k radikální změně podmínek u fyzických osob, které chtějí provozovat fotovoltaické elektrárny. Nově



jim nevzniká (nebude vznikat) povinnost vést podvojné účetnictví a s tím spojené další povinnosti. Nicméně pokud fyzická osoba zahájila či zahájí provoz do konce roku 2010 (dle autorů), má povinnost vést účetnictví podle zákona o účetnictví nejméně 5 let. Tepřve poté může znovu přejít na daňovou evidenci.

Legislativní prostředí, ve kterém se má podnikatelský subjekt v České republice rozhodovat je tak velmi nestabilní a nejasné. V současné době není znám ani jasný názor ministerstva financí, jak v těchto případech postupovat.

Lékař tak zjišťuje pro něj zcela nové a ne příliš jasné informace, které radikálně ovlivní jeho finanční plán.

Navazující problematika aplikace zákona o dani z přidané hodnoty se ukrývá v rozklíčování možnosti použití snížené sazby daně u fyzické osoby, která si pořizuje fotovoltaickou elektrárnu na střechu svého domu, tedy u našeho lékaře. Otázka registrace plátkce dané je daná zákonem, tedy neexistují žádné zvláštnosti při registraci v případě provozování FVE. Z odborné diskuse daňových poradců (Wolf Libor, Křížka Pavel, Nirgin Jiří, Doležal Radek) na webové konferenci vyplynulo, že z hlediska DPH rozlišujme, kdo je majitelem FVE a kdo je majitelem rodinného domu. Je-li totiž rozdílný majitel FVE a rodinného domu, není splněna podmínka § 121 občanského zákoníku – FVE tak není příslušenství rodinného domu a musí se uplatnit základní sazba daně. Je-li však FVE dodána jako příslušenství rodinného domu či bytového domu v rámci oprav nebo změny stavby dle § 48 zákona o DPH, a slouží rodinnému domu i veřejné sítí, pak je možno uplatnit sníženou sazbu daně na stavební a montážní práce, nikoliv však na samotné zařízení FVE. Pozor si však musí dát provozovatel FVE v případě, kdy je samotné zařízení součástí nebo příslušenstvím rodinného nebo bytového domu již při jeho výstavbě. V takovém případě se snížená sazba daně uplatní pouze v případě, že jde o rodinné domy a bytové domy pro sociální bydlení dle § 48a zákona o dani z přidané hodnoty a uplatní se na celý vznik nového příslušenství.

PhDr. Milan Skála (2010) vidí tuto problematiku poněkud jinak. Podle něho brání správnemu určení sazby daně soukromoprávní a stavebně právní určení fotovoltaických elektráren. Nejprve je třeba rozklíčovat, zda jsou soukromoprávně součástí stavby, nebo jsou samostatnou věcí. V případě pokud by byly samostatnou věcí, je možné, aby byly příslušenstvím stavby? Lze je považovat za změnu dokončené stavby? Tyto otázky jsou klíčové proto, aby bylo možno správně určit sazbu DPH. Skála uvádí, že se snížená sazba uplatní:

U staveb pro bydlení ve vymezení § 4 odst. 1 písm. z) a § 48 zákona o DPH a to při:

- Změně stavby pro bydlení, včetně změny příslušenství
- Opravě stavby pro bydlení, včetně opravy příslušenství

U staveb pro sociální bydlení podle §48a zákona o DPH, a to při:



EKONOMICKÁ KRÍZA - ECONOMIC CRISIS, Sekcia A – Section A

- Prvovýstavbě stavby pro sociální bydlení, včetně prvovýstavby příslušenství;
- Změně stavby pro sociální bydlení, včetně změny příslušenství;
- Opravě stavby pro sociální bydlení, včetně opravy příslušenství;
- Převodu stavby pro sociální bydlení, včetně převodu příslušenství.

Problematika sazby dané v těchto případech je velmi složitá a ani ze strany zákonodárce, není jasné určeno, jak by se mělo postupovat.

Velmi významnou, nejasnou a diskutovanou je také problematika osvození od dané z příjmů, odpisů a pojistného. Je zjevné, že není možné při daném rozsahu celou problematiku popsat. Komplexní pohled na uvedenou případovou studii autoři zveřejní v rámci dalších prezentací jejich práce.

Z výše uvedeného je však naprostě zřejmé, že popisovaná případová studie jednoznačně popisuje LNP, a že jednotlivé jeho atributy či příznaky jsou naplněny.

Závěr

Ukázali jsme, jak problematické může být řízení podnikatelského subjektu v **legislativně neurčitém prostředí**. Projekcí poznatků popsaných v případové studii docházíme k zjištění, že podnikatel – v tomto případě fyzická osoba – musí na vývoj LNP reagovat nejen na úrovni operativního řízení, ale že musí – chce-li být úspěšný – zahrnout identifikaci LNP a predikci jeho vývoje také do svých strategických plánů.

Domníváme se, že opodstatněnost a použitelnost pojmu „legislativní neurčitost“ a „legislativně neurčité prostředí“ předložená případová studie potvrdila.

Budeme vděčni za diskusi, kterou svým příspěvkem vyvoláme a těšíme se i na případnou následnou diskusi korespondenční.

Literatúra

- [1] DANĚK, Antonín. Příjmy z provozu fotovoltaických elektráren a zdravotní pojištění. Poradce (vydává Sdružení účetních a daňových poradců, o.s., ISSN 1211-1686). 2010, 6/2010, s. 5
- [2] HUBÍK, Stanislav. Hypotéza. České Budějovice. Jihočeská universita v Českých Budějovicích. 2009. S. 68-69
- [3] NESROVNAL, Jiří; TKÁČ, Radislav. Doplnění - Některé aspekty zdaňování ekologických zdrojů energie z hlediska ZDP. In Ministerstvo financí ČR. Zápis z jednání Koordinačního



výboru s Komorou daňových poradců ČR. Praha : [s.n.], 2009. s. 4-6. Dostupné z WWW: <<http://cds.mfcr.cz/cps/rde/xbcr/cds/KVKDP24062009.pdf>>.

[4] NESROVNAL, Jiří; TKÁČ, Radislav . Některé aspekty zdaňování ekologických zdrojů energie z hlediska ZDP. In Ministerstvo financí ČR. Zápis z jednání Koordinačního výboru s Komorou daňových poradců ČR. Praha : [s.n.], 2009. s. 12-16. Dostupné z WWW: <http://cds.mfcr.cz/cps/rde/xbcr/cds/KVDP29_10_2008.pdf>.

[5] SEDLÁKOVÁ, Eva. Příjmy z provozu ekologických zdrojů energie. Poradce (vydává Sdružení účetních a daňových poradců, o.s., ISSN 1211-1686). 2010, 4/2010, s.25-29

[6] SEDLÁKOVÁ, Eva. Provozování fotovoltaických elektráren a účetnictví. Poradce (vydává Sdružení účetních a daňových poradců, o.s., ISSN 1211-1686). 2010, 6/2010, s.4

[7] SKÁLA, Milan. Daň z přidané hodnoty u výstavby fotovoltaických elektráren . Daně a právo v praxi. 2010, 2010, 06, s. 2-6.

[8] Zákon č. 155/2010 Sb., kterým se mění některé zákony ke zkvalitnění jejich aplikace a ke snížení administrativní zátěže podnikatelů, jehož součástí je také změna energetického zákona.

[9] Zákon č. 586/1992 Sb., o daních z příjmů.

[10] Zákon č. 458/2000 Sb., o podmínkách podnikání a o výkonu státní správy v energetických odvětvích a o změně některých zákonů.

[11] Zákon č. 180/2005 Sb. o podpoře výroby elektřiny z obnovitelných zdrojů.

[12] Vyhláška č. 364/2007 Sb. kterou se mění vyhláška č. 475/2005 Sb., kterou se provádějí některá ustanovení zákona o podpoře využívání obnovitelných zdrojů.

[13] Vyhláška č. 475/2005 Sb. kterou se provádějí některá ustanovení zákona o podpoře využívání obnovitelných zdrojů.

[14] Vyhláška č. 426/2005 Sb., o podrobnostech udělování licencí pro podnikání v energetických odvětvích.

[15] Vyhláška č. 150/2007 Sb., o způsobu regulace cen v energetických odvětvích a postupech pro regulaci cen.

[16] Vyhláška č. 51/2006 Sb., stanovující podmínky pro připojení zařízení k elektrizační soustavě.

Použité zkratky

EU	Evropská unie
FVE	fotovoltaická elektrárna
LN	legislativní neurčitost
LNP	legislativně neurčité prostředí
MFČR	Ministerstvo financí České republiky



EKONOMICKÁ KRÍZA - ECONOMIC CRISIS, Sekcia A – Section A

Kontakt: Ing. Michal Polák, Dr., odborný asistent Ústavu financí, Fakulta podnikatelská, VUT v Brně, polak@fbm.vutbr.cz Ing. Michaela Baranyková, interní doktorand Ústavu financí, Fakulta podnikatelská, VUT v Brně, baranykova@fbm.vutbr.cz



Regulácia v telekomunikáciách v EU: Neutralita telekomunikačnej siete, vplyv na investície a štrukturálne rozdelenie vertikálne integrovaných spoločností

Regulation in telecommunication in EU: Network neutrality and its impact on investments in NGN networks, link to structural separation of vertically integrated companies

□ Daniš Andrej

Kľúčové slová: regulácia, ownership unbundling, neutralita siete, telekomunikácie, sieťové odvetvia, vertikálna integrácia

Key words: Regulation, Ownership Unbundling, Network Neutrality, Telecommunication, Vertical Integration

JEL: O - Economic Development, Technological Change, and Growth

Abstrakt

Hoci neexistuje zavedená definícia pojmu „neutralita siete“, všeobecne sa pod týmto pojmom rozumie, že so všetkými dátami na internete by sa malo zaobchádzať rovnako, bez ohľadu na zdroj alebo miesto určenia. To znamená, že používatelia internetu by mali mať všeobecne prístup k obsahu, ktorý chcú alebo k aplikácii, ktorú si vyberú. Otázka umožnenia voľného prístupu k novému druhu sieti sa stáva kľúčovou pre vertikálne integrované spoločnosti.

Rozhodnutie o tom, či je neutralita siete vhodná ďalej určí, akú formu regulácie sieťových podnikoch bude potrebné v strednodobom horizonte zaviesť. Poznatky z oblasti energetiky poukazujú na cieľ Európskej Komisie postupne oddeliť výrobu, transmisiu, distribúciu a retail od seba, aby sa zabezpečil voľný prístup ku zákazníkovi a vyššia konkurencia. Existujú rôzne názory v prospech iba právneho oddelenia, ktoré však vychádzajú z veľmi normalizovaných podmienok a vyžadujú extrémne silný dozor regulátora.

Naopak štrukturálne samostatná spoločnosť bez akéhokoľvek prepojenia na výrobu obsahu nemá už svoju podstatou žiadny záujem obmedzovať súťaž. Takže zavedenie poplatkov za prioritné služby, resp. spoplatnenie prístupu účastníkov na sieť by bolo rovnocenné bez diskriminácie jednotlivých fiem. Neexistovala by ani hrozba presúvania nákladov a tým zvýhodňovania



iných aktivít, keďže jediný predmet podnikania by bola prevádzka siete. V prípade efektívnej regulácie, kde sa zohľadnia investičné náklady pri výpočte celkovej ceny, ktorú si môže operátor siete účtovať je investovanie priamo v záujme spoločnosti.

Z vyššie uvedených dôvodov sa dá predpokladať, že otázka regulácie telekomunikácií spôsobom štrukturálneho oddelenia sa čoskoro dostane viac do pozornosti Európskej komisie, keďže práve siete novej generácie povedú k nárastu vplyvu infraštruktúry na celkové podnikanie v danom sektore.

Abstract

Although there is no set definition of ‘net neutrality’, it is generally agreed that it represents the idea that all data on the internet should be treated equally, whatever its source or destination. This means that in general, internet users should be able to access the content or application of their choice. Further, access right to the newly constructed NGN networks becomes a key issue for vertical integrated companies as the NGN are linked with high investments and the companies prefer to use them as a differentiator.

Decision on whether to implement network neutrality and set an obligation for vertically integrated companies to offer access to the NGN networks has major impact on decision on what kind of regulation needs to be implemented. By comparing the situation to the energy industry we see a lot of similarities which would indicate an upcoming separation of retail, network and content (production). There are different kind of regulation from accounting separation over legal unbundling to ownership unbundling.

Ownership unbundling (or structural separation) is the strongest regulatory action towards a company, however, only a ownership unbundled network operator has no interest in increasing or hindering the competition on other side. In case of network neutrality, the operator of such network would not discriminate different service providers (as there would be no affiliated companies). Cost shifting commonly seen in case of accounting separation would also not be the case. Furthermore, investment into the NGN network would be in full interest of the company as the regulator includes these in the regulated price (common case).

Hence, ownership unbundling will soon become a valid topic also in the telecommunication industry as the network neutrality and NGN investments may result in a similar situation, where unique infrastructure will hinder competition or network neutrality for an integrated operator will reduce investment incentives.



1. Neutralita telekomunikačnej siete

Cieľom článku je poukázať na problematiku neutrality siete v oblasti telekomunikácií, možných spôsobov regulácie sieťových firiem formou odčlenenia siete a vplyv takého odčlenenia na ochotu spoločností investovať do rozvoja siete.

Hoci neexistuje zavedená definícia pojmu „neutralita siete“, všeobecne sa pod týmto pojmom rozumie, že so všetkými dátami na internete by sa malo zaobchádzať rovnako, bez ohľadu na zdroj alebo miesto určenia. To znamená, že používatelia internetu by mali mať všeobecne prístup k obsahu, ktorý chcú alebo k aplikácii, ktorú si vyberú¹⁾.

Otvorený prístup k internetu bol vždy zásadou a pravidlom, kde každý zákazník sa mohol dostať k obsahu. Zmysel bol, aby každý od jednotlivca až po organizáciu mohol na internete vytvoriť obsah a každý užívateľ či sprostredkovateľ mal k nemu prístup²⁾. Momentálne je však silná diskusia v Európe ako aj v USA³⁾, ohľadom neutrality siete, kde sa regulátori snažia schváliť pravidlo, podľa ktorého by sa nesmelo diskriminovať ohľadom prístupu na internet, resp. jednotlivých dátových balíkov. Celý tento komplex sa skrýva pod pojmom neutralita siete. Otázka umožnenia voľného prístupu k novému druhu sieti sa stáva kľúčovou pre vertikálne integrované spoločnosti.

Cieľom regulácie o zamedzení diskriminácie má byť zákaz pre mobilných operátorov, prevádzkovateľov DSL siete, kálových operátorov prípadne aj budúcich vlastníkov siete novej generácie zamedziť používanie akejkoľvek technológie, techniky, softwaru etc. ktorá by organizovala, uprednostňovala alebo inak štruktúrovala presun dát. V zásade by malo množstvo dát, rýchlosť a precíznosť ich presunu závisieť predovšetkým na sieti, nie na druhu dát, ktoré ľahko šíria. Od pôvodného zámeru sa mierne odstúpilo, keďže nie všetky typy dátových prenosov majú svojim spôsobom rovnakú prioritu.

Hovor alebo video cez internet vyžaduje doručenie balíkov v presne vymedzenom čase, kým prezeranie webovej stránky môže trvať mierne dlhšie bez výrazného zníženia komfortu pre zákazníka. Zároveň prenos videa vyžaduje veľkú precíznosť a nesmú sa urobiť žiadne chyby, inak by to výrazne znížilo spokojnosť užívateľa. Už teraz sa siete optimalizujú tak, aby prevod videa mal určitú prioritu pred inými, menej významnými presunmi dát (napr. vyhľadávanie, prezeranie webových stránok etc.) a tým sa zabezpečila vyššia

- 1) Digitálna agenda: Komisia začína konzultáciu o neutralite siete, <http://europa.eu/rapid/pressReleasesAction.do?reference=IP/10/860&format=HTML&aged=0&language=SK&guiLanguage=en>
- 2) Steven Titch, The packets must get through, <http://reason.org/news/show/the-packets-must-get-through>
- 3) Napr. Ofcom, nové zákony v USA etc.



EKONOMICKÁ KRÍZA - ECONOMIC CRISIS, Sekcia A – Section A

spokojnosť klienta. Princíp úplnej neutrality siete, kde by akákoľvek diskriminácia dátových prenosov bola neprípustná by tento systém neumožňovala⁴⁾.

Akou formou prebieha v súčasnosti určovanie priority pre jednotlivé balíky, alebo ako sa určuje, ktorý dátový balík má prednosť? Predstavme si tento systém ako poštu. Napišeme list a pošleme ho. V dátových prenosoch sa ne-presúvajú iba jednotlivé listy k príjemcovi, ale videá, hudba etc., ktoré ja potrebné pred odoslaním rozdeliť na veľké množstvo malých balíčkov, ktoré sa následne presúvajú sieťou. Rozloženie obsahu do množstva malých balíčkov, prenos sieťou a následné zloženie obsahu u prijemcu vyjadruje, ako rýchlo sa podarí presunúť informáciu od odosielateľa k príjemcovi. V prípade listov, textových dát, bežných dokumentov to nie je veľký problém, keďže ich spätné zostavenie je relativne rýchle a aj naše očakávanie je nižšie (t.j. či list kompletne príde za 2 sekundy alebo za 5 sekúnd je v zásade jedno). Naproti tomu u videa je celková náročnosť tohto procesu oveľa väčšia, resp. užívateľ nie je ochotný čakať na tieto informácie (predstavme si, že sa preruší živé vysielanie napríklad z Ligy Majstrov tesne pred penaltou). Čo viditeľnejšie je to pri hraní online hier, kde môže byť veľmi frustrujúce, ak váš avatar nereaguje na vaše pokyny. Vzhľadom na to, že za tieto služby sa už teraz platí, môže byť pre užívateľa veľmi frustrujúce, ak nemôže naplno využiť služby a poskytovateľ obsahu to nevie zabezpečiť ani ovplyvniť.

Pošta umožňuje vybrať si druh svojej dodávky a prioritu. Samozrejme, je potrebné si za to zaplatiť, ale v súčasnosti má zákazník právo si vybrať, či chce doručenie do 24 hodín, alebo mu stačí do 4 dní atď. Princíp nediskriminácie alebo sieťová neutralita by naopak zakazovala prevádzkovateľom siete, zaviesť poplatky, kde by poskytovateľ produktu určili cenu, za ktorú garantujú prioritné vybavenie daného dátového prenosu. Zástancovia neutrality sa obávajú, že v prípade účtovania poplatkov môže nastať problém zvýhodňovania určitých prepojených spoločností, prípadne znevýhodnenie malých poskytovateľov etc.

Odporcovia neutrality však nevidia nič zlé na tom, že niektoré stránky, alebo obsahy budú fungovať na báze tzv. expresnej služby, takže dátá prenášané z týchto stránok budú prechádzať k užívateľovi rýchlejšie. Spoločnosť poskytujúca tento obsah by mohla garantovať zákazníkovi lepšie služby a rýchlejšie poskytnutie dáných dát. Zákazník by si zaplatil nie len za prístup na sieť a obsah, ale zároveň by si zaplatil za prioritné preposielanie obsahu od dodávateľa k sebe. Argument, že spoločnosti, vlastniace takúto infraštruktúru sa však môžu rozhodnúť, že sprístupnia obsah iba iTunes alebo New York Times a prioritne nebudú poskytovať iné informácie je dosť iluzórne, lebo budť existuje dostatočná konkurencia a zákazník si vyberie iného poskytovateľa alebo sa jedná o dominantný podnik a jeho chovanie by odporovalo pravidlám

4) Steven Titch: The packets must get through, stiahnutelné na <http://reason.org/news/show/the-packets-must-get-through>



o hospodárskej súťaži.⁵⁾ Špecifickým prvkom môžu byť vybrané oblasti ako je medicina, kde by bolo možné operovať na diaľku, respektíve zabezpečiť prenos informácií o pacientovi skôr, ako príde k doktorovi. V danom prípade je však potrebné zabezpečiť, že dané informácie sa dostanú k prijímateľovi rýchlejšie ako napr. video z youtube, t.j. je potrebné umožniť existenciu prioritných dátových prenosov za určitý poplatok, aby sa umožnilo vzniku nových služieb, ktoré sú závislé na expresných dátových prenosoch.

Výrazným argumentom v neprospech neutrality siete je aj jej finančná náročnosť a možný rast nákladov, prípadne priame prenesenie nákladov na spotrebiteľa, čo by mohlo mať za následok zníženie dostupnosti siete pre nízko prijmové skupiny obyvateľstva⁶⁾. Kým na jednej strane je poskytovateľ infraštruktúry oprávnený účtovať rôznym zákazníkom rôznu cenu za službu, napr. rôzna veľkosť balíka dát, rôzna rýchlosť, na základe principu neutrality by si nesmel prevádzkovateľ siete vyžadovať podobnú platbu od sprostredkovateľa obsahu, aby sa ten dostał rýchlejšie k jeho zákazníkovi. To môže viesť poklesu benefitov pre zákazníka⁷⁾. Existuje veľké množstvo rôznych výpočtov pre prípad USA, kol'ko by mohla byť možná strata a zníženie benefitov pre zákazníka z dôvodu zavedenia neutrality siete a preniesenia celkových nákladov iba na užívateľa internetu^{8,9)}. Neutralita siete totiž prikazuje prevádzkovateľovi siete, že musia sa správať k poskytovateľom obsahu bez nediskriminačne.

Práve z vyššie uvedených dôvodov sa ukazuje neutralita siete ako problematická a mnohými autormi kritizovaná. Na druhej strane si treba uvedomiť, že telekomunikačné koncerny sú silne prepojené do oblasti retailu, ale stále viac investujú aj do výroby obsahu¹⁰⁾, ktorý následne chcú sprostredkovať zákazníkovi. Existuje preto reálna hrozba, že poplatky za prístup a sprostredkovania obsahu cez sieť vlastníka infraštruktúry by mohli znevýhodňovať ostatné firmy pred vlastnou¹¹⁾. Zároveň by mohli znevýhodňovať

- 5) http://europa.eu/legislation_summaries/competition/firms/l26092_en.htm
- 6) Stephen B. Pociask: Does neutrality help or hurt customers, <http://www.theamericanconsumer.org/wp-content/uploads/2009/11/final-consequences-of-net-neutrality.pdf>
- 7) Robert Hahn and Scott Wallsten, "The Economics of Net Neutrality," AEI-Brookings Joint Center for Regulatory Studies, 2006.
- 8) Larry F. Darby and Joseph P. Fuhr, Jr., "Consumer Welfare, Capital Formation and Net Neutrality: Paying for Next Generation Broadband and Networks," Media Law and Policy, Summer 2007, pp. 122-64.
J. Gregory Sidak, "A Consumer Welfare Approach to Network Neutrality Regulation of the Internet," Journal of Competition Law and Economics, 2:3, pp. 349,474, 2006. Stephen Pociask, "Net Neutrality and the Effects on Consumers," The American Consumer Institute, May 9, 2007. Robert E. Litan and Hal J. Singer, "Unintended Consequences of Net Neutrality Regulation," Journal on Telecommunications and High Technology Law, 2007.
- 9) Robert Hahn and Scott Wallsten, "The Economics of Net Neutrality," AEI-Brookings Joint Center for Regulatory Studies, June 2006, available at http://aeibrookings.org/admin/authorpdffs/redirectsafely.php?fname=../pdffiles/ForReposting_61906.pdf.
- 10) <http://www.it-times.de/news/nachricht/datum/2010/07/08/deutsche-telekom-investiert-in-app-marketer-apprupt/>



EKONOMICKÁ KRÍZA - ECONOMIC CRISIS, Sekcia A – Section A

poskytovateľov konkurenčného obsahu resp. sa rozhodnúť obmedziť podnikanie inej spoločnosti, ktorá by zvyšovala ich náklady na prevádzku siete¹²⁾.

Ak súhlasíme s nedostatkami, ktoré nepochybne existujú s aplikáciou neutrality a súhlasíme s potrebou nabúrania tohto princípu, nastolí sa nám otázka, ako danú oblasť regulovať, aby sa zamedzilo zneužívaniu siete, ktorá minimálne hrozí z dôvodu vertikálneho prepojenia prevádzkovateľov sietí, ktorí majú motiváciu maximalizovať zisk.

Riešenie je prechod k vyššiemu stupňu regulácie, ktorá by znamenala čiastočné alebo úplné oddelenie spoločnosti prevádzkujúcej sieť od zvyšku koncernu, ktorá by v prípade úplnej štrukturálnej segregácia minimálne vylúčila možnosť diskriminačného konania a zvýhodňovania, keďže by spoločnosť nemala vlastnú motiváciu poskytovať danú službu.

2. Formy rozdelenia vertikálne integrovaných spoločností

Rozhodnutie úradu o rozdelení spoločnosti je veľmi silný zásah do fungovania trhu, keďže je to zmena pravidiel resp. silových pomerov a štruktúry trhu, ktorý sa takto vyvinul fungovaním trhu (niekedy však aj z dôvodu existencie štátneho monopolu).

V telekomunikáciách je bežný jav, že spoločnosti, ktoré vlastnia kľúčovú infraštruktúru (predovšetkým siete) sú zároveň aj poskytovateľmi týchto služieb konečnému zákazníkovi, čiže sú nadol úplne vertikálne integrovaní. Čím bude tvrdšia regulácia poplatkov za prístup a poklesnú takto vzniknuté marže, o to viac sa spoločnosti budú snažiť maximalizovať profit poskytovaním obsahu či retailom.

Okrem tohto prípadu už existuje viaceré zmienky v tlači, kde poskytovatelia infraštruktúry zvažujú zaviesť poplatky pre poskytovateľov obsahu, ktorý by im zabezpečil, že ich dátá sa dostanú k užívateľovi rýchlejšie ako je tomu u ich konkurencie. Táto otázka sa v blízkej budúcnosti stane o to pálcivejšou, ako obrovské investície do sietí novej generácie a tlak na ziskosť spoločností v iných segmentoch (regulácia terminačných poplatkov etc.) povedie k tlaku o zabezpečenie vysokej úrovne prosperity. Doteraz sa za určovanie

11) Vodafone, T-Mobile etc.

12) Najznámejší je prípad z USA, keď roku 2008 spoločnosť Comcast, najväčší káblový operátor v USA, začala spomaľovať rýchlosť, akou sa dalo sťahovať filmy, hudbu etc. cez systém BitTorrent. Jedným z najväčších zástancov úplného rozdelenia spoločnosti bola Viviane Redingová, bývala komisárka pre informácie, ktorá povedala v roku 2006, „že verí, že možnosť rozdelenia spoločnosti by mohla vyriešiť veľké množstvo problémov v Európe ohľadom regulácie telekomunikácií v súčasnosti.“ Zdroj: Press Release, Member of the European Commission Responsible for Information Society and Media, the Review 2006 of EU Telecom Rules Strengthening Competition and Completing the Internal Market Annual Meeting of BITKOM, (June 27, 2006).



poradia prenosu dát neplatilo a zavedenie takýchto poplatkov by znamenalo pre poskytovateľov infraštruktúry úplne nový zdroj zisku.

Bežne sa rozlišuje niekoľko formiem rozdelenia spoločností

- i) účtovná,
- ii) operačná,
- iii) funkčná a
- iv) štrukturálna.

Účtovné a štrukturálne rozdelenie spoločnosti sa dajú považovať ako protipóly a sú na opačných stranach spektra medzi ktorými existuje viacero možných variantov. V prípade účtovného rozdelenia musí vertikálne integrovaná spoločnosť dodržiavať vopred určené princípy alokácie nákladov do jednotlivých nákladových centier, aby sa dokázali určiť náklady pre jednotlivé funkcie. Následne na základe takto získaných údajov môže regulátor určiť oprávnené náklady za takto poskytovanú službu a po započítaní investičných nákladov a oprávneného zisku určiť cenu takto poskytovanej služby. Určenie ceny môže byť indikatívne, alebo záväzné, často sa však spoločnosti necháva voľnosť určiť si cenu, ktorá je regulátorom iba verifikovaná. Spoločnosť však naďalej ostane vertikálne prepojená a môže využívať synergie z takéhoto prepojenia, čo by v ideálnom prípade viedlo k nižším cenám v hodnotovom reťazci, kde je umiestnená klúčová infraštruktúra.

Štrukturálne rozdelenie spoločnosti je prakticky rozdelenie na dve spoločnosti fungujúce úplne nezávisle, pričom každá je nezávislá. Zároveň neexistuje ani majetkové prepojenie medzi takto rozdelenými spoločnosťami. Všetky synergie z vertikálnej integrácie sú v danom modeli eliminované. Jedná sa o najsilnejší zásah do fungovania spoločnosti, keďže je nútená odpredať svoj majetok.

Medzi týmito dvoma extrémami je veľké množstvo medzistupňov. Operatívne rozdelenie spoločnosti sa dá charakterizovať ako vytvorenie samostatnej organizačnej zložky v rámci spoločnosti, ktorá sa zaoberá napríklad predajom služieb pre sprostredkovateľov. Oblast retailu ostáva tak samostatná. Táto organizačná zložka ostáva súčasťou firmy. Funkčné oddelenie ide ďalej a všetky funkcie spoločnosti sú samostatné, môže však zostať začlenená do spoločnosti.

Odlišuje sa ďalej právne rozdelenie spoločnosti, keď vzniknú dve spoločnosti, ktoré sú však majetkovo prepojené a naopak sa hovorí o tzv. ownership unbundlingu, kde neexistuje majetkové prepojenie medzi vlastníkom infraštruktúry a podnikmi v inom stupni hodnotového reťazca (napr. Distribučná spoločnosť nemá žiadne prepojenie na retail alebo na výrobu). V ďalšej časti túto formu budeme považovať za štrukturálne rozdelenie spoločnosti.



Čím je táto zložka samostatnejšia a nezávislejšia na fungovaní zvyšku firmy, tým menšia by mala byť motivácia uprednostňovať spoločnosti z vlastného koncernu pred inými firmami menšia, keďže z pohľadu tejto zložky sa jedná o rovnakých odberateľov, nie o konkurenciu. Na druhej strane, čím je organizačná zložka samostatnejšia, tým klesajú synergické efekty vertikálnej integrácie. Preto je potrebné nájsť optimálne riešenie, ktoré zodpovedá danostiam na trhu.

Záver

Podobný problém ako v telekomunikáciách sa rieši už dlhšie aj v oblasti energetiky, kde je cieľom Európskej Komisie postupne oddeliť výrobu, transmisiu, distribúciu a retail od seba, aby sa zabezpečil voľný prístup ku zákazníkovi a vyššia konkurencia¹³⁾. Existujú rôzne názory v prospech iba právneho oddelenia, ktoré však vychádzajú z veľmi normalizovaných podmienok a vyžadujú extrémne silný dozor regulátora¹⁴⁾. Právne oddelenie spoločnosti alebo prepojenie spoločnosti s retailom alebo výrobou obsahu pri súčasnom nariadení sieťovej neutrality môže viesť k strate motivácie spoločnosti investovať do siete, keďže špecifické vlastnosti siete nebudú môcť využiť v rámci predaja uplatniť.

Naopak, štrukturálne samostatná spoločnosť bez akéhokoľvek prepojenia na výrobu obsahu¹⁵⁾ nemá už svoju podstatou žiadny obmedzovať súťaž. Takže zavedenie poplatkov za prioritné služby, resp. spoplatnenie prístupu účastníkov na sieť by bolo rovnocenné bez diskriminácie jednotlivých firiem. Neexistovala by ani hrozba presúvania nákladov a tým zvýhodňovania iných aktivít, keďže jediný predmet podnikania by bola prevádzka siete.

V prípade efektívnej regulácie, kde sa zohľadnia investičné náklady pri výpočte celkovej ceny, ktorú si môže operátor siete účtovať (ak je potrebné stanoviť maximum za základný balík) je investovanie priamo v záujme spoločnosti. Výstavba siete novej generácie by tak bola pre spoločnosť zaujímavá, keďže by mohla vďaka nemu zvýšiť obrat a absolútny zisk. Zároveň v strednodobom horizonte sa nepredpokladá vznik viacerých sietí novej generácie,

13) Mulder, D. and Shestalova, V. (2005) Costs and benefits of vertical separation of the energy distribution industry: the Dutch case, mimeo http://www.wip.tuberlin.de/typo3/fileadmin/documents/infraday/2005/papers/mulder_shestalova_Costs_and_benefits_of_Vertical_Separation.pdf

14) Hoeffler, F. and S. Kranz (2008), "Legal Unbundling – A "Golden Mean" Between Vertical Integration and Ownership Unbundling?"(2007), paper presented at the Conference on Applied Infrastructure Research, Berlin.

15) Pollitt, M. (2008), "The Arguments for and Against Ownership Unbundling of Energy Transmission Networks", Energy Policy, vol. 36, issue 2, February, 704-713.



ktoré si budú efektívne konkurovať. Politt zároveň preukázal v energetike, že štrukturálne rozdelenie spoločnosti nemá negatívny vplyv na investície¹⁶⁾.

Z vyššie uvedených dôvodov sa dá predpokladať, že otázka regulácie telemunikácií spôsobom štrukturálneho oddelenia sa čoskoro dostane viac do pozornosti, keďže práve siete novej generácie povedú k nárastu vplyvu infraštruktúry na celkové podnikanie v danom sektore.

Použitá literatúra:

- Amendola, G. ; Castelli, F. and Serengetti, P. (2007) "Is Really Functional Separation the Next Milestone in Telecommunications (De)Regulation?"
 - Baake P., Haucap J., Kühling J., Loetz S. & Wey C. (2007): Effiziente Regulierung in dynamischen Märkten, Baden-Baden
 - Darby, Larry F. and Joseph P. Fuhr, Jr., "Consumer Welfare, Capital Formation and Net Neutrality: Paying for Next Generation Broadband and Networks," Media Law and Policy, Summer 2007,
 - Hahn, Robert and Wallsten, Scott: "The Economics of Net Neutrality," AEI-Brookings Joint Center for Regulatory Studies, 2006.
 - Hoeffler, F. and S. Kranz (2008), "Legal Unbundling – A "Golden Mean" Between Vertical Integration and Ownership Unbundling?"(2007), paper presented at the Conference on Applied Infrastructures Research, Berlin.
 - Kirsh, F. and von Hirschhausen, C. (2008) "Regulation of NGN: Structural Separation, Access Regulation, or No Regulation at All?", Communications and Strategies, 69, 63-83.
 - Litan, Robert E. and Hal J. Singer, "Unintended Consequences of Net Neutrality Regulation," Journal on Telecommunications and High Technology Law, 2007. http://aeibrookings.org/admin/authorpdfs/redirectsafely.php?fname=../pdffiles/ForReposting_61906.pdf.
 - Mulder, D. and Shestalova, V. (2005) Costs and benefits of vertical separation of the energy distribution industry: the Dutch case, mimeo http://www.wip.tuberlin.de/typo3/fileadmin/documents/infraday/2005/papers/mulder_shestalova_Costs_and_benefits_of_Vertical_Separation.pdf
 - Pociask, Stephen B.: "Net Neutrality and the Effects on Consumers," The American Consumer Institute, May 9, 2007.
 - Pociask, Stephen B.: Does neutrality help or hurt customers, <http://www.theamericaconsumer.org/wp-content/uploads/2009/11/final-consequences-of-net-neutrality.pdf>
 - Pollitt, M. (2008), "The Arguments for and Against Ownership Unbundling of Energy Transmission Networks", Energy Policy, vol. 36, issue 2, February, 704-713.
- 16) Pollitt, M. (2004) "Electricity reform in Chile: lessons for developing countries." Journal of Network Industries, 5(3-4): 221-262.



EKONOMICKÁ KRÍZA - ECONOMIC CRISIS, Sekcia A – Section A

- Pollitt, M. (2004) "Electricity reform in Chile: lessons for developing countries." *Journal of Network Industries*, 5(3-4): 221-262.
- Sidak, J. Gregory: "A Consumer Welfare Approach to Network Neutrality Regulation of the Internet," *Journal of Competition Law and Economics*, 2:3, pp. 349,474, 2006.
- Titch, Steven: The packets must get through, <http://reason.org/news/show/the-packets-must-get-through>
- Digitálna agenda: Komisia začína konzultáciu o neutralite siete, <http://europa.eu/rapid/pressReleasesAction.do?reference=IP/10/860&format=HTML&aged=0&language=SK&guiLanguage=en>
- http://europa.eu/legislation_summaries/competition/firms/l26092_en.htm
- <http://www.it-times.de/news/nachricht/datum/2010/07/08/deutsche-telekom-investiert-in-app-marketer-apprpt/>
- Pres Release, Member of the European Commission Responsible for Information Society and Media, the Review 2006 of EU Telecom RulesStrengthening Competition and Completing the Internal Market Annual Meeting of BITKOM, (June 27, 2006)

Kontakt: JUDr. Ing. Andrej Daniš, externý doktorand, Fakulta ekonómie a podnikania, Pan-európska vysoká škola, Tel: 171 306 7419, E-Mail: andrejdes@gmail.com



Vplyv svetovej hospodárskej krízy na toky priamych zahraničných investícií na globálnej úrovni

The Impact of the Global Economic Crisis on the Global Flows of Foreign Direct Investments

■ Dudáš Tomáš

Kľúčové slová: Priame zahraničné investície, globálna hospodárska kríza

Key words: Global economic crisis, foreign direct investments

JEL: F21 - International Investment; Long-Term Capital Movements

Abstrakt

Globálna hospodárska kríza je bez pochyb najdôležitejším fenoménom súčasnosti a ovplyvňuje všetky oblasti ekonomickeho života. Prepad svetového HDP a zhoršenie možností financovania na svetových finančných trhoch v rokoch 2008 a 2009 spôsobili vážne problémy aj na podnikovej úrovni. Keďže práve nadnárodné korporácie sú najdôležitejším nositeľom priamych zahraničných investícií (ďalej len PZI), globálna kríza mala negatívny vplyv aj na ich globálne toky. Cieľom tohto príspevku je poskytnúť obraz o tomto vplyve ako na globálnej úrovni tak i na úrovni najdôležitejších regiónov vo svetovom hospodárstve. Vplyvy globálnej hospodárskej krízy sa začali postupne prejavovať od roku 2008, preto skúmaným obdobím budú v príspevku roky 2008 a 2009. Dáta v použité v príspevku pochádzajú na globálnej úrovni zo štatistickej databázy Stálej konferencie OSN pre obchod a rozvoj (UNCTAD), ktorá už niekoľko desaťročí sleduje a analyzuje toky PZI na globálnej úrovni. Slovenské údaje pochádzajú z databázy NBS, ktorá je na Slovensku zodpovedná za tvorbu štatistiky v oblasti tokov PZI.

Dostupné dátá jasne potvrdzujú negatívny vplyv globálnej hospodárskej krízy na svetové toky PZI. V rokoch 2008 a 2009 tieto toky poklesli takmer na polovicu, ich úroveň však bola i napriek tomu v historickom kontexte vysoká. Prognózy na roky 2010 a 2011 sú pomerne optimistické, experti sú však vo svojich predpovediach opatrní. Posledná prognóza UNCTAD očakáva mierne oživenie tokov PZI už v roku 2010 na úrovni 1 200 až 1 300 mld. USD, pričom oživenie by malo pokračovať aj v roku 2011, kedy by mali globálne toky PZI dosiahnuť úroveň 1 400 až 1 500 mld. USD. Toto oživenie je však veľmi krehké a bude v rozhodujúcej miere ovplyvnené celkovým stavom globálnej ekonomickej konjunktúry.



Abstract

The global economic crisis is without doubt the most important phenomenon today, and affects all areas of economic life. The collapse of world GDP and a deterioration of funding opportunities in global financial markets in 2008 and 2009 also caused serious problems at the enterprise level. As multinational corporations are the most important carrier of foreign direct investment (FDI), the global crisis had a negative impact on the global flows. The aim of this paper is to provide a picture of the impact not only at the global level but on the level of most important regions in the world economy. The effects of the global economic crisis began to materialize in 2008, so the paper will investigate economic data from 2008 and 2009. The data used in this paper comes at the global level from the statistical database of the United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD), which monitors and analyzes the FDI flows at global level for a long time. The Slovak data comes from the database of the Slovak National Bank, which is responsible for FD statistics in Slovakia.

Available data clearly confirm the negative impact of the global economic crisis on global FDI flows. Between 2008 and 2009, these flows have fallen by almost 50 %, but in historical context their level was nevertheless high. Forecasts for 2010 and 2011 are quite optimistic, although most experts are cautious in their forecasts. The latest forecast from UNCTAD expects a slight recovery of FDI flows already in 2010 at 1200-1300 bln. USD. The recovery should continue in 2011, when global FDI flows should reach the level of 1400-1500 bln. USD. This recovery will be very fragile and will be crucially affected by the situation of the global economic cycle

Úvod

Globálna hospodárska kríza je bez pochýb najdôležitejším fenoménom súčasnosti a ovplyvňuje všetky oblasti ekonomickeho života. Prepad svetového HDP a zhoršenie možností financovania na svetových finančných trhoch v rokoch 2008 a 2009 spôsobili vážne problémy aj na podnikovej úrovni. Keďže práve nadnárodné korporácie sú najdôležitejším nositeľom priamych zahraničných investícií (ďalej len PZI), globálna kríza mala negatívny vplyv aj na ich globálne toky.

Cieľom tohto príspevku je analyzovať dynamiku tohto vplyvu ako na globálnej úrovni tak i na úrovni najdôležitejších regiónov vo svetovom hospodárstve. Vplyvy globálnej hospodárskej krízy sa začali postupne prejavovať od roku 2008, preto sa v príspevku budeme koncentrovať najmä na dátu globálnych tokov PZI z rokov 2008 a 2009. Dáta v použité v príspevku pochádzajú na globálnej úrovni zo štatistickej databázy Stálej konferencie OSN pre



obchod a rozvoj (UNCTAD), ktorá už niekoľko desaťročí sleduje a analyzuje toky PZI na globálnej úrovni. Slovenské údaje pochádzajú z databázy NBS, ktorá je na Slovensku zodpovedná za tvorbu štatistiky v oblasti tokov PZI.

1. Najdôležitejšie charakteristiky globálnych tokov PZI v rokoch 2008 a 2009

V rokoch 2006 a 2007 ešte nič nenasvedčovalo problémom vo svetovom hospodárstve, čomu zodpovedali aj rekordné toky PZI na globálnej úrovni. V roku 2007 zaznamenali toky PZI historický rekord na úrovni 1 979 mld. USD, a to najmä vďaka ich rekordnému prílevu do rozvinutých štátov vo výške 1 248 mld. USD. Najväčší podiel na tomto rekorde mali nadnárodné korporácie, ktoré boli v roku 2007 ešte pod vplyvom pozitívnej konjunktúry svetového hospodárstva optimistické a výrazne expandovali prostredníctvom cezhraničných fúzii a akvizícií. V príleve PZI však v roku 2007 nezaostávali ani rozvojové štáty, ktoré tiež dosiahli historicky najvyšší prílev PZI na úrovni 500 mld. USD¹⁾.

Globálna hospodárska kríza sa v reálnej ekonomike začala prejavovať až v poslednej tretine roku 2008, globálne toky preto v tomto roku neklesali ešte výraznejšie a dosiahli úroveň 1 697 mld. USD. Investičné plány nadnárodných korporácií majú strategický dlhodobý charakter, v tokoch PZI možno v tomto roku pozorovať istú zotrváenosť. Pokles tokov PZI na globálnej úrovni preto medziročne dosahoval iba 14 %, pričom výsledky rozvojových a rozvinutých štátov boli v roku 2008 výrazne odlišné. Nadnárodné korporácie zareagovali v druhej polovici roku na zhoršujúce sa ekonomickej podmienky obmedzením cezhraničných fúzii a akvizícií²⁾, čo spôsobilo pokles prílevu PZI do hospodársky rozvinutých štátov. Pokles prílevu PZI do tejto skupiny štátov predstavoval v roku 2008 29 % (962 mld. USD), pričom pokles bol najväčší v štátoch Európskej únie a v Japonsku.

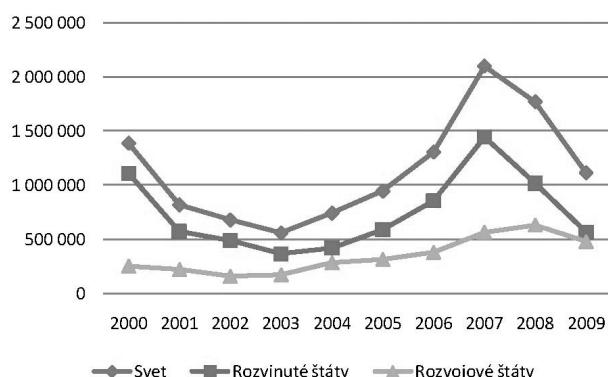
1) Zdroj: UNCTAD: World Investment Report 2008 – Transnational Corporations, and the Infrastructure Challenge. Geneva and New York: United Nations, 2008. s. 26.

2) Cezhraničné fúzie a akvizície v roku 2008 poklesli na globálnej úrovni o 39 %



EKONOMICKÁ KRÍZA - ECONOMIC CRISIS, Sekcia A – Section A

Graf 1: Toky PZI na globálnej úrovni v rokoch 2000-2009 (mil. USD)



Prameň: Online štatistická databáza UNCTAD

Naopak, rast prílevu PZI do rozvojových štátov pokračoval aj napriek začínajúcej globálnej hospodárskej kríze a dosiahol nový historický rekord na úrovni 621 mld. USD³⁾. Dobrý výsledok rozvojových štátov bol spôsobený charakterom prílevu PZI smerujúcich do nich, keďže v rozvojových štátach dominujú najmä investičné projekty na zelenej lúke. Zhoršujúce sa ekonomickej podmienky zvýšili konkurenčný tlak na nadnárodné korporácie, preto tie pokračovali v presune výrobných a iných aktivít do lacnejších lokalít, ktorými sú zvyčajne práve rozvojové štáty a štaty bývalého socialistického bloku.

Čo sa týka regionálneho rozloženia tokov PZI v roku 2008, najúspešnejším regiónom bola v skupine rozvojových štátov juhovýchodná Ázia, ktorá získaла PZI vo výške 300 mld. USD. Tento región je v súčasnosti najobľúbenejším regiónom pre outsourcing na globálnej úrovni, čo sa prejavilo v raste prílevu aj napriek začínajúcej globálnej hospodárskej kríze. Najúspešnejším štátom v regióne je už dlhodobo Čína, ktorá svoje postavenie potvrdila aj v roku 2008 s prílevom PZI na úrovni 108 mld. USD. Výrazný záujem zahraničních investorov v roku 2008 prejavili ešte o Hongkong (68 mld. USD), Indiu (42 mld. USD), Singapur (23 mld. USD) a Thajsko (11 mld. USD). V roku 2008 sa darilo aj štátom v Latinskej Amerike, ktoré v danom roku získali o 13 % viac PZI než v predchádzajúcom roku. Najväčší podiel na príleve malí aj v tomto roku najväčšie ekonomiky v regióne – Brazília (45 mld. USD), Mexiko (22 mld. USD) a Čile (17 mld. USD). Latinskoamerické štáty pritom profitovali z vysokých cien surovín na svetových trhoch v rokoch 2007 a 2008, čo viedlo k viacerým veľkým investíciám do extraktívneho sektora. Pozitívnu správou je, že vysoký prílev PZI v roku 2008 dosiahli aj štáty v Afrike, ktoré

3) Zdroj: UNCTAD: World Investment Report 2009 – Transnational Corporations, Agricultural Production and Development. Geneva and New York: United Nations, 2009. s. 14.



získali PZI vo výške 88 mld. USD. Aj keď v porovnaní s inými rozvojovými regiónmi išlo o menšie množstvo prichádzajúceho kapitálu, na úrovni Afriky išlo o historický rekord. Aj africké štátom profitovali z vysokých cien energetických surovin a rozhodujúca časť PZI smerovala do štátov, ktoré disponujú ložiskami ropy a zemného plynu. Medzi najväčšími príjemcami PZI preto nájdeme ropné štáty akými sú Nigéria (20 mld. USD), Angola (16 mld. USD), Líbya (4 mld.) alebo Sudán (3 mld. USD). Výnimku tvorili len Egypt a Juhoafrická republika – najrozvinutejšie ekonomiky v regióne, v rámci ktorých sa uskutočnili viaceré veľké cezhraničné fúzie a akvizície.

Kým rok 2008 ešte nepriniesol výraznejší prepad globálnych tokov PZI, v roku 2009 sa začala situácia výrazne meniť. Finančná kríza sa zmenila na globálnu hospodársku krízu, čo viedlo k rušeniu investičných projektov zo strany nadnárodných korporácií. Výsledkom toho bol medziročný prepad celosvetových tokov PZI o 37 % na úroveň 1 114 mld. USD. V tomto roku padali všetky komponenty PZI⁴⁾. Obmedzenie nových projektov viedlo k zníženiu tokov nového majetkového kapitálu, klesajúce zisky v podnikovom sektore k výraznému zníženiu reinvestovania ziskov a zhorsujúca sa finančná situácia v podnikovej sfére spôsobila výrazné fluktuácie aj v tokoch vnútrokongernových úverov. Najväčší kolaps v roku 2009 utrpeli toky v rámci cezhraničných fúzii a akvizícii. V čase najväčších problémov na globálnych finančných trhoch bolo čoraz ľahšie zabezpečiť financovanie veľkých akvizícií alebo fúzii, čo viedlo k zníženiu počtu týchto transakcií o 34 %, pričom hodnota uskutočnených cezhraničných fúzii a akvizícii medziročne poklesla o 65 %⁵⁾. Naopak, v rovnakom roku počet projektov na zelenej lúke poklesol iba o 15 %, čo svedčí o pokračujúcom trende posúvania produkčných kapacít do štátov s nižšími nákladmi.

Na regionálnej úrovni sa v roku 2009 ďalej prehľbil prepad tokov PZI smerujúcich do skupiny rozvinutých štátov. Prepad týchto investícií predstavoval medziročne 44 %, keď prílev PZI v roku 2009 predstavoval iba 566 mld. USD. Zasiahnuté boli takmer všetky štaty ekonomickej triády (USA, EÚ a Japonsko), najväčší pokles však utrpeli USA, ktoré medziročne stratili cca. 60 % prílevu PZI. Tento výrazný pokles tokov PZI bol spôsobený už spomínaním poklesom cezhraničných fúzii a akvizícii, ktoré sú hlavným komponentom tokov PZI v rámci hospodársky rozvinutých štátov. Zhoršujúce možnosti financovania veľkých akvizícií prinútili mnohé nadnárodné korporácie k prehodnoteniu svojich strategických plánov, pokles cien akcií na najdôležitejších akciových burzách navyše podkopal možnosti získavania dodatočného kapitálu.

- 4) Odborná literatúra rozoznáva tri druhy PZI z hľadiska ich financovania – nový majetkový kapitál, reinvestovaný zisk a intra-kongernové úvery.
- 5) Zdroj: UNCTAD: World Investment Report 2010 – Investing in a low-carbon economy. Geneva and New York: United Nations, 2010, s. 2-9.



EKONOMICKÁ KRÍZA - ECONOMIC CRISIS, Sekcia A – Section A

Rozvojové štátov v roku 2008 ešte zaznamenali nárast prílevu PZI, ale prehlbujúca sa globálna finančná kríza mala v roku 2009 negatívny vplyv už aj na túto skupinu štátov. Prílev PZI do týchto štátov v tomto roku poklesol o 24 % na úroveň 478 mld. USD. Vďaka výraznému poklesu prílevu PZI do rozvinutých štátov však zaznamenali rozvojové štátov svoj najväčší podiel na globálnych tokov PZI v posledných troch dekádach (43%)⁶⁾. Treba pritom dodať, že pokles prílevu PZI bol značne nerovnomerný nielen na úrovni makroregiónov, ale aj na úrovni štátov v týchto regiónoch.

Najväčší pokles prílevu PZI v roku 2009 zaznamenala Afrika, ktorá po rekordnom roku 2008 dokázala získať PZI len vo výške 59 mld. USD. Za poklesom prílevu stojí okrem globálnej hospodárskej krízy aj prepade cien surovín na svetových trhoch, čo spôsobilo zníženie záujmu o investície v ťažobnom priemysle. Výrazný bol aj prepad cezhraničných fúzií a akvizícii, keďže v roku 2008 sa uskutočnili veľké akvizície v Egypte⁷⁾ a v roku 2009 sa žiadna podobná transakcia nezhmotnila. Pomerne veľký medziročný pokles prílevu PZI (37 %) utrpel v roku 2009 aj región Latinskej Ameriky, keď štátov v tomto regióne získali PZI vo výške 117 mld. USD. Prepad záujmu postihol všetky štátov v regióne, pričom klúčovým faktorom bol najmä zlý stav hospodárskej konjunktúry v USA, ktorá výrazne zhoršila finančné vyhliadky amerických nadnárodných korporácií – tradične najvýznamnejších investorov v latinskej Amerike.

Naopak, negatívny vplyv globálnej hospodárskej krízy na toky PZI bol relatívne najmenší v regióne juhovýchodnej Ázie. Tento región je v súčasnosti centrom globálneho outsourcingu, čomu nasvedčovali aj vysoké prichádzajúce PZI aj v roku 2009. Prílev investícií do týchto štátov aj napriek výraznému prepado svetového HDP a svetového obchodu poklesol len o 17 % na úroveň 233 mld. USD. Mnohé nadnárodné korporácie boli v čase pokračujúcej hospodárskej krízy nútene znížovať ceny svojich produktov, čo vyžadovalo následné zníženie výrobných nákladov. Keďže región juhovýchodnej Ázie patrí medzi stabilné regióny s odskúšanou lacnou pracovnou silou, nové projekty na zelenej lúke boli budované aj napriek pokračujúcej hospodárskej kríze. Dominantným štátom v regióne bola naďalej Čína, ktorá spolu so svojou provinciou Hongkongom získala PZI v hodnote viac než 100 mld. USD.

2. Vplyv globálnej hospodárskej krízy na prílev PZI na Slovensko

Čo sa týka prílevu PZI na Slovensko, pozitívnym javom je, že prílev v rokoch globálnej hospodárskej krízy nekopíroval pokles tokov PZI na globálnej

6) Zdroj: UNCTAD: World Investment Report 2010 – Investing in a low-carbon economy. Geneva and New York: United Nations, 2010, s. 31.

7) Spomenúť možno akvizíciu egyptskej firmy OCI Cement Group francúzskou firmou Lafarge SA v hodnote 15 mld. USD



úrovni. Ak berieme do úvahy príchod nového majetkového kapitálu, dátá NBS dokazujú, že pokles prílevu PZI nebol v rokoch 2008 a 2009 alarmujúci. V roku 2008 Slovensko získalo nový kapitál v hodnote 916 miliónov EUR a v roku 2009 v hodnote 839 miliónov EUR, čo v porovnaní s rokom 2007 (1 052 miliónov EUR) pôsobí pomerne optimisticky⁸⁾. Hlavným faktorom za týmto pomerne pozitívnym výsledkom bol charakter investícií prichádzajúcich na Slovensko. Na globálnej úrovni totiž najvyšší pokles zaznamenali cezhraničné fúzie a akvizície, pričom investície prichádzajúce na Slovensko mali v rozhodujúcej miere charakter projektov na zelenej lúke. Nadnárodné korporácie tento typ investícií tlmiť v menšej miere než cezhraničné fúzie a akvizície, keďže zohrávajú dôležitú úlohu v zachovaní ich konkurencieschopnosti. Aj napriek prebiehajúcej globálnej hospodárskej kríze pokračoval presun výrobných kapacít do lacnejších štátov, z čoho profitovalo aj Slovensko.

Pohľad na celkový prílev PZI je odlišný od majetkového kapitálu, a to najmä v roku 2009. Kým údaje UNCTAD v roku 2008 nepoukazujú na dramatické zmeny v porovnaní s rokom 2007 (prílev 3 411 miliónov USD v 2008 a 3 581 miliónov USD), v roku 2009 dochádza k prudkému poklesu celkového prílevu PZI až na -50 miliónov USD⁹⁾. V tomto roku teda de facto došlo k odlevu PZI zo Slovenska. Tento údaj je na prvý pohľad alarmujúci, znamená totiž výrazný pokles záujmu zahraničných investorov o slovenskú ekonomiku. Pohľad do údajov platobnej bilancie SR však prezrádza, že realita nie je taká negatívna ako to vyplýva z prvotného údaju -50 miliónov USD. Pohyby PZI sa totiž metodicky sledujú v troch častiach – majetková účasť, reinvestovaný zisk a ostatný kapitál. V roku 2009 boli prvé dve položky pozitívne, keď ako už bolo spomenuté prílev majetkovej účasti dosiahol úroveň 839 miliónov EUR a výška reinvestovaného zisku 470 miliónov EUR. Za negatívny výsledok v roku 2009 bola teda v celkovej miere zodpovedná časť Ostatný kapitál, v rámci ktorej odlev predstavoval 1 344 miliónov EUR. V kolónke Ostatný kapitál sa podľa metodiky NBS nachádzajú všetky úverové vzťahy subjektov so zahraničným vlastníctvom so svojimi materskými skupinami. V konečnom dôsledku ide o úverové vzťahy v rámci nadnárodných korporácií, ktoré sú rastom počtu firm so zahraničným vlastníctvom čoraz dôležitejšie¹⁰⁾. Podľa údajov o platobnej bilancie SR teda slovenské subjekty so zahraničným vlastníctvom poskytli iným zahraničným subjektom v rámci ich podnikovej skupiny viacej úverov než oni sami od nich čerpali. Treba ešte dodať, že tieto úverové vzťahy je takmer nemožné ovplyvniť štátnej politikou a ich vývoj môže narušiť štatistiku prílevu PZI na Slovensko aj v budúcnosti. Na druhej strane treba povedať, že rok 2009 bol prvým rokom v poslednej dekáde, keď kolónka ostatný

8) Zdroj: Interné údaje z Národnej banky Slovenska

9) Zdroj: UNCTAD: World Investment Report 2010 – Investing in a low-carbon economy. Geneva and New York: United Nations, 2010, s. 167.

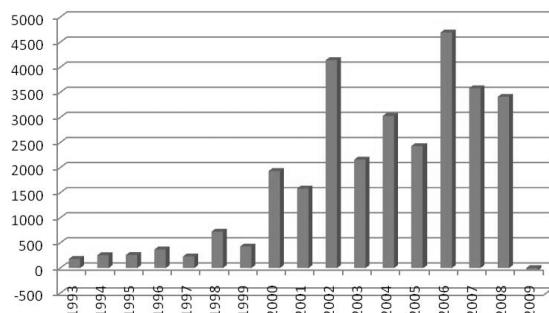
10) Podľa údajov NBS o platobnej bilancie tieto toky v roku 2009 presiahli hodnotu 50 mld. EUR



EKONOMICKÁ KRÍZA - ECONOMIC CRISIS, Sekcia A – Section A

kapitál mala v platoobnej bilancii negatívne saldo, čo bolo spôsobené globálnou finančnou krízou, ktorá práve v tomto roku gradovala.

Graf 1 Prílev PZI na Slovensko v období rokov 1993 - 2009 v mil. USD



Zdroj: stats.unctad.org/fdi a UNCTAD World Investment Report 2010

Celkovo však treba konštatovať, že pokles prílevu PZI na Slovensko bol okrem globálnej finančnej a hospodárskej krízy spôsobený aj istou stratou atraktívnosti a konkurencieschopnosti slovenskej ekonomiky. Slovenská vláda uskutočnila niekoľko opatrení, ktoré mohli zneistiť zahraničných investorov¹¹⁾ a kvalita podnikateľského prostredia sa hýbala tiež skôr negatívnym smerom. Tento fakt potvrdzovali aj indexy merajúce kvalitu podnikateľského prostredia (Doing Business publikovaný Svetovou Bankou, v ktorom medzi rokmi 2006 a 2009 Slovensko pokleslo z 34. pozície na 45. pozíciu¹²⁾ a indexy merajúce konkurencieschopnosť ekonomiky (Global Competitiveness Report publikovaný Svetovým ekonomickým fórom, v ktorom Slovensko v rokoch 2006 a 2010 z 37. pozície na 60. pozíciu¹³⁾. V rovnakom období dokázali viaceré štát v regióne strednej a východnej Európy zlepšiť svoju investičnú atraktívnosť, čo spôsobilo relativne zhoršenie konkurencieschopnosti Slovenska v tejto oblasti. Táto skutočnosť je výzvou aj pre novú slovenskú vládu, ktorá bude potrebovať zvýšený prílev PZI na naštartovaniu hospodárskeho rastu na Slovensku po globálnej hospodárskej kríze.

11) Napríklad obmedzila zisky zdravotníckych poisťovní, v dôsledku čoho dnes Slovensko čeli medzinárodnej arbitráži, výrazne znížila poplatky za správu aktív v druhom pilieri, ktoré podľa NBS nepokryjú prevádzkové náklady dôchodkových správcovských spoločností, presadila zákon znemožňujúci predstavenstvám monopolov navrhovať zmeny regulovaných cien bez súhlasu valného zhromaždenia a ďalšie

12) Zdroj: World Bank Doing Business 2007 a World Bank Doing Business 2010

13) Zdroj: Global Competitiveness Report 2005-2006 a Global Competitiveness Report 2009-2010



Záver

Dostupné dáta na globálnej úrovni pomerne jasne potvrdzujú negatívny vplyv globálnej hospodárskej krízy na svetové toky PZI. V rokoch 2008 a 2009 tieto toky poklesli takmer na polovicu, keď rozhodujúca časť poklesu sa dotkla hospodársky rozvinutých štátov. Pozitívom je, že pokles globálnych tokov PZI by sa už v ďalších rokoch nemal opakovať. Prognózy na roky 2010 a 2011 sú pomerne optimistické, experti sú však opatrní vo svojich predpovediach. Posledná prognóza UNCTAD očakáva mierne oživenie tokov PZI už v roku 2010 na úrovni 1 200 až 1 300 mld. USD, pričom oživenie by malo po kračovať aj v roku 2011, kedy by mali globálne toky PZI dosiahnuť úroveň 1 400 až 1 500 mld. USD. Toto oživenie je však veľmi krehké a bude v rozhodujúcej miere ovplyvnené celkovým stavom globálnej ekonomickej konjunktúry. Prognózy pre Slovensko sú menej optimistické, v roku 2010 sa očakáva v porovnaní s rokom 2009 menej nového majetkového kapitálu.

Zoznam použitých zdrojov

- [1] UNCTAD: World Investment Report 2008 – Transnational Corporations, and the Infrastructure Challenge. Geneva and New York: United Nations, 2008. ISBN: 978-92-1-112755-3
- [2] UNCTAD: World Investment Report 2009 – Transnational Corporations, Agricultural Production and Development. Geneva and New York: United Nations, 2009. ISBN: 978-92-1-112775-1
- [3] UNCTAD: World Investment Report 2010 – Investing in a low-carbon economy. Geneva and New York: United Nations, 2010. ISBN: 978-92-1-112806-2
- [4] World Bank: Doing Business in 2007 – How to Reform. Washington: The International Bank for Reconstruction and Development / The World Bank, 2006. ISBN-13: 978-0-8213-6488-8
- [5] World Bank: Doing Business in 2010 – Reforming through Difficult Times. Washington: The International Bank for Reconstruction and Development / The World Bank, 2006. ISBN: 978-0-8213-7961-5
- [6] World Economic Forum: The Global Competitiveness Report 2005-2006. Geneva: World Economic Forum, 2005. ISBN: 1-4039-9844-2
- [7] World Economic Forum: The Global Competitiveness Report 2010-2011. Geneva: World Economic Forum, 2010. ISBN-13: 978-92-95044-87-6

Kontakt: Ing. Tomáš Dudáš, PhD., Fakulta ekonómie a podnikania, Paneurópska vysoká škola,
Email: dudast@gmail.com



Kríza a inovácie v Európskej únii The Crisis and Innovations in the EU

 Einsiedler Milan

Kľúčové slová: Inovácie, kríza, financovanie, výskum, vývoj, venture kapitál, kreatívna deštrukcia.

Keywords: Innovations, crisis, funding, research, development, venture capital, creative destruction.

JEL: O31

Abstract

Creative destruction plays an important role in achieving efficiency of a market economy. It is natural that it is more visible during a downturn. Important is not to damage the current drivers of economies but to accelerate the changes towards a sustainable structure by managing the process. This means to take an advantage of the creative destruction process.

OECD underlines that sustainable and durable economic growth can be achieved only by „investing in smart infrastructure, encouraging R&D, green investment, upgrading the skills workers, steering market actors towards innovation/related investments, and accelerating activities for which barriers may have been too high otherwise.“

Crises are historically the times of industrial renewal. The need for effectiveness and costs reduction caused that new approaches and technologies emerge. Many of the companies belonging to the innovative leaders of today's economy were formed during downturns.

The problem during a downturn is the decreasing funding for R&D. The ideas could be generated but the lack of available funding can prevent from launching new products/services or from starting new business.

The problem of corporate R&D is that its funding comes from earnings which decline during the downturn. Another problem is that banks during crisis are getting more cautious and watching the risks and companies are at the same time seeking to cut their expenditures. Thus the entrance barriers are higher and companies if invest in innovations, they prefer short-term and low risk projects.

The years before the current crisis showed the following pattern in innovation. The innovation gap between the EU and USA was declining, while the one between Japan and the EU remained approximately the unchanged.



Interesting is the fast innovation growth in China. The year 2009 brought difficulties for innovations as well. The venture capital declined significantly and slow decrease was recorded in the business research and development as well.

Úvod

V rámci ekonomického piliera neúspešnej Lisabonskej stratégie mali inovácie spolu s rastom produktivity a konkurencieschopnosti naplniť cieľ, aby sa EÚ stala „najdynamickejšou a najkonkurencieschopnejšou“ poznatkovo orientovanou ekonomikou sveta schopnou udržateľného hospodárskeho rastu s novými a lepšími zamestnaneckými príležitosťami a lepšou sociálnou kohéziou, ako aj rešpektom k životnému prostrediu.“ Inovácie zostali jednou z priorit aj v nasledujúcim strategickom dokumente- Európa 2020.

Rok 2009 bol zvolený za Európsky rok tvorivosti a inovácie. Načasovanie na rok, keď členské krajiny EÚ zápasili so zatiaľ najväčším poklesom HDP počas súčasnej hospodárskej a finančnej krízy bolo veľkou príležitstvou dostať tému inovácií do popredia záujmu. Medziročný pokles reálneho HDP krajín EÚ 27 predstavoval v roku 2009 v porovnaní s rokom predchádzajúcim 4,2% (*EUROSTAT*). Potreba inovácií sa stala dôležitou téhou pri zostavovaní takzvaných „exit strategies“. Ako nevyhnutný faktor nastolenia udržateľného rastu uvádza inovácie vo svojej správe zaoberejúcej sa prebiehajúcou krízou aj OECD (*Policy Responses to the Economic Crisis: Investing in Innovation for Long-Term Growth*) a objavujú sa aj v záveroch z rokovania predstaviteľov krajín G20.

Cieľom príspevku je stručne charakterizovať prostredie krízy z hľadiska príležitostí a rizík pre inovácie a poukázať na jej aktuálny vplyv.

1. Inovácie v prostredí neistoty

Súčasnú krízu označila OECD za najväčnejšiu odkedy sa jej členské krajiny zmenili na poznatkovo orientované ekonomiky založené na službách (*Policy Responses to the Economic Crisis: Investing in Innovation for Long-Term Growth*). Jej závažnosť a rozsah si na nastolenie udržateľného rastu vyžaduje viac než len kratkodobé opatrenia na zmiernenie dopadov. Kríza je v ekonomike obdobím, keď mnohé staré zaniká. V súlade s J. Schumpeterom a ním popísaným procesom kreatívnej destrukcie sa dá povedať, že je to takisto obdobie príležitostí, keď vzniká mnohé nové. Z tohto pohľadu sa teda nachádzame v období príležitostí, v prostredí, ktoré inovácie podporuje. Krízy sú obdobím priemyselnej obnovy. Potreba zvýšenej efektivity fungovania podnikov alebo nutnosť reagovať na zmeny spotrebiteľského správania



EKONOMICKÁ KRÍZA - ECONOMIC CRISIS, Sekcia A – Section A

zákazníkov sú príčiny toho, že jednotlivé subjekty prehodnocujú svoje obchodné modely a prichádzajú s novými riešeniami a nápadmi. Vzniknutú medzera na trhu môžu zaplniť nové spoločnosti. Počas hospodárskej recesie na začiatku 80-tych rokov vznikli spoločnosti Apple a Microsoft, na konci 80-tych rokov vznikla spoločnosť Cisco. Myšlienka nízkonákladových leteckých spoločností sa datuje do krízy na počiatku 90-tych rokov. K ďalším známym spoločnostiam, ktoré vznikli počas krízy patria Google a Nokia. Samsung sice existuje už dlhšie, ale svoj globálny nástup zahájil investíciami do výskumu a vývoja počas krízy v Južnej Kórey.

Celý proces má samozrejme aj množstvo rizík. Hospodárska recesia má za následok pokles financovania výskumu a vývoja (*OECD: Policy Responses to the Economic Crisis: Investing in Innovation for Long-Term Growth*). Prostredie samotné môže byť naklonené generovaniu nových myšlienok a novým riešeniam. Tie ale môžu zostať nevyužité pre nedostatočné financovanie. Počas krízy dochádza k problému financovania výskumu a vývoja zo strany súkromného sektora. Často totiž býva hradený z výnosov spoločností a tie v kríze klesajú. Takisto banky začnú byť oveľa obozretnejšie voči rizikám. Vstupné bariéry sa tak zvyšujú a ak sa spoločnosti rozhodnú v takejto situácii pre inovácie, volia menej riskantné a krátkodobé projekty. Následné znižovanie stavu pracovníkov sa tak môže dotknúť vysoko kvalifikovaných výskumníkov. Najväčšou hrozbou pre inovácie sa teda počas krízy stáva nedostatok financií.

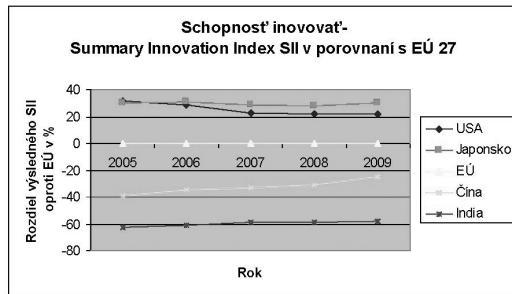
2. Súčasný vývoj v inovačnej výkonnosti EÚ a zvyšku sveta

EÚ používa za účelom merania inovačnej výkonosti index SII, Summary Innovation Index. Tento pozostáva z hodnotenia viacerých kritérií. Tie sa delia do nasledovných skupín: enablers (zahŕňa podkategórie ľudské zdroje, finančie a podpora), firm activities (zahŕňa firemné investície, prepojenie a podnikavosť, výkonnosť), outputs (inovátori a ekonomické účinky).

Skôr než sa pozrieme na výkonnosť v rámci EÚ by som chcel poukázať na vývoj rozdielov v inovačnej výkonnosti medzi EÚ, USA, Japonskom, Čínou a Indiou.



Graf č.1: Schopnosť inovaovať. Spracovanie: autor



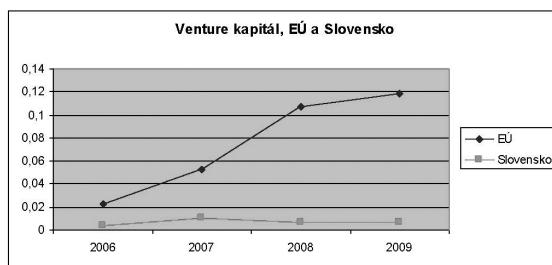
Z grafu je vidno, že rozdiel medzi inovačnou výkonnosťou EÚ a USA v posledných rokoch klesá. Znižil sa z 32 na 22%. Rozdiel medzi EÚ a Japonskom zostáva stále rovnaký- na vysokej úrovni dosahujúcej približne 30%. Z Grafu č. 1 zároveň vidieť pokles rozdielu v inovačnej výkonnosti medzi EÚ a USA. Na druhej strane India stále nedosahuje výrazný posun a rozdiel medzi ňou a vyspelými krajinami zostáva markantný. V roku 2009 dosiahol rozdiel 58%. Veľmi silný je ale nástup Číny, ktorá rýchlo dobiera EÚ. Kým v roku 2005 zaostávala o 39%, v roku 2009 už to bolo len o 25%. Ak porovnáme len medziročné zmeny medzi rokom 2008 a rokom 2009, tak môžeme vidieť, že Čína znížila náskok EÚ z 31 na 25% a Japonsko mierne odskočilo z 28 na 30%.

3. Financovanie inovácií v EÚ

Ako už je spomenuté vyššie, financovanie je v čase hospodárskej krízy najväčšou hrozbou pre inovácie. Z možností financovania sú dôležité výdavky na výskum a vývoj (súkromné a korporátne), štartovací venture kapitál a úverové zdroje.

Venture kapitál

Graf č. 2: Venture kapitál, EÚ a Slovensko. Spracovanie: autor

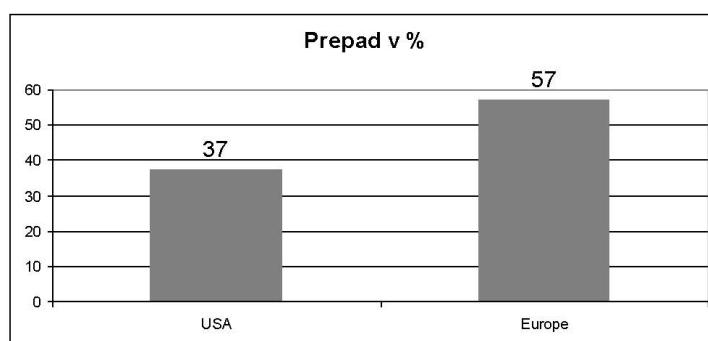




EKONOMICKÁ KRÍZA - ECONOMIC CRISIS, Sekcia A – Section A

Významným zdrojom financovania inovácií je takzvaný venture kapitál, teda rizikový alebo aj rozvojový kapitál. Zatiaľ čo na Slovensku je jeho objem stále nízky, v rámci EÚ sa podarilo počas posledných predkrizových rokov jeho objem výrazne zvýšiť a dobehnuť aj USA. Podobne tomu bolo aj čo sa týka kritéria súkromných pôžičiek za účelom financovania inovačných zámerov. Na obe oblasti však tvrdo dopadla kríza. V USA došlo v roku 2009 v porovnaní s rokom 2008 k prepado o 37% v dolároch a 30% v počte projektov (*PriceWaterhouseCoopers*). Tieto čísla sú najhoršie od roku 1997. Ak hodnotíme len poskytovanie prvotného financovania, ktoré je v súčasnej dobe to najnevyhnutnešie pre perspektívne začínajúce inovačné podniky, pokles bol až o 45% v dolároch a o 40% v počte projektov. Dáta, ktoré zverejnila EVCA (European Private Equity and Venture Capital Association) hovoria o ešte dramatickejšom medziročnom prepade v roku 2009 v Európe. Ten činil 57% pri vyjadrení v eurách. Počet projektov sa znižil o menej, o 17%. Čo je ale dôležité, väčšina projektov boli spoločnosti v začínajúcej fáze a menšie firmy.

Graf č. 3: Prepad v oblasti venture kapitálu. Spracovanie: autor



4. Verejná a súkromná výdavky na výskum a vývoj

Výsledky z SII za rok 2009 čerpajú z predchádzajúcich období. Ak teda chceme hovoriť o tom, ako je krízou zasiahnuté financovanie inovácií, musíme využiť údaje, ktoré poskytuje prieskum Innobarometer.

Celkovo 23% európskych firiem znížilo svoje výdavky na inovácie. To je značný nárasť, keďže v prieskumoch v predchádzajúcich rokoch (2006-09) takéto tvrdenie uviedlo len 9% firiem. Celkový objem prostriedkov, ktoré firmy na výskum a vývoj vynaložili sa v roku 2009 znižil približne o 4,2%. Pre porovnanie USA zaznamenali prepad o 3,8% (*Research and Development Magazine, online*). Z komparatívnej analýzy European Innovation Scoreboard 2009 vyplýva, že inovatívne spoločnosti pocítili dopad krízy menej ako tie ostatné. Šetrenie výdavkov na inovácie nezáviselo od celkového vynakladaného objemu, ale od toho, či spoločnosti majú vypracovanú širšiu strategiu



a systém inovácií. Prieskum takisto ukázal, že spoločnosti, ktoré pocítili zvýšenú podporu financovania zo strany verejného sektora mali nižšie sklonky k znižovaniu vlastných výdavkov v tejto oblasti.

Záver

Inovácie sú vnímané ako dôležitý faktor na ceste k udržateľnému rastu. Patria k prioritám v odporúčaniach a stratégiah EÚ, OECD alebo vo výstupoch rokovaní predstaviteľov krajín tzv. G20. Súčasnú krízu je potrebné vnímať ako príležitosť, ktorej sa treba zhosiť. Má určité prirodzené charakteristiky, ktoré môžu inovácie podporiť. Riziká spočívajú v prirodzenom krízovom vývoji, na ktorý je potrebné vhodne reagovať. Najväčším rizikom pre inovácie je financovanie. Banky sa vo finančnej kríze správajú obozretnejšie. Prostredie je volatilnejšie a zaužívané vzory spotrebiteľského správania sa menia. Spoločnosti a aj vlády sú nútene k efektívnejšiemu vynakladaniu prostriedkov, k šetreniu. Výskum a vývoj je v spoločnostiach financovaný z príjmov, ktoré v kríze u väčšiny z nich klesajú.

Predkrízový trend v miernom raste inovatívnosti EÚ a približovania sa USA sa ako sa zdá nezmenil ani počas krízy. Výrazne je badať nástup Číny a stále rovnako vzdialené zostáva Japonsko. Financovanie výskumu a vývoja sa stalo problémom aj počas tejto krízy. Je to badať na výraznom prepade objemu rizikového kapitálu. Takisto firmy sa rozhodli šetriť a tretina z nich sa chystá obmedziť výdavky na tento účel. Investície sa zatial darí držať aj prostredníctvom verejných zdrojov a pripravuje sa rozsahom veľká finančná podpora zo strany EK. Otázne teda zostáva len to, ako sa k podpore inovácií postavia jednotlivé vlády členských krajín. Vo viacerých krajinách sa totiž postupne prechádza od expanzívnej k reštriktívnej fiškálnej politike.

Bibliografia:

- [1] HUDSON, R.: TIME FOR A ‘BRETON WOODS’ OF INNOVATION. BRUSSELS. Available at:
<<http://www.euractiv.com/en/innovation/innovation-recovery-plans-chaos-report/article-182828>> 2.11.2009
- [2] POLICY RESPONSES TO THE ECONOMIC CRISIS: INVESTING IN INNOVATION FOR LONG-TERM GROWTH.OECD. 2009, Dostupné na: <<http://www.oecd.org/dataoecd/59/45/42983414.pdf>> 18.11.2009
- [3] PLÁN HOSPODÁRSKEJ OBNOVY EURÓPY. Dostupné na: http://ec.europa.eu/growthandjobs/pdf/european-dimension-200812-annual-progress-report/200812-annual-report_sk.pdf



EKONOMICKÁ KRÍZA - ECONOMIC CRISIS, Sekcia A – Section A

- [4] EUROPEAN INNOVATION SCOREBOARD 2009. COMPARATIVE ANALYSIS OF INNOVATION PERFORMANCE. European Comission 2009. Dostupné na: <<http://www.proinno-europe.eu/metrics>> 13.8.2010
- [5] EUROPEAN INNOVATION SCOREBOARD 2008. COMPARATIVE ANALYSIS OF INNOVATION PERFORMANCE. European Comission 2009. Dostupné na: <<http://www.proinno-europe.eu/metrics>> 10.8.2010
- [6] EUROPEAN INNOVATION SCOREBOARD 2007. COMPARATIVE ANALYSIS OF INNOVATION PERFORMANCE. European Comission 2009. Dostupné na: <<http://www.proinno-europe.eu/metrics>> 10.8.2010
- [7] EUROPEAN INNOVATION SCOREBOARD 2006. COMPARATIVE ANALYSIS OF INNOVATION PERFORMANCE. European Comission 2009. Dostupné na: <<http://www.proinno-europe.eu/metrics>> 13.8.2010
- [8] EUROPEAN INNOVATION PROGRESS REPORT 2009. European Commission. Enterprise and Industry Directorate-General. <www.proinno-europe.eu/sites/default/files/page/.../EIPR2009%20final.pdf> 10.8.2010
- [9] THE IMPACT OF THE ECONOMIC CRISIS ON INNOVATION. ANALYSIS BASED ON THE INNOBAROMETER 2009 SURVEY. MERIT: Maastricht Economic and social Research and training centre on Innovation and Technology. 2009. Dostupné na: <<http://www.proinno-europe.eu/metrics>> 10.8.2010
- [10] <http://blogs.harvardbusiness.org>
- [11] www.evca.eu
- [12] www.pwc.com
- [13] www.oecd.org
- [14] <http://www.weforumihm.org>
- [15] www.worldbank.org

Kontakt: Mgr. Milan Einsiedler, interný doktorand, Fakulta ekonómie a podnikania, Paneurópska vysoká škola, absolvent FM UK v Bratislave, milan.einsiedler@gmail.com



Interný audit ako súčasť moderného podnikania v priestore EÚ

Internal audit as an integral part of modern
business in EU area

 Jakubek Ľubomír

Kľúčové slová: interný audit, pridaná hodnota, ekonomická kríza

Keywords: internal audit, added value, economic crisis

JEL klasifikácia: M 42

Abstrakt

Ekonomická kríza ovplyvnila ekonomiku na úrovni Európskej únie, jednotlivých štátov ako aj všetky odvetvia hospodárstva v rámci jednotlivých krajín. Spoločnosti v krajinách EÚ boli krízou priamo alebo nepriamo ovplyvnené. Tým, že ekonomická kríza ovplyvnila spoločnosti, ovplyvnila aj interný audit, ktorý je v mnohých odvetviach štandardnou súčasťou organizačnej štruktúry a jeho úlohou je tvorba pridanéj hodnoty pre manažment spoločnosti a jej vlastníkov prostredníctvom nezávislého systematického hodnotenia efektívnosti a nastavenia procesov a postupov spoločnosti formou správ pre manažment a akcionárov spoločnosti. Ekonomická kríza mala dopad aj na profesiu interných audítorov nakoľko zmenené prostredie a podmienky fungovania spoločností prinášajú nové riziká, ktoré musí audit vedieť identifikovať a informovať o nich vedenie spoločností, aby mohlo zaujať adekvátny postup na ich elimináciu.

Abstract

Economic crisis had impact on economies on the level of European union, its member states but also on all sectors of national economies within the member states. Therefore the companies were affected by crisis directly or indirectly. By affecting the companies the crisis had impact also on internal audit, which in many sectors of economy part of the organizational structure and its role is to create added value for the management and the stakeholders of the company through objective systematic evaluation of efficiency and setup of the processes in form of audit reports for management and stakeholders. Economic crisis had impact also on the profession of internal auditors where change environment brought new risks which audit needs to



EKONOMICKÁ KRÍZA - ECONOMIC CRISIS, Sekcia A – Section A

identify and inform the management to ensure adequate steps for its elimination.

Úvod

Vzhľadom na snahu eliminovať riziká v podnikateľskom prostredí mnohé európske spoločnosti okrem tradičných útvarov riadenia rizík zriadených práve ako nezávislý orgán práve interný audit, ktorého úlohou je nezaujaté identifikovať a hodnotiť riziká, ktorým sú spoločnosti vystavené a navrhovať manažmentu opatrenia na ich elimináciu. Cieľom príspevku je poukázať na vplyv krízy na podnikanie v EÚ a dopady na profesiu interných audítorov. Taktiež rozoberám pridanú hodnotu interného auditu pre spoločnosti.

V príspevku som vychádzal z verejne dostupných informačných zdrojov na tému audit, väčšina z nich je publikovaná práve inštitútmi interných audítorov na národnej, európskej alebo medzinárodnej úrovni. V prípade štúdií poradenských a auditorských spoločností sú verejne dostupné len niektoré, vzhľadom na to, že štúdie a prieskumy sú často pre konkrétnego klienta robene na mieru za účelom predaja resp. Vychádzal som z publikácií a web stránok Medzinárodného inštitútu interných audítorov a jeho výskumnej nadácie, štúdie poradenskej spoločnosti PricewaterhouseCoopers, dát z webového portálu Eurostat a Európskej centrálnej banky. Okrem týchto zdrojov som vychádzal z revidovanej verzie medzinárodného rámca profesnej praxe interného auditu publikovaných Českým inštitútom interných audítorov.

Problematike interného auditu ako súčasti podnikania v EÚ sa venuje publikácia vydaná Európskym inštitútom interných audítorov: „Úloha interného auditu v správe a riadení spoločností v Európe“, ktorá vznikla ako výsledok prieskumu v 26 európskych krajinách. Publikácia rieši postavenie interného auditu v rámci spoločnosti vzhľadom na akcionárov, manažment, externých audítorov a regulátora.

1. Dopady ekonomickej krízy na sektory hospodárstva

Ekonomická kríza neovplyvnila len ekonomiku na úrovni štátov ale aj všetky odvetvia hospodárstva od výrobného sektora (priemysel, poľnohospodárstvo, energetika ...) cez priemysel, stavebnictvo až po obchod, dopravu, služby, cestovný ruch ako aj finančný sektor. Veľa spoločností sa dostalo zo zisku do červených čísel a dopady ekonomickej krízy sa prejavili vo všetkých sektorech hospodárstva, išlo najmä o:

- pokles dopytu po tovaroch a službách
- pokles tržieb



- zhoršenie finančnej situácie
- nesplácanie úverov a pohľadávok načas
- prepúšťanie zamestnancov
- zhoršenie platobnej schopnosti
- konkurzy, exekúcie a bankroty.

Kedže interný audit je v mnohých odvetviach štandardnou súčasťou organizačnej štruktúry spoločnosti je jasné, že ekonomická kríza mala dopad aj na túto profesiu, vzhladom na jej špecifické posланie.

2. Pridaná hodnota interného auditu v spoločnostiach

Interný audit vytvára pridanú hodnotu pre manažment a vlastníkov spoločnosti prostredníctvom nezávislého systematického hodnotenia efektívnosti a nastavenia procesov a postupov spoločnosti. Práve jasná komunikácia pridanej hodnoty, ktorú interný audit prináša, umožňuje využiť naplno potenciál komunikovaných zistení o možných rizikách resp. vylepšeniach nastavenia procesov v spoločnosti. Medzinárodný inštitút audítorov (profesijná organizácia združujúca audítorov na celom svete) zadefinoval tri hlavné zložky pridanej hodnoty auditu s cieľom efektívnejšie komunikovať pridanú hodnotu práce pre vedenie spoločnosti, jej kontrolné orgány, akcionárov ako aj pre auditové útvary - ide o uistenie, znalosť a objektívnosť. [1]

Vedenie spoločnosti sa spolieha na interný audit na základe jeho znalosti organizácie a know-how v oblasti poskytovania objektívneho uistenia o:

- efektívnosti procesov
- systéme riadenia rizík
- zhodnotení vnútorného kontrolného systému.

3. Ekonomická kríza a jej vplyv na profesiu interných audítorov

Medzinárodný inštitút interných audítorov publikoval v marci 2009 štúdiu zameranú na dopad ekonomickej krízy na profesiu interných audítorov. [2] Prieskumu sa zúčastnilo 524 riaditeľov útvarov interného auditu z celého sveta z rôznych sektorov hospodárstva. Podľa výsledkov prieskumu vyplynuli z prieskumu nasledovné závery:

- ekonomická recesia nezasiahla len organizácie ale aj aktivity auditu,
- aktivity auditu sa zmenili z identifikovania tradičných rizík z posledných rokov na rozsiahlu identifikáciu nových rizík súvisiacich s aktuálnou ekonomickej situáciou,



EKONOMICKÁ KRÍZA - ECONOMIC CRISIS, Sekcia A – Section A

- väčšina respondentov nesúhlasila s tým, že lepšie nastavenie procesov na riadenie rizík a inak zamerané audity mohli lepšie pokrývať potenciálne riziká,
- krízou zmenené očakávania akcionárov ovplyvňujú zameranie auditor-ských činností,
- dohľad auditu nad potenciálnymi rizikami vyplývajúcich z príjmania vládnych dotácií nie je dostatočne zabezpečený.

Z uvedeného vyplýva, že ekonomická kríza spôsobila posun v myslení väčšiny opýtaných riaditeľov interných auditov. Namiesto niekdajšieho zamerania na popisovanie udalostí a rizík, ktoré sa vyskytli v minulosti sa nastavenie činností auditu zameria aj na eliminovanie potenciálnych rizík do budúcnosti uplatnením nového prístupu. Tento vývoj predpovedá vo svojej štúdie Audit 2012 aj nadnárodná poradenská spoločnosť PricewaterhouseCoopers [3] a sice kombináciu uistenia o efektívnom systéme riadenia rizík a tradičného kontrolného prístupu.

Zaujímavou črtou je aj rozpor väčšiny respondentov s tým, že by lepšie nastavenie procesov na riadenie rizík a inak zamerané audity mohli lepšie pokrývať potenciálne riziká. Je otázne či výkon auditu v týchto spoločnostiach dostatočne pokrýva aj úlohu nezávislého zhodnotenia efektívnosti systému riadenia rizík. Štandard 2000 medzinárodných štandardov pre interný audit [4] hovorí, že riaditeľ auditu musí efektívne riadiť činnosť auditu a zabezpečiť aby audit vytváral pre spoločnosť pridanú hodnotu. Na splnenie tohto štandaru musia interní audítori:

- predkladať manažmentu kvalitne vypracované správy,
- komunikovať na rovnakej odbornej úrovni ako ich protistrany,
- definovať účinné opatrenia na eliminovanie rizík identifikovaných v zisteniach,
- neustále zvyšovať kvalitu uisťovacích služieb. [5]

Tento záver štúdie by mal byť pre riaditeľov auditov aj samotných audítorov impulzom, ktorý upozorňuje na to, že tak v organizáciách ako aj v externom prostredí je veľké množstvo rizík, ktoré je potrebné identifikovať, merať, riadiť a eliminovať. V oblasti zamerania auditov štúdia medzinárodného inštitútu interných audítorov konštatuje, že väčšina útvarov auditu sa v poslednom roku zamerala najmä na oblasti úzko prepojené s finančnou krízou t.j.:

- pokrytie problematiky znižovania nákladov
- eliminácie operačného rizika (do ktorého spadá aj oblasť podvodov).

Malo by byť prirodzené, že zameranie plánov interných auditov by malo korešpondovať s novými rizikami spoločnosti, ktorým čelí vďaka ekonomickej



kríze a spomaleniu ekonomiky a toto vyžadujú aj akcionári formou zmenených očakávaní voči internému auditu.

Závažnou je aj oblasť poskytovania vládnych dotácií a ich efektívne využitie, kde existuje vysoké riziko toho, že dotácie budú použité na dočasné preklenutie finančných problémov ale nebudú použité na zefektívnenia súčasného stavu. Riaditelia auditu sa vo väčšine vyjadrili, že interný audit neboli zahrnutý v procese monitorovania efektívnosti využívania dotácií.

4. Výstupy z auditov ako nástroj pre efektívne riadenie spoločnosti

Výstupy interného auditu či už správy, čiastkové analýzy, posudky alebo výsledky mimoriadnych šetrení sú pre vedenie spoločnosti nositeľom informácií, ktoré vedenie potrebuje pre svoje rozhodovanie, ktoré im audit na základe svojich pracovných metód a postupov môže poskytnúť. Prostredníctvom výstupov auditorských správ sú ich prijemcovia oboznámení s rizikami, ktorým spoločnosť čeli a na základe odporúčaní, môžu priať kvalifikované opatrenia na ich efektívne pokrytie. [6]

Záver

Ekonomická kríza sa rýchlo prenesla do všetkých odvetví hospodárstva a bude trvať ešte dlho, kým sa jej dôsledky podarí úplne odstrániť. Z pohľadu spoločnosti ako základnej jednotky hospodárstva ide počas krízy, ako aj počas konjunktúry jej majiteľom o dosiahnutie čo najvyššieho zisku. To môže byť v prípade krízy veľmi náročné, nakoľko spoločnosť musí čeliť stále novým druhom rizík. Len pri efektívnom systéme riadenia rizík a správne navrhnutých procesoch môže spoločnosť aj v čase krízy plniť svoje obchodné ciele. V príspevku som demonštroval, že na základe znalosti organizácie sa vedenie spoločnosti spolieha práve na interný audit v oblasti poskytovania objektívneho uistenia o efektívnosti procesov, funkčnosti systému riadenia rizík, ako aj na objektívne zhodnotenie vnútorného kontrolného systému. Sú to správy interného auditu, ktoré ako výstup jeho činnosti tvoria pridanú hodnotu pre vedenie spoločnosti a tvoria súčasť moderného podnikania.

Literatúra:

[1] Medzinárodný inštitút interných auditorov (angl. The Institute of Internal Auditors - IIA)
<http://www.theiia.org/theiia/about-the-profession/value-proposition/>

[2] výskumná štúdia Medzinárodného inštitútu interných auditorov o dopadoch finančnej krízy na globálnu biznis komunitu (angl. Institute of Internal Auditors Research Foundation -



EKONOMICKÁ KRÍZA - ECONOMIC CRISIS, Sekcia A – Section A

- The Impact of the Current Financial Crisis on the Global Business Community)
<http://www.theiia.org/research/research-reports/chronological-listing-research-reports/>
- [3] PricewaterhouseCoopers: štúdia Internal Audit 2012*
http://www.pwc.com/en_US/us/internal-audit/assets/pwc_ias_2012.pdf
- [4] Báčová, J. - Šenfeld, A. 2009. Mezinárodní rámec profesní praxe interního auditu. Praha: Český Institut Interních auditorů, 2009. 65.s ISBN80-86689-42-5
- [5] Jakubek, Ľ.: Outlook for Internal Audit in Times of Financial Crisis v Zborníku z Mezinárodní Baťovy konference. Zlín: Univerzita Tomáše Bati , 2010, ISBN 978_80-7318_922-8
- [6] Jakubek, Ľ.: Využitie výstupov interného auditu pre efektívne riadenie v Zborníku z medzinárodnej vedeckej konferencie Riadenie hodnoty podniku v podmienkach EU. Bratislava: BVŠP, 2009, ISBN 978-80-969320-9-2

Kontakt: Ing. Ľubomír Jakubek, externý doktorand, Fakulta ekonómie a podnikania, Paneurópska vysoká škola, Tel.: + 421 948 333 979, E-mail: eldzej@gmail.com



Podnikanie v priestore Európskej únie v tieni hospodárskej kriminality a jej reflexie v ekonomickej kríze

Doing Business in the Area of the European Union in the Shadow of Economic Criminality and its Reflection in Economic Crisis

 Koprlová Jana

Kľúčové slová: Podnikanie; Európska únia; jednotný trh; ekonomická kríza; hospodárska kriminalita; právna regulácia; právo Európskej únie; podnikateľský subjekt; hospodársky trestný čin; forenzné služby; Globálny prieskum hospodárskej kriminality.

Key Words: Doing Business; European Union; Single Market; Economic Crisis; Economic Criminality; Legal Regulations; Law of the European Union; Firm; Economic Crime; Forensic Services; Global Economic Crime Survey.

JEL: F - International Economics; K - Law and Economics; Z - Other Special Topics

F: F15 - Economic Integration (the European Union); **F29** - Other (the European Union Single Market)

K: K14 - Criminal Law; **K33** - International Law; **K42** - Illegal Behavior and the Enforcement of Law (Criminal Behavior)

Z: Z19 - Other (Economic Criminality); **Z19** - Other (Economic Crisis)

Abstrakt

Príspevok sa zameriava na kľúčové ekonomické a právne aspekty súčasnej hospodárskej kriminality, pričom kladie osobitný dôraz na podnikateľské prostredie jednotného trhu EÚ v podmienkach globálnej ekonomickej krízy. Hospodárska kriminalita predstavuje fenomén, ktorý vedecké kruhy, presnejšie americká kriminálna sociológia, po prvýkrát povýšili na úroveň samostatnej vedeckej disciplíny práve v súvislosti s Veľkou hospodárskou krízou. O štyridsať rokov neskôr ju definitívne akceptovali aj vedecké kruhy v Európe, osobitne v krajinách Európskych spoločenstiev - opäť v súvislosti s globálnou, tentoraz energetickou krízou. Hoci jej prejavy a dopady na národné ekonomiky boli už vtedy známe, v Európe nejestvovala legislatíva regulujúca nežiaduce hospodársko-kriminálne konanie. Nejestvovalo ani teoretické vymedzenie samostatného odvetvia hospodárskej kriminality - prakticky do konca



osemdesiatych rokov minulého storočia bola v rámci trestného práva aj kriminológie považovaná za súčasť organizovanej kriminality. Prvé aktívne kroky v rámci vtedajších krajín Spoločenstiev podniklo Nemecko, k čomu prispel nielen veľký náštok USA v oblasti prijímania legislatívy v odvetví hospodárskej kriminality, formovania verejnej mienky či zriadenia odvetvia „forensic services“, vysoko-sofistikovaných služieb pre podniky v oblasti prevencie, odhaľovania a prešetrovania hospodársko-kriminálnych konaní, ale aj rozsiahle geopolitické zmeny a procesy, masívne presuny obyvateľstva a rozmach vtedajšej ekonomickej mafie. Vo vzťahu k načerňutým súvislostiam sa príspevok sústreďuje na dve aktuálne ľažiskové oblasti: právnu reguláciu boja proti hospodárskej kriminalite v súčasných podmienkach jednotného trhu EÚ a reflexiu hospodárskej kriminality v podnikaní v období ekonomickej krízy, osobitne prostredníctvom výsledkov Globálneho prieskumu hospodárskej kriminality. Hoci sa podobnému prieskumu na jednotnom trhu EÚ nevenuje osobitne žiadny nadnárodný subjekt, jednako sa aspoň na úrovni práva sústreďuje pozornosť orgánov EÚ prinajmenšom na právnu reguláciu najčastejšie zaznamenaných hospodárskych trestných činov. Ako odhaľuje príspevok, trendy ich vývoja dosahujú bod zvratu zväčša v období kulminácie prehriatia ekonomík. Kríza naopak vytvára podmienky vhodné pre páchanie účtovných podvodov, čo sa žiada zohľadniť v budúcej právnej úprave hospodárskej kriminality v podmienkach jednotného trhu EÚ.

Abstract

The article presents key economic and legal aspects of today's economic criminality, with a special accent laid on business environment of the E.U. single market under global economic crisis conditions. Economic criminality represents a phenomenon, which to the first time was up-graded to an independent academic discipline level by academic spheres, better said by the American criminal social science, just in connection with the Great Depression. Forty years later it definitely was accepted also by academic spheres in Europe, especially in the European Communities member countries - once again in connection with a global, at that time energetic crisis. Although its effects and impacts on national economies were already known at that time, there existed no legislation in area of regulation of ineligible economic crime activities in Europe. Furthermore, there existed no theoretical qualification of economic criminality as an independent branch of law - till the end of the Eighties of the 20th Century it practically was considered both in penal law and criminology to be a part of organized crime. The first active steps within members of the European Communities were taken by Germany and these were forced not only through a substantial progress of the U.S.A. in area of legislative adoption in the branch of economic criminality, activation of public opinion or establishing the branch of



forensic services, high-sophisticated business services in area of preventing, detecting and investigating economic crimes, but also through all widespread geopolitical changes and processes, massive population movements and boom of existed economic mafia. In relation to all outlined facts the article focuses on two current key areas: on legal regulations of combating economic crimes in today's environment of the E.U. single market as well as on reflection of economic criminality in doing business at the time of economic crisis, especially through results of the Global Economic Crime Survey. Although there is no transnational subject especially involved in such a survey on the E.U. single market, at least at legislative level the attention of the E.U. bodies is still paid minimal to legal regulations of the most registered economic crimes. As the article explains, their development trends reach the break-even point almost at the time of culmination of economy's overheating. Contrariwise, the crisis creates environment favorable for committing accounting fraud and this fact should be considered in future economic criminality legal regulations in environment of the E.U. single market.

Úvod

Historicky prvé komplexnejšie prieskumy konania, ktoré v súčasnosti spadá do kategórie tzv. hospodárskych trestných činov, sa na území krajín Európskych spoločenstiev (ďalej len „ES“) uskutočnili v 70. rokoch minulého storočia, a to práve v súvislosti s prepuknutím celosvetovej energetickej krízy. Zákonodarstvo však v tejto oblasti ešte nejestvovalo, neexistovalo v rámci kriminológie ani len samostatné odvetvie hospodárskej kriminality. Nedávno postihla svetovú ekonomiku ďalšia kríza nečakaných rozmerov - krízové obdobie sa opakuje, legislatíva však už jestvuje. Objasnenie prítomnosti fenoménu hospodárskej kriminality v podnikaní subjektov v priestore jednotného trhu Európskej únie v podmienkach rezonujúcich dopadov a následkov globálnej ekonomickej krízy a v kontexte kľúčovej právnej regulácie boja proti hospodárskej kriminalite na úrovni práva Európskej únie je cieľom výkladu predloženého príspevku.

1. Právna úprava boja proti hospodárskej kriminalite na jednotnom trhu Európskej únie

Základné ekonomické a právne súvislosti ohľadom hlavných stratégii boja proti hospodárskej kriminalite na jednotnom trhu Európskej únie (ďalej len „EÚ“) prezentuje prvorado vo vzťahu k členským štátom EÚ na svojej oficiálnej stránke Európska komisia,¹⁾ ktorá najmä vzhľadom na rôznorodosť

1) Bližšie pozri dokument Chasing white collar crime across the European Union single market a dokument Bekämpfung der Wirtschaftskriminalität im Binnenmarkt der Europäischen Union.



EKONOMICKÁ KRÍZA - ECONOMIC CRISIS, Sekcia A – Section A

národných právnych poriadkov, osobitne v oblasti trestno-právnej legislatívy, venuje podstate fenoménu hospodárskej kriminality, jej prejavom aj dopadom na jednotný trh EÚ mimoriadnu pozornosť. Východiskovým politicko-právnym dokumentom pri definovaní jednotlivých kategórií hospodárskych trestných činov sa stalo Odporúčanie Výboru ministrov Rady Európy č. R (81) 12 o hospodárskych trestných činoch²⁾ z roku 1981, ktoré vymedzilo hospodársko-kriminálne konanie v šestnástich základných oblastiach.³⁾ Isteže, bez efektívnej a žiaducej súčinnosti na národnej úrovni jednotlivých členských štátov EÚ, ktorá je zakotvená okrem kľúčových politicko-právnych dokumentov pre-dovšetkým v zodpovedajúcej národnej legislatíve, by bol boj voči narastajúcej pliage novodobej hospodárskej kriminality iba ľažko predstaviteľný, a to osobitne v oblastiach s najväčším rozmachom hospodársko-kriminálnych aktivít, ku ktorým patria v prostredí jednotného trhu EÚ najmä korupcia, legalizácia príjmov z nečestných zdrojov, falšovanie euro-meny, falšovanie tovarov či nelegálne obchodovanie s tovarmi mimoriadnej hodnoty a ďalšie osobitne závažné hospodárske trestné činy. Kľúčové sekundárne legislatívne akty EÚ, ktoré zásadným spôsobom usmerňujú boj proti hospodárskej kriminalite v podmienkach jednotného trhu EÚ, vymedzuje Európska komisia v nasledujúcich skupinách:⁴⁾ I. Nariadenia, rámcové rozhodnutia a rozhodnutia;⁵⁾

On: http://ec.europa.eu/justice_home/fsj/crime/economic/fsj_crime_economic_en.htm
a http://ec.europa.eu/justice_home/fsj/crime/economic/fsj_crime_economic_de.htm. (21.07.2010).

- 2) Blížšie pozri dokument Council of Europe: Recommendation No. R (81) 12 of the Committee of Ministers to the Member States on Economic Crime (Adopted by the Committee of Ministers on 25 June 1981 at the 335th meeting of the Ministers' Deputies). On: [http://www.coe.int/t/dghl/monitoring/greco/general/R\(81\)12%20on%20_economic%20crime_EN.pdf](http://www.coe.int/t/dghl/monitoring/greco/general/R(81)12%20on%20_economic%20crime_EN.pdf). (21.07.2010).
- 3) Pozn.: Ide o nasledujúce oblasti zahŕňajúce nezákonné praktiky: kartelové trestné činy; podvodné praktiky a zneužívanie hospodárskej situácie nadnárodnými spoločnosťami; podvodné ziskávanie a zneužívanie finančných dotácií poskytnutých štátmi či medzinárodnými organizáciami; trestné činy páchané prostredníctvom počítačov; zakladanie a riadenie fiktívnych firem; falšovanie súvah podnikateľských subjektov a trestné činy spojené s účtovníctvom; podvody vzťahujúce sa na ekonomickú situáciu a základné imanie spoločnosti; porušovanie štandardov bezpečnosti a ochrany zdravia zamestnancov; podvody poškodzujúce veriteľov; poškodzovanie spotrebiteľov; nekalá súťaž a klamivá reklama; finančné trestné činy a vyhýbanie sa úhrade spoločenských výdavkov na strane podnikateľských subjektov; colné podvody; trestné činy vzťahujúce sa na reguláciu obehu peňazí a meny; burzové a bankové trestné činy, a napokon trestné činy proti životnému prostrediu.
- 4) Blížšie pozri dokument Chasing white collar crime across the European Union single market a dokument Bekämpfung der Wirtschaftskriminalität im Binnenmarkt der Europäischen Union. On: http://ec.europa.eu/justice_home/doc_centre/crime/economic/wai/doc_crime_economic_en.htm a http://ec.europa.eu/justice_home/doc_centre/crime/economic/wai/doc_crime_economic_de.htm. (22.07.2010).
- 5) Pozn.: Osobitný význam v oblasti boja proti hospodárskej kriminalite možno pripisať (I.) Rámcovému rozhodnutiu Rady č. 2003/568/JHA z 22. júla 2003 ohľadom boja proti korupcii v súkromnom sektore; (II.) Rámcovému rozhodnutiu Rady z 28. mája 2001 ohľadom boja proti podvodom a falšovaniu vo vzťahu k bezhotovostným platobným prostriedkom; (III.) Rozhodnutiu Rady



II. Uznesenia;⁶⁾ III. Spoločné opatrenia;⁷⁾ IV. Odporúčania a správy;⁸⁾ V. Dohody a protokoly;⁹⁾ VI. Oznámenia;¹⁰⁾ VII. Návrhy komisie;¹¹⁾ VIII. Iniciatívy členských krajín.¹²⁾ Ustanovenia, ktoré zásadným spôsobom regulujú najmä oblasť prevencie hospodársko-kriminálneho konania na jednotnom trhu EÚ,

zo 17. októbra 2000 o dohode o spolupráci medzi centrálnymi finančnými spravodajskými strediskami členských štátov pri výmene informácií a (IV.) Nariadeniu Rady (ES, Euratom) č. 2988/95 z 18. decembra 1995 o ochrane finančných záujmov ES. Žiada sa tiež pripomenúť, že otázkom korupcie a podplácania sa venuje na úrovni práva EÚ pozornosť najvyššej priority. Bližšie pozri Brüner, F.-H.: Initiativen der Europäischen Union im Kampf gegen Korruption. In: Vorbeugung gegen und Bekämpfung von Korruption in der öffentlichen Verwaltung Europas. Maternushaus Köln; Bruxelles : Commission Européenne, 2006, 12 s. ISBN neuvedené. On: http://www.dbbakademie.de/fileadmin/dokumente/Tagungen/Korruption_2006/Vortrag_Br_ner_DE.pdf. (21.03.2010).

- 6) Pozn.: Osobitný význam v oblasti boja proti hospodárskej kriminalite možno pripisať (I.) Uzneseniu k oznameniu Komisie Rade a Európskemu parlamentu o politike EÚ ohľadom boja proti korupcii a (II.) Uzneseniu Rady zo 6. decembra 1994 o právnej ochrane finančných záujmov ES.
- 7) Pozn.: Osobitný význam v oblasti boja proti hospodárskej kriminalite možno pripisať najmä Spoločnému opatreniu z 22. decembra 1998 prijatému Radou na základe článku K.3 Zmluvy o EÚ, vzťahujúcemu sa na korupciu v súkromnom sektore.
- 8) Pozn.: Osobitný význam v oblasti boja proti hospodárskej kriminalite možno pripisať (I.) Správe Komisie Rade v súlade s článkom 9 Rámcového rozhodnutia č. 2003/568/JHA Rady z 22. júla 2003 ohľadom boja proti korupcii v súkromnom sektore; (II.) Odporúčaniu Rady z 9. decembra 1999 vzťahujúcemu sa na spoluprácu v oblasti boja proti financovaniu teroristických skupín; (III.) Objasňujúcej správe ohľadom dohody o boji proti korupcii, na ktorom sa podieľajú úradníci ES alebo úradníci členských štátov EÚ; (IV.) Osobitnej správe č. 8/98 o úradoch Komisie špeciálne angažovaných v boji proti podvodom, osobitne o Jednotke pre koordináciu boja proti podvodom UCLAF, spoločne s odpoveďami Komisie a (V.) Objasňujúcej správe k Protokolu o dohode o ochrane finančných záujmov ES.
- 9) Pozn.: Osobitný význam v oblasti boja proti hospodárskej kriminalite možno pripisať (I.) Druhému protokolu v súlade s článkom K.3 Zmluvy o EÚ o dohode o ochrane finančných záujmov ES; (II.) Právnemu aktu Rady z 29. novembra 1996 o vypracovaní protokolu v súlade s článkom K.3 Zmluvy o EÚ, vzťahujúcemu sa na výklad Dohody o ochrane finančných záujmov ES Súdnym dvorom ES ako na predbežné rozhodnutie; (III.) Protokolu v súlade s článkom K.3 Zmluvy o EÚ, vzťahujúcemu sa na výklad Dohody o ochrane finančných záujmov ES Súdnym dvorom ES ako na predbežné rozhodnutie; (IV.) Protokolu v súlade s článkom K.3 Zmluvy o EÚ o dohode o ochrane finančných záujmov ES; (V.) Právnemu aktu Rady z 27. septembra 1996 o vypracovaní Protokolu k dohode o ochrane finančných záujmov ES; (VI.) Právnemu aktu Rady z 26. júla 1995 o vypracovaní Dohody o ochrane finančných záujmov ES a (VII.) Dohode v súlade s článkom K.3 Zmluvy o EÚ o ochrane finančných záujmov ES.
- 10) Pozn.: Osobitný význam v oblasti boja proti hospodárskej kriminalite možno pripisať najmä Oznámeniu Komisie Rade, Európskemu parlamentu a Európskemu hospodárskemu a sociálnemu výboru o komplexnej politike EÚ ohľadom boja proti korupcii.
- 11) Pozn.: Osobitný význam v oblasti boja proti hospodárskej kriminalite možno pripisať (I.) Pozmeňujúcemu návrhu k smernici Európskeho parlamentu a Rady o trestno-právnych opatreniach na zaistenie účinnej ochrany práv duševného vlastníctva; (II.) Návrhu na rámcové rozhodnutie Rady ohľadom posilnenia trestno-právneho rámca vo vzťahu k boju proti porušovaniu práv duševného vlastníctva a (III.) Návrhu na rámcové rozhodnutie Rady ohľadom boja proti podvodom a falsovaniu vo vzťahu k bezhotovostným platobným prostriedkom.
- 12) Pozn.: Osobitný význam v oblasti boja proti hospodárskej kriminalite možno pripisať najmä Iniciatíve Francúzskej republiky ohľadom výhľadu na prijatie Dohody o zlepšení vzájomnej právnej pomoci v trestných veciach, osobitne v oblasti boja proti organizovanej kriminalite, pranju ziskov z trestno-právneho konania, ako aj finančnej kriminalite.



možno nájsť už v primárnom komunitárnom práve, osobitne v Zmluve o založení Európskych spoločenstiev (ďalej len „ZES“): jedná sa najmä o článok 81 ZES, ktorý v odseku 1 upravuje otázky kartelových dohôd, článok 82 ZES, ktorý vymedzuje zákaz zneužívania dominantného postavenia, alebo článok 87 ZES, ktorý sa venuje právnej regulácii otázok štátnej pomoci.¹³⁾

2. Reflexie hospodárskej kriminality v období globálnej ekonomickej krízy

Prieskumu hospodárskej kriminality na úrovni jednotného trhu EÚ sa zo zrejmých dôvodov komplexne a cielene nevenuje žiadnen nadnárodný verejno-správny subjekt alebo súkromná spoločnosť. Dokonca aj v celosvetovom meradle sa najmä z finančných, riadiacich i časových dôvodov, a tiež z dôvodu absencie prieskumno-analytického know-how, špecifickej metodiky alebo skúseností venujú týmto vysoko-sofistikovaným službám pre podnikateľské subjekty, nazývaným tiež „forensic services“, iba veľké nadnárodné spoločnosti, financované spravidla zo súkromných zdrojov a pôsobiace v oblasti poskytovania tzv. komplexnej starostlivosti o podnikateľské subjekty, ako sú Ernst&Young, PricewaterhouseCoopers, Deloitte&Touche alebo KPMG. V podstate iba jedna, PricewaterhouseCoopers (ďalej len „PwC“), uskutočňuje prieskum hospodárskej kriminality z geografického hľadiska celosvetovo, a to v pravidelne sa opakujúcich intervaloch a vo vzťahu ku všetkým rozdrujúcim hospodársko-kriminálnym konaniam.¹⁴⁾ Dopolňajúci najnovší, v poradí piaty Globálny prieskum hospodárskej kriminality, zameriavajúci sa na skúsenosti podnikateľských subjektov s hospodárskou kriminalitou, sa uskutočnil zámerne v období kulminácie ekonomickej krízy, konkrétnie v mesiacoch júl 2009 až november 2009.¹⁵⁾ Počet participujúcich podnikateľských subjektov umožnil interpretáciu získaných výsledkov v širších súvislostiach prejavov a dopadov svetovej ekonomickej krízy.¹⁶⁾ Hoci subjekty sídiace v krajinách EÚ tvorili takmer polovicu z celkového počtu zapojených spoločností, závery,

13) Bližšie pozri Úradný vestník Európskej únie: Konsolidované znenia Zmluvy o Európskej únii a Zmluvy o založení Európskych spoločenstiev. Ďalej pozri Karas, V.; Králik, A.: Európske právo. 1. vyd. Bratislava : IURA EDITION, 2004, s. 332-396. ISBN 80-8078-001-3.

14) Pozn.: Napríklad spoločnosť KPMG sa zameriava podľa dostupných informácií pravidelne iba na prieskum hospodárskych trestných činov korupcie a podplácania, a to osobitne vo vzťahu k ekonomike Spojených štátov amerických a Spojeného kráľovstva. V sektore významných verejno-správnych inštitúcií členských krajín EÚ zaujíma najmä z historického hľadiska osobitne dôležité postavenie nemecky Spolkový kriminálny úrad.

15) Bližšie pozri dokument The Global Economic Crime Survey - November 2009. London; Mumbai; New York: PricewaterhouseCoopers, 2009, s. 19. ISBN neuvedené. On: http://www.pwc.com/en_GX/gx/economic-crime-survey/pdf/global-economic-crime-survey-2009.pdf. (23.07.2010).

16) Pozn.: Spoločnosť PwC v uvedenom prieskume komunikovala s celkom 3 037 podnikateľskými subjektmi v 54 krajinách, pričom 69 spoločností pochádzalo zo Slovenska. Vo vzťahu k uplatnej metódike sa žiada uviesť, že z uvedeného počtu zapojených subjektov pochádzalo 1 421 subjektov (47 %) z celkovo 21 krajín EÚ, ktoré na prieskume participovali (pireskumu sa



ku ktorým najnovší prieskum vo vzťahu k podnikaniu v období globálnej kulminej ekonomickej krízy dospel, možno s vysokou mierou pravdepodobnosti považovať za reprezentatívne aj v podmienkach jednotného trhu EÚ. Medzi najvýznamnejšie zistenia sa v uvedených súvislostiach radia najmä nasledujúce závery:¹⁷⁾

- globálna ekonomická kríza sa výrazne dotkla väčšiny podnikateľských subjektov: 60 % na prieskume participujúcich spoločností potvrdilo výrazný prepad finančných ukazovateľov za posledných 12 mesiacov a 40 % subjektov hlásilo aj priamy nárast rizika hospodárskej kriminality súvisiaci s krízou. Zároveň takmer polovica respondentov potvrdila tiež nárast výskytu hospodárskych trestných činov, ako aj s nimi súvisiacich nákladov v porovnaní s predikciou, ktorá obdobiu kulminácie krízy predchádzala. Zaujímavé bolo však zistenie, že podobný vývoj v páchaní hospodárskej kriminality zaznamenali rovnako spoločnosti, ktoré krízou zasiahnuté neboli (38 %), ako aj spoločnosti, ktorých sa kríza bezprostredne dotkla (62 %); nepotvrdil sa však predpoklad o tom, že by miera nárastu hospodárskych trestných činov bezprostredne súvisela s prepadom hospodárskych výsledkov spôsobeným krízou. Na druhej strane prieskum potvrdil, že spoločnosti, ktoré utrpeli straty v súvislosti s krízou, hlásili rozhodujúci nárast jedného, a to súčasne rovnakého druhu hospodárskych trestných činov - účtovných podvodov;
- zo subjektov, ktoré boli presvedčené, že riziko hospodárskej kriminality narastá práve so zhoršujúcim sa podnikateľským prostredím zavineným krízou, sa 68 % vyslovilo za to, že uvedený jav je spôsobený nárastom pochutiek, a prípadne aj tlaku k páchaniu hospodárskej kriminality, 18 % subjektov pripisovalo danú skutočnosť nárastu príležitostí k páchaniu hospodárskej kriminality a 14 % subjektov bolo zase presvedčených, že

nezúčastnili subjekty z Estónska, Lotyšska, Litvy, Luxemburska, Malty a Slovinska), príčom 1 039 subjektov zastupovalo západoeurópske členské krajiny EÚ (73 %) a 382 subjektov zase členské krajiny EÚ ležiace v regióne Strednej a východnej Európy (27 %). Treba zdôrazniť, že v porovnaní s predchádzajúcimi štvormi Globálnymi prieskumami hospodárskej kriminality spoločnosti PwC, na ktorých participovali v rozhodujúcej miere nemecké subjekty, sa tentoraz na prieskume podieľal iba jeden nemecký subjekt, príčom spoločnosť PwC uprednostnila uskutočnenie ešte jedného paralelného, už výhradne nemeckého prieskumu, ktorý zabezpečila Univerzita Martina Luthera v Halle-Wittenbergu na reprezentatívnej vzorke 500 veľkých nemeckých podnikateľských subjektov. Bližšie pozri dokument *Wirtschaftskriminalität 2009: Die Sicherheitslage der Unternehmen*. Halle-Wittenberg: PricewaterhouseCoopers; Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg, 2009, 68 s. ISBN neuvedené. On: <http://www.pwc.de/portal/pub/>. (24.07.2010).

17) Bližšie pozri dokument *The Global Economic Crime Survey - November 2009*. London; Mumbai; New York: PricewaterhouseCoopers, 2009, s. 4-9. ISBN neuvedené. On: http://www.pwc.com/en_GX/gx/economic-crime-survey/pdf/global-economic-crime-survey-2009.pdf. (23.07.2010). Ďalej pozri tiež dokument *Economic crime thriving in the downturn*. On: <http://www.pwc.com/gx/en/economic-crime-survey/key-findings/economic-downturn-fraud-risk.jhtml>. (24.07.2010).



EKONOMICKÁ KRÍZA - ECONOMIC CRISIS, Sekcia A – Section A

k uvedenému javu prispelo najmä úsilie o racionalizáciu aktivít. V rámci najpočetnejšie zastúpenej skupiny - nárast pohnútok, prípadne tlaku k páchaniu hospodárskej kriminality, sa absolútna väčšina respondentov vyslovila, že základnou príčinou uvedeného javu je skutočnosť, že finančné ciele sú v čase kulminácie krízy dosiahnutelné v porovnaní s bežným stavom ekonomiky oveľa ľažšie (aj vzhľadom na to, že ciele bývajú spravidla nadhodnotené), čo sa rovnako vzťahovalo na individuálne podnikateľské ciele, ako aj komplexné podnikateľské ciele. Zároveň ďalších 37 % subjektov, ktoré vidia nárast rizika hospodárskej kriminality v čase krízy práve v náraste tlaku k jej páchaniu, uviedlo, že tento tlak spôsobuje práve obava zo straty zamestnania. Subjekty, ktoré vnímajú nárast rizika hospodárskej kriminality v čase krízy práve v náraste príležitostí pre jej páchanie, uvádzali zase ako kľúčovú príležitosť spôsobujúcu uvedený nárast práve znižovanie počtu zamestnancov v čase krízy a s tým súvisiacu redukciu pracovných, najmä kontrolných povinností a zníženú úroveň kontroly podozrivých transakcií a aktivít, čo následne oslabovalo aj vnútorné kontrolné prostredie subjektu a vytváralo tak príležitosť pre páchanie hospodárskych trestných činov;

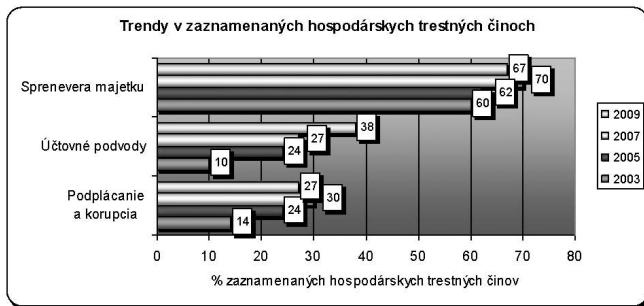
- podobne, ako aj v obdobiach predchádzajúcich kríze a jej kulminácií, prínaľžali do trojice najčastejšie zaznamenaných hospodárskych trestných činov sprenevera majetku, účtovné podvody a podplácanie a korupcia, pričom nárast zaznamenala práve kategória účtovných podvodov. Kategória sprenevera majetku dominovala aj naďalej, a to hned' z niekoľkých dôvodov: paleta v nej obsiahnutých hospodárskych trestných činov je pomerne rozsiahla, a zároveň ide o kriminálne aktivity, ktorým možno len ľažko predchádzať, avšak naopak, ktoré sa dajú pomerne ľahko odhaľovať. Kategória účtovných podvodov vzrástla od roku 2007 v absolútnom i relatívnom vyjadrení veľmi výrazne (od roku 2003 sa dokonca ich počet strojnásobil), a prvé rozhodujúce výsledky poukazujú na predpoklad, že práve táto kategória hospodárskych trestných činov sa priamo a bezprostredne viaže na ekonomický cyklus, čo objasňuje jej osobitný nárast v čase krízy. Zároveň až 47 % subjektov vyslovilo presvedčenie, že tento nárast je spôsobený predovšetkým skutočnosťou, že finančné ciele sú v období krízy oveľa ľažšie dosiahnutelné a ďalších 25 % subjektov pripisuje uvedený vývoj práve situáciu, že manažéri seniori očakávajú hlásenia o dosahovaní žiaducej úrovne hospodárskych výsledkov subjektu. Kategória korupcie a podplácania predstavuje hlavný bod pozornosti subjektov právnej regulácie na všetkých úrovniach, a to nielen na úrovni jednotného trhu EÚ prostredníctvom aktivít najmä Európskej komisie;¹⁸⁾ účinný boj proti nim sa stal predmetom činnosti Rady Európy,¹⁹⁾ Organizácie

18) Bližšie pozri dokument *Chasing white collar crime across the European Union single market a dokument Bekämpfung der Wirtschaftskriminalität im Binnenmarkt der Europäischen*



spojených národov, Svetovej banky, OECD, Amnesty International, Eupolitu a Interpolu,²⁰⁾ a mnohých ďalších.

Obrázok 1 Trendy v najčastejšie zaznamenaných hospodárskych trestných činoch



Prameň: Dokument *The Global Economic Crime Survey - November 2009*, s. 6. On: http://www.pwc.com/en_GX/gx/economic-crime-survey/pdf/global-economic-crime-survey-2009.pdf. (23.07.2010).

Záver

Hoci sa prieskumu hospodárskej kriminality v priestore jednotného trhu EÚ nevenuje cieľene a komplexne žiadna osobitná nadnárodná inštitúcia či spoločnosť, jednako sa aspoň na úrovni práva EÚ, a to najmä komunitárneho práva, sústredí pozornosť orgánov EÚ prinajmenšom na právnu reguláciu najčastejšie zaznamenávaných hospodárskych trestných činov, akými sú korupcia a podplácanie. Nedávna kulminácia svetovej ekonomickej krízy v EÚ nové zásadné legislatívne úpravy nepriniesla, čo mohlo byť spôsobené jednak skutočnosťou, že v situácii akútnej potreby naštartovania oživenia národných hospodárstiev bolo nevyhnutné sústrediť sa iba na najvyššie priority bezprostredne súvisiace so záchranou, stabilizáciou a opäťovným oživením národných ekonomík členských štátov EÚ, a tiež nepredvídateľnosťou celkového vývoja, ktorú v oblasti rôznorodosti tendencií prejavov aj dopadov hospodárskej kriminality podnikanie na jednotnom trhu EÚ v čase ekonomickej krízy, a najmä jej kulminácie, prinesie. Z výsledkov jednotlivých

Union. On: http://ec.europa.eu/justice_home/fsj/crime/economic/fsj_crime_economic_en.htm a http://ec.europa.eu/justice_home/fsj/crime/economic/fsj_crime_economic_de.htm. (21.07.2010).

19) Blížšie pozri dokument *Action against economic crime: Corruption*. On: http://www.coe.int/t/dg1/legalcooperation/economiccrime/corruption/default_en.asp. (25.07.2010).

20) Blížšie pozri dokument *Chasing white collar crime across the European Union single market*. On: http://ec.europa.eu/justice_home/doc_centre/crime/economic/wai/doc_crime_economic_en.htm. (22.07.2010).



EKONOMICKÁ KRÍZA - ECONOMIC CRISIS, Sekcia A – Section A

Globálnych prieskumov hospodárskej kriminality spoločnosti PwC za posledných desať rokov možno vycítať, že trendy vývoja v zaznamenaných hospodárskych trestných činoch vykazujú obrat v tendencii vývoja, teda bod zvratu, väčšinou práve v období, ked' kulminovalo prehriatie jednotlivých ekonomík. Závery, ku ktorým sa dospelo, nepriamo potvrdzujú aj predpoklad, že fáza expanzie ekonomiky poskytuje väčší priestor pre páchanie hospodárskych trestných činov, ale tiež aj väčší priestor pre ochotu subjektov spolupracovať na prieskume takéhoto charakteru, a podobne i pre väčšie uplatnenie finančne nákladnejších foriem prevencie alebo metód odhalovania hospodárskych trestných činov. Na druhej strane, ekonomická kríza vytvára naopak podmienky vhodné pre páchanie predovšetkým účtovných podvodov, vyvstávajúcich najmä z nereálne nastavených, a tiež oveľa ľahšie dosiahnutelných finančných cieľov i vysokých a náročných očakávaní vrcholného manažmentu, čo by sa malo zohľadniť v návrhoch budúcej legislatívnej úpravy hospodárskej kriminality v podmienkach jednotného trhu EÚ. Na záver možno zdôrazniť, že práve zmena ekonomických podmienok, spôsobená prepuknutím krízy, viedla v prieskumoch aj ku zlyhávaniu základných postulátov uplatnenej metodiky, o čom svedčí upustenie od skúmania viacerých kľúčových ukazovateľov sledovaných v prieskumoch, ktoré časovo predchádzali ekonomickej kríze.

Literatúra

- Brüner, F.-H.: *Initiativen der Europäischen Union im Kampf gegen Korruption*. In: Vorbeugung gegen und Bekämpfung von Korruption in der öffentlichen Verwaltung Europas. Maternushaus Köln; Bruxelles : Commission Européenne, 2006, 12 s. ISBN neuvedené. On: http://www.ddbakademie.de/fileadmin/dokumente/Tagungen/Korruption_2006/Vortrag_Br_ner_DE.pdf. (21.03.2010).
- Dokument *Action against economic crime: Corruption*. On: http://www.coe.int/t/dg1/legalcooperation/economiccrime/corruption/default_en.asp. (25.07.2010).
- Dokument *Bekämpfung der Wirtschaftskriminalität im Binnenmarkt der Europäischen Union*. On: http://ec.europa.eu/justice_home/fsj/crime/economic/fsj_crime_economic_de.htm. (21.07.2010).
- Dokument *Bekämpfung der Wirtschaftskriminalität im Binnenmarkt der Europäischen Union*. On: http://ec.europa.eu/justice_home/doc_centre/crime/economic/wai/doc_crime_economic_de.htm. (22.07.2010).
- Dokument *Council of Europe: Recommendation No. R (81) 12 of the Committee of Ministers to the Member States on Economic Crime (Adopted by the Committee of Ministers on 25 June 1981 at the 335th meeting of the Ministers' Deputies)*. On: [http://www.coe.int/t/dghl/monitoring/greco/general/R\(81\)12%20on%20economic%20crime_EN.pdf](http://www.coe.int/t/dghl/monitoring/greco/general/R(81)12%20on%20economic%20crime_EN.pdf). (21.07.2010).



- Dokument *Economic crime thriving in the downturn*. On: <http://www.pwc.com/gx/en/economic-crime-survey/key-findings/economic-downturn-fraud-risk.jhtml>. (24.07.2010).
- Dokument *Chasing white collar crime across the European Union single market*. On: http://ec.europa.eu/justice_home/fsj/crime/economic/fsj_crime_economic_en.htm. (21.07.2010).
- Dokument *Chasing white collar crime across the European Union single market*. On: http://ec.europa.eu/justice_home/doc_centre/crime/economic/wai/doc_crime_economic_en.htm. (22.07.2010).
- Dokument *The Global Economic Crime Survey - November 2009*. London; Mumbai; New York: PricewaterhouseCoopers, 2009, 24 s. ISBN neuvedené. On: http://www.pwc.com/en_GX/gx/economic-crime-survey/pdf/global-economic-crime-survey-2009.pdf. (23.07.2010).
- Dokument *Wirtschaftskriminalität 2009*: Die Sicherheitslage der Unternehmen. Halle-Wittenberg: PricewaterhouseCoopers; Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg, 2009, 68 s. ISBN neuvedené. On: <http://www.pwc.de/portal/pub/>. (24.07.2010).
- Karas, V.; Králik, A.: *Európske právo*. 1. vyd. Bratislava : IURA EDITION, 2004, 437 s. ISBN 80-8078-001-3.
- Koprlová, J.: *Stručný náčrt hospodárskej kriminality*. In: Acta Universitatis Tyrnaviensis - Iuridica: Ročenka Právnickej fakulty Trnavskej univerzity v Trnave 2008. Trnava: Typi Universitatis Tyrnaviensis, 2009, s. 125-158. ISBN 978-80-8082-268-2.
- Úradný vestník Európskej únie: *Konsolidované znenia Zmluvy o Európskej únii a Zmluvy o založení Európskych spoločenstiev*.

Kontakt: Ing. Jana Koprlová, PhD., Katedra politológie, Univerzita sv. Cyrila a Metoda v Trnave, janakoprlova@yahoo.com



Bezpečnosť v systéme elektronického bankovníctva Security in the system of electronic banking

 Koraúš Michal

Kľúčové slová: informačné technológie, banky, bankový sektor, bezpečnosť, elektronické bankovníctvo, zabezpečenie osobných počítačov

Key words: information technologies, banks, banking sector, security, electronic banking, protection of personal computers

JEL klasifikácia: G21, O31

Abstrakt

Celosvetová globálna sieť internetu vo všeobecnosti umožňuje prístup komukolvek a kdekoľvek na svete, či už ide o ľudí žijúcich v Amerike, Európe alebo Ázii, ktorýkoľvek z ich obyvateľov má prístup na internet. Súčasne táto skutočnosť predstavuje určitú hrozbu, že hodnotký subjekt, ktorý má dostatok vedomostí v oblasti informačných technológií, má k dispozícii dostatok zdrojov a vie ako funguje internet a osobné počítače a taktiež pozná ich nedostatky, sa môže prostredníctvom internetu nabúrať do akéhokoľvek počítača v tomto globálnom celosvetovom prostredí.

Môže existovať určitá skupina subjektov, ktorá nevyužíva klasické služby, ktoré im poskytuje bankový sektor, či už ide o vkladovú, úverovú alebo investičnú činnosť, ale využívajú bankové informačné technológie vo svoj vlastný prospch. Tieto subjekty sa prostredníctvom jednotlivých informačných technológií využívaných v bankovom sektore snažia nezákoným spôsobom obohatiť s využitím svojich zručností a vedomostí o fungovaní týchto informačných technológií. Aktivity takýchto subjektov majú negatívny vplyv na celý bankový sektor a vnášajú neistotu medzi klientov bánk, pretože sa cítia byť ohrození útokmi zo strany tých, ktorí sa snažia nezákoným spôsobom obohatiť.

Abstract

In general, the worldwide web is accessible to anyone from any place in the world, irrespective whether from America, Europe or Asia. This fact currently represents a threat that any individual equipped with sufficient knowledge of information technologies as well as of their security imperfections can by means of internet hack any computer placed anywhere on globe.



There can be a group of people who do not use the classic service provided by banks as e.g. deposits, loans or investments, but based on their knowledge and skills benefit illegally from security imperfections. Activities of these people have a negative impact on banking as a whole and disturb the confidence of clients toward their banks because they do not feel protected from those trying to benefit from foreign funds.

1. Bezpečnosť v systéme elektronického bankovníctva

V sektore bankovníctva bol v posledných rokoch sprevádzaný rýchlym rozvojom elektronického styku medzi bankami a jej klientami, či už ide o jednotlivcov, domácnosti alebo väčšie subjekty pôsobiace v podnikovej sfére. Rozvoj elektronizácie v oblasti bankového sektora spôsobil hlavne obrovský nárast užívateľov internetu.

Celosvetová globálna sieť internetu vo všeobecnosti umožňuje prístup komukolvek a kdekoľvek na svete, či už ide o ľudí žijúcich v Amerike, Európe alebo Ázii, ktorýkoľvek z ich obyvateľov má prístup na internet.

Súčasne však práve táto skutočnosť predstavuje určitú hrozbu, že hoci ktorý subjekt, ktorý má dostatok vedomostí v oblasti informačných technológií, má k dispozícii dostatok zdrojov a vie ako funguje internet a osobné počítače a taktiež pozná ich nedostatky, sa môže prostredníctvom internetu nabúrať do akéhokoľvek počítača v tomto globálnom celosvetovom prostredí. Spomenuté subjekty¹⁾, využívajú najmä nedostatočné zabezpečenie osobných počítačov s prístupom na internet a práve hackeri sú tými subjektami, ktorí môžu za určitých okolností napádať počítače iných subjektov.

Cieľom tohto príspevku je v rámciom rozsahu načrtňať, aké sú v súčasnosti najväčšie hrozby pre klientov bánk z pohľadu narušiteľov počítačových sietí a ohrozenia pre klientov bánk využívajúcich služby elektronického bankovníctva.

1.1. Hackeri

Spoločenské posudzovanie tejto skupiny je minimálne kontroverzné. Pretože sú obdivovaní i odvrhovaní, milovaní aj nenávidení. Hacker²⁾ je vo všeobecnosti počítačový špecialista, resp. programátor s detailnými znalosťami fungovania počítačových systémov, ktoré dokáže tieto nielen výborne používať, ale aj tieto systémy upraviť podľa svojich potrieb.

1) v mnohých literatúrach označované aj ako hackeri

2) <http://sk.wikipedia.org/wiki/Hacker>



Často je literatúrach tento termín dlhodobo mylne používaný pre označenie počítačových zločincov a narušiteľov počítačových sietí. Takéto subjekty sa majú správne označovať nie ako hackeri, ale crackeri.

Takéto subjekty môžu s využitím svojich znalostí určitým spôsobom ohrozovať aj klientov jednotlivých bank využívajúcich služieb elektronického bankovníctva. V súčasnosti najväčšie hrozby pre klientov bank z pohľadu narušiteľov počítačových sietí patria:

- Počítačové vírusy,
- Farming,
- Phishing,
- Tzv. Trójske kone,
- Červy,
- Spyware,
- Keylogery.

1.2. Počítačové vírusy

Vo všeobecnosti sú počítačové vírusy³⁾ označované ako jedna z mnohých hrozieb bezpečnosti a integrity počítačových systémov. Z historického hľadiska predstavujú vírusy najstarší spôsob ohrozenia osobných počítačov. Prostredníctvom vírusov boli počítačové systémy ohrozené aj v čase, keď internet neboli natol'ko rozšírený, ako je tomu v súčasnosti.

Z programátoriského hľadiska je počítačový vírus počítačový program, ktorý dokáže nainfikovať iný počítačový program takým spôsobom, že do nich vkladá kópiu svojho kódzu. Takýto program sa potom správa podobne ako biologický vírus, ktorý je charakteristický tým, že sa šíri vkladaním svojho genetického kódzu do ostatných živých buniek.

Počítačové vírusy najčastejšie napádajú systémové oblasti osobných počítačov a zameriavajú sa najmä na vytváranie svojich kópií do súborov operačných systémov⁴⁾.

Niektoré vírusy môžu mať cielene ničivý charakter, t. z. že sa zameriavajú na ničenie súborov na pevnom disku, iné vírusy môžu neočakávane meniť činnosť programov a môžu mať až charakter naprogramovaného sebazničenia infikovaných súborov.

3) http://en.wikipedia.org/wiki/Computer_virus

4) Operačný systém – základné programové vybavenie počítača. Je to prostriedok, ktorým používateľ komunikuje s hardvérom. Najznámejšie a najpoužívanejší operačný systém je Windows od spoločnosti Microsoft.



Počítačové vírusy predstavujú jeden zo spôsobov, ako hackeri napádajú počítače aj klientov jednotlivých bank, kopírujú svoj kód do systémových súborov a tým vytvárajú trhliny v počítačovom systéme, prostredníctvom ktorých vstupujú do počítačov klientov bank a kradnú ich osobné údaje.

1.3. **Pharming⁵⁾**

Je označovaný ako jeden z najzákernejších spôsobov ako môže hacker pripraviť užívateľa internet bankingu o všetky jeho úspory. Tento spôsob ohrozenia klientov bank spočíva v presmerovaní názvu webovej stránky internet bankingu ktorejkoľvek banky na inú webovú adresu, prostredníctvom ktorej podvodník získa požadované osobné údaje o klientovi. Ide o určitú formu internetového podvodu, ktorý je však omnoho nebezpečnejší ako Phishing.

Každej webovej stránke, napr. ib.vub.sk prislúcha určitá číselná adresa, napr. 210.5.215.140. Presmerovanie takejto adresy môže hacker uskutočniť buď napadnutím servera DNS⁶⁾ alebo zmenou súborov priamo v počítači užívateľa internet bankingu.

V prípade, že klient zadá webovú adresu internet bankingu svojej banky do internetového prehliadača vo svojom počítači, nezobrazí sa mu webová stránka jeho banky, ale jej dokonalá napodobenina. Klient ani len nezbadá, že nie je na stránke svojej banky, ale na inej stránke a po zadaní údajov potrebných na prihlásenie sa do internet bankingu sa tieto údaje následne pošlú tretej strane, hackerovi.

1.4. **Phishing⁷⁾**

V súčasnosti jeden z najobľúbenejších spôsobov vylákovania osobných údajov, najmä prihlásovacích mien a hesiel, od užívateľov internet bankingu zo strany hackerov. Phishing väčšinou prebieha tak, že hacker vytvorí webovú stránku, ktorá je presnou napodobeninou originálnej webovej stránke internet bankingu banky klienta. Klient si pri zadávaní osobných údajov do takto vytvorenej stránky ani len nevšimne, že ide o napodobeninu, pričom sú tieto údaje následne odoslané hackerovi a ten ich môže zneužiť vo svoj vlastný prospch.

- 5) <http://www.webring.sk/weblog/2005/03/24/pharming-novy-druh-podvodu-na-internete/>
- 6) DNS (Domain Name System) – systém, ktorý ukladá prístup k informácii o názve stroja a názve domény. To znamená, že DNS predstavuje akýsi telefónny zoznam, napr. ak chcem vedieť IP adresu stránky www.wikipedia.org tak DNS mi, že IP adresa tejto stánky je 66.230.200.100.
- 7) Phishing – odvodené od password fishing, po slov. „rybárčenie hesiel“. <http://sk.wikipedia.org/wiki/Phishing> http://www.itnews.sk/buxus_dev/generate_page.php?page_id=53230



EKONOMICKÁ KRÍZA - ECONOMIC CRISIS, Sekcia A – Section A

V súčasnosti veľmi populárnu metódou phishingu je hromadné rozposielanie e-mailov klientom jednotlivých bank, ktoré žiadajú bud' zadanie prihľavacieho mena a hesla alebo ich obnovenie.

1.5. Trójske kone⁸⁾

Vo všeobecnosti predstavujú určitý druh počítačových vírusov, ktoré sa sústredia najmä na vykonávanie deštrukčnej činnosti, príčom sa skrývajú za činnosť „užitočnú“, ktorú bud' nevykonávajú vôbec, alebo ju vykonávajú a súčasne na pozadí uskutočňujú nejaký druh deštrukcie.

Už zo samotného názvu vyplýva, že ide o programy, ktoré sa do osobného počítača dostanú spolu s inými programami a užívateľ si nemusí stiahnutie trójskeho koňa vôbec všimnúť.

Hlavným rozdielom medzi počítačovým vírusom a trójskym koňom je to, že trójsky kôň takisto ako počítačový vírus, napáda systémové súbory počítačov, do ktorých vkladá svoje kópie, ktoré sa však už d'alej nešíria.

V mnohých prípadoch sa samotné trójske kone používajú najmä na „otvorenie brány“ do osobného počítača, prostredníctvom ktorej do počítača vnikne iný vírus a ten následne začne vytvárať kópie seba samého v iných súboroch.

1.6. Červy⁹⁾

Je vo všeobecnosti program so škodlivým kódom, ktorý napáda hostiteľský počítač, príčom využíva hlavne jeho prepojenie cez sieť s ďalšími počítačmi a prostredníctvom nich sa šíri d'alej.

Podstatným rozdielom červov od počítačových vírusov je skutočnosť, že červ nepotrebuje na svoje šírenie hostiteľský program, pretože sám obsahuje podprogramy, ktoré d'alej zabezpečujú jeho kopírovanie a šírenie, čo je ich obrovská výhoda.

Nebezpečné sú najmä vďaka svojej schopnosti replikácie vo veľkých objemoch a aj skutočnosťou, že na rozdiel od vírusov a trójskych koňov, sa nezameriavajú na ničenie súborov v hostiteľskom počítači, ale zameriavajú sa najmä na svoje šírenie do ďalších osobných počítačov pripojených na sieť.

8) http://sk.wikipedia.org/wiki/Tr%C3%A3jsky_k%C3%A3%C5%88_%28informatika%29

9) http://sk.wikipedia.org/wiki/Po%C4%8D%C3%ADta%C4%8Dov%C3%BD_%C4%8Derv



1.7. Spyware¹⁰⁾

Spyware je označovaný ako počítačový program, ktorý sa bez vedomia užívateľa pokúša „vyšpehovať“ osobné údaje o užívateľovi z jeho počítača. Tieto údaje sa následne snaží poslať tretej osobe, svojmu tvorcovi, prostredníctvom internetu. Toto posielanie informácií má za následok značné spomaľovanie chodu počítača.

Spyware sa nešíri vlastnou replikáciou, ako je tomu v prípade vírusov či červov, ale najčastejšie sa do počítača dostáva jeho nainštalovaním zo strany samotného užívateľa. Keďže každý užívateľ osobného počítača a internetu má určitú predstavu o tom, čo môže spyware spôsobiť, žiadny z takýchto užívateľov by si dobrovoľne nenainštaloval takýto program a preto sa spyware tvári ako užitočný program.

1.8. Keylogery¹¹⁾

Predstavuje program, ktorý sa do osobného počítača môže dostať buď vo forme trójskeho koňa alebo spyware. Ide o program, ktorého hlavnou úlohou je monitorovanie činnosti na napadnutom osobnom počítači. To znamená, že takýto program sleduje, čo sa na danom počítači deje, tieto informácie následne spracuje a odošle svojmu tvorcovi.

Keylogery sa najčastejšie používajú na kradnutie osobných údajov o užívateľovi, pričom monitorujú najmä to, čo daný užívateľ píše na klávesnici.

1.9. Phishing v slovenskej sporiteľni¹²⁾

Samozrejme, že aj na Slovensku sú známe prípady phishingu, ako spôsobu vylákavania osobných údajov od užívateľov internet bankingu. Najznámejším je prípad z marca 2008 sa prostredníctvom phishingového útoku pokúsili podvodníci vylákať od klientov Slovenskej sporiteľne osobné údaje.

Podvodný e-mail sa najprv šíril v anglickom jazyku a vyvolával dojem, že ho skutočne poslala Slovenská sporiteľňa. Tento e-mail obsahoval odkaz na webovú stránku podobajúcu sa na stránku Slovenskej sporiteľne, prostredníctvom ktorej sa podvodníci snažili vylákať osobné údaje o klientoch a ich účtoch a taktiež PIN kódy k platobným kartám. Na túto výzvu reagovalo približne 140 klientov Slovenskej sporiteľne, avšak takmer všetci uviedli nepravdivé prístupové údaje. Adresa, z ktorej bol vedený tento phishingový útok je registrovaná v Čile. O výskyti tohto podvodného e-mailu okamžite informala

10) Spyware – z anglického spojenia slov spy a ware, čo znamená „špehovací tovar“.

11) <http://www.kios.sk/index.php?id=160>

12) Keylogger – z anglického spojenia slov key a logger, čo znamená „zaznamenávanie kláves“.



EKONOMICKÁ KRÍZA - ECONOMIC CRISIS, Sekcia A – Section A

Slovenská sporiteľňa tisicky svojich klientov a taktiež podala trestné oznámenie na neznámeho páchateľa.

Na tomto prípade bol zaujímavý fakt, že o niekoľko dní neskôr podvodníci dokonca zmenili anglický text e-mailu na slovenský, aby tým zvýšili dôveryhodnosť svojej správy. K tomuto druhému e-mailu bol priložený aj formulár, ktorý mal byť klientom vyplnený a následne odoslaný podvodníkovi. Tento formulár obsahoval žiadosť o vyplnenie údajov týkajúcich sa najmä platobnej karty klienta.

Pre hackerov nie je príliš komplikované získať e-mailové adresy slovenských občanov a to i klientov Slovenskej sporiteľne. Tieto e-mailové adresy kolujú po internete pri bežnej komunikácii, ale najmä pri tzv. reťazových e-mailoch, ktoré ľudí priamo vyzývajú, aby ich preposlali čo najväčšiemu počtu svojich blízkych. Podvodníci si Slovenskú sporiteľňu vybrali pravdepodobne preto, lebo má najviac klientov a šanca, že náhodné e-mailsy zasiahnu čo najviac ľudí s účtom práve v tejto banke je najväčšia.

Všetky spomenuté podvody a hrozby majú negatívny vplyv na celý bankový systém a jeho rozvoj. Preto jednou z najdôležitejších, ak nie najdôležitejšou otázkou pri využívaní informačných technológií v bankovom sektore, je otázka bezpečnosti technológií zo strany báNK ako aj zabezpečenie osobných počítačov zo strany klientov týchto báNK.

Záver

Informačné technológie ako produkt IT priemyslu svojou podstatou významným spôsobom ovplyvňujú celý bankový sektor. Na jednej strane sa tieto účinky prejavujú vo vzťahu ku klientom báNK a to v takom smere, že zvyšujú kvalitu poskytovaných služieb a taktiež sú tieto technológie dôležité z hľadiska úspory času klienta. Na strane druhej majú informačné technológie pozitívne účinky aj na samotné báNKy. Prostredníctvom ich využívania dochádza najmä k značnej úspore finančných prostriedkov jednotlivých báNK a taktiež sa zvyšuje ich konkurencieschopnosť v prostredí bankového trhu.

Informačné technológie využívané v bankovom sektore nemajú len pozitívne účinky, ale môžu pôsobiť na klientov jednotlivých báNK ako aj samotné báNKy negatívnym spôsobom. Môže existovať určitá skupina subjektov, ktorá nevyužíva klasické služby, ktoré im poskytuje bankový sektor, či už ide o vkladovú, úverovú alebo investičnú činnosť, ale využívajú bankové informačné technológie vo svoj vlastný prospech. Tieto subjekty sa prostredníctvom jednotlivých informačných technológií využívaných v bankovom sektore snažia nezákoným spôsobom obohatiť s využitím svojich zručností a vedomostí o fungovaní týchto informačných technológií.



Základným všeobecným doporučením pre klientov báň využívajúcich služby elektronického bankovníctva je v súčasnosti čo najvyššia eliminácia najväčších hrozieb z úrovne narušiteľov počítačových sietí a to prostredníctvom využívania sofistikovaných a oficiálne verifikovaných bezpečnostných produktov dostupných na trhu ako i dôkladného dodržiavania bezpečnostných bankových opatrení v komunikácii klient - banka.

Použité zdroje

- [1] **Hacker - charakteristika:** <http://sk.wikipedia.org/wiki/Hacker>
- [2] **Počítačové vírusy - charakteristika:** http://en.wikipedia.org/wiki/Computer_virus
- [3] **Trójske kone - charakteristika:** http://sk.wikipedia.org/wiki/Tr%C3%A3jsky_k%C3%A1%C5%A1
- [4] **Červy - charakteristika:** http://sk.wikipedia.org/wiki/Po%C4%8D%C3%ADta%C4%8Dov%C3%A1_Cov%C3%A1%C5%A1
- [5] **Spyware - charakteristika:** <http://www.kios.sk/index.php?id=160>
- [6] **Pharming - charakteristika:** <http://www.webring.sk/weblog/2005/03/24/pharming-novy-druh-podvodu-na-internete/>
- [7] **Phishing charakteristika:** http://www.itnews.sk/buxus_dev/generate_page.php?page_id=53230

Kontakt: Ing. Michal Korauš, externý doktorand, Fakulta ekonómie a podnikania, Paneurópska vysoká škola, Datalan, a.s., Galvaniho 17/A, 821 04 Bratislava



Vliv daňových rájů na zdanění v kreativním sektoru

Impact of tax havens to taxation in the creative sector

■ Kubátová Květa

Klíčová slova: kreativní sektor, daňový ráj, off-shore, mezinárodní daňové plánování.

Key words: creative sector, tax heaven, off-shore, international tax planning.

JEL klasifikace: H2, H26

Abstrakt

Jestliže se má kreativní ekonomika stávat stále významnějším zdrojem tvorby nového produktu (nejdynamičtějším faktorem růstu), poroste i přínos jejich daní pro veřejné rozpočty. Avšak kreativní ekonomika je jednou z těch, které vlády jen obtížně zdaňují. Je to způsobeno povahou kreativních činností, jejich nehmotnou povahou, vysokou mobilitou a celkově jejich vysoce globálním charakterem. Vlády nejsou připraveny na zdaňování takovýchto nových činností v globálním světě. Vždyť daně a veřejné rozpočty vůbec, na rozdíl od jiných oblastí, jsou stále ještě navýsost národní a harmonizace daní v EU na tom změnila dosud jen málo. Máme tady ale také co do činění s obory, které již ze své definice („kreativita“) budou usilovat o „kreativitu“ ve všech oblastech, tudiž i v daňovém plánování.

Cílem článku je upozornit na hlavní specifika využívání daňových rájů kreativním sektorem a na možnosti mezinárodní spolupráce v boji proti daňovým rájům.

Abstract

As the creative economy has become an increasingly important source of new product development (dynamic factor of growth), it will increase the tax revenues for public budgets. In the same time the creative economy is one of those sectors that are difficult to tax. In this case we are dealing with subjects which, by the definition ("creativity") to seek "creative" in all areas, thus also in tax planning. This is due to the nature of creative activity, their intangible nature, high mobility and their overall high global nature. Governments are not



prepared to tax such activities in the new global world. After taxes and public budgets at all, unlike other areas, are still eminently national and tax harmonization in the EU that has changed little.

This article aims to highlight the main aspects of the use of tax havens in the creative sector and possibilities of international cooperation in the fight against tax havens.

Úvod

Předkládaný článek se zabývá globálním trendem provádění daňových úniků pomocí daňových rájů, a to se zaměřením na kreativní sektor. Kreativním sektorem se rozumí soubor vzájemně propojených segmentů či odvětví, která vytvářejí zvláštní hodnoty, jejichž obsah nebo tvar dosud neexistoval. Ekonomický význam kreativních odvětví začal narůstat zvláště poté, co se zracovatelská odvětví začala automatizovat a co se začaly uplatňovat procesně řízené postupy. Mezi kreativní odvětví se řadí kultura a umění, architektura, IT odvětví, design, reklama apod.

Zdá se, že právě kreativní sektor, jehož produkce je vysoce globální, těžko ocenitelná běžnými cenami, nehmotná, a tudíž velmi mobilní mezi státy, je jakýmsi „průkopníkem“ v nacházení daňově optimálních řešení spoluprací se zahraničím, zejména únikem do daňových rájů. Kreativní sektor je současně „předobrazem“ toho, čemu vlády budou v budoucnu stále intenzivněji vystaveny při zdaňování a získávání prostředků do veřejných rozpočtů.

Zatím se zdá, jakoby se nic nedělo a vlády nadále zdaňují to, co na daném území vzniklo, co do něj přibylo či projíždí, jakoby se od dob prvních daní na charakteru výroby a distribuce nic nezměnilo. S výjimkou elektronických služeb se nezamýšlejí nad hrozbou, která nad jejich rozpočty visí, a která je vyvolána stále větší nemožností zdaňovat nové produkty a služby. Problém je umocňován absencí statistických údajů o těchto jevech.

V článku se pokusíme vymezit hlavní rizika daňových rájů pro zdanění kreativního sektoru. Nejprve se zmíníme o daňových rájích a jejich úloze v daňovém plánování obecně, poté uvedeme hlavní specifiku kreativního sektoru ekonomiky při mezinárodním daňovém plánování a nakonec se zaměříme na boj proti daňovým rájům ze strany OECD a EU.

1. Mezinárodní daňové plánování – daňové ráje

Mezinárodní daňové plánování je činnost poplatníků směřující k minimalizaci daňového břemene pomocí mezinárodních vztahů. Kromě jiných možností (jako například využití mezer ve smlouvách o zamezení dvojímu zdanění) využívá mezinárodní daňové plánování často daňové ráje, neboli off-shore



EKONOMICKÁ KRÍZA - ECONOMIC CRISIS, Sekcia A – Section A

centra. Jsou země nebo území, která poskytuji poplatníkům výhodné daňové režimy. Novodobě vznikala první off-shore centra mimo pobřeží Velké Británie a USA (proto název off-shore), ale takovýto způsob vyhýbání se daním byl známý již ve starověku – například k účelu vyhnutí se clům se používaly ostrovy poblíž Atén. Dnes je off-shore center na celém světě více než 50 a k nim se mohou připočítat i různé preferenční daňové režimy ve státech s obvyklým zdaněním.

Historie daňových rájů je bohatá zejména od poloviny 20. století, což souvisí s rozvojem mobility kapitálu, zboží, služeb a lidí v globalizujícím se světě. V roce 1927 vznikla první kaptivní pojišťovna na Bermudách, od konce 2. světové války nabízela off-shore centra kompletní služby a od konce 60. let plně standardní služby. Byly to zejména Kajmanské ostrovy, Bahamy, Jersey, ale i mnoho dalších.

Off-shore centra nabízejí různé výhodné služby, jako jsou osvobození od daní nebo výrazně nižší sazby daně, daňové prázdniny, širokou škálu daňově uznatelných nákladů, zvýhodnění v oblasti investování, absenci devizové kontroly, minimální kontrolu ze strany úřadů a vlády, anonymitu společnosti i vlastníků, snadnou registraci lodí a jachet. Přitom mají žádné nebo minimální požadavky na předkládání účetních výkazů nebo auditů.

Dnes se setkáváme i s masivní reklamou (velmi kreativní!) lákající firmy a osoby do daňových rájů; mohli bychom to nazvat „na klíč“. Zdá se, zprostředkování služeb daňových rájů se stalo velmi dynamickým byznysem. Na pár kliknutí na internetu se zájemce dozví, jaké výhody mu přinese daňový ráj a co pro to má udělat. Je však potřeba upozornit na to, že z takovýchto webových stránek nevysvítá, že se mnohdy jedná o nelegální činnost (vyvádění zisků mimo jurisdikci rezidenta). Kromě toho zastánci optimalizace daní přes off-shore centra čerpají morální podporu z tvrzení, že vlády nemají kredit k nadměrně vysokým daním, tudíž že daňový únik není nic špatného, nýbrž jde o jedinou cestu, jak se poplatníci mohou bránit.

Například společnost Akont (2009) vypočítává následující možnosti snížení daní pomocí daňových rájů:

1. Příjmy z duševního vlastnictví si vyplácet prostřednictvím společností registrovaných ve vhodných zemích, které umožňují využít smluv o zamezení dvojího zdanění a současně nabízejí vhodný daňový režim (Velká Británie, Kypr, Nizozemsko)
2. Investice do cenných papírů provádět pomocí společností založených v zemích umožňujících minimalizovat daňové dopady investičních transakcí (Velká Británie, Kypr, Madeira, Maďarsko, Lucembursko a další).
3. Zakrývat vlastnictví a legálně se vyhýbat vysokým daním z majetku, příjmu a kapitálových zisků, dále pak dědickým daním a případným nárokům ze strany budoucích věřitelů. (údajně přibližně 70% komerčních nemovitostí



v Londýně je vlastněno prostřednictvím offshore společnosti, ponejvíce z Britských Panenských ostrovů).

4. Poskytování služeb všeho druhu - poradenskými počínaje a různými službami nezávislých agentů zajišťujících nákup, prodej, získávání nových odběratelů, vyjednávání s obchodními partnery či garantování dodávek konče (Velká Británie, Kypr, Maďarsko a podobně). Tyto služby často tvoří logickou součást dovozních a vývozních operací, které současně bývají organizovány přes společnosti sídlící v zemích s daňově privilegovaným režimem.
5. Využití offshore společností (Bahamy, Britské Panenské ostrovy, Niue, Seychely, Gibraltar a další) při zaměstnávání pracovníků. Typickým příkladem, mluvime-li o spojení s Českou republikou, jsou společnosti vyvíjející software, které potřebují platit své programátory. V případě zaměstnávání prostřednictvím organizační složky zaregistrované v České republice dochází k obrovským úsporám na platbách zdravotního a sociálního pojištění.
6. Využívat bankovních služeb.

Všechny uvedené služby off-shore center jsou vhodné pro kreativní sektor a jeho aktéry.

2. Specifika kreativního sektoru ekonomiky při mezinárodním daňovém plánování

Kreativní ekonomika je jednou z těch, které vlády jen obtížně zdaňují. Je to způsobeno povahou kreativních činností, jejich nehmotnou povahou, vysokou mobilitou a celkově jejich vysoce globálním charakterem. Vlády nejsou připraveny na zdaňování takovýchto nových činností v globálním světě. Vždyť daně a veřejné rozpočty vůbec, na rozdíl od jiných oblastí, jsou stále ještě na výsost národní a harmonizace daní v EU na tom změnila dosud jen málo.

Jestliže se má kreativní ekonomika stávat stále významnějším zdrojem tvorby nového produktu (nejdynamičtějším faktorem růstu), bude její přenos do veřejných rozpočtů přinejmenším důležitý. Máme tady ale co do činění s obory, které již ze své definice („kreativita“) budou usilovat o „kreativitu“ ve všech oblastech, tudiž i v daňovém plánování¹⁾.

1) Daňovým plánováním se rozumí činnost daňových poplatníků (fyzických i právnických osob) směřující k minimalizaci celkového daňového břemene. Daňové se dá plánovat v rámci národních daňových zákonů (například jak optimálně uplatnit odčitatelné položky) nebo v mezinárodním kontextu (např. kde umístit sídlo firmy). Daňové plánování nemusí znamenat nelegální činnost, ale často je velmi obtížné poznat, zda hranice zákona již překročena byla nebo ne.



EKONOMICKÁ KRÍZA - ECONOMIC CRISIS, Sekcia A – Section A

Již dlouhodobě lze pozorovat a do budoucna se dá stále více očekávat, že kreativní obory ekonomiky využívají a budou využívat daňových rájů za účelem minimalizace daní.

Kreativní obory s nadprůměrnými výnosy a příjmy patří mezi ty, jež jsou daňovým systémem nejvíce postiženy, mluvime-li o efektivních sazbách daní. Vždyť podle Zenetli (1997) například ABBA platila daň z příjmů mezi 56 a 85%, Alice Cooper platila ze svého Australského turné 60% ní daň, Tom Jones se rozhodl přestěhovat do Ameriky, protože platil v Anglii daň 98 %. Rod Steward a Britt Eckland se také vystěhovali, Rod Steward vydal své album v Dublinu. Při cestě z Nice do Dublinu bylo letadlo odchýleno do Londýna, ale oni odmítli projít celní kontrolou, protože by to znamenalo oficiální pobyt v Británii s daňovými důsledky ve výši 1200000 dolarů.

Je známo, že i Beatles se odstěhovali do Monaka, protože platili v Anglii daň 95 % (a složili o tom píseň „Taxman“).

Motion Picture Association America (2009) uvádí, že v roce 2007 zaplatil filmový a televizní průmysl v USA 13 miliard dolarů na důchodových a prodejních daních federálních, státních a municipálních. Dalšími daněmi jsou korporátní daň, majetkové daně a daně z užívání licencí, nesmíme zapomenout ani na nepřímé zaměstnávání v navazujících odvětvích a s tím spojené daně.

Po sametové revoluci se i české firmy přemisťují do daňových rájů nebo využívají některých jejich služeb. Jak uvádí Mařík (2009): „Koncem roku 2008 mělo vlastníky v daňových rájích podle společnosti ČEKIA již téměř 9 tisíc českých společností. Třetina z toho byla v Nizozemí, další v USA na Kypru a v dalších zemích. ...Mezi významnými českými firmami s majitelem v daňovém ráji je i mediální zastupitelství, které zajišťuje a realizuje reklamní kampaně a další navazující aktivity v multikinech, Palace Cinemas Czech. Daňové ráje jsou českými společnostmi vyhledávané stále více ačkoli daně u nás klešají. Je to z důvodů určité anonymity takovýchto firem, a je jasné, že pod tím, čemu zainteresované firmy říkají „ochrana majetku“, se skrývá touha po utajení jejich aktivit a vlastníků. Avšak existuje ještě jeden důvod pro daňové vystěhovalectví z Česka – je to netransparentnost českého daňového práva a příliš mnoho daňových novel. „

3. Boj proti daňovým rájům

Vzhledem k tomu, že činnost daňových rájů ohrožuje daňové příjmy zemí, kde jsou poplatníci rezidenty, vyhlásily některé mezinárodní organizace daňovým rájům boj. Cílem je pomocí společné koordinace zainteresovaných zemí zamezit off-shore centrům jejich činnost a zefektivnit výběr daní.

Mezinárodní organizace OECD, sdružující 30 zemí, včetně Slovenska (od roku 2000) a České republiky (od roku 1995), bojuje proti daňovým rájům



již delší dobu. V tomto úsilí na její činnost spoléhá i Evropská unie, neboť původně bylo všech 15 členských zemí EU i členy OECD. Po rozšíření EU již tomu tak není, avšak doporučení OECD jsou respektována i dalšími státy.

V roce 1998 byl poprvé sestaven seznam zemí, označených za „daňové ráje“, a tyto země byly vyzvány k tomu, aby ukončily praktiky umožňující poplatníkům (fyzickým i právnickým osobám) na celém světě vyhýbat se daním ve své mateřské zemi.

Definice daňového ráje podle OECD je užší než námi výše uvedená definice a charakterizuje daňový ráj následovně:

žádné, či pouze nominální daně

To samo o sobě není dostatečným důvodem pro označení země daňovým rájem, neboť OECD uznává, že každá vláda má nárok na stanovení svého vlastního daňového zákona.

- nedostatek transparentnosti (průhlednosti)

Transparentnost znamená, že dochází k jednotnému a systematickému vymáhání daňového práva u jednotlivých subjektů a že všechny informace nutné ke stanovení daňové povinnosti jsou běžně dostupné. Transparentnost například také znamená povinné vedení účetnictví.

- neinformovanost

Jde o neexistenci zákonů či vládních praktik, které zamezují přístupu k informacím o poplatnících, kteří profitují z žádného či pouze nominálního zdanění, ostatním vládám.

V rámci OECD každá členská země jedná sama za sebe, ale OECD se snaží postupy koordinovat. Doporučuje členským zemím, jak mají postupovat ve vztahu k daňovým rájům. Jedná se o následující doporučení:

- Přehodnotit někdy velice těsné vztahy k daňovým rájům a ujistit se, že nepomáhají nekalým daňovým praktikám.
- Země s významným vlivem na daňové ráje by měly využít svého vlivu působit v rámci zmírnění těchto vlivů.

Na původním seznamu z roku 1998 se nacházelo téměř 50 zemí, které byly vyzvány, aby se připojily k politice transparentnosti a informovanosti. Seznam byl během doby upřesňován, většina oslovených zemí se zavázala ke koordinaci. V roce 2009 byly země roztríděny do tří skupin: tzv. černá listina (nespolupracující země), bílá listina (území, která spolupracují) a šedá listina (území, která spolupráci slíbila, ale dosud neuskutečňuje). Tento společný postup členských zemí OECD má účinky, takže většina původních daňových rájů se již na černé listině nenachází.

Také Evropská unie se mimo to, že se její státy mají řídit doporučenimi OECD, snaží zabránit rezidentům jejich členských zemí, aby prováděli



EKONOMICKÁ KRÍZA - ECONOMIC CRISIS, Sekcia A – Section A

daňové úniky prostřednictvím přesunu svých základů daní do jiných zemí. V září 2004 komise přijala sdělení o prevenci s bojem s finančními nezákonnémi praktikami obchodních společností, ve kterém je stanovena strategie pro koordinaci a v oblasti finančních služeb, obchodního práva a účetnictví. V daňové oblasti se navrhuje větší transparentnost a výměna informací týkající se daní právnických osob. Ve sdělení z roku 2009 jsou mj. zmíněny členské státy, které by měly podporovat „dobrý režim v daňové oblasti.“

Proti daňovým únikům fyzických osob prostřednictvím daňových rájů byla v roce 2003 přijata směrnice č. 2003/48/EC o zdanění příjmů z úspor ve formě plateb úrokového charakteru (The Savings Directive). Tato směrnice zavádí oznamovací povinnost pro platebního zprostředkovatele (banku), který poskytne příjem úrokového typu fyzické osobě (rezident v EU). Hlášení musí obsahovat identifikaci osoby a výši úrokového příjmu.

Přijetí směrnice a její aplikace od roku 2005 bylo podmíněno zapojením dalších států, jako je Švýcarsko, USA. Směrnice ale neukládá povinnost informovat o úrokových příjmech institucím sídlícím v typických daňových rájích – týká se vzájemné výměny informací mezi členskými zeměmi EU a několika málo dalších zemí.

Závěr

Kreativní sektor je již dnes velmi zapojen do daňových úniků a obcházení daní pomocí daňových rájů. Je to dáno mobilitou daňových základů, jejich nemateriální povahou a globálním dosahem. To vše umožňuje poplatníkům, fyzickým i právnickým osobám využívat výhodných daňových režimů na celém světě. Dá se očekávat, že rostoucí kreativita při tvorbě HDP a rostoucí příjmy v této oblasti budou stále více kolidovat s představami jejich aktérů o „únosné“ míře zdanění. Jejich „kreativita“ se bude proto i více zaměřovat na možnosti mezinárodní daňové optimalizace, resp. na využívání služeb off-shore center.

To by ale znamenalo, pokud by vlády nepřijaly odpovídající opatření, že stále více HDP (HNP) uniká zdanění a že se tím ohrožuje funkčnost veřejných rozpočtů.

Opatření, která byla až dosud přijata v koordinaci daní v boji proti daňovým rájům, jsou málo účinná, i když jisté výsledky se již dostavují. Boj daňovým rájům vyhlásila OECD i EU. V OECD jde především o seznam daňových rájů a výzva, aby začaly spolupracovat v transparentnosti a informovanosti. V EU byla vyhlášena stejná strategie a také byla přijata savings direktiva, která má zaručit, že úrokové příjmy fyzických osob, rezidentů členských zemí, neuniknou při své výplatě v jiné členské zemi, rádnemu zdanění.

Rozvoj kreativní ekonomiky na druhé straně požaduje, aby kreativní byly i vlády při stanovení a tvorbě daní. Proto se v budoucnu jistě dají očekávat



i změny v ukládání daní a jejich výběru a použití elektroniky a dalších kreativních nástrojů k netypickým postupům.

Použitá literatúra

- [1] Akont (2009). Daňová poradna.
- [2] Zenetli, Jules (1997). Superstars and their money. 1977
- [3] Motion Picture Association America (2009). The Economic Impact of the Motion Picture and Television Industry of the U.S. 2009.
- [4] Mařík, Martin (2009). Daňový ráj již využívá skoro devět tisíc českých firem. Ihned dnes. Kontakt: prof. Ing. Květa Kubátová, CSc., Fakulta ekonómie a podnikania, Paneurópska vysoká škola, Tematínska 10, 851 05 Bratislava, k.kubatova@seznam.cz



Podnikanie formou Európskej akciovej spoločnosti na Slovensku Doing business by form of European Stock Company in the Slovak republic

Mura Ladislav

Kľúčové slová: Európska akciová spoločnosť, podnikateľský subjekt, podnikanie, Európska únia

Key words: European stock company, Business subject, Enterprise, European Union

JEL klasifikácia: K22, K33, M16

Abstrakt

V uplynulých rokoch sa v ekonomických kruhoch čoraz častejšie môžeme stretnúť s pojmom európska spoločnosť, resp. európska akciová spoločnosť. Je osobitnou formou právnickej osoby, ktorá priniesla najmä stredným a veľkým podnikom na Slovensku možnosť označiť svoju spoločnosť skratkou SE – európskym ekvivalentom miestnych akciových spoločností. Pre slovenské hospodárstvo ide o ďalší pozitívny impulz smerom k rozvoju podnikania najmä v oblasti zjednotenia právneho rámca s európskou legislatívou. Hlavnou výhodou podnikania formou európskej akciovéj spoločnosti je možnosť využiť monistický systém riadenia, ktorý znamená značnú úsporu administratívnych nákladov. V príspevku hľadáme odpovede na otázky týkajúce sa právej formy, účelu, spôsobu založenia a riadenia tejto novej formy podnikania, ako aj ďalšie informácie súvisiace s touto problematikou.

Úvod

Podnikateľské subjekty, osobitne malé a stredné podniky majú špecifické postavenie v národnom hospodárstve každého štátu. Sú dynamickým elementom trhu a flexibilné vo vzťahu k trhovým zmenám, podieľajú sa na vytváraní nových pracovných miest, zavádzaní inovácií do podnikateľskej praxe a spievajú k rozvoju regiónov. Prosperujúca trhová ekonomika si vyžaduje, aby v spoločnosti pôsobil silný stredný stav, ktorého rozhodujúcimi predstaviteľmi sú malí a strední podnikatelia. Sektor malých a stredných podnikov predstavuje až 95% zo všetkých podnikateľských subjektov na Slovensku. Rozvoj hospodárstva v podmienkach globalizácie, integračných procesov a internacionálizácie hospodárskej sféry potrebuje popri veľkých podnikoch aj malé



a stredné podniky, ktoré budú pôsobiť buď samostatne alebo v kooperácii s veľkými podnikmi.

Malé a stredné podniky sa rovnako ako i ostatné podnikateľské subjekty vyznačujú ekonomickej samostatnosťou a právnej subjektivitou. Ich ekonomická samostatnosť sa prejavuje v tom, že vystupujú na trhu ako samostatné subjekty. Právnu subjektivitu vymedzujú zákony, upravujúce formálnu stránku podnikania. [1]

Podnikanie okrem iných faktorov výrazne determinuje legislatíva. Neznlosť právnych nariem, resp. nesprávna aplikácia ustanovení do praxe alebo podcenenie možností príslušným právnym poriadkom zmluvných strán, môže mať negatívne následky. Medzi nové právne formy podnikania po vstupe Slovenska do Európskej únie patrí aj Európska akciová spoločnosť. [3]

Cieľom predkladaného príspevku je poukázať na možnosti, ktoré podnikateľským subjektom umožňuje právna forma európskej akciovej spoločnosti. Vzhľadom na limitovaný rozsah príspevku, uvádzame iba najdôležitejšie aspekty.

1. Výsledky a diskusia

Podnikateľské subjekty, ktoré sa neuspokoja s podnikaním len v domácom podnikateľskom prostredí a majú záujem internacionálizovať svoje podnikanie, t. j. prenikať na trhy mimo svojho domovského štátu, sa vstupom do Európskej únie otvorili nové možnosti. Spolu s podnikmi z iných členských štátov sa môžu zúčastniť na podnikaní európskej akciovej spoločnosti.

Založenie nadnárodnnej spoločnosti môže byť interesantné už len kvôli imidžu alebo kvôli možnosti v budúcnosti sa prešťahovať do iného štátu. Založenie európskej akciovej spoločnosti je tiež možnosťou pre zlúčenie firiem so sídlom v rôznych členských štátoch. Existencia európskej spoločnosti uľahčí spoluprácu niekoľkých nezávislých spoločností v rôznych členských štátoch.

Európska akciová spoločnosť, niekedy v skrátenej forme ako európska spoločnosť, pod latinským názvom Societas Europaea, je právna forma podnikania upravená právom Európskeho spoločenstva. Jej zmyslom je predovšetkým uľahčiť voľný pohyb kapitálu v rámci celej Európskej únie a zjednotiť právne normy obchodných spoločností v únii. Vznik Európskej akciovej spoločnosti umožnilo prijatie Nariadenia Rady ES č. 2157/2001 dňa 8. októbra 2001 o stanovách európskej spoločnosti. Slovenská právna úprava nadväzujúca na právo ES, ktorá upravuje postavenie európskych spoločností so sídlom na území Slovenskej republiky, je obsiahnutá v zákone č. 562/2004 Z.z. o európskej spoločnosti a o zmene a doplnení niektorých zákonov. [2]

Európska spoločnosť vzniká zápisom do obchodného registra. K návrhu na zápis musí predložiť aj dokumenty preukazujúce splnenie ustanovení



EKONOMICKÁ KRÍZA - ECONOMIC CRISIS, Sekcia A – Section A

smernice č. 2001/86/ES týkajúcej sa účasti zamestnancov v spoločnostiach vytvárajúcich európsku spoločnosť. Zápis, ako aj výmaz z registra, musí byť zverejnený v Úradnom vestníku Európskych spoločenstiev do mesiaca po zápisе podľа národného práva členského štátu.

Členské štáty Európskej únie ukončili implementáciu právej formy európska akciová spoločnosť v októbri 2004, prvé európske spoločnosti však začali vznikať až začiatkom roka 2006. Ako vidíme, viac ako rok trvalo, kym sa európska spoločnosť z legislatívneho vymedzenia stala skutočnou praktickou možnosťou, ktorá úspešným podnikateľom ponúka mnoho výhod.

V súčasnom období môžeme zhodnotiť reálny prínos európskej spoločnosti pre rozvoj trhu iba čiastočne. Ako je z jednotlivých ustanovení nariadenia Rady č. 2157/2001 o štatúte európskej spoločnosti zrejmé, postavenie európskej spoločnosti je určené v väčšej časti právnym poriadkom štátu, v ktorom je jej sídlo. K dosiahnutiu cieľa vytvoriť z EÚ najkonkurencieschopnejšiu ekonomiku na svete by malo prispieť aj vytvorenie európskej spoločnosti, ktorou by sa malo ušetriť ročne až 30 mld. ročne na administratívnych nákladoch. Jednou z výhod európskej spoločnosti je skutočnosť, že sa vytvorila unifikovaná právna forma podnikania. Napriek tomu, že väčšia časť úpravy európskej spoločnosti sa bude spravovať právom členských štátov, určitý silný štandard rovnakej právej úpravy vyplývajúcej priamo z nariadenia dáva istotu, že podnikatelia nadobudnú k tejto forme cezhraničného podnikania v rámci Spoločenstva dôveru a budú ju preferovať.

Zaujímavosť a výhody tejto formy podnikania jasne dokumentuje počet založených európskych akciových spoločností. Už do polovice roku 2007 vzniklo v celej Európskej únii necelých 100 takýchto spoločností. Zakladateľmi európskych akciových spoločností boli predovšetkým veľké nadnárodné spoločnosti.

Na Slovensku je založených 19 európskych spoločností, podobne ako napr. vo Veľkej Británii, ale nepomerne menej ako je tomu v Českej republike, kde je vytvorených 195 európskych spoločností alebo v Nemecku, kde ich je podľa najnovších údajov založených už 110.

Základnou výhodou oproti akejkoľvek bežnej národnej forme podnikania je možnosť európskej spoločnosti presúvať svoje sídlo v rámci celej únie bez nutnosti likvidácie spoločnosti. Zmena sídla spoločnosti pochopiteľne prináša samozrejme opustenie domácej legislatívy. [4]

Zvláštnosťou európskej spoločnosti je jej plná mobilita v rámci Európskej únie. Bežná obchodná spoločnosť by musela byť zrušená v starom domovskom štáte a znovuzaložená v novom štáte. Sídlo európskej akciovéj spoločnosti môže byť počas jej existencie premiestnené do iného členského štátu Európskej únie. Základnou výhodou pri premiestnení sídla je fakt, že táto zmena nemá žiadny dopad na právnu kontinuitu európskej spoločnosti, tzn.



že v prípade zmeny sídla nie je potrebné spoločnosť rušiť ani znovuzakladať. Mnohé európske spoločnosti zmenou sídla sledujú najmä presun daňovej rezidentúry do tej krajiny únie, v ktorej je najnižšie daňové zaľaženie. Napríklad Cyprus so sadzbou dane z príjmu pre právnické osoby vo výške 10% je mimořiadne atraktívnu vol'bu pre vytvorenie európskej akciovéj spoločnosti. Po premiestnení sídla to teda bude stále tá istá spoločnosť, len so zmenenými stanovami podľa zákonov nového domovského štátu. Riadiaci alebo správny orgán musí najprv vypracovať návrh na premiestnenie, v ktorom zdôvodní jeho právne a ekonomicke súvislosti a vysvetlí dopad premiestnenia na akcionárov, veriteľov a zamestnancov.

Presun sídla európskej spoločnosti pri zachovaní existujúcej spoločnosti umožní nasledovné výhody pre majiteľov podnikateľského subjektu:

- Využitie zmlúv o ochrane investícií uzavretých Slovenskou republikou.
- Prenesenie sídla európskej akciovéj spoločnosti do zahraničia prináša silnejšiu pozíciu spoločnosti pri rokovaní so slovenským štátom. Európska spoločnosť sa môže oprieť aj o zmluvy o ochrane investícií uzavretých Slovenskou republikou. „Slovenská“ akciová spoločnosť túto možnosť nemá.
- Európska spoločnosť bude spadať pod právo vybranej krajiny. Slovenské inštitúcie môžu zisťovať informácie o európskej spoločnosti len cez príslušné zahraničné úrady, čo je dosť problematické. Rovnako všetky písomnosti musia byť doručené na sídlo európskej spoločnosti v zahraničí a prípadné budúce súdne spory sa riešia v mieste sídla spoločnosti.
- Výber najvhodnejšieho daňového systému v rámci EÚ – Po presune spoločnosti sa na ňu vzťahujú daňové zákony zvolenej krajiny. Európska spoločnosť môže podľa výberu sídla napríklad využívať nízke dane z príjmov na Cypr (vo výške 10 %), alebo využiť vhodný holdingový režim v Holandsku. Presunom spoločnosti je možné tiež riešiť optimalizáciu zdaneania pripravovaných transakcií. Napríklad predaj podielov alebo obchod s pohľadávkami.
- Vybrať vhodný právny systém – Právne systémy starších členských štátov EÚ sú výrazne stabilnejšie než slovenský právny poriadok. Prinášajú väčšiu istotu pre podnikateľov a vyššiu vymožiteľnosť práva.
- Úspora nákladov na správu a riadenie – Európska akciová spoločnosť si môže zvoliť tzv. monistický systém riadenia, kedy spoločnosť vedie len jeden štatutárny orgán (minimálne však dvojčlenný), ktorým je správna rada. To znamená úsporu režijných nákladov v porovnaní s bežnou akciovou spoločnosťou, ktorá musí mať povinne predstavenstvo a dozornú radu.

Limitujúcim faktorom pre slovenských podnikateľov, ktorí majú záujem o založenie európskej akciovéj spoločnosti je výška základného imania.



EKONOMICKÁ KRÍZA - ECONOMIC CRISIS, Sekcia A – Section A

Slovenskými podnikateľmi je táto skutočnosť vnímaná ako najvýraznejšia nevýhoda tejto právnej formy podnikania. Zákonodarca taxatívne určil výšku základného imania, ktorá je minimálne 120 000 .

Európsku akciovú spoločnosť možno založiť len presne vymedzenými piatimi spôsobmi:

Formou fúzie

- Dve alebo i viac akciových spoločností z rôznych členských štátov môžu vykonať fúziu zlúčením alebo splynutím a vytvoriť tak európsku spoločnosť. Vznik európskej spoločnosti fúziou navyše predstavuje výnimočnú možnosť presunúť sídlo doterajšej spoločnosti do zvoleného štátu EÚ. Práve z uvedeného dôvodu je vznik európskej akciovej spoločnosti formou fúzie najčastejším variantom vzniku. Častým variantom je fúzia českej a slovenskej spoločnosti s výslednou európskou spoločnosťou, ktorá bude sídliť na Cypre či v inej daňovo priaznivej krajine.
- Formou holdingovej spoločnosti
- Minimálne dve alebo viac akciových spoločností alebo spoločností s ručením obmedzeným z rôznych členských štátov môžu vytvoriť holdingovú spoločnosť typu európskej akciovej spoločnosti. Zakladajúce spoločnosti sa v tomto prípade stávajú dcérami európskej spoločnosti.
- Formou dcérskej spoločnosti
- Dve spoločnosti (s akoukoľvek právnou formou) z rôznych členských štátov môžu vytvoriť holdingovú spoločnosť typu európskej akciovej spoločnosti.
- Formou zmeny súčasnej právnej formy
- Akciová spoločnosť, ktorá má aspoň dva roky dcérsku spoločnosť, prípadne pobočku v inom členskom štáte, môže zmeniť svoju súčasnú právnu formu na európsku akciovú spoločnosť. Tento variant ale neumožňuje súčasné prenesenie sídla spoločnosti.
- Formou dcérskej spoločnosti inej európskej akciovej spoločnosti

Európska spoločnosť môže bez obmedzenia zakladať iné európske akciové spoločnosti.

Európska legislatíva myslí aj na spätný proces. Nariadenie Rady zároveň umožňuje aj premenu európskej akciovéj spoločnosti na klasickú národnú (v našom prípade slovenskú) akciovú spoločnosť. Platí tu ale jedna podmienka: k transformácii môže dôjsť až po dvoch rokoch od zápisu európskej akciovéj spoločnosti, resp. po schválení prvých dvoch ročných účtovníckych závierok.



Podľa viacerých odborníkov by bolo žiaduce mať na území Slovenska čo najviac takýchto európskych spoločností. A to nielen z hľadiska postavenia spoločnosti ako zamestnávateľa, ale aj možnosti zdanenia aj príjmov členov - nerezidentov, ak bude ich členstvo považované za zriadenie stálej prevádzkarne na území Slovenska. Príjem zo stálej prevádzkarne sa totiž zdaňuje tam, kde je stála prevádzkareň.

Orgánmi európskej akciovnej spoločnosti sú valné zhromaždenie a ďalej bud' dozorná rada a predstavenstvo (v prípade dualistického systému, ako je to napríklad v Nemecku), alebo len správny orgán (v prípade monistického systému, ako je tomu napríklad vo Veľkej Británii). Výber systému zakotví európska spoločnosť vo svojich stanovách. Pokiaľ právo krajiny, v ktorej má sídlo nepovoľuje monistický alebo naopak dualistický systém riadenia spoločnosti, nemá spoločnosť možnosť výberu. Členovia orgánov musia byť volení na určitý čas, ten ale nesmie presiahnuť šesť rokov. Môžu byť aj znovuzvolení, najviac však na šesťročné obdobie. Stanovy európskej spoločnosti tiež môžu dovoľovať právnickej osobe byť členom jej orgánu (ak to nezakazuje právo štátu, v ktorom má európska akciová spoločnosť sídlo). Slovenské obchodné právo takúto možnosť nepozná.

V prípade zrušenia, likvidácie, platobnej neschopnosti a podobne, sa európska akciová spoločnosť spravuje právnymi predpismi, ktoré by sa použili na akciovú spoločnosť založenú podľa práva členského štátu, v ktorom má sídlo. Výmaz z registra sa zverejňuje nielen v registri príslušného členského štátu únie, ale tiež v Úradnom vestníku Európskej únie.

Záver

V predkladanom príspevku sme našu pozornosť orientovali na charakteristiku najdôležitejších aspektov podnikania formou európskej akciovnej spoločnosti na Slovensku. Táto právna forma podnikania je v podmienkach Slovenska novou možnosťou, ktorú prinieslo členstvo našej krajiny v Európskej únii. Ide o osobitnú formu právnickej osoby. Pre Slovensko je táto možnosť právej formy podnikania jednoznačne prínosom z niekoľkých, v príspevku uvedených dôvodov. Európska spoločnosť je subjektom vytvoreným európskym právom, ktoré umožňuje, aby sa v ktoromkoľvek členskom štáte mohla zriadiť a prevádzkovať nadnárodná akciová spoločnosť. Základným právnym rámcom je nariadenie Rady Európskej únie č. 2157/2001 o stanovách európskej spoločnosti, ktoré sa stalo integrálnou súčasťou slovenského práva v spoluúčinnosti so smernicou Rady Európskej únie č. 2001/86/ES.

Najväčšími výhodami európskej spoločnosti sú nadnárodný charakter, jednotná právna forma podnikania na úrovni EÚ vychádzajúca z komunitárneho práva, a s tým súvisiaca aj vyššia právna istota, možnosť presunu sídla



EKONOMICKÁ KRÍZA - ECONOMIC CRISIS, Sekcia A – Section A

európskej spoločnosti do ktoréhokoľvek iného členského štátu únie bez straty právej subjektivity spoločnosti, a to najmä z dôvodu možnosti výberu najvhodnejšieho daňového systému v rámci EÚ, umožnenie voľného pohybu kapitálu v rámci celej EÚ a uľahčenie cezhraničných fúzii v rámci EÚ, úspora nákladov na chod spoločnosti, a to v dôsledku možnosti výberu flexibilnejšieho jednostupňového systému správy a riadenia (tzv. monistického systému). Nevýhodou je výška základného imania, ktorá je stanovená vo výške minimálne 120 000 .

Summary in English

In recent years we are increasingly meeting in economic area the concept of European society or European Stock Company. It is a special form of a legal subject, that gives medium and large enterprises particular ability to design own company with the abbreviation SE - European equivalent for local stock companies. For the Slovak economy it is the next positive momentum towards to development of the entrepreneurship, particularly in the field of the unification of the legal framework with European legislation. The main advantage of doing business by form of European stock company is the ability to take advantage of the one-tier management system, which means considerable savings in administrative costs. In the post we are looking for answers to questions concerning purpose, the way of creation and management of this kind of legal subjects.

Odkazy na literatúru

- [1] Mižičková, L. – Ubrežiová, I. 2007. Podnikanie malých a stredných podnikov. Nitra: SPU, 110 s., ISBN 978-80-8069-877-5
- [2] Nariadenie Rady EÚ č. 2157/2001 o stanovách európskej spoločnosti
- [3] Pauličková, A. 2004. Podnikanie malých firiem v Slovenskej republike po vstupe do Európskej únie. Bratislava: Eurounion, 388 s., ISBN 80-88984-65-3
- [4] Podnikanie. 2010. Mesačník NARMSP. Č. 2/2010. ?online? ?cit. 2010-08-05?
Dostupné na: <http://mp.msponline.sk/europska-spolocnost-societas-europaea-se>

Kontakt: Ing. et Bc. Ladislav Mura, odborný asistent, Ústav odborných predmetov a informačných technológií, Dubnický technologický inštitút v Dubnici nad Váhom, Sládkovičova 533/20, 018 41 Dubnica nad Váhom, e-mail: ladislav.mura@gmail.com



Jak ovlivňuje možnost vstupu zahraničních subjektů cenu veřejných zakázek?

What Is the Influence of the Mandatory Opening of Public Procurement Market to Foreign Entities from EU Countries on the Effectiveness of Public Tenders?

 Pavel Jan

Key words: Competition, Czech Republic, Effectiveness, Public Procurement

JEL Classification: H40, H57

Abstract:

The paper deals with the influence of the mandatory opening of public procurement market to foreign entities from EU countries on the effectiveness of public tenders. We are testing the relationship between the possibility of foreign operators to sign in to tender, the number of tenders and the price. We are using data from the Information system of public procurement, which contains data about all public tenders in the Czech Republic.

Results of econometric analysis shows, that there is not positive relationship between the mandatory opening of public procurement to foreign entities from EU countries and the price as well as number of bids. Apparently there is a reduction in the number of bids as a result of growth in the size of contract. An important role may also play a non-legislative barriers as well. By contrast, we can confirm the existence of "competitive effect" in the Czech Republic.

Úvod

Ekonomiky vyspělých států jsou všeobecně označovány jako smíšené, což znamená, že zde vedle sebe působí jak sektor soukromý tak i veřejný. Podnikatelské subjekty, které tvoří jádro soukromého sektoru, však neobchoduji pouze mezi sebou, ale významnou část jejich kontraktů realizují ve spolupráci s veřejným sektorem. Ten potřebuje pro svou činnost obrovské množství statků, které si nevyrábí sám, ale nakupuje je od externích subjektů a využívá k tomu institut veřejných zakázek. Objem prostředků, který tímto



EKONOMICKÁ KRÍZA - ECONOMIC CRISIS, Sekcia A – Section A

institutem ročně prochází, se v členských zemích pohybuje mezi 10-20 % HDP¹⁾, přičemž mezi státy s relativně velkým rozsahem trhu veřejných zakázek patří jak Česká tak i Slovenská republika²⁾.

Výše uvedené číslo jednoznačně ukazuje na velký význam veřejných zakázek pro podnikatelský sektor. Evropská unie se přitom snaží, aby národní trhy veřejných zakázek byly otevřené i pro subjekty z ostatních členských zemí. Slibuje si přitom od toho, že dojde ke zvýšení míry konkurence na nabídkové straně a k poklesu cen pro nakupující veřejný sektor.

Předložený článek se zabývá problematikou vlivu otevřenosti jednotlivých zakázek mezinárodní konkurenci na míru konkurence na nabídkové straně a vysoutěžené ceny. Analýza je založena na aplikaci ekonometrických nástrojů na velmi rozsáhlém vzorku dat získaných z Informačního systému veřejných zakázek, kde jsou shromažďovány údaje o nadlimitních a podlimitních veřejných zakázkách zadaných v České republice.

1. Základní argumenty pro regulaci veřejných zakázek ze strany Evropské unie

Evropská unie zasahuje do řady ekonomických politik členských zemí a jednou z nich je i zadávání veřejných zakázek. Motivem zde ani tak není zajištění co nejnižších cen pro veřejný sektor v jednotlivých členských zemích, to si mají hlídat národní vlády samostatně, ale snaha zabránit porušování pravidel jednotného trhu. Regulace EU zabraňuje členským státům ve zvýhodňování domácích producentů na úkor zahraničních. Mohlo by totiž dojít k využití institutu veřejných zakázek jako nástroje nepřímé veřejné podpory. Pokud by například domácí vlády zadávaly zakázky pouze domácím subjektům za výšší než tržní ceny, ty by mohly snížit marže na svých produktech určených pro export do ostatních členských zemí. Díky vyššímu „ziskovému polštáři“ z titulu zvýhodnění při zadávání veřejných zakázek by tak došlo k porušení pravidel hospodářské soutěže.

Intervence EU do oblasti zadávání veřejných zakázek je realizována prostřednictvím směrnic, které musí členské země transponovat do své legislativy. V oblasti veřejných zakázek se jedná o následující dvě směrnice:

- Směrnice Evropského parlamentu a Rady č. 2004/17/ES ze dne 31. března 2004, o koordinaci postupů při zadávání zakázek subjekty působícími v odvětví vodního hospodářství, energetiky, dopravy a poštovních služeb, ve znění pozdějších předpisů,

1) OECD (2007)

2) Podrobněji viz Pavel (2009)



- Směrnice Evropského parlamentu a Rady č. 2004/18/ES ze dne 31. března 2004, o koordinaci postupů při zadávání veřejných zakázek na stavební práce, dodávky a služby, ve znění pozdějších předpisů.

Základem regulace zadávání veřejných zakázek v EU je povinná implementace tří hlavních principů zadávání: transparentnosti, nediskriminace a rovného zacházení a dále rozdělení veřejných zakázek na nadlimitní a podlimitní. V prvním případě se jedná o zakázky, které musí být zadány zcela podle již zmíněných směrnic. Musí být např. zveřejňovány v Evropském věstníku, neboť se předpokládá, že se o ně budou ucházet i zahraniční subjekty. Tomu jsou přizpůsobeny i časové lhůty. Podlimitní zakázky mohou být zadávány podle národní legislativy, avšak musí být přitom respektovány tři výše zmíněné principy. Hranice předpokládaných hodnot, které určují rozdělní na nadlimitní a podlimitní zakázky, jsou uvedeny v následující tabulce.

Tabulka 1: Finanční limity pro veřejné zakázky platné od 1.1.2010

Druh veřejné zakázky/typ zadavatele	Hraníční hodnoty (Kč)
Veřejné zakázky na dodávky a služby:	
Česká republika a státní příspěvkové organizace	3 236 000
Územní samosprávné celky, jejich příspěvkové organizace a „jiné právnické osoby“	4 997 000
Sektoroví zadavatelé	10 020 000
Veřejné zakázky na stavební práce:	
Všichni zadavatelé	125 451 000

Zdroj: www.mmr.cz

2. Hypotéza

Otevření lokálních trhů veřejných zakázek mezinárodní konkurenci by mělo mít pozitivní dopady jak na počet přihlášených subjektů do jednotlivých tendrů a tak i na vysoutěženou cenu. Argumentem ve prospěch prvního tvrzení je, že možná účast zahraničních subjektů povede k růstu počtu subjektů na nabídkové straně a tedy i k růstu počtu podaných nabídek. Na druhou stranu je však možné uvažovat i o snížení míry konkurence na nabídkové straně u nadlimitních zakázek a to z důvodu jejich velikosti. Oproti zakázkám podlimitním se již může jednat o tak velké kontrakty, které není řada firem schopna je realizovat. Dále by bylo možné uvažovat, že zapojení zahraničních subjektů povede k dosahování nižších vysoutěžených cen, než je tomu u podlimitních



EKONOMICKÁ KRÍZA - ECONOMIC CRISIS, Sekcia A – Section A

zakázek, což může být jednat důsledkem existence „konkurenčního efektu“³⁾ a jednak příchodem zahraničních, více efektivních firem na tuzemský trh.

Na základě výše uvedeného je možné zformulovat následující dvě hypotézy:

- Hypotéza 1: Zakázky realizované v režimu nadlimitních vykazují vyšší průměrný počet podaných nabídek než zakázky podlimitní.
- Hypotéza 2: Zakázky realizované v režimu nadlimitních vykazují nižší vysoutěžené ceny než zakázky podlimitní.

3. Datové zdroje

Pro ověření platnosti výše uvedených hypotéz byla použita regresní analýza, přičemž datovým zdrojem jsou údaje shromázděné v Informačním systému veřejných zakázek. Jedná se o elektronický systém volně dostupný na internetu⁴⁾, kde musí zadavatelé v České republice zveřejňovat údaje o nadlimitních a podlimitních zakázkách. V rámci analýzy budeme pracovat pouze s otevřenými řízeními, které jsou nejvíce transparentní a kde nemá zadavatel přímou možnost ovlivnit počet přihlášených subjektů. V rámci těchto soutěží budeme sledovat veličiny počtu podaných nabídek (nabídek), vysoutěžnou cenu vyjádřenou jako % ceny předpokládané (cena) a charakter zakázky (nadlimitní vs. podlimitní; nadlimit). V posledním případě se bude jednat o umělou proměnnou. Testování bude provedeno na třech samostatných souborech, do kterých byly veřejné zakázky rozděleny podle typu předmětu plnění: dodávky, služby a stavební práce.

4. Výsledky provedených analýz

V rámci testování platnosti obou hypotéz pracujeme s následujícími dvěma regresními modely.

$$\text{Počet nabídek} = \beta_0 + \beta_1 \text{ nadlimit} + \square \quad (1)$$

$$\text{Cena} = \beta_0 + \beta_1 \text{ nabídek} + \beta_2 \text{ nadlimit} + \square \quad (2)$$

Výše uvedené modely bylo nutné odhadnout pomocí metody WLS, která eliminuje problém heteroskedasticity, který byl identifikován při použití metody nejmenších čtverců (OLS). Výsledky testování obou modelů jsou uvedeny v následujících tabulkách.

3) Podrobněji viz Kuhlman - Johnson (1983), Li - Zheng (2006) nebo Pavel (2010).

4) <http://www.isvz.cz>

Podnikanie v priestore EÚ – možnosti úskalia



Tabulka 2: Faktory ovplyvňující počet podaných nabídek

	Dodávky	Služby	Stavební práce
Závisle proměnná	Počet nabídek	Počet nabídek	Počet nabídek
Vysvětlující proměnné			
Konstanta	2,62500 (0,0833587)***	3,73211 (0,131015)***	6,76821 (0,0795084)***
Nadlimit	0,210234 (0,0987687)**	1,21475 (0,140936)***	-1,00286 (0,241786)***
R2	0,001783	0,14313	0,005214
Adjusted R2	0,001390	0,014121	0,004911
F-test (p-value)	***	***	***

Tabulka 3: Faktory ovplyvňující vysouteženou cenu

	Dodávky	Služby	Stavební práce
Závisle proměnná	Vysoutěžená cena jako % ceny předpokládané (Cena)	Vysoutěžená cena jako % ceny předpokládané (Cena)	Vysoutěžená cena jako % ceny předpokládané (Cena)
Vysvětlující proměnné			
Konstanta	108,279 (0,990290)***	92,0370 (1,30523)***	106,950 (0,878840)***
Nabídek	-5,83365 (0,464862)***	-2,26691 (0,282980)***	-2,49870 (0,200929)***
Nabídek2	0,186257 (0,0277435) ***	0,0812612 (0,0187420) ***	0,0207801 (0,00883508) **
Nadlimit	-1,10748 (0,852221)	7,17515 (1,19688) ***	2,15035 (1,22620) *
R2	0,092950	0,038337	0,199713
Adjusted R2	0,091876	0,037773	0,198981
F-test (p-value)	***	***	***
Počet pozorování	2538	5118	3284



EKONOMICKÁ KRÍZA - ECONOMIC CRISIS, Sekcia A – Section A

Pozn.: Směrodatné odchylky jsou uvedeny v závorkách pod příslušným koeficientem. *** značí významnost na 1 % hladině spolehlivosti, ** značí významnost na 5 % hladině spolehlivosti, * značí významnost na 10 % hladině spolehlivosti.

Zdroj: vlastní výpočty

Výsledky provedených analýz ukazují rozdílné chování trhu veřejných zakázek v závislosti na typu předmětu plnění. U dodávek a služeb se potvrdila platnost hypotézy 1, tedy že nadlimitní zakázky vykazují v průměru vyšší počet podaných nabídek než zakázky podlimitní. Naproti tomu u stavebních prací byla identifikována obrácená závislost. Důvodem může být, že stavební práce mají charakter neobchodovatelného zboží a není tedy jednoduché vstupovat na trh v cizí zemi. Na druhou stranu nelze výsledky regresní analýzy příliš přečesnávat, neboť vypovídací hodnota celého modelu vyjádřená koeficientem R² je velmi malá (pod úrovni 1 %).

Podstatně významnější výsledky ve smyslu vypovídají schopnosti přináší druhý model, kdy byla ve všech případech potvrzena platnost vztahu o pozitivním vlivu počtu podaných nabídek na vysoutěženou cenu (tedy platnost „konkurenčního efektu“). Naproti tomu efekt mezinárodní otevřenosti nadlimitních zakázek nepřináší pozitivní dopady na vysoutěžené ceny. U dodávek je tento faktor statisticky nevýznamný, ve zbylých dvou modelech je dokonce regresní koeficient kladný. Důvodem je zřejmě již zmíněné snížení míry konkurence v důsledku příliš velkého rozsahu zakázek.

Závěr

Provedená analýza prokázala velmi omezené dopady přísnějšího legislativního ošetření nadlimitních zakázek na cenu i počet podaných nabídek. Prezentované výsledky spíše ukazují na nepřímo úměrný vztah mezi velikostí nabídky a počtem podávaných nabídek. Zřejmě dochází k rychlejší redukci počtu domácích firem schopných větší zakázky realizovat než k nárůstu zájmu ze strany zahraničních subjektů.

Omezený zájem zahraničních subjektů může být způsoben mimo jiné relativně vysokými transakčními náklady spojenými s účastí v tendrech v jiné zemi. Členské státy by se tak vedle implementace evropských směrnic měly soustředit i na odstraňování nelegislativních bariér participace zahraničních firem. Dopady na cenu pak budou zajištěni inkasováním konkurenčního efektu. Výsledkem tak bude zvýšení efektivnosti veřejného sektoru jakož i celkové ekonomické efektivnosti.



Literatúra

- Gómez-Lobo A, Szymanski S. 2001. A Law of Large Numbers: Bidding and Compulsory Competitive Tendering for Refuse Collection Contracts. *The Review of Industrial Organization*. 18 (1): 105-113.
- Kuhlman JR, Johnson SR. 1983. The Number of Competitors and Bid Prices. *Southern Economic Journal*. 50 (1): 213-220.
- Li T, Zheng X. 2006. *Entry and Competition Effects in First-Price Auctions*: Theory and Evidence from Procurement Auctions. Centre for Microdata Methods and Practice, Institute for Fiscal Studies. 69. Retrieved August 24, 2009, from <http://www.cemmap.ac.uk/wps/cwp1306.pdf>
- Organisation for Economic Co-Operation and Development (OECD). 2007. *Policy Roundtables: Public Procurement*. Retrieved August 24, 2009, from <http://www.oecd.org/dataoecd/25/48/39891049.pdf>
- Pavel J. 2009. Veřejné zakázky v České republice. Praha: Hlávkova nadace.
- Pavel J. 2010. The Analysis of the Relationship between the Rate of Competition and the Prices of Large Transport Infrastructure Buildigs. *Politická ekonomie*. 58 (3): 343-356.

Kontakt: doc. Ing. Pavel Jan, PhD., FEP PEVŠ, Tematínska 10, 85105 BA, pavel-ja@seznam.cz



Dopady svetovej krízy na malé a stredné podniky v oblasti procesu získavania finančných zdrojov v SR

The Effects of Global Crisis on Small and Medium-sized Enterprises in the Process of Obtaining Financial Resources in SR

■ Sobeková Majková Monika

Kľúčové slová: svetová kríza, získavanie kapitálu, malé a stredné podniky

Key Words: world crisis, obtaining capital, small and medium size enterprises

JEL Clasification: G11, G32, G39

Abstrakt

Hypotecká kríza, ktorá vznikla v USA odštartovala vznik finančnej a hospodárskej krízy na celom svete. Podniky pomaly začali strácať zákazky, mali problémy s vyplácaním miezd a kolobeh sa vo väčšine prípadov ukončil prepuštaním. Rast nezamestnanosti a pokles výroby v hospodárstve mal na ekonomiku našej krajiny nepriaznivý vplyv. Podniky sa musia s krízou popasovať najlepšie ako vedia. No vzhladom na to, že malí a strední podnikatelia tvoria v SR aj v EU viac ako 90 % z celkového počtu podnikov, malo by byť aj v záujme štátu im pomôcť ľahké časy prekonať. Cieľom článku je poukázať na to, ako malí a strední podnikatelia vnímali dopady krízy v jej začiatkoch (v roku 2008), ale aj v čase jej najväčšieho vrcholu (v roku 2009), najmä v procese získavania finančných zdrojov a prezentovať odporúčania relevantných európskych a slovenských inštitúcií, ktoré by mali počas krízy malým a stredným podnikateľom uľahčiť prístup k potrebnému kapitálu.

Abstract

The mortgage crisis, which was launched in the U.S. rise to financial and economic crisis on the world. Affected also our economy. Businesses slowly began to lose the contract, they had problems with the payment of wages and the cycle was completed by layoffs in the most cases. The growth of unemployment and decline in the production in the economy had on economy of our country negative influence. Companies must to fight with it



the best they can. However, in Slovakia and in EU there are more than 90 % small and medium-sized enterprises of all businesses, it should be in the interest of state to help them overcome difficult times. The goal of article is to show how small and medium sized businesses felt the impact of the crisis in its beginning (in 2008) but also at its maximum peak (in 2009), especially in the process of obtaining financial resource and present recommendations of the relevant European and Slovak institutions that should a crisis for small and medium enterprises easier access to the necessary capital.

Úvod

Zloženie podnikateľského sektora v SR naznačuje, že podiel malých a stredných podnikov na celkovom počte podnikov je viac ako 90 %. V Správe o stave malého a stredného podnikania v SR v roku 2007 [4] sa uvádzá, že malé a stredné podniky (MSP), na Slovensku poskytujú pracovné miesta viac ako dvom tretinám aktívnej pracovnej sily a produkujú približne polovicu hrubého domáceho produktu. Toto sú hlavné dôvody, prečo by sa malo malým a stredným podnikateľom napomáhať pri získavaní potrebných finančných zdrojov najmä v súčasnom krízovom období. Cieľom článku je analyzovať dopady hospodárskej a finančnej krízy na podnikateľský sektor v SR najmä v oblasti prístupu ku kapitálu a prezentovať aktuálne možnosti smerovania podpory do segmentu malých a stredných podnikov v SR v oblasti získavania finančných zdrojov.

1. Dopady svetovej krízy na malé a stredné podniky v SR

Každodenne čítame v tlači a počúvame v médiách ako finančná a hospodárska kríza ovplyvňuje svetovú, európsku a aj slovenskú ekonomiku. Rastie nezamestnanosť, klesá ekonomický rast, obmedzuje sa výroba. Tabuľka č. 1 prezentuje vývoj ukazovateľov hospodárskeho a menového vývoja SR od roku 2005 až po I. Q. 2010. V každej sledovanej skupine vidno ako sa kríza postupne premietala do hospodárstva SR. Prelomový bol rok 2008 kedy jednotlivé sledované ukazovatele zaznamenali pokles hodnôt. V roku 2009 sa už dostávame na mínusové hodnoty.



EKONOMICKÁ KRÍZA - ECONOMIC CRISIS, Sekcia A – Section A

Tabuľka č. 1 Vybrané ukazovatele hospodárskeho a menového vývoja SR (medziročné zmeny v %, ak nie je uvedené inak)

Roky	Rast HDP	Miera nezamestnanosti v %	Zamestnanosť	Úvery nefinančným podnikom
2005	6,7	16,2	1,4	-
2006	8,5	13,3	2,3	-
2007	10,6	11,0	2,1	25,6
2008	6,2	9,6	2,8	15,5
2009	-4,7	12,1	-2,4	-3,3
2010 Q1	4,8	15,1	-3,0	-4,2

Zdroj: ŠÚ SR, MF SR, Európska komisia, NBS.

V nasledujúcej státi prezentujeme časť prieskumu, ktorý realizovala Podnikateľská aliancia Slovenska (PAS) v spolupráci s denníkom SME v roku 2008¹⁾. Prieskum bol aktualizovaný v roku 2009.

Podnikatelia začali pocítovať krízu už v roku 2008, ale v porovnaní s rokom 2009 je vidno, že ide iba o začiatky krízy. V roku 2009 na rovnaké otázky odpovedajú podstatne negatívnejšie a dopady krízy vnímajú oveľa vážnejšie. Takmer 60 % podnikateľov v roku 2008 uvádzia, že pocitujú v súčasnosti dopady svetovej krízy na svoje podnikanie. Dalších 30 % sice v roku 2008 krízu nepociťovalo, ale do budúcnca očakávali isté problémy. Najčastejšie majú podniky problémy s poklesom počtu zákaziek od odberateľov. [5] Problémy pocitujú so zhoršením platobnej disciplíny odberateľov a s tlakom na zniženie cien ich výrobkov a služieb. V roku 2009 sa počet podnikov, ktoré pocitovali krízu zvýšil až na 80 %. [6]

Nás zaujímali predovšetkým dopady v oblasti dostupnosti finančných zdrojov. Vieme, že slovenskí podnikatelia aj v čase pred krízou bojovali s problémami pri získavaní finančných zdrojov. Je zrejmé, že v čase krízy bude stav podstatne horší. Ked' sa vrátíme údajom z tabuľky č. 1, pozorujme pokles poskytnutých úverov už v roku 2008 a vývoj sa postupne zhoršoval. V prieskume PAS z roku 2008 55 % podnikateľov uviedlo, že pocitujú zhoršenie dostupnosti finančných zdrojov. V roku 2009 sa táto skupina zvýšila ešte o 2 % na

1) Ide o prieskum, ktorý sa zaoberal tým, ako podnikatelia (v členení podľa veľkosti) na Slovensku vnímajú dopady svetovej krízy na podnikateľský sektor. Takmer 80 % respondentov tvorili malí a strední podnikatelia. PAS členila niektoré odpovede podľa veľkosti podnikov (väčšinou v roku 2008) a niektoré nie (v roku 2009). Z dôvodu komparácie uvádzame výsledky za všetky veľkostné kategórie.



57 %. Predovšetkým sa zvýšili náklady na získavanie finančných zdrojov. V roku 2008 uvádza 8 % podnikateľov, že úvery sa stali pre nich nedostupné a 6 % bude kvôli tomu rušiť investičné akcie. V roku 2009 sú úvery nedostupné až pre 12 % podnikov a až 11 % sa chystá kvôli tomu rušiť svoje investičné akcie.

Podľa prieskumu Slovenskej obchodnej a priemyselnej komory (SOPK)²⁾ si 75 % oslovených podnikateľov v roku 2009 myšlelo, že dostupnosť finančných zdrojov sa zhoršila. Najvýraznejším faktorom je sťaženie podmienok bank – uvádza ho až 52 % opýtaných. [7]

Pri komparácii výsledkov z uvedených prieskumov možno konštatovať, že počas krízy zaznamenalo značné množstvo MSP zhoršenie prístupu ku kapitálu.

2. Aktuálne možnosti financovania malých a stredných podnikov v SR

V súčasnom období krízy môžu slovenské MSP využívať na svoje financovanie okrem bankových úverov aj mikropôžičky, úvery od Slovenskej záručnej a rozvojovej banky (SZRB), Eximbanky, investície rizikového alebo mezanínového kapitálu. Ďalšou formou podpory sú finančie z EÚ vo forme štrukturálnych a komunitárnych fondov.

Medzi zaujímavý druh podpory malého a stredného podnikania patria **mikropôžičky**. Malým podnikateľom často stačí na financovanie nového nápadu alebo podnikateľskej činnosti aj menšia suma peňazí, ktorú môžu pomocou mikropôžičky pomerne jednoducho získať. Na Slovensku mikropôžičky poskytuje Národná agentúra pre rozvoj malého a stredného podnikania podnikateľom s počtom zamestnancov menej ako 50 a ročným obratom menším ako 10 mil. eur. Rozmedzie pôžičky je od 2500 eur do 50 000 eur a jej splatnosť je max. 4 roky. Celkovo bolo od začiatku realizácie Mikropôžičkového programu poskytnutých 1821 mikropôžičiek spolu v hodnote 30 710 752 eur. Okrem tejto možnosti môžu podnikatelia využiť aj Mikrouverový fond od Fondu fondov.

Okrem mikropôžičiek môžu podniky získavať finančie formou **rizikového kapitálu**³⁾. Predstavuje takú formu financovania, kde je kapitál poskytovaný profesionálnymi spoločnosťami investujúcimi do podnikov, ktoré disponujú potenciáлом výrazného rastu za účelom zahájenia činnosti, rozvoja alebo

2) Prieskumu sa zúčastnilo spolu 170 firiem, z toho bolo 90 % MSP.

3) EVCA (European Private Equity and Venture Capital Association) definuje rizikový kapitál ako: „kapitál nesúci riziko obyčajne vo forme účasti na základnom imaní podniku s vysokým rastovým potenciáлом. Relatívne vysoké riziko pre rizikového kapitalistu je kompenzované možnosťou vysokej návratnosti, obyčajne cez substančné kapitálové zisky v stredne dlhom období (5-7 rokov) [2].



EKONOMICKÁ KRÍZA - ECONOMIC CRISIS, Sekcia A – Section A

transformácie vlastníctva⁴⁾. Investície rizikového kapitálu vykonáva napr. Slovenský rastový kapitálový fond, Fond Seed Capital, Fond fondov a iné. Táto forma financovania je však na Slovensku iba veľmi málo známa. Väčšina MSP ju nepozná. Podľa prieskumov [3] viac ako 70 % malých a stredných podnikateľov o rizikovom kapitáli nikdy nepočulo. Odrádza ich už samotný názov rizikový.

Špeciálnou kategóriou sú produkty **Slovenskej záručnej a rozvojovej banky a Eximbanky**, určené predovšetkým malým a stredným podnikateľom. Využitie ich úverových a záručných programov by mohlo podnikateľom uľahčiť prístup ku kapitálu, pretože zo strany súkromných bank bolo z dôvodu krízy poskytovanie úverov podnikom podstatne obmedzené. Už v časoch pred krízou mali malí podnikatelia problémy získať potrebné peňažné prostriedky, pretože nemali čím ručiť, počas krízy sa situácia podstatne zhoršila, banky sprísnili podmienky poskytovania a krytie úverov. Problémom v tejto oblasti stále zostáva pomerne vysoká neinformovanosť podnikateľov o aktivitách SZRB. Pre životaschopné projekty banka v roku 2009 poskytovala až 55 % záruku z istiny. Ku koncu tohto istého roka mala podpísanú dohodu o poskytnutí bankových záruk za úvery do 340 tis. eur s najväčšími finančnými inštitúciami na trhu. Od Európskej investičnej banky v roku 2009 začala čerpať úverovú linku vo výške 50 mil. eur.

Slovenské podniky po vstupe našej krajiny do EÚ dostali možnosť získať finančnú pomoc od Európskej únie zo **štrukturálnych a komunitárnych fondov**. Rozdiel medzi nimi je taký, že o pomoc z komunitárnych fondov žiada podnikateľ spolu s najmenej jedným podnikom z inej členskej krajiny EU, kdežto o financie zo štrukturálnych fondov žiada sám za seba. V súčasnom období krízy mali podľa EÚ práve eurofondy slúžiť ako prostriedok na prekonanie ťažkých časov. Počas dvoch programovacích období získaла naša krajina na realizáciu projektov spolu cca 12,2 mld. eur, pričom podstatná časť týchto prostriedkov 11 mld. eur je určených na čerpanie v súčasnom programovacom období 2007 – 2013. Vzhľadom na to, že sa nachádzame v polčase tohto obdobia, vydala Komisia EÚ prednedávanom správu hodnotiacu mieru čerpania štrukturálnych fondov jednotlivých členských štátov. Slovensko sa ocitlo s 18,6 % na chvoste tohto rebríčka. Horšie výsledky malo už len Rumunsko a Grécko.[10]

Zdá sa, že slovenskí podnikatelia nemajú s čerpaním eurofondov príliš pozitívne skúsenosti. Z výsledkov prieskumu Transparency International vypĺýva, že žiadatelia o finančné prostriedky z fondov EÚ sa sťažujú na nedostatok informácií, obťažné hľadanie poradcov a na neefektívnu komunikáciu s úradníkmi na regionálnej i národnej úrovni [9]. Okrem toho mala kríza vplyv predovšetkým na to, že podnikatelia nedokázali získať pred podpísaním

4) www.nadsme.sk/sk/content/rizikovy-kapital



zmluvy potrebné množstvo vlastných zdrojov na spolufinancovanie projektu, pretože ako vyplýva z vyššie uvedených prieskumov, prístup MSP k finančným zdrojom sa počas krízy podstatne zhoršil. [10]

Napriek tomu majú slovenskí podnikatelia aspoň v nami realizovanom prieskume [3] záujem o informácie o štrukturálnych fondoch. V priemere vyplýva, že až 70,5 % zo všetkých opýtaných podnikov⁵⁾ má záujem o informácie o možnostiach financovania prostredníctvom štrukturálnych fondov.

3. Odporučania a závery v oblasti podpory financovania smerujúce do segmentu malých a stredných podnikateľov v čase finančnej krízy

Mnohé inštitúcie poskytujú k problematike získavania finančných zdrojov malých a stredných podnikov relevantné vyjadrenia. My z dôvodu rozsahového obmedzenia uvádzame odporúčania dvoch inštitúcií (jednej európskej a jednej slovenskej): Európskeho hospodárskeho a sociálneho výboru a Slovenskej obchodnej a priemyselnej komory a naše vlastné závery, ktoré boli kreované na základe doteraz realizovaných prieskumov a zistení.

Európsky hospodársky a sociálny výbor (EHSV) v roku 2009 vypracoval dokument nazvaný *Štruktúry financovania pre malé a stredné podniky v kontexte súčasnej finančnej situácie*, v ktorom vyzýva Komisiu, aby nástroje financovania pre MSP posilnila tým, že zabezpečí: [1]

- Odporuča zriaďať platformy pre obchodovanie pre mikropodniky a MSP. Vytvorením regionálnych miniplatfóriem koordinovaných európskou sieťou by mohol vzniknúť nový nástroj, ktorý by sa mohol použiť na zvýšenie vlastného kapitálu pre malé podniky, pretože vstup na burzu je pre ne komplikovaný a drahý. Tým by sa podnietilo ďalšie financovanie prostredníctvom rizikového kapitálu a podnikateľských anjelov. Napomohlo by to aj tomu aby sa investormi rizikového kapitálu stali aj malé podniky.
- EHSV odporúča podporiť poskytovanie záruk za MSP. Domnieva sa, že časť prostriedkov určených na záchrannu báň by mala byť využitá na úvery pre MSP.
- EHSV podporuje okrem iného podporuje aj oblasť mikrofinancovania.⁶⁾

Slovenská obchodná a priemyselná komora (SOPK) vo svojej výročnej správe za rok 2009 považuje za dôležité opatrenie v oblasti procesu získavania finančných zdrojov predovšetkým podporiť financovanie malých

5) Spolu sa prieskumu zúčastnilo 308 podnikov. Percentuálne zastúpenie malých, stredných a veľkých podnikov korešpondovalo s rozdelením v národnom hospodárstve, t.j. viac ako 90 % bolo MSP.

6) Mikrodlžníci majú hviezdu úroveň splácania: Muhammad Yunnus, zakladateľ Graamen Bank a nositeľ nobelovej ceny za mier v roku 2006 za systém mikropôžičiek. hovorí, že miera splácania dosahuje 95 – 98 %. [11]



EKONOMICKÁ KRÍZA - ECONOMIC CRISIS, Sekcia A – Section A

a stredných podnikateľov prostredníctvom Eximbanky a Slovenskej záručnej a rozvojovej banky. [7] SOPK navrhuje udeľovať investičnú podporu na podnikanie nielen zahraničným investorom, ale predovšetkým slovenským podnikateľom. Bol by to významný krok, pretože je dôležité dávať viac vlastným podnikateľom ako firmám z cudzích štátov.

Naše odporúčania úzko súvisia s vyššie uvedenými návrhmi. V oblasti štrukturálnych fondov (ktoré by mali byť dôležitým prostriedkom boja proti kríze) by bolo potrebné odstrániť z procesu ich získavania byrokraciu a korupciu, na ktorú si žiadatelia podľa viacerých prieskumov stážajú [9].

Malým podnikateľom by sa v procese vypracovania projektov malo napomôcť. Z prieskumov [3] vyplýva, že podnikatelia majú veľké rezervy v tom, ako by mal samotný úspešný projekt vyzeráť. Proces vypracovania a predkladania projektov je taký zložitý, že malý podnikateľ ho kapacitne a finančne nemôže sám zvládnuť. Odovzdávajú projekty s množstvom (často formálnych) chýb, ktoré spôsobia ich zamietnutie. Tento problém by mohla vyriešiť aktívnejšia účasť poradenských a informačných centier, ktoré by MSP pomáhali pri vypracúvaní projektov.

Veľmi dôležité je urobiť opatrenia v oblasti informovanosti. Výskumy informovanosti potvrdzujú, že väčšina podnikateľov nepozná napr. takmer žiadne aktivity Slovenskej záručnej a rozvojovej banky, nevedia ako fungujú eurofondy, nepoznajú rizikový kapitál. Napriek značnej neinformovanosti prieskumy [3] ukazujú, že viac ako 70 % oslovených podnikov má záujem o informácie o možnostiach získavania potrebného kapitálu.

Závery

Všetky členské štáty EÚ, nevynimajúc Slovensko, sa museli vyrovnať s výzvou ako podniesť a rozvinúť podnikanie a zmierniť drívé následky finančnej a hospodárskej krízy. Ako sme uviedli vyššie v článku, banky v období krízy takmer zastavili poskytovanie úverov. Do segmentu malého a stredného podnikania je nasmerovaná určitá podpora zo strany štátu prostredníctvom inštitúcií ako je SZRB, Eximbanka, fondy rizikového kapitálu, iné úverové a príspievkové programy a eurofondy. Na trhu sa ponúkajú rôzne možnosti získavania finančných zdrojov, no podnikatelia podľa ľarchou neinformovanosti nedokážu tieto zdroje efektívne, resp. vôbec využívať.

Použitá literatúra

[1] EURÓPSKY HOSPODÁRSKY A SOCIÁLNY VÝBOR. 2009. *Štruktúry financovania pre MSP v kontexte súčasnej finančnej situácie*. Brusel, 2009. Dostupné na internete:



<http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:6XJPNtbi1zEJ:http://toad.eesc.europa.eu>

[2] EVCA. 1996. *Central and Eastern Europe Venture Capital Support Programme, EVCA and Phare*. Zborník workshopu, Bratislava, 1996.

[3] MONIKA MAJKOVÁ. 2008. *Možnosti financovania malých a stredných podnikov v SR*. Tribune, 2008. ISBN 978-80-7399-590-4.

[4] NRSR. 2009. *Príloha 2 k materiálu Správa o stave podnikateľského prostredia v SR s návrhmi na jeho zlepšovanie (2008)*. Prerokovala vláda SR 14.01.2009.

[5] PAS, SME. 2008. *Prieskum o dopadoch finančnej krízy na podnikanie v SR*. Bratislava, 2008.

[6] PAS, SME. 2009. *Prieskum o dopadoch finančnej krízy na podnikanie v SR*. Bratislava, 2009.

[7] SOPK. 2009. *Výročná správa SOPK za rok 2009*. Dostupné na internete: http://web.sopk.sk/storage/dokumenty/Vyrocna_sprava_SOPK-2009.pdf.

[8] ŠTATISTICKÝ ÚRAD SR. 2010. *Vybrané ukazovatele hospodárskeho a menového vývoja*. Dostupné na internete: http://www.nbs.sk/_img/Documents/_Statistika/_VybMakroUkaz/ZaklMakroUkaz/ukazov_2010.pdf

[9] Transparency International Slovensko. Tlačová správa. Riziká korupcie pri čerpaní štrukturálnych fondov na Slovensku, 2007

[10] www.euractiv.sk/regionalny-rozvoj/clanok/cerpanie-eurofondov-je-nastavene-prilis-centralisticky-015480.

[11] www.firmy.etrend.sk/firmy-a-trhy-financny-sektor/stavka-na-istotu-mikropozicky.html.

Kontakt: Ing. Majková Sobeková Monika, FEP PEVŠ, monika.majkova@centrum.sk, 0902645933



PPP ako nástroj modernizácie infraštruktúry

 Slobodová Valéria - Pullmanová Terézia

Klúčové slová: financovanie infraštruktúry, public-private partnership, verejný sektor, súkromný sektor, koncesia,

JEL klasifikácia: D73, D74, E62, H54, H61, M38

Abstrakt

Cieľom nášho príspevku je zapojiť sa do diskusie o možnostiach spolupráce verejného a súkromného sektora pri realizácii infraštrukturých projektov. Samotné vymedzenie jednotlivých foriem takejto spolupráce, známej pod názvom public-private partnership, nie je z teoretického pohľadu jednoduché a odráža mnohorakosť prístupov k tejto problematike. Analýza predpokladov, obmedzení a najmä rizík takejto spolupráce je ľažiskom nášho skúmania. Komplex a zložitosť procesu by nemala byť prekážkou využívania tejto formy vzťahov medzi verejným a súkromným sektorem, naopak by mal poskytnúť prístup verejnosti ku kvalitnejším službám za optimálnych ekonomických podmienok.

Úvod

Význam spolupráce verejného a súkromného sektoru narastá s vývojom spoločnosti a ekonomiky a ani Slovensko nie je k tejto téme ľahostajné, i keď trochu s oneskorením. Využívanie princípu verejného a súkromného partnerstva má v súčasnosti vo svete narastajúci trend a zvyšuje sa aj jeho pozitívne vnímanie ako alternatívnej metódy mobilizácie chýbajúcich finančných zdrojov a iných výhod od súkromného sektoru najmä v oblasti budovania infraštrukturých zariadení a poskytovania verejných služieb v oblasti školstva, zdravotníctva, životného prostredia, bezpečnosti a pod.

Fungujúca infraštruktúra je predpokladom pre ďalšie investície v krajinе, či už zahraničné alebo domáce, nové technologické riešenia zlepšujú environmentálne aspekty, zvyšuje sa komfort obyvateľstva a podnikateľských subjektov, čo má výrazný vplyv na zvyšovanie konkurenčnej schopnosti krajiny.

Cieľom našej vedeckej state je poukázať na pozitívne aj negatívne aspekty takejto spolupráce a zapojiť sa tak do aktuálnej diskusie na túto tému. Naše názory a skúsenosti sa opierajú o niekol'koročný výskum tejto problematiky vo viacerých projektoch a takisto spolupráce so súkromným aj verejným sektorm.



1. Problematika teoretického vymedzenia pojmov

Akronym PPP z anglického výrazu Public Private Partnership predkladá u nás ako partnerstvo verejného a súkromného sektoru nie je jednoduché objasniť či zadefinovať. Zahŕňa viacero foriem, podôb, podľa toho v akej miere v takomto vzťahu verejnej a súkromnej sféry prevláda tá či oná strana. Slovník ekonómov a právnikov naráža aj na problematiku zmluvného riešenia vzájomných vzťahov spolupracujúcich partnerov. V širšom slova zmysle tento pojem zahŕňa zmluvné a finančné spojenie verejného sektoru a sektorom súkromným za účelom poskytovania verejných služieb alebo vybudovania verejného statku. V užšom slova zmysle sa niekedy PPP označuje ako metóda financovania. PPP model sám o sebe nie je novou metódou financovania, ale len zvláštnym prejavom projektového financovania, pri ktorom preberá zodpovednosť účelovo zriadená spoločnosť (SPV – Special purpose vehicle). Ide o tzv. mimobilančné financovanie projektu, ktoré sa neprejaví v bilancii zainteresovaných strán - sponzorov, ale iba SPV, založenej za účelom realizácie projektu.

Pre rozdielne označenia, ale aj pre obsahové rozdiely, je ťažké, priam nemožné formulovať jednu všeobecne použiteľnú definíciu PPP konceptu. Právo Spoločenstva neobsahuje žiadne pravidlá všeobecne aplikovateľné na množstvo variácií PPP a zatiaľ nemá ani oficiálnu definíciu pojmu PPP. Európska komisia pripravila návrh definície v Zelenej knihe o PPP podľa ktorej je *PPP forma spolupráce medzi verejným a súkromným sektorem za účelom financovania, výstavby, rekonštrukcie, prevádzky a údržby infraštruktúry a poskytovania služieb pomocou tejto infraštruktúry*. Táto definícia je ohraňčená prvkami, ktoré komisia vníma ako charakteristické znaky PPP a to dlhodobosť vzájomného zmluvného vzťahu, úplné alebo čiastočné financovanie súkromným sektorm, deľba rizík spojených s výstavbou a prevádzkou medzi partnerov a kompenzácia súkromnému partnerovi za poskytnuté služby platbami od používateľov alebo priamo od verejného sektora. Zelená kniha rozdeľuje PPP do dvoch skupín a to:

Zmluvné, kde partnerstvo sa zakladá výlučne na zmluvných vzťahoch, kde verejný sektor ako zmluvný orgán môže zadať zmluvnému partnerovi návrh, financovanie, renováciu alebo využívanie diela alebo služby. Môžu to byť *verejné zmluvy* (kontrakty na verejnú prácu, verené dodávky a verené služby) alebo *koncesie*, pri ktorých namiesto verejného partnera, ale pod jeho dohľadom súkromní partneri poskytujú verejnosti služby alebo práce a kompenzácie prostredníctvom platiel prijímajú priamo od koncových užívateľov (koncesie na služby, koncesie na práce).

Inštitucionalizované PPP komisia definuje ako také, ktoré zahrňujú založenie spoločného podniku verejného a súkromného partnera za cieľom poskytovať verejnoprospešné práce alebo služby a to buď so zmiešaným



EKONOMICKÁ KRÍZA - ECONOMIC CRISIS, Sekcia A – Section A

kapitálom (ex novo) alebo o účasť súkromných spoločností v už existujúcich verejných spoločnostiach (ex post).

V ekonomickej literatúre nie je jednotnosť a existuje mnoho prístupov ku kategorizácii PPP modelov. Ako príklad môžeme uviesť členenie na *finančné a organizačné* modely. Charakteristickou črtou finančných modelov je, že plánovanie a realizácia nie sú predmetom zmluvy medzi partnermi ale pozornosť sa sústredí už predovšetkým na oblasť financovania projektu. Organizačné modely sa sústredia predovšetkým na stránku výstupu čiže poskytnutie konečnej služby užívateľom infraštruktúrneho diela.

V prípade požiadavky výstavby a prevádzky novej infraštruktúry sa stretávame aj s označením *build-operate-transfer* projekt (BOT), ktorý výstižne zahŕňa v sebe samotnú podstatu spolupráce a to, že sa zakladá na koncesii štátu poskytnutej súkromnej spoločnosti, ktorá je nositeľom projektu a je zodpovedná za výstavbu, financovanie, prevádzkovanie zariadenia počas trvania koncesie, kým odovzdá štátu bezplatne funkčné zariadenie. Rozdiel v jednotlivých typoch závisí od úloh, ktoré sektor verejnej správy prenesie na súkromný sektor a od prevahy rizík, ktoré prenesie verejný sektor na súkromného partnera a či poskytuje verejnú záruku alebo nie.

2. Predpoklady a obmedzenia využitia PPP

Práve pre zložitosť vzťahov a mnohostrannosť záujmov má i PPP svoje výhody a nevýhody, ktoré treba zohľadňovať pri výbere konkrétnej štruktúry riešenia. Pre zástancov PPP je hlavným argumentom pozitívneho prínosu fakt, že takýto model spája *prekonanie nedostatku kapitálu s kvalitou a efektívnosťou poskytovaných služieb*.

Za najdôležitejšiu skutočnosť považujeme upustenie od starej paradigmy, že štát robí všetko sám. Tento prístup prináša so sebou monopolné poskytovanie služieb, často aj neefektívne využívanie verejných financií a riešenia výlučne na národnej úrovni. Pri novej paradigme si štát ponecháva riadenie rámcových podmienok, ale zároveň otvára dvere konkurencii i spoza národných hraníc. Ďalším pozitívom je stimulovanie súkromných investícií do verejných služieb. Odborníci hovoria najmä o týchto pozitívnych aspektoch:

1. *reforma riadenia verejných služieb*
2. *konverzia problému*
3. *morálne obrodenie rozloženie rizika*
4. *reštrukturalizácia verejných služieb*
5. *zdieľanie moci a právomoci*

Proces prípravy a realizácie PPP projektov je z pohľadu všetkých zúčastnených strán veľmi zložitý, časovo náročný a drahý. Kritickými faktormi



úspechu, ktoré môžu značne zmierniť najmä také obmedzenia, ako vysoké ponukové a počiatočné náklady, dlhé a namáhavé rokovania, (politický) odpor voči projektu ako aj riziká realizácie projektu sú:

Podnikavý duch – čo znamená, že podnikatelia sú pripravení prevziať kalkulovateľné riziká a snažia sa udržiavať so zástupcami hostovskej krajiny dobré vzťahy a ukázať dobrú vôľu.

Výber správneho projektu - v tomto bode vplývajú samozrejme viaceré faktory, ktoré môžu projekt urobiť hospodársky únosný. Dve základné podmienky je potrebné obzvlášť zohľadniť:

- a) musí byť zjavná súrna potreba tohto projektu
- b) pri zhodení projektu by mala byť skoro monopolná situácia

Silný tím - účastníci by mali disponovať viacerými schopnosťami a predstavovať multidisciplinárny tím. Vyžadujú sa technické, finančné a právnické schopnosti. Ale aj miestny partner s dobrými politickými spojeniami je výhoda.

Vynaliezavé technické riešenia - tu ide predovšetkým o jednoduché ale úspešné technické návrhy a riešenia, ktoré sú aj relativne inovatívne a nákladovo výhodné.

Konkurencieschopné náklady ponuky - celkový finančný balík sa skladá z následovných prvkov:

- c) nízke stavebné náklady
- d) rozumný pomer cudzieho a vlastného kapitálu
- e) akceptovateľné poplatky (sociálne a predsa schopné kryť náklady)
- f) prognózy dopytu blízke realite

Zvláštna charakteristika - v ponuke musí byť „niečo špeciálne“, čo vytvorí dojem, že účastníci nie sú zameraní len na skoré zisky, ale ukážu aj ich celkovú zodpovednosť v rámci realizácie projektu a že poznajú špecifiku hostiteľskej krajiny a na ne reagujú.

Použitie PPP modelu pre zabezpečenie verejných služieb vyplýva najmä zo snahy vlád o vyrovnanejšie verejné rozpočty. Klúčovým momentom z hľadiska národných účtov je otázka, či aktívum vybudované súkromným partnerom bude zachytené v rozvahе vlády alebo nie. Projekt PPP nie je, podľa súčasného výkladu Eurostatu, zahrnutý do rozpočtu verejných financií, ak súkromný partner nesie riziko výstavby a aspoň jedno z rizík dostupnosti alebo dopytu.

Dôvody, prečo nemusí byť financovanie infraštruktúrneho projektu formou PPP modelu výhodnejšie ako financovanie pomocou verejného dluhu sú predovšetkým v tom, že súkromný sektor očakáva v budúcnosti finančnú návratnosť aj so ziskom. Náklady na financovanie úrokov pre súkromný sektor bývajú spravidla vyššie ako pre verejný sektor, čo však nemusí byť vždy



pravdou. Podobne aj transakčné náklady súvisiace so získaním financií má súkromný sektor vyššie. Tieto argumenty však nie vždy sú opodstatnené a môže to byť aj naopak. Preto je nutné zvážiť pri každom jednom investičnom projekte, či jeho cena nebude prívyšoká a či PPP je najvhodnejšou formou jeho realizácie. Väčšina projektov na báze PPP má dobu trvania 15 až 30 rokov a nie sú ešte ukončené, neexistuje teda žiadny reálny príklad investičného projektu, ktorý by bol zrealizovaný a úspešne prešiel všetkými fázami cyklu podľa pôvodného plánu.

3. Riziká využívania PPP modelov

Ako sme už spomínali v predchádzajúcej časti, európska prax za hlavné skúmané riziká pri posudzovaní PPP projektov považuje tieto:

Riziko výstavby pokrýva také udalosti ako oneskorený termín odovzdania stavby, nedosiahnutie platných noriem a štandardov, prekročenie nákladov, technické nedostatky a externé negatívne dopady.

Riziko dostupnosti znamená, že infraštruktúra alebo služba spĺňa voľne pred dohodnuté parametre a je verejnosťou využiteľná (na rozdiel od tretieho rizika, kde sa hodnotí, či je aj reálne využívaná). Dôkazom, že štát nepreberá riziko dostupnosti je to, že jeho periodické platby súkromnému partnerovi sú automaticky a významne znížené, ak predmetná infraštruktúra či služba nie je verejnosti dostupná, ako bolo dohodnuté v zmluvách, nefunguje alebo nesplňuje technické, environmentálne či iné normy.

Riziko dopytu pokrýva riziko toho, či bude o infraštruktúru alebo službu záujem, napríklad z dôvodu nových trendov na trhu, konkurencie alebo technickej zastaranosti. Menší alebo väčší záujem ovplyvňuje príjmy projektu. Prevzatie rizika dopytu spôsobilo v minulosti ľažkostí mnohým projektom PPP, preto sa mu súkromní partneri snažia vyhnúť.

Z nášho pohľadu je však nemenej dôležité uvedomovať si aj ďalšie riziká a to najmä:

Riziko politickej kontinuity, čo znamená, že štát sa v súčasnosti zaviaže k zmluvným plneniam, ktoré budú zabezpečovať až budúce vládne garnitúry. Na realizáciu PPP projektov má totiž zásadný vplyv politický cyklus. Nedostatok kontinuálnej politickej podpory a zmena politickej situácie boli identifikované ako faktory majúce najväčší vplyv na omeškanie realizácie projektov. Výsledky ukazujú, že aj napriek tomu, že sa politická situácia voľbami nezmení, sústred'ovanie pozornosti politických subjektov na voľby a povolebné hodnotenie predlžujú proces rozhodovania. Krajiny strednej a východnej Európy vo všeobecnosti oplývajú nedostatkom politickej stability. Politický cyklus v regionálnej politike sa zdá byť dlhší a politickej garnitúry majú „dlhšiu trvanlivosť“, čo má pozitívny vplyv na realizáciu PPP práve na regionálnej úrovni.



Nedostatočné skúsenosti verejnej správy s projektmi PPP a nedostatočné zabezpečenie priateľnej transparentnosti pri výbere súkromného partnera sú nemalým rizikom. Čo sa týka časového rámca a komplexnosti obstarávacieho procesu, v jednotlivých európskych krajinách sú markantné rozdiely v procesoch aplikovaných na výber partnera zo súkromného sektora hlavne z pohľadu dĺžky výberového konania a termínov realizácie. Prístup EÚ v oblasti ďalších regulácií a štandardizácií nie sú však tým, čo si súkromný sektor želá a čo by pomohlo stimulovať rast na európskom trhu ako celku. Podnikatelia sú presvedčení, že rozdielnosti v procese verejného obstarávania sú odrazom rozdielností právnych systémov a podnikateľskej praxe a nemali by byť preto štandardizované do podoby jednotného modelu, ak dosťažne spĺňajú požiadavky transparentnosti. Liberalizácia a možnosti operovať na medzinárodnej úrovni sú prospěšné pre sofistikovaných hráčov, nakoľko môžu využiť výhody svojich skúseností a znalosti trhov.

Riziko akceptácie verejnosťou je takisto častým javom. PPP projekty majú tendenciu vyprovokovať protesty medzi miestnymi spoločenstvami. S príchodom zahraničného investora dochádza k vlne skepticizmu medzi obyvateľmi, čo má za následok politické diskusie v hostujúcej krajine. Pod verejnosťou však v tomto prípade musíme rozumieť aj záujmové skupiny, ktoré sa obávajú o svoje kompetencie.

Riziko sociálneho napäťia môže nastať v prípadoch, kedy prechod zo štátom stanovenými cenami na voľnú cenotvorbu je príliš veľký. Je potrebné si uvedomiť, že mnohé infraštruktúrne diela ostávajú prirodzeným monopolom na regionálnej aj národnej úrovni. Táto skutočnosť vyplýva zo samotnej podstaty diela, čiže účelu, ktorému slúži (napr. čističky odpadových vôd, nemocnice, cesty a pod.)

Záver

Riadenie PPP projektov je veľmi komplexný proces a na takom obmedzenom priestore nie je možné podchytiť všetky aspekty, ktoré môžu tento proces sprevádzať. Na druhej strane „zložitosť“ by nemala byť príčinou, ktorá odradzuje verejný sektor, ale aj súkromný, od možnosti jeho využívania. Európske skúsenosti ukázali, že je to veľmi zhodná cesta ako vytvárať príjemnejšie prostredie, poskytovať lepšie služby obyvateľstvu i podnikateľskej sfére. Riziká aj kladné stránky sa pri každej forme menia aj v závislosti od ekonomických a iných podmienok v tej ktorej krajine. Isté však je, že ak nevýhody pre danú krajinu prevládajú pred prínosmi, krajina by od realizácie projektu PPP mala upustiť a zvoliť si inú – klasickú – formu verejného obstarávania. Skúsenosti krajín sú veľmi rôznorodé a odborníci z danej oblasti neustále vedú diskusie o špecifických problematiky v jednotlivých krajinách Európy a zároveň hľadajú prienik pre zjednotenie už overených najlepších riešení.



EKONOMICKÁ KRÍZA - ECONOMIC CRISIS, Sekcia A – Section A

Diskutovanou otázkou je, či PPP má slúžiť na obstaranie verejnej infraštruktúry prostredníctvom súkromných financií, alebo či je naopak prostriedkom, ktorý umožní súkromnému sektoru dostať sa k verejným financiám. V každom prípade je to nový prístup, ktorý je vo vývoji, a až čas ukáže, nakoľko je tento prístup vhodný na zabezpečovanie rozvoja verejnej infraštruktúry

Bibliografia

- [1] *Green Paper on Public-Private Partnership and community law on public contracts and concessions.* In: EX-COM-327, Economic Commission 2004, Brusel
- [2] KOMAN, A.: *Verejno-súkromné partnerstvá z hľadiska práva EÚ.* In Public-private partnership a Slovensko. - Žilina : MUNICIPALIA, 2006, s. 111-153.
- [3] MASKIN, E. - TIROLE, J.: *Public-Private Partnership and Government Spending Limits.* [online] In: International Journal of Industrial Organization, vol. 26, n°2, mars 2008, p. 412-420., [citované 2009-03-18] Dostupné na : <http://idei.fr/doc/by/tirole/ppp.pdf>
- [4] PALMA de, A. - LERUTH, L. _ PRUNIER, G.: *Towards a principal agent based typology of risk in PPP.* In: IMF Working Paper, august 2009.
- [5] SVOBODOVÁ, V. 2006. Zapojenie súkromného kapitálu do financovania infraštrukturých projektov ako nástroja rastu konkurencieschopnosti SR po vstupe do EÚ. In BALÁŽ, Peter. *Dopady vstupu do Európskej únie na zahraničnoobchodnú politiku SR (vybrané aspekty) - adaptácia a dôsledky pre ekonomiku SR.* Bratislava : [Vydavateľstvo EKONÓM], 2006. ISBN 80-225-2255-4, s. 89-101.
- [6] SVOBODOVÁ, V. - PULLMANOVÁ, T. 2006. Prínosy a riziká projektov verejného a súkromného partnerstva. In Česko a Slovensko v mezinárodním obchodě a podnikání. Mezinárodní konference. Konkurencieschopnost českých a slovenských podniků v podmírkách rozšířené EU. Praha : VŠE v Praze, Nakladatelství Oeconomica, 2006. ISBN 80-245-1056-1, s. 211-217.
- [7] SVOBODOVÁ, V.: *Verejné a súkromné partnerstvo.* In Public-private partnership a Slovensko. - Žilina : MUNICIPALIA, 2006, s. 63-110.

Kontakty: Ing. Terézia Pullmanová, PhD., Ekonomická univerzita v Bratislave, Obchodná fakulta, Katedra medzinárodného obchodu, Dolnozemská cesta 1, 852 35 Bratislava,

Tel: +421 2 672 91 111, E-mail: terezia.pullmanova@euba.sk

Ing. Valéria Svobodová, PhD., Ekonomická univerzita v Bratislave, Obchodná fakulta, Katedra

medzinárodného obchodu, Dolnozemská cesta 1, 852 35 Bratislava, Tel: +421 2 672 91 111, E-mail: valeria.svobodova@euba.sk



Přístupy k měření marketingových aktivit podniků Approaches to Measurement of Corporate Marketing Activities

Šimberová Iveta

Keywords: Approaches to measurement, marketing activities, industrial market, effectiveness, marketing management, synergy

JEL classification: M21, M31

Abstrakt

Dynamický vývoj a změny podmínek podnikání v evropském a globálním prostředí zvyšují tlak na konkurenčeschopnost, inovativnost tržních nabídek a celkovou efektivnost podniků. Z rozborů ekonomických pramenů, odborných publikací, analýz a zpráv předchozích výzkumů se ukazuje, že klíčovým problémem českých a slovenských průmyslových podniků, i přes aplikaci různých nových metod a přístupů, je kromě oblasti strategického řízení především koordinace a efektivnost jejich obchodních a marketingových aktivit. Každý nový přístup či koncepce má pro podniky význam zejména v případě, že zvýší jeho výkonnost a pozitivně se odrazí v jeho ekonomických výsledcích. Pozice marketingu v podnicích se z těchto důvodů jeví, čím dál tím více závislá na transparentní nabídce a využívání kvantifikovatelných nástrojů měření investovaných finančních zdrojů do navrhovaných marketingových strategií, programů a nástrojů jejich realizace. Hodnocení marketingu a marketingových činností se ukazuje ale podstatně širším problémem, než je jejich měření finančními ukazateli. Marketingové činnosti jsou pouze dílčím takticko-operativním výstupem strategického rozhodování vrcholového managementu. Jejich efektivnost souvisí v obecné rovině především s celkovým procesem marketingového managementu, uspořádáním marketingového oddělení, dále s jeho vztahy s ostatními odděleními v subjektu, úrovni implementace marketingu, a zejména s hodnocením a kontrolou. Kromě měření efektivity finančními ukazateli je však nezbytná věcná úroveň kontroly marketingové efektivity, která by měla odrážet současný stav vývoje a aplikace marketingových přístupů a koncepcí. Současné poznání poukazuje na nezbytnost synergické perspektivy odrázející se ve využívání kombinace řady marketingových přístupů při marketingovém řízení podniku. Příspěvek poskytuje na základě rozboru aktuálních odborných pramenů, zpráv provedených výzkumů a vlastního zkoumání přehled přístupů k měření marketingových činností podniků. Zabývá se taky otázkami, které se v souvislosti s řešenou problematikou měření marketingových aktivit otevírají před podniky na



průmyslových trzích na Slovensku a v Čechách v důsledku dynamických změn ovlivňujících podnikání v evropském a globálním prostoru.

Abstract

Dynamic development and changed business conditions in the European and global environment increase the pressure on competitiveness, innovativeness of market offers and overall corporate effectiveness. From analyses of economic sources, specialized publications, analyses and reports of completed research it follows clearly that coordination and effectiveness of business and marketing activities of the company is - besides the sector of strategic management - the key issue of the Czech industrial companies, despite application of different new methods and approaches. Each new approach or concept is significant for the companies in particular if it increases the corporate performance and is reflected positively in their economic results. Therefore the corporate marketing position seems to be more and more dependent on transparent offer and on utilization of quantifiable tools of measurement of the invested funds into the proposed marketing strategies, programs and tools of their realization. Assessment of marketing and marketing activities is a much wider issue than their simple measurement by financial ratios only. Marketing activities represent only a partial tactical and operational output of strategic decision-taking by the top management. Their effectiveness is connected at the general plane mainly with the overall marketing management process, arrangement of the marketing department, further on, with relations with other departments of the entity, with the level of marketing implementation and in particular with assessment and control. Besides measurement of effectiveness by the financial ratios, material level of marketing effectiveness control is inevitable; it should reflect the current state of development and application of the marketing approaches and concepts. Current knowledge refers to necessity of the synergistic perspective reflected in use of combination of a number of marketing approaches during marketing management of a company. The paper presents a survey of approaches to measurement of corporate marketing activities based on analysis of current professional sources, reports of completed research and in-house analyses and investigation. The paper is also concerned with the issues, opening before the companies in connection with the resolved problems of marketing activity measurement on industrial markets of the Czech Republic and Slovakia as the consequence of dynamic changes affecting business in the European and global space.



Úvod

V dnešním světě, kdy jsou vzácností zákazníci a nikoliv produkty, je třeba znovu promýšlet klasické manažerské a marketingové koncepce, nově je vymezovat a rozšiřovat tak, aby odrážely tuto novou skutečnost, a to především s důrazem na jejich efektivnost (Kotler, Jain, Maesincee 2007, Shaw 2000, Lenskold 2003). Turbulentní prostředí (zvyšující se tlak konkurence, narůstající nároky zákazníků a ostatních stakeholderů, dynamičnost vývoje, rychlé za-starávání technologií i produktů, narůstání zásahů orgánů Evropské unie (EU) a orgánů státu, měnící se vnímání a chování zákazníků, jako i charakter konkurence atd.) nutí management a vlastníky podniků kromě jiného hledat nové a efektivnější manažerské, marketingové a obchodní přístupy, které jim zajistí nejen úspěšně podnikat na tuzemských trzích, ale pronikat i na trhy evropské, mezinárodní a globální.

Synergická perspektiva v marketingovém řízení podniku

Využití kombinace řady marketingových přístupů při marketingovém řízení podniku je logickou odezvou na změny a požadavky dnešní doby. Pojem, který se v této souvislosti v literatuře objevuje, je tzv. holistický marketing (Bridgewater, Egan 2002, Kotler, Keller 2007) a znamená, že v marketingu záleží na všem, že pro řešení současných výzev ve vysoce konkurenčním prostředí je v marketingu zapotřebí široké synergické perspektivy. Přitom synergie v marketingovém managementu spočívá v plánování, realizaci a sdělování hodnoty zákazníkům prostřednictvím integrovaných marketingových programů, které zahrnují nejen pohled prodávajícího, ale i pohled kupujícího a dalších zainteresovaných skupin (klíčových stakeholderů podniku) (Šimberová 2008). Veškeré marketingové aktivity jsou koordinovány tak, aby se maximalizovaly jejich spojené důsledky, což přináší následné hodnoty i v oblasti hospodárnosti. Integrované marketingové aktivity musejí zajistit to, aby přispívaly společně k maximalizaci obratu a hodnoty nabídky. K tomu je třeba mít jasné vymezené nástroje v podobě metod a metrik umožňujících interaktivní modelování nově vzniklých situací, na které prostředí nutí subjekty rychle reagovat.

Problematika efektivnosti marketingových činností souvisí velmi úzce s využitím synergického efektu, který vychází z principu komplexnosti.

1. Přístupy k měření marketingových činností

Hodnocení efektivnosti marketingu a marketingových činností je podstatně širším problémem, než je pouze jejich měření finančními ukazateli. Marketingové činnosti jsou dílcem takticko-operativním výstupem strategického rozhodování vrcholového managementu. Jejich efektivnost souvisí v obecné rovině především s celkovým procesem marketingového managementu,



EKONOMICKÁ KRÍZA - ECONOMIC CRISIS, Sekcia A – Section A

uspořádáním marketingového oddělení, dále se vztahy s ostatními odděleními v subjektu, úrovní implementace marketingu a zejména s hodnocením a kontrolou. Kromě měření efektivity finančními ukazateli je však nezbytná věcná úroveň kontroly marketingové efektivity, která spočívá v sledování pěti hlavních atributů: zákaznické filozofie; integrované organizaci marketingu; adekvátních marketingových informacích; strategické orientaci a provozní efektivitě (Kotler, Keller 2007).

Pro sledování marketingové efektivity se proto doporučuje používat kombinaci:

1. finančních ukazatelů (např. nástroje finanční analýzy, kontrolu marketingové výkonnosti - analýzu prodejů, podíl na trhu, analýzu marketingových výdajů vzhledem k obratu, efektivnost využití jednotlivých nástrojů marketingového mixu - provozní efektivita apod. SVA - Shareholder Value Analysis (Rappaport 1986, Prahalad 1994, Kotler, Keller 2007)),
2. marketingového auditu, který hodnotí, jak účinně podnik vykonává marketingové funkce (Kotler 1998, Kotler, Keller 2007, Horáková 2000),
3. i dalších nefinančních ukazatelů (např. zákaznické filozofie, integrované organizace marketingu, adekvátních marketingových informací, strategické orientace (Kotler, Keller 2007), celoživotní hodnoty zákazníka (Lošťáková 2005), analýzy hodnoty stakeholderů; SVA- Stakeholder Value Analysis (Omran, Pointon 2002, Value Based Management.net. 2009)).

Každý nový přístup či koncepce má pro podnik význam především v případě, že zvýší jeho výkonnost a pozitivně se odrazí v jeho ekonomických výsledcích. Marketing může tak získat silnější pozici pouze za předpokladu, že nabídne transparentní kvantifikovatelné nástroje měření investovaných finančních zdrojů do navrhovaných marketingových strategií a programů.

V současnosti se objevují publikace a odborné články, které řeší tuto problematiku měřením založeným na Return on Investment (ROI) (Shaw 1999, Davis 2007, Kotler, Keller 2007). Zdá se, že je to způsob, kterým si marketing může získat výraznější postavení v podnicích. Použití ROI jako základního marketingového nástroje měření nabízí mj. i vytvoření komunikačního souladu mezi různými funkčními oblastmi podniku (umožňuje marketingu „hovořit“ stejným jazykem, který klade důraz na efektivnost jeho plánovaných a realizovaných aktivit). Zlepšuje plánování, měření a optimalizaci marketingových strategií.

Zahrnutí perspektivy celoživotní hodnoty zákazníka (Lošťáková 2005) do oblasti měření marketingu má ve svém důsledku zajistit pochopení zásadních protikladů marketingu, tj. že dosažení vyšší hodnoty zákazníka nemá nutně ziskovou formu.



Další přístup k měření je založen na nezbytnosti sledovat marketingové náklady. Na každý marketingový program by měla být aplikována kalkulace nákladů podle jednotlivých aktivit (např. metoda Activity Based Cost accounting (ABC)), aby se zjistilo, zda je pravděpodobné, že tyto aktivity povedou k výsledkům, které zdůvodní náklady.

Při realizaci synergických přístupů marketingového managementu, jež jímž základem je vytváření a budování vztahů s klíčovými skupinami stakeholderů, je důležité si uvědomit fakt, že jde o další četně zúčastněné skupiny jednotlivců a jejich potřeby. Většinou se podniky zaměřovaly na akcionáře. Přístup marketingu zahrnující vytváření a budování vztahů poukazuje na to, že je nezbytné změnit toto vnímání směrem k dalším klíčovým stakeholderům. Je nutné zdůraznit rozdíl mezi „Shareholder“ a „Stakeholder“ přístupem, který vychází z oblasti hodnotového managementu. Stakeholderský přístup je širší, reaguje aktuálně na podmínky současného prostředí, kromě cíle zisku reflekтуje i další, jako jsou odpovědnost vůči společnosti a partnerství, které jsou zahrnuty do strategických cílů a veškerých činností podniků. Vycházíme z premissy: „*pokud podnik nebude pečovat o své klíčové stakeholders a nebude vytvářet a budovat výhodné a trvající vztahy s nimi, nikdy nedosáhne dosatečných, a zejména dlouhodobých zisků*“ (Harrison, Freeman 1999, Christopher, Payne 2002, Kotler, Keller 2007, Šimberová 2008). Otázka úrovně zaměření podniku na klíčové skupiny stakeholderů souvisí se záměry a strategiemi, které chce podnik realizovat pro rozvoj vztahů s nimi. Podniky, jež se zaměřují na vysokou úroveň spokojenosti zákazníků nabízením výrobků a služeb vyšší kvality, jsou si vědomy, že tak zvyšují jejich spokojenost. V důsledku toho dochází k opakovaným nákupům, růstu zisků, a tím následně i ke spokojenosti dalších zúčastněných skupin, jednotlivců, ale i k dalším investicím apod. Jde o cyklus, který přináší zisky a růst.

Zaměření na maximalizaci zisku se jeví být podle některých autorů krátkozraké (Doyle 2006). Naopak maximalizace hodnoty pro akcionáře je jiný přístup, který bude zřejmě v budoucnu stále více aktuální. Doporučuje při volbě marketingové strategie aplikovat analýzu hodnoty pro akcionáře (SVA- Shareholder Value Analysis) (Kotler, Keller 2007). Podkladem pro aplikaci takové analýzy je premisa: „*vyšší hodnota podniku se skrývá v jeho nehmotných marketingových aktivech - značkách, tržních znalostech, vztazích se zákazníky a vztazích s partnery*“. Tato aktiva jsou pak cestou k dlouhodobým ziskům. Sama analýza umožňuje zjištění toho, jaký alternativní průběh konání bude maximalizovat hodnotu pro akcionáře, a tím navíc zajistí, že management bude marketing chápat jako integrovanou součást celkového procesu svých činností (a ne jako specifickou funkci zabývající se pouze zvyšováním obratu nebo tržního podílu).



2. Diskuse

Česká i slovenská ekonomika představuje malý poměrně saturovaný trh s dosti vysokým stupněm specializace průmyslu. Proto je nezbytné hledat nové přístupy umožňující tradičním průmyslovým odvětvím obstát v nových podmínkách. Z rozborů ekonomických pramenů, odborných publikací, analýz a zpráv předchozích výzkumů se ukazuje, že klíčovým problémem českých průmyslových podniků, i přes aplikaci různých nových metod a přístupů marketingového řízení, je kromě oblasti strategického řízení především koordinace a efektivnost obchodních a marketingových aktivit podniků. V době ekonomickej krize, která zasahuje ve větší či menší míře všechny vyspělé ekonomiky a odvětví, se obzvlášť zvyšuje tlak na konkurenčeschopnost, inovativnost tržních nabídek a celkovou efektivnost podniků.

V souvislosti s narůstajícím tlakem v evropském a mezinárodním konkurenčním prostředí tak vyvstává před podnikovými a podnikatelskými subjekty v českých a slovenských zemích mnoho výzev, se kterými se musí vypořádat, jenž se netýkají pouze oblasti měření marketingových činností, ale také a především oblasti souvisejících se stavem marketingového řízení a skutečné implementace marketingových koncepcí.

Otázkou zůstává, jestli zmíněné přístupy k měření marketingových činností dostatečně reflekují současnou realitu a situaci našich podniků a podnikatelských subjektů. Také se zdá nezbytné věnovat pozornost jejich uplatňování s důrazem na obor podnikání a velikost podniku.

Závěr

Výsledky posledních prezentovaných studií (O’ Sullivan, Abela, Hutchinson, 2009; Zahay, Griffin, 2010) zdůrazňují, že schopnost měření efektivity marketingu, respektive marketingových činností pozitivně ovlivňuje celkovou výkonnost podniku, ale také upozorňují na nedostatek pozornosti věnované rozpracování těchto přístupů, metod a metrik měření. Na základě tohoto poznání se zdá, že oblast přístupů, metod a metrik měření marketingu a marketingových činností se stává velice aktuální oblastí vědeckého zkoumání, které by se měla věnovat cílená pozornost.

Dále lze konstatovat, že nejsou dostatečně a systematicky rozpracované jednotlivé přístupy, metody a metriky, a také není ověřený stav jejich využití v praxi. Marketing, řízený výkonově, musí mít určité mechanismy, s jejichž pomocí může uplatňovat neustálé zlepšování. Jeden z posledně diskutovaných komplexních způsobů, jak může být zlepšována kvalita marketingového příносу v organizaci, je uplatnění metody Six Sigma. Metoda Six Sigma identifikuje a následně také eliminuje různé chyby ve struktuře, řízení dat, řešení



problémů při využití různých metod sběru dat a statistické analýze (Patterson, 2009).

Při zkoumání oblasti přístupů k měření efektivnosti marketingu a marketingových činností podniků je nezbytné propojit jednotlivé přístupy, metody a metriky s věcnou stránkou aktuálního stavu marketingových koncepcí a stavu jejich implementací v podnicích.

Literatúra

- BRIDGEWATER, S., EGAN, C. (2002) *International marketing relationship*. 1st ed., New York: Palgrave, 288p., ISBN 0-333-73377-0.
- DAVIS, J. (2007) *Measuring marketing: 103 Key Metrics Every Marketer Needs*. John Wiley and Sons Pte Ltd, 408 str. ISBN 978-0-470-82132-9.
- DOYLE, P., STERN, P. (2006) *Value-based Marketing: Marketing Strategies for Corporate Growth and Shareholder Value*. Chichester: Wiley; p 499. ISBN 978-0-273-69-398-7.
- HARRISON, J. S., FREEMAN, R. E. (1999), „Stakeholders, Social Responsibility, and Performance: Empirical Evidence and Theoretical Perspectives“, In Academy of Management Journal 42(5), 479-485.
- HORÁKOVÁ, H. (2000) *Strategický marketing*. Praha: Grada Publishing. 250s. ISBN 80-7169-996-9.
- CHRISTOPHER, M., PAYNE, A. (2002) RM: *Creating Stakeholder Value*. Oxford, 264 p. ISBN 0750648392.
- KOTLER, P. (1998) *Marketing management*. 9.vyd., Praha: Grada Publishing, 710 s., ISBN 80-7169-600-5.
- KOTLER, P., KELLER, K. L. (2007) *Marketing management*. 12.vyd. , Praha: Grada Publishing, 788 s., ISBN 978-80-247-1359-5.
- KOTLER, P., JAIN, D.C., MAESINCEE, S. (2007) *Marketing v pohybu. Nový přístup k zisku, růstu a obnově*. 1. vyd., Praha: Management Press, 171 s., ISBN 978-80-7261-161
- LOŠTÁKOVÁ, H. (2005) *B-to-B marketing: Strategická marketingová analýza por vytvárení tržních příležitostí*. 1.vyd. Praha: Professional Publishing, 186s. ISBN 80-86419-94-0.
- LENSKOLD, J.D. (2003) *Marketing ROI: The Path to Campaign, Customer, and Corporate Profitability*. New York: McGraw-Hill, 268p. ISBN 0-07-141363-4.
- OMRAN, M.P.A., POINTON, J. (2002) Shareholders versus Stakeholders: Corporate mission statements and investor returns, *In Business Ethics: A European Review* 11 (34), 318-327.
- O’ SULLIVAN, D., ABELA, A.V., HUTCHINSON, M. (2009) Marketing Performance Measurement and Firm Performance: Evidence from the European High-Technology Sector. In *European Journal of Marketing*, vol.23, No 5/6, p. 843-862.



EKONOMICKÁ KRÍZA - ECONOMIC CRISIS, Sekcia A – Section A

- PATTERSON, Laura, et al. **Marketing metrics in Action : Creating a Performance-Driven Marketing Organization.** Chicago, IL, USA : Racom Books/Racom Communications, 2009. 161 s. ISBN 978-1-933199-15-3.
- PRAHALAD, C. K. (1994). "Corporate Governance or Corporate Value Added?: Rethinking the Primacy of Shareholder Value". *Journal of Applied Corporate Finance* 6 (4): 40. doi:10.1111/j.1745-6622.1994.tb00247.x. [online] [cit.2009_11_22] Dostupné z http://www.uml.edu/centers/CIC/Research/Lazonick_Research/Older_Research/Business_Institutions/maximizing%20shareholder%20value.pdf.
- RAPPAPORT, A. (1986). *Creating shareholder value: The new standard for business performance.* New York: Free Press. ISBN 0029257204.
- SHAW, R. (1999) *Improving marketing effectiveness.* 1st ed., London: Profile books Ltd, 244 p. ISBN 1 86197 054 4.
- ŠIMBEROVÁ, I. (2008) *Řízení vztahů se stakeholders na průmyslových trzích v kontextu současných marketingových koncepcí.* Habilitační a inaugurační spisy. Habilitační a inaugurační spisy. Brno: Vutium, 38 s. ISBN: 978-80-214-3585-8.
- Value Based Management.net. (2009) *Shareholder Value Perspective versus Stakeholder Value Perspective.* [online] [cit.2009_11_22] Dostupné z www.valuebasedmanagement.net/fag_shareholder_stakeholder_perspective.html
- ZAHAY, D., GRIFFIN, A. (2010) Marketing Strategy Selection, Marketing Metrics, and Firm Performance. In *Journal of Business and Industrial Marketing*, 25/2, p 84-93.

Kontakt: doc.PhDr.Iveta Šimberová, PhD., FEP PEVŠ, Tematínska 10, e-mail: simberova@fbm.vutbr.cz



Zlúčenie spoločnosti z pohľadu dane z príjmov The merger of the company in terms of income tax

 Vincúrová Zuzana

Klúčové slová: podnikové kombinácie, reálna hodnota, pôvodná hodnota, oceňovací rozdiel, goodwill, záporný goodwill, odložená daň, daňová strata.

Keywords: business combinations, fair value, original value, difference in valuation, goodwill, negative goodwill, deferred tax, tax loss.

JEL: K-34 Tax Law

Abstrakt

Úprava ZDP pri zlúčení, splnenie alebo rozdelení umožňuje daňovníkom postupovať dvomi spôsobmi. Pri zlúčení, splnení alebo rozdelení buď daňovník postupuje precenením na reálnu hodnotu alebo postupuje v pôvodných hodnotách. Uvedené pravidlo je zadefinované aj v Smernici rady č. 90/434/EHS z 23. júla 1990 o spoločnom systéme zdaňovania, uplatniteľnom pri zlúčení, rozdelení, čiastočnom rozdelení, prevode aktív a výmene akcií spoločností rôznych členských štátov a pri premiestnení sídla stálej pre-vádzkarne medzi členskými štátmi. V článku č. 4 ods. 1 smernice 90/434/EHS je upravený postup, ktorý zamedzuje zdaneniu kapitálového zisku vypočítaného ako rozdiel medzi reálnou hodnotou prevedených aktív a pasív a ich hodnotou na daňové účely. Podľa ZDP sa na uplatnenie daňových výdavkov na majetok a záväzky nadobudnuté zlúčením, splnením alebo rozdelením obchodných spoločností alebo družstiev vychádza z reálnej hodnoty. V § 17c ZDP je upravené zlúčenie, splnenie a rozdelenie obchodných spoločností alebo družstiev v reálnych hodnotách. Pri zlúčení spoločností dochádza u daňovníka zrušeného bez likvidácie k úprave základu dane v zdaňovacom období, ktoré končí dňom predchádzajúcim rozhodným dňom podľa zákona o účtovníctve.

Abstract

Income Tax Act No. 595/2003 as later amended (hereinafter referred to as the "ITA") for the merger or division allows a taxpayers to proceed in two ways. Assets and liability shall be valued at fair value or proceed in the original values. For assets valued at fair value, the taxpayers may choose to be taxed



EKONOMICKÁ KRÍZA - ECONOMIC CRISIS, Sekcia A – Section A

as a difference in valuation. According to the chosen procedure is governed by the adjustment of the tax base in the ITA. The rule is defined in Council Directive. 90/434/EEC of 23 July 1990 on the common system of taxation applicable to mergers, divisions, partial divisions, transfers of assets and exchanges of shares concerning companies of different Member States and to transfer location of a permanent establishment between the Member States (hereinafter referred to as the "Directive. 90/434/EEC). The purpose of my contribution is to compare the treatment of the merger company under the ITA and the Directive 90/434/EEC and more understanding of the issue of merger. Merger of the company is shown in a practical example, which defines the interaction of accounting and taxation.

Úvod

V mnohých podnikateľských subjektoch finančná kríza negatívne ovplyvnila investície a hodnotu majetku. Podnikateľské subjekty prehodnocujú obchodné plány, ktoré boli stanovené za výhodnejších ekonomických podmienok a hľadajú riešenia. Jednou z možností sú aj podnikové kombinácie, ktoré umožňujú podnikateľským subjektom predaj, vklad podniku alebo jeho časti ako aj zlúčenie, splynutie alebo rozdelenie. V mojom príspevku sa budem venovať predovšetkým problematike podnikových kombinácií z dôrazom na zlúčenie, ktoré predstavuje jedno z viacerých opatrení Ministerstva financií SR na pomoc v boji proti finančnej kríze.

Cieľom je porovnanie úpravy zlúčenia podľa zákona č. 595/2003 Z. z. o dani z príjmov v znení neskorších predpisov (ďalej len „ZDP“) a Smernice rady č. 90/343/EHS z 23.júla 1990 o spoločnom systéme zdaňovania, uplatníteleňom pri zlúčení, rozdelení, čiastočnom rozdelení, prevode aktív a výmene akcii spoločnosti rôznych členských štátov a pri premiestnení sídla stálej prevádzkarne medzi členskými štátmi (ďalej len „smernica 90/434/EHS“) a jej bližšie pochopenie.

1. Zlúčenie spoločnosti z pohľadu dane z príjmov

Pri zlúčení, splynutí alebo rozdelení bud' daňovník postupuje precenením na reálnu hodnotu alebo postupuje v pôvodných hodnotách. Uvedené pravidlo je definované v smernici č. 90/434/EHS. Úprava ZDP pri zlúčení, splynutí alebo rozdelení v nadväznosti na smernicu 90/434/EHS umožňuje daňovníkom postupovať týmito dvomi spôsobmi.

V článku č. 4 ods. 1 smernice 90/434/EHS je upravený postup, ktorý zamedzuje zdaneniu kapitálového zisku vypočítaného ako rozdiel medzi reálou hodnotou prevedených aktív a pasív a ich hodnotou na daňové účely. Pod



pojmom „hodnota na daňové účely“ sa považuje hodnota, na základe ktorej by sa akýkoľvek prírastok alebo úbytok vypočítal na účely dane z príjmu, ziskov alebo kapitálových ziskov prevádzajúcej spoločnosti, ak sa takéto aktíva alebo pasíva predali v čase, ale nezávisle od zlúčenia, rozdelenia alebo čiastočného rozdelenia. Pod pojmom „prevedené aktíva alebo pasíva“ sa považujú tie aktíva a pasíva prevádzajúcej spoločnosti, ktoré sú v dôsledku zlúčenia, rozdelenia alebo čiastočného rozdelenia efektívne spojené s materským podnikom preberajúcej spoločnosti v členskom štáte prevádzajúcej spoločnosti a majú účasť na tvorbe zisku alebo strát braných do úvahy na daňové účely. V článku 4 ods. 4 smernice 90/434/EHS sa uvádza možnosť zdanenia prevádzané aktíva a pasíva za podmienky, že sa podľa zákonov členského štátu prevádzajúcej spoločnosti je preberajúca spoločnosť oprávnená mať nové odpisy alebo zisky, alebo straty vzhľadom na prevedené aktíva a pasíva vypočítané na odlišnom základe, ako je stanové v článku č. 4 ods. 3 smernice 90/434/EHS, tak akoby nedošlo k zlúčeniu, rozdeleniu alebo čiastočnému rozdeleniu.

Pre podnikateľské subjekty, ktoré vlastnia podiel v iných podnikateľských subjektoch, je rozhodujúci čl. 7 smernice 90/434/EHS. Podľa tejto úpravy ak má prijímajúci podnikateľský subjekt v držbe kapitál prevádzajúcej spoločnosti, všetky zisky vznikajúce prijímajúcemu podnikateľskému subjektu zrušením jeho držby nebudú podliehať zdananiu. Členské štáty majú možnosť podľa čl. 7 ods. 2 smernice 90/434/EHS neuplatniť uvedenú úpravu pre podnikateľské subjekty, ktoré vlastnia viac ako 10% kapitálu.

Zákon o dani z príjmov upravuje zlúčenie, splnutie a rozdelenie obchodných spoločností alebo družstiev v § 17c v reálnych hodnotách a v § 17e v pôvodných hodnotách. Uvedená úprava nadvázuje na zákona č. 431/2002 Z. z. o účtovníctve v znení neskorších predpisov (ďalej len „zákon o účtovníctve“). Podľa zákona o účtovníctve za reálnu hodnotu možno považovať trhovú cenu stanovenú na burze (tuzemskej alebo zahraničnej), alebo možno za reálnu hodnotu považovať ocenenie kvantifikovaným odhadom. Kvantifikovaný odhad predstavuje odborný odhad, ak nemožno určiť trhovú hodnotu. Za reálnu hodnotu možno považovať aj ocenenie stanovené podľa posudku znalca, ak nemožno určiť trhovú hodnotu alebo kvantifikovaný odhad.

Pod pojmom účtovná hodnota sa podľa § 26 ods. 2 postupov účtovania PU rozumie hodnota majetku a záväzkov po zohľadnení odpisov vytvorených ku dňu, ku ktorému sa zostavuje účtovná závierka. Účtovnou hodnotu sa rozumie aj ocenenie metódou vlastného imania pri cenných papieroch a podieloch oceňovaných metódou vlastného imania, ku dňu ku ktorému sa zostavuje účtovná závierka. Pod účtovnou hodnotu sa rozumie aj hodnota majetku po zohľadnení opravných položiek a rezerv vytvorených ku dňu, ku ktorému sa zostavuje účtovná závierka za bezprostredne predchádzajúce účtovné obdobie.



EKONOMICKÁ KRÍZA - ECONOMIC CRISIS, Sekcia A – Section A

V prípade, že účtovná jednotka je povinná overiť účtovnú závierku audítorm, v súlade s § 19 zákona o účtovníctve, vzťahuje sa na ňu povinnosť účtovať o odloženej dani z príjmov. Táto účtovná jednotka je povinná účtovať o odloženej dani z príjmov aj po zániku tejto povinnosti. Účtovné jednotky, ktoré nemajú povinnosť overenia účtovnej závierky audítorm podľa § 19 ods. 1 zákona o účtovníctve, sa môžu rozhodnúť, či budú účtovať o odloženej dani z príjmov. Podľa § 10 ods. 11 postupov účtovania PU sa pri majetku ako je goodwill a záporný goodwill odložená daň neúčtuje. Pri zlúčení podnikateľských subjektov vzniká goodwill len v prípade, ak podnikateľský subjekt vykazuje podiel na inom podnikateľskom subjekte. Problematika goodwillu je upravená v § 37 PU. Práve finančná kríza núti podnikateľské subjekty aby vyjadrili svoju kredibilitu a rentabilitu prostredníctvom finančného výkazníctva, a tým reagovali na všetky zmeny v hodnote aktív, t. j. testovaním hodnoty goodwillu alebo záporný goodwillu.

V prípade, že sa podnikateľský subjekt t. j. daňovník rozhodne zlúčiť a majetok precieliť na reálnu hodnotu postupuje podľa § 17c ZDP. Pri zlúčení spoločnosti dochádza u daňovníka zrušeného bez likvidácie k úprave základu dane v zdaňovacom období, ktoré končí dňom predchádzajúcim rozhodným dňom podľa zákona o účtovníctve. V tomto prípade, sa základ dane upraví o oceňovacie rozdiely z precenenia pri zlúčení, ktoré podľa postupov účtovania vykáže ako oceňovací rozdiel precenenia majetku pri zlúčení, splynutí a rozdelení v súvahe. Ak právny nástupca oceňovacie rozdiely nezahrňuje do základu dane, daňovník zrušený bez likvidácie je povinný zahrnúť takto vyčíslený oceňovací rozdiel do základu dane jednorázovo.

Základ dane sa upraví aj o rozdiel medzi účtovou zostatkovou cenou odpisovaného majetku a jeho daňovou zostatkovou cenou. V prípade neodpisovaného majetku je povinný daňovník zrušený bez likvidácie upraviť základ dane o rozdiel medzi reprodukčnou obstarávacou cenou neodpisovaného majetku a jeho vstupnou cenou ako aj o goodwill alebo záporný goodwill ešte nezahrnutý do základu dane. Pre lepšie pochopenie, tento goodwill už bol vykázaný, teda nevznikol zlúčením.

Daňovník je povinný upraviť základ dane pri opravných položkách. U daňovníka zrušeného bez likvidácie sa základ dane zniží o rozdiel vo výške vytvorených opravných položiek v súlade s účtovníctvom a opravných položiek zaehrnutých do základu dane podľa § 20 ZDP, okrem opravných položiek k dlhodobému hmotnému a nehmotnému majetku. V prípade rezervy sa základ dane u daňovníka zrušeného bez likvidácie zniží o výšku rezervy, ktorej tvorba nebola uznaná za daňový výdavok podľa § 20 ZDP. Náklad k tejto rezerve by bol daňovým výdavkom a takáto rezerva prechádza na právneho nástupcu daňovníka zrušeného bez likvidácie. Daňovník zrušený bez likvidácie základ dane zniží aj o sumu záväzkov, o ktoré po lehote splatnosti 36 mesiacov zvýšil základ dane podľa § 17 od. 27 ZDP.



Pri uplatnení daňových výdavkov podľa ZDP na majetok a záväzky nado-budnuté zlúčením obchodných spoločností alebo družstiev sa vychádza z reálnej hodnoty. Majetok a záväzky právny nástupca preberá ocenené reálnou hodnotou v súlade so zákonom o účtovníctve. Právny nástupca si môže zvoliť spôsob odpisovania majetku, ktorý mu umožňuje ZDP. Právny nástupca daňovníka zrušeného bez likvidácie môže odpisovať majetok ako novoobstaraný majetok podľa § 26 z reálnej hodnoty, alebo môže pokračovať v odpisovaní. Ak sa rozhodne pokračovať v odpisovaní hmotného majetku z reálnej hodnoty je povinný pri rovnomenom odpisovaní predĺžiť dobu odpisovania o dobu vyplývajúcu zo spôsobu výpočtu podľa § 27 ZDP. Pri zrýchlenom odpisovaní uplatniť postup podľa § 28 ZDP, ako v ďalších rokoch odpisovania, a to počas zostávajúcej doby odpisovania podľa § 26 ZDP. Právny nástupca daňovníka zrušeného bez likvidácie alebo daňovník zrušený bez likvidácie uplatní uvedený postup za podmienky, že oceňovací rozdiel z precenenia pri zlúčení, splynutí alebo rozdelení obchodných spoločností alebo družstiev vykázaný podľa účtovníctva zahrnie do základu dane jednorázovo v zdaňovacom období, v ktorom nastal rozhodný deň.

Právny nástupca daňovníka zrušeného bez likvidácie upraví základ dane o oceňovacie rozdiely z precenenia pri zlúčení, splynutí a rozdelení obchodných spoločností a družstiev vykázaných podľa účtovníctva, buď jednorázovo v tom zdaňovacom období, v ktorom nastal rozhodný deň, alebo oceňovací rozdiel zahrnie postupne počas najviac siedmich bezprostredne po sebe nasledujúcich zdaňovacích období a najmenej vo výške 1/7 ročne. V prípade, že právny nástupca daňovníka zrušeného bez likvidácie zvýši základné imanie, vyplatí dividendy, predá alebo vyradí viac ako 50% reálnej hodnoty hmotného a nehmotného majetku ku ktorému sa oceňovacie rozdiely viažu, je povinný zahrnúť zostávajúcu časť oceňovacích rozdielov do základu dane v tom zdaňovacom období, v ktorom takáto skutočnosť nastane. Tento rozdiel sa zahrnie do základu dane aj v prípade, ak sa daňovník zruší s likvidáciou, bez likvidácie, je na neho vyhlásený konkúr, prípadne dojde k predaju podniku alebo bude podnik predmetom nepeňažného vkladu.

Do základu dane u právneho nástupcu daňovníka zrušeného bez likvidácie sa zahrnie len rozdiel medzi výškou prevzatej rezervy a výškou skutočnej úhrady záväzku, ku ktorému sa rezerva tvorila, za podmienky, že náklad k uvedenej rezerve by bol daňovým výdavkom. V prípade zrušenia takejto rezervy sa uplatní postup podľa zákona o účtovníctve. V prípade tvorby ďalšej rezervy sa uplatní postup podľa § 17 ods. 23 a § 20 ZDP. Do základu dane u právneho nástupcu sa nezahrňuje goodwill alebo záporný goodwill.

V prípade postupu nepremlčanej pohľadávky ocenenej v reálnej hodnote, za podmienky, že jej hodnota nebude vyššia ako menovitá hodnota pohľadávky bez príslušenstva, daňový výdavok bude predstavovať reálnu hodnotu pohľadávky bez príslušenstva najviac do výšky príjmu z jej postúpenia, alebo



EKONOMICKÁ KRÍZA - ECONOMIC CRISIS, Sekcia A – Section A

daňovým výdavkom môže byť suma v ustanovenom rozsahu a v závislosti od uplynutia lehoty od nadobudnutia takejto pohľadávky. Pri odpise nepremlčanej pohľadávky, ktorá je ocenená v reálnej hodnote, kde uvedená hodnota nemôže byť vyššia ako menovitá hodnota pohľadávky bez príslušenstva, sa za daňový výdavok bude považovať suma v ustanovenom rozsahu a v závislosti od uplynutia lehoty od nadobudnutia tejto pohľadávky. Na odpočet daňovej straty sa použije postup podľa § 30 ZDP, t.j. sedem rokov.

Pre bližšie pochopenie vzájomných väzieb je uvedený príklad.

Príklad

Spoločnosť ERIK s.r.o. sa zlúčila so svojou materskou spoločnosťou AJAX s.r.o., pričom spoločnosti AJAX vykazuje 100% podiel v spoločnosti ERIK s.r.o. Právnym nástupcom je spoločnosť AJAX s.r.o.. Spoločnosť ERIK s.r.o. a ani spoločnosť AJAX s.r.o. nemajú povinnosť overenia účtovnej závierky audítorom. V zmluve o zlúčení sa spoločnosti dohodli, že jednotlivé zložky vlastného imania spoločnosti ERIK s.r.o. sú súčasťou vlastného imania spoločnosti AJAX s.r.o., pričom zostatok účtu 416 – Oceňovacie rozdiely zo zlúčenia, splynutia a rozdelenia je súčasťou účtu 428 – Nerozdelený zisk minulých rokov.

Účtovanie niektorých účtovných prípadov v spoločnosti ERIK s.r.o.:

Text	Suma	Účtovanie	
		MD	D
Účtovanie oceňovacieho rozdielu na dlhodobom hmotnom majetku	5000	02X	416

Účtovná závierka spoločnosti ERIK s.r.o. po precení na reálnu hodnotu:

Text	Aktiva	Pasíva	Text
Dlhodobý hmotný majetok (5 000 + 3 220)	8220	1000	Základné imania
Zásoby	7 100	2 320	Ostatné kapitálové fondy
Pohľadávky	2 870	5 000	Oceňovací rozdiel z precenenia pri zlúčení, splynutí a rozdelení

Podnikanie v priestore EÚ – možnosti úskalia



Text	Aktíva	Pasíva	Text
Ostatné pohľadávky	1 300	8 320	Vlastné imanie
		11 170	Záväzky
Spolu	19 490	19 490	Spolu

Zdroj: vlastné prepočty

Otváracia súvaha spoločnosti AJAX s.r.o. pred zlúčením:

Text	Aktíva	Pasíva	Text
Dlhodobý hmotný majetok	4 200	1 000	Základné imania
Finančná investícia	2 650	4 210	Ostatné kapitálové fondy
Zásoby	9 320	20	Hospodársky výsledok
Pohľadávky	23 780	3 700	Nerozdelený zisk minulého účtovného obdobia
		8 930	Vlastní imanie
		19 960	Záväzky
		11 060	Ostatné záväzky
Spolu	39 950	39 950	Spolu

Zdroj: vlastné prepočty

Otváracia súvaha spoločnosti AJAX s.r.o. po zlúčení

Text	Aktíva	Pasíva	Text
Goodwill	- 5 670 (2 650 - 8 320)	1 000	Základné imania
Dlhodobý majetok	12 420 (8 220 + 4 200)	4 210	Ostatné kapitálové fondy
Zásoby	16 420 (7 100 + 9 320)	3 700	Nerozdelený zisk minulého účtovného obdobia



EKONOMICKÁ KRÍZA - ECONOMIC CRISIS, Sekcia A – Section A

Text	Aktíva	Pasíva	Text
Goodwill	- 5 670 (2 650 - 8 320)	1 000	Základné imania
Pohľadávky	26 650 (2 870 + 23 780)	20	Hospodársky výsledok
Ostatné pohľadávky	1 300	8 930	Vlastné imanie
		31 130 (19 960 + 11 170)	Záväzky
		11 060	Ostatné záväzky
Spolu	51 120	51 120	Spolu

Zdroj: vlastné prepočty

Z takto vypočítaného záporného goodwillu môže účtovná jednotka vyčleniť nehmotný majetok, ktorý dokáže spoloahlivo identifikovať, alebo vyčleniť sumu nerozdelených ziskov alebo neuhradených strát, alebo vyčleniť oceňovací rozdiel z precenenia majetku a záväzkov, ktoré padajú na zanikajúci podiel v účtovnej jednotke, alebo vyčísiť odpis goodwillu.

Goodwill = 5 670 z toho:

1. 5 000 – predstavuje nehmotný majetok
2. 600 – predstavuje nerozdelenú sumu strát
3. 70 – predstavuje oceňovací rozdiel z precenenia majetku a záväzkov, ktoré padajú na zanikajúci podiel v účtovnej jednotke

Právny nástupca v prvom roku na základe prehodnotenia opodstatnenosti existencie záporného goodwillu predpokladá odpis vo výške 1/3 z celej sumy záporného goodwillu, t. j. $5670/3 = 1 890$. V prípade, ak by bol zo záporného goodwillu vyčlenil nehmotný majetok, nerozdelenú sumu strát a oceňovací rozdiel, potom by vykázaný záporný goodwill zanikol a účtovná jednotka by odpísala len nehmotný majetok.

2. Daňové hľadisko:

Podľa § 17c ods. 3 písm. c) ZDP sa goodwill a ani záporný goodwill nezahrňuje do základu dane. Podľa § 17c ZDP je možné zahrnúť oceňovacie rozdiely podľa presne stanovených podmienok do základu dane daňovníkovi zrušenému bez likvidácie ako aj právnemu nástupcovovi. V tomto prípade podľa zmluvy o zlúčení sa spoločnosti dohodli, že spoločnosť



AJAX, s.r.o. preberie všetky zložky vlastného imania spoločnosti ERIK s.r.o., ako aj oceňovací rozdiel vo výške 5 670,-.

Spoločnosť AJAX, s.r.o. sa rozhodla, podľa § 17c ods. 3 ZDP, zahrnúť oceňovací rozdiel do základu dane vo výške jednej sedminy ročne, počnúc zdaňovacím obdobím v ktorom došlo k zlúčeniu spoločnosti, t. j. základ dane bude zvyšovať o sumu 810,- (5670/7). Ak by sa spoločnosť AJAX, s.r.o. rozhodla v tomto roku vyplatiť dividendy, potom je povinná podľa § 17c ods. 3 ZDP zahrnúť oceňovací rozdiel do základu dane, pretože vyplatila dividendy viažuce sa na oceňovací rozdiel. Základ dane by bol daňovník v tomto roku povinný zvýšiť o celú sumu oceňovacieho rozdielu t.j. o 5 670,-.

Záver

Z uvedených poznatkov možno skonštatovať, že sa javí ako problematická úprava goodwillu. Podľa analýzy podnikových transakcií spoločnosti Ernst & Young vydanej v roku 2009 vyplýva, že až 47% hodnoty podniku ako celku tvorí goodwill alebo záporný goodwill. V ZDP nie je jednoznačne vymedzené, ktorý goodwill alebo záporný goodwill sa do základu dane nezahŕňa, či upravený o nehmotný majetok alebo nie, pričom v článku 7 ods. 1 smernice 90/434/EHS sa len zamedzuje zdananiu zisku vznikajúceho prijímajúcemu podnikateľskému subjektu z dôvodu zrušenia držby kapitálu. Z tohto pohľadu sa javí ako potrebné jednoznačnejšie vymedzenie pojmu goodwill, bud' v zákone o účtovníctve, PU alebo v ZDP. Podľa štandardu IFRS – 3 môžeme zjednodušene skonštatovať, že goodwill vzniká ako rozdiel medzi trhovou hodnotou účtovnej jednotky a účtovnou hodnotou jej identifikovateľných čistých aktív zistených v akomkoľvek momente. Podľa súčasného návrhu novely ZDP v § 17c ods. 3 písm. c) sa k problematike goodwillu dopĺňa len odvolávka na čl. 4 ods. 4 smernice 90/434/EHS, čo však daný problém nerieši.

Použitá literatúra:

- [1] Smernice rady č. 90/343/EHS z 23.júla 1990 o spoločnom systéme zdaňovania, uplatnitel'nom pri zlúčení, rozdelení, čiastočnom rozdelení, prevode aktív a výmene akcií spoločností rôznych členských štátov a pri premiestnení sídla stálej prevádzkarne medzi členskými štátmi,
- [2] Zákon č. 595/2003 Z. z. o dani z príjmov v znení neskorších predpisov,
- [3] Zákon č. 431/2002 Z. z. o účtovníctve v znení neskorších predpisov,
- [4] Opatrenie Ministerstva financií SR č. 23054/2002-92 zo 16. decembra 2002, ktorým sa ustanovujú podrobnosti o postupoch účtovania a rámcovej účtovej osnove pre podnikateľov úctujúcich v sústave podvojného účtovníctva,



EKONOMICKÁ KRÍZA - ECONOMIC CRISIS, Sekcia A – Section A

[5] Nariadenie Európskeho parlamentu a Rady (ES) č. 1606/2002 z 19. júla 2002 o uplatňovaní medzinárodných účtovných noriem v znení neskorších predpisov,

[6] www.ye.com - Analýza podnikových transakcií spoločnosti Ernst & Young.

Kontakt: Ing. Zuzana Vincúrová, PhD., FEP PEVŠ, Tematínska 10, 85105 BA, Zuzana.vincurova@uninova.sk



Státní pomoc podnikatelským subjektům v EU State aid to enterprises in the EU

■ Vítěk Leoš

Klíčová slova: státní pomoc, EU, recese, opatření státní pomoci, finanční sektor

Keywords: state aid, EU, recession, state aid measures, financial sector

JEL Classification: H25, G01, G38

Abstrakt

Článek je zaměřen na státní pomoc podnikům v EU. V první části je vymezena státní pomoc a její formy. V druhé jsou prezentovány popisné statistiky rozsahu a vývoje evropské státní pomoci firmám. V další části je analyzován vývoj státní pomoci na rozhraní období ekonomického růstu (2000n-2007) a počátku ekonomické recese (2008-2009). Analýza je prováděna jak dle jednotlivých nástrojů pomoci, tak dle ekonomických odvětví (sektorů). Výsledky ukazují, že k největšímu nárůstu státní pomoci došlo ve finančním sektoru pomocí záruk nebo majetkových vstupů.

Abstract

The article focused on state aid to enterprises in the EU. In the first part is described state aid and its forms. The second part presents descriptive statistics on the extent and development of European state aid. In the next section we analyze the development of state aid for a period of economic growth interface (2000-2007) and the beginning of the economic recession (2008-2009). The analysis is carried out according instruments and economic sectors. The results show that the highest increase in state aid has been in the financial sector through guarantees or equity participations of governments.

Úvod

Neoklasická představa o fungování ekonomiky hodnotí selektivní státní zásahy do ekonomiky negativně, protože narušují celkovou ekonomickou efektivnost a tudíž snižují blahobyt společnosti. V případě tzv. tržních selhání (market failures) ale i neoklasická ekonomie určité zásahy připouští, ale jen



EKONOMICKÁ KRÍZA - ECONOMIC CRISIS, Sekcia A – Section A

v omezeném a odůvodněném rozsahu (monopoly, nedokonalé informace, externality apod.).

Aby státy nezkreslovaly konkurenční podmínky na trzích a neomezovaly tak výhody plynoucí z jednotného trhu Evropské unie (EU), snaží se EU již od počátků Společenství ve svých zakládacích smlouvách a dalších předpisech chránit konkurenční podmínky a omezovat státní podporu či pomoc (state aid) podnikatelských subjektům (podnikům).

EU a její orgány reagují na omezení konkurence a veřejnou podporu jen u případů, které by mohly mít závažnější dopady s ohledem na jiné členské státy. Nesnaží se tedy detailně regulovat všechnu státní pomoc, ale jen tu, které má nebo by mohla mít podstatné přeshraniční dopady.

Nejpoužívanějším měřítkem rozsahu státní podpory je index celkové státní podpory (EC, 2010), který poměruje součet všech státních podpor podnikům k HDP. Jak uvádí Ochrana et al. (2009), jde o jednorázovou pomoc firmám (sektorová pomoc, cca 20 % objemu pomoci v obvyklých letech, tj. bez vlivu krize; většinu této pomoci čerpají odvětví těžby uhlí a finanční služby) a také o pomoc k podpoře tzv. horizontálních cílů (cca 80 % celkového objemu podpory). U horizontální podpory jde o pomoc k podpoře vědy a výzkumu, úspoře energií a zlepšení životního prostředí, podpoře malých a středních firem, podpoře vzniku nových pracovních míst, podpoře vzdělávání apod.

Ekonomický výzkum v oblasti státní podpory není v ČR ani na Slovensku příliš rozsáhlý. Pavel a Vítek (2010) ve svém článku ukazují, že při analýze vztahů proměnných jako je podíl veřejných výdajů k HDP, objem exportu k HDP a index ekonomické svobody lze v roce 2002 najít jen velmi slabou závislost mezi mírou otevřenosti ekonomiky a velikostí veřejné podpory. Ve stejné analýze pro rok 2008 autoři nalezli statistiky významnou závislosti mezi indexem ekonomické svobody a velikostí státní podpory. To vysvětlují tím, že vysoká míra indexu ekonomické svobody může paradoxně vést k vysoké úrovni státní podpory v období ekonomických problémů, protože v důsledku nízké regulace jsou některá odvětví (zejména pak finančnictví) ve svobodných státech zasažena podstatně více než ve státech regulovaných a v případě problémů musí stát razantněji zasahovat, aby nedošlo k destabilizaci ekonomik.

Pro období transformace se Zemplinerová (2006) zaměřila na to, že státní pomoc probíhala mimo standardní výkaznictví veřejných financí. Její práce navazuje na Poláčkovou-Brixii (2000) a Bezděka et al. (2003) a na příkladu ČR ukazuje, že značná část podpory podnikům probíhala mimo rozpočet prostřednictvím tzv. transformačních institucí. Rozsah této „mimorozpočtové“ nepřímé podpory odhaduje jen na roky 1997-2000 na cca 500 mld. Kč.

Cílem tohoto příspěvku je po úvodním přehledu literatury a summarizaci právního rámce státní podpory a jejích forem analyzovat vývojové trendy státní podpory v EU v letech 1990-2009. Na základě prvních dostupných údajů za



roky 2008-2009 (další data budou k dispozici až na podzim 2010) se pokusíme zjistit, co je příčinou růstu státní pomoci v posledních letech a jaké nástroje pomoci byly v posledních letech nejčastěji používány. Analýza je založena právní úpravě a datech týkajících se nadnárodní úrovni (EU) a nezahrnuje státní podpory na úrovni členských států, které nespadají do pravomoci Komise nebo Rady.

1. Státní pomoc a její formy

Vlády ve vyspělých zemích poskytují podnikatelských subjektům (podnikům) podporu. Ta může být plošná a dostupná všem subjektům, což znamená, že by neměla mít podstatný vliv na obchod mezi zeměmi a nenarušuje tak společný trh EU. Druhá forma podpory je selektivní z hlediska podniků nebo odvětví a může značně ovlivnit obchod a jednotný trh. Tato podpora se označuje za státní pomoc nebo státní podporu (state aid).

V Evropské unii podléhá pomoc poskytovaná vládami nebo ze státních prostředků regulaci. Regulace se odehrává jak na národní úrovni, tak s ohledem na obchod mezi členskými státy na úrovni EU.

1.1 Právní rámec státní podpory na úrovni EU

Regulaci státní pomoci obecně nepodléhá poskytování podpory jednotlivcům nebo poskytování podpory dostupné všem subjektům.

Klíčové pro regulování státní pomoci na úrovni EU je podle článku 107 a následujících Lisabonské smlouvy (EC, 2010a), že:

1. musí jít o podporu (bez ohledu na její formu – klíčové je, že toto opatření poskytuje příjemci výhody oproti jeho konkurenci na domácím trhu nebo v členských státech),
2. podpora musí být poskytována státem nebo ze státních prostředků – vymezení státní podpory zahrnuje centrální vládu, subcentrální vládní úrovňě a také orgány a instituce, v nichž centrální nebo subcentrální vlády přímo nebo nepřímo uplatňují rozhodující vliv (ať už jde o orgán nebo podnik v soukromém nebo veřejném sektoru),
3. podpora musí narušovat soutěž nebo muže hrozit narušením soutěže (opak: de minimis pomoc – viz dále),
4. narušení soutěže musí spočívat ve zvýhodnění podniků nebo odvětví, což znamená, že podpora se poskytuje selektivně jednotlivému podniku nebo odvětví,
5. tyto podpory musí mít vliv na obchod mezi členskými státy.

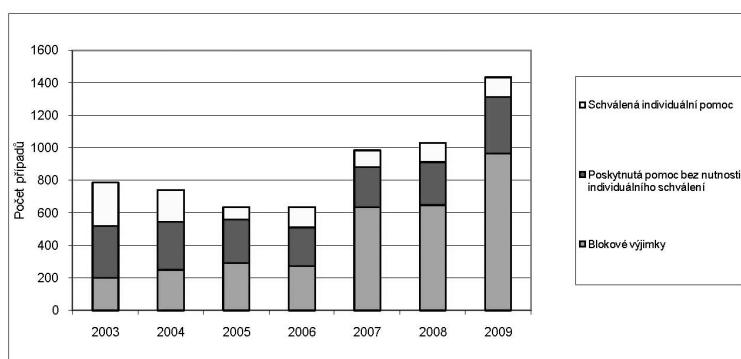


EKONOMICKÁ KRÍZA - ECONOMIC CRISIS, Sekcia A – Section A

Obecné pravidlo tedy říká, že pokud jsou splněny výše uvedené podmínky, je taková podpora neslučitelná se společným trhem ES a nesmí být členskými státy poskytována. Tento zákaz se podle čl. 106 vztahuje i na veřejné podniky a podniky, kterým členské státy přiznávají zvláštní nebo výlučná práva – státy pro tyto podniky nesmí přijímat nová ani zachovávat stará opatření, která odporuji pravidlům konkurence a stání pomoci.

Počet nově zaváděných opatření státní podpory podniků podléhajících pravidlům EU ukazuje následující graf. Údaje zahrnují pouze průmysl a služby a až do svého vstupu nejsou zahrnuty země EU12.

Graf 1: Nově zaváděná opatření státní podpory firem podle typu pomoci, EU, 2003-2009



Zdroj: EC (2010b)

Z grafu je zřejmé, že schválená individuální pomoc a pomoc bez nutnosti individuálního schválení se v počtu případů ve sledovaném období spíše nemění nebo mírně snižuje. V posledních letech se ale navyšuje podíl pomoci uskutečňovaný pomocí tzv. blokových výjimek (viz dále) z 26 % na 67 %.

Celkově však objem státní pomoci jako procento HDP v zemích EU v posledních dvaceti letech nenarůstá (viz následující tabulka) a pohybuje se mezi 0,5 až 1 % HDP. Od roku 2008 ale došlo k prudkému nárůstu státní pomoci finančnímu sektoru, což bude podrobněji ukázáno v další části příspěvku.

Podnikanie v priestore EÚ – možnosti úskalia



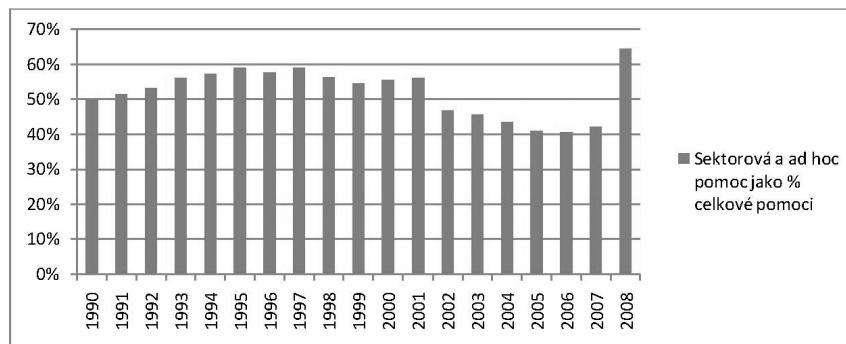
Tabuľka 1: Podíl celkové státní pomoci na HDP ve vybraných zemích EU a jako průměr EU

Země\Rok	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
EU (27 zemí)																			
Belgium						0,6	0,6	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,67	0,62	0,6	0,56	0,56	0,53	2,24
Czech Republic									0,0		2,4	1,9	3,9	2,9	0,6	0,6	0,7	0,8	1,0
Denmark	0,5	0,5	0,4	0,6	0,6	0,6	0,8	0,8	0,9	0,8	1,0	1,1	0,9	0,7	0,8	0,8	0,8	0,8	2,0
Germany	1,3	1,7	2,0	1,8	1,3	1,2	1,0	0,9	0,8	0,8	0,8	0,9	1,1	0,8	0,8	0,8	0,8	0,6	2,7
Ireland						0,7	0,6	0,6	1,1	1,3	1,1	1,1	1,4	0,4	0,3	0,4	0,4	0,6	20,2
Greece						1,3	1,1	1,3	0,6	0,5	0,6	0,6	0,3	0,5	0,5	0,4	0,4	0,4	0,4
Spain	0,5	0,4	1,4	0,7	0,8	1,0	0,8	0,8	0,7	0,9	0,9	0,6	0,6	0,5	0,5	0,5	0,5	0,6	0,6
France	0,6	0,6	0,8	0,9	0,9	0,8	1,0	2,7	0,8	0,7	0,6	0,6	0,5	0,5	0,6	0,6	0,6	0,5	1,4
Italy	1,9	1,4	1,4	1,4	1,2	1,4	1,2	1,0	0,8	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,4	0,4	0,4	0,4
Luxembourg	0,8	1,1	0,9	0,6	0,6	0,5	0,5	0,5	0,4	0,3	0,3	0,4	0,4	0,3	0,3	0,2	0,2	0,2	7,8
Netherlands	0,5	0,5	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,7	0,5	0,6	0,5	0,4	0,5	0,4	0,4	0,4	0,4	2,7
Austria						1,0	1,0	0,9	0,8	0,7	0,7	0,7	0,3	0,5	0,5	0,5	0,7	0,4	0,5
Portugal						0,9	1,3	1,9	1,2	1,2	0,9	1,1	0,9	0,9	0,9	0,9	0,9	1,3	1,2
Slovakia						:	:	:	:	:	0,4	0,4	0,3	0,4	0,6	0,6	0,5	0,5	0,5
Finland						2,7	1,9	1,9	1,7	1,5	1,4	1,5	1,2	1,3	1,3	1,4	1,3	1,2	1,1
Sweden						0,0	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,2	0,5	0,5	0,9	1,0	1,0	0,9
United Kingdom	0,4	0,3	0,3	0,2	0,3	0,4	0,4	0,3	0,3	0,2	0,2	0,2	0,3	0,3	0,3	0,2	0,2	0,3	4,0

Zdroj: EC (2010)

Sektorová a ad hoc pomoc se ve sledovaném období a uvedených zemí pohybovala kolem 40 – 50 % celkové pomoci. Konkrétně v letech 1991-1999 činil aritmetický průměr podílu sektorové a ad hoc pomoci 56 % a v letech 2000-2007 klesl na 46 %. V roce 2008 ale prudce stoupal na 64 %, což se projevilo i nárůstem celkové státní pomoci EU na 2,24 % HDP, tj. její více jak čtyřnásobný nárůst.

Graf 2: Průměr sektorové a ad hoc pomoci jako % celkové pomoci



Zdroj: EC (2010b)

Z obecných pravidel poskytování podpory ale existují výjimky. Jedná se zejména o:

- Podniky pověřené poskytováním služeb obecného hospodářského zájmu nebo podniky s povahou fiskálního monopolu. Tyto podniky nemusí podléhat pravidlům hospodářské soutěže a státní podpory, pokud by tato



EKONOMICKÁ KRÍZA - ECONOMIC CRISIS, Sekcia A – Section A

pravidla bráníla právně nebo fakticky plnění úkolů, které jim byly svěřeny. Platí zde ale nadřazené pravidlo, že z důvodu nepodléhání pravidlům hospodářské soutěže a státní pomoci nesmí být rozvoj obchodu v EU dočten v míře, která by byla v rozporu se zájmem Unie.

- S vnitřním trhem jsou zcela (vždy) slučitelné:
 - » podpory sociální povahy poskytované jednotlivcům, pokud se poskytují bez diskriminace na základě původu výrobků,
 - » podpory určené k náhradě škod - zejména způsobených přírodními pochodem, ale také jinými mimořádnými událostmi,
 - » podpory poskytované zemím východního Německa potřebné k vyrovnaní hospodářské úrovně SRN (může být Radou zrušeno nejdříve v roce 2014/2015).
- S vnitřním trhem mohou být za určitých podmínek (na základě rozhodnutí Komise nebo Rady) slučitelné:
 - » podpory pro rozvoj oblastí s mimořádně nízkou životní úrovní nebo s vysokou nezaměstnaností a podpory pro rozvoj vybraných ostrovních regionů EU,
 - » podpory pro uskutečnění významného projektu evropského zájmu,
 - » podpory napravující vážnou poruchu v hospodářství členského státu,
 - » podpory usnadňující rozvoj určitých hospodářských činností nebo oblastí, pokud tím nejsou změněny podmínky obchodu v míře, která by byla v rozporu se společným zájmem,
 - » podpory určené na pomoc kultuře a zachování kulturního dědictví, pokud tím nejsou změněny podmínky obchodu a hospodářské soutěže v míře, která by byla v rozporu se společným zájmem,
 - » jiné kategorie podpor, které určí Rada na návrh Komise.
- S vnitřním trhem jsou také slučitelné určité kategorie tzv. horizontální státní podpory, pro které Komise stanoví tzv. blokové výjimky v oblasti státní podpory – viz EC (2008) a EC (1998). Pro tyto blokové výjimky platí, že podpory v jejich rámci poskytované jsou automaticky slučitelné se společným trhem a neplatí pro ně oznamovací povinnost národním resp. evropským orgánům. Nejčastěji se jedná o oblast malých a středních podniků, výzkumu a vývoje, ochranu životního prostředí a zaměstnanost a vzdělávání.

Jde rovněž o podpory, které odpovídají mapě poskytování regionální podpory schválené Komisí pro každý členský stát.

- Aby nebyla Komise a příslušné národní orgány zahlceny administrativou u malých podpor, které nemohou mít podstatný vliv na fungování obchodu, existuje plošný systém výjimky z pravidla poskytování státní podpory



nazvaný pravidlo de minimis (pomoc nevýznamného rozsahu). Pokud součet podpor za dané období pro stejný podnik nepřesáhne určitou pevně stanovenou částku, jsou tyto podpory vyňaté z oznamovací povinnosti a nepodléhají regulaci (nyní 200 tis. za tři roky).

- Členské státy se také mohou v Radě jednomyslně dohodnout, že jakákoli podpora může být slučitelná s jednotným trhem, i když neodpovídá obecným pravidlům hospodářské soutěže a poskytování státní pomoci, pokud toto rozhodnutí odůvodňuje mimořádné okolnosti.

Následující tabulka ukazuje vývoj počtu blokových výjimek. Do roku 2008 podle starých pravidel byly blokové výjimky upravovány odlišně, od roku 2008 platí nová Obecná pravidla blokových výjimek (General block exemption regulation GBER, No. 800/2008).

Tabulka 2: Počet blokových výjimek podle cílů a odvětví, EU 27, 2001-2009

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	Celkem 2001-2009
MSP (od IV/2008 GBER)	102	123	139	149	197	183	308	209		1410
Vzdělávání a trénink (od IV/2008 GBER)	48	80	55	79	68	57	108	99		594
Zaměstnanost (od IV/2008 GBER)			8	21	26	35	31	36		157
Regionální investice (od IV/2008 GBER)							189	110		299
GBER - Obecné blokové výjimky (platí od IV/2008)								194	963	1 157
Zemědělství				72	88	119	496	433	267	1 475
Rybolov				1	22	24			16	63
Celkem	150	203	202	322	401	418	1 132	1 081	1 246	5 155

Zdroj: EC (2010b)

Po zavedení GBER dominují opatření pomoci zaměřená na regionální pomoc (12,7 % z celkového počtu opatření), malé a střední podniky (MSP, cca 25-30 %), ochranu životního prostředí a trénink a vzdělávání (16,6 %).

1.2 Formy státní podpory

Formou státní pomoci existuje mnoho a záleží, jaká kritéria jsou zvolena pro jejich trídění. Např. lze podporu rozdělit na přímou (dotace) a nepřímou



EKONOMICKÁ KRÍZA - ECONOMIC CRISIS, Sekcia A – Section A

(osvobození od daní a poplatků), notifikovaná a schvalovaná pomoc oproti pomoci neschvalované, horizontální pomoc oproti pomoci vertikální.

Podle BIS (2007) lze mezi nejčastější nástroje státní pomoci zahrnout např. státní dotace, snížené úroky z úvěrů, daňové úlevy (např. zrychlené odpisy) a slevy na daní a úlevy na pojistném, odloženou splatnost daní a pojistného, státní garance, státní poskytování zboží a služeb ve zvýhodněném režimu (nižší ceny), preferenční nákup zboží a služeb státem za vyšší než tržní ceny, poskytování (prodej, pronájem) půdy nebo budov za zvýhodněných podmínek, náhrady provozních ztrát, náhrady nákladů, přímé a nepřímé státní garance vedoucí k preferenčním úvěrům, zvýhodněné veřejné zakázky, podpora financovaná speciálními poplatky a dávkami, kapitálové transfery apod.

Mezi méně obvyklé nástroje státní podpory patří podle téhož zdroje preferenční konzultační služby, výhody plynoucí z činnosti orgánů územního plánování a obnovy, pomoc při investicích firem do ekologických projektů, pomoc veřejným podnikům s přípravou na privatizaci, legislativa ochraňující tržní podíl firmy a partnerství veřejného a soukromého sektoru (PPP), která nejsou přístupná otevřeným soutěžím. Mezi nástroje státní podpory lze také zařadit bezplatnou reklamu ve státních sdělovacích prostředcích a podporu ve formě zvýhodněného přístupu k infrastruktuře.

2. Vývoj státní pomoci v období 2001-2008

Pokrytí sektorů a subjektů z hlediska vymezení státní pomoci lze provést negativním výčtem. Do státní pomoci a jejích statistik jsou zahrnovány všechny výše popsané podpory s výjimkou:

- podpory, kde příjemcem nejsou podniky (pomoc domácnostem, pomoc postiženým, podpora pro infrastrukturu, podpory pro vzdělávací zařízení, nemocnice a veřejné bydlení, podpory poskytované přímo rozvojovým zemím),
- všeobecných opatření a podpory (rozdíly mezi daňovými a pojistními systémy mezi členskými státy, různé systémy zdanění různých subjektů, plošná snížení DPH, kvóty, veřejné zakázky, omezení trhů, technické standardy),
- lokálních fondů a instrumentů,
- podpory poskytovaná nadnárodními organizacemi (EIB, EBRD a Evropskou vesmírnou agenturou),
- specifických podpor na obranu a veřejné práce,

Přímé výdaje nebo daňové úlevy jsou ve statistikách vykazovány na hotovostní bázi, tj. v okamžiku, kdy jsou vynakládány, nikoli v okamžiku vzniku závazku. Problémy mohou ve statistikách vznikat i v případě rozdělení celkového



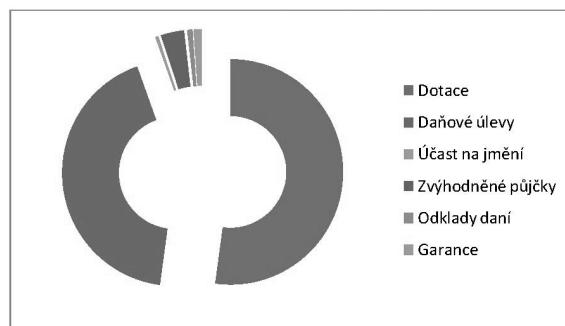
výdaje na jednotlivé roky – zde se využívá plánovaných hodnot pro jednotlivé roky při schvalování pomoci.

3. Vývoj dle jednotlivých nástrojů pomoci

Evropská komise třídí státní pomoc podnikům pro účely statistických zpracování na tyto skupiny:

- dotace a daňové úlevy, které se skládají z:
 - » dotaci, dotaci úroků obdržených přímo podnikem, daňových úlev, které jsou poskytovány bez ohledu na výši daňové povinnosti (non watable), daňových úlev, výjimek a osvobození do výše daňové povinnosti (was-table), úlev na pojistném na sociální zabezpečení, ekvivalentů dotací ve formě poskytnutí majetku za nižší než tržní ceny,
- účast na jmění podniku, přičemž je nutné rozlišit, zda je o státní pomoc nebo o normální podnikatelskou aktivitu vlády,
- půjčky s nižšími úroky (soft loans) a odklady placení daní a z nich vyplývající úspory úrokových nákladů, přičemž tyto pomoci nabývají forem
 - » půjček s nižšími úroky od soukromého nebo veřejného sektoru, půjček se spoluúčastí od soukromého nebo veřejného sektoru, vratných záloh v případě úspěchu, daňových opatření s odkladným účinkem placení (reservy, volné nebo zrychlené odpisování atp.),
- záruky, přičemž podpora je samozřejmě nižší než celkový objem záruk. Záruky jsou započítány v okamžiku jejich poskytnutí, ale celková výše záruky je započítána pouze v případě, kdy je celá záruky vyčerpána.

Graf 3: Podíl jednotlivých nástrojů, roční průměr pro 2006-2008



Zdroj: EC (2010b)

- 1) Pokud je sazba firemní daně pro malé firmy nižší než standardní sazba, je toto snížení považováno za veřejnou podporu.



EKONOMICKÁ KRÍZA - ECONOMIC CRISIS, Sekcia A – Section A

Údaje v grafu ukazují, že zcela dominantními formami pomoci podnikům jsou dotace (52 %) a daňové úlevy (42 %), a to jak z hlediska počtu podpor, tak jejich objemu. Vzhledem k nedostatku dat za rok 2009 a 2010 zatím nelze ověřit, zda se v souvislosti s krizí mění struktura nástrojů používaných pro podporu podniků.

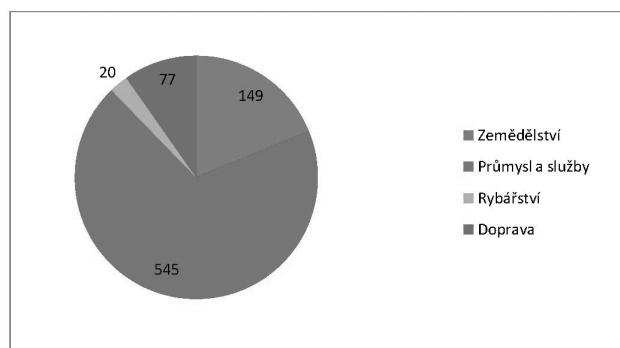
4. Vývoj dle jednotlivých sektorů a cílů

V Evropské unii jsou veřejné podpory rozděleny podle různých kritérií. Statistiky zaměřené na tento druh vládních aktivit dělí veřejnou podporu podle sektorů a podle vybraných cílů podpor na následující oblasti:

- Zemědělství a rybářství
- Zpracovatelský průmysl/Služby
 - Horizontální cíle (Výzkum, vývoj a inovace, Životní prostředí, Malé a střední podniky, Zaměstnanost, Trénink, Regionální podpora nezahrnutá v jiných oblastech a cílech, Ostatní cíle)
- Dílčí sektory (Zpracovatelský průmysl, Služby, Těžba uhlí, Ostatní mimo zpracovatelský průmysl, Doprava)

Následující graf ukazuje, že dominantním sektorem z hlediska státní podpory je sektor průmyslu a služeb následovaný sektorem zemědělství.

Graf 4: Počet všech případů státní pomoci (notifikovaných i nenotifikovaných) podle ekonomických sektorů, rok 2009

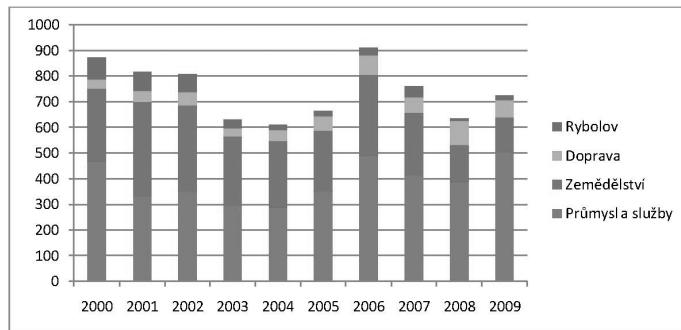


Zdroj: EC (2010b).

To, jak ukazují následující údaje, platí i pro delší období. Data ukazují, jak se vyvíjí struktura podpora z hlediska ekonomických odvětví v posledních devíti letech.



Graf 5: Počet notifikovaných státních podpor pro všechna odvětví, 2000 - 2009



Zdroj: EC (2010b).

Z grafu je patrné, že v čase výrazně klesá počet notifikací zaměřených na zemědělství a roste relativní význam notifikovaných podpor pro průmysl a služby. Zároveň lze sledovat pozvolný pokles notifikovaných podpor, kterému odpovídá i pozvolný pokles objemu podpor, uvedený v tabulce č. 1.

- Státní pomoc finančnímu sektoru s ohledem na finanční a ekonomickou krizi 2008-2010

Vzhledem k vypuknutí finanční a následně hospodářské krize v letech 2008 – 2010 přijala Rada a Komise několik dodatečných opatření, kterými byla zmírněna regulace státní podpory. Tato opatření byla směrována zejména na finanční sektor, který byl hlavním zdrojem problémů. Vzhledem k jednorázové povaze pomoci související s finanční a hospodářskou krizí je tato pomoc evidována samostatně, aby nezkreslovala obvykle poskytovanou pomoc.

Pro odhad objemů krizové pomoci finančnímu sektoru se používají následující postupy:

- garance
 - pro garanční schémata je podpora odhadována na 10 % objemu garančí,
 - pro ad hoc garance pro zdravé banky je podpora odhadována na 10 % objemu garance,
 - pro ad hoc garance pro problémové banky (pro záchrannu a restrukturalizaci) je podpora odhadována na 20 % objemu garance,
- rekapitalizace a podpora likvidity – pro odhad objemu pomoci se používá celkový objem rekapitalizace nebo pomoci pro podporu likvidity

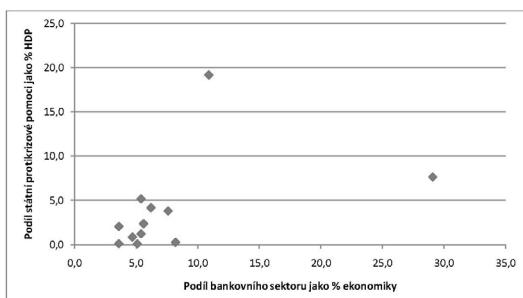
Pavel a Vitek (2010) ukazují, že mezi roky 2002-2008 dramaticky narostl objem hodnoty státní podpory u některých zemí - jedná se zejména o Irsko,



EKONOMICKÁ KRÍZA - ECONOMIC CRISIS, Sekcia A – Section A

Dánsko, V. Británii, Lotyšsko, Belgii, Nizozemí a Německo. Tyto země byly silně zasaženy finanční krizi a musely poskytovat státní pomoc bankovnímu sektoru. Naopak post tranzitivní ekonomiky ve sledovaném období vesměs rozsah státní pomoci snížily. Vliv velikosti bankovního sektoru na krizovou státní pomoc ukazuje i následující graf. Je z něj vidět, že vztah mezi velikostí bankovního sektoru a objemem protikrizové státní pomoci do určité míry existuje.

Graf 6: Vztah mezi velikostí bankovního sektoru a objemem protikrizové státní pomoci, 2008



Zdroj: Pavel, Vitek (2010).

Podle posledních dostupných dat z jara 2010 bylo v EU přijato více jak 160 opatření pro podporu finančního sektoru. Z nich zhruba polovina se týkala přibližně 40 finančních institucí a druhá polovina 40 specifických podpůrných režimů pro finanční instituce. Podrobnější údaje o rozsahu a formách pomoci finančnímu sektoru ukazuje následující tabulka.

Tabulka 3: Nástroje a objemy státní pomoci finančnímu sektoru v EU v souvislosti s krizí mezi říjnem 2008 a březnem 2010

	Částka (mld. €)	% HDP EU-27
Režimy schválené Komisí	3 181	25 %
z toho systémy záruk	2 747	22 %
z toho rekapitalizační opatření	338	2,7 %
z toho opatření na záchrannu aktiv	54	0,4 %
z toho opatření v oblasti likvidity jiná než systémy záruk	42	0,3 %
Intervence <i>ad hoc</i> ve prospěch jednotlivých finančních institucí	950	7,6 %

Podnikanie v priestore EÚ – možnosti úskalia



	Částka (mld. €)	% HDP EU-27
Režimy schválené Komisií	3 181	25 %
Celkem Režimy a <i>ad hoc</i> intervence (maximální limit)	4 131	

Zdroj: EC (2010c)

Maximální objem opatření schválených Komisií, která zahrnují režimy a intervence ad hoc uskutečněné členskými státy v důsledku finanční krize, činí 4 131,1 miliard EUR. Zcela dominantní jsou systémy záruk následovaná ad hoc opatřeními.

Závěr

V příspěvku jsme se zaměřili na vymezení hlavního rámce státní podpory v EU a na trendy jejího vývoje v posledních dvaceti letech. Hodnoty státní pomoci ve sledovaném období mírně klesaly, přičemž dochází k postupnému přesunu důrazu ze zemědělství na průmysl a služby. Rychle se rovněž zvyšuje význam blokových výjimek, a to zejména po jejich reformě v roce 2008.

V roce 2008 došlo k mimořádně prudkému nárůstu četnosti i objemu veřejné podpory, který podle všech předběžných údajů pokračoval v dalších dvou letech. Hlavním důvodem byly mimořádné krizové záruky poskytované přibližně 40 finančním institucím a zavádění 40 garančních systémů v zemích nejvíce postižených finanční krizi (V. Británie, Irsko, Belgie, Německo, Nizozemí).

Již koncem roku 2009 a počátkem roku 2010 však dochází k poklesu četnosti (objem není zatím znám) notifikovaných a schvalovaných záruk a k jejich postupnému rušení a vrácení dočasně poskytovaných podpor např. ve formě kapitálových vstupů. To signalizuje, že mimořádně silný výkyv ve státní podpoře by mohl v horizontu několika málo let odesnit a její rozsah by se mohl vrátit na obvyklou úroveň 0,5 – 1 %.

Literatúra

- Bezděk, V., Dybczak, K., Krejdl, A. 2003. Czech Fiscal Policy: Introductory Analysis. Working Paper Series of the Czech National Bank, 2003, č. 7.
- BIS 2007. The State Aid Guide. Department for Business, London. Dostupné z <http://www.bis.gov.uk/files/file42032.pdf>



EKONOMICKÁ KRÍZA - ECONOMIC CRISIS, Sekcia A – Section A

- EC (1998). Nařízení Rady (ES) č. 994/98 o použití článků 92 a 93 Smlouvy o založení Evropského společenství na určité kategorie horizontální státní podpory. Evropská komise, Bruselss. Dostupné z <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=DD:08:01:31998R0994:CS:PDF>
- EC 2008. Nařízení komise (ES) č. 800/2008, kterým se v souladu s články 87 a 88 Smlouvy o ES prohlašují určité kategorie podpory za slučitelné se společným trhem (obecné nařízení o blokových výjimkách). Evropská komise, Bruselss. Dostupné z http://marmolata.gacr.cas.cz/wp-content/uploads/2009/04/Narizeni_ES_800_2008.pdf
- EC 2010a. Konsolidované znění Smlouvy o Evropské unii a Smlouvy o fungování Evropské unie. 2010/C 83/01, Úřední věstník EU, C 83, 30. 3. 2010. Evropská komise, Bruselss.
- EC 2010b. Scoreboard - Data on State aid measures (state of play: 31 December 2009). Brussels: EC. Dostupné z http://ec.europa.eu/competition/state_aid/studies_reports/measures.html a z http://ec.europa.eu/competition/state_aid/studies_reports/expenditure.html
- EC 2010c. Report from the Commission - State Aid Scoreboard - Report on recent developments on crisis aid to the financial sector. Spring 2010 Update. COM/2010/0255 final. Evropská komise, Bruselss. Dostupné z <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:52010DC0255:EN:NOT>
- EC Eurostat 2010. Government finance statistics, State aid by type of aid. Dostupné z http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/government_finance_statistics/data/main_tables
- OECD 2010. Country Statistics Profile. Paris: OECD Statistics Portal. 2010. Dostupné z <http://stats.oecd.org/Index.aspx?DatasetCode=CSP2010>
- Ochrana, F., Pavel, J., Vítek, L. 2009. Veřejný sektor a veřejné finance. Praha: Grada. 2009.
- Pavel, Jan, Vítek, Leoš, 2010. Státní podpora podnikání v Evropské unii. Článek v časopise – v tisku.
- Poláčková-Brix, H. 2000. Fiskální rizika nejsou jen v rozpočtu. Finance a úvěr, 2000, č. 3, s. 147-159.
- Zemplingerová, A. 2006: Efekty státní podpory podniků. Politická ekonomie 2/2006, str. 204-213.

Kontakt: doc. Ing. Leoš Vítek, Ph.D., Pan-európska vysoká škola, Fakulta ekonómie a podnikania. leos.vitek@gmail.com

Sekcia B/Section B

**Meranie výsledkov ekonomického rastu
a sociálneho rozvoja**
**Measurement of the Outcomes of Economic
Growth and Social Development**



Sekcia B



Meranie výsledkov ekonomickeho rastu a sociálneho rozvoja

Úloha a zameranie fiškálnej politiky
v podmienkach ekonomickej krízy
Role and Direction of the Fiscal Policy during
Economic Crisisss

 Habánik Jozef

Kľúčové slová: Fiškálna politika, Hospodárska politika, Ekonomická kríza, Štátny rozpočet, Verejné finančie, Verejný dlh, Nástroje, Stabilizácia.

Keywords: Fiscal Policy, Economic Policy, Economic crisis, State budget, Public finances, Public debt, Instruments, Stabilization.

JEL Classification: E51, F41

Abstract

Global economic and financial crisis requires an adequate response of government and economic sector in the financial and budgetary relationships to be significantly enhanced by new knowledge of economic theory and science. Fiscal policy is necessary to define the principles and approaches to structurally balanced social and economic development. Long-term sustainability is contingent upon strict and immediate consolidation of public finances, while respecting the upgraded orientation and tasks of fiscal policy. Entry into the euro area and loss of independent monetary policy increases



the importance of responsible fiscal policy to consolidate and efficient operation of automatic stabilizers and structural policies. Consumption in debt, its fiscal support in times of economic crisis raised legitimate concern about the ability to restructure government debt and in particular the cost of servicing the various EU economies, respectively area. It is important to understand the budget cycle, the cost of introducing a funded pillar of payments and national debt. That means macroeconomic view on the role of fiscal policy to the division of the cyclical component and structural balance in relation to the output gap in the economy.

Úvod

Nové ekonomické, sociálne, spoločenské a politické podmienky, ktoré sú vyvolané na pozadí globálnej hospodárskej a finančnej krízy vyžadujú adekvátnu reakciu vlády a hospodárskej sféry s výraznou podporou ekonomickej teórie a vedy. Vo fiškálnej politike je potrebné definovať nové princípy a prístupy k proporcionálnemu a štrukturálne vyváženému sociálnemu a ekonomickému rozvoju a zabezpečenia stabilizácie procesov. Dlhodobá udržateľnosť je podmienená prísnou a neodkladnou konsolidáciou verejných financií pri rešpektovaní inovovaného zamerania a úloh fiškálnej politiky.

1. Fiškálna politika, úlohy, nástroje a zameranie

Hospodárska politika prezentuje ucelenú sústavu poznatkov o fungovaní ekonomiky na základe, ktorých štát súborom opatrení a nástrojov pôsobí na vývoj hospodárskej sféry. Aktívne sa začína využívať vtedy, ak vývoj ekonomiky vyžaduje prijať opatrenia na usmernenie tendencií v sociálnom a ekonomickom rozvoji. Najčastejšie sa pritom používajú nástroje na riadenie dopytu v ekonomike (fiškálna a monetárna politiku). Tieto politiky označujeme za určitý segment stabilizačnej podoby hospodárskych cieľov a úloh vlády, centrálnej banky a ďalších ekonomických subjektov. Fiškálna politika je nástrojom, ktorým vláda reguluje finančné vzťahy medzi štátom, samosprávou, verejno-prospešnými subjektami zabezpečujúcimi realizáciu vybraných funkcii štátu. Vláda využíva túto politiku na zabezpečenie zdrojov potrebných k financovaniu rozhodujúcich funkcií štátu, samosprávy a verejno-prospešných subjektov. Je nástrojom hospodárskej politiky vlády na zabezpečenie stabilizácie ekonomiky, udržateľného hospodárskeho rastu a zamestnanosti. Nevyhnutne musí plniť funkcie pre zabezpečenie činnosti odvetvových a sektoriálnych politík. Druhým segmentom stabilizačnej politiky je monetárna politika. Jej podoba vychádza z úrovne stavu ekonomiky smerom k potenciálnemu produktu a využíva dva nástroje, ktoré ovplyvňujú dopyt a to: ponuka peňazí a regulácia úrokovej miery.



V ekonomickej teórii sa používajú pojmy finančná politika, fiškálna politika, rozpočtová politika. K týmto trom pojmom možno uviesť, že existuje určitá voľnosť pri ich používaní, čo najmä z odborného hľadiska nie je vždy dostačujúce. Fiškálna politika sa charakterizuje ako využívanie verejných financií na makroekonomickú stabilizáciu. Teda využíva peňažné vzťahy vo verejných financiách s jasným zameraním na stabilizačnú funkciu ekonomickej úlohy štátu. Subjektom je vláda a ňou vyvolané aktívne zmeny v štruktúre a objeme verejných príjmov a výdavkov. Okrem stabilizačnej funkcie cez verejné financie plní i alokačnú funkciu a distribučnú funkciu pri zabezpečení sociálne motivovaných transferov, ktoré do istej miery ovplyvňujú rozhodovanie o spotrebe a investiciach. Aktívne poňatie fiškálnej politiky vychádza z keynesovskej filozofie, ktorá sa úspešne uplatňovala v hospodárstve v 40. až 60. rokoch 20. storočia. Keynesovská filozofia je založená na troch základných axiómach. Prvou sa zvýrazňuje nevyhnutnosť a potreba štátnych zásahov do trhovej ekonomiky, druhá preferuje optimalizáciu využitia výrobných kapacít a zamestnanosti, tretia zdôrazňuje význam dopytovnej stránky v stabilizačnej politike. Zjednodušene možno pôsobenie fiškálnej politiky vnímať vo vzťahoch: **Verejné financie - Agregatný dopyt - Reálny produkt - Zamestnanosť**.

Rozpočtovou politikou rozumieme tú časť spoločenskej praxe, ktorá v reprodukčnom procese pomocou zákonných metodických a kontrolných opatrení cieľavedome sa orientuje na tvorbu a používanie centralizovaného peňažného fondu nenávratným spôsobom zabezpečiť cez prerozdeľovanie národného príjmu hladký a efektívny priebeh rozšírenej reprodukcie. Rozpočtová politika je chápana mnohými autormi nejednotne a preto poznáme viacero jej definícií, ktoré sú ovplyvňované tým, k čomu inklinujú, napr. či ide o činnosť, prostriedky alebo nástroje. Základnou úlohou rozpočtovej politiky je vplývať na finančnú stabilitu, efektívnosť a hospodárlosť vo využívaní prostriedkov štátu. Aby rozpočtová politika mohla plniť svoje základné úlohy, mala by:

1. uspokojovať celospoločenské potreby občanov štátu,
2. pôsobiť na rozpočtovú rovnováhu medzi disponibilnými príjmami a výdavkami,
3. vo vzťahu k vonkajším faktorom – vplývať na obchodnú a platobnú bilanciu ekonomiky.

Uvoľňovanie rozpočtových zdrojov zabezpečuje súlad medzi hmotnými a hodnotovými procesmi v súlade s predpokladanými zdrojmi a ekonomickými i politickými podmienkami. V zmysle pravidiel ekonomickej teórie môžeme v tradičnom poňati hovoriť o expanzívnej alebo reštriktívnej fiškálnej politike. Globálna hospodárska turbulencia poznamená peňažným a úverovým hazardom však pri potrebných fiškálnych opatreniach na stabilizáciu po výkyvoch tento prístup ignoruje a tak v hospodárskej praxi diagnostikujeme účinnú



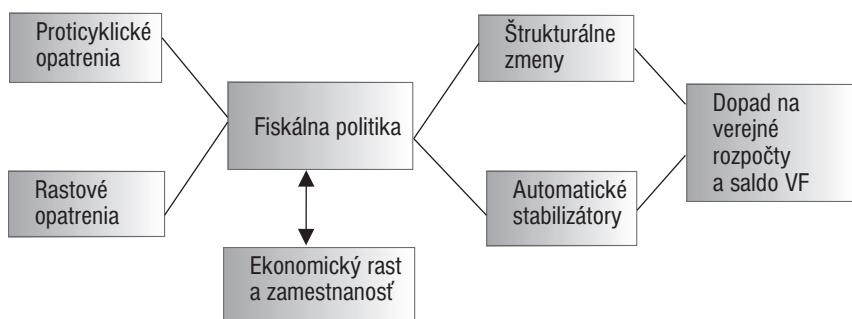
EKONOMICKÁ KRÍZA - ECONOMIC CRISIS, Sekcia B – Section B

alebo neúčinnú fiškálnu politiku cez jej nástroje v daňovom systéme, prerozdeľení a výdavkoch vlády. Účinnú fiškálnu politiku z časového hľadiska v zásade rozlišujeme v dvoch aspektoch v období realizácie opatrení a to:

- protocyklické, resp. protikrízové,
- rastovo udržateľné.

Rastovo udržateľné opatrenia majú výrazný vplyv na dlhodobú stabilitu v ekonomike a vývoj vo verejných financiách. V každom prípade však ide faktické kroky vlády s dopodom na štátny rozpočet, verejné fondy a ekonomicke subjekty. Za nedôsledné a nedôveryhodné považujeme hodnotiť fiškálnu politiku len na základe aktuálneho hoc skutočného vývoja štátneho rozpočtu, na koľko zámerné opatrenia vlády sa prejavujú s časovým oneskorením cca 1 až 2 roky a to z dôvodu, že jej nástroje sú priamo zakomponované do daňových a sociálnych zákonov, ktoré teda predstavujú podstatnú základňu pre transfery. Rýchle, resp. okamžité zníženie fiškálneho salda je v čase globálnej recessie a u ekonomiky exportne orientovanej ilúziou a sebaklamom. Účinnosť fiškálnej politiky je teda daná schopnosťou uskutočniť zásadné štrukturálne zmeny, ktoré znamenajú realokáciu verejných výdavkov na nové priority a zmenu diskrétnych zložiek na príjmovej strane rozpočtu (vid' schéma č. 1).

Schéma č.1: Mechanizmus fungovania účinnej fiškálnej politiky



Zdroj: autor

Poznámka: Schéma abstrahuje od pôsobenia nástrojov menovej politiky na HDP, investície a ceny, čo samozrejme v čase stabilizácie hospodárstva je nevyhnutný predpoklad fungovania celého spektra nástrojov hospodárskej politiky, aj za predpokladu zapojenia ekonomiky do menovej únie.

Pôsobenie automatických stabilizátorov v našej ekonomike je po zavedení daňovej reformy v roku 2004 odlišné od väčšiny členských štátov EÚ.



Motívom je uplatnenie rovnej dane, zvýšenej DPH a zrušenie dane z dividend¹⁾. Citlivosť celého okruhu verejných financií na cyklické výkyvy sa v plnej náhote ukázala počas krízy, nakoľko dovtedy boli príjmy v rozpočte dotované jednorazovými a neopakovateľnými príjmami z privatizácie a vysokým hospodárskym rastom. Naviac po zavedení spoločnej meny a určitého stupňa harmonizácie pravidiel a parametrov fiškálnej politiky (viď nižšie), stojime pred definovaním nového zamerania a úloh v rámci konsolidácie rasty a zamestnanosti. Odpoved' treba hľadať v zmene štruktúry štátneho rozpočtu a verejných rozpočtov, ktoré majú v tomto smere rozhodujúcu pozíciu. Pri definovaní nových úloh musíme mať jasno v cieloch a úlohách fiškálnej politiky vo vzťahu k hospodárskemu rastu a zamestnanosti, zdrojoch a kompetenciach územnej samosprávy, sociálnemu a zdravotnému systému, demografickému vývoju a celkovému makroekonomickému rámcu. Samozrejme za podmienky previazanosti s procesom reálnej konvergencie a Programom stability a rasty v strednodobom horizonte. Podľa Ivanovej²⁾ na vytvorenie podmienok oživenia ekonomiky je potrebné hľadať spôsob ako znížiť celkové daňové a odvodové zaťaženie a podporovať kúpschopný dopyt obyvateľstva a to aj prostredníctvom štátnych výdavkov. Dôležité je poznanie cyklickej zložky rozpočtu, nákladov na zavedenie kapitalizačného piliera a splátok štátneho a verejného dlhu. To znamená makroekonomický pohľad na úlohu fiškálnej politiky s rozdelením na cyklickú zložku a štrukturálne saldo vo väzbe na produkčnú medzeru. Koncepcia riadenia sa musí rozšíriť o ďalšie zložky, ktoré nie sú riadené priamo vládou, ale významnou mierou zasahujú do štruktúry a veľkosti verejného dlhu. Diskusia o konsolidácii verejných financií je rozpravou o nevyhnutných opatreniach, ktoré sa priamo alebo nepriamo dotýkajú všetkých ekonomických subjektov, podnikateľského prostredia, záväzkov voči zahraničiu a integrácii s morálnym rozmerom pre budúcnosť.

2. Fiškálna politika a ekonomická kríza

Stratégia fiškálnej politiky predpokladá konsolidáciu verejných financií. V strednodobom horizonte má vláda dva základné fiškálne ciele. Prvým cieľom je pri základnom ekonomickom scenári plniť konvergenčné kritériá a podmienky Paktu stability a rasty, t.j. Smerovať k vyrovnanému hospodáreniu. Pre dosiahnutie uvedeného je potrebné v období do roku 2013 znížiť deficit verejnej správy na hranicu 3 % HDP a vyhnúť sa procedúre nadmerného deficitu. Postup pri nadmernom deficite sa začne v prípade, že skutočný

- 1) Rast HDP pôsobí na zlepšenie rozpočtového salda v priemere na úrovni 0.35%, kým v ekonomickách ako Francúzsko, Rakúsko, Fínsko, Švédsko je to 0.5% a celkom odlišne v Nemecku, kde túto koreláciu nepozorujeme.
- 2) Ivanová, E.: Niektoré aspekty rozvoja ĽZ a riešenie politiky trhu práce na Slovensku prostredníctvom NÚP. Acta academica trenčinensis. Trenčín. TNUAD. 2/2000. str. 179



EKONOMICKÁ KRÍZA - ECONOMIC CRISIS, Sekcia B – Section B

alebo plánovaný deficit verejnej správy prekročí referenčnú hodnotu 3 % HDP okrem situácií, kedy:

- deficit klesá výrazne a nepretržite a dosiahne úrovne blízko 3% hranice, pričom blízko hranice je možné považovať deficit do výšky 3,5 % HDP,
- prekročenie deficitu nad hranicu 3 % je možné považovať za výnimcočné a dočasné, ak je deficit spôsobený mimoriadou udalosťou s významným dopadom na fiškálnu pozíciu, ktorej vznik člensky štát nemôže ovplyvniť alebo v prípade, že dôjde k významnému poklesu ekonomiky, pričom deficit musí byť blízko 3% hranice. Zároveň však musí z prognózy Európskej komisie vyplývať, že po skončení mimoriadnej udalosti alebo pri opäťovnom ekonomickom raste deficit verejnej správy poklesne späť pod referenčnú hodnotu.

Reálne deficity však tieto aspekty nerešpektujú a vlády jednotlivých ekonomík pristupujú k riešeniam jednotivo a individuálne, čo samozrejme spochybňuje dôslednosť dodržiavania prijatých kritérií (vid' Tab. č. 1).

Tab. č. 1: Deficit verejných financií vybraných ekonomík EÚ (2009, %HDP)

P.č.	Ekonomika	Deficit
1.	ÍRSKO	-14,3
2.	GRÉCKO	-13,6
3.	VEĽKÁ BRITÁNIA	-11,5
4.	POŁSKO	-7,1
5.	SLOVENSKO	-6,8
6.	ČESKO	-5,9
7.	MAĎARSKO	-4,0
8.	ESTÓNSKO	-1,7
9.	LUXEMBURSKO	-0,7
10.	ŠVÉDSKO	-0,5
11.	PRIEMER	-6,8
12.	PRIEMER EUROZÓNY	-6,3

Zdroj: EK

Konsolidácia verejných financií má vytvárať priestor pre dlhodobo udržateľný ekonomický rast s nízkou infláciou, nízkymi úrokovými sadzbami a pozitívnymi očakávaniami subjektov ohľadom budúcej hospodárskej politiky, a tým pozitívne ovplyvňovať ponukovú stránku ekonomiky, čím bude viac než kompenzovať znížený príspevok k agregátnemu dopytu. Význam konsolidácie



verejných financií zvýrazňuje súčasná situácia ovplyvnená globálnou finančnou a ekonomickej krízou, ktorá je sprevádzaná expanzívou fiškálnou politikou vlád s cieľom zmiernenia jej vplyvu na jednotlivé ekonomiky. Výrazné zhoršenie fiškálnych pozícii a ich vplyv na dlhodobú udržateľnosť verejných financií je preto potrebné zmierniť prostredníctvom zvýšeného konsolidačného úsilia v strednodobom horizonte. Konsolidačné úsilie hovorí o ceste, ktorú vláda plánuje podniknúť s cieľom naplnenia strednodobého cieľa. Konsolidačné úsilie v tomto dokumente berie do úvahy okrem cyklickej zložky rozpočtu a jednorazových efektov aj náklady zavedenia 2.piliera dôchodkového systému ako významnej štrukturálnej reformy prispievajúcej k dlhodobej udržateľnosti verejných financií a vplyv platených úrokov. Pre účely výpočtu konsolidačného úsilia vlády je v prvom kroku potrebné rozdeliť skutočné (oficiálne vykázané) saldo verejnej správy na cyklickú a štrukturálnu zložku. Štrukturálna zložka ukazuje stav verejných rozpočtov za predpokladu, že ekonomika funguje na svojej potenciálnej úrovni. Štrukturálne saldo verejných financií je teda aktuálne saldo verejných financií očistené o zmeny v cyklickej zložke, ktorá vyjadruje reakciu príjmov a výdavkov verejných financií na zmeny v produkčnej medzere. Veľkosť cyklickej zložky závisí od veľkosti produkčnej medzery a od elasticít vybraných príjmových a výdavkových kategórií, ktoré reagujú na výkyvy v ekonomickej aktivite. Druhým cieľom je zladiť záujmy výdavkovej strany štátneho rozpočtu so sociálnou politikou a štrukturálnymi operáciami. Ide o prelinanie a posilnenie synergických efektov využitia zdrojov a fondov EÚ. V zrozumiteľnej reči odborníkov, efektívne a zmysluplnie čerpať finančnú pomoc únie na podporu vyrovnávania regionálnych rozdielov, konkurencieschopnosť a reálna konvergencia.

3. Nadmerné deficit a záchranný balíček

Spotreba na dlh, jej fiškálna podpora v čase hospodárskej krízy vyvoláva oprávnenú obavu zo schopnosti reštrukturalizovať vládne dlhy a najmä náklady na dlhovú službu jednotlivých ekonomík EÚ, resp. Eurozóny (vid' Tab. č. 2).

Tab. č. 2: Verejný dlh vybraných ekonomík EÚ (2009, %HDP)

P.č.	Ekonomika	Dlh
1.	TALIANSKO	115,8
2.	GRÉCKO	115,1
3.	BELGICKO	96,7
4.	MAĎARSKO	78,3
5.	POLSKO	51
6.	SLOVENSKO	35,7



EKONOMICKÁ KRÍZA - ECONOMIC CRISIS, Sekcia B – Section B

P.č.	Ekonomika	Dlh
7.	ČESKO	35,4
8.	BULHARSKO	14,8
9.	LUXEMBURSKO	14,5
10.	ESTÓNSKO	7,2
11.	PRIEMER EÚ	73,6
12.	PRIEMER EUROZÓNY	78,7

Zdroj: EK

Pre dôslednosť treba uviesť, že výška verejného dlhu ako percento HDP pôsobí na jednotlivé ekonomiky rôzne a to v závislosti od jej veľkosti, štruktúry odvetví, obchodnej bilancie a celkovej otvorenosti.

Právom sa začína diskutovať o skrytej hrozbe v budúcom vývoji v oblasti cenovej stability a jej udržateľnej miery. Prirodzene vlády v čase recesie a krízy svoj primárny cieľ orientujú na posilnenie kúpschopného dopytu, hospodársky rast a zamestnanosť, neskôr však na rozpočtové obmedzenia, celkovú konsolidáciu verejných financií a verejného dlhu v zmysle diskutabilných a väčšinou nedodržiavaných konvergentných kritérií. Na druhej strane ECB uskutočňuje politiku, ktorá má za cieľ výrazne ovplyvňovať cenovú hladinu a množstvo obeživa. Dlhodobé prehliadanie rastúcej hodnoty dlhovej služby vládami jednotlivých ekonomík, Európskou komisiou a Ecofinom bude mať za následok posilnenie rizika z inflačnej špirály. Vzájomná kombinácia fiškálnych stimulov hospodárstiev prudko zasiahnutých krízou s postupným uvoľňovaním úrokových sadzieb povedie k vzniku nových bublín a finančných diskrepancií s výsledkom straty dôvery k mene a inflácii. Je verejným tajomstvom, že finančné trhy sú odtrhnuté od výkonu a potrieb reálnej ekonomiky, kumulujú a obchodusí sa už nie aktíva, ale deriváty a to až do posledného momentu prospechu pre úzku skupinu finančníkov. Klúčovou sa stáva otázka, aké vlastne majú byť opatrenia na elimináciu negatívnych javov s ohľadom na sociálny rozmer a dlhodobú udržateľnosť hospodárskeho rastu? Vytvorenie fiktívneho záchranného balíčka v prostredí EÚ v objeme cca 750 mld. EUR nesmie byť odložením problému, ale priestorom pre definovanie strikných pravidiel, zrozumiteľných sankcií pre tých, ktorí ich porušujú. Pre zabezpečenie hospodárskeho rastu a zamestnanosti je nevyhnutnou podmienkou účinná konsolidácia dlhov, bez tlaku na cenové napätie. Ak EÚ má ambíciu byť silné ekonomicke a integračné zoskupenie v globálnom prostredí, musí hľadať spoločne priateľné riešenia, rešpektovať dohody a záväzky bez ohľadu na voľebný cyklus a zmenu vlád v jej členských krajinách. Európska únia je spoločný priestor, euro je spoločná mena, pre členov eurozóny nie je iná mena, problémy sú spoločné aj riešenia musia byť spoločné. Ako jedna z alternatív



sa javí daňová harmonizácia v priestore EÚ. Táto však pri súčasnom rozložení dane z príjmov a kapitálu v jednotlivých členských ekonomikách únie pri rozdielnom tempe rastu, nominálnej konvergencie a životnej úrovne nie je v strednodobom horizonte uskutočiteľná. Hlavným dôvodom je motív daňovej konkurencie, rozdielnosti v nákladoch na pracovnú silu a v podstate neobmedzený pohyb kapitálu. Napriek tomu EK predstavila určitý model konsolidovaného základu dane firiem s nadnárodným pôsobením a aktivitami v rámci EÚ, čím by sice zostala možnosť vládam rozhodovať o daňových sadzbách, ale firmy by nemuseli rozdeľovať svoj zdaniteľný príjem teritoriálne v rámci svojho pôsobenia v ekonomikách EÚ.

Záver

Ciele hospodárskej politiky musia pružne reagovať na aktuálnu hospodársku krízu, pričom prioritou je aj nadálej zabezpečenie dlhodobo udržateľného rastu ekonomiky, ktorý je nutnou podmienkou pre zrýchľovanie rastu životnej úrovne a dobiehanie úrovne rozvinutých členských štátov EÚ. Vstup do eurozóny a strata nezávislej menovej politiky zvyšuje význam zodpovednej fiskálnej politiky zameranej na konsolidáciu a efektívne pôsobenie automatických stabilizátorov a štrukturálnych politík zameraných na zvyšovanie flexibility trhov a potenciálneho rastu ekonomiky.

Dlhodobá udržateľnosť verejných financií má ekonomický aj morálny rozmer. Z ekonomickej hľadiska sú zdravé verejné finančie nevyhnutným predpokladom vysokého a udržateľného ekonomickejho rastu. Morálny rozmer spočíva v zabezpečení medzigeneračnej spravodlivosti. Prostredníctvom verejných rozpočtov sa totiž zdroje prerozdeľujú nielen medzi jednotlivými skupinami obyvateľstva (solidárnosť), ale aj medzi generáciami. Viesť politiku vysokých deficitov a dlhu automaticky znamená vystaviť účet budúcim generáciám, najčastejšie v podobe nutnosti zvyšovania daní.

Literatúra

- [1] BEŇOVÁ, E. a kol.: Finančie a mena. Bratislava: Edícia Ekonomia, 2005. 373 s. ISBN 80-8078-031-5.
- [2] LISÝ, J. a kol.: Dejiny ekonomických teórií. Bratislava: IURA EDITION, 2003. 386 s. ISBN 80-89047-60-2.
- [3] ŠIKULA, M.: Globalizácia – rázcestie civilizácie. Bratislava: Sprint, 1999, s. ISBN 80-88848-6.
- [4] URAMOVÁ, M. a i.: Hospodárska politika. Banská Bystrica: UMB, 2003. ISBN 80-8055-780-2.



EKONOMICKÁ KRÍZA - ECONOMIC CRISIS, Sekcia B – Section B

[5] ECB: Fiscal Policy Influences on Macroeconomic Stability and Prices. Monthly Bulletin.
April. 2004

[6] www.nbs.sk

[7] www.statistics.sk

[8] Národný program reforiem SR na roky 2008 – 2010, schválený vládou SR.

[9] Modernizačný program Slovensko 21, schválený vládou SR.

[10] Záverečný účet verejnej správy SR za rok 2009, MF SR, MF/014897/2010-312

Kontakt: Ing. Jozef Habánik, PhD, FSEV TnU AD v Trenčíne, Študentská 2, 911 50 Trenčín,
mail: habanik@tnuni.sk



Macroeconomic dynamics and the at-risk-of-poverty population in Slovakia

 Kabát Ladislav - Ivančíková Ľudmila - Vlačuha Robert

Key words: poverty, social exclusion, at risk of poverty population, poverty line, income median

Kľúčové slová: chudoba, sociálna exklúzia, príjmovovo ohrozené obyvateľstvo, hranica chudoby, príjmový medián

JEL: I31, I32, I38

Abstract

This paper deals with analysis and presentation of the core findings under the EU SILC 2009 project. Particularly we are oriented on study of the socially vulnerable groups of population identified according their income situation. As a sorting criterion for this purpose we use the standard methodology set by OECD and Eurostat. It means the 60% of the national median value of the income variable (disposable income) is applied for this criterion as the poverty line. The national income variable is firstly calculated as a total income for each surveyed household and dived by the equalized size of household. By this procedure the households of various structures are transformed onto generally accepted scale. The special attention of our study is oriented on the cluster of population living on income below the poverty line. For this population we calculate so called social deficit. Through this value we show, what financial means are needed to upgrade the living standard of the population living under-poverty line at least to the poverty line level.

Special section of the paper is devoted to study of relation among the core macroeconomic indicators (GDP per capita and GDP annual growth) and level and size of the at-risk-of-poverty population during the period of last economic development, including both economic growth and economic recession. According our tentative findings we did not find the significant impact of economic growth on the status of socially vulnerable population. This finding however should be studied in broader context, with longer time series of relevant data and with broader set of explanatory variables.



1. Introduction

Slovakia's economy experienced a period of significant growth in recent years. This development was interrupted only in the period of financial and economic crisis. Evaluation of this development is presented in many theoretical and practical studies. This paper focuses on analysis and presentation of the impact of economic growth on social development. Particularly we are concentrating on study of relation between GDP growth and changes in selected social indicators reflecting income situation of the Slovakian households. As a basic information source we use the macroeconomic data produced by Eurostat as well as the EU-SILC¹⁾ project data.

The prime goal of this paper is to analyze the core social indicators generated by this project, particularly those measuring status of the under-at-risk-of-poverty households and individuals. The second goal is focused on identification and measuring the key economic determinants impact on the income and broader social situation of the households in Slovakia.

The EU SILC project is carried out since 2005 in all EU countries under a common methodological guideline of Eurostat. The last survey was conducted in Slovakia in April 2009. The objects of surveying were almost 6,000 households with more than 13,800 members²⁾. Key variable collected and processed under this survey is ***the average disposable income calculated per member of the household***. Based on this information and according the Eurostat methodological guidelines the generalized income situation of the country's households is formulated and the core social indicators on the at-risk-of-poverty are calculated.

This outcome is a source of valuable information not only on the current income situation of the households in Slovakia, but given the real picture of the collected data it offers also additional information and indicators on the social status of the Slovakia's population.

The obtained data and derived information is of high value in assisting and guiding the social policies of national governments. Available microdata also provide a significant information source for a deeper statistical analysis of the income situation of observed households.

1) Eurostat: Combating Poverty and Social Exclusion, Brussels, 2010

2) Informatívne správy Štatistického úradu SR, Bratislava 1. júl 2010



2. The frame of the EU SILC project

Statistical survey on Income and living conditions (EU SILC 2009) was implemented in the Slovak Republic under the project of European statistical surveys. The first statistical survey under this project was conducted in Slovakia in 2005. Through this project we obtain each year significant data on the population's income level and income differentiation. As a byproduct of processing this data we get also reliable information on poverty and social exclusion. This allows us to analyze in details the social situation of households in Slovakia as well as to compare it with the other European Union countries. This comparison is possible due to a single list of mandatory surveyed variables, implemented indicators and their definitions, statistical methods and the standardized calculations of basic indicators of poverty.

The EU SILC survey is carried out in Slovakia in the form of fieldwork in randomly selected households where interviewers collect requested data through questionnaires directly from their members. The result of processing this initial data is database - a set of data which are consequently used to calculate the basic social indicators, including poverty indicators and other statistical parameters of the income distribution function.

Poverty indicators provide evidence of the structure and level of poverty at the national level. They create the basis for comparing living conditions in the European Union countries. At the national level, we use these data to keep track of various aspects of poverty - e.g. on terms of household composition, health, education, but also for calculation of other indicators linked to the poverty development over time.

The survey EU-SILC 2009 took place in April last year. Interviewers visited 5,988 selected households. Into our database we included 5,264 households with 13,821 persons. Data collection under this project was supported by active participation of the 395 interviewers who visited individual households in more than 300 villages and towns of Slovakia.

The basic information collected during this statistical survey is represented by ***the income variable***. This value is calculated for all visited households and represents total income of all their members for particular year. Total income is further slightly recalculated in line with the Eurostat methodology. This procedure means that ***the total disposable income per households*** is divided by ***the recalculated size of these households***. The recalculated size of households is done by the following formula – the first adult member of the household is counted by coefficient 1, the second and all others adults are counted by coefficient 0.5. All children below 14, economically not active, without their own income, are counted by factor 0.3. This special calculation procedure is enabling to compare mutually the income situation of households of various size and structure. However this



special size formulation procedure should be kept in mind whenever the final data is presented and interpreted for public.

The core studied variable is ***the disposable income variable*** defined as ***an income per equalized member*** of household. Its mean and median values are used for further analytical studies on overall income situation. Particularly the share of the at-risk-of poverty population is estimated based on poverty line value calculated as 60% of the median value of respective income variable.

3. What the first data of the EU SILC 2009 show?

The basic information on the households' income situation for Slovakia show that mean value per person (equalized) income per month was 572 Euros with median value of 472 Euros. The highest mean values as well as the highest median values were reported for the Bratislava region with 789 Euros and 609 Euros per month. In relative terms this means that mean of income variable in Bratislava region is more than 37% higher than the Slovak value. Respectively, the median value for Bratislava is about 30% higher than the Slovakia's value. Total figures are also showing that proportion of the population of Slovakia living at-risk-of-poverty reached 11%, which is slightly higher level than it was in previous year. This finding could be attributed to the relatively high level of unemployment as well.

According the EU-SILC 2009 results almost **11%** of Slovak citizens, more than 595,000 people, were at-risk-of-poverty. In terms of gender more women are jeopardized by risk of poverty (**11.9%**) than men (**10.1%**). Such high share of vulnerable people represents serious problem for the social policy programs. Table 2 presents the data on dynamics of the core indicators reflecting the level of poverty line recalculated for annual and monthly levels.

Table 2. The thresholds of the-risk-of-poverty by 2006-2009 EU-SILC data

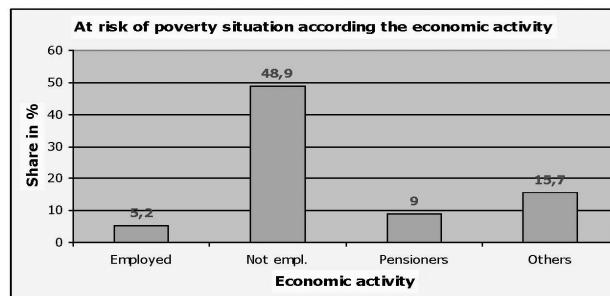
Indicator /per person/	2006	2007	2008	2009
Poverty line (Euros per year)	1 981	2 371	2 867	3 396
Poverty line (Euros per month)	165	198	239	283

An analysis of the at-risk-of-poverty presented below shows the significant factors influencing this situation. There are several determining factors, which should be studied in more details.



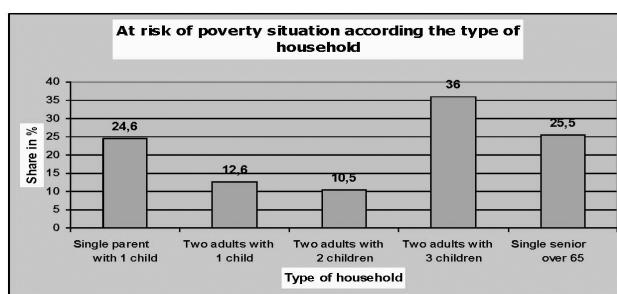
Concerning ***the type of the economic activity of respondents***, the highest risk of poverty was identified for unemployed citizens - 48.9%. The proportion of retirees at-risk-of-poverty was 9%, the smallest proportion of population in this category was found among employed people (5.2%), graph 1.

Graph 1. At-risk-of-poverty situation according the economic activity



Among the other important factors affecting significantly the income situation of households have been identified also ***the size and structure of the households***. Particularly, incomplete families with children are reported as highly vulnerable groups. The most vulnerable ones are also those with 3 and more depending children (36%), senior individuals (living alone) over 65 years (25,5%) and single parents families with children (24,6%), graph 2.

Graph 2. At risk of poverty situation according the type of households



Threats to the population by income poverty require the long-term active involvement and support from the state. Without its programs and respective social transfers (pensions, survivors' benefits, sickness and invalidity compensations, payments in unemployment, various kinds of benefits and allowances for families with children), the risk of poverty rate according the EU-SILC 2009 data for Slovakia in 2009 would be over 35.9%. Taking into



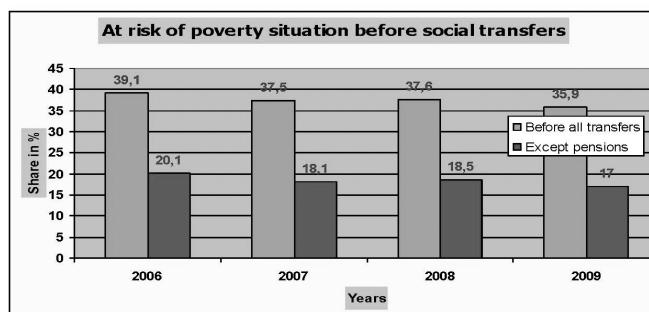
EKONOMICKÁ KRÍZA - ECONOMIC CRISIS, Sekcia B – Section B

account the pensions and survivors' benefits, the share of those living at-risk-of-poverty was **17%**.

The scope of this assistance can be illustrated also by comparing the proportion of vulnerable population before and after social transfers. As shown by graph 5 below, the active social support programs reduced the share of vulnerable households during 2006-2009 period annually by some 20%. Such a high involvement of government is administratively very complicated and often also not fully transparent. This gives us an impetus to consider the new forms of assistance to disadvantaged (poor) people as well as to address the inadequacy of income through other instruments. A possible alternative may be the tool of the minimum pension, which is already discussed within the new Slovak government.

An overview of this development during the last years is presented on the Graph 3. below.

Graph 3. At risk of poverty situation before social transfers

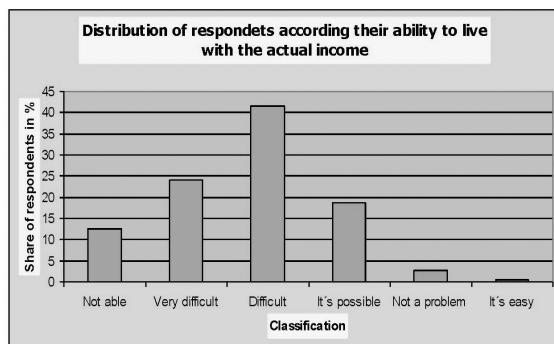


The problem of social exclusion is a multidimensional social problem. Statistical variables collected under the EU SILC project clarify this problem only partially. It is therefore necessary to map the social situation of the population in the broader context and through more quantitative and qualitative indicators. The answers to the question **How the household is able to live on existing income** on the scale ranging from 1-we are not able to live on this money to 5-easily are presented on Graph 4. As seen there are about 70% of families reporting various levels of problems with living on their actual income.

This finding is rather interesting and should be analyzed and presented carefully. There is not quite clear consistency between relatively low share of the population identified in at-risk-of-poverty situation (11%) and the high proportion of households reporting very basic and serious problems with their disposable finance.



Graph 4. Distribution of respondents according their ability to live with the actual income



The further supplementary information on social situation could be derived from the answer to the question: ***Are you able to have a main meal with meat (poultry) any other day?*** The distribution of respondents is shown in table 3. Comparing this answer with the previous information we find that material deprivation is apparently much stronger, than the indicators of the income situation are showing.

Table 3. Access to meat food any other day

	2006	2007	2008	2009
Yes	35	39	51	46
No	65	61	49	56

More detailed information on the situation of the at-risk-of-poverty households over last years is shown in the table 4 for various household structures. The long-lasting findings show that senior citizens as well as the young families with children and single parent families are the most vulnerable groups concerning their income situation. Surprisingly these groups of population demonstrate the long-lasting negative development of their income situation. Understandably, quite satisfactory development is reported by households of two adults and households without children.



EKONOMICKÁ KRÍZA - ECONOMIC CRISIS, Sekcia B – Section B

Table 4. At risk of poverty situation in various types of households

Type of household		2006	2007	2008	2009
Person	man	19,6	15,6	19	19,6
	woman	15,4	17,3	22,2	24,5
	< 65	19,0	18,3	22,2	20,4
	65 +	14,6	15,7	20,8	25,5
Single parent	At least 1 child	29,4	25,6	22,1	24,6
Two adults	1 depending child	7,9	5,6	9,8	12,6
	2 depending children	13,9	12,5	9,8	10,5
	3 or more depending children	24,6	26	33,1	36,0
Two adults	Both < 65	9,1	3,9	4,4	5,2
	At least one 65 +	3,7	3,7	3,3	3,3
Households	With depending child	14,2	13,5	13,3	14,5
	Without depending child	7,8	6,4	7,2	7,3

4. The selected macroeconomic data on EU and V4 countries and related social indicators

There is a large spectrum of current economic literature dealing with measurement of relation between economic growth and living conditions of population. Various studies in this field are trying to identify the impact of economic growth expressed by GDP dynamic on living conditions and living standard of population. Over the last years, particularly over the economic crises, we can see strong increase in studies, which are seriously working on the new measurements of economic and social progress. The well known Stiglitz-Sen Report³⁾ is frequently referred in this context. Broader discussion

3) Stiglitz, J., Sen, A., Fitoussi, J., P.: Report by the Commission on Measurement of the Economic Performance and Social Progress, Brussels-Paris, 2009



on this topic could be also found in various additional sources, e.g. Kuznets⁴⁾, Eurostat⁵⁾, and Kabát⁶⁾.

Brief presentation of the basic macroeconomic indicators reflecting economic dynamics in EU and V4 countries with related indicators reflecting social development in these countries are presented in next part of our paper. Particularly we are interested in identifying relation between dynamics of GDP and dynamics of size of population classified in the at-risk-of-poverty income cluster.

Majority of EU countries, including countries of the Visegrad group, report for recent years (2005-2009) good results of their economic growth⁷⁾. As seen from table 1, these countries in 2005 reported their national GDP, when compared to the average of the EU between 51% level in Poland and 87% level in Slovenia with Slovakia's 60% level. Also the annual increase of GDP in these countries was significantly higher than in old majority of EU member countries. This positive development was interrupted only by a period of financial and economic crisis as documented by data in the table 4 and graph 5.

Table 5. Basic macroeconomic data on the Visegrad countries

GDP per capita in PPS compared to EU average (EU = 100 %)					
	2005	2006	2007	2008	2009
Country	100	100	100	100	100
CR	76	77	80	80	80
HU	63	63	63	64	63
PL	51	52	54	56	61
SR	60	63	68	72	72
SLO	87	88	89	91	86
Real GDP Annual Growth in %					
Country	2005	2006	2007	2008	2009
EU	2	3,2	3,2	2,9	-4,2

- 4) Kuznets, S.: National Income, 1929-1932". 73rd US Congress, 2d session, Senate document no. 124, 1934
- 5) Eurostat: Beyond GDP-Measuring Progress, True Wealth and the Well-being of Nations, International Conference, November 19-29, Brussels, 2007
- 6) Kabát, L.: Analýza a meranie príjmovej situácie slovenských domácností v rámci projektu EU SILC, Štatistika a demografia, Bratislava, 2007
- 7) Eurostat: Government Finance Statistics, Data 1996-2009, Brussels, 2010

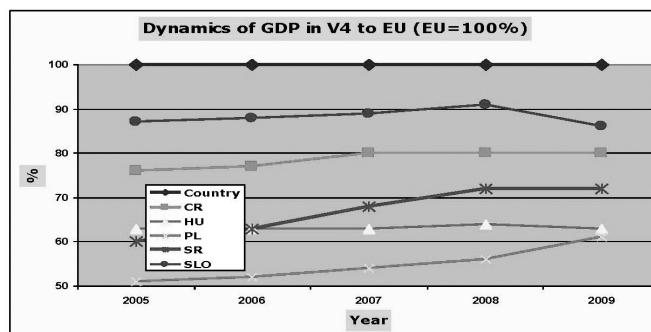


EKONOMICKÁ KRÍZA - ECONOMIC CRISIS, Sekcia B – Section B

GDP per capita in PPS compared to EU average (EU = 100 %)					
	2005	2006	2007	2008	2009
CR	6,3	6,8	6,1	2,5	-4,1
HU	3,5	4,0	1,0	0,6	-6,3
PL	3,6	6,2	6,8	5,0	1,7
SR	6,7	8,5	10,6	6,2	-4,7
SLO	4,5	5,8	6,8	3,5	-7,8
Source: Eurostat					

As presented above, Slovakia achieved the highest GDP growth among these countries when comparing their economic dynamics to the European Union average. In the period 2005-2009 this GDP growth achieved almost 12%, while in Czech republic it was only 4%, in Hungary 0%, Poland 10% and Slovenia reported even downfall of -1%.

Graph 5. Dynamics of GDP in V4 compared to EU average data



Cumulative GDP growth of Slovakia reached during the referred period more than 27%. This was due to the previously well-set macroeconomic policy, relatively rational fiscal policy and generally improved entrepreneurial environment. As a positive factor the Slovakia's international position and its attractiveness to foreign investors should be noted too.

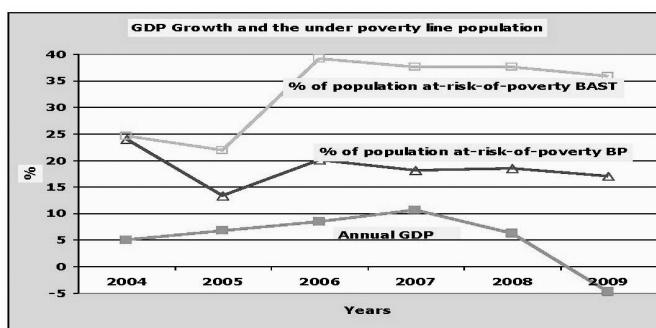
The presented data on economic performance of Slovak economy show relatively well functioning economic system. However, the goal of our paper is to go deeper with analysis of the EU SILC indicators and their relation with those reflecting economic growth. Particularly we are interested in identifying the impact of economic growth on the situation of the at-risk-of-poverty



population⁸⁾. For this purpose we study three groups of the surveyed households.

The first one is the at-risk-of-poverty **population before all social transfers** (PBAST), while **the second** group is represented by the at-risk-of-poverty **population before social transfers except the pension payments** (PBSTEPP). **The third** group is represented by the at-risk-of-poverty population identified in case, when the disposable income variable is applied. Because of the short time series, we cannot derive the relevant regression functions enabling us to analyze correctly the relation between GDP growth and changes in the size of all these groups. However, as shown on the graph 6 these data indicate relatively low regression impact of the economic growth presented by GDP per capita and at-risk-of-poverty population.

Graph 6. GDP Growth and the at-risk-of-poverty population dynamics



By considering the additional explanatory data we can find that the vulnerable groups of population are in "relatively safe" status mostly due to various social supporting schemes⁹⁾. For 2006-2009 period they reached relatively high level (in % of GDP) it was:

Social contributions	12.8	11.9	11.8	12.1	12.8
----------------------	------	------	------	------	------

This situation could be related to the relatively strong position of the country's trade union and close relation with the previous left oriented government. Generally, the above presented results have not proved the direct positive impact of the economic growth on the proportion of the socially excluded population in Slovakia. This partial finding however should be

8) Kabát, L.: Nové prístupy k meraniu výsledkov ekonomického rastu a sociálneho rozvoja, in Firma a konkurenční prostredí, Mendlova univerzita Brno, 2009

9) MPSVaR: Programové vyhlásenie vlády SR, Bratislava, august 2010

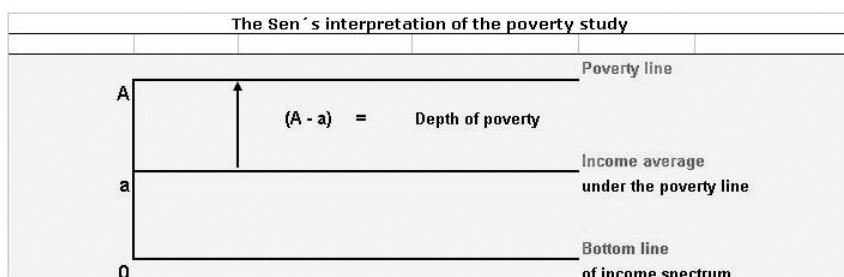


studied under the broader frame of explanatory variables and also under the longer time span.

5. EU SILC data and the social policy impact studies

The results obtained under the EU SILC project have clear interpretation and possible application in social policy studies. As shown on the scheme below it is useful to expand our study out of the standard at-risk-of-poverty indicators. Significant contribution in poverty studies has been done by the Nobel Prize winner A. Sen¹⁰⁾. He focused his study on the theoretical distribution of the income variable. He studied in details the left tail of this distribution, which represents actually ***the under-at-risk-of-poverty level population***. According Sen the study of theoretical distribution of the income variable should continue with more elaborated analysis of the population living under poverty line. To clarify and quantify this study he introduced a concept of ***the depth of poverty***. The depth of poverty was defined as a difference between values of poverty line and income average under poverty line (***A-a***). This value in financial terms shows the income deficit of the average individual (household) classified in ***at-risk-of-poverty*** cluster needed for pulling this household up to poverty line - at least. See picture 1.

Picture 1. The Sen's study on the under-poverty study



Based on this we can estimate the total social deficit in financial terms needed to assist the entire set of needed people to upgrade their income situation to the poverty line level. The aggregated social deficit for entire population (N-risk) living at the risk of poverty status could be calculated by following formula:

10) Sen, A.: Conceptualizing and measuring poverty, in &poverty and Inequality, edited by D. Grusky and R. Kanbur, Stanford University Press, California, 2006



SD1 = (A-a)*(N-risk) (1)

represents the monthly (annually) needed financial support to pull-up the income situation of the single citizen from the ***below-poverty*** line status to the ***at-the poverty*** level situation. The below presented table demonstrates the calculation of total social deficit for entire cluster of population living under poverty line with the (A-a) depth-of-poverty. The final calculation is made –as an illustration- for one month and one year for Slovakia for the last consecutive years.

Table 5. Poverty indices and social income deficit estimates

Year	Population			Poverty		Scope of po- verty	Index of Depth	Monthly	Annually
	Total (000)	% at risk	abs (000)	Poverty Line	Mean incom				
2006	5 400	11,7	631,8	165	107	58	0,352	36,64	439,73
2007	5 400	10,5	567,0	198	129	69	0,348	39,12	469,48
2008	5 400	10,8	583,2	239	155	84	0,351	48,99	587,87
2009	5 400	11,0	594,0	283	184	99	0,350	58,81	705,67

The calculation of the social income deficit of the under-at-risk-of-poverty population is the first necessary step in dealing with the poverty problem. The next steps should be linked to the government social policy programs.

6. Final conclusions

Based on the reported outcomes of the project EU-SILC we found that the core social problems of Slovakia – particularly relatively high share of unemployed population and share of socially vulnerable population has not changed significantly during the period of strong economic growth in Slovakia. We did not prove either the direct positive impact of economic growth determinants on dynamics of social development. This finding however should be studied in more details and taking into account longer time series on relevant statistical data as well as the broader set of explanatory variables.



EKONOMICKÁ KRÍZA - ECONOMIC CRISIS, Sekcia B – Section B

Authors

Prof. Ing. Ladislav Kabát, CSc., Fakulta ekonómie a podnikania Bratislavská vysoká škola práva, ladislav.kabat@uninova.sk

PhDr. Ľudmila Ivančíková, PHD, Statistical Office, SR

Mgr. Robert Vlačuha, Statistical Office, SR

Literature

- [1] Eurostat: Combating Poverty and Social Exclusion, Brussels, 2010
- [2] Stiglitz, J., Sen, A., Fitoussi, J., P.: Report by the Commission on Measurement of the Economic Performance and Social Progress, Brussels-Paris, 2009
- [3] Kuznets, S.: National Income, 1929-1932". 73rd US Congress, 2d session, Senate document no. 124, 1934
- [4] Eurostat: Beyond GDP-Measuring Progress, True Wealth and the Well-being of Nations, International Conference, November 19-29, Brussels, 2007
- [5] Kabát, L.: Analýza a meranie príjmovej situácie slovenských domácností v rámci projektu EU SILC, Štatistika a demografia, Bratislava, 2007
- [6] Eurostat: Government Finance Statistics, Data 1996-2009, Brussels, 2010
- [7] Kabát, L.: Nové prístupy k meraniu výsledkov ekonomickeho rastu a sociálneho rozvoja, in Firma a konkurenční prostredí, Mendlova univerzita Brno, 2009
- [8] MPSVaR: Programové vyhlásenie vlády SR, Bratislava, august 2010
- [9] Sen, A.: Conceptualizing and measuring poverty, in &poverty and Inequality, edited by D. Grusky and R.Kanbur, Stanford University Press, California, 2006

Kontakt: Prof. Ing. Ladislav Kabát, CSc., Fakulta ekonómie a podnikania Pan-európska vysoká škola, ladislav.kabat@uninova.sk, PhDr. Ľudmila Ivančíková, PHD, Statistical Office, SR, Mgr. Robert Vlačuha, Statistical Office, SR



Index ľudského rozvoja ako komplexný ukazovateľ kvality života obyvateľov a sociálneho rozvoja krajiny
Human Development Index as a Complex Indicator of Inhabitants' Quality of Life and Countries' Social Development

 Koprla Miroslav

Key Words: Human Development Index; Index Structure; Index Calculation; Analysis of the Vysegrad Group Countries; Health; Knowledge; Standard of Living.

JEL klasifikácia: A13 - Relation of Economics to Social Values, C02 - Mathematical Methods, C41 - Duration Analysis, C43 - Index Numbers and Aggregation, I19 - Other, I29 - Other, I39 - Other

Abstract

The article entitled "Human Development Index as a Complex Indicator of Inhabitants' Quality of Life and Countries' Social Development" offers a complex view of measuring quality of life of inhabitants. It presents Human Development Index as an adequate country indicator of inhabitants' quality of life development that enables countries' ranking and eventually even international comparisons among selected countries. The introduction part of the paper deals with Human Development Index structure with impact on three social aspects of human life, those mean long and healthy life, access to knowledge and decent standard of living, and is followed by an example of Human Development Index calculation in the Slovak Republic in the given year. The analytical part of paper focuses on comparison of Human Development Index trends in the Vysegrad Group countries. First, comparison of trends in Human Development Index in the Czech Republic, Hungary, Poland and Slovakia is presented, followed in next part by a detailed analysis of selected indicators creating Human Development Index. Starting from life expectancy at birth, through combined gross enrollment ratio in education, to the gross domestic product per capita in purchasing power parity it tries with the help of analyzing to detect historical trends of development in the Visegrad Group countries and to compare them with actually reached results. The process of analyzing exercises a mathematic-statistical method of calculation in form of linear regression as the most effective indicator for long-term variables' development. The final



part of the paper presents results of partial analyses made in selected countries. Among the most important results countries' ranking according to the model of the total development trend in partial indicators should be mentioned, where V4 countries ranked in descending order from the Czech Republic, through Hungary, Poland to Slovakia. From the view of ranking Slovakia's position in the competition within Visegrad Group countries, in the category of development trends it placed the imaginary fourth position and in the category of indicators' reached values some positive response is to be found in a relative high value of gross domestic product per capita in purchasing power parity indicator, contrariwise, the relative low value of combined gross enrollment ratio in education indicator could be negatively regarded.

Úvod

Ľudský život predstavuje pre výskum veľmi zložitú realitu, ktorú možno zachytiť pomocou najrozmanitejších indexov a indikátorov. Jednou z aktuálnych otázok dnešnej doby je kvalita ľudského života obyvateľov tej - ktorej krajiny. Tá sa v minulosti väčšinou spájala s hospodárskym pokrokom krajiny a bola reflektovaná cez makroukazovateľ hrubý domáci produkt. Nakoľko tento ukazovateľ nevypovedal veľa o zdravotnom, kultúrnom či sociálnom pokroku, nahradiť ho index ľudského rozvoja, ktorý je predmetom nášho príspevku. Pri analýze sčítaní obyvateľov sme konštatovali, že vo vekovej štruktúre obyvateľov došlo k významným zmenám, čoho trend sa prejavil v celkovom starnutí obyvateľstva Slovenskej republiky, čo potvrdil aj nárasť priemerného veku obyvateľov o 2,5 roka smerom nahor¹⁾. Hlavným cieľom príspevku je, na základe predošlého zistenia, porovnať vývoj indexu ľudského rozvoja v krajinách V4 a odhaliť deficit, ktoré by prispeli ku skvalitneniu života obyvateľov Slovenska. Pri spracovaní príspevku sme vychádzali z diela Ananda a Sena a pri aplikovaní poznatkov v analytickej časti sme čerpali podklady zo správ o ľudskom rozvoji.

1. Konštrukcia a výpočet indexu ľudského rozvoja

Konštrukcia indexu ľudského rozvoja je navrhnutá tak, aby neuprednostňovala len jeden aspekt ľudského života, ako tomu bolo v minulosti pri hrubom domácom produkte, ale aby naopak zachytila bohatosť a variabilitu ľudského života. Z predošlých výskumných skúseností sa osvedčilo pri

1) Bližšie pozri KOPRLA, M.: Zmeny v demografickom správaní obyvateľov Slovenskej republiky - analýza výsledkov sčítania obyvateľov, domov a bytov z rokov 1991 a 2001. In *Slovenská politologická revue*. ISSN 1335-9096, 2010, roč. 10, č. 2, s. 24. On: <http://www.ucm.sk/review/2010/2/koprla.pdf>. (10.08.2010).

Meranie výsledkov ekonomického rastu a sociálneho rozvoja

charakteristike úrovne rozvoja krajín vychádzať prevažne z troch dimenzií ľudského života, ktorými sú a) dlhý a zdravý život, b) vzdelanie a c) primeraná životná úroveň. Tieto tri dimenzie sa stali základnými piliermi pri tvorbe indexu ľudského rozvoja²⁾.

Tabuľka 1 Konštrukcia indexu ľudského rozvoja (HDI)

KONŠTRUKCIA INDEXU ĽUDSKÉHO ROZVOJA (HDI)				
DIMENSION [DIMENZIA]	A long and healthy life [Dlhý a zdravý život]	Knowledge [Vzdelanie]		A decent standard of living [Primeraná životná úroveň]
INDICATOR [INDIKÁTOR]	Life expectancy at birth [Očakávaná dĺžka života pri narodení]	Adult literacy rate [Miera gramotnosti dospelej populácie] - Adult literacy index (ALI) [Index gramotnosti dospelej populácie]	Gross enrolment ratio (GER) [Kombinovaná miera zápisu do škôl] - GER index (GEI) [Index zápisu do škôl]	GDP per capita (PPP US \$) [HDP na obyvateľa v americkejch dolároch]
DIMENSION INDEX [INDIKÁTOR DIMENZIE]	Life expectancy index (LEI) [Index očakávanej dĺžky života]	Education index (EI) [Index vzdelania]		GDP index (GDP) [Index HDP]
Human development index (HDI) [Index ľudského rozvoja]				

Prameň: Dokument *Human Development Report 2007/2008*, s. 355. On: <http://hdr.undp.org/en/reports/global/hdr2007-2008/>. (10.08.2010).

Index ľudského rozvoja (Human development index - HDI) je medzinárodne uznávaným ukazovateľom kvality životnej úrovne obyvateľstva daného štátu. Jeho postupným vývojom a štandardizáciou ukazovateľov, z ktorých pozozáva, sa dosiahla možnosť medzinárodného porovnania úrovne rozvoja jednotlivých krajín, prípadne porovnania konkrétnych regiónov, ako aj kontinentov. Aby bola táto komparácia vôlebc možná, museli sa štandardizovať aj minimálne a maximálne hodnoty, ktoré môžu nadobudnúť jeho parciálne

2) Bližšie pozri ANAND, S. - SEN, A. K.: *Human Development Index: Methodology and Measurement*. New York : Human Development Office, 1994.



EKONOMICKÁ KRÍZA - ECONOMIC CRISIS, Sekcia B – Section B

ukazovatele. Nižšie uvádzame ich minimálne a maximálne hodnoty, ako aj hodnoty ukazovateľov za Slovenskú republiku v roku 2007, pomocou ktorých budeme prehľadne aplikovať výpočet indexu ľudského rozvoja³⁾.

	Min. hodnota	Max. hodnota	SR (2007)
Očakávaná dĺžka života pri narodení:	25 rokov	85 rokov	74,6 roka
Miera gramotnosti dospejnej populácie:	0 %	100 %	99 %
Kombinovaná miera zápisu do škôl:	0 %	100 %	80,5 %
HDP na obyvateľa v medzinárodných dolároch:	100 \$	40 000 \$	20 076 \$

Index očakávanej dĺžky života (LEI):

$$LEI = \frac{74,6 - 25}{85 - 25} = 0,827$$

Index vzdelania (EI):

$$ALI = \frac{99,0 - 0}{100 - 0} = 0,990$$

$$EI = \frac{2}{3} ALI + \frac{1}{3} GEI = \frac{2}{3} (0,990) + \frac{1}{3} (0,805) = 0,928$$

$$GEI = \frac{80,5 - 0}{100 - 0} = 0,805$$

Index HDP (GDP):

$$GDP = \frac{\log(20076) - \log(100)}{\log(40000) - \log(100)} = 0,885$$

Index ľudského rozvoja (HDI):

$$HDI = \frac{1}{3} LEI + \frac{1}{3} EI + \frac{1}{3} GDP = \frac{1}{3} (0,827) + \frac{1}{3} (0,928) + \frac{1}{3} (0,885) = 0,880$$

Pri výpočtoch sme vychádzali z reálnych údajov za Slovenskú republiku v roku 2007⁴⁾.

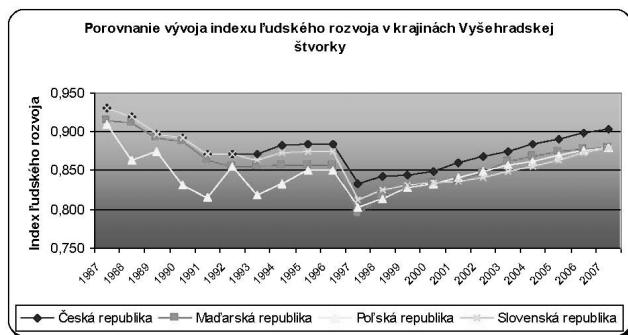
3) Bližšie pozri dokument *Human Development Report 2007/2008*, s. 356. On: <http://hdr.undp.org/en/reports/global/hdr2007-2008/>. (10.08.2010).

4) Bližšie pozri dokument *Human Development Report 2009*, s. 171. On: <http://hdr.undp.org/en/reports/global/hdr2009/>. (10.08.2010).



2. Index ľudského rozvoja

Graf 1: Porovnanie vývoja indexu ľudského rozvoja v krajinách Vyšehradskej štvorky



Prameň: Údaje čerpáme z dokumentov *Human Development Report* za roky 1990 až 2009, ktorých dostupnosť uvádzame v literatúre.

Porovnanie vývoja indexu ľudského rozvoja v krajinách Vyšehradskej štvorky (Česká republika, Maďarská republika, Poľská republika a Slovenská republika) prináša vyššie Graf 1. Hodnota indexu ľudského rozvoja sa pohybuje v rozmedzí 0 až 1. Index blížiaci sa k maximálnej hodnote 1 predstavuje rozvinutejšiu krajinu, a naopak, index smerujúci k minimálnej hodnote 0 charakterizuje menej rozvinutú krajinu. Na základe dosiahnutých hodnôt sú jednotlivé krajininy zoradené do poradia, pričom ich možno rozdeliť do troch skupín a) štátov s vysokým rozvojom (nad 0,800), b) štátov so stredným rozvojom (nad 0,500) a c) štátov s nízkym rozvojom (menej ako 0,500). Na základe uvedených poznatkov môžeme zaradiť všetky štyri sledované krajininy, menovite Českú republiku, Maďarskú republiku, Poľskú republiku a Slovenskú republiku medzi štátov s vysokým rozvojom. V ďalšej časti príspevku sa budeme venovať podrobnejšie trom ukazovateľom indexu ľudského rozvoja, pričom vyniechávame mieru gramotnosti dospelej populácie, nakol'ko dosahuje zväčša hodnotu 99 %.

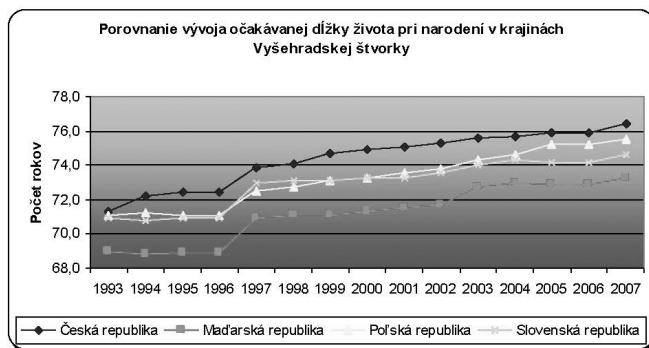
3. Očakávaná dĺžka života pri narodení

Prvý, zo sociálneho hľadiska najvýznamnejší ukazovateľ, je očakávaná dĺžka života pri narodení. Jej celkový prehľad za sledované krajininy prináša Graf 2, pričom môžeme konštatovať pozitívny trend vývoja očakávanej dĺžky života pri narodení, čo je veľmi pozitívnym ukazovateľom kvality života obyvateľov danej krajininy.



EKONOMICKÁ KRÍZA - ECONOMIC CRISIS, Sekcia B – Section B

Graf 2: Porovnanie vývoja očakávanej dĺžky života pri narodení v krajinách Vyšehradskej štvorky



Prameň: Údaje čerpáme z dokumentov *Human Development Report* za roky 1990 až 2009, ktorých dostupnosť uvádzame v literatúre.

Lineárna regresia, ktorú sme použili pri modelovaní trendu vývoja očakávanej dĺžky života pri narodení, odhalila z dlhodobého hľadiska medzi rokmi 1993 až 2007 nasledujúce skutočnosti. Podľa uvedeného trendu vývoja môžeme sledované krajinu zoradiť od Maďarskej republiky (nárast o 0,350 roka), cez Poľskú republiku (nárast o 0,348 roka), ďalej Českú republiku (nárast o 0,345 roka), až po Slovenskú republiku (nárast o 0,288 roka). Zoradením krajín podľa hodnôt z roku 2007 získame poradie Česká republika (76,4 roka), Poľská republika (75,5 roka), Slovenská republika (74,6 roka) a Maďarská republika (73,3 roka). Zaujímavé je postavenie Maďarskej republiky, ktorá je v poradí trendov na prvom mieste, avšak bola u nej v roku 2007 zaznamenaná najnižšia hodnota očakávanej dĺžky života spomedzi sledovaných krajín.

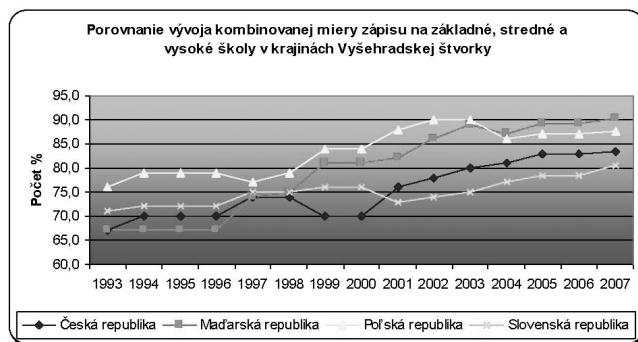
4. Kombinovaná miera zápisu na základné, stredné a vysoké školy

Druhý v poradí je ukazovateľ kombinovanej mier zápisu na základné, stredné a vysoké školy. Pohľad na Graf 3 naznačuje zaujímavé skutočnosti, kedy vývoj spomínaného ukazovateľa v jednotlivých krajinach kolísal.

Meranie výsledkov ekonomickeho rastu a sociálneho rozvoja



Graf 3: Porovnanie vývoja kombinovanej miery zápisu na základné, stredné a vysoké školy v krajinách Vyšehradskej štvorky



Prameň: Údaje čerpáme z dokumentov *Human Development Report* za roky 1990 až 2009, ktorých dostupnosť uvádzame v literatúre.

Použitím lineárnej regresie sme sa pokúsili určiť trend vývoja ukazovateľov z dlhodobého hľadiska v rokoch 1993 až 2007. Trend vývoja kombinovanej miery zápisu na základné, stredné a vysoké školy môžeme v štyroch sledovaných krajinach zoradiť od Maďarskej republiky (priemerný ročný nárast 1,99 percentuálneho bodu), cez Českú republiku (priemerný ročný nárast 1,19 percentuálneho bodu), ďalej Poľskú republiku (priemerný ročný nárast 0,95 percentuálneho bodu), až po Slovenskú republiku (priemerný ročný nárast 0,54 percentuálneho bodu). Získané údaje o trendoch približne korešpondujú s poslednými údajmi z roku 2007, kde môžeme krajinu zoradiť v poradí Maďarská republika (percentuálny podiel 90,2 %), Poľská republika (percentuálny podiel 87,7 %), Česká republika (percentuálny podiel 83,4 %) a Slovenská republika (percentuálny podiel 80,5 %). Ku zmene v poradí krajín V4 došlo medzi Českou republikou a Poľskou republikou.

5. Hrubý domáci produkt na obyvateľa v parite kúpnej sily

Ako tretí v poradí charakterizujeme ukazovateľ hrubý domáci produkt na obyvateľa v parite kúpnej sily. Z celkového pohľadu na Graf 4 môžeme konštatovať, že vo všetkých nami sledovaných krajinách sme zaznamenali nárast hrubého domáceho produktu na obyvateľa v parite kúpnej sily.



EKONOMICKÁ KRÍZA - ECONOMIC CRISIS, Sekcia B – Section B

Graf 4: Porovnanie vývoja hrubého domáceho produktu na obyvateľa v parite kúpnej sily v krajinách Vyšehradskej štvorky



Prameň: Údaje čerpáme z dokumentov *Human Development Report* za roky 1990 až 2009, ktorých dostupnosť uvádzame v literatúre.

Pri analýze sme vychádzali opäť z výsledkov lineárnej regresie, ktorá odhalila skutočnosť, že krajinu môžeme podľa trendu nárastu medzi rokmi 1993 až 2007 zoradiť zostupne od Českej republiky (priemerný ročný nárast 1 058,70 \$), cez Maďarskú republiku (priemerný ročný nárast 1 009,00 \$), ďalej Slovenskú republiku (priemerný ročný nárast 908,76 \$), až po Poľskú republiku (priemerný ročný nárast 805,99 \$). Nami získané výsledky čiastočne korešpondujú tiež s výškou hrubého domáceho produktu na obyvateľa v parite kúpnej sily, kde sa krajinu umiestnili v poradí Česká republika (24 144 US \$ v PPP), Slovenská republika (20 076 US \$ v PPP), Maďarská republika (18 755 US \$ v PPP) a Poľská republika (15 987 US \$ v PPP). Zmena v poradí krajín V4 nastala medzi Maďarskou republikou a Slovenskou republikou.

Záver

Záver príspevku s názvom „Index ľudského rozvoja ako komplexný ukazovateľ kvality života obyvateľov a sociálneho rozvoja krajiny“ patrí vyhodnotenie krajín Vyšehradskej štvorky a zodpovedaniu stanoveného cieľa príspevku. Maďarská republika v trendoch vývoja ukazovateľov obsadila prvú priečku. Medzi pozitívne tejto krajiny môžeme zaradiť vysokú kombinovanú mieru zápisu do škôl, naopak, negatívom je relatívne nízka očakávaná dĺžka života pri narodení spomedzi sledovaných štyroch krajín. Česká republika v hodnotení trendov nasleduje za Maďarskou republikou, príčom výrazné pozitívum možno vidieť vo vysokej očakávanej dĺžke života pri narodení a vo vysokej hodnote hrubého domáceho produktu na obyvateľa v parite kúpnej sily, naopak, menšie negatívum zaznamenala len v nižšej kombinovanej miere zápisu do škôl



spomedzi krajín Vyšehradskej štvorky. Poľská republika nasleduje v trendoch za Českou republikou, medzi pozitíva môžeme zaradiť relatívne vysokú očakávanú dĺžku života pri narodení a relatívne vysokú kombinovanú mieru zápisu do škôl. Negatívom je relatívne nízky hrubý domáci produkt na obyvateľa v parite kúpnej sily spomedzi krajín V4. Slovenská republika obsadila v trendoch vývoja pomyselnú poslednú priečku, avšak treba vyzdvihnuť relatívne vysokú hodnotu hrubého domáceho produktu na obyvateľa v parite kúpnej sily, naopak, negatívom zostáva relatívne nízka miera kombinovaného zápisu do škôl spomedzi štyroch analyzovaných krajín V4. Na základe uvedených faktov môžeme poukázať na skutočnosť, že najväčším deficitom je v Slovenskej republike relatívne nízka miera kombinovaného zápisu do škôl, čo potvrdilo umiesťenie sa krajiny na poslednom mieste v poradí trendov, ako aj v poradí skutočne dosiahnutých hodnôt.

Literatúra

- ANAND, S. - SEN, A. K.: *Human Development Index: Methodology and Measurement*. New York : Human Development Report Office, 1994.
- Dokument *Human Development Report 1990*. On: <http://hdr.undp.org/en/reports/global/hdr1990/>. (10.08.2010).
- Dokument *Human Development Report 1991*. On: <http://hdr.undp.org/en/reports/global/hdr1991/>. (10.08.2010).
- Dokument *Human Development Report 1992*. On: <http://hdr.undp.org/en/reports/global/hdr1992/>. (10.08.2010).
- Dokument *Human Development Report 1993*. On: <http://hdr.undp.org/en/reports/global/hdr1993/>. (10.08.2010).
- Dokument *Human Development Report 1994*. On: <http://hdr.undp.org/en/reports/global/hdr1994/>. (10.08.2010).
- Dokument *Human Development Report 1995*. On: <http://hdr.undp.org/en/reports/global/hdr1995/>. (10.08.2010).
- Dokument *Human Development Report 1996*. On: <http://hdr.undp.org/en/reports/global/hdr1996/>. (10.08.2010).
- Dokument *Human Development Report 1997*. On: <http://hdr.undp.org/en/reports/global/hdr1997/>. (10.08.2010).
- Dokument *Human Development Report 1998*. On: <http://hdr.undp.org/en/reports/global/hdr1998/>. (10.08.2010).
- Dokument *Human Development Report 1999*. On: <http://hdr.undp.org/en/reports/global/hdr1999/>. (10.08.2010).
- Dokument *Human Development Report 2000*. On: <http://hdr.undp.org/en/reports/global/hdr2000/>. (10.08.2010).



EKONOMICKÁ KRÍZA - ECONOMIC CRISIS, Sekcia B – Section B

- Dokument *Human Development Report 2001*. On: <http://hdr.undp.org/en/reports/global/hdr2001/>. (10.08.2010).
- Dokument *Human Development Report 2002*. On: <http://hdr.undp.org/en/reports/global/hdr2002/>. (10.08.2010).
- Dokument *Human Development Report 2003*. On: <http://hdr.undp.org/en/reports/global/hdr2003/>. (10.08.2010).
- Dokument *Human Development Report 2004*. On: <http://hdr.undp.org/en/reports/global/hdr2004/>. (10.08.2010).
- Dokument *Human Development Report 2005*. On: <http://hdr.undp.org/en/reports/global/hdr2005/>. (10.08.2010).
- Dokument *Human Development Report 2006*. On: <http://hdr.undp.org/en/reports/global/hdr2006/>. (10.08.2010).
- Dokument *Human Development Report 2007/2008*. On: <http://hdr.undp.org/en/reports/global/hdr2007-2008/>. (10.08.2010).
- Dokument *Human Development Report 2009*. On: <http://hdr.undp.org/en/reports/global/hdr2009/>. (10.08.2010).

KOPRLA, M.: Zmeny v demografickom správani obyvateľov Slovenskej republiky - analýza výsledkov sčítaní obyvateľov, domov a bytov z rokov 1991 a 2001. In *Slovenská politologická revue*. ISSN 1335-9096, 2010, roč. 10, č. 2, s. 2-35. On: <http://www.ucm.sk/revue/2010/2/koprla.pdf>. (10.08.2010).

O autorovi

Mgr. Miroslav Koprla absolvoval magisterské štúdium sociológie na Filozofickej fakulte TU v Trnave. Vo svojej profesionálnej činnosti sa venuje osobitne problematike kvantitatívnych a kvalitatívnych výskumov a prieskumov, predovšetkým v oblasti demografie, marketingu a marketingovej komunikácie. Pôsobí ako vysokoškolský pedagóg na Katedre politológie Filozofickej fakulty UCM v Trnave, a súčasne je tiež externým doktorandom na Fakulte masmediálnej komunikácie UCM v Trnave v študijnom odbore Masmediálne štúdiá, študijný program Marketingová komunikácia.

Kontakt: Mgr. Miroslav Koprla, Katedra politológie, Filozofická fakulta, Univerzita sv. Cyrila a Metoda v Trnave, Námestie J. Herdu 2, 917 01 Trnava, Slovenská republika, miroslav.koprla@gmail.com



Analýza najvyšších miezd zamestnancov
v Slovenskej republike
Analysis of the highest salaries in the Slovak
Republic

■ Pacáková Viera - Foltán František

Kľúčové slová: hrubá mzda, Pareto rozdelenie, testy dobrej zhody, kvantily, analýza rozptylu, histogram, box-plot

Key words: gross wages, Pareto distribution, goodness of fit tests, quantiles, analysis of variance, histogram, box-plot

JEL klasifikácia: C46, C83, D14, D31, D33

Abstrakt

Spoľahlivé informácie o príjmoch patria v každom štáte z viacerých dôvodov medzi tie najdôležitejšie. Preto sa údaje o nich zisťujú viacerými výberovými zisťovaniami a zistené údaje sa analyzujú rôznymi metódami. Metódy štatistickej indukcie poskytujú nástroj na zovšeobecnenie informácií z výberového súboru na súbor základný, ktorým je v našom prípade súbor všetkých zamestnancov v Slovenskej republike (SR) v roku 2009. Sledovanou náhodnou premenou je hrubá mesačná mzda (hmes_mzda) zamestnancov v SR v roku 2009.

Na základe výberového zisťovania Informačný systém o cene práce, ktoré od roku 1992 v SR realizuje spoločnosť TREXIMA, budeme analyzovať najvyššie hrubé mesačné mzdy, konkrétnie tie, ktoré presiahli 99-tý percentil výberového súboru. Východiskom teda budú výberové údaje o jednom percente zamestnancov SR v počte 9069, ktorí mali v roku 2009 hrubú mesačnú mzdu vyššiu ako 3488,76 Eur.

Najdokonalejším zovšeobecnením informácií z výberového súboru je nájdenie rozdelenia pravdepodobnosti sledovanej premennej, ktoré poskytne úplné informácie o príjmoch všetkých zamestnancov SR s hrubou mesačnou mzdou nad 99-tým percentilom výberového súboru. Znalosť vhodného pravdepodobnostného modelu umožní výpočet charakteristík základného súboru, kvantilov, pravdepodobností ľubovoľných intervalov príjmov a pod.

V našom príspevku sa budeme venovať aj posúdeniu vplyvu troch zvolených faktorov na výšku extrémnych miezd. Týmito faktormi sú pohlavie, dosiahnuté vzdelanie a kraj bydliska.



Všetky analýzy boli urobené pomocou štatistického programového balíka STATGRAPHICS Centurion XV.

Abstract

Reliable information about salaries in each country are the most important for several reasons. Therefore, the data are collected by number of sample surveys and found data are analyzed by various methods. Statistical inference methods provide a tool to generalize the information from the sample for the population that in our case is the set of all employees in the Slovak Republic (SR) in 2009. Observed random variable is the gross monthly salary (hmes_mzda) employees in Slovakia in 2009.

Based on sample survey information system on labour costs, which, since 1992 in Slovakia made by Trexima, we analyze the maximum gross monthly wages, particularly those beyond the 99-th percentile of the sample. The basis therefore is sampling data set of one percentage of employees in the number of 9069 in SR, who earned a gross monthly salary more than 3488,76 Euros in 2009.

The most advanced generalization of information from the sample is to find the probability distribution of observed variable, which provide full information on the salaries of all employees of the SR with a gross monthly wage above 99. percentile of the sample. Knowledge of appropriate probabilistic model allows the calculation of the characteristics of the population, quantiles, probabilities of any intervals of wages and so on.

In our article we will also address the impact assessment of three selected factors of the extreme wages. These factors are gender, level of education and region of residence.

All analysis use the statistical software package Statgraphics Centurion XV.

Úvod

Spoľahlivé informácie o mzdách patria v každom štáte z viacerých dôvodov medzi tie najdôležitejšie. Preto sa údaje o nich zisťujú viacerými výberovými zisťovaniami a zistené údaje sa analyzujú rôznymi metódami. Metódy štatistickej indukcie poskytujú nástroj na zovšeobecnenie informácií z výberového súboru na súbor základný, ktorým je v našom prípade súbor všetkých zamestnancov v Slovenskej republike (SR) v roku 2009. Sledovanou náhodnou premennou je hrubá mesačná mzda (hmes_mzda) zamestnancov v SR v roku 2009.



Na základe výberového zisťovania Informačný systém o cene práce¹⁾, ktoré od roku 1992 v SR realizuje spoločnosť TREXIMA, budeme analyzovať najvyššie hrubé mesačné mzdy, konkrétnie tie, ktoré presiahli 99-tý percentil výberového súboru. Východiskom teda budú výberové údaje o jednom percente zamestnancov SR v počte 9069, ktorí mali v roku 2009 hrubú mesačnú mzdu vyššiu ako 3488,76 Eur.

Najdokonalejším zovšeobecnením informácií z výberového súboru je nájdenie rozdelenia pravdepodobnosti sledovanej premennej, ktoré poskytne úplné informácie o príjmoch všetkých zamestnancov SR s hrubou mesačnou mzdou nad 99-tým percentilom výberového súboru. Znalosť vhodného pravdepodobnostného modelu umožní výpočet charakteristík základného súboru, kvantilov, pravdepodobností ľubovoľných intervalov príjmov a pod.

V našom príspevku sa budeme venovať aj posúdeniu vplyvu troch zvolených faktorov na výšku extrémnych miezd. Týmito faktormi sú pohlavie, dosiahnuté vzdelanie a kraj SR.

Všetky analýzy boli urobené pomocou štatistického programového balíka STATGRAPHICS Centurion XV.

1. Základné charakteristiky výberového súboru

Vo výberovom súbore, ktorí tvorilo 9069 zamestnancov SR s 1% najvyšších hrubých mesačných miezd (nad 3488,76 Eur) v roku 2009 bola priemerná hrubá mesačná mzda 6089,28 Eur, polovica zamestnancov mala mzdu vyššiu ako medián rovný 4763,5 Eur a hrubá mesačná mzda štvrtiny zamestnancov presiahla 6497,96 Eur, pričom maximálna mzda bola 59648,3 Eur. Existenciu extrémnych hodnôt potvrdzuje aj vysoká hodnota variačného koeficientu 72,35 %.

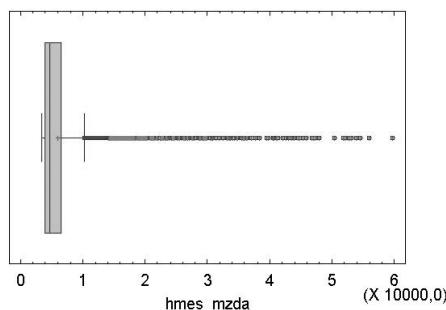
Názorný obraz o rozložení hodnôt hrubých mesačných miezd nad 99-tým percentilom vo výberovom súbore poskytuje box plot na obr. 1.

1) Informačný systém o cene práce je vedený ako zisťovanie pod značkou ISCP (MPSVR SR) 1-04
<https://www.trexima.sk/iscp>



EKONOMICKÁ KRÍZA - ECONOMIC CRISIS, Sekcia B – Section B

Obr. 1: Box plot hrubých mesačných miezd vyšších ako 99-ty percentil



2. Paretovo rozdelenie najvyšších hrubých mesačných miezd

Toto rozdelenie je pomenované po ekonómovi W. Pareto (1848-1923), ktorý ho použil pri modelovaní ekonomiky blahobytu. My ho využijeme ako pravdepodobnostný model výšky hrubých mesačných miezd nad 3488,76 Eur v SR v roku 2009. Pre túto premennú budeme ďalej používať označenie X_a .

Hodnoty náhodnej premennej X_a nad hodnotou a (v našom prípade $a=3488,76$) modelujeme Paretovým rozdelením s distribučnou funkciou

$$F_\alpha(x) = 1 - \left(\frac{a}{x}\right)^b, \quad X \geq a, \quad (1)$$

Stredná hodnota je vyjadrená vzťahom

$$E(X_a) = \frac{a \cdot b}{b-1} \quad \text{pre } b > 1 \quad (2)$$

a pre rozptyl platí

$$D(X_a) = \frac{a^2 \cdot b}{(b-1)^2 \cdot (b-2)} \quad \text{pre } b > 2 \quad (3)$$

Procedúra *Distribution Fitting* štatistického programového balíka STATGRAPHICS CENTURION XV umožňuje na základe výberových údajov, presahujúcich určitú hodnotu a odhadnúť parametre a , b Paretovo rozdelenia metódou maximálnej vieročnosti [pozri 2, s. 67-68] a overiť pomocou siedmich testov dobrej zhody, či výberové údaje môžu pochádzať z takého rozdelenia. My sme použili Kolmogorovov-Smirnovov test [pozri napr. 2, s. 78-83]. Tento test potvrdil na hladine významnosti 0,05 dobrú zhodu s

Meranie výsledkov ekonomickeho rastu a sociálneho rozvoja



Paretovým rozdelením (p -hodnota $0,08686 > 0,05$) s parametrami $a = 3488,76$ a $b = 2,28473$, ako vyplýva z výstupov procedúry *Distribution Fitting*.

9069 values ranging from 3488,76 to 59648,3

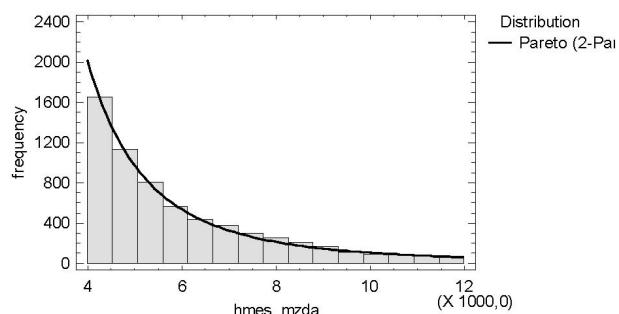
Obr. 2 Výsledok testu dobrej zhody s Paretovým rozdelením

Fitted Distributions	
<i>Pareto (2-parameter)</i>	<i>Pareto (2-parameter)</i>
shape = 2,28473	DIPLUS 0,0102103
lower threshold = 3488,76	DMINUS 0,0131504
	DN 0,0131504
	P-Value 0,08686

Goodness-of-Fit Tests for hmes_mzda

Kolmogorov-Smirnov Test

Obr. 3 Grafické overenie dobrej zhody s Paretovým rozdelením



Z obr. 3, na ktorom je histogram výberových údajov preložený nájdeným Paretovým rozdelením je zrejmé, že výberové dátá môžu pochádzať z tohto rozdelenia.

Statgraphics Centurion XV na základe znalosti rozdelenia náhodnej premennej X_a umožní zistiť ľubovoľný kvantil rozdelenia hrubých mesačných miezd nad 3488,76 Eur v SR, ako vidíme z výstupnej tabuľky na obr. 4. Tým získame cenné informácie typu že napr. 5% zamestnancov s hrubou mesačnou mzdou nad 3488,76 Eur malo mzdu vyššiu 9557, 81 Eur. Podľa vzťahu (2) dostávame základné charakteristiky Paretovho rozdelenia: $E(X_a) = 6204,319$ a $D(X_a) = 59172526,63$.



EKONOMICKÁ KRÍZA - ECONOMIC CRISIS, Sekcia B – Section B

Critical Values for hmes_mzda

Obr. 4 Niektoré kvantily rozdelenia hrubých mesačných miezd nad 99-tym percentilom

Lower Tail Area (<=)	Pareto (2-parameter)
0,1	3653,41
0,5	4725,28
0,75	6400,08
0,9	9557,81
0,95	12945,4

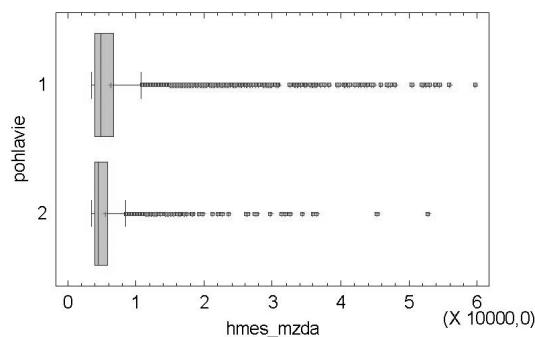
3. Významné faktory výšky extrémnych hrubých mesačných miezd

Analýza rozptylu potvrdila významný vplyv faktorov pohlavie, vzdelanie a kraj bydliska zamestnanca na výšku hrubých extrémnych mesačných miezd.

Tab. 1 Výberové charakteristiky mužov a žien s najvyššími mzdami

Pohlavie	Count	Average	Median	Coefficient		Minimum	Maximum	Upper	5/6
				of variation	Quartile				
1	7185	6253,61	4863,15	74,0429 %	3488,76	59648,3	6729,33	7916,67	
2	1884	5462,57	4526,21	61,2036 %	3489,31	52739,1	5747,64	6669,29	
Total	9069	6089,28	4763,5	72,3509 %	3488,76	59648,3	6497,96	7678,39	

Obr. 5 Box ploty najvyšších mesačných miezd podľa pohlavia



Tento výsledok sa dal očakávať už na základe analýzy výberových údajov. Z tabuľky 1 základných výberových charakteristik 1-mužov a 2-žien je zrejmé

Meranie výsledkov ekonomickeho rastu a sociálneho rozvoja



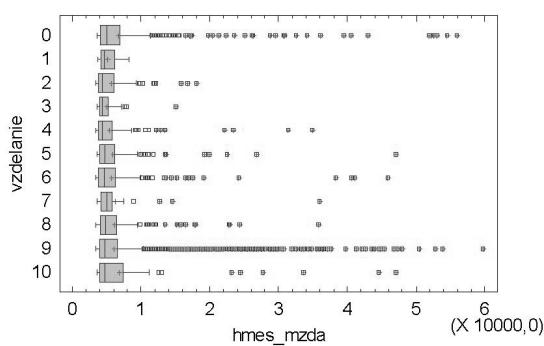
nižšie percentuálne zastúpenie žien (20,77 %), aj nižšie mzdy žien v skupine vysoko príjmových zamestnancov.

Faktor vzdelanie má 11 sledovaných úrovní: 0-neuvedené, 1-základné, 2-vyučený, 3-stredné bez maturity, 4-vyučený s maturitou, 5-úplné stredné všeobecné, 6-úplné stredné odborné, 7-vyššie odborné, 8-vysokoškolské bakalárské, 9-vysokoškolské, 10-vysokoškolské 3. stupňa (aspoň PhD). Základné výberové charakteristiky, aj percentuálne zastúpenie zamestnancov s rôznou úrovňou vzdelania obsahuje tabuľka 2. Medzi 1% zamestnancami s najvyššími hrubými mesačnými mzdami majú najväčšie zastúpenie vysokoškolsky vzdelané osoby 2. st. (72 %). Prekvapivo nízke percentuálne zastúpenie majú osoby s najvyšším dosiahnutým vzdelaním, len 1,52 %.

Tab. 2 Výberové charakteristiky zamestnancov s najvyššími mzdami podľa vzdelania

Vzdelanie	Count	Percent	Average	Coefficient				Upper	5/6
				Median	of variation	Minimum	Maximum		
0	994	10,96	6688,77	4930,87	90,8788 %	3942,12	55941,4	7011,1	8498,14
1	22	0,24	5086,74	4550,82	25,5274 %	3625,97	8262,28	6143,8	6689,12
2	80	0,88	5644,04	4310,28	54,5697 %	3489,5	18060,0	6021,78	7613,49
3	46	0,51	4940,27	4337,02	37,9539 %	3505,69	15059,6	5311,03	6032,58
4	253	2,79	5321,23	4401,98	63,9868 %	3489,62	34952,6	5726,46	6486,21
5	219	2,41	5877,48	4757,2	69,6972 %	3492,7	47079,1	6195,42	7840,67
6	529	5,83	5689,18	4613,92	68,4395 %	3489,03	45881,1	6293,19	7166,24
7	38	0,42	6286,36	4932,55	86,3932 %	3512,28	35929,7	5749,7	6436,39
8	220	2,43	6153,66	4806,05	63,6807 %	3489,31	35764,1	6387,78	7739,31
9	6 530	72,0	6065,09	4772,69	68,5684 %	3488,76	59648,3	6514,17	7673,4
10	138	1,52	6837,72	4711,96	93,7646 %	3501,89	47021,7	7322,36	8457,01
Total	9 069	100	6089,28	4763,5	72,3509 %	3488,76	59648,3	6497,96	7678,39

Obr. 6 Box ploty najvyšších mesačných miezd podľa vzdelania





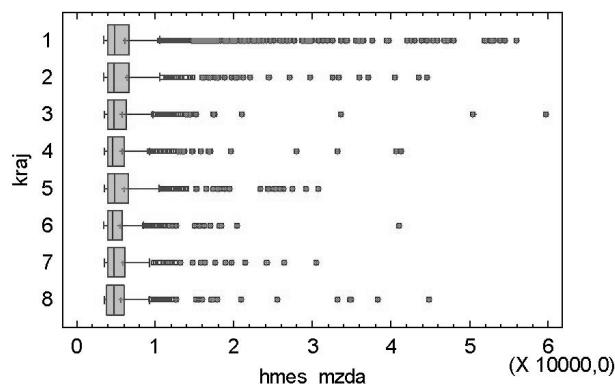
EKONOMICKÁ KRÍZA - ECONOMIC CRISIS, Sekcia B – Section B

Významnosť rozdielov v počte zamestnancov s hrubou mesačnou mzdou nad 99-tym percentilom, aj vo výške ich miezd sa potvrdila aj pri faktore kraj bydliska pracovníka. Označenie krajov je nasledovné: 1-Bratislavský, 2-Trnavský, 3-Trenčiansky, 4-Nitriansky, 5-Žilinský, 6-Banskobystrický, 7-Prešovský, 8-Košický. Až na Bratislavský kraj, kde je zo všetkých zamestnancov SR s extrémne vysokou hrubou mesačnou mzdou až 63%, je zastúpenie dosť rovnomenné, s najnižším percentuálnym zastúpením aj najnižšou maximálnou mzdou v Prešovskom kraji. Podrobnejšie informácie poskytujú tabuľka 3 a obr. 7.

Tab. 3 Výberové charakteristiky zamestnancov s najvyššími mzdami podľa krajov

kraj	Count	Percent	Average	Median	Coefficient of variation	Minimum	Maximum	Quartile	Upper	5/6
1	5679	63	6209,62	4805,23	74,304 %	3488,76	55941,4	6655,72	7887,67	
2	523	6	6450,69	4771,91	83,4611 %	3489,03	44569,7	6700,86	7691,82	
3	534	6	5761,52	4675,73	70,2315 %	3491,03	59648,3	6320,17	7055,91	
4	453	5	5780,06	4643,21	66,1081 %	3490,71	41331,5	6090,74	7002,83	
5	631	7	6037,64	4869,17	60,8546 %	3491,32	30782,2	6569,3	7725,63	
6	386	4	5504,97	4541,74	55,9919 %	3489,15	41015,0	5791,46	6958,45	
7	256	3	5924,64	4756,76	62,7046 %	3495,94	30416,3	6184,32	6998,15	
8	607	7	5665,74	4691,77	66,0604 %	3489,82	44776,1	6015,35	7017,68	
Total	9069	100	6089,28	4763,5	72,3509 %	3488,76	59648,3	6497,96	7678,39	

Obr.7 Box ploty najvyšších mesačných miezd podľa krajov





Záver

Napriek celosvetovej kríze, ktorá sa prejavila aj na ekonomických výsledkoch a životnej úrovni v Slovenskej republike, sme na základe výsledkov štatistických analýz údajov o cene práce v SR v roku 2009 zistili, že existuje aj skupina zamestnancov s veľmi vysokými hrubými mesačnými mzdami. Potvrdili sme významnosť faktorov pohlavie, vzdelanie a kraj bydliska a skutočnosť, že extrémne hrubé mesačné mzdy majú Paretovo rozdelenie. Najvyšie extémne mzdy dostávajú muži, zamestnanci s vysokoškolským vzdelaním a s bydliiskom v Bratislavskom kraji.

Článok vznikol v rámci projektu GAČR 402/09/0515.

Literatúra

- [1] BARTOŠOVÁ, J. (2007): *Pravděpodobnostní model rozdělení příjmů v České republice*. Acta Oeconomica Pragensia, 15(1), 7-12.
- [2] PACÁKOVÁ, V. (2004): *Aplikovaná poistná štatistika*. Bratislava: IURA EDITION. ISBN 80-8078-004-8.
- [3] PACÁKOVÁ, V a kol. (2009): Štatistické metódy pre ekonómov. Bratislava: IURA EDITION. ISBN 978-80-8078-284-9
- [4] ŠOLTÉS, E. – LABUDOVÁ, V. (2008): *Výber relevantných faktorov a štatistické posúdenie ich vplyvu na disponibilný príjem domácností SR na základe zisťovania SILC 2006*. Ekonomika a informatika: vedecký časopis FHI EU v Bratislave a SSHI, 6(1/2008), 88-99.

Kontakt: prof. RNDr. Viera Pacáková, PhD., Univerzita Pardubice, Fakulta ekonomicko-správní, Ústav matematiky, Studentská 84, 532 10 Pardubice, e-mail: vpacakova@gmail.com

Ing. František Foltán, Katedra štatistiky, Fakulta hospodárskej informatiky Ekonomickej univerzity v Bratislave, Dolnozemská cesta 1/b, 852 35 Bratislava, e-mail: frantisek.foltan@euba.sk



Sociálna situácia v SR podľa EU SILC Social Situation in Slovakia according to EU SILC

□ Sipková Ľubica

Klúčové slová: sociálna analýza, EU SILC, hrubé mzdy, NUTS-3 SR, viacrozmerné štatistické metódy, viacnásobná korešpondenčná analýza

Key words: Social Analysis, EU SILC, Gross Monthly Earnings, NUTS-3 SR, Multidimensional Correspondence Analysis, Multi-variation Ggraphs

JEL klasifikácia: I - Health, Education, and Welfare: I00 - General; C33 - Models with Panel Data; C14 - Semiparametric and Nonparametric Methods

Abstrakt

Príspevok je zameraný na porovnanie sociálnej situácie obyvateľov v regiónoch SR. Snahou je posúdiť disparity vo volených hlbších štruktúrach slovenskej spoločnosti podľa príjmových, geografických a sociálno-ekonomickej znakov, ktoré sú obsahom Zisťovania o príjmoch a životných podmienkach.

Cieľom príspevku je overiť možnosť aplikácie metód viacrozmernej štatistickej analýzy pre charakteristiku zložitých sociálnych vzťahov, ako aj prispieť k odhaleniu významných sociálnych disparít obyvateľov SR aplikáciou názorných grafických metód viackriteriálneho štatistického porovnávania.

Údajovou základňou všetkých sociálnych analýz uvádzaných v príspevku je pravidelné ročné zisťovanie podľa jednotných nariadení v krajinách Európskej únie pod názvom Zisťovania o príjmoch a životných podmienkach - EU SILC (European Union - Statistics on Income and Living Conditions). Sociálna situácia obyvateľov SR v tomto príspevku je charakterizovaná podľa kategoriálnych premenných z oblasti zdravia, vzdelania a práce zahrnutých v P-súbore EU-SILC za rok 2007 s oficiálnym označením ŠÚ SR ako: UDB_20/08/08.

Charakter údajovej základne, získanej stratifikovaným náhodným výberom a dotazníkovou formou s prevažnou väčšinou nominálnych aj ordinálnych premenných (faktorov), heteroskedasticita a non-normalita rozdelení hrubých miezd podľa ich kategórií, vylúčili možnosť aplikácie sofistikovanejších štatistických metód ako MANOVA, faktorová analýza, kanonická regresia, atď. Pretože ide o aplikačný príspevok podstatu použitých štatistických metód matematicky nevysvetľujeme a u sofistikovanejších metód uvádzame odkazy na príslušnú odbornú literatúru.



Abstract

The aim of this paper is to describe social disparities according to personal data of the P-file of the EU SILC (European Union - Community Statistics on Income and Living Conditions) for 2007 - UDB_08/08/20. The database is composed of categories of employees working for wages and other types of salary. The categories are defined in line with the unanimous methodology of the annual surveys within EU countries, e.g. according to the variables: NUTS-3 region, gender, marital status, the highest achieved education ISCED, general health, classification of employment of ISCO, classification of NACE branches, the type of working contract, the managerial position, etc.

The pattern of the database, acquired by stratified random survey, composed mainly of nominal and ordinal variables (factors), with distributional heteroscedasticity and non-normality of gross wages, excluded the possibility of the application of classical parametric methods. Therefore, methods of descriptive statistics, parametric and non-parametric inference, and multidimensional correspondence analysis have been used. According to the various factors, the visualization of hidden structures was enabled by the graphic display of average levels of gross earnings using the so called "Multi-variation graphs". They helped to identify groups of both similar and diverse categories of employees, according to the average earnings.

The significant disparities in the gross monthly earnings between individual categories of selected socio-demographic and geographic variables have been described. The applicability and efficiency of the multidimensional correspondence analysis in social comparisons have been confirmed. Various approaches to comparison mutually complement each other in the paper so as to enable them to be graphically displayed and so as to characterize the similarities and disparities in the complex socio-demographic and geographic relations in Slovakia.

Úvod

Príspevok je zameraný na porovnanie sociálnej situácie obyvateľov v regiónoch SR. Snahou je posúdiť disparity vo volených hlbších štruktúrach slovenskej spoločnosti podľa príjmových, geografických a sociálno-ekonomických znakov, ktoré sú obsahom Zisťovania o príjmoch a životných podmienkach.

Cieľom príspevku je overiť možnosť aplikácie metód viacrozmernej štatistickej analýzy pre charakteristiku zložitých sociálnych vzťahov, ako aj prispieť k odhaleniu významných sociálnych disparít obyvateľov SR aplikáciou názorných grafických metód viackriteriálneho štatistického porovnávania.



Údajovou základňou všetkých sociálnych analýz uvádzaných v príspevku je pravidelné ročné zisťovanie podľa jednotných nariadení v krajinách Európskej únie pod názvom Zisťovania o príjmoch a životných podmienkach - EU SILC (European Union - Statistics on Income and Living Conditions). Sociálna situácia obyvateľov SR v tomto príspevku je charakterizovaná podľa kategoriálnych premenných z oblasti zdravia, vzdelania a práce zahrnutých v P-súbore EU-SILC za rok 2007 s oficiálnym označením ŠÚ SR ako: UDB_20/08/08.

Charakter údajovej základne, získanej stratifikovaným náhodným výberom a dotazníkovou formou s prevažnou väčšinou nominálnych aj ordinálnych premenných (faktorov), heteroskedasticita a non-normalita rozdelení hrubých miezd podľa ich kategórií, vylúčili možnosť aplikácie sofistikovanejších štatistických metód ako MANOVA, faktorová analýza, kanonická regresia, atď. Pretože ide o aplikačný príspevok podstatu použitých štatistických metód matematicky nevysvetľujeme a u sofistikovanejších metód uvádzame odkazy na príslušnú odbornú literatúru.

1. Charakteristika metodologickej a údajovej základne pre porovnanie sociálnej situácie obyvateľov SR

V zásade možno rozlísiť viaceré metodologickej prístupy k ohodneniu sociálnej situácie obyvateľstva. Napríklad podľa príjmových alebo podľa majetkových kritérií, tiež hodnotenia postavenia jednotlivca alebo celých domácností. Ďalej môže ísť o ordinálne, alebo nominálne sociálne hodnotenia, a to v súvislosti s absolútnym/relatívnym a s objektívnym/subjektívnym prístupom k ohodneniu majetkovej/monetárnej chudoby, atď.

Verbálnym hodnotením a *ordinálnym porovnaním* v čase, priestore, v konkrétnych štruktúrach populácie, alebo podľa určitých politických nariadení, sociálno-kultúrnych noriem, atď., sa získa konštatovanie o lepšej, alebo horšej sociálnej situácii oproti porovnávanému stavu. Hodnoteniu vzájomných súvislostí konkrétnych sociálno-ekonomickej podmienok s počtom detí v domácnostiach na Slovensku možno nájsť v článku „Chudoba detí na Slovensku a v Českej republike“[4]. V ňom pomocou chí-kvadrát testov závislosti kategoriálnych premenných H-súboru zisťovania EU SILC konštatujeme horšie podmienky viacdetných rodín.

Kardinálne porovnanie prináša kvantifikácia rozdielu v zvolenej miere – určitej charakteristike sociálnej úrovne. V Európskom spoločenstve (EÚ) je pre posudzovanie sociálnej situácie v domácnostiach vytvorený celý rad ukazovateľov, ktoré sú publikované na stránkach Eurostatu (časť: *Income, Social Inclusion and Living Conditions*). Medzi základné ukazovatele tzv. monetárnej chudoby v krajine patrí hranica rizika monetárnej chudoby, t. j.



hodnota 60% mediánu národného ekvivalentného príjmu domácnosti, v prepočte na paritu kúpnej sily a na Euro. *Miera rizika chudoby* (risk-of-poverty rate) predstavuje podiel osôb s ekvivalentným disponibilným príjmom pod hranicou 60% národného mediánu ekvivalentného príjmu. Podľa výsledkov EU SILC 2007 SR bolo v roku 2007 ohrozených rizikom peňažnej (monetárnej) chudoby 10,7 % obyvateľov Slovenska. Samotné definovanie ekvivalentného disponibilného príjmu úzko súvisí s metodikou stanovenia tzv. *ekvivalentnej stupnice* (ES) k prepočtu disponibilného príjmu domácnosti na jej člena zo hľadnením počtu a štruktúry domácnosti a jednotne aplikovaná ES v EÚ je diskutabilná.

Najčastejšie v EÚ je hodnotenie príjmových, majetkových a spoločensko-sociálnych podmienok v domácnostach podľa údajov obsiahnutých v *H-súbore* EU SILC. Súčasťou EU SILC je okrem H-súboru (H-FILE, súbor údajov o domácnostach) aj *P-súbor* (P-FILE, súbor o jednotlivých osobách v domácnostach zahrnutých do prierezového zisťovania). V zisťovaní za rok 2007 je v nám uvádzaná mzdová premenná SPY200G ešte v Sk¹⁾. Vstupom do nasledujúcich analýz sú *hodnoty SPY200G* (v ďalšom teste je používaný už len stručný názov „mzda“) za 5 624 osôb vo veku 16 rokov a viac, ktoré sa *náhodným výberom domácností žijúcich v SR dostali do zisťovania a podľa premennej PL040 Ekonomické postavenie v zamestnaní boli zaradené do tretej kategórie s názvom „zamestnanec pracujúci za mzdu, plat, iný druh odmeny“*. V súlade so zásadou gendrového mainstreamingu u sociálnych analýz boli členené do dvoch oddelených súborov podľa premennej PB150 Pohlavia s rozsahmi **2 840 za mužov a 2 784 za ženy**.

Hlbšie členenia zamestnancov pracujúcich za mzdu, plat a iný druh odmeny sú volené podľa kategórií faktorov s ich definíciami v súlade s jednotnými pravidlami ročného zisťovania v rámci krajín EÚ, napr. podľa NUTS III regiónu²⁾, pohlavia, rodinného stavu, dosiahnutého vzdelania ISCED, všeobecného zdravia, klasifikácií zamestnaní ISCO, klasifikácií odvetví NACE, typu pracovnej zmluvy, vedúceho postavenia, atď. Kvantifikácií rozdielov v hrubých mesačných mzdách zamestnancov v SR bol venovaný príspevok „Viacrozmerná regionálna analýza rodových mzdových rozdielov...“ [3] a „Quantitative analysis of income disparities“[6].

Pre potreby testov asociácií, aplikované len pre kategorálne znaky, bola spojité číselná premenná *Hrubá mesačná mzda SPY200G prekódovaná do 4 kategórií*, a to podľa hodnôt jej kvartílov spolu pre obe pohlavia, t. j.

1) Oficiálny konverzný kurz slovenskej koruny a euro je 1 Euro = 30,162 Sk.

2) NUTS - Nomenclature des Uniteés Territoriales Statistiques, označenie územných celkov pre štatistické účely pre Slovensko - NUTS I, NUTS II pre Bratislavský kraj, Západné, Stredné a Východné Slovensko, NUTS III pre 8 krajov, NUTS IV pre 79 okresov a NUTS V pre 2880 obcí SR. NUTS III je osem regiónov SR v označení 1. – Bratislavský (BA), 2. – Trnavský (TT), 3. – Trenčiansky (TN), 4. – Nitriansky (NR), 5. – Žilinský (ZA), 6. – Banskobystrický (BB), 7. – Prešovský (PO), 8. – Košický (KE).



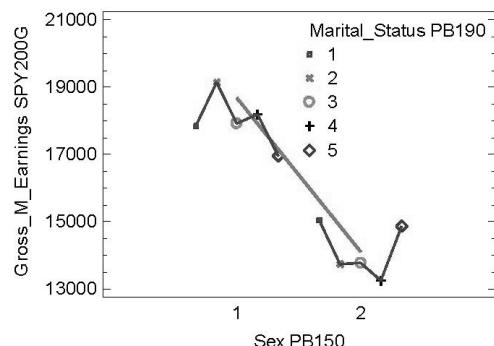
EKONOMICKÁ KRÍZA - ECONOMIC CRISIS, Sekcia B – Section B

s rovnomerným 25 % zastúpením zistených hodnôt hrubej mesačnej mzdy v každej kategórii nezávisle od pohlavia³⁾.

2. Multivariačná (viacrozmerná) grafická analýza sociálnych disparít

V kvantifikácii vzťahov medzi premennými v P-súbore EÚ-SILC boli aplikované chí-kvadrát testy závislostí kategoriálnych premenných. Nepodarilo sa potvrdiť štatisticky významné závislosti prekódovanej kategoriálnej premennej SPY200G od iných, zisťovaných v P-súbore. Na základe tohto konštatovania neprichádza do úvahy aplikácia viacrozmerných metód, ktoré vychádzajú z predpokladov asociácií kategoriálnych premenných, napr. viacrozmerných metód logistickej regresie. Orientačné a východiskové informácie pre aplikáciu metód viacrozmiernej korešpondenčnej analýzy poskytli multivariačné grafické zobrazenia.

Obrázok 1: Multivariačný graf priemerných miezd mužov a žien podľa rodinného stavu



Legenda: PB150 Pohlavie: 1 muž, 2 žena; PB190 Rodinný stav: 1 slobodný/á, 2 ženatý/vydatá, 3 žijúci oddelene, 4 vdovec/vdova, 5 rozvedený/á. Na osi y je hrubá mesačná mzda SPY200G v Sk.

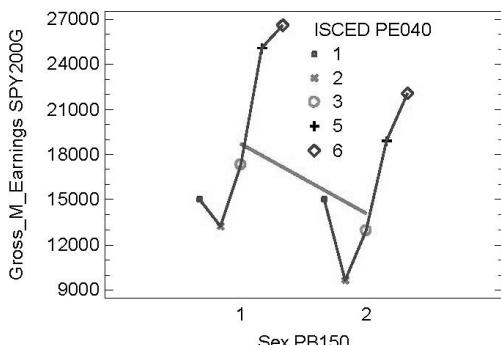
Zdroj: Vlastné zobrazenie podľa EÚ-SILC 2007

3) Aplikované bolo aj podrobnejšie členenie podľa sestried a oktielov miezd , ale malý rozsah výberových súborov v hlbších členeniacach podľa viacerých znakov neprinášal reprezentatívne výsledky. Prekódovanie do viac ako štyroch kategórií hrubých miezd, v štatistických testoch asociácií oddelene podľa pohlavia, pre početnejšie členenia podľa volených kategoriálnych premenných z oblasti zdravia, vzdelania a práce v P-súbore, často prinášalo teoretické početnosti menšie ako 5, t. j. porušenie podmienky vhodnosti aplikácie Chi-kvadrát testu asociácie.

Meranie výsledkov ekonomickeho rastu a sociálneho rozvoja



Obrázok 2: Multivariačný graf priemerných miezd mužov a žien podľa najvyššej dosiahnutej úrovne vzdelania podľa ISCED



Legenda: PB150 Pohlavie: 1 muž, 2 žena; PE040 Najvyššia dosiahnutá úroveň vzdelania podľa ISCED: 1 primárne, 2 nižšie sekundárne, 3 vyššie sekundárne, 5 prvý stupeň terciálneho, 6 druhý stupeň terciálneho

Zdroj: Vlastné zobrazenie podľa EÚ-SILC 2007

Multivariačné grafy zobrazujú viaceré zdroje variability okolo priemerných úrovni spôsobom, že umožňujú vizuálne rýchlo identifikovať najvýznamnejšie faktory. Príkladom je multivariačný graf priemerných miezd mužov a žien podľa rodinného stavu (obrázok 1) do ktorého je vstupujúcou závislou náhodnou premennou hrubá mesačná mzda v Sk, prvý faktor je pohlavie a druhý faktor je rodinný stav. Na osi sú hodnoty miezd za rok 2007 zisťované ešte v Sk. Ženatý muž mal jednoznačne v priemere najvyššiu mzdu. Je to v nesúlade s výdatou ženou, najvyššiu mali práve slobodné alebo rozvedené ženy. Vydaté, žijúce oddelene a ovdovelé ženy sa od nich priemernou úrovňou miezd významne líšia. Slobodný, žijúci oddelene a vdovec mali priemernú úroveň miezd porovnatelnú.

Rodové porovnanie priemerných úrovní podľa najvyššej dosiahnutej úrovne vzdelania (ISCED) prináša ďalšie zaujímavé zistenia (obrázok 2). Vplyv dosiahnutého vzdelania sa významne prejavil rovnako u mužov, ako u žien. Výhodou multivariačných grafov oproti grafickej ANOVE je možnosť rýchlo zobraziť v grafe vzťahy za viac faktorov. Nevýhodou je, že nie sú zobrazené intervaly spoľahlivosti pre stredné hodnoty.

Podľa viacfaktorového multivariačného grafu možno napr. konštatovať, že samohodnotenie zdravia je ďalším faktorom, u ktorého je rozdielna úroveň miezd aj podľa pohlavia a krajov SR. Znázornenie je rozdielne u mužov, ako u žien nie len v úrovni, ale aj tvarom. Líšia sa hlavne nízko zarábajúci zamestnaní muži s hodnotením svojho zdravotného stavu ako skôr horšieho. Títo muži mali porovnatelnú úroveň priemerných miezd žien so



EKONOMICKÁ KRÍZA - ECONOMIC CRISIS, Sekcia B – Section B

samoohodnením sa ako s dobrým zdravotným stavom. Výrazne klesajúca spojnice priemerov miezd v strede multivariačného grafu podľa postavenia v zamestnaní upozornila na vyššie priemerné mzdy u riadiacich pracovníkov. U žien sú však podstatne nižšie ako u mužov a vo viacerých krajoch nedosahujú priemerné mzdy mužov v neriadiacich pozíciah. Pri porovnaní priemerných miezd mužov vo vedúcich postaveniach v Bratislavskom kraji len Žilinský kraj je porovnatelný, možno v súvislosti so mzdami riadiacich mužov zamestnaných v automobilovom podniku Kia.

Ďalej napr. u mužov manažérov rodinný stav nespôsobuje výrazné rozdiely s vylúčením kategórie rozvedený. V prípade rozvedených žien na vedúcom postavení je situácia podobná v tom, že sa významne odlišujú od ostatných žien. Mzdovou priemernou úrovňou ich však vysoko prevyšujú a naviac sú nad všetkými priemernými úrovňami mužov nie vo vedúcom postavení. Ženy žijúce oddelene v nie vedúcom postavení priemernou mzdou prevyšujú mužov tej istej kategórie. Je to jediná zistená mzdová „diskriminácia“ mužov zistená v našich analýzach.

Podobných hodnotení a deskriptívnych analýz pomocou multivariačných grafov priemerných úrovní miezd mužov a žien je možné robiť mnoho v rôzne volených štruktúrach. Závery na základe multivariačných grafov sú orientačné a pre overenie spoločnosti týchto tvrdení pre zodpovedajúce skupiny obyvateľov v SR by bolo potrebné aplikovať metódy štatistickej indukcie. Znamená to, že následne by bolo potrebné overiť štatistickú významnosť faktora pomocou neparametrického testu úrovne mediánov, pretože pre ANOVU neboli splnené základné predpoklady o homoskedasticite. Konštatovať by sa reprezentatívne dali len zistenia o významných rozdieloch v úrovniach mediánov. Výsledky analýz pomocou multivariačných grafov sa v našich analýzach stali východiskom k viacrozmernej regionálnej korešpondenčnej analýze mzdových rozdielov.

3. Regionálna korešpondenčná analýza rodových mzdových rozdielov

Hlavným cieľom jednej z metód viacrozmerského štatistikého porovnávania kategoriálnych premenných, korešpondenčnej analýzy, je popísanie vzájomného vzťahu medzi nominálnymi premennými v priestore nižšej dimenzie, a zároveň charakterizovať vzájomný vzťah medzi kategóriami týchto premenných. Každú kategóriu volených premenných zastupuje bod v grafickom znázormení ich vzťahov. Malé vzdialenosťi bodov a ich vzájomne blízke umiestnenie odhaluje úzky vzťah medzi kategóriami.

Faktorová analýza je štandardnou technikou na opisanie vzťahov medzi premennými, vyžaduje si však vstupné spojité kvantitatívne premenné. Práve metóda *korešpondenčnej analýzy* umožňuje hodnotiť vzťahy medzi kategóriami premenných, ktoré sú predmetom zisťovania v SILC. Jej aplikácia



prináša zaujímavé a hodnotné výsledky tam, kde chi-kvadrát testy asociácie a miery závislosti neumožňujú odhaliť zložitú štruktúru vzťahov medzi kategóriami nominálnych premenných.

Široké možnosti aplikácie korešpondenčnej analýzy, a tiež možnosť prekódovať ľubovoľnú numerickú diskrétnu alebo spojité premennú na nominálnu či ordinálnu premennú a zobraziť výskyt jej hodnôt v kontingenčnej tabuľke (pivotnej tabuľke), nás viedli k overeniu vhodnosti tejto metódy pri hľadaní vzťahov výsky prijmov so sociálno-demografickými premennými v geografickom členení, ktoré sú najčastejšie nominálneho, prípadne ordinálneho typu.

Ak vyjadrimo variabilitu *vysvetľovanej premennej*, v tomto prípade hruje mesačnej mzdy zo zamestnania, pomocou štatistickej miery variability v každej kategórii vysvetľujúcich sociálno-demografických premenných (obmien faktorov), potom pre každú volenú skupinu kategórií možno zistiť tzv. informačný zisk. Vyjadriť možno redukciu variability vysvetľovanej príjmovej premennej použitím príslušnej sociálno-demografickej premennej, jej obmien, prípadne len zvolených obmien viacerých premenných. Je to metóda pripomajúca analýzu rozptylu. Jej modifikácia spočíva v použití miery variability nominálnej premennej⁴⁾ a v možnosti združovať a vylúčiť niektoré kategórie volených viacerých premenných. Výhodou je aj, že požiadavky nezávislosti, normality a homoskedasticity nie sú podmienkou aplikácie týchto metód.

Alternatívne metódy k diskriminačnej a regresnej analýze pre kategoriálne premenné, s názvom neparametrické klasifikačné metódy a viacnásobné logistické regresné modely, vychádzajú z rozkladu variability podľa kategórií vhodne volených nominálnych, prípadne ordinálnych premenných. Do nich by mali vstupovať vhodne volené nominálne premenné, ale aj s vhodne voleňmi kategóriami (počtom aj členením). Od počtu a spôsobu voľby kategórií vysvetľovanej premennej vo vzťahu k vysvetľujúcej premennej priamo závisí výsledná miera závislosti, podobnosti či nepodobnosti.

Rozpracované sú viaceré metódy na voľbu vhodných kategórií, ich kombinovanie a ich združovanie podľa mier nepodobnosti⁵⁾. Jednou z nich je metóda viacozmerného škálovania. Jej obdobou je metóda korešpondenčnej analýzy. Príspevok je ukážkou toho, že môže slúžiť aj na identifikáciu nominálnych sociálno-demografických premenných, ako aj ich volených kategórií, ktoré majú vplyv na zmeny kategoriálne členenej príjmovej premennej.

Okrem numerických informácií o vzťahoch príjmových kategórií a kategórií sociálno-demografických nominálnych a ordinálnych premenných, ich podobnosti resp. nepodobnosti, výsledkom aplikácie korešpondenčnej analýzy

- 4) Miery variability nominálnej premennej, ako variačný pomer, nominálny rozptyl, a entrópia, pozri napr. [6], str. 42.
- 5) Miery nepodobnosti, ako druhá odmocnina štatistiky chi-kvadrát, alebo koeficient asociácie fi pre dve kategórie pozri napr. [6], str. 182.



EKONOMICKÁ KRÍZA - ECONOMIC CRISIS, Sekcia B – Section B

je grafický výstup, tzv. *korešpondenčná mapa vnímania*. Snahou je nájsť také umiestnenie bodov v redukovanom súradnicovom systéme korešpondenčnej mapy vnímania, ktoré najlepšie reprezentuje pôvodné údaje.

Vhodná interpretácia a hodnotenie umiestnenia referenčných bodov v získaných symetrických korešpondenčných mapách vnímania pri triedení príjmov domácností podľa demografickej, alebo sociálnej premennej, závisí od skúseností a je do značnej miery subjektívna. Všeobecne však platí, že čím bližšie sú riadkové a stĺpcové body k sebe, alebo vzájomne k rovnakým hodnotám na osi x, alebo osi y korešpondenčnej mapy vnímania, tým je väčšia podobnosť medzi zodpovedajúcimi kategóriami nominálnej, alebo ordinálnej sociálno-demografickej premennej. Teóriu korešpondenčnej analýzy pozri napr. v [5], [6], alebo jej podrobnejšie rozpracovanie v [3]. *Aplikácie v príspevku boli robené v programovom balíku SPSS, so štandardnou chí-kvadrát mierou vzdialenosí riadkov a slípcov pri symetrickej normalizácii, pričom riadky aj slípce boli centrované.* Podobné výstupy možno získať napr. aj v SAS-e.

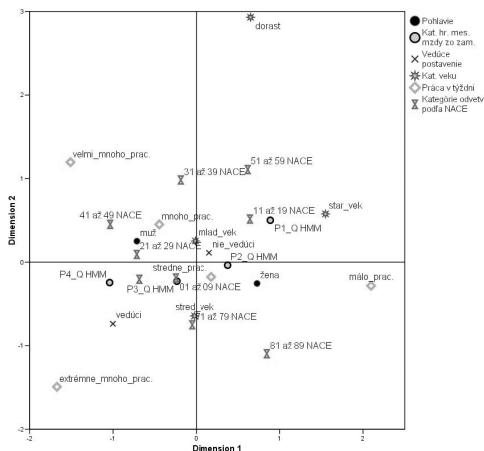
Napríklad ak sa zaujímame o vzťahy medzi postavením v zamestnaní, mzdami a rodinným stavom mužov a žien vo viackriteriálnom korešpondenčnom grafe je zrejmý posun žien v smere vdovec/vdova a dôvod je na Slovensku známy. Počet vdov vysoko prevyšuje počet vdovcov a aj podiel žien žijúcich oddelene je väčší, ako podiel mužov. Posun kategórie vedúci je v smere od počiatku zhodne s najvyššou kategóriou miezd. Žena je opäť v kvadrante s nižšími mzdami čo naznačuje skutočnú diskrimináciu žien v mzdovom ohodnotení. Dalo by sa namietať, že by mohlo ísť o častejšie vedúce postavenie v menej platených odvetviach a u mužov v lepsie platených, pretože oficiálne uvádzaným dôvodom mzdových rodových rozdielov je mzdová segregácia. Vertikálna segregácia sa v tejto analýze nepotvrdila.

Jedným z prezentovaných viackriteriálnych korešpondenčných grafov je aj porovnanie kategórií pohlavia, kategórií zamestnaní, riadiaceho postavenia a mzdových úrovni.

Meranie výsledkov ekonomickeho rastu a sociálneho rozvoja



Obrázok 3: Korešpondenčná mapa miezd, pohlavia, vedúceho postavenia v zamestnaní, veku a kategórií odvetví NACE



Zdroj: Vlastné zobrazenie podľa EÚ-SILC 2007

Kompozícia kategórií v korešpondenčnej mape vnímania (obrázok 3) umožňuje nájsť súvislosti napr. s extrémnou dĺžkou práce počas týždňa v hodinách, dvoma najvyššími kategóriami mesačnej hrubej mzdy a postavením vo vedúcej funkcií. Pracovníci v strednom veku sú vo vedúcich funkciách hlavne v odvetviach 01 až 09 a 71 až 79 klasifikácie NACE. Naproti tomu, zamestnanci v staršom veku bez vedúceho postavenia sú v odvetviach 11 až 19 a 51 až 59 klasifikácie NACE a sú v asociácii s najnižšou kategóriou príjmov a body ich znázorňujúce sú v rovnakej pravej polovici grafického zobrazenia ako kategória ženy. Stredná dĺžka práce v týždni je v ich blízkosti a naviac kategória najnižšieho počtu odpracovaných hodín v týždni je umiestnená v tom istom smere od počiatku grafu. V kontraste s tým sú odvetvia klasifikácie NACE 21 až 29, 31 až 39 a 41 až 49 zobrazené ako typické mužské s veľkým počtom hodín v práci počas týždňa, ale aj na rovnakej ľavej strane hlavnej osi spolu s dvoma hornými mzdovými kategóriami. Uvedené potvrzuje oficiálne tvrdenia o výraznej mzdovej horizontálnej segregácii ŠÚ SR.

Pre obmedztený rozsah príspevku, hodnoty vstupných kontingenčných tabuľiek, medzivýsledkov, mier podobnosti a iné tabuľkové výstupy aplikácií korešpondenčnej analýzy v geograficko-sociálnom hodnotení nie sú úvádzané, predstavujú však zdroj hodnotných informácií o vzťahoch medzi analyzovanými kategóriami v EU SILC zisťovaných premenných.



Záver

V príspevku sú ukázané možnosti aplikácie viacozmerných štatistických metód v sociálnych analýzach. Multivariačné grafy priemerných úrovni príjmovej premennej v geograficko-sociálnych členeniach a korešpondenčná analýza podľa viacerých kategoriálnych premenných zisťovaných v EU-SILC v SR umožňujú získať hodnotné závery o sociálnych disparitách.

Aplikácie poskytli názorné grafické výstupy, znázorňujúce asociácie medzi kategóriami mzdy mužov a žien a kategóriami viacerých nominálnych sociálno-demografických premenných v regionálnom členení podľa krajov SR. Ziskaných bolo množstvo zaujímavých záverov a potvrdila sa aplikatelnosť a účelnosť viacozmerných štatistických metód v regionálnych sociálnych analýzach.

Komplexnosť sociálnych disparít a vzťahov v spoločnosti nie je možné vystihnúť jednou štatistickou mierou a ani popisať jedným, aj keď viacozmerným modelom. Príspevok predstavuje novú aplikáciu metódy korešpondenčnej analýzy v oblasti sociálnej štatistiky o mzdových nerovnostiach. Rôzne prístupy k ohodnoteniu a z rôznych hľadišť sa vzájomne dopĺňajú a mali by poskytovať nezaujatú základňu pre politické rozhodnutia smerujúce k spravidlivej spoločnosti.

Príspevok je súčasťou riešenia výskumného projektu GAČR 402/09/05
15

Literatúra

- [1] Johnson, R. A. – Wichern, D. W.: Applied Multivariate Statistical Analysis. Upper Saddle River, USA: Pearson Prentice Hall, 2007. - ISBN 0-13-514350-0.
- [2] Řezanková, H.: Analýza dat z dotazníkových šetrení. Praha: Professional Publishing, 2007. - ISBN 978-80-86946-49-8.
- [3] Sipková, Ľ.: Viacozmerná regionálna analýza rodových mzdových rozdielov v sociálno-demografických štruktúrach obyvateľov SR podľa EU-SILC 2007. In: Analýza príjmovej diferenciácie žien a mužov na Slovensku: Monografický zborník projektu IGP 21/2008. - Bratislava: Vydavateľstvo EKONÓM, 2010. - ISBN 978-80-225-2848-1.
- [4] Stankovičová, I. – Sipková, Ľ.: Chudoba detí na Slovensku a v Českej republike. In: AIESA - budovanie spoločnosti založenej na vedomostíach [elektronický zdroj]: zborník: 13. medzinárodná vedecká konferencia: Bratislava, 20.-21.5.2010. - Bratislava: Vydavateľstvo EKONÓM, 2010. - ISBN 978-80-225-2980-8.
- [5] Stankovičová, I. – Vojtková, M.: Viacozmerné štatistické metódy s aplikáciami. Bratislava: IURA Edition, 2007. - ISBN 978-80-8078-152-1
- [6] Pacáková, V. – Sipková, Ľ.: Quantitative analysis of income disparities. In: Modelowanie i prognozowanie zjawisk społeczno-gospodarczych: materiały IV konferencji naukowej im.

Meranie výsledkov ekonomickejho rastu a sociálneho rozvoja



profesora Aleksandra Zeliašia. - Kraków: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, 2010. - ISBN 978-83-7252-479-9. - S. 47.

Kontakt: Ing. Ľubica Sipková, PhD., Ekonomická univerzita, Dolnozemská cesta 1, BA, 85235, lubica.sipkova@gmail.com



Vnímanie korupcie ako fuzzy číslo Corruption perception as a fuzzy number

 Stehlíková Beáta - Tirpáková Anna

Key words: Corruption perceptions index, triangular fuzzy number, Euclidean distance, soft measuring

Kľúčové slová: Index vnímania korupcie, trojuholníkové fuzzy číslo, Euklidova vzdialenosť, mäkké meranie, F škála

JEL klasifikácia: C19, D73

Abstrakt

Korupciou rozumieme zneužitie moci nad cudzím, zvereným majetkom či právami s cieľom získania osobných, súkromných výhod pre seba, príbuzných, respektíve blízke osoby. Korupcia negatívne vplýva na spravodlivosť v rozhodovaní, ekonomický rast a v neposlednom rade na občianske slobody. Jeden z problémov štúdia samotnej korupcie spočíva v jednoznačnom vymedzení toho, čo je potrebné modelovať a merať. Príspevok je venovaný problematike metodologického prístupu k pohľadu na výsledky merania korupcie.

Existuje viaceré ukazovateľov umožňujúcich kvantifikáciu veľkosti korupcie. V našom príspevku vychádzame zo svetovo najcitolanejšieho rebríčka korupcie, Indexu vnímania korupcie CPI od Transparency International. Pri jeho konštrukcii Transparency International vychádza z viacerých najnovších medzinárodných prieskumov renomovaných inštitúcií. V dôsledku toho nie je výsledkom iba samotná hodnota CPI ako jediné číslo, ale aj jeho interval spoľahlivosti.

CPI vnímame ako spôsob vyjadrenia latentného znaku, ktorý sa nedá bezprostredne merať. Z tohto dôvodu je vhodné na jeho meranie pozerať ako mäkké (soft). Veľkosť vnímania korupcie modelujeme pomocou trojuholníkového fuzzy čísla. Rozdiel medzi veľkosťou vnímania korupcie dvoch štátov definujeme ako vzdialenosť dvoch fuzzy čísel. Pri určení tejto vzdialenosťi sme využili euklidovskú vzdialenosť dvoch fuzzy čísel.

Prezentovaný prístup k meraniu veľkosti vnímania korupcie v F škále, plne využíva všetky dostupné informácie. Berie do úvahy pluralitu názorov jednotlivých prieskumov. Ďalšou výhodou prezentovaného prístupu je plné využitie spomínamej informácie aj pri hľadaní závislosti medzi veľkosťou vnímania korupcie a iných sociálnych a ekonomických charakteristikách, napríklad ekonomickej rastu. Pri klasickom ponímaní indexu CPI štatistické metódy neumožňujú využiť informáciu o pluralite názorov jednotlivých prieskumov.



Abstract

Corruption is the abuse of power over foreign, vested property or rights to obtain personal, private benefits for themselves, relatives, or close relatives. Corruption affects the fairness in decision-making, economic growth, not in the least civil liberties. One of the problems of study of corruption itself is a clear definition of what should be modeled and measured.

There are many characteristics to allow quantification of corruption. In our contribution we use the world most cited ranking of corruption, Corruption Perception Index (CPI) by Transparency International. Its design is based on a number of recent international surveys of reputable institutions. Consequently, the resulting value of the CPI alone is not just a single number, but also its confidence.

CPI is perceived as the expression of a latent character, which is not directly measured. It is therefore suitable for the measurement seen as soft. We model the size of the corruption perception using triangular fuzzy numbers. The difference between the sizes of the corruption perceptions in two states is defined as the distance of two fuzzy numbers. To determine this distance we use the Euclidean distance between two fuzzy numbers.

The aim of the paper is to present a new method for measuring the size of the perception of corruption in the so-called soft scale. The new approach to measuring in the F scale uses information about a plurality of views of individual surveys, i.e., the results entering the structure of classical CIP. The aim of the paper is also to present a more precise quantification of the difference of perception of corruption in the countries, which is allowed by the use of F range.

Our approach to measuring the size of the perception of corruption in the F scale makes full use of all available information. It takes into account the plurality of views of individual surveys. Another advantage of the presented approach is to make full use of mentioned information to find dependences between the size of the perception of corruption and other social and economic characteristics, such as economic growth. The classical CPI index, does not allow the use of the information on the plurality of views of individual surveys in statistical methods.

Úvod

Korupcia je vážny celospoločenský problém, ktorého riešenie je dôležité a aktuálne, konštatujú Ďurajková a i. [3]. Na čoraz viac globalizovanom trhu rastú možnosti a rozsah korupcie. Bohatstvo veľkých spoločností poskytuje zdroje pre korupciu. Liberalizácia medzinárodných finančných trhov zasa



EKONOMICKÁ KRÍZA - ECONOMIC CRISIS, Sekcia B – Section B

umožňuje ukrytie výnosov z korupcie. Významné korupčné transakcie tak zostávajú skryté pred zrakmi verejnosti, ale ekonomicke, spoločenské a politické dôsledky korupcie dopadajú na celú spoločnosť.

Korupcia pochádza z latinského slova *corrumper*, čo znamená skaziť. V súčasnosti neexistuje všeobecne akceptovaná definícia korupcie a nie je ustálená ani jej typológia. Pre analýzu korupcie je potrebné v prvom rade jej vymedzenie. Jeden z problémov štúdia korupcie spočíva práve v určení presnej definície a jednoznačnom vymedzení toho, čo je potrebné modelovať a merať.

V Občianskoprávnom dohovore o korupcii Rady Európy, sa v článku 2 [8] konštatuje, že korupcia znamená žiadanie, ponúkanie, poskytovanie alebo prijimanie, priamo alebo nepriamo, úplatku alebo inej nenáležitej výhody alebo ich príslubu, ktoré deformuje riadne vykonávanie povinnosti alebo správanie požadované od príjemcu úplatku, nenáležitej výhody alebo ich príslubu. V dôvodovej správe k Dohovoru [5] sa konštatuje, „že účelom tejto definície bolo zabezpečiť to, aby z práce GMC nebolo nič vylúčené. Je zrejmé, že táto definícia by sa nevyhnutne nemusela hodíť k právej definícii korupcie vo väčšine členských štátov, a to najmä k trestnoprávnej definícii, ale jej výhodou bolo, že dopredu neobmedzovala diskusiu príliš úzkymi hranicami.“ Aké konanie je považované za korupčné z trestnoprávneho hľadiska slovenského práva vymedzuje Trestný zákon 300/2005 Z.z. v treťom diele ôsmej hlavy, ktorá nesie názov Trestné činy proti poriadku vo veciach verejných. Pod pojmom korupcia pritom spadajú tri skutkové podstaty trestného činu, a to prijímanie úplatku alebo inej nenáležitej výhody, podplácanie a nepriama korupcia.

Meranie korupcie, či už priamo alebo nepriamo, t.j. na základe skutočnej incidencie alebo na základe jej vnímania, sa opiera o pochopenie samotného pojmu korupcie. Je potrebné zdôrazniť, že meranie korupcie nie je jednoznačné a ani interpretácia hodnôt nie je jednoduchá. Korupcia podľa niektorých autorov ([11], s. 4) je „nemerateľná a nevypočítateľná“. Okrem toho, porovnanie korupcie medzi štátmi a taktiež v rôznych časových obdobiah je podľa Scotta ([9], s.317) „takmer nemožné“ alebo „bezvýznamné“. V metodickom pojednaní [4] je korupcia spomenutá ako ukážkový príklad sociálneho fenoménu, ktorý nemožno vypočítať, pretože „nemôže existovať štatistický jav, ktorý je vo svojej podstate skrytý“.

Uvedené prístupy boli motiváciou pristupovať k meraniu vnímania korupcie pomocou aparátu fuzzy množín. Cieľom príspevku je prezentovať nový spôsob merania veľkosti vnímania korupcie v tzv. mäkkej škále. Prezentovaný nový prístup k meraniu v F škále, využíva informáciu o pluralite názorov jednotlivých prieskumov, ktorých výsledky vstupujú do konštrukcie klasického CIP. Cieľom príspevku je tiež presnejsia kvantifikácia rozdielu vnímania korupcie v jednotlivých štátach, ktorú umožňuje použitá F škála.



1. Materiál a metódy

Transparency International každoročne od roku 1995 zostavuje Index vnímania korupcie CPI [10]. Pri jeho konštrukcii sa vychádza z približne desiatich (v SR z ôsmich) najnovších medzinárodných prieskumov (uskutočňovaných takými renomovanými inštitúciami ako sú Svetové ekonomicke fórum (WEF), Freedom House, The Economist Intelligence Unit, International Institute for Management Development (IMD), IHS Global Insight, Bertelsmannova nadácia), v ktorých sa vyskytli otázky o stave korupcie. Z nich sa vypočítava priemerné skóre. Index vnímania korupcie nadobúda hodnoty od nula (najvyššia hodnota vnímania korupcie, najhoršie) po 10 (najnižšia hodnota vnímania korupcie, najlepšie). Od roku 2001 uvádzajú nie len hodnotu samotného indexu, ale aj štandardnú odchýlku tohto ukazovateľa, resp. jeho 90 percentný interval spoľahlivosti. V tabuľke 1 sú uvedené hodnoty Indexu vnímania korupcie s príslušným intervalom spoľahlivosti v štátach EÚ.

S interpretáciou CPI je potrebné byť opatrný vzhľadom k tomu, že zhromaždené údaje sa týkajú vnímania korupcie a nie samotného reálneho javu korupcie. Napríklad, vnímaná vysoká miera korupcie pomocou CPI môže odrážať jednak vysoký štandard etiky ale rovnako tiež vysokú mieru reálneho korupčného správania sa. Interpretácia CPI bez širšieho kontextu o danej krajinе, resp. konkrétnom čase tak môže byť zavádzajúca.

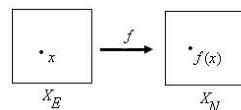
Meranie budeme v ďalšom chápať vo všeobecnej rovine ako spôsob priradenia hodnoty charakteristik jednotlivým objektom. Lange [7] konštatuje, že jav má charakter množstva, ak ho je možné merať a teda jednoznačne vyjadriť pomocou čísla. Existujú však javy, ktoré sa sice nemôžu v skutočnosti merať, ale ktoré je možné usporiadať, t.j. jednoznačným spôsobom stanoviť určitú postupnosť podľa stupňa ich intenzity. Takéto javy majú charakter veličiny. V zmysle jeho definície je každé množstvo veličinou, ale nie každá veličina je množstvom. Allen [1] definuje veličiny ako vlastnosti, ktoré je možné usporiadať. Tie veličiny, ktoré je možné merať pomocou prístrojov, nazýva priamo merateľnými kvantitami.

Hodnoty určitej charakteristiky x sú priradované n skúmaným objektom $XE = \{x_1, x_2, \dots, x_n\}$. Na množine reálne existujúcich objektov XE objektívne existuje relácia RE . Merať znamená definovať homomorfizmus f z (XE, RE) na množinu XN s reláciou RN . Schematické vyjadrenie merania je na obrázku 1.



EKONOMICKÁ KRÍZA - ECONOMIC CRISIS, Sekcia B – Section B

Obrázok 1. Meranie ako homomorfizmus medzi (X_E, R_E) a (X_N, R_N)



Zdroj: Vlastné zobrazenie

Škála je systém čísel alebo iných prvkov pre hodnotenie alebo meranie akýchkoľvek veličín. Z matematického hľadiska škálou merania rozumieme trojicu $[(X_E, R_E), \phi, (X_N, R_N)]$. Ide teda o priradenie hodnoty skúmanej charakteristiky $\phi(x)$ objektu x tak, aby relácie medzi hodnotami charakterísk zodpovedali empirickým reláciám existujúcim medzi jednotlivými objektmi.

Nech $L = (L, \vee, \wedge, 1, 0)$ je zväz, kde 1 je najväčší a 0 najmenší prvak. Vo všeobecnosti zväz L nemusí byť reťazcom, t.j. môžu existovať stupne príslušnosti, ktoré sú nezrovnatelné. Nech U je trieda, tzv. univerzum a $L = (L, \vee, \wedge, 1, 0)$ je zväz. Fuzzy množina v univerze U je funkcia $A: U \rightarrow L$. Funkcia A je funkcia príslušnosti fuzzy množiny A . Každému prvku $x \in U$ funkcia A priradí prvak Ax z L , ktorý sa nazýva stupeň príslušnosti prvku x do fuzzy množiny A . Fuzzy množina sa formálne stotožňuje so svojou funkciou príslušnosti. Vo väčšine praktických prípadov predpokladáme, že $L = \langle 0, 1 \rangle$. Fuzzy číslo A na univerzu U je definované ako normalizovaná (existuje $x \in U$ také, že $\mu_A(x) = 1$) a konvexná (pre všetky reálne čísla a, b, c také, že $a < c < b$ platí, že $\mu_A(c) \geq \min\{\mu_A(a), \mu_A(b)\}$) fuzzy množina. Trojuholníkové fuzzy číslo A definované na intervale $\langle a_1, a_2 \rangle$ má funkciu príslušnosti tvaru

$$\mu_A(x) = \begin{cases} \frac{x - a_1}{a_M - a_1}, & a_1 \leq x \leq a_M \\ \frac{x - a_2}{a_M - a_2}, & a_M \leq x \leq a_2 \\ 0, & \text{inak} \end{cases}$$

Značíme ho $A = (a_1, a_M, a_2)$. Pričom a_1 je najmenšia možná hodnota a_2 je najväčšia možná hodnota. Vzdialenosť dvoch fuzzy čísel $A = (a_1, a_M, a_2)$ a $B = (b_1, b_M, b_2)$ definovaná pomocou euklidovskej metriky je

$$d_{eukl} = \sqrt{(a_1 - b_1)^2 + (a_2 - b_2)^2 + (a_M - b_M)^2}.$$



2. Výsledky a diskusia

Indexy vznikajú špeciálnou konštrukciou z indikátorov charakteristík. Proces konštrukcie indexu je často jediným prostriedkom sformovania nového pojmu na empirickej úrovni poznatkov alebo zámeny nepresného teoretického pojmu presným. Konštrukciu indexu môžeme vnímať aj ako spôsob vyjadrenia latentného znaku, ktorý sa nedá bezprostredne merať. Index vnímania korupcie CPI je indexom v uvedenom slova zmysle. Je vyjadrením latentného znaku korupcie, ktorá sa nedá bezprostredne merať.

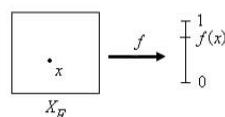
Obrázok 2. CPI v krajinách Európy



Zdroj : [2]

Snaha číselne vyjadriť nielen kvantitatívne, ale aj kvalitatívne vlastnosti objektov viedla k novým spôsobom merania, tzv. mäkkým meraniam (soft measuring). Mäkké merania definujú nové typy škál, tzv. *F* škály. Zväz $L = \langle L, \vee, \wedge, 1, 0 \rangle$ reprezentuje škálu, v ktorej sú merané stupne príslušnosti prvkov univerza U . Merať v prípade mäkkého merania znamená určiť stupeň príslušnosti jednotlivých objektov (obrázok 3).

Obrázok 3. Mäkké meranie v prípade, že $L = \langle 0, 1 \rangle$.



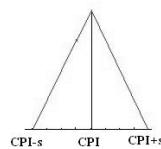
Zdroj: Vlastné zobrazenie

Index vnímania korupcie CPI budeme modelovať pomocou trojuholníkového fuzzy čísla. Rozdiel medzi dvoma CPI je možné definovať ako vzdialosť dvoch fuzzy čísel $A = (a_1, a_M, a_2)$ a $B = (b_1, b_N, b_2)$.



EKONOMICKÁ KRÍZA - ECONOMIC CRISIS, Sekcia B – Section B

Obrázok 4. Meranie vnímania korupcie pomocou trojuholníkového fuzzy čísla



Zdroj: Vlastné zobrazenie

V tabuľke 1 sú okrem hodnôt CPI prehľadným spôsobom uvedené vypočítané aj hodnoty týkajúce sa CPI ako aj fuzzy čísla pre jednotlivé štáty Európskej únie.

Tabuľka 1. CPI a meranie vnímania korupcie pomocou trojuholníkového fuzzy čísla

	CPI 2009	Dolná hranica *	Horná hranica *	Rozdiel CPI Slovenska a príslušnej krajiny	Poradie podľa absolútnych hodnôt rozdielov CPI	Euklidova vzdia- enosť prísluš- ných fuzzy čísel	Poradie podľa Euklidovej vzdialenosťi
Slovensko	4,5	4,1	4,9				
Bulharsko	3,8	3,2	4,5	0,7	17	1,208	21
Grécko	3,8	3,2	4,3	0,7	17	1,288	19
Rumunsko	3,8	3,2	4,3	0,7	17	1,288	19
Taliansko	4,3	3,8	4,9	0,2	25	0,361	26
Lotyšsko	4,5	4,1	4,9	0	26	0,000	27
Česká republika	4,9	4,3	5,6	0,4	23	0,831	24
Litva	4,9	4,4	5,4	0,4	23	0,707	25
Poľsko	5	4,5	5,5	0,5	22	0,877	23
Maďarsko	5,1	4,6	5,7	0,6	21	1,118	22
Malta	5,2	4	6,2	0,7	17	1,480	18
Portugalsko	5,8	5,5	6,2	1,3	16	2,311	17
Španielsko	6,1	5,5	6,6	1,6	15	2,722	16
Cyprus	6,6	6,1	7,1	2,1	12	3,640	14
Estónsko	6,6	6,1	6,9	2,1	12	3,523	15
Slovinsko	6,6	6,3	6,9	2,1	12	3,640	13
Francúzsko	6,9	6,5	7,3	2,4	11	4,157	12
Belgicko	7,1	6,9	7,3	2,6	10	4,512	11
Spojené kráľovstvo	7,7	7,3	8,2	3,2	9	5,601	10
Rakúsko	7,9	7,4	8,3	3,4	8	5,832	9
Nemecko	8	7,7	8,3	3,5	6	6,064	8
Írsko	8	7,8	8,4	3,5	6	6,180	7

Meranie výsledkov ekonomickeho rastu a sociálneho rozvoja

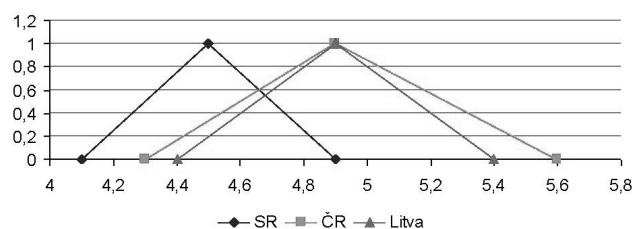
	CPI 2009	Dolná hranica *	Horná hranica *	Rozdiel CPI Slovenska a príslušnej krajiny	Poradie podľa absolútnych hodnôt rozdielov CPI	Euklidova vzdia- lenosť prísluš- ných fuzzy čísel	Poradie podľa Euklidovej vzdialenosťi
Luxembursko	8,2	7,6	8,8	3,7	5	6,415	6
Fínsko	8,9	8,4	9,4	4,4	3	7,622	4
Holandsko	8,9	8,7	9	4,4	3	7,572	5
Švédsko	8,9	9	9,3	4,7	2	8,091	2
Dánsko	9,2	9,1	9,5	4,8	1	8,319	1

Poznámka: * 90 percentného intervalu spoľahlivosti

Zdroj: [10] a vlastné výpočty

Ak pozeráme na meranie vnímania korupcie ako na fuzzy číslo, využívame informáciu o pluralite výsledkov prieskumov. Čím je interval spoľahlivosti širší, tým viac sa názory respondentov rozchádzali. Čím je interval spoľahlivosti užší, tým bolo hodnotenie jednoznačnejšie. Mäkké meranie nám umožňuje pracovať aj s uvedenou pluralitou názorov. Väčší rozdiel hodnôt príslušného fuzzy čísla. Napríklad, ak by sme porovnávali krajiny len na základe hodnôt CPI, potom napríklad štáty Česká republika a Litva majú rovnakú hodnotu CPI, a to 4,9. Slovensko má hodnotu CPI 4,5. Podľa hodnôt CPI je poradie Českej republiky aj Litvy rovnaké (23). Ak sa však na vnímanie korupcie pozrieme ako na fuzzy číslo (obrázok 4), vidíme, že pluralita názorov je v Litve menšia, kým v Českej republike je pluralita názorov veľká. Euklidova vzdialenosť fuzzy čísel pre Slovensko a ČR je 0,8 a fuzzy čísel pre Slovensko a Litvu je 0,7. Znamená to, že vzdialenosť ČR a Litvy od Slovenska nie je rovnaká, t.j. Litva je „bližšie“ ako ČR.

Obrázok 5. Vnímanie korupcie ako fuzzy číslo



Zdroj: Vlastné výpočty a zobrazenie



Záver

Na základe výsledkov, ktoré sme použitím popísanej metódy dostali, môžeme konštatovať, že uvedená metóda je citlivejšia a berie do úvahy aj pluralitu výsledkov prieskumov. V tabuľke 1 vidíme, že rozdiel v poradiach pomocou dvoch metód je minimálny. Tento rozdiel je spôsobený rozdielom v Euklidovej vzdialenosť fuzzy čísel. Pri priradení poradia podľa hodnoty CPI majú dva štáty zhodné poradie práve vtedy, keď majú zhodné hodnoty CPI. V prípade mäkkého merania majú dva štáty zhodné poradie práve vtedy, keď majú zhodné hodnoty CPI a naviac zhodné intervale spoľahlivosti odrážajúce pluralitu výsledkov prieskumov. Prezentovaný prístup hodnotenia vnímania korupcie pomocou fuzzy čísel umožňuje využívať maximum dostupných informácií.

Literatúra

- [1] Allen, G., Harvald, B., Shields, J. (1967). *Measures of twin concordance*. Acta. genetica (Basel), 17, 475.
- [2] Corruption Perception Index (CPI) 2009 - Interactive World Map. [cit. 2010-08-03]. Dostupné na internete: <http://www.edutube.org/interactive/corruption-perception-index-cpi-2009-interactive-world-map>
- [3] Ďurajková, D., Zemanovičová, D., Zuberská, M. (2004). *Celospoločenský problém – korupcia II*. Transparency International Slovensko, Bratislava 2004
- [4] Dogan, M., Kazancigil, A. (1994). *Comparing Nations: Concepts, Strategies. Substance*, Blackwell, Oxford.
- [5] Dôvodová správa k Dohovoru 370/2003 Z.z. [cit. 2010-08-03]. Dostupné na internete: http://www.justice.gov.sk/dwn/r6/05/dbpk_abc_ds.rtf
- [6] Korupcia a trestná činnosť. [cit. 2010-08-03]. Dostupné na internete: http://ukyklopa.snadno.eu/prevencia_kriminality/korupcia.doc
- [7] Lange, K. (1967). *Probability Measures on Metric Spaces*. Academic Press, New York,
- [8] Dohovor 370/2003 Z.z.
- [9] Scott, J.C. (1969). *The Analysis of Corruption in Developing Nations*. Komparative Studies in Society and History, 11 , pp 315-341
- [10] Transparency International, The Corruption Perceptions Index (CPI) (2009). [cit. 2010-08-03]. Dostupné na internete: http://www.transparency.org/policy_research/surveys_indices/cpi/2009/cpi_2009_table
- [11] Wraith, R., Simpkins, E. (1963). *Corruption in Developing Countries*. London: George Allen & Unwin Ltd., 211 p.

Meranie výsledkov ekonomickejho rastu a sociálneho rozvoja



Kontakt: Stehlíková Beáta, prof. RNDr., CSc., Paneurópska vysoká škola, Fakulta ekonómie a podnikania, Tematínska 10, 851 05 Bratislava, stehlikovab@gmail.com

Tirpáková Anna, prof. RNDr., CSc., Katedra matematiky, Fakulta prírodných vied UKF, Tr. A. Hlinku 1, 949 01 Nitra, atirpakova@ukf.sk



Medzinárodné ekonomicke súvislosti
protikrízových opatrení v SR (vybrané problémy)
International economic contingency of anti-crisis
arrangements in Slovak republic (chosen
problems)

Tkáč Peter

Kľúčové slová: protikrízové opatrenia, hospodárska kríza

Keywords: anti-crisis arrangements, economic crisis

JEL klasifikácia: G01, H60

Abstrakt

Dátum 15. september 2010 sa zapísal do novodobých dejín ako deň, kedy možno hovoriť o druhom výročí dopadov globálnej hospodárskej a finančnej krízy na Slovensku. Americká investičná banka Lehman Brothers 15.9.2008 požiadala podľa známej kapitoly 11 zákona o bankrote o ochranu pred veriteľmi. Priamou príčinou krachu tejto banky bolo 60 miliárd dolárov zlých investícii do realít. Aktíva tejto finančnej skupiny mali v portfóliu aj niektoré slovenské finančné domy, čo predstavovalo prvý reálny neprijemný dotyk s inak vo svete už tvrdo zúriacou hospodárskou krízou. Postupne sa začínajú nabaľovať problémy so slabnúcim dopytom, znižujúcimi sa zákazkami a spoľaľujúcim sa trhom, neistotou na trhu práce, rastúcou nezamestnanosťou. Za samotný začiatok rodiacej sa krízy vo svete však možno považovať pád bublinových cien v lete 2006 na americkom hypoteckárnom trhu, ktorý definitívne spustil lavínu celkovej finančnej, neskôr hospodárskej a globálnej krízy. Ako sa k tomu postavilo Slovensko v kontexte krajín EÚ budem o vybraných problémoch dišputovať v príspevku.

Abstract

The 15th September 2010 entered to the nowadays history as a day, when we can start talking about the second anniversary of the impacts of global economy and financial crisis in Slovakia. American investment bank, Lehman Brothers filed this day for Chapter 11 bankruptcy protection. The direct cause of its bankruptcy was worth of 60 billion dollars unlikely investments in real estate bubble assets. Assets of LB financial group were in portfolio of some Slovak financial houses, which caused the first real touch



with meantime in the world hardly raged economic crisis. This lead to the troubles with weakened demand, lowering deals, slowing markets, uncertainty in labor market, and increasing unemployment. The start of the crisis in the world itself can be considered the fall of real estate property bubble prices in summer 2006, which definitely run snowballing of financial, later global economy crisis. How the Slovakia managed with this situation in comparison with EU countries will I will try to dispute in this paper.

Úvod

Dátum 15. september 2010 sa zapísal do novodobých dejín ako deň, kedy možno hovoriť o druhom výročí dopadov globálnej hospodárskej a finančnej krízy na Slovensku. Americká investičná banka Lehman Brothers 15.9.2008 požiadala podľa známej kapitoly 11 zákona o bankrote o ochranu pred veriteľmi. Aktíva tejto finančnej skupiny mali v portfóliu aj niektoré slovenské finančné domy, čo predstavovalo prvý reálny neprijemný dotyk s inak vo svete už tvrdo zúriacou hospodárskou krízou. Postupne sa začínajú nabaľovať problémy so slabnúcim dopytom, znižujúcimi sa základkami a spomaľujúcim sa trhom, neistotou na trhu práce, rastúcou nezamestnanosťou.

Cieľom tohto príspevku je ponúknuť čitateľovi základný súhrnný prehľad opatrení, ktoré prijala vláda Slovenskej republiky v období rokov 2008-2010 na zmiernenie dopadov globálnej hospodárskej krízy, z ktorých sú niektoré vybrané, pričom ich dopady sa snažím veľmi stručne zhodnotiť vo vzájomnej súvislosti a v kontexte s európskymi protikrizovými opatreniami.

1. Opatrenia Vlády SR v rokoch 2008-2010

Za samotný začiatok rodiacej sa krízy vo svete možno považovať pád bublinových cien v lete 2006 na americkom hypoteckárnom trhu, ktorý definitívne spustil lavínu celkovej finančnej, neskôr hospodárskej a globálnej krízy. Do roku 2008 boli však dopady globálnej hospodárskej krízy na Slovensku iba mierne. Hrozba tu však bola veľmi významná a všetky tieto skutočnosti si uvedomovala aj vláda Slovenskej republiky. Postupne sa začalo uvažovať o opatreniach, ktoré by tieto negatívne dopady mali zmierniť, prípadne ich úplne eliminovať. Vláda SR schválila počnúc novembrom 2008 protikrízové opatrenia v troch balíčkoch, ktoré boli následne rozšírené o niektoré ďalšie. Jednotlivé opatrenia sú zamerané na zvýšenie energetickej efektívnosti v hospodárstve, znižovanie administratívnej záťaže firiem a daňových a odvodových nákladov pre pracujúcich, na podporu malých a stredných podnikov, na podporu výskumu a vývoja, na tvorbu pracovných príležitostí, na udržanie zamestnanosti a na zvýšenie flexibility trhu práce.



Tieto opatrenia možno systematicky sumarizovať v tabuľke č. 1, hoci v skutočnosti ich bolo do praxe cez legislatívou uvedených omnoho viac. Len pre podnikateľské prostredie ich k marcu 2009 ich bolo podľa Podnikateľskej aliancie Slovenska 69¹⁾. Iný prehľad však ponúka ministerstvo hospodárstva a výstavby Slovenskej republiky, ktoré hovorí doposiaľ o prijatí 62 protikrízových opatrení²⁾. Ich celková hodnota podľa tabuľky č. 1 predstavuje záťaž štátneho rozpočtu Slovenskej republiky vo výške približne 1,6 mld. euro. V ďalšom teste sú vzhľadom na krátky priestor, ktorý konferencia ponúka, uvedené okruhy najdôležitejších z týchto opatrení, ktoré majú najvýznamnejší dopad na zmiernenie tlakov spôsobených hospodárskou krízou.

2. Opatrenia na stabilizáciu finančného a bankového sektora

Je možné sa stotožniť s názorom profesora Šíkulu, ktorý vo svojich výskumných prácach o súčasnej kríze tvrdí, že táto kríza sa nám spočiatku javila ako finančná, potom hospodárska, ktorej sa postupne priznáva hlboký sociálny charakter³⁾. Je preto iba logickým vyústením, že prvé zo zásadných opatrení smerovali, a sme o tom presvedčení, že ďalej smerovať budú, k regulácii finančného trhu. Je to práve finančný trh, ktorý svojou dereguláciou umožnil nekontrolované obchody s finančnými derivátm, štruktúrovanými produktmi a spolu s liberálnym prístupom vlád jednotlivých krajín otvoril dvere novodobým finančným mágom – finančným inžinierom. Postupom času si tieto významné skutočnosti a ich dopady na reálnu ekonomiku začali uvedomovať aj vlády európskych krajín, ktoré ich následne pretavili do procesu tvorby protikrízových opatrení.

Opatrenia na stabilizáciu finančného, najmä bankového sektora prebiehali v zásade v štyroch etapách. Prvým krokom bolo od 1.11.2008 zrušenie limitu pre garanciu vkladov fyzických osôb v bankách, keď doterajšia úprava garantovala vkladateľom náhradu 90 % nedostupného vkladu maximálne do výšky 20 000 euro. Zámerom tohto opatrenia bolo zamedziť zbytočnej panike fyzických osôb a podporiť likviditu báň. Je potrebné dodať, že toto opatrenie malo teda skôr psychologický aspekt na občanov a subjekty v SR, cieľom ktorého bolo deklarovať silnú pozíciu štátu vo veciach ochrany a obrany oprávnených finančných záujmov jednotlivcov i firiem. Toto opatrenie bolo živo

- 1) Podnikateľská aliancia Slovenska. Prehľad vládnych opatrení na zmiernenie dopadov hospodárskej krízy. [online]. Dostupné na internete: <http://www.aliaciapas.sk/menu_pravidelne_nazory_13032009.htm>
- 2) Ministerstvo hospodárstva a výstavby Slovenskej republiky. Opatrenia vlády SR na zmiernenie následkov globálnej finančnej krízy. [online]. Dostupné na internete: <<http://www.economy.gov.sk/týždenne-prehlády-následkov-krízy-za-rok-2010/131955s>>
- 3) ŠIKULA, Milan, Bratislava. 2009. Kritická miera rozporov civilizácie a globálna ekonomická kríza. In *Ekonomický časopis*, roč. 57, 2009, č. 8, s. 732.

Meranie výsledkov ekonomickeho rastu a sociálneho rozvoja



diskutované v intenciach najmä reálnej vykonateľnosti ako i samotný fakt, že štát kalkuloval s nulovým dopadom na verejné financie (pozri tabuľku č. 1).

Číslo	Názov - popis	Rozpočtové náklady (2009 a 2010)				Účinnosť
		RVS		Fondy EÚ	Iné	
		ESA	cash			
1.	Opatrenia na stabilizáciu bankového sektoru v SR	-	-	-	-	4Q 2008
2.	Zvýšenie nezdaniteľnej časti základu dane u DPFO a zvýšenie zamestaneckej prémie	367	337	-	-	367 1.3.2009-31.12.2010
3.	Zniženie sadzby poistného do rezervného fondu solidarity pre povinne dôchodkovo poistenú SZČO zo 4,75 % NA 2 %	40	40	-	-	40 1.4.2009
4.	Skrátenie lehoty na vrátenie nadmerných odpočtov DPHz 60 na 30 dni	2	511	-	-	511 1.4.2009
5.	Zmeny týkajúce sa odpisovania majetku (úprava vstupnej ceny, zrýchlené odpisovanie a komponentné odpisovanie)	34	13	-	-	34 1.3.2009
6.	Zmeny v daňovej oblasti týkajúce sa podnikateľského prostredia, znížujúce administratívne náklady	0	0	-	-	0 1.3.2009
7.	Podpora vytvárania a udržania sociálnych podnikov	34	34	195	-	229 1.3.2009-31.12.2010
8.	Príspevok na podporu udržania zamestanosti	28	28	-	-	28 1.3.2009-31.12.2010
9.	Príspevok ku mzde zamestnanca	4	4	21	-	25 1.3.2009-31.12.2010
10.	Zvýšenie príspievku na dochádzku do zamestnania	2	2	10	-	11 1.3.2009-31.12.2010
11.	Príspevok na podporu vytvorenia nového pracovného miesta	2	2	10	-	12 1.3.2009-31.12.2010
12.	Stimuly pre výskum a vývoj vykonávaný podnikateľmi (dotácia zo štátneho rozpočtu a uťava na daní z príjmov právnických osôb)	100	66	-	-	100 od roku 2009
13.	Financovanie konkrétnych projektov výskumu a vývoja	6	6	-	-	6 od roku 2009
14.	Stimuly pre malé a stredné podniky (MSP) - dotácia zo štátneho rozpočtu na programy zamerané na pomoc existujúcim a vznikajúcim MSP	8	8	-	-	8 od roku 2009
15.	Programy zamerané na zvýšenie energetickej efektívnosti a zlepšenie energetickej infraštruktúry	8	8	-	125	133 od roku 2009
16.	Finančné granty na obnovu kultúrnych pamiatok	10	10	-	-	10 od roku 2009
17.	Navýšenie a zlepšenie prístupnosti prostriedkov pre rozvoj a financovanie programov MSP	0	74	-	50	124 v roku 2009
18.	Dotácia na nákup nového automobilu za podmienky likvidácie starého vozidla	31	55	-	-	55 9.3.2009-14.4.2009
19.	Poskytnutie finančnej výpomoci ŽS Cargo, a.s. a Železniciam SR	0	236	-	-	236 v roku 2009
20.	Program pomoci občanom, ktorí stratili schopnosť splácať úver na bývanie v dôsledku hospodárskej krízy	0	18	-	-	18 1.10.2009-2012



EKONOMICKÁ KRÍZA - ECONOMIC CRISIS, Sekcia B – Section B

Číslo	Názov - popis	Rozpočtové náklady (2009 a 2010)				Účinnosť
		RVS	Fondy EÚ	Iné	Spolu	
21.	Poskytovanie bezúročných úverov na zaplatenie bytov, bytových a rodinných domov vo výške 100 % oprávnených nákladov stavby	0	71	-	-	71 1.6.2009- 31.12.2009
22.	Zavedenie možnosti využitia flexikonta vo firmách	0	0	-	-	0 1.3.2009- 31.12.2012
23.	Podpora mladomanželských požičiek	6	6	-	-	6 od 1.4.2010
Spolu		681	1 529	236	175	2 024

Druhým krokom bolo vydanie Opatrenia Národnej banky Slovenska č. 18/2008 o likvidite báň, ktoré nadobudlo platnosť 28.11.2008, a ktoré kladie prísnejsie požiadavky na riadenie likvidity báň a pobočiek zahraničných báň. Stanovuje postup riadenia likvidity a kvantifikuje ukazovatele likvidity, ktoré musia banky pri svojej činnosti rešpektovať. Ukazovateľ likvidity báň v čase krízy v bankovom sektore obmedzil možnosti banky, prípadne jej materskej spoločnosti, znižovať úroveň likvidity v bankovom sektore. Zámerom je, aby bola každá banka spôsobilá v horizonte jedného mesiaca splniť svoje finančné záväzky voči klientom a obchodným partnerom. K tomuto opatreniu je nutné povedať, že likvidita báň predstavuje v čase hospodárskej krízy jeden z kľúčových ukazovateľov, pretože je meradlom skutočnej a nie bublinovej sily banky. Práve v čase hospodárskej krízy stúpa tlak na banky, aby boli schopné plniť svoje záväzky voči klientom a teda aby im boli schopné, v prípade ak o to klient požiada, ich peňažné prostriedky vyplatiť. Z tohto dôvodu vysoko pozitívne hodnotím prijaté opatrenie.

Tretím nemenej významným krokom bola novela zákona o bankách, kde sa v § 50 ods. 12 úplne revolučne a doposiaľ na európske pomery nevidaným spôsobom navrhlo oprávnenie Národnej banke Slovenska výdať rozhodnutie, v ktorom sa ukladá komerčnej banke alebo pobočke zahraničnej banky udržiavať aktíva v určenom rozsahu a štruktúre⁴⁾. Jedná sa o prelomový regulačný prvok, ktorý nemá v európskom prostredí obdobu a predstavuje veľmi účinný nástroj na udržanie likvidity banky. Jeho podstatou je ochrana domáčich báň proti odlievaniu kapitálu do rúk materských bankových domov, ktorých dopyt po takomto konaní bol logickým vyústením riešenia ich problémov spôsobených zlými investíciami a slabnúcou likvidítou v čase krízy. O unikátnosti a opodstatnenosti tohto opatrenia svedčí aj fakt, že slovenské báň ako jedni z mála v Európe v ťažkých časoch krízy netrpia nedostatkom likvidity.

Zavŕšením protikrízových opatrení vo finančnom sektore bolo v štvrtom kroku prijatie zákona č. 276/2009 Z.z. o opatreniach na zmiernenie vplyrov globálnej finančnej krízy na bankový sektor a o zmene a doplnení niektorých

4) Zákon č. 483/2001 Z.z. o báňach a o zmene a doplnení niektorých zákonov.



zákonov. Cieľom návrhu zákona o zmiernení vplyvov globálnej finančnej krízy na slovenský bankový sektor je vytvorenie predpokladov na zachovanie stability finančného systému a zároveň zmiernenie možného prenosu krízy z finančného sektora do reálnej ekonomiky. Oba tieto ciele, ako aj návrh zákona sú v súlade s Koordinovaným európskym akčným plánom krajín eurozóny, dokumentmi Európskej komisie prijatými pre oblasť poskytovania štátnej pomoci finančným inštitúciám v súvislosti s globálnou finančnou krízou, ako aj s odporúčaniami Európskej centrálnej banky pre oceňovanie tejto pomoci⁵⁾.

V Európe sa tak v minulosti ako i v týchto dňoch veľmi živo diskutuje o prijati opatrení, ktoré by mali nanovo definovať pravidlá bánk, sprísniť ich požiadavky na kapitálovú primeranosť, sprísniť riadenia rizík, sprísniť, obmedziť resp. nanovo definovať ich aktivity v oblasti obchodovania na kapitálových trhoch a mnoho iných. Ich nositeľmi sú výstupy dlhodobých rokovania pracovných skupín, ktoré prebiehajú na pôde medzinárodnej i európskej. Za hlavné možno považovať pravidlá známe pod označením Basel 2. Dohoda Basel 2 je navrhnutá pre prostredie medzinárodne aktívnych bánk na všetkých úrovniach. V Európe však bolo prijaté rozhodnutie aplikovať ju na všetky banky a investičné firmy. V júli 2004 Komisia prijala návrh na nový rámec pre kapitálové požiadavky pre banky a investičné firmy. Basel 2 bol zavedený formou smerníc, známych ako Smernice o kapitálových primeranosti (tzv. CRD - Capital Requirements Directive; 2006/48/EC a 2006/49/EC). V súčasnosti sa však pripravuje ďalšia novela tzv. CRD 3, ktorá reflektuje napr. aj citlivé otázky odmeňovania vrcholových manažérov finančných inštitúcií a ďalej sprísňuje kapitálové požiadavky bánk. Dokonca sa diskutuje už o novele CRD 4.

Tieto smernice, hoci boli pripravované dlhodobo vopred, prišli vhod práve v čase krízy a priniesli nové témy regulácie na finančných trhoch, o ktorých by sa len veľmi ťažko diskutovalo v podmienkach ekonomickej (predkrízovej) rastu. V rámci diskusii sa hovorí aj o integrovanom dohľade nad finančnými trhmi v rámci EÚ a spoločných postupoch pri dohľadoch v bankách a iných finančných inštitúciách.

V kontexte tohto európskeho smerovania možno povedať, že Slovensko sa nijako nevymyká európskemu smerovaniu regulácie, dokonca aktívne spolupracuje prostredníctvom odborných nominácií v medzinárodných kolégiah, pracovných skupinách a iných ustanovizniach či už cez Ministerstvo financií SR alebo Národnú banku Slovenska.

5) Národná rada Slovenskej republiky. Dôvodová správa k návrhu zákona o opatreniach na zmierenie vplyvov globálnej finančnej krízy na bankový sektor a o zmene a doplnení niektorých zákonov. [online]. Dostupné na internete: <http://www.nrsr.sk/appbin/NRCPT.ASP?WCI=NRCPT_Workitem&WCE=Master=3093&WCU=VO=4|HPO_List=-1>



3. Opatrenia prijaté na podporu hospodárskeho rastu

Vláda Slovenskej republiky prijala počas rokov 2008-2010 hned' niekoľko konkrétnych opatrení na podporu hospodárskeho rastu. Ako príklad možno uviesť sériu opatrení na podporu a udržania zamestnanosti znižením daňových a odvodových nákladov pre pracujúcich (zvýšenie nezdaniteľnej časti základu dane, zniženie odvodov), podpora malých a stredných podnikov (rôzne stimuly, zvýšené a zrychlené odpisy, skrátenie lehoty na vrátenie DPH, znižovanie administratívnej záťaže firiem a pod, príspevok na podporu udržania zamestnanosti, posilnenie kapitálovej pozície Eximbanky a pod. V súčasnosti sa hovorí o opatreniach, ktoré si kladú za cieľ znižiť výdavky štátu škrtmi v štátnom rozpočte, znižovaním pracovných miest vo verejnej správe, zmrazením platov a pod.

Slovensko vstupom do eurozóny k 1.1.2009 stratilo významný nástroj na reguláciu hospodárskej politiky, a sice možnosť ovplyvňovať monetárnu politiku, a to predovšetkým určovaním výšky základnej úrokovej sadzby. Rozhodovanie v tejto veci teraz prináleží Európskej centrálnej banke, ktorá tým prevzala zodpovednosť za menovú oblasť členských krajín eurozóny. Týmto si však prevzala na svoje plecia aj bremeno regulácie monetárnej politiky ako protikrízového nástroja. Rada guvernérów ECB, ktorá o tejto významnej sadzbe rozhoduje, ju postupne od októbra 2008 znižovala a od mája 2009 ju drží na súčasnom 1 %. V tomto trende zdá sa, že bude pokračovať aj nadalej⁶⁾.

Je však potrebné povedať, že členstvo v eurozóne Slovensku v krízovom období pomohlo, pretože euro sa ukázalo ako dôležitý element stability. Poziťivne vplyvy zavedenia eura na Slovensku sa prejavili hned' dvakrát už v druhej polovici roka 2008, teda ešte pred samotným vstupom Slovenska do eurozóny. Po júlovom (2008) stanovení konverzného kurzu na hodnotu 30,126 Sk za euro, kurz Slovenskej koruny nezaznamenával výraznejšie výkyvy, teda bol v ťažkých časoch veľmi stabilný. Navyše posilnenie slovenskej pozície sa prejavilo ešte v májovom (2008) rozhodnutí o zmene centrálnej parity koruny voči euru, keď sa posunula z hodnoty 35,4424 Sk za euro na hodnotu 30,1260 Sk za euro. Slovensko vyťažilo z pozície, keď takto zabránilo silným kurzovým výkyvom, ktorým podľahli okolité susediace nečlenské štáty eurozóny. Hoci vstup Slovenska do eurozóny nemožno povaľať za protikrízové opatrenie, je potrebné povedať, že prijatie eura má významné stabilizačné dopady na menovú oblasť a preto ho tu spomínam ako významný protikrízový prvk s vysokým prorastovým potenciálom.

Vynimajúc menovú politiku štátu, vláda Slovenskej republiky má však k dispozícii iné nástroje ako sú napríklad nástroje fiškálnej politiky, ktoré začala v plnej miere využívať. Na svojom zasadnutí dňa 17.6.2009 prijala

6) Európska centrálna banka. 9. september 2010 – Mesačný bulletin. [online]. Dostupné na internete: <<https://www.ecb.int/pub/mb/editorials/2010/html/mb100909.sk.html>>



koncepciu obnovy hospodárskeho rastu Slovenskej republiky vrátane finančných nástrojov a časových dimenzií obnovenia hospodárskeho rastu⁷⁾. V tomto dokumente uvádza, že dopady krízy je možné v krátkodobom horizonte len zmierniť prostredníctvom stabilizačnej fiškálnej politiky. Nieže by Slovensko nerealizovalo expanzívnu fiškálnu politiku, práve naopak, ako možno vydedušovať z tabuľky č. 1, v roku 2008 až 2010 to boli opatrenia v odhadovanej hodnote cca 1,6 mld. euro. Vláda SR však následne dospela k záveru, že v strednodobom horizonte je expanzívna fiškálna politika neúčinná, pričom na jednej strane zvyšuje náklady na obsluhu verejného dlhu a tým automaticky zužuje priestor pre produktívne výdavky v iných oblastiach a zároveň prostredníctvom zhoršenej pozície verejných financií ohrozuje nastolenie makroekonomickej rovnováhy.

Opatrenia na podporu hospodárskeho rastu prijaté vládou Slovenskej republiky možno v zásade rozdeliť na tri skupiny. Do prvej skupiny je možné zaradiť opatrenia, ktoré stimulujú agregátny dopyt okamžite, čo znamená, že v relativne krátkom časovom horizonte prispievajú k ekonomickému rastu. Medzi tieto opatrenia možno zaradiť: 1. prehodnotenie salda verejnej správy na roky 2009 až 2011, 2. zrýchlenie čerpania fondov EÚ a 3. realizáciu veľkých investičných projektov. Druhú skupinu tvoria opatrenia, ktoré majú za cieľ zlepšiť podnikateľské prostredie s neutrálnym vplyvom na agregátny dopyt, keďže ich vplyvy na saldo verejnej správy boli kompenzované viazaním iných výdavkov verejnej správy. Posledná skupina zahŕňa opatrenia, ktorých efekty sa prejavia až v dlhodobom časovom horizonte.

V tejto súvislosti možno hovoriť o často diskutovanom opatreni, ktoré zľudovelo pod názvom „šrotovné“. Štát v prvej a druhej vlnie šrotovného uvoľnil celkovo 55,29 milióna euro. Aktívne priamo pod vplyvom tohto opatrenia vyzbieral na DPH a administratívnych poplatkoch za zošrotovanie starého automobilu a prihlásenie nového a pod. celkovo 48,33 milióna euro. Celkovo teda toto opatrenie pri počítaní „nahrubu“ stalo štát približne 6,96 milóna euro. Ja osobne toto hodnotím pozitívne z toho pohľadu, ak považujeme za správne, že štát odložil problém z krízových časov na časy pokrízové, teda na časy rastu a zotavenia, o ktorých štát predpokladá, že prídu. Inak povedané presunul budúcu spotrebu z obdobia rastu na obdobie krízy. Je veľmi ľažké zhodnotiť dopady tohto opatrenia na iné odvetvia, ale minimálne sa tým pomohlo šrotoviskám, predajcom automobilov a v neposlednom rade, hoc nie signifikantnom, aj automobilkám pôsobiacim na území Slovenska a ich nadvážujúcich dodávateľských sietí. Nehovoriac o vyjadrení štátneho gesta a otvorenej deklarácii politickej orientácie, ked' sa Slovensko ako krajina hospodársky

7) Úrad vlády Slovenskej republiky. Opatrenia vlády SR na zmiernenie následkov globálnej finančnej krízy. [online]. Dostupné na internete: <<http://www.economy.gov.sk/týzdenne-prehlady-následkov-krízy-za-rok-2010/131955s>>



EKONOMICKÁ KRÍZA - ECONOMIC CRISIS, Sekcia B – Section B

zameraná na strojárenský, konkrétnie automobilový priemysel pripojila k európskym štátom, ktoré toto opatrenie taktiež zaviedli.

Je možné povedať, že toto sú typy opatrení, ktoré by mal štát realizovať v čase krízy, aby pomohol hospodárskemu rastu. Štát by mal v čase krízy hľadať spôsoby, ako vzbudiť v ekonomických subjektoch dôveru tak, aby impulzy, ktoré trhu posielala neboli považované za plytvanie zdrojov, ale boli rozbuškou štartujúcou ekonomiku. Štát by mal práve v čase krízy a celkom v rozpore s logikou zdravého rozumu realizovať viaceru štátnych výdavkov napr. vo forme zákaziek, a tým zvyšovať svoje výdavky na podporu a udržanie hospodárstva. Pri takýchto opatreniach je však vždy potrebné počítať s cenou týchto opatrení a následným prínosom, ktoré nie vždy môžu byť ľahko zistiteľné.

Druhým typom opatrenia, ktoré štát v rámci tohto balíčka prijímal sú tzv. záchranné opatrenia, ktoré majú na jednej strane pomôcť eliminovať negatívne dopady krízy tým, ktorých sa kríza najviac dotkla, a zároveň motivovať tých, ktorí majú potenciál zamestnávať. Práve preto považujem opatrenia na trhu práce za kľúčové opatrenia proti kríze.

4. Protikrízové opatrenia na trhu práce

Rast nezamestnanosti je jedným z prvých závažnejších prejavov hospodárskej krízy. Globálna hospodárska kríza hlboko zasiahla ekonomickú základňu a sociálne prostredie EÚ. Z tohto dôvodu EÚ túto situáciu reflektovala a stanovila hlavnú politickú stratégiju v boji proti finančnej a ekonomickej kríze, ktorá nepriamo rieši aj situáciu na trhu práce, a prijala Plán na oživenie európskeho hospodárstva a Dokument KOM (2009) 257⁸⁾. V rámci spoločných záujmov členských štátov EÚ však Slovensko osobitne reflektovalo danú situáciu a prijalo pre oblasť trhu práce vlastné opatrenia.

Na základe rokovania Rady vlády pre hospodársku krízu schválili poslanci v NR SR balík protikrízových opatrení s cieľom zaviesť také aktívne opatrenia na trhu práce, ktoré zmiernia dopady finančnej a hospodárskej krízy na zamestnanosť, ktoré prispejú k udržaniu zamestnanosti na pracovných miestach u zamestnávateľov, ktorí v dôsledku prevádzkových ťažkostí uvažujú o prepúšťaní zamestnancov a o rušení pracovných miest. Druhým nemenej dôležitým cieľom je upraviť postup v zákonníku práce pre prípady, keď zamestnávateľ vymedzi v písomnej dohode so zástupcami zamestnancov vážne prevádzkové dôvody, pre ktoré nemôže zamestnancovi pridelovať prácu.

8) Úrad vlády Slovenskej republiky. Koncepcia obnovy hospodárskeho rastu Slovenskej republiky vrátane finančných nástrojov a časových dimenzií obnovenia hospodárskeho rastu. [online]. Dostupné na internete: <http://www.rokovania.sk/File.aspx/ViewDocumentHtml/Mater-Dokum-38587?prefixFile=m_>



Uvedené ciele boli naplnené zmenou zákonníka prace, zákona o službách zamestnanosti, ich vykonávacích vyhlášok, zákona o dani z príjmov i zákona o účtovníctve, v tomto prípade ako nadvážujúcich právnych predpisov. Tieto protikrízové opatrenia na trhu práce umožnili zamestnávateľom, zamestnancom a samostatne zárobkovo činným osobám čerpať rôzne podporné finančné príspevky. Je však potrebné zdôrazniť, že uvedené opatrenia majú výsostne protikrízový nádych, o čom svedčí aj ich časová obmedzenosť do 31.12.2010.

Jednalo sa najmä o tieto opatrenia: príspevok na podporu udržania zamestnanosti, príspevok na podporu vytvorenia nového pracovného miesta, príspevok ku mzde zamestnanca, príspevok na podporu samostatnej zárobkovej činnosti, príspevok na samostatnú zárobkovú činnosť v oblasti spracovania poľnohospodárskych výrobkov a obchodovania s nimi, príspevok na podporu regionálnej a miestnej zamestnanosti, zvýšený príspevok na dochádzku za prácou a pod.

Pri pohľade na štatistický vývoj zamestnanosti je však možné konštatovať iba minoritný efekt týchto opatrení na celospoločenský dopad krízy na sektor trhu práce. Ako však skutočne pôsobia je otázne, pretože nikto s istotou nemôže tvrdiť, že nezamestnanosť by nebola oveľa vyššia, nebyť týchto opatrení. Vývoj miery nezamestnanosti v SR podľa údajov Ústredia práce, sociálnych vecí a rodiny mal v roku 2008 klesajúcu tendenciu a v priemere evidovaná nezamestnanosť dosiahla hodnotu 7,65 %. Tento klesajúci trend bol prerušený v novembri 2008, kedy bol zaznamenaný medziročný nárast nezamestnanosti, ktorý pokračoval aj v roku 2009. V mesiaci september 2009 dosiahla miera evidovanej nezamestnanosti na Slovensku úroveň 12,45 %. Aktuálne však možno hovoriť o 12,33 % miery evidovanej nezamestnanosti na Slovensku⁹⁾.

Z Európskych úprav a podporných balíčkov v oblasti zamestnanosti možno uviesť, že hlavnú skupinu opatrení na podporu zamestnanosti väčšiny členských krajín predstavujú makroekonomicke alebo sektorálne reformy, ktorými sa stimuluje dopyt po pracovnej sile v osobitne postihnutých oblastiach ekonomiky. Cieľom všetkých týchto opatrení bolo stimulovanie agregátneho dopytu a zamestnanosti. Za nosné opatrenia v tejto oblasti sú považované fiškálne stimuly a automatické stabilizátory. K automatickým stabilizátorom patria tzv. stimulačné balíčky, systémy sociálnej ochrany (poistenie a rôzne podpory v nezamestnanosti, a pod.), ale i progresívne zdaňovanie zvyšujúce mieru solidarity vysokoprijmových skupín obyvateľstva voči nízkoprijmovým.

9) Ústredie práce, sociálnych vecí a rodiny. Mesačné štatistiky nezamestnanosti. [online]. Dostupné na internete: <http://www.upsvar.sk/statistiky/nezamestnanost-mesacne-statistiky.html?page_id=1254>



EKONOMICKÁ KRÍZA - ECONOMIC CRISIS, Sekcia B – Section B

Väčšina členských štátov sa rozhodla podporiť príjem nízkoprijmových skupín obyvateľstva cez daňové opatrenia. Rakúsko zaviedlo daňové úľavy podmienené výkonom práce, a podobným smerom sa vydalo aj Belgicko, ktoré zvýšilo už existujúce dávky spojené s výkonom práce. V Írsku sa realizuje program podpory zamestnania pre exportne založené podniky. Naproti tomu Francúzko podporuje gastronomický priemysel znížením DPH v reštauračných zariadeniach z 19,6 % na 5,5 %. Švédske kráľovstvo sa rozhodlo zvýšiť investície do infraštruktúry o cca 1 mld. SEK (približne 108 mil. euro¹⁰⁾.

Zhruba polovica členských krajín sa rozhodla zvýšiť príjem prepustených zamestnancov navýšením podpory v nezamestnanosti alebo rozšírením jej poskytovania na tie skupiny, ktorým predtým neboli poskytované, alebo prostredníctvom sociálnej pomoci, podpory zameranej na zmenu kvalifikácie dávkami na náklady bývania alebo zdravotné poistenie.

Záver

Vláda Slovenskej republiky prijala počas rokov 2008-2010 v troch základných balíčkoch celý rad opatrení na zmiernenie dopadov globálnej hospodárskej krízy. Z nich najvýznamnejšie sú opatrenia na stabilizáciu finančného a bankového sektora, vďaka ktorým sa výhodou Slovenska v porovnaní s inými krajinami stal zdravý bankový sektor, ktorý umožňuje sústrediť pozornosť a disponibilné zdroje do opatrení s dlhodobo pozitívnym vplyvom na ekonomický rast. Nemenej významné protikrízové opatrenia boli prijaté v oblasti zamestnanosti a podpory hospodárskeho rastu, ktoré boli realizované najmä prostredníctvom fiškálnej politiky.

Uvedené protikrízové opatrenia v zásade korelujú s ideami a trendom v krajinách Európskej únie a nevymykajú sa štandardnému rámcu boja s krízou. Slovensko v tomto smere teda prijalo opatrenia, ktoré sú porovnatelné s opatreniami v EÚ.

Literatúra

- [1] BALKO, Ladislav, Praha. 2009. Finančná a hospodárska kríza z pohľadu finančného práva. In *Právnik*, roč. 148, 2009, č. 6, str. 631-652.
 - [2] IZÁKOVÁ, Katarína, Banská Bystrica. 2009. Euro a hospodárska kríza. In *Acta Aerarii Publici*, roč. 6, 2009, č. 2, str. 26-31.
- 10) Kolektív autorov, Bratislava, 2009. Zhodnotenie prijatých opatrení EÚ a národných vlád na prerokovanie dôsledkov globálnej hospodárskej krízy v oblasti zamestnanosti z pohľadu využiteľnosti v podmienkach SR. In Manažment, mzdy, právo a financie, roč. 16, 2009, č. 21-22, s. 207-221.



- [3] Kolektív neznámych autorov, Bratislava, 2009. Opozičný návrh na prijatie opatrení eliminujúcich dopady hospodárskej krízy, na ochranu a tvorbu pracovných miest. In *Manažment, mzdy, právo a financie*, roč. 16, 2009, č. 5-6, s. 293-303.
- [4] Kolektív neznámych autorov, Bratislava, 2009. Zhodnotenie prijatých opatrení EÚ a národných vlád na prerokovanie dôsledkov globálnej hospodárskej krízy v oblasti zamestnanosti z pohľadu využiteľnosti v podmienkach SR. In *Manažment, mzdy, právo a financie*, roč. 16, 2009, č. 21-22, s. 207-221.
- [5] LESÁKOVÁ, Dagmar, Bratislava. 2009. Príčiny a východiská globálnej finančnej a hospodárskej krízy. In *Ekonomické rozhľady*, roč.38, 2009, č. 3, str. 339-346.
- [6] PÉNZEŠ, Peter, Bratislava. 2009. Slovenský protikrízový zákon pre bankový sektor. In *Biatec*, roč. 17, 2009, č. 09, s. 31-32.
- [7] ŠIKULA, Milan, Bratislava. 2009. Kritická miera rozporov civilizácie a globálna ekonomická kríza. In *Ekonomický časopis*, roč. 57, 2009, č. 8, s. 732-755.
- [8] WORKIE, Menbere T. a kol., 2009. *Vývoj a perspektívy svetovej ekonomiky*. 1. vyd. Bratislava : Ekonomický ústav Slovenskej akadémie vied, 2009. 284 s. ISBN 978-80-7144-175-5.

Internetové zdroje

- [9] Európska centrálna banka. 9. september 2010 – Mesačný bulletin. [online]. Dostupné na internete: <<https://www.ecb.int/pub/mb/editorials/2010/html/mb100909.sk.html>>
- [10] Ministerstvo hospodárstva a výstavby Slovenskej republiky. Opatrenia vlády SR na zmiernenie následkov globálnej finančnej krízy. [online]. Dostupné na internete: <<http://www.economy.gov.sk/tyzdenne-prehlady-nasledkov-krizi-za-rok-2010/131955s>>
- [11] Národná rada Slovenskej republiky. Dôvodová správa k návrhu zákona o opatreniach na zmiernenie vplyvov globálnej finančnej krízy na bankový sektor a o zmene a doplnení niektorých zákonov. [online]. Dostupné na internete: <http://www.nrsr.sk/appbin/NRCPT.ASP?WCI=NRCPT_Workitem&WCE=Master=3093&WCU=V0=4|HPO_List=-1>
- [12] Úrad vlády Slovenskej republiky. Koncepcia obnovy hospodárskeho rastu Slovenskej republiky vrátane finančných nástrojov a časových dimenzií obnovenia hospodárskeho rastu. [online]. Dostupné na internete: http://www.rokovania.sk/File.aspx/View Document Html/Mater-Dokum-38587?prefixFile=m_
- [13] Úrad vlády Slovenskej republiky. Opatrenia vlády SR na zmiernenie následkov globálnej finančnej krízy. [online]. Dostupné na internete: <<http://www.economy.gov.sk/tyzdenne-prehlady-nasledkov-krizi-za-rok-2010/131955s>>
- [14] Ústredie práce, sociálnych vecí a rodiny. Mesačné štatistiky nezamestnanosti. [online]. Dostupné na internete: <http://www.upsvar.sk/statistiky/nezamestnanost-mesacne-statistiky.html?page_id=1254>

Kontakt: JUDr. Peter Tkáč, interný doktorand Fakulty ekonómie a podnikania, Paneurópska vysoká škola, Tematínska 10, 851 05, Bratislava 5, petotkac@gmail.com



Komparácia inovačnej výkonnosti vybraných krajín EÚ

Comparison of the innovation performance in selected countries of the European Union

Valach Maroš

Kľúčové slová: inovačný potenciál, inovácie, výskum, vývoj

Key words: innovation potential, innovations, research, development.

JEL classification:

O - Economic Development, Technological Change, and Growth

O3 - Technological Change; Research and Development

O31 - Innovation and Invention: Processes and Incentives

Abstrakt

Inovácie sú v súčasnosti fenoménom skloňovaným vo viacerých súvislostiach. Jedná sa najmä o oblasť technologických inovácií, inovácie v službách, inovácie vo verejnom ako aj súkromnom sektore a mnohé iné. Spoločným menovateľom inovácií vo všetkých spomínaných odvetviach je konkurenčná výhoda, vysoká efektivita a produktivita.

V súčasných podmienkach neustále rastúcej globalizácie a konkurencie je nesmiere dôležité, aby nielen ekonomicke odvetvia ale aj verejný sektor získaval a udržiaval svoje postavenie a komparatívnu výhodu viacerými spôsobmi. Jedná sa o ekonomiku z rozsahu (silné konglomeráty), vytváranie rôznych foriem partnerstiev (verejný a súkromný sektor), ale najmä rôzne druhy iných inovácií. Všetky tieto aktivity zohrávajú význam z hľadiska harmonického rozvoja nielen jednotlivých regiónov a ich ekonomických základní, ale krajiny ako celku.

Príspevok je zameraný na porovnanie inovačnej výkonnosti vybraných krajín (Fínsko, Írsko, Česká republika, Slovenská republika, Litva) prostredníctvom vybraných indikátorov European Innovation Scoreboard (Počet vysokoškolských absolventov v oblastiach vedy, strojárenstva, humanitných a spoločenských vied, Verejné výdavky na výskum a vývoj, Výdavky firiem na výskum a vývoj, Patenty EUP). Krajiny boli zvolené tak, aby bola zastúpená každá kategória definovaná sumárny inovačným indexom (Inovační lídri, Inovační nasledovníci, Mierni inovátori, Dobiehajúce krajiny). Výsledky poukazujú na značné disparity v oblasti inovačnej výkonnosti Slovenska v porovnaní s vybranými európskymi krajinami.



Vo všeobecnosti sa dá tvrdiť, že Fínsko (patriace do skupiny inovačných lídrov) sa so svojím inovačným výkonom pohybuje vysoko nad priemerom EÚ 27 a svoju výkonnosť neustále zvyšuje. Fínsko dosahuje vysoko nadpriemerne výsledky takmer vo všetkých ukazovateľoch inovačnej výkonnosti.

Slovensko je zaradené do skupiny miernych inovátorov, pričom inovačná výkonnosť je pod priemerom EÚ 27. Miera rastu inovačnej výkonnosti je však nad európskym priemerom.

Abstract

In present, innovations are a phenomenon declined at several relations. It is a particular area of technological innovation, innovation in services, innovation in public and private sectors, and many others. The common denominator of innovation in all these sectors is competitive advantage, high efficiency and productivity.

In the present context of globalization and ever increasing competition, it is extremely important, that not only the economic sectors but also the public sector gained and maintained their position and competitive advantage in several ways. It is an economy of scale (strong conglomerates), the creation of various forms of partnerships (public and private sector), but particularly the various types of other innovations. All these activities have a bearing on the harmonious development of not only regions and their economic bases, but also of the country as a whole.

The contribution is aimed to compare the innovation performance of selected countries (Finland, Ireland, Czech Republic, Slovak Republic, Lithuania) through selected indicators of the European Innovation Scoreboard (The number of university graduates in science, engineering, humanities and social sciences, Public expenditure on research and development, Business Expenditure on research and development, Applications for patent in the European Patent Organization (EPO)). The countries were chosen to be represented in each category defined by the summary innovation index (Innovation leaders, Innovation followers, moderate innovators, catching up countries). The results show a significant disparity in the innovation performance of Slovakia in comparison with selected European countries.

In general it can be argued that Finland (belonging to the innovative leaders) with its innovative power moves well above the average of EU 27 and its performance is constantly increasing. Finland achieves highly superior results in almost all indicators of innovation performance.



Slovakia is included in a group of moderate innovators, and its innovation performance is below the average of EU 27. The rate of growth in innovation performance is above the European average.

Úvod

Európska únia v súčasnosti kladie na oblasť inovácií veľký dôraz, a to najmä z toho dôvodu, že je potrebné podporiť harmonický a vyrovnaný rast všetkých regiónov EÚ, aby Spoločenstvo ako celok bolo schopné obstáť pred neustále rastúcou konkurenciou mnohých regiónov sveta (USA, Čína, Japonsko, arabské krajiny, atď.). Jednotlivé štátov a sveta sa svojim prístupom k inováciám a k sfére výskumu a vývoja diferencujú. Väčšina štátov má svoju vlastnú inovačnú politiku, na základe ktorej jeho kompetentné orgány konajú a vykonávajú úlohy im pridelené. Aktivity takéhoto druhu majú za cieľ stimulať vzdelanie a vývoj v krajinе, podporovať účinný výskum, informovať verejnosť o výsledkoch týchto činností a napomáhať šíreniu nových poznatkov. Uvedené aktivity majú prispievať k posilneniu troch pilierov poznatkovej ekonomiky – vzdelania, výskumu a inovácií.

1. Ciel', materiál a metodika

Cieľom príspevku je komparácia inovačnej výkonnosti členských štátov Európskej únie: Finska, Írska, Českej republiky, Litvy a Slovenska prostredníctvom vybraných indikátorov European Innovation Scoreboard.

Krajiny a indikátory boli zvolené tak, aby bola zastúpená každá kategória definovaná sumárny inovačným indexom. Ide pritom o tieto kategórie a krajinu:

- Inovační lídri – Fínsko,
- Inovační nasledovníci – Írsko,
- Mierni inovátori – Česká republika, Slovenská republika,
- Dobiehajúce krajinu – Litva.

V príspevku boli použité štatistické údaje databázy a dokumentov PRO INNO – European Innovation Scoreboard 2009. Konkrétnie išlo o dokumenty INNO – Policy TrendChart – Innovation Policy Progress Report, ktoré Európska komisia (Enterprise Directorate-General) vydáva pravidelne od roku 2000 pre členské štát EÚ a ďalších 12 štátov sveta. Za účelom komparácie inovačnej výkonnosti boli použité nasledujúce indikátory, ktorých hodnoty boli analyzované za obdobie rokov 2001 – 2009:



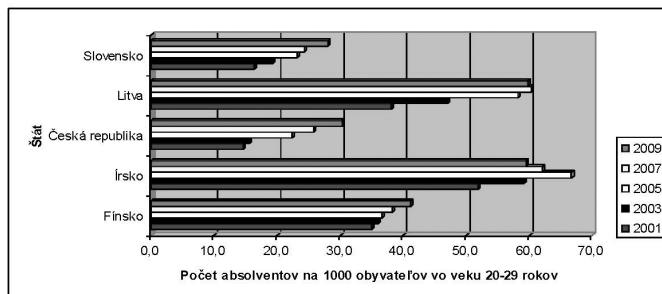
- Počet vysokoškolských absolventov v oblastiach vedy, strojárenstva, humanitných a spoločenských vied
- Verejné výdavky na výskum a vývoj
- Výdavky firiem na výskum a vývoj
- Žiadosti o patent v Európskej patentovej organizácii (EPO)

2. Výsledky

Počet vysokoškolských absolventov v oblastiach vedy, strojárenstva, humanitných a spoločenských vied

Nasledujúci indikátor poukazuje a hodnotí úroveň zásobovania trhu s novými absolventmi prvého stupňa terciárneho vzdelávania so vzdelaním v oblastiach vedy, strojárenstva, humanitných a spoločenských vied. Takéto pracovné sily sú prínosom pre trh, pretože takýmto spôsobom je zabezpečený prílev nových absolventov, ktorí disponujú novými poznatkami, schopnosťami a pracovným nasadením.

Obr. 1 Počet vysokoškolských absolventov v oblastiach vedy, strojárenstva, humanitných a spoločenských vied



Zdroj: vlastné spracovanie na základe údajov z Eurostatu (2010)

Írsko zaznamenávalo počas sledovaného obdobia kontinuálny nárast počtu absolventov. Hodnota v roku 2001 sa pohybovala na úrovni 35,0 a hodnota v roku 2009 bola na úrovni 41,1. V rozmedzí ôsmych rokov vzrástol počet absolventov o 6,1.

Írsko zaznamenalo pri porovnávaní rokov 2001 a 2009 nárast v počte absolventov celkovo o 7,7%. No pri porovnávaní celkového vývoja za sledované obdobie, tento ukazovateľ v posledných rokoch klesá. Dokazuje to aj fakt, že Írsko dosahovalo najväčší počet absolventov v roku 2005 (66,7), no v roku 2007 táto hodnota klesla na úroveň 62,1 a v roku 2009 dokonca na úroveň



EKONOMICKÁ KRÍZA - ECONOMIC CRISIS, Sekcia B – Section B

59,5. Zniženie tohto stavu mohlo byť zapríčinené oslabením záujmu študentov o štúdium v daných oboroch, alebo aj celkovým poklesom populácie ako takéj.

Česká republika v sledovanom období zaznamenala nárast počtu absolventov zo 14,6 v roku 2001 na hodnotu 30,3 v roku 2009. Celkovo ide o nárast v počte absolventov o 15,7. Takyto spôsobom je zabezpečený prílev nových absolventov do praxe, čo je pre krajinu z dlhodobého hľadiska prínosom.

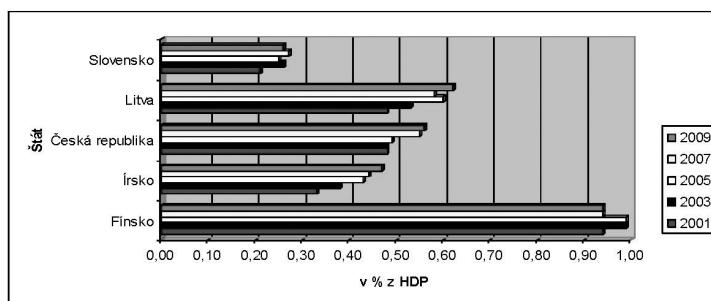
Najväčší pokrok v danom ukazovateli zaznamenala Litva. Pri porovnaní rokov 2001 (38,1) a 2009 (59,8) je zjavný nárast o 21,7 absolventov na 1000 obyvateľov vo veku 20 – 29 rokov. Žiadna iná sledovaná krajina nezaznamenala podobný pozitívny vývoj. No rok 2009 sa pri porovnaní s rokom 2007 vyznačuje miernym poklesom o 0,5 jednotiek.

Slovensko sa pohybovalo v roku 2001 na úrovni 16,3. Postupne zaznamenala krajina kontinuálny nárast na úroveň 28,1. V porovnaní s Českou republikou zaostáva Slovensko o 3,9 absolventa na 1000 obyvateľov vo veku 20 – 29 rokov.

3. Verejné výdavky na výskum a vývoj

Výdavky na VaV reprezentujú jednu z hlavných hnacích sôl ekonomickeho rastu v poznatkovej ekonomike. Výdavky na VaV sú dôležité pre prechod k poznatkovej ekonomike, ako aj pre zlepšenie produkčných technológií a stimuláciu hospodárskeho rastu.

Obr. 2 Verejné výdavky na VaV



Zdroj: vlastné spracovanie na základe údajov z Eurostatu (2010)

Finsko sa v sledovanom ukazovateli pohybovalo na úrovni 0,99 % a viac v rozmedzi rokov 2003 až 2005. Následne bolo možné zaznamenať pokles úrovne výdavkov na VaV na úroveň 0,94 %, pričom sa takýto poklesom



dostáva Fínsko na svoju úroveň z roku 2001. I napriek tomuto poklesu zaznamenáva Fínsko spomedzi sledovaných krajín najväčšiu mieru financovania VaV aktivít.

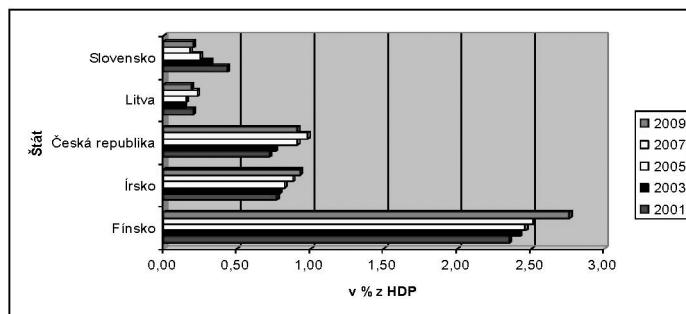
Írsko zaznamenalo počas sledovaného obdobia iba mierny nárast. Oproti roku 2001 (0,33 %) sa v roku 2009 zvýšila miera financovania VaV o 0,14 %, čo je v konečnom súčte celkový stav 0,47 % z HDP. Česká republika v sledovanom ukazovateli napreduje iba pomaly. Počas ôsmych rokov sa jednalo o nárast o 0,08 %. Litva dosahovala v roku 2001 podobnú úroveň výdavkov na VaV ako Česká republika. No Litva však dokázala finančovať VaV oveľa viac ako Česko, pretože v roku 2009 dosahovali výdavky na VaV v Litve úroveň 0,62 %. Z dlhodobého hľadiska ide o rozumné investície štátu, ktoré mu budú zúročené v zlepšení produkčných technológií a stimulácii hospodárskeho rastu.

Slovensko však v danom ukazovateli značne zaostávalo. Dlhodobá absencia finančného stimulovania VaV sa prejavila v osemročnom raste iba o 0,05 %. Rok 2001 bol na úrovni 0,21 %. Následne bol zaznamenaný nárast na hodnotu 0,26 % v roku 2003, no rok 2005 bol charakteristický poklesom na úroveň 0,25 %. Tieto údaje sú potvrdením faktu, že sa Slovensko nezameňovala na oblasť VaV a má nedostatky v oblasti inovácií.

4. Výdavky firiem na výskum a vývoj

Ukazovateľ zachytáva tvorbu nových vedomostí vo vnútri firiem. Je možné ho považovať za dôležitý najmä v sektore, ktorý je zameraný a založený na vedeckom výskume.

Obr. 3 Výdavky firiem na VaV



Zdroj: vlastné spracovanie na základe údajov z Eurostatu (2010)

Počas celého sledovaného obdobia dosahovalo Fínsko takmer trojnásobnú úroveň ukazovateľa výdavkov firiem na VaV oproti ostatným krajinám.



EKONOMICKÁ KRÍZA - ECONOMIC CRISIS, Sekcia B – Section B

Percentuálna hodnota vždy kontinuálne narastala až na úroveň 2,76 % v roku 2009. Fínske firmy teda vynakladajú finančné prostriedky na VaV (omnoho viac ako v ostatných krajinách), čo im v konečnom dôsledku poskytuje konkurenčné výhody na trhu, a teda aj nárast finančných tržieb pri predaji svojich tovarov a služieb.

Írsko a Česká republika dosahovali v danom období podobné výsledky, keď oba štáty v roku 2009 dosahovali percentuálny podiel nad úrovňou 0,90 % (Írsko 0,93 % a Česká republika 0,91 %). Česká republika však počas osemročného obdobia dosiahla väčší percentuálny nárast, konkrétnie o 19 %.

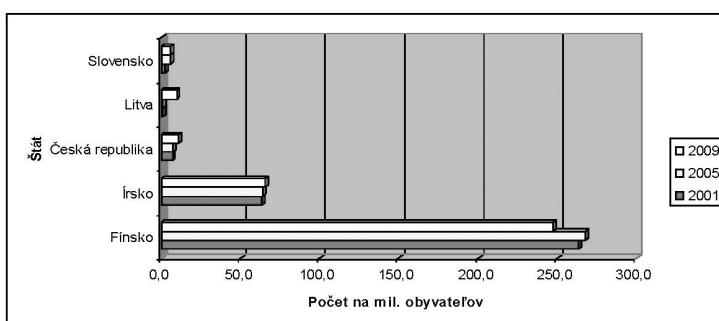
Litovské firmy vynakladali počas sledovaného obdobia nerovnomerné finančné prostriedky a pri porovnaní rokov 2001 a 2009 bolo možné zistiť pokles o 0,1 %. Konečná úroveň v roku 2009 bola 0,19 %, čo je z pohľadu finančného rozvoja VaV nízka úroveň.

Slovensko je svojím zásadným negatívnym vývojom v ukazovateli firemných výdavkov na VaV ojedinelé (v Litve bol tento pokles minimálny). Počas osemročného obdobia klesala úroveň firemných výdavkov na VaV postupne až na hodnotu 0,20 %, príčom v roku 2001 to bola hodnota 0,43 %. Ide o výsostne znepokojujúci fakt, pretože takýto vývoj poukazuje na nezáujem alebo neochotu slovenských firiem investovať do VaV svojich výrobkov. Takéto zmýšľanie však môže priniesť konkurenčnú nevýhodu pre slovenské firmy na európskych trhoch.

5. Žiadosti o patent v Európskej patentovej organizácii (EPO)

Počet patentov rovnako poskytuje prehľad o miere inovácií v danej krajine.

Obr. 4 Patenty EPO



Zdroj: vlastné spracovanie na základe údajov z Eurostatu (2010)



Patenty umožňujú využívať ich majiteľovi monopol počas určitého obdobia. Jedná sa o jednu z foriem podpory rozvoja vedy a techniky. Nasledovný indikátor meria počet žiadostí, ktoré boli podané na EPO.

Fínsko je v počte patentov na neprekonateľnej úrovni v rámci sledovaných krajín. Dokazuje to aj počet v roku 2001, ktorý bol 263,5 patentov na mil. obyvateľov. V roku 2005 daná úroveň mierne vzrástla na 267,6 patentov na mil. obyvateľov. V roku 2009 nastal mierny pokles na hodnotu 247,3 patentov na mil. obyvateľov. I napriek tomuto poklesu svedčili dané hodnoty o neobyčajne vysokej miere činnosti smerujúcich k podávaniu patentových žiadostí.

Írsko v sledovanom období iba mierne zvýšilo počet patentov. Nárast medzi rokmi 2001 (63,5 patentov na mil. obyvateľov) a 2009 (65,3 patentov na mil. obyvateľov) predstavoval hodnotu 1,8. Aj táto úroveň je na výšszej úrovni než u Litvy, Slovenska a Českej republiky.

Česká republika v danom ukazovateli napredovala o hodnotu 3,8 patentov na mil. obyvateľov. Konečná hodnota v roku 2009 bola 10,8 patentov na mil. obyvateľov.

Litva počas ôsmych rokov zaznamenala najväčší nárast, pričom sa jednalo o nárast o 8,9 patentov na mil. obyvateľov. Zmena je zaujímavá najmä z toho pohľadu, že v roku 2001 bola hodnota daného ukazovateľa na úrovni 0,9.

Slovenská republika zvýšila hodnotu počtu patentov na mil. obyvateľov z 2,3 v roku 2001 na 6,1 v roku 2009. Hoci sa jednalo o pozitívny nárast, v rámci porovnávaných krajín, je Slovenská republika na poslednom mieste. Slovenská republika nedokázala zvýšiť tento podiel a Litva (ktorá v roku 2001 dosahovala nižšiu hodnotu počtu patentov na mil. obyvateľov) sa dostala pred Slovensko.

Záver

Súčasná globálna ekonomika je charakteristická vysokým stupňom konkurenčie, kde sa každý aktér snaží presadiť na úkor iného, pričom chce zo svojej pozície na trhu vyťažiť pre seba maximum. Do kategórie takýchto aktérov spadajú štáty, ako aj spoločnosti. Pokial' sa však títo aktéri chcú presadiť, potrebujú sa niečím odlišovať, resp. poskytovať niečo inovatívne a jedinečné.

Krajiny so silným ekonomickým zázemím dosahujú v jednotlivých oblastiach inovácií (veda a výskum, podpora inovácií, úroveň vzdelania, podpora malých a stredných podnikov a mnohé iné) výrazne vyššiu výkonnosť ako regióny zaostávajúce. Vo všeobecnosti sa dá tvrdiť, že Fínsko (patriace do skupiny inovačných lídrov) sa so svojím inovačným výkonom pohybuje vysoko



EKONOMICKÁ KRÍZA - ECONOMIC CRISIS, Sekcia B – Section B

nad priemerom EÚ 27 a svoju výkonnosť neustále zvyšuje. Fínsko dosahuje vysoko nadpriemerné výsledky takmer vo všetkých ukazovateľoch inovačnej výkonnosti.

Je nevyhnutné, aby si krajinu uvedomovali a podporovali inovačné aktivity nakoľko inovácie a špecializácia jednotlivých odvetví hospodárstva (najmä MSP), silný vedecko-výskumný potenciál ako aj ľudské zdroje s dostatočným vzdelaním a kvalifikáciou vytvárajú možnosti pre posilňovanie pozície jednotlivých regiónov a dosiahnutie konkurenčnej výhody nielen z hľadiska miestneho a regionálneho, ale aj národného či dokonca globálneho.

Táto práca bola podporovaná Agentúrou na podporu výskumu a vývoja na základe zmluvy č. APV-0230-07.

Použitá literatúra

- [1] EURÓPSKA KOMISIA. 2009. *European Innovation scoreboard 2008 Comparative analysis of innovation performance*. Luxemburg: Office for Official Publications of the European Communities. 2009. 58s. ISBN 978-92-79-09675-4
- [2] EURÓPSKA KOMISIA. *INNO-Policy TrendChart – Policy Trends and Appraisal Report* [online] 2009, [cit. 20.12.2009]. posledné zmeny vykonané 2004. Dostupné na internete: <http://www.proinnoeurope.eu/extranet/upload/countryreports/Country_Report_Slovak_Republic_2008.pdf>
- [3] EURÓPSKA KOMISIA. 2006. Strategic Evaluation on Innovation and the knowledgebased economy in relation to the Structural and Cohesion Funds, for the programming period 2007-2013 [online]. 2006, [cit. 20.12.2009]. posledné zmeny vykonané 23.októbra 2006. Dostupné na internete: <http://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docgener_evaluation/pdf/strategic_innov.pdf>
- [4] EUROSTAT, *EUROPE IN FIGURES – Eurostat yearbook 2009-Economy* [online]. 2009, [cit. 18.02.2010]. posledné zmeny vykonané 2009. Dostupné na internete: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/product_details/publication?p_product_code=KS-CD-09-001-02>
- [5] EUROSTAT, Selected Principal European Economic Indicators [online]. 2010, [cit. 08.04.2010]. posledné zmeny vykonané 2010. Dostupné na internete: <<http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/euroindicators/peeis>>

Kontakt: Katedra verejnej správy, Fakulta európskych štúdií a regionálneho rozvoja, SPU v Nitre
Trieda A. Hlinku 2, 949 76 Nitra, Tel.: +421 37 641 4565, E-mail: maros.valach@uniag.sk



Ekonomický rast a inovačná výkonnosť
Slovenska a vybraných krajín EÚ
Economic growth and innovation performance in
Slovakia and selected EU countries

 Zúbková Mária

Key words: innovation, efficiency, sustainable growth, economic growth, gross domestic product, small and medium enterprises.

Jel classification: D8 , E01, A10

ABSTRACT

The world in the beginning of third millennium is changing: brings new technologies, social changes, changing of mentalities in case of globalization of economics. Support of science, technological development and knowledge economy is the main assumption of competitiveness of national economics. In nowadays are the most discuss themes in Slovakia: innovations, business, science and research. These are the factors that may help overcome the economic crisis.

In the countries of advanced world are a lot of innovations realized by small companies. Creation of these units are initiating by graduates, academicians, PhD students and also students which are using advices and experiences their teachers. Slovakia has big gaps in supporting of innovations, innovative business and also in supporting of commercialization of science and research.

In Slovakia there is still not good developed proinnovative environment, which is obvious also from pure innovation of companies. Still is missing technological orientated business segment, which can be also base of innovation movement in country. There is necessity by supporting of creation and growth of innovative companies.

The article deals with connection among innovation, innovative processes, innovative efficiency and economic efficiency in Slovakia and the countries within the European Union. Innovation is a key factor which need to be applied in each and every company to be able to compete and succeed in a market. Creating and exploiting of all conditions and factors for building a knowledge economy is the most effective method to be competitive in the global market. New developing small and middle enterprises use disposable sources. They are becoming more flexible when implementing new business



ideas and techniques. Therefore, it is essential to create such conditions so they can develop and support an economic growth.

1. Globálne technologické zmeny a ekonomický rast

Cieľom príspevku je poukázať na súvisiace aspekty ekonomickeho rozvoja a inovácií , ale tiež na ich späťosť s udržateľným rozvojom v jeho všetkých súčastiach. Svetová ekonomika podľa ekonómov a globálne životné prostredie podľa klimatológov sa nachádzajú v kríze. Existujú rôzne projekcie riešenia oboch problémov a jedným z nich je práve nástup nových technológií, ktoré môžu povzbudiť svetovú ekonomiku a súčasne prispieť aj k ochrane životného prostredia. Budúci ekonomický rast bude podľa niektorých názorov limitovaný obmedzenosťou absorpcnej kapacity nášho životného prostredia. Preto práve oblasť eko-energetických technológií sa stáva významnou výzvou, ktorú by mal reflektovať aj slovenský priemysel.

Ekonomický rast reprezentujú také zmeny v hospodárstve, ktoré sa prejavujú v prírastku základných makroekonomickej veličín v čase. (Samuelson, Nordhaus 2000) Významný posun v chápaniu ekonomickeho rastu naznačil Schumpeter, podľa ktorého podstatou ekonomickeho rozvoja je inovácia, pričom predpokladal, že monopolisti sú v kapitalistickej ekonomike zdrojom inovácií. (Samuelson, Nordhaus 2000) Veda, výskum, vzdelanie, technický a technologický pokrok, invencie, inovácie sú endogénne faktory rastu. Cielene investície do rozvojových aktivít generujúce technologické zmeny vytvárajú okrem priamych dôsledkov aj pozitívne externality. Dochádza k rozširovaniu inovácií aj do iných podnikov, ktoré rastú v závese za pôvodnou inovačnou jednotkou. Týmto efektom dochádza k zvyšovaniu produktivity práce nielen u inovátorov, ale aj v iných podnikoch.

Investície technologického pokroku sú generované kvalitným ľudským kapitálom. Z tohto dôvodu je potrebné investovať zdroje do jeho rozvoja. Tým sa zabezpečí rozvoj ľudského kapitálu a dosiahne sa rast produktivity práce v inovujúcej firme. Je to tzv. interný efekt investícií do ľudského kapitálu. Za externý efekt týchto investícií sa považuje zvyšovanie produktivity práce iných podnikov, ktoré ťažia z investície.

Podľa teórií endogenného rastu práve rozdielna kvalita ľudského, ale aj fyzického kapitálu determinuje ekonomickú výkonnosť a vyspelosť celých krajín, ale aj životnej úrovne ich obyvateľov. Preto krajinu, ktoré nebudú dostatočne investovať do ľudského kapitálu, vedy, výskumu a moderných technológií, budú ekonomicky a sociálne stále viac zaostávať za vyspelymi ekonomikami. (Lisý et al, 2000) Praktická aplikácia predpokladov teórie endogénneho rastu vedie k intenzívному využívaniu poznatkov a následne k ich kapitalizácii. Vzniká tak tzv. znalostná ekonomika ako súčasť znalostnej spoločnosti, ktorá využíva a stojí na tvorivom ľudskom potenciáli. V znalostnej ekonomike vzrástá

Meranie výsledkov ekonomickejho rastu a sociálneho rozvoja



potreba prístupu k znalostiam, informáciám, špecifickým zručnostiam, ale aj k výskumu a vývoju, ktoré vytvárajú predpoklady pre inovácie a ekonomický rast. Komercionalizované inovácie sú tak klíčovým faktorom rozvoja podnikateľských subjektov a rastu ekonomiky.

Rast ekonomiky sa najčastejšie meria rastom HDP. Výstižnejší ukazovateľ vývoja ekonomiky pre porovnanie úrovne krajín je HDP v parite kúpnej sily (PPS).

Slovenko pri vstupe do EÚ v roku 2004 malo úroveň HDP v PPS nižšiu, a to viac ako štvornásobne oproti priemeru EÚ 15. (pozri tabuľku č. 1)

Tabuľka 1: Vývoj HDP v PPS

Krajina/rok	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Európska Únia (27 krajín)	21 700	22 500	23 700	24 900	25 100	23 600
Európska Únia (15 krajín)	26 000	26 800	28 000	29 300	29 100	27 500
Eurozóna (16 krajín)	24 500	25 300	26 400	27 600	28 300	27 300
Česká republika	8 600	9 800	11 100	12 300	14 200	13 100
Maďarsko	8 200	8 800	8 900	10 100	10 500	9 300
Poľsko	5 300	6 400	7 100	8 200	9 500	:
Slovensko	6 300	7 100	8 300	10 200	12 000	11 700
Fínsko	29 100	30 000	31 500	34 000	34 800	32 100
Švédsko	32 400	33 000	35 000	36 900	36 100	31 300
Spojené štáty	32 500	34 300	35 700	34 000	32 200	33 200
Japonsko	29 000	28 700	27 200	2 500	:	:

Zdroj: EUROSTAT

V súčasnosti dosahuje Slovensko úroveň HDP v PPS 2,3 krát nižšiu ako je priemer EÚ 15, čo znamená že HDP v PPS na Slovensku vzrástol takmer dvojnásobne oproti rastu EÚ 15.

Dynamika rastu HDP v rokoch 2004 až 2009 bola na Slovensku vyššia ako dynamika rastu HDP EÚ 15. Uvedenému trendu vývoja HDP v PPS zodpovedá aj HDP v trhových cenách, čo možno vidieť v tabuľke č. 2.

Tabuľka 2: vývoj HDP v trhových cenách v mld. eur

Krajina/rok	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Európska Únia (27 krajín)	10616,5	11070,5	11962,0	12377,1	12511,6	11802,5	12046,1	12431,7
Európska Únia (15 krajín)	10043,0	10404,8	10944,7	11507,8	11525,7	10932,5	1148,4	11785,3
Eurozóna (16 krajín)	7860,1	8150,8	8558,4	9009,6	9264,3	8971,1	9114,1	9376,6
Česká republika	88,3	100,2	113,7	127,3	147,9	137,2	143,2	147,6



EKONOMICKÁ KRÍZA - ECONOMIC CRISIS, Sekcia B – Section B

Krajina/rok	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Maďarsko	82,7	88,6	89,9	101,1	105,5	93,1	96,7	99,9
Poľsko	204,2	244,4	272,1	311,0	362,4	310,1	347,5	362,7
Slovensko	34,0	38,5	44,5	54,9	64,8	63,3	65,9	70,3
Fínsko	152,1	157,3	165,6	179,7	184,6	171,3	176,1	183,5
Švédsko	291,6	298,4	318,2	337,9	334,2	292,7	334,5	354,0
Spojené štáty	9540,8	10158,7	10671,3	10271,9	9818,7	10221,0	11520,0	12342,8
Japonsko	3706,7	3666,3	3474,6	3197,0	3313,3	3637,9	4114,0	4405,6

Zdroj: EUROSTAT

Vo vyspelých ekonomických krajinách je pozorovaný trend zrýchľovania nástupu nových technológií, ktoré v mnohých prípadoch nahradzajú staré prekonané technológie. Tento proces technologickej difúzie spôsobuje následne realokáciu zdrojov medzi sektormi a podnikmi. (Menbere et al, 2008)

2. Inovačný proces a inovačná výkonnosť

V súčasnej dobe postupného prechodu do éry znalostnej ekonomiky sa dostáva do popredia schopnosť firiem „učiť sa“, absorbovať informácie a znalosti, ale aj prakticky ich využívať. Táto schopnosť je významným faktorom určujúcim konkurencieschopnosť na mikroúrovni. Na makroúrovni sú inovácie dominantný faktor v ekonomickom raste a medzinárodnom obchode. Pre uľahčenie komunikácie akumulácia znalostí, ale aj manažment a strategické videnie sú významné podnikové rozvojové faktory. Organizačné zručnosti predstavujú schopnosť riskovať, externú kooperáciu s verejnými výskumnými pracoviskami, konzultácie, zapojenie celého podniku do procesu inovácií, ale aj investovanie do ľudských zdrojov. (Menbere et al, 2007)

Efektívny inovačný proces vyžaduje vhodné informácie, ale aj inovačnú infraštruktúru a vhodné pro-inovačné prostredie. Zdroje informácií o možnostiach inovaovať pochádzajú z vlastného výskumu a vývoja, marketingu, produkcie ale aj iných interných zdrojov. Externé trhové zdroje informácií a podnetov sú najmä konkurenčia, získané technológie, zákazníci, ale aj konzultačné spoločnosti a dodávateľia zariadení, materiálu, komponentov a softvéru.

Všeobecne prístupné informácie možno získať aj prostredníctvom patentov, odborných konferencií, časopisov ale aj veľtrhov. Vybrané vzdelávacie a výskumné aktivity možno autorskovo prostredníctvom externých organizácií ako sú vysoké školy, verejné výskumné inštitúcie ale aj súkromné výskumné inštitúcie. (PRO INNO EUROPE, 2008)

Základným predpokladom stabilného ekonomického rastu Slovenska je objektívne hodnotenie inovačných aktivít. Európska Únia pravidelne

Meranie výsledkov ekonomickeho rastu a sociálneho rozvoja

charakterizuje inovačné aktivity krajín EÚ spolu s vybranými vyspelými krajinami. Pre Slovenskú republiku je dôležitá inovačná konkurencieschopnosť EÚ ako celku, no zároveň musí venovať pozornosť aj svojej komparatívnej pozícii voči jednotlivým krajinám tak v rámci EÚ, ako aj v globálnom kontexte. (Menbere et al,2007)

Inovačná výkonnosť krajín sa hodnotí sumárnym inovačným indexom – SII. Agregátna hodnota SII je zložená z piatich podskupín: ľudské zdroje, tvorba znalostí, inovácie a podnikanie, aplikácie, duševné vlastníctvo. Tieto podskupiny spolu pozostávajú z 25-tich detailných parametrov, ktoré charakterizujú inovačné aktivity sledovaných krajín. (pozri tabuľku č.3)

Tabuľka 3: Parametre sumárneho inovačného indexu SII

Ľudské zdroje	Tvorba znalostí	Inovácie a podnikanie	Aplikácie	Duševné vlastníctvo
absolventi prírodo-vedeckých a technických fakúlt na 1 000 obyvateľov vo veku 20 - 29	verejné výdavky na V&V (% z HDP)	vnútropodniková inovácia MSP (% MSP)	zamestnanosť v High-tech službách (% z celkovej pracovnej sily)	EPO patenty na milión obyvateľov
počet osôb s terciárnym vzdelaním na 100 obyvateľov vo veku 25 - 64	výdavky podnik. sektora na V&V (% z HDP)	inovatívne MSP kooperuje s ostatnými (% z MSP)	export high technology produktov ako podiel celkového exportu	USPTO patentov na milión obyvateľov
miera prieniku širokopásmového internetu (počet liniek na 100 obyvateľov)	podiel medium-high-tech High-tech V&V (% z nákladov na V&V)	náklady na inovácie (% z celkového obratu)	predaj produktov nových na trhu (% z celkového obratu)	triadické patenty na milión obyvateľov
účasť na celoživotnom vzdelaní na 100 obyvateľov vo veku 25 - 64	podiel podnikov dostávajúcich verejné zdroje na inovácie	zárodkový rizikový kapitál (% z HDP)	predaj produktov, ktoré nie sú novinkami na trhu, firmami, pre ktoré sú produkty nové (% z celkového obratu)	nové obchodné značky na úrovni EÚ na milión obyvateľov
dosiahnutá úroveň vzdelania mládeže (% obyvateľstva vo veku 20 - 24, ktorí majú ukončené sekundárne vzdelanie		náklady na IKT (% z HDP)	zamestnanosť v mesium-high a high-tech výrobe (% z celkovej pracovnej sily)	nové dizajny na úrovni EÚ na milión obyvateľov



EKONOMICKÁ KRÍZA - ECONOMIC CRISIS, Sekcia B – Section B

Ľudské zdroje	Tvorba znalostí	Inovácie a podnikanie	Aplikácie	Duševné vlastníctvo
		MSP aplikuje netechnologické zmeny (% z MSP)		

Zdroj: Pro inno Europe

Komplexné porovnanie 37 krajín za obdobie rokov 2003-2007 bolo zhrnuté v analýze inovačnej výkonnosti „European Innovation Scoreboard 2007“ (Európsky inovačný rebríček 2007). (PRO INNO EUROPE, 2007)

Posudzované krajiny možno za rok 2007 podľa zisteného SII rozdeliť do štyroch skupín. Prvú skupinu tvoria inovatívni lídri: Švédsko, Švajčiarsko, Fínsko, Izrael, Dánsko, Japonsko, Nemecko, UK, a USA. Druhú skupinu tvoria krajiny: Luxembursko, Írsko, Francúzska, Holandsko, Belgicko, Rakúsko, Island a Kanada, ktoré majú vyšší SII ako priemer EÚ. Treťou skupinou krajín sú Austrália, Estónsko, Nórsko, Slovinsko, Česko, Taliansko, Cyprus a Španielsko. Tieto krajiny dosahujú nižší SII ako je priemer EÚ. Poslednú skupinu tvoria: Malta, Litva, Maďarsko, Grécko, Portugalsko, Chorvátsko, Poľsko, Bulharsko, Lotyšsko, Rumunsko a Slovensko.

Priemerná hodnota SII v krajinách EÚ je 0,45. Slovensko má SII 0,25, čo je 3 krát nižší ako Švédsko, ktoré je lídom s hodnotou SII 0,73 a takmer o polovicu nižší ako je priemer EÚ. Slovensko v štyroch z piatich sumárnych parametrov dosiahlo veľmi nízke hodnoty v porovnaní s ostatnými krajinami. Paradoxne v parametri mapujúcim aplikácie je Slovensko nad úrovňou priemera EÚ a zaradilo sa tesne za Švédsko.

Inovačná výkonnosť spomenutých krajín, korešponduje s celkovými výdavkami krajín na vedu a rozvoj. (pozri tabuľku 4,5). Z krajín EÚ najviac finančných prostriedkov vyjadrených ako percento z HDP dáva na rozvoj vedy a výskumu Švédsko.

Analýza inovačnej výkonnosti charakterizujúca krajinu v roku 2008 pomocou SII je v porovnaní s predchadzajúcim obdobím spracovaná upravenou metodológiou, ktoréj cieľom bolo zlepšiť porovnatelnosť jednotlivých krajín ako aj merať vývoj a zmeny v čase. (PRO INNO EUROPE, 2008)

V roku 2008 sa sumárny inovačný index rozšíril z piatich na sedem podskupín, ktoré boli charakterizované 29 parametrami. Krajinu EÚ boli podľa zisteného SII opäť rozdelené do štyroch skupín pričom ich poradie sa v zásade nezmenilo. Lídrom sa stalo opäť Švédsko, ktoré poskytuje 3,75 % z HDP na vedu a rozvoj.

Meranie výsledkov ekonomického rastu a sociálneho rozvoja



Tabuľka 4: Celkové výdavky na VaV v % z HDP

Krajina/rok	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Európska Únia (27 krajín)	1,82	1,82	1,85	1,85	1,9	:
Európska Únia (15 krajín)	1,89	1,89	1,92	1,93	1,99	:
Eurozóna (16 krajín)	1,84	1,84	1,86	1,87	1,91	:
Česká republika	1,25	1,41	1,55	1,54	1,47	:
Maďarsko	0,87	0,94	1	0,97	1	:
Poľsko	0,56	0,57	0,56	0,57	0,61	:
Slovensko	0,51	0,51	0,49	0,46	0,47	:
Fínsko	3,45	3,48	3,48	3,48	3,73	3,91
Švédsko	3,62	3,6	3,74	3,61	3,75	:
Spojené štáty	2,53	2,56	2,59	2,65	2,76	:
Japonsko	3,17	3,32	3,4	3,44	:	:

Zdroj: EUROSTAT

Tabuľka 5: Celkové výdavky na VaV v eur na obyv.

Krajina/rok	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Európska Únia (27 krajín)	395,7	409,9	437,3	462,4	476,2	:
Európska Únia (15 krajín)	:	:	:	:	:	:
Eurozóna (16 krajín)	452,7	464,7	492,5	516,9	541,7	:
Česká republika	107,7	138,6	171,8	190	208,9	:
Maďarsko	71,3	82,9	89,4	97,1	105,4	:
Poľsko	29,8	36,3	39,6	46,3	57,6	:
Slovensko	32,3	36,1	40,2	46,7	56,5	:
Fínsko	1006,5	1045,3	1096,2	1183	1296,3	1286,1
Švédsko	1161,6	1178,4	1295,5	1310,3	1341	:
Spojené štáty	822,8	877,1	927,1	902,6	889,1	:
Japonsko	919,1	953,7	926	861,9	:	:

Zdroj: EUROSTAT

Záver

Pre dosiahnutie udržateľného ekonomického rastu je potrebné vytvoriť vhodný makroekonomický rámec, ktorý umožní podnikom konkurovať na globálnych trhoch. Vytváranie a využívanie predpokladov a faktorov budovania



EKONOMICKÁ KRÍZA - ECONOMIC CRISIS, Sekcia B – Section B

znalostnej ekonomiky je najúčinnejšou metódou budovania a posilňovania konkurencieschopnosti.

Štruktúra slovenských podnikov je tvorená v prevažnej miere z malých a stredných podnikov (MSP) tvoriacich až 90% všetkých podnikov, pričom však tvoria len 50% celkového zisku nefinančných spoločností. Malé a stredné podniky sa považujú za centrá zabezpečujúce 60-70% zamestnanosti, pričom 4% najdynamickejších z nich sa podielajú až na 50% náraste nových pracovných miest. Mimoriadne dôležitú funkciu plnia ako inovátori, liaeň nápadov, tvorcovia i používateľia high-tech. Nové rozvíjajúce sa MSP efektívnejšie využívajú disponibilné zdroje a flexibilnejšie zavádzajú nové podnikateľské nápady a nové postupy. Je potrebné preto vytvoriť predpoklady pre ich rozvoj a ekonomický rast sektora MSP.

Zoznam bibliografických odkazov

- [1] EUROSTAT, Europe in figures, Eurostat yearbook 2009, ISBN 978-92-79-11625-4, ISSN 1681-4789
- [2] EUROSTAT, European Economic Statistics, 2009, ISBN 978-92-79-12608-6
- [3] Menbere, T. Workie a kolektív, Vývoj a perspektívy svetovej ekonomiky. Turbulencie na finančných trhoch a dilemy hospodárskej politiky. Ekonomický ústav Slovenskej akadémie vied, Bratislava 2008, ISBN 978-80-7144-166-3
- [4] Lisý J. a kol., Ekonómia v novej ekonomike, IUR EDITION, Bratislava, 2007, ISBN 978-80-8078-164-4
- [5] Oslo MaNOAL, oecd, The measurement of scientific and technological activities proposed guidelines for collecting and interpreting technological innovation data, Eurostat, 1997
- [6] Peter E. Michael, Konkurenční výhoda, Victoria Publishing, Praha, ISBN 80-85605-12-0
- [7] Menbere, T. Workie a kolektív, Vývoj a perspektívy svetovej ekonomiky. Prínos informačných technológií a hrozby klimatických zmien. Ekonomický ústav Slovenskej akadémie vied, Bratislava 2007, ISBN 978-80-7144-159-5
- [8] PRO INNO EUROPE, INNO METRICS, European Innovation Scoreboard 2007, 2008
- [9] PRO INNO EUROPE, INNO METRICS, European Innovation Scoreboard 2008, 2009
- [10] The World Competitiveness Scoreboard 2009, IMD World Competitiveness Yearbook 2009, <http://www.imd.ch/research/publications/wcy/upload/scoreboard.pdf>
- [11] IEA, World Energy Outlook 2008, 2009
- [12] Robin, P.: Innovation et territoire, mai 2008, Excelentná Univerzita
- [13] Kraus Werner,M.: Support to students from universities to innovative entreprise establishment. In: Podpora vzniku inovatívnych technologických firiem. Medzinárodná konferencia InQb 2007, Bratislava, máj 2007

Meranie výsledkov ekonomickejho rastu a sociálneho rozvoja



[14] Samuelson P.A., Nordhaus W.D., Ekonómia 16. vydanie, ELITA, 2000, ISBN 80-8044-059-X

Internetové zdroje

[1] http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=rd_e_gertot&lang=en
[Online] 20. Júl 2010.

[2] http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=nama_gdp_c&lang=en
[Online] 20. Júl 2010.

Kontakt: Mária Zúbková, doc. Ing. PhD., Fakulta ekonómie a podnikania, Paneurópska vysoká škola, Tematínska 10, 851 05 Bratislava, maria.zubkova@uninova.sk



EKONOMICKÁ KRÍZA - ECONOMIC CRISIS, Sekcia B – Section B

Sekcia C/Section C

**Ekonomická kríza a jej reflexie
v ekonomickom vzdelávaní a výskume**
**Economic Crisis and its Reflection in the
Economic Education and Research**



Sekcia C



Ekonomická kríza a jej reflexie v ekonomickom vzdelávaní a výskume

Competitive Intelligence Company
at the Time Crisis
Competitive Intelligence podniku v době krize

 Bartes František

Key words: Competitive Intelligence; Early - Warning System.

JEL classification: M10

Abstract

In contemporary world - world globalization also applied falls crisis, always more often investigate with that the current data information system company mostly work so that the register and evaluate bygones matter for needs verification performance service plan, namely yet with bigger or smaller time delay. This information system prohibitive information processing for needs strategic decision making workers vertical drive firm. At the same time creation such basis is for successful decision making TOP Management Company on exacting market absolutely of principle.

TOP management firm must keep at one's disposal tool to safeguard needed information. This information is necessary for strategic decision making in exacting of competition environment. Author highlighting problems contemporary development in the area management and understands



EKONOMICKÁ KRÍZA - ECONOMIC CRISIS, Sekcia C – Section C

findings for correct function formation Competitive Intelligence at the time crisis.

V současném světě - světě globalizace i působících dopadů krize, stále častěji zjišťujeme, že současné informační systémy podniku většinou pracují tak, že registrují a vyhodnocují minulé skutečnosti pro potřeby kontroly plnění firemního plánu, a to ještě s větším či menším časovým zpožděním. Tyto informační systémy neumožňují zpracování informací pro potřeby strategického rozhodování pracovníků vrcholového řízení firmy. Přitom vytvoření takovýchto podkladů je pro úspěšné rozhodování TOP managementu podniku na náročném trhu naprosto zásadní.

Úvod

Současnou epochu, v níž žijeme, je možno charakterizovat Druckerovými (2) slovy:

„Nic není stejné, vše se mění. Jediné co je stálé, je změna!“

Důkazem pravdivosti těchto slov je skutečnost, že vedení mnoha podniků, které na nastalou situaci v tržním prostředí nedokázalo včas a správně reagovat, se dostalo do tzv. „vleku událostí“, v důsledku čehož jejich podniky ztratily svoje stávající postavení na trhu. Z ekonomického hlediska se „budo-ucnost“ vyvíjela jinak, než se očekávalo.

Změna paradigmatu je obrovská a stále méně se bude shodovat s našimi dosavadními zkušenostmi a představami. Drucker (3) k tomu dodává: **„Budo-ucnost už dnes není tím, čím bývala“.**

Dřívější „jistoty“ jsou pryč a dnes u průmyslových společností panuje pocit, že se nacházejí v těžkých nesnázích a že se kolektivně „řítíme“ k tomu, čemu vědci říkají „okraj chaosu“⁴ – k období bouřlivého přechodu, kdy starý řád konečně ustoupí rádu novému.

A. Toffler (9) označuje tuto situaci následující po změně paradigmatu termínem **“terra incognita“ – nezmapovaná krajina:** „Kdokoliv se zabývá tím, co nastane, „vidí“ před sebou:

- Svět plný chaosu a nejistoty.
- Svět stále rychlejších změn.
- Svět, kde základem ekonomiky již nebude půda, ani suroviny ani peníze, ale bude jím intelektuální kapitál (podle jiných „znalostní kapitál“).
- Svět, kde konkurence bude dravá a trhy nemilosrdné.
- Svět, kde malé firmy - v globálním měřítku - svým důvtipem předčí i obří korporace.



- Svět, kde zákazníci budou mít neomezený přístup k produktům, službám a k informacím.
- Svět, kde „sítě“ budou důležitější než národy.
- Svět, kde bud' firma bude podnikat v reálném čase, nebo nepřežije“.

Důsledky změny paradigmatu si vždy vyžadují rozsáhlé změny v organizacích. Podíváme-li se do historie řízení podniků, tak zjistíme, že prvními podnikateli byly otcové rodin – tzv. Family Government. Se vzrůstající úlohou inovací od 30. let minulého století nastupuje profesionální řídící tým – tzv. Corporate Government, který řídí podniky dodnes. Tyto podniky, založené v období platnosti minulého paradigmatu, byly budovány **na principu příkazu a kontroly** a většina z nich na tomto principu působí dodnes.

Nyní se ukazuje, že současný způsob vedení podniku (záměrně není užito slovo „řízení“) se již vyčerpal a dosáhl své saturace a zcela zákonitě musí být nahrazen způsobem vedení podniku jiným, viz. Vodáček, Vodáčková (10). Změna paradigmatu ukazuje, že potenciál inovací je ještě větší než se původně myšlelo! Podnik v současné podobě je nemůže plně realizovat, viz Molnár (6).

Je možno konstatovat, že inovace se osvobozuje „z područí stávající organizační struktury podniku“ a stávají se **pořádajícím principem podniku**. Musí se radikálně inovovat sám podnik! **Celý podnik bude utvářen dle potřeb inovaci!**

Správným vzorem podle Druckera (3) pro organizaci budoucnosti není model příkazů a následné kontroly, ale model symfonického orchestru: „v němž každý hráč hraje přímo a bez prostředníka mezi sebou samým a vrcholovým vedoucím – dirigentem. Toto je možné, proto, že každý hráč má stejnou partituru, za jejíž zahrání přebírá odpovědnost. Organizace založená na znalostech, tak vyžaduje, aby každý převzal odpovědnost za cíle, svůj přínos k jejich plnění a samozřejmě i za své chování“.

A k tomu všemu přichází ještě i krize!

V krizi dochází k bolestnému procesu odstraňování všeho starého a překonaného, tedy toho, co v novém období již stačit nebude!

Je velmi poučné sledovat přístup k tomuto problému v čínské bojové filosofii, kdy krize (disharmonie, rozpor, atd.) je označena dvěma znaky, z nichž každý má svůj samostatný význam – jeden znamená tragédii, druhý novou přiležitost. To znamená, že z každé krize vedou dvě cesty, jedna k „novým zitřkům“, druhá do „pekel“! Je známou skutečností z podnikatelské praxe, že z každé krize odešlo mnoho podniků poražených, ale vždy se objevila i řada podniků, které z krize vyšli mnohem silnější, tedy vítězně.

Jedná se o podniky, které na základě správně vytvořeného zpravidlostí včas připravily své nové podnikatelské záměry, většinou



založené na hodnotových, případně disruptivních inovacích, a správnou konkurenční strategii je dokázaly na daném trhu úspěšně realizovat.

A toto poznání je základním východiskem našeho pohledu na krizi a požadavky na postoje managementu podniku.

Krizi je třeba považovat za příležitost, tedy za výzvu a ne za hrozbu!

Vůdčí osobnosti podniku se budou muset naučit změny, a to i ty způsobené krizí, vídat, potažmo je samy vytvářet. Pro správné zabezpečení těchto požadavků na vedení podniků v jejich podnikatelské praxi je, ale zapotřebí vytvořit vhodné podmínky. K témtoto novým podmíinkám dle M. Hammera (4) patří:

- vytvoření systému včasného varování,
- schopnost rychlé reakce na externí změny,
- vytvoření podnikové infrastruktury podporující oba výše uvedené požadavky.

1. Competitive Intelligence podniku

K realizaci těchto podmínek patří i zajištění získávání specifických informací z konkurenčního prostředí podniku a jejich následné zpracování do podoby využitelné v rozhodovací praxi managementu podniku. Z tohoto důvodu mnohé zahraniční podniky začaly začleňovat do své organizační struktury útvary zabývající se touto problematikou, tedy útvary tzv. **Competitive Intelligence**¹⁾ (ve zkratce **CI**). V podnikatelské praxi existuje několik definic pojmu Competitive Intelligence, který je možno vymezit například následovně (11).:

Competitive Intelligence je „systematický a etický program pro sběr, analýzu a organizování vnějších informací, které mohou ovlivnit plány společnosti, jejich rozhodování a řízení“. (SCIP – The Society of Competitive Intelligence Professionals).

Pro skutečně úspěšné a věrohodné užití Competitive Intelligence v podnikatelské praxi je nutno si uvědomit tu skutečnost, že tato problematika **vychází přímo z principu práce zpravodajských služeb**²⁾, která je nezbytná

- 1) Pro vymezení pojmu Competitive Intelligence byl použit anglický název předmětu Competitive Intelligence z důvodu nejednotnosti užívání českého ekvivalentu. V českém překladu se velmi často používá výraz „Konkurenční zpravodajství“, ke kterému jsou v praxi podnikatelských subjektů jisté výhrady z důvodu nejednotnosti výkladu, který je spíše chápán jako pojem, který má velmi blízko k pojmu průmyslová špiónáž nebo se s tímto pojmem přímo ztotožňuje, což je v příkrem rozporu s podstatou oboru Competitive Intelligence.
- 2) Tímto chápáním podstaty činnosti Competitive Intelligence se lišíme od většiny autorů, kteří se s tímto pojtem neztotožňují a tím jejich pojednání CI většinou sklouzavá k nějaké „externí podobě“ Business Intelligence.



pro podporu rozhodování na úrovni státu, akorát s tím rozdílem, že Competitive Intelligence využívá pouze **legální informační zdroje a metody své práce**. Z výše vymezeného pojmu Competitive Intelligence jednoznačně vyplývá, že ve své podstatě správně pochopené a v podnikatelské praxi realizované CI podniku znamená „**předpověď budoucnosti**“.

A v tomto, a jen v tomto pojetí, má Competitive Intelligence svůj význam pro podnik!!!

To znamená, že k získané informaci se v procesu tzv. zpravodajské analýzy musí vytvořit přidaná hodnota, kterou vzniká vlastní zpravodajství – tedy ona zmíněná předpověď o budoucnosti, která tvoří podklad pro strategické rozhodování vrcholového vedení podniku.

2. Úkoly Competitive Intelligence v době krize

Budeme-li podrobněji zkoumat dnešní výborné výsledky konkrétního podniku, dojdeme ke zjištění, že jsou výsledkem správného rozhodnutí vedení podniku v minulosti. Pokud budeme chtít, aby tento podnik měl výborné výsledky i v budoucnosti, tak je zapotřebí pro jejich zajištění opět správně rozhodnout, a to již **dnes!** A na tuto **nutnost správného strategického rozhodnutí pro vytvoření příznivých podmínek zajišťující budoucí úspěch podniku** v ještě náročnějším podnikatelském prostředí, dnes v době krize, většina našich podniků zapomíná, neboť řeší pouze své dnešní, byť velmi důležité a ve své podstatě existenční problémy³⁾.

Competitive Intelligence musí být připraveno nalézt odpovědi na mnoho důležitých strategických otázek viz. Porter (7), zvláště pak Jirásek (5):

„Jaké jsou a pravděpodobně budou hlavní charakteristiky našeho odvětví, oboru?

- Kdo jsou naši konkurenti, kteří z nich jsou nejdůležitější pro svou mohutnost, záběr trhu, anebo tím, že vnášejí na trh významné novoty?
- Jaká je jejich nynější a pravděpodobná budoucí pozice?
- V čem jsou nejsilnější? V čem nejzranitelnější? A co o nich možná vůbec neznáme?
- Co asi udělají naši konkurenti v nejbližší, dohledné a další budoucnosti?
- Co tedy musíme udělat, abychom zachovali a posílili své tržní postavení?“

Za základní filosofii v činnosti útvaru Competitive Intelligence podniku po-važujeme následující myšlenku (5):

3) Domníváme se, že právě tato schopnost podniku, je jednou z těch, které odlišují úspěšný podnik od neúspěšného.



EKONOMICKÁ KRÍZA - ECONOMIC CRISIS, Sekcia C – Section C

„V každé přítomné době lze najít prvky budoucnosti i prvky minulosti. Budoucnost nevzniká rázově (ačkoli má svá období rozhodné změny), ale v procesu nastolování prvků budoucnosti a opouštění prvků minulosti. Ovšem stupeň společenské zralosti a tempo vývoje mají na tyto poměry nemalý vliv. Hlavním vodítkem je ovšem ta nová situace, že budoucnost se stále méně podobá „opravené minulosti“ a naopak nabírá stále nové prvky. Znalost o budoucnosti je třeba – s jistým přeháněním – hledat stále více „vpředu“.

Velmi poučné je v tomto případě uvést i názor T. S. Eliota:⁴⁾ „Jde o případ, kdy je třeba brát v úvahu nejen pojmy, tendenze, principy pro ten či onen vymezený případ, ale prokázat „univerzální inteligenci“, schopnost širokého pojetí problému, orientace v mnohem směru, se všemi faktory, všemi podmínkami, všemi okolnostmi“.

Je potřeba si uvědomovat, že v důsledku probíhajících změn paradigmatu dnešní doby, soupeření o budoucnost neznamená již snahu o zvyšování tržního podílu, ale znamená soutěžení o podíl na příležitostech, neboť nemá smyslu mluvit o tržním podílu na trzích, které ještě neexistují. Chce-li firma rozpracovat budoucí příležitosti, musí si osvojit schopnost praktické realizace tvorby těchto nových trhů, vytvářet popřávku s jejím následným uspokojením.

Prahala, Ramaswamy (8) mluví v této souvislosti o „strategické architektuře“, což je to obecný nástin situace, široký program rozvíjení nových funkčních vlastností, získávání nových kompetentností, využívání stávajících kompetentností, a vytváření nových konfigurací spoluprací s dodavateli a se zákazníky i s konkurenty.

Tito autoři se dále domnívají, že „ve XXI. století „zvítězí“ ty firmy, které si budou udržovat náskok před křívkou změn:

- „budou neustále měnit hranice svých oborů“;
- budou vytvářet nové trhy;
- budou razit nové cesty;
- budou tvořivě měnit pravidla konkurence;
- budou neustále zpochybňovat status quo“.

Budou to ty firmy, které „vynalézají svět“ a ne ty, které na jeho změny jen reagují. Nestačí, aby si firma budoucnost jen představovala – musí si ji být schopna aktivně vytvářet.

4) Thomas Stearns Eliot (1888) anglický básník, eseista a dramatik amerického původu. Roku 1948 byla Eliotovi udělena Nobelova cena za literaturu za jeho „pozoruhodný, průkopnický příspěvek obohacující současnou poezii“.



Závěr

Competitive Intelligence sehrává jednu z nejdůležitějších rolí při přípravě rozhodnutí vedení podniku při vytváření nových podmínek zabezpečujících budoucí úspěch podniku v náročném podnikatelském prostředí a je považováno za jednu z nejmocnějších perspektivních zbraní v rukou managementu podniku. V době krize se důležitost správně fungujícího Competitive Intelligence podniku značně zvyšuje, neboť je možno:

- vyhnout se většině nepříjemným překvapením ze strany konkurence,
- zkvalitnit proces přípravy a zpracování podnikové strategie, a tak vytvořit podmínky pro budoucí úspěšné období,
- zvláště pak získat konkurenční výhodu zkrácením potřebné reakční doby v konkrétním konkurenčním prostředí.

Lze jen litovat, že většina českých podniků nemá ve své organizační struktuře zařazen útvar CI a ani tuto činnost nerealizuje⁵⁾. Dle výzkumu konaného pro potřeby SCIP (11) se poukazuje na: „...významné souvislosti mezi využíváním CI a hospodářskými výsledky společnosti. Společnosti, které CI aktivně využívají, vykazují lepší hospodářské výsledky. Z hlediska teritoria mají nejpracovanější systémy sledování konkurence společnosti v USA. Z evropských zemí jsou nejdále společnosti z Velké Británie a Německa“.

Je možno se domnívat, že v příštím období nebude úspěšná ta firma, která nebude mít svá strategická rozhodnutí podložena korektně zpracovaným zpravidlostí. Z tohoto důvodu je problematice Competitive Intelligence na fakultě podnikatelské věnována značná pozornost⁶⁾. Předmět Competitive Intelligence je zařazen ve studiu britského studijního magisterského programu MSc. in Business and Informatics, který je realizován Fakultou podnikatelskou na základě udělené validace britskou The Nottingham Trent University. Dále byl tento předmět zařazen do nově akreditovaného navazujícího magisterského studijního oboru Informační management, který je též vyučován na podnikatelské fakultě VUT v Brně.

Literatura

- [1] BARTES, F. *Konkurenční strategie firmy*. Praha: Management Press, 1997. ISBN 80 - 85943 - 41 - 7.
[2] DRUCKER, P. F. *Inovace a podnikavost*. Praha: Management Press, 1992. ISBN 80-85603-29-2.

5) Poznatek je získaný z autorovy spolupráce s podnikatelskou praxí podniků v ČR.
6) Pro potřeby výzkumu a výuky tohoto předmětu je na fakultě vybudována laboratoř CI s příslušným softwarovým vybavením.



EKONOMICKÁ KRÍZA - ECONOMIC CRISIS, Sekcia C – Section C

- [3] DRUCKER, P. F. *Postkapitalistická společnost*. Praha: Management Press, 1993. ISBN 80-85603-31-4
- [4] HAMMER, M. *Agenda 21. Co musí každý podnik udělat pro úspěch v 21. století*. Praha: Management Press, 2002. ISBN 80-7261-074-0.
- [5] JIRÁSEK, J. A. *Management budoucnosti*. Praha: Professional Publishing, 2008. ISBN 978-80-86946-82-5.
- [6] MOLNÁR, P. *Innovation Management*. Bratislava: Ekonom, 2007. ISBN 978-80-225-2493-3.
- [7] PORTER, M. E. *Konkurenční strategie*. Praha: Victoria Publishing, 1994. ISBN 80-85605-11-2.
- [8] PRAHALAD, C. K., RAMASWAMY, V. *Budoucnost konkurence. Spoluuvytváření jedinečné hodnoty se zákazníkem*. Praha: Management Press, 2005. ISBN 80-7261-126-7.
- [9] TOFFLER, A. *Powershift*. New York: Bantam Books, 1991. ISBN 0-553-29215-3.
- [10] VODÁČEK, L., VODÁČKOVÁ, O. *Moderní management v teorii a praxi*. 2.vyd. Praha: Management Press, 2009. ISBN 978-80-7261-197-3.
- [11] SCIP. [online]. About SCIP. Alexandria, Virginia USA.[cit. 2010-08-12]. Dostupný z WWW: <<http://www.scip.org/content.cfm?itemnumber=2214&navItemNumber=492>>

Kontakt: Doc. Ing. František Bartes, CSc., Fakulta podnikatelská, ústav ekonomiky, Kolejní 4, 612 00 Brno, + 420 54114 2602, bartes@fbm.vutbr.cz



Prvá globálna kríza 21. storočia – fiškálny dlh
–korupcia - krvka W

The First global crisis of the 21- th century - fiscal
dept – corruption - curve W.

■ Haluška Ivan

Kľúčové slová: Prvá globálna kríza 21. storočia, fiškálny dlh, fiškálna medzera, korupcia, bublinová pridaná hodnota, rakovina slobodného trhu, Ponziho schéma, bankrot USA,PIGS, BRIC, paradox verejného dluhu, krvka V

Keywords: The First global crisis of the 21- th century, fiscal dept, fiscal gap, corruption, Bubble of added value, cancer of free market, Ponzi sche-
me, bankruptcy USA, PIGS, BRIC The Paradox of public debt, curve V,

JEL klasifikácia: P40, P00, G01

Abstrakt

Autor analyzuje podstatu príčin prvej globálnej krízy 21. storočia. Za jednu z kľúčových príčin považuje bublinovú pridanú hodnotu najmä bublinové zisky a bublinové platy. Masa virtuálnej pridanej hodnoty predstavuje podstatu rakoviny slobodného trhu ktorá bola príčinou tejto globálnej krízy a leží v podstate problémov jej prekonávania. Dokumentuje to na príklade USA. Vychádza z analýzy MMF a FED a jej inšpirujúcej interpretácie ktorú urobil profesor ekonomiky Bostonskej univerzity Laurence Kotlikoff. Ukázal, že fiškálna medzera ekonomiky USA predstavuje 14 % HDP USA. Postavil to do protikladu s federálnymi daňovými príjmami ktoré predstavujú 14,9 % HDP. Identifikuje podstatu tejto fiškálnej medzery a konštatuje že USA realizujú už mnoho rokov masívnu Ponziho schému, ktorá sa končí - teda ako každá Ponziho schéma znamená krach, čo označuje ako bankrot USA. Autor analyzuje Kotlikoffom uvádzané možné riešenia krachu Ponziho schémy, teda bankrotu USA. Po prve, prudké zníženie verejných výdavkov . Teoreticky o 14 % HDP USA. Po druhé, prudké zvýšenie daňového zaťaženia . Teoreticky o 100%. Po tretie, ďalší ešte prudší nárast nekrytej emisie USD. Uvádzajúce graf jej rastu za posledné desaťročia. Pojednáva o kombinácii uvedených troch prístupov. Autor poukazuje na paralelu s ďalšími štátmi akútne ohrozenými vysokým aktuálnym zadlžením . Ide o štáty PIGS. Ukazuje že tieto reálne relativizujú váhu gréckych problémov v komplexe problémov EU i globálnej ekonomiky. Dáva do konfrontácie problémy dvoch únií . Únie amerických štátov a Európskej únie . Poukazuje na úlohu takých štátov, ktoré systematicky podporovali rozvoj reálnej ekonomiky na úkor virtuálnej ekonomiky . V EU je to Nemecko a v globálnom



EKONOMICKÁ KRÍZA - ECONOMIC CRISIS, Sekcia C – Section C

meritku s rôznou mierou úspešnosti sú to krajiny BRIC: Čína, India ale aj Brazília i Rusko . V komplexe príčin zdôrazňuje: bublinovú ekonomiku, korupciu,neregulovanú fiškálnu medzeru. V závere načrtáva možné riešenia krízy na báze ním formulovaného Paradoxu verejného dlhu. Také, aby výsledná globálna trajektória prekonania tejto krízy čo najskôr získala tvar krivky V.

Abstract

The author analyzes the nature of the First global crisis of 21-th century. One of the key reasons it bubble of added value, bubble of profits and bubble of salaries . A mass virtual added value- nature is cancer of a free market was the cause of this global crisis and lies in the fact of overcoming problems. Documented on the example of the United States. Based on an analysis of the IMF and the Fed and its inspiring interpretation made by the Boston University economics professor Laurence Kotlikoff. Showed that the fiscal gap in the U.S. economy represents 14% of U.S. GDP. He built it into conflict with federal tax revenues representing 14.9% of GDP. It identifies the nature of the fiscal gap and finds that the U.S. made many years a massive Ponzi scheme. Which ends thus, like any Ponzi scheme means a failure to indicate how the U.S. bankruptcy. The author analyzes possible solutions Kotlikoff alleged Ponzi schemes collapse, a U.S. bankruptcy. First, a sharp reduction in public expenditure. Theoretically, 14% of U.S. GDP. Second, the sharp increase in tax burden. Theoretically, 100%. Thirdly, another even steeper increase in uncovered emissions USD. It chart its growth over the past decade. Discusses a combination of the three approaches. Author draws a parallel with other countries at risk of acute high-current debt. These states PIGS. It shows that the relative weight of Greek problems in the complex problems of EU and of the global economy. It gives to the problems confronting the two unions. Union of American States and the European Union. It refers to the role of those states which systematically encourage the development of the real economy at the expense of a virtual economy. The EU is Germany and globally with varying degrees of success are country of BRIC: China, India but also Brazil and Russia. The complex issues include: bubble economy, corruption, uncontrolled fiscal gap. The conclusion outlines possible solutions to the authors Paradox of public debt. Such that the resulting global trajectory to overcome this crisis as soon acquired the shape of the curve V.

Úvod

Prvá globálna kríza tohto storočia ešte nie je prekonaná (podľa P. Krugmana recesia po takých krízach netrvá dva, ale päť až desať rokov (5)). Ešte



sa nedarí konsenzuálne pomenovať a odstrániť jej príčiny a už sa vyzdvihuje, podľa mňa zástupný problém, štátne deficit, ale takých krajín ako je Grécko, ktorých váha v globálnej ekonomike je priam zanedbateľná a ako problém sú vhodné len na manipuláciu finančných najmä forexových trhov, i na podnecone vanie útokov proti EURU. Pritom podľa štatistiky CIA za minulý rok je verejný dlh Grécka 113% HDP, ale Talianska - 115,2, Belgicka - 97,6, Japonska - 189,3 a Slovenska - 37 %. Ale len na konto Grécka sa propagujú staronové lieky na deficit - škrtanie rozpočtov a zdaňovanie masového spotrebiteľa. „Lieky“ ktoré v podstate znamenajú zabrzdenie poklesu ba aj nové zvyšovanie nezamestnanosti, zabrzdenie pomaly sa oživujúcej spotreby, ale najmä znamenajú signifikantný, relativný ale aj absolútny pokles životnej úrovne v dotknutých krajinách. .

Barnumská PR „Gréckeho problému“ a „precitlivelá“ reakcia finančných trhov prehlušila to podstatné – identifikáciu, kde sú potenciálne hroziace, stále neriešené skutočné problémy ohrozujúce globálnu ekonomiku (ktoré tvoria aj fundamentálnu príčinu deficitov štátnych i verejných rozpočtov a nie „teraz objavená“ tzv. rozhadzovačnosť vlád) a predovšetkým ich zásadne riešenia. Kde sú hrozby - v súčasnej „rozhadzovačnosti“ či v samotnej podstate krízy a ľahko vyvolanej nezamestnanosti - že svet nepôjde po trajektórii „V“, ale že nastúpi trajektória „W“ a teda nový prepad ekonomiky ?. Využil som niektoré z najzaujímavejších analýz ostatných analytických správ FED-u a MMF i nových krokov administratív USA, SRN i Číny s cieľom opäťovne argumentovať kľúčovú príčinu globálnej krízy a poukázať na vzájomnú relativitu zmienených problémov a na tomto základe zdôrazniť potrebu uvedomenia si a využitia Paradoxu verejného dlhu na zvýšenie účinnosti boja s nezamestnanosťou, predovšetkým však potrebu novej koncepcie trhovej ekonomiky.

1. Bublinová ekonomika – rakovina trhovej ekonomiky (makroekonomický náčrt)

Úvodom pripomieniem myšlienku z našej minuloročnej (májovej) medzinárodnej vedeckej konferencie na tému globálnej krízy, na ktorej bola prítomná aj časť dnešných hlavných rečníkov i ďalších účastníkov (9). Je to už dnes často pertraktovaná „zásluha“ bublinovej, virtuálnej PH, bublinového, najmä finančného trhu na vzniku i rozvoji prvej globálnej krízy 21. storočia. Na konferencii sa dôvodilo, že neidentifikovateľne veľký balík toxicických, možno povedať bublinových aktiv a ich reprodukcia je trvalou hrozbou pre trajektóriu prekonávania recessie, že práve bublinová PH, predovšetkým bublinové ceny aktív, bublinové platy a bublinové zisky sú skutočnou rakovinou trhu, ktorá má rakovine immanentnú vlastnosť rásť a pozierať to zdravé, čo je okolo.

Celý proces si môžeme znázorniť na základe známych makroekonomických vzťahov (pre názornosť použijem označenie podľa (6)).



EKONOMICKÁ KRÍZA - ECONOMIC CRISIS, Sekcia C – Section C

Je zrejmé, že globálnu ekonomiku ako takú môžeme s určitými zjednodušeniami považovať za uzavretú trojsektorovú ekonomiku, pretože je faktom, že mimo globálnej ekonomiky nemáme možnosti zatiaľ ani obchodovať, ani vyvážať, ani dovážať. Sú diskusie okolo položky G. Zjednodušene sa označuje za spotrebu štátu. Ked' ju ale hlbšie analyzujeme, a o tom sa mnohé zaujímavé pohľady nachádzajú v teórii sociodynamiky tu prítomných profesorov Grinberga a Rubinšteina, (napr. (2)), sú to opäť v podstate mzdy pracovníkov štátnej či inej verejnej správy, pracovníkov firiem, ktoré pracujú na zákazku verejného sektora, sú to ich zisky a je to amortizácia všetkých kapitálových statkov, ktoré sú v štátnom sektore alebo v sektore, ktorý pracuje na zákazku štátneho sektora a sú to zisky podnikateľov, ktoré robia na zákazkách pre štátny sektor teda opäť spotreba a plus klasické investície

$$(1) \quad Y = C + I + G$$

$$(2) \quad G = C_G + I_G$$

Ďalej je treba si uvedomiť že každá investícia vytvára jej adekvátnu masu miezd, rent, a ziskov, ktoré už aj v aktuálnom období sú disponibilným dôchodkom a teda súčasťou prostriedkov na spotrebu. Takto, v období n ne-spotrebovaná časť I prechádza ako investícia do $n+1$. „I“ ale má v súčasnej ekonomike dve zložky, IR - reálnu t.j. investície do reálnych hmotných a nehmotných statkov fixného kapitálu a virtuálnej, bublinovu – IB, ktorou sú investície do bublinovej časti ceny a najmä do bublinových aktiv a ich akumulácie. Teda do finančného kapitálu.

$$(3) \quad I_n = C_{In} + I_{(n+1)}$$

$$(4) \quad I = I_R + I_B$$

Dôležité je však si uvedomiť, že celá Y a aj každá z uvedených zložiek v sebe subsumuje ešte ďalšie komponenty, a to sú: splátky dlhu a prostriedky, ktoré spotrebováva korupcia a sprenevery. Ako v príspevku na konferencii o hodnote podniku uviedol prof. Kabát (4) straty spôsobené korupciou a spreneverami len v USA predstavujú 7% zisku čo v prepočte cez HDP USA predstavuje takmer 1 bilión USD. Pritom korupcia neznamená len priame straty ale je súčasne faktorom tvorby nafuknutých cien a teda bublinovej PH ale často aj faktorom vytvárajúcim podmienky pre sprenevery. Je však realitou, že aj korupčné i spreneverené prostriedky, ale aj splátky dlhu možno tiež rozlíšiť na tie prostriedky, ktoré idú na investície, a tie ktoré idú na spotrebu, čiže sa po dieľajú aj na veľkosti agregátneho dopytu a tým aj na veľkosti realizovanej reálnej i virtuálnej produkcie. Špecifické pre túto časť investícii je to, že v drivej väčšine smerujú do virtuálnych investícií.

Finančný trh ako analýzy ukazujú „požiera“ časť prostriedkov určených na spotrebu, ale najmä rastúcu časť reálnych a dlhových investícii. Tieto prostriedky cirkulujú na finančnom trhu a z nich len malá časť ide na spotrebu,



ostatné tvoria a zväčšujú virtuálnu bublinu. V zmysle vzorca 3 a 4 expertným odhadom bolo zistené, že:

$$(6) \ C_{IR}/I_R = 0,3 - 0,9$$
$$(7) \ C_{IB}/I_B = 0,0001 - 0,1$$

Odhady odborníkov uvádzajú, že v počiatocnej etape krízy v tomto kolo- toči financií cirkulovalo zhruba 900 biliónov USD, čo predstavuje 15-násobok ročného HDP celej globálnej ekonomiky.

Objem bublinových aktív spolurozhoduje aj o tvare trajektórie ekonomickej rozvoja po dosiahnutí dna recessie. Dokumentuje to vývoj v dvoch typoch štátov. Tých, ktoré spoliehali na virtuálnu ekonomiku a tých, ktoré viac stimulovali reálnu ekonomiku. Dokazujú to analýzy výsledkov dvoch, podľa tvorby HDP ešte stále najsilnejších ekonomických celkov - dvoch veľkých únií, Únie amerických štátov (USA)- podiel na svetovom HDP-20,2 % a Európskej únie (EU)- podiel na svetovom HDP-20,6 %, teda zoskupení, ktoré sa najviac zaslúžili o vznik a rozvoj globálnej krízy, ale súčasne boli touto krízou aj najviac postihnuté. Pritom teritóriá i štáty v rámci týchto únií sa reálne odlišujú od seba na štaty, ktoré:

- viac „spoliehali“ na rozvoj reálnej ekonomiky, akým je v rámci Európskej únie SRN, ČR, SR ale i ďalšie a v USA. niektoré štáty stredozápadu a východu
- na štáty, ktoré viac spoliehali na virtuálnu ekonomiku, ako štáty New York, Kalifornia, v Európe Anglicko, Island ale čiastočne aj Irsko a niektoré ďalšie

Neľahká situácia takých štátov ale aj ďalších v problémoch sa nachádzajúcich štátov, teda aj štátov PIGS (teda nielen Grécka) má minimálne tri príčiny:

- že virtuálny (vlastný, ale u menších štátov najmä zahraničný) trh doslova z týchto krajín vysával prostriedky, ktoré potom chýbali v domácich reálnych investiciách, v rozvoji reálnej ekonomiky, ktorá ako málo efektívna sa nahradzovala dovozom reálnych tovarov .
- že vládni politici vedome či nevedome a adekvátnie očakávaniam racionalných ekonómov netlmili neracionálnu spotrebú i investície, čiže podporovali rast zadlženosť trhových subjektov, ktorý má príčiny vo veľkej virtuálnej bublinovej ziskovosti finančného trhu, v takej ziskovosti, s ktorou nemohla súťažiť výnosnosť reálnej ekonomiky, a teda v zmysle zákonitosti trhu sa investície prelievali z reálnej ekonomiky do finančného trhu. Ved' aj jednou z veľkých príčin zadlženia domácností a firiem, teda nielen bánk, boli investície do bublinovo ziskových realít a do PR nafukovaných akcií a indexov a do toxickej nástrojov finančného trhu.



EKONOMICKÁ KRÍZA - ECONOMIC CRISIS, Sekcia C – Section C

3. Finanční oligarchovia a im spriaznení politici vytvárali či podporovali pre ekonomiku vražednú kladnú spätnú väzbu (špirálu): = PR podporovaný rast zadlžovania subjektov trhu - nereálne očakávania - rast cien aktív – rast zadlžovania - atď., ktorá sa v bode kulminácie zmenila na = pokles cien aktív – zhoršenie podmienok splácania záväzkov subjektami trhu – pokles ratingu – rast úrokových mier – rast zadlženosťi – ďalší pokles ratingu – ďalší rast úrokov - atď..

Z teoretického i praktického pohľadu je dôležité zdôrazniť, že nezadlžuje sa ekonomika ako celok, ale vždy sa zadlžujú subjekty trhu (možno povedať – právne subjekty): domácnosti, konkrétnie firmy a konkrétnie vlády či iné riadacie (právne) subjekty územných či iných verejných celkov. Zadlžovaním rastie objem dlžných prostriedkov u dlžníkov, ale súčasne musí rásť objem pohľadávok (objem požičaných prostriedkov) u veriteľov. Ekonomika ako celok, a už vobec nie globálna, sa nemôže zadlžovať lebo v ekonomike možno spotrebovať len to, čo sa vyrobilo a to, čo sa vyrobilo a spotrebovalo sa muselo aj vlastníkom výrobných faktorov ako ich disponibilný dôchodok vyplatiť. Pohľadávky a záväzky bez ohľadu na mieru ich bublinovosti sú v princípe vyravnane. Rozdiely sú len v ich vymožiteľnosti. Ekonomická prax pozná aj riešenie nedobytej zadlženosťi subjektov a to: dobrovoľné odpustenie dlhov veriteľmi, najmä ak dlhy spôsobili bublinové pohľadávky alebo nútene odpustenie dlhov metódou súdom potvrdeného bankrotu. Výsledkom riešenia takej zadlženosťi, rovnako ako pri „prasknutí“ cenových bublín, u dotknutých subjektov, je pokles cenou vyjadreného objemu naakumulovaného majetku.

Rast bublinovej ekonomiky mal rozhodujúcu zásluhu na poklese potenciálu reálnej ekonomiky, ktorá ale ako hlavný zdroj vytvára HDP obcí, miest i väčších územných celkov, ktorý je jediným zdrojom fiškálnych príjmov ich riadiacich subjektov (vlád či samosprávnych orgánov), boli jednou z hlavných, ak nie hlavnou príčinou dnešného enormne vysokého zadlženia domácností, fiériem, ale zvlášť verejných rozpočtov samospráv obcí, miest, územných celkov i vlád štátov.

(8) ak prírastok dlhu vlád či samosprávnych orgánov je väčší ako prírastok T (ktorý je spravidla priamo závislý od prírastku HDP), zadlženie narastá a zväčšuje sa fiškálna medzera

Pritom fiškálna medzera je súčasná hodnota rozdielu medzi plánovanými výdajmi, vrátane servisu oficiálneho dlhu a predpokladanými príjmami v budúcich rokoch.



2. Postrehy z analýz ekonomiky USA

Nezdravý pomer medzi virtuálnou a reálnou produkciou a vysoká nezamestnanosť, ale aj neprimerane veľká fiškálna medzera spôsobujú v súčasnej etape pokrívovej trajektórie veľké problémy. Ich globálna váha a význam je priamo úmerný podielu ekonomiky daného štátu na globálnom HDP. Na báze tohto kritéria pre globálnu ekonomiku je najrizikovejší vývoj v USA, ktoré vytvárajú viac ako 20% HDP sveta . (a nie Grécka ktorého podiel je 0,47%) Problémy v USA spôsobujú, že vývoj trajektórie po najhlbšej recesii smeruje skôr k trajektórii W ako k jednoduchej V, čo názorne potvrdili aj slová Prof. ekonómie na Bostonkej univerzite L. Kotlikoffa, ktorý 11. augusta tohto roku v rozhovore s Ericom Schatzkerom pre Bloomberg Television's Inside Track (vid' (8)) zhral svoje poznatky opierajúce sa o najnovšie analýzy ekonomiky USA, ktoré urobil MMF a FED. Prof. Kotlikoff z nich dedukoval, že MMF má skutočne veľmi vážne obavy, že z USA sa stáva úpadca. Pripomienul, že v § 6 správy - Vybrané problémy krízy, sa hovorí, že fiškálna medzera USA spojená s dnešnou federálnou fiškálnej politikou vytvára obrovskú prieťast voči priateľnosti diskontnej sadzby. Veľmi kritický pohľad má aj bývalý námestník ministra financií USA P.C.Roberts (7), ktorý dokonca hovorí o hroziacom zániku USA a navrhuje zdanenie amerických firiem za tvorbu pridanéj hodnoty v zahraničí. Kotlikoff upozorňuje, že uzavretie fiškálnej medzery vyžaduje stálu ročnú rozpočtovú úpravu vo výške zhruba 14 % HDP Spojených štátov. Porovnával tých potrebných 14 % HDP s tým, že súčasné federálne príjmy tvoria 14,9 % HDP, teda že riešenie fiškálnej medzery alebo fiškálneho deficitu si vyžaduje okamžité a trvalé zdvojenie súčasných príjmov federálneho rozpočtu.

V rozhovore bola postavená otázka, ako môže byť fiškálny rozdiel tak obrovský. Profesor odpovedal: Máme 78 miliónov baby booms, teda tých, ktorí pri plnom dôchodku budú dostávať dávky zo sociálneho zabezpečenia Medicare a Medicaid. Ročné náklady na tieto nároky budú celkom asi 4 bilióny dolárov v dnešných dolároch. Je sice pravda, že v budúcich rokoch ekonomika USA bude väčšia, ale nebude dostatočne veľká, aby sa vyrovnala s rastom tejto záťaže, ktorá bude každoročne rásť. Najbúrlivejšiu odozvu zrejme vytvorilo jeho tvrdenie, že celý tento systém pripomína masívnu Ponziho schému, ktorá funguje vraj šesť desaťročí. Jej podstatu tvoril stále rastúci nákup stále viac virtuálnych (finančných) aktív, spojený s rastúcim absolútym (zvyšovaním rozdielu G – T, teda fiškálnej medzery) i relatívnym (na úkor reálnych aktív) zadlžovaním ktoré z veľkej časti nebolo podložené reálnymi príjmami, ale len predpokladaným rastom cien akumulovaných aktív. Prícom rástol podiel T, ktorý bol tvorený zdanením virtuálnej PH. Ako možnosti riešenia tohto veľmi zlého dôsledku uvádzajú: masívne znižovanie dávok, ktoré dopadne na silné populačné ročníky v dôchodku, alebo zvýšenie daní, ktoré padnú na súčasných mladých a spôsobia výrazný pokles motivácie k práci. Treťou možnosťou je, že vláda bude ďalej tlačiť obrovské množstvo peňazí na pokrytie svojich účtov,



ktoré už dnes dosahuje hrozivú úroveň ale najmä dynamiku. Pripomína, že situácia je výrazne horšia ako v Grécku. Možno s ním súhlašiť, keď si uvedomíme, že už v roku 2005, teda pred vypuknutím krízy suma spotrebného, firemného a vládneho zadlženia USA ((1) str. 100) predstavovala 300% HDP

Reakciou vlády USA je nová etapa cielených výdavkov rozpočtu (podporená aj americkými nobelistami (5)) zameraná na výzvou prezidenta Obamu vyjadrenú podporu rozvoja vlastnej „made in USA“ produkcie využitím dotácií na podporu nových špičkových výrob i podnikového výskumu (už nie do bank), teda do rozvoja produkcie reálnej ekonomiky zrejme na úkor produkcie finančných a zvlášť toxickej aktív a nie neracionálne škrtenie výdavkov rozpočtu za každú cenu.

3. Okamžite zlikvidovať zadlženia verejných financií, či využiť poznanie paradoxu verejného dlhu.

Viacerých neolibерálnych ekonómov prekvapili najnovšie výsledky ekonomiky i postup vlády USA a majú problém, ako na ne reagovať, zvlášť zaujímavé sú ich reakcie v konfrontácii s realitou vývoja v štátach BRIC-u, teda v Brazílii, Indii, ale najmä v Číne, kde zrejme vlády, do určitej miery podobne ako nemecká, či už na základe objektívne existujúcich podmienok alebo vlastnou regulačnou politikou obmedzili finančnú rakovinu. Teda dosiahli vyššiu dynamiku i objem reálnej ekonomiky v porovnaní s dynamikou, ale hlavne objemom bublinovej ekonomiky. Pritom diferencované zvládali tri dôležité faktory krízy: bublinovú ekonomiku, neregulovanú fiškálnu medzeru a mieru, vplyv a dopad korupcie (a klientelizmu) na pomer reálnej a virtuálnej produkcie, na deformácie užitia disponibilného dôchodku, zvlášť pomeru domáceho a zahraničného užitia. Pritom ich metódy a spôsoby si zaslúžia špeciálny a komparatívny výskum a jeho racionálne využitie.

Dôležitým komponentom riešení je uvedomenie si a využitie Paradoxu verejného dlhu. Jeho podstata vyplýva z toho, že ako sme naznačili vyššie, verejný dlh zvyšuje agregovaný dopyt a do určitej miery stimuluje (vytvára možnosť) pre rast (vyššie prírastky) realizovanej produkcie (agregovanej ponuky) a zvyšuje zamestnanosť. V prípade štátneho dlhu $G - T$ jeho pozitívny účinok sa až v konkrétnom bode trajektórie jeho vývoja zmení na negatívny. Až potom sa stane záťažou a brzdou pre G ale aj pre tvorbu Y . Paradox verejného dlhu vedie k poznaniu, že predchádzanie krízových situácií nespočíva v nepripúšťaní dlhu ako takého, ale v racionálnej regulácii jeho objemu ale aj kvality. Racionálny objem by mal byť taký, aby súčasná hodnota predpokladanej fiškálnej medzery bola optimalizovaná voči dlhom dynamizovaným prírastkom HDP, ktoré ju likvidujú. Kvalita dlhu znamená podiel prírastkov dlhu podľa skladby ich využitia na dynamizáciu spotreby a dosiahnutia optimálneho pomeru spotreby a objemu i kvality investícii (pri dodržaní racionality vzťahov 3 a 4), i vývoja



trajektórie ich vzájomného pomeru. Týmto postupom je možné dosiahnuť, aby oživenie ekonomik malo trvalejšiu tendenciu, teda aby sa predišlo opakovaniu krízového poklesu, ku ktorému môže prispieť neprimerané zabrzdenie oživenia prílišou reštrikciou verejných výdavkov, ponechaním veľkého objemu virtuálnej ekonomiky, nedostatočným oživením reálnej produkcie, pretrvávanie vysokej nezamestnanosti, ale aj nezvládnutá fiškálna medzera. Treba mať na pamäti aj Okunov zákon, teda že za určitých podmienok zmena nezamestnanosti o 1% znamená zmenu HDP o 2%.

Zásadným riešením je nová kvalita fungovania trhovej ekonomiky tak, aby kritériom úspešnosti bol trvale udržateľný rast kvality života. Samotný mechanizmus fungovania by mal dôslednejsie využívať potenciál partnerskej súčinnosti vlastníkov výrobných faktorov v procese tvorby i užitia produkcie, v podmienkach dokonalejšej ekvivalencie pomeru marginálnej užitočnosti k cenám tovarov i najmu výrobných faktorov, ktorá tvorí podstatu koncepcie novej, humanistickej ekonomiky.(3). Tým by bolo možné samotným trhovým mechanizmom optimalizovať(z pohľadu dobre fungujúceho trhu) vzťah spotreby a investícií i mieru zadlženia a úspešne zvládať fenomén nezamestnanosti.

Potešiteľné je, že narastá počet ekonómov, ktorí nie len tieto problémy a vznik kríz predvídali, ale prichádzali alebo prichádzajú s návrhmi na skutočné riešenie súčasných problémov, ale najme na ich predchádzanie. Škoda že PR - tlak mainstreamových médií a s nimi spojených mainstreamových analytikov tieto hľasy stále prehlušuje. A že väčšina politikov sa dobrovoľne či menej dobrovoľne mainstreamu podvoľuje.

Rastúci objem pozitívnych poznatkov stále hlasnejšie dokazuje, že ekonomická teória, ale ani ekonomická prax nie je bezmocná proti cyklicky sa opakujúcim krízam. Že ich nechce brať ako čosi prírodu dané, že ich chápe ako prejav deformovaného fungovania súčasnej ekonomiky spôsobeného m.i. aj neracionálou dereguláciou, spravidla spojenou s voluntaristickými štátnymi zásahmi, dnešného finančne do veľkej miery globálne monopolizovaného (i PR-monoplizovaného), ale ešte stále relatívne slobodného globálneho trhu. Že politici, ktorí hľadajú cesty pozitívnej zmeny majú, aj keď zatiaľ nie dostatočne komplexnú, ale predsa len vedeckú bázu. Len si musia správne vybrať.

Literatúra

- [1] Foster J.B...Magdof F: Velká finanční kríze. Grimmus . Všeň.2009
- [2] Grinberg, R. Rubinštejn. A. Základy zmiešanej ekonomiky Moskva 2008
- [3] Haluška . I. Teória humanistickej ekonomiky. Ekonomika a podnikanie 1/ 2010
- [4] Kabát. L. Stehlíková. B. Teoreticko-metodologické aspekty boja s hospodárskou kriminalitou Ved.konf.FEaP BVŠP. Manažment hodnoty podniku Bratislava 2009



EKONOMICKÁ KRÍZA - ECONOMIC CRISIS, Sekcia C – Section C

[5] Krugman P. Amerika je na tom horšie než pred balíčkom . Rozhovor pre CNBC 4.9.2010

[6] Kloudová. J. Makroekonomie. BVŠP. Bratislava 2007

[7] Roberts C.P. How Close is Americ s Demise? America s Best Political Newsletter.
16.8.2010

[8] www.bloomberg.com/news/2010-08-11/u-s-is-bankrupt

[9] http://www.uninova.sk/bvsp/galeria/file/globalna_kriza.pdf

Kontakt: h.prof. Dr. Ing. Ivan Haluška, DrSc. PEVŠ, Fakulta ekonómie a podnikania, EEI- Znalec-
ký ústav PEVŠ, riaditeľ, e-mail: ivan.haluska@uninova.sk



Ekonomické vysoké školstvo v systéme slovenského vzdelávania Economics at the Slovak University Education System

[] Kajetana Hontyová

JEL klasifikácia: A20, A29

Úvod

Spoločnosť často diskutuje o kvalite vysokých škôl a o vzdelávaní. Máme na Slovensku kvalitné univerzity? Na vysokých školách sa neustále uskutočňujú reformné zmeny a každá nová vláda mala a má svoje predstavy o reforme vysokého školstva. Čo malí spoločné, je deklarácia podpory vysokoškolského štúdia a s tým aj podpora financovania. Napriek tomu sa neustále prejavuje nedostatok financií v oblasti vzdelávania, vedy a výskumu.

Výsledky komplexných akreditácií naznačujú, že máme na Slovensku príliš veľa univerzít, vysokých škôl a nepristúpilo sa k výraznému diferencovaniu vysokých škôl a s tým súvisiacim financovániam. Nie je dobré, keď mnohé rozhodnutia sa dejú pod politickým tlakom a presadzujú sa regionálne a lokálne záujmy.

Miesto integrácie vysokého školstva na Slovensku sledujeme jeho atomizáciu.

Príspevok je zameraný na zmeny a procesy charakterizujúce tendencie vo vysokoškolskom vzdelávaní s akcentom na jeho kvalitu.

1. Ekonomické vysoké školstvo v systéme slovenského vzdelávania

Základnou úlohou vzdelávania je zabezpečovať intelektuálny, morálny, sociálny, tvorivý a fyzický vývoj jednotlivcov tak, aby mohli naplno uplatniť svoj potenciál v súčasnej spoločnosti. Potrebné je však d'alej rozvíjať ďalšiu špecifickú funkciu vzdelávania ako základu vedomostného trojuholníka a to výskum a inovácie.

Vysokoškolskému vzdelávaniu a jeho kvalite sa venuje neustále pozornosť a napriek tomu zaostávame nielen za stredoeurópskymi univerzitami, európskymi univerzitami a dostať sa do skupiny päťsto najlepších svetových univerzít je pre slovenské vysoké školstvo veľmi, veľmi vzdialeným cieľom.



EKONOMICKÁ KRÍZA - ECONOMIC CRISIS, Sekcia C – Section C

Retrospektívny pohľad na vývoj za posledných dvadsať rokov vyvoláva otázku, do akej miery sme využili tento čas.

K zásadným zmenám vo vysokoškolskom vzdelávaní dochádza po roku 1989, kedy boli vysokým školám na Slovensku vrátené akademické práva a slobody.

Dovtedy, hlavne spoločenské vedy boli pod vplyvom marxistickej filozofie a marxistickej politickej ekonómie v duchu dogiem o centrálnom plánovaní, štátnom a všeľudovom vlastníctve a budovaní socialistickej spoločensko-ekonomickej formácií.

Vzdelávali sa odborníci pre štátne podniky a úradníci pre aparát centrálne riadeného a plánovitého národného hospodárstva.

Vysokoškolský zákon č.172/1990 umožnil poskytovať nové formy vzdelávania – začalo sa trojročné bakalárske štúdium ako prvy stupeň vysokoškolského vzdelávania.

Obsahová prestavba všetkých ekonomických predmetov znamenala odideologizovanie teoretických základov, ekonomických vied, oslobodenie sa od poplatnosti centrálnemu riadeniu na všetkých stupňoch.

Návrat k trhovej ekonomike v praxi bol výzvou pre ekonomickú teóriu, ktorá prešla premenou tak na mikroekonomickej ako aj makroekonomickej úrovni.

Prechod na nové myšlenie a novú filozofiu znamenal proces oslobodzovania sa od dlhoročných vnútrených myšlienkových metód a návykov nielen v pedagogickej práci, ale aj vo všetkých oblastiach vysokoškolských činností. Bol to však predovšetkým dlhodobý proces štúdia transparentných ekonomických učebníc a využívanie prekladov renomovaných svetových ekonómov. Na tomto základe sa tvorili sylaby novopostavených ekonomických predmetov tak, ako sa vyučujú na európskych a svetových univerzitách.

Na vysokých školách sa zaviedol na základe Bolonskej deklarácie kreditový systém štúdia, ktorý bol vypracovaný na základe európskeho systému štúdia ECTS - Európsky systém transferu kreditov.

Vývoj spoločnosti a zmeny vo vysokoškolskom vzdelávaní si vynútili ďalšie kroky v reforme vysokého školstva na Slovensku. V roku 2002 bol schválený zákon č.131/2002 o vysokých školách. Pre vysoké školy bola v oblasti vzdelávania podstatná zmena v organizácii vysokoškolského štúdia ako trojstupňového. Prvý stupeň predstavuje bakalárske štúdium, ktorého štandardná dĺžka je 3 roky. 2 stupeň tvorí magisterské, resp. inžinierske štúdium, jeho štandardná dĺžka je 2 roky a 3 stupeň štúdia predstavuje doktorandské štúdium.

Štandardná dĺžka doktorandského štúdia v dennej forme je 3 roky a externej forme 5 rokov.



Na vysokoškolský trh vstúpili súkromné vysoké školy, ktoré sú právnickými osobami so sídlom v Slovenskej republike alebo so sídlom na území členského štátu Európskej únie alebo štátov, ktoré sú zmluvnými stranami Dohody o Európskom hospodárskom priestore a Švajčiarskej konfederácie, ktorá bola zriadená alebo založená na vzdelávanie a výskum, je oprávnená pôsobiť ako súkromná vysoká škola, ak jej vláda Slovenskej republiky na to udelila súhlas v mene štátu.

Na Slovensku v oblasti vysokoškolského vzdelávania v súčasnosti pôsobí 20 verejných škôl, 3 štátne vysoké školy, 10 súkromných vysokých škôl a 5 zahraničných škôl.

Ekonomické vysokoškolské vzdelávanie poskytuje 18 fakúlt verejných vysokých škôl, 5 fakúlt súkromných vysokých škôl a 4 zahraničné vysoké školy. Podrobnejšiu informáciu poskytujú údaje v tabuľkách 1 a 2.

Vysokoškolský zákon č.131/2002 Z.z. Zákon o vysokých školách a o zmene a doplnení niektorých zákonov bol 13krát menený a zrejme ho čaká ďalšia novelizácia v súvislosti s registráciou záverečných, rigoróznych, dizertačných a habilitačných prác a priebežného hodnotenia kvality.

V jednotlivých verziach novely z roku 2009 sa premietli aj opatrenia vedúce k znížovaniu dopadov krízy umožnením vstupu vysokých škôl do obchodných spoločností.

Práve v tomto „krízovom období“, sa realizovala komplexná akreditácia, ktorá sa týkala väčšiny vysokých škôl.

Vo vysokoškolskom priestore hodnotia kvalitu vysokého školstva dve inštitúcie: Akreditačná komisia Slovenskej republiky a Akademická rankingová a ratingová agentúra, známa pod skratkou ARRA.

Hoci obidve inštitúcie na zameriavajú na kvalitu vysokého školstva ich pôsobenie je orientované rozdielne. Podľa Michala Považana, výkonného riadiťa Akademickej rankingovej a ratingovej agentúry,,Obidve pôsobia v tom istom vysokom školstve, ale ich aktivity sú namierené rozdielnymi smermi,,. Akreditačná komisia je poradným orgánom vlády Slovenskej republiky,,sleduje, posudzuje a nezávisle hodnotí kvalitu vzdelávacej, výskumnej, vývojovej, umeleckej a ďalšie tvorivej činnosti vysokých škôl a napomáha jej zvyšovanie. Komplexne posudzuje podmienky, v ktorých sa tieto činnosti na jednotlivých vysokých školách uskutočňujú a vypracúva odporúčania na zlepšenie práce vysokých škôl,,. Nezávislým hodnotením prispieva k zefektívneniu kvality poskytovaného vzdelávania na vysokých školách.

ARRA nielen hodnotí kvalitu vysokých škôl a ich fakult, ale ich tiež porovnáva na základe údajov z verejne dostupných databáz z Ústavu informácií a prognóz školstva.



EKONOMICKÁ KRÍZA - ECONOMIC CRISIS, Sekcia C – Section C

Tabuľka 1. Vysoké školy k 31. 10. 2009

Škola	Študujúci v dennej forme štúdia		Študujúci v externej forme štúdia		
	Fakulta	slovenského štátneho občianstva	iného štátneho občianstva	slovenského štátneho občianstva	
		spolu	spolu	spolu	
Štúdium I. a II. stupňa					
VEREJNÉ ŠKOLY					
Fakulta managementu UK	1518	23	1797	7	
Fa soc. a ekonom. vied UK	708	31	384	17	
UNIVERZITA KOMENSKÉHO	2226	54	2181	24	
Fa verejnej správy UPJŠ	753	1	219	0	
UNIVERZITA P. J. ŠAFÁRIKA	753	1	219	0	
Fakulta manažmentu PU	1299	6	1111	3	
PREŠOVSKÁ UNIVERZITA	1299	6	1111	3	
Ekonomická fakulta UJS	690	3	486	7	
UNIVERZITA J. SELYHO	690	3	486	7	
Ekonomická fakulta UMB	2158	28	875	2	
UNIVERZITA MATEJA BELA	2158	28	875	2	
Materiálovotech. fak. STU	518	1	0	0	
SLOV. TECH. UNIVERZITA	518	1	0	0	
Ekonomická fakulta TU	920	7	178	3	
TECH. UNIVERZITA KOŠICE	920	7	178	3	
Fakulta PEDAS ŽU	2167	68	852	17	
ŽILINSKÁ UNIVERZITA	2167	68	852	17	
Fa soc.-ekon.vzťahov TnUAD	1734	6	2004	207	
TRENČIANSKÁ UNIVERZITA	1734	6	2004	207	
EU rektorát	193	0	7	0	
Fa podn. manažmentu EU	2092	6	309	4	
Obchodná fakulta EU	2309	13	528	3	
Fa hosp. informatiky EU	1925	9	758	0	
Podnikovohosp. fak. EU	1212	2	453	0	
Národnohosp. fakulta EU	2009	14	511	1	
Fa medzin. vzťahov EU	639	27	0	0	
EKONOMICKÁ UNIVERZITA	10 572	78	2566	8	

Ekonomická kríza a jej reflexie v ekonomickom vzdelávaní a výskume



Škola	Študujúci v dennnej forme štúdia		Študujúci v externej forme štúdia		
	Fakulta	slovenského štátneho občianstva	iného štátneho občianstva	slovenského štátneho občianstva	
		spolu	spolu	spolu	
Štúdium I. a II. stupňa					
VEREJNÉ ŠKOLY					
Pedagogická fakulta	571	1	353	0	
KATOLÍCKA UNIVERZITA	571	1	353	0	
Fa ekonom. a manažm. SPU	1575	16	555	3	
SLOV. POLNOHOSP. UNIVERZITA	1575	16	555	3	
odbor ekonomika a podnikanie	314	0	200	0	
TECH. UNIVERZITA ZVOLEN	314	0	200	0	
SPOLU	25 304	268	11 573	274	

Cieľom ARRy je poskytovať verejnosti informácie o kvalite jednotlivých vysokoškolských inštitúcií na Slovensku, zaviesť spôsob hodnotenia a zvyšovania kvality vzdelávania. Jej snahou je vytvoriť nezávislé hodnotenie kvality vzdelávania poskytovaného v jednotlivých študijných odboroch a študijných programoch a tiež vytvoriť nezávislé hodnotenie kvality vedy a výskumu. Pravidelne bude zostavovať poradie vysokých škôl príbuzných fakúlt a odborov podľa kvality poskytovaného vzdelania a kvality vedy a výskumu. Tiež bude predieľovať vysokým školám rating podľa kvalitatívnej úrovne ich jednotlivých činností a poskytovať vysokým školám poradenstvo v oblasti zabezpečenia a zvyšovania kvality ich činnosti.

Komplexná akreditácia je proces, ktorý by sa mal realizovať každých 6 rokov s cieľom rozdeliť vysoké školy na 3 skupiny – univerzity, vysoké školy a nezaradené vysoké školy podľa stanovených kritérií. Proces je zameraný v prvom rade na vysoké školy ako inštitúcie. Komplexnú akreditáciu uskutočňuje Akreditačná komisia.

Splnenie podmienok akreditácie je nevyhnutné minimum na priznanie poskytovania vysokoškolského vzdelávania.

Zovšeobecnené závery z komplexného hodnotenia vysokých škôl boli prezentované nasledovne:

- komplexná akreditácia nepotvrdila systémové nedostatky
- konštatovalo sa, že Slovenské školy stagnujú
- vysokoškolský zákon si vyžaduje dôsledný odborný prístup.



EKONOMICKÁ KRÍZA - ECONOMIC CRISIS, Sekcia C – Section C

Ekonomickej fakulty majú vyššie počty študentov na učiteľa (ak chcú byť univerzitami musia dodržiavať stanovené kritérium). Univerzity, fakulty a vysoké školy, ktoré sa podieľajú na Slovenskej ekonomickej vede významne nezasahujú do úrovne medzinárodnej vedy, čo sa odráža aj v zaostávaní ekonomickeho vzdelávania.

Tabuľka 2. Vysoké školy k 31. 10. 2009

Škola	Študujúci v dennej forme štúdia		Študujúci v externej forme štúdia		
	Fakulta	slovenského štátneho občianstva	iného štátneho občianstva	slovenského štátneho občianstva	
		spolu	spolu	spolu	
Štúdium I. a II. stupňa					
SÚKROMNÉ ŠKOLY					
Fa ekon. a podnikania	434	3	474	44	
BRATISLAVSKÁ VŠ PRÁVA	434	3	474	44	
VŠ EKON. a MANAŽMENTU	1207	5	2 723	13	
Fa manažmentu VŠM	1005	25	439	19	
VŠ MANAŽMENTU	1005	25	439	19	
Ekonomická fakulta SEVŠ	392	0	606	17	
STREDOEURÓPSKA VŠ	392	0	606	17	
Ekonomická fakulta ISM	351	4	360	83	
VŠ MEDZIN. PODNIKANIA	351	4	360	83	
Spolu	3 389	41	4 602	176	

Za posledných dvadsať rokov sa uskutočnilo veľa zmien v spoločnosti, čo sa premetlo do vzdelávania a pochopiteľne tiež do kvality vzdelávania. Zásadné problémy slovenského vysokého školstva sú nasledovné:

- slovenské vysoké školstvo je relatívne uzavreté,
- nedokončené reformy,
- podfinancovanie vysokých škôl,
- únik mozgov do zahraničia,
- starnúci pedagogický zbor (chýba stredná generácia).

Pre každú školu je dôležitá informácia o uplatnení jej absolventov. Čo signálizuje naša prax? Absolventi ekonomických škôl častokrát prezentujú povrchné znalosti. To, čo im chýba je ekonomické myslenie. Je potrebné prepojiť kvantitatívne a kvalitné vedomosti. Na ekonomických školách je nutné posilniť aplikovanú matematiku, ekonometriu, štatistiku. Zo skúseností



doktorandov, ktorí absolvovali časť štúdia v zahraničí pociťovali veľakrát nedostatočné vedomosti z kvantitatívnych metód a tým pádom im chýbal metodologický nástroj na zvládnutie a porozumenie ekonomických modelov. Medzi špeciálne kvantitatívne metódy, ktoré by mali zvládnuť doktorandi sú metódy modelovania, matematické metódy, teórie grafov, teórie množin, teórie funkcií, a kybernetické metódy. Zvlášť pri najvyššom stupni vysokoškolského vzdelávania – doktorandskom treba dbať na zvládnutie uvedených metód výskumu. Osvedčilo sa hosťovanie zahraničných profesorov a vysielanie doktorandov na prestížne univerzity.

Na vysokých školách dokážu zvýšiť kvalitu vzdelávania predovšetkým kvalitní učitelia. Oni musia na svojich prednáškach, seminároch a cvičeniach prezentovať kvalitnú výučbu, byť nositeľmi nových nápadov, inovácií, kreativity, systematickej práce, a tak byť pre svojich študentov autoritou. A s tým súvisí aj ohodnotenie a motivácia práce učiteľov. Čažko hovorí o stimulovaní, keď priemerný plat vysokoškolského učiteľa po celoživotnej práci je 1 100 € (mysím tým profesorov pred dôchodkom na verejných vysokých školách).

Na Slovensku si musíme uvedomiť, že v ekonomike nemôže byť prioritný zahraničný kapitál, ale na čom môžeme stavať je ľudský kapitál. Tak, ako je ekonómia vedou o voľbe v podmienkach vzácnosti a obmedzenosti zdrojov, je súčasne denno-denný ľudský konaním a rozhodovaním.

Záverom si pripomienieme významného slovenského ekonóma Karvaša, ktorý v práci *Základy hospodárskej vedy* uviedol, že „Je veľkou chybou keď sa v ekonomickej vede vidí len návod pre prax,,.

Kľúčové slová: vysokoškolské vzdelávanie, kvalita vzdelávania, vysokoškolský zákon, komplexná akreditácia, ekonomické vzdelávanie, ekonomické odbory, verejné vysoké školy, súkromné vysoké školy obsahová prestavba ekonomických predmetov

Key words: academic education, the condition of education, academic law, complex accreditation, economic education, fields in economics, public universities, private universities, content changes of the economic courses

Abstrakt

Na Slovensku v oblasti ekonomického vysokoškolského vzdelávania pôsobí 23 ekonomických fakúlt, z toho 18 na verejných vysokých školách a 5 na súkromných vysokých školách. Okrem toho na slovenskom vysokoškolskom trhu pôsobia 4 zahraničné vysoké školy, ktoré ponúkajú vysokoškolské vzdelávanie v ekonomických odboroch. Po komplexnej akreditácii a po hodnotení akademickej rankingovej a ratingovej agentúry sa konštatuje nie príliš kvalitná úroveň ekonomického vysokoškolského vzdelávania. Hľadajú sa východiská



EKONOMICKÁ KRÍZA - ECONOMIC CRISIS, Sekcia C – Section C

ako daný stav v oblasti vysokého školstva zmeniť a prispieť ku kvalitnejšiemu vzdelávaniu.

In Slovakia it is possible to study Economics at the University level at 23 economic faculties which are composed from 18 public and 5 private universities. In addition there are also 4 foreign Universities which offer higher level of education in economics. After proper accreditation, ranking including independent rating agencies we can constitute that the quality and level of education in economics at this university level is not of the highest quality. At this time there are efforts to find a working solution that would change the current state of higher education to a much higher quality of education.

Použitá literatúra

[1] ARRA – Akademická rankingová a ratingová agentúra, Newsletter, marec 2009/č.3/ročník3

- » Témy: Ekonomické vzdelávanie na Slovensku-výsledky a problémy
autor: Ladislav Kabát, strana2
- » Osobnosti v slovenskom ekonomickom výskume: krátky historický náčrt
autor: Július Horváth, strana 6
- » Potrebujeme silné ekonomicke školy na Slovensku?
autor: Ľudovít Ódor, strana 10

[2] Karvaš, I.: Základy hospodárskej vedy. Veda, Bratislava 1999

[3] TREND Špeciál, december 2009

[4] Ústav informácií a prognóz školstva, www.uips.sk 13.9.2010

[5] www.akredkom.sk

[6] www.minedu.sk

Kontakt: prof. Ing. Kajetana Hontyová, PhD., prorektorka pre vzdelávaciu činnosť, Tomášikova 20, SK-821 02 Bratislava, Tel.: +421-2-482 088 38, 917-535 157, e-mail: kajetana.hontyova@uninova.sk



Podnikateľské riešenie v podmienkach
znalostnej firmy
Entrepreneurial solution in condition
of knowledge firm.

■ Lipták František – Kruliš Vladimír

Key words: knowledge society, entrepreneurial (business) activities, institute, universities new functions, business networks, business consultancy, invention, innovation, innovations realization, organizational innovations, managerial innovations, effectiveness, financing, preparation of suitable collaborators, effects, cluster – alternative organization structures, knowledge management; political preferences, crisis management and money savings.

JEL: D83; L26

Abstract

The nature and characteristics of the current crisis. Content and speed of operation trends in business. Role and function of knowledge in business. Knowledge and Innovation business. Availability of highly skilled specialists on universities and in school system. Interactions in the system: vision, invention, innovation, and solution of its organizational response. Types of organization-conditioning solutions to the priority of effective use of knowledge. Claims considered organizational solutions and satisfactory alternative to cope. Experimental verification of proposed solutions. Cases: cluster, university, other. Effects to be expected. Elections and political orientation of people; crisis management and it's behavior.

Úvod

Naša súčasnosť je poznačená prebiehajúcou krízou. Na jej čele stála kríza finančná, spočiatku bankovníctva. Postupne prerástla do krízy celej civilizácie a preto sa označuje aj ako kríza globálna, čím sa stala aj celoeconomická, sociálna, kultúrna, morálna, etická i životná. Jednotlivé krajinám dosiahli „v boji“ s ňou, použitím rôznych prostriedkov a opatrení rôznorodé výsledky. Tak je to aj u nás na Slovensku.

Súčasne sa dostala naša civilizácia do vývojového štadia, s označením postindustriálna, informatická, znanostná (5),(8) a pod. Teraz sa najviac udomáčňuje označenie „znanostný“. Na tomto základe hovoríme aj v podnikaní o rôznych stavoch a javoch s prívlastkom „znanostný“. Jeho existencia



EKONOMICKÁ KRÍZA - ECONOMIC CRISIS, Sekcia C – Section C

a spôsob uplatnenia sa často úzko spája aj s rôznorodými prístupmi k zvládnutiu negatívneho pôsobenia súčasnej krízy ako aj problémov postkrízového obdobia.

V znalostnej spoločnosti sa dôraz kladie na dvojicu: vedomosti + zručnosti (zamerané najmä na praktické uplatnenie vedomostí)(3), (7). Teda, nestačí vedieť a nevyužívať to prak-ticky čo sa vie, ale nestáči ani konať prakticky bez toho, aby sa vedelo, že ako sa má konať a ako sa má konať lepšie a účelnejšie. To znamená, že platí do dôsledkov dlhé roky omieľané spojitosť teórie a praxe (1) pričom pozitívny výsledok sa v minulosti nedosiahol i keď sa v tomto smere veľa písalo a hovorilo. V našej súčasnosti sme skôr na báze pojednávania o téme, než na báze rozsiahleho úspešného konania. Alternatívna skutočné riešenie načrtnejtej problematiky je určite viacero. (Napríklad aj prístup (2), ktorý uplatnil v tridsiatych rokoch svetovej krízy Tomáš a neskôr Ján Antonín Baťa so zvyšovaním produkcie a znižovaním cien pri výrobe obuvi, ako aj ďalších produktov firmy BATÁ).

V tomto príspevku predkladáme predbežné stanoviská podľa výsledkov našich výskumov ako určitú možnosť praktického riešenia, pričom sa opierame najmä o aktivity rozvíjané na univerzitných katedrách manažerského zameania, teda, spája sa s nadváznosťou na „univerzitný svet“.

Predostreli sme si otázku: Ako organizovať proces vedúci od vzniku znalostí = od skúsenosti, poznatky, vizie, cez invencie, tacitné znalosti, explicitné znalosti,... po realizáciu inovácie podľa znalostí a „stále“ používanie nového stavu s pokračovaním kolobehu smerujúceho k ďalšiemu zdokonalovaniu v oblasti manažmentu a podnikania ? (3), (4), (5), (10). Vychádzame pritom z poznatku, že v znalostnej spoločnosti podnikanie má medzi inými, za úlohu aj transformovať výsledky výskumu a vývoja do trhom akceptovateľných produktov a služieb takým spôsobom, aby vzniklo optimálne prispôsobenie súčasným a očakávaným budúcim zmenám inováciami, a to aj samotného manažmentu. (5), (10).

Smer žiaduceho vývoja sa dá opísať výrokom „zbaviť sa intelektuálneho feudalizmu a nepadnúť do revolučnej anarchie“ (10).

Zaujímavý slogan používajú špecialisti vzdelávaco-poradenskej spoločnosti bigRing – Knowledge Academy [11]: „Rozvíjať znalosti je vedou, získať nové umením, ale zúročiť ich je „mágiou“. Ide o výrok provokačný, majúci v sebe iskru výzvy k činu, a to je to najdô-ležitejšie prečo sme ho uviedli.

1. Nároky podnikania na znalosti

Vo všeobecnosti sa pri znalostiach prihlada na tú ich časť, ktorá tvorí niečo nové, čo je záciatkom procesu inovácií produktov, služieb, procesov či jazov. Prirodzene, týka sa aj manažmentu, organizovania, i spôsobu



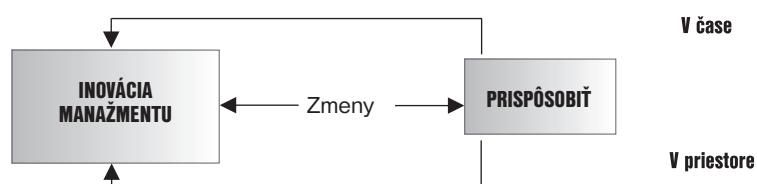
podnikateľského konania. Inovácie sa dotýkajú všetkých oblastí ľudských činností, vrátane nepodnikateľských, rovnako verejných ako aj súkromných. Ide teda o kontinuitný postoj a konanie vo všetkom a všade. Môžeme ich označiť aj ako „tvoriace znalosti“. Nesmie sa však zabudnúť aj na „druhú stranu mince“, a to sú znalosti spojené s trhom a jeho potrebami, organizovanosťou transferu „tvoriacich znalostí“, spôsobom prípravy ľudí pre ich uplatnenie, manažment načrtnutého procesu a pod., čo sa úzko spája s problematikou kompetentnosti. (8)

Znalosť je nemateriálnym produkčným faktorom v podnikaní, popri: finančný kapitál, pôda, technická vybavenosť, ľudský kapitál a samotný pracovný proces. Má vlastnosti (5):

- znalosť nemá klesajúce prírastky výnosov,
- znalosť sa nespotrebuva,
- znalosť sa môže používať mnohými užívateľmi,
- znalosti sa môžu zvyšovať bez ohraničenia,
- znalosti sa môžu neustále novovytvárať,
- znalosti možno uchovávať, možno ich súčasne sprostredkúvať,
- znalosti majú svoju hodnotu (ovplyvnenú prebiehajúcim časom).

Znalosti sú základom pre inovácie, inovácie sú nástrojom na prispôsobovanie okolnostiam, prostrediu i jeho zmenám. Tento proces treba vnímať z hľadiska vlastností jeho priebehu, teda v čase a priestore (Obr. 1.)

Obr. 1. Inovácie z pozície ich základnej funkcie – „prispôsobovať“.



Načrtnutý proces je jedným z kľúčových v súčasnom podnikateľskom konaní.

2. Praktické riešenie v podmienkach klastru (12)

S načrtnutou problematikou znalostného manažmentu sa zaoberáme jednak z platformy teoretickej (najmä pre ovládnutie metodológie praktického využitia) i nadväznej v spoji-tosti s praktickou aplikáciou (m.i. v



EKONOMICKÁ KRÍZA - ECONOMIC CRISIS, Sekcia C – Section C

podmienkach firmy *STUDIO REKLAMY (StRe)* pri jej transformácii do klastru, o ktorom sme pojednali v časopise Manažment podnikania a vecí verejných, č. 11/2010 (pozri str. 42-52) [12]. Vychádzame pritom zo stanoviska, že riešenia k ozdraveniu súčasnej situácie v rámci regiónov a municipalít možno nájsť m. i. v uplatnení organizačnej formy „klastru“.

Naše výskumy i praktické aktivity sa viažu na výskumný program Fakulty managementu a ekonomiky UTB v Zíline s označením „Výkonnosť podniku, institucí veřejné správy, klastru, regionu“ ako aj výskumného programu tejže Fakulty „Znalosti, znalostný management, intelektuální kapitál“.

Vo výskumných a aplikačných aktivitách vychádzame z takéhoto postupu uplatneného „výskumného experimentu“ s praktickými a skutočnými výsledkami a dôsledkami v StRe:

- konceptne vyriešiť obsah podnikateľskej orientácie klastru s účasťou StRe;
- vymedziť postavenie a interné i externé funkcie StRe, ako aj ostatných organizačných komponentov klastru (vrátane teritoriálneho podnikateľského pôsobenia);
- vypracovať „škicu“ organizačného usporiadania klastru, vrátane uvedenia alterna-tívnych foriem prichádzajúcich do úvahy (s dôrazom na organizačnú štruktúru fraktálovú, Baťových samosprávnych dielní, event.s využitím poznatkov z organizácie stre-dovekých dobre prosperujúcich re-meselných cechov, a pod.);
- rozhodnúť o zvolenej organizačno-štrukturálnej usporiadanosťi klastru, po predchádzajúcim prerokovaní s vedúcimi zástupcami jednotlivých komponentov budúceho klastru a realizácia nadväzných krokov praktického uplatnenia ;
- vypracovať východiskovú, koncepnú alternatívnu vnútroklastrového správania jeho organizačno-štrukturálnych komponentov a prerokovanie s ich zástupcami (až po ko-nečnú formu akceptovania pre praktické uplatnenie) ;
- vypracovať analýzu pre uplatniteľný spôsob postupov pri využití znalostného manažmentu, výsledky komunikovať so zástupcami organizačných komponentov klastru;
- koncepcia vzdelanostného a vedomostného formovania manažérov, nadväzne, ďalších pracovníkov pôsobiacich v organizačných jednotkách klastru;
- pravidlá a postupy v ďalšom vývoji, vrátane spôsobu hodnotenia a vyhodnocovania dosiahnutých výsledkov;
- súborné písomné spracovanie získaných poznatkov a formulovanie odporúčaní pre zdokonalenie nadväzných aplikácií a ich zverejnenie.



Priebeh opísaných prác i jeho výsledky sa priebežne spracúvajú do písomného podkladu podľa zásad výskumného experimentu.

(12) Klastry (od angl. „cluster“ – zhľuk, skupina...) sú regionálne umiestnené zoskupenia navzájom prepojených firiem, špecializovaných dodávateľov, poskytovateľov služieb, firiem v príbuzných odboroch pôsobenia, bánk, pridružených inštitúcií a organizácií, ktoré si inak vzájomne konkurujú, ale súčasne vzájomne kooperujú za účelom zvýšenia svojej ekonomickej efektivity. Spolupráca takýchto ekonomických subjektov sa úspešne uplatňuje aj v oblasti výskumu, vývoja, „rozvoja znalostí“, inovácií a pod.

3. Praktické riešenie v podmienkach univerzitnej katedry

Vychádzame z koncepcie v ktorej sa prioritne zdôrazňuje pre univerzity a jej organizačné zložky vedecko-výskumná práca a plnenie príslušných funkcií v tejto oblasti.

Konštatujeme, že univerzity majú najrozsiahlejšie ľudské potenciály pre vedecko-výskumné aktivity, v porovnaní s inými analogickými inštitúciami. Dokumentujeme to týmto zostručneným príkladom:

1. určitá tematika s vymedzenými problémami na riešenie a jej ciele, správa sa na seminároch v určitom ročníku štúdia (pod konzultačným „krytím“ kvalifikovanými pracovníkmi príslušnej katedry);
2. získané výsledky spracujú do syntézy, s ďalšími doplneniami vybraní diplomanti, taktiež pracujúci pod konzultačným usmernením z katedry;
3. skupinu diplomových prác rozpracujú vybraní doktorandi ... atď. Praktické uskutočnenie je pravda možné len za aktívnej spolupráce s vysoko-kvalifikovanými pracovníkmi Katedier, resp. Ústavov univerzity.

Dôležitým je prvý krok, v ktorom sa vymedzí problematika na riešenie, ciele výskumu a pod. V tejto fáze je dôležité mať dokonalé zázemie zo sféry praxe zabezpečované zo strany katedry „na to určenými pracovníkmi“.

Je samozrejmosťou, že musia existovať perfektne fungujúce informačné kanály medzi samo-správnymi orgánmi univerzity a katedrami (ateliérmi) alebo ústavmi, pričom ako samosprávne orgány univerzity chápeme akademickú radu, kolégium rektora, disciplinárnu komisiu, radu študijného programu, štipendijné komisiu, akademický senát a pod.

Ak ide o súkromnú univerzitu musí byť všetkým zamestnancom jasné, aké organizácie sú členmi správnej rady a kým sú v správnej rade zastúpené; to isté platí aj o zložení dozornej rady.

Administratívny aparát musí dbať na riadne vedenie matriky študentov, vrátane včasného podania spracovaných dát v ČR pre UIV Praha a SIMS Brno.



EKONOMICKÁ KRÍZA - ECONOMIC CRISIS, Sekcia C – Section C

Ďalšou nevyhnutnou samozrejmostou je používanie kreditového systému vo väzbe na ECTS a vystavenie medzinárodne platného osvedčenia (s uvedením predmetov a dosiahnutého hodnotenia) absolventom, ktorí úspešne zavŕšili príslušné štúdium (Diploma Supplement; prestíž medzi európskymi univerzitami zvyšuje udelenie certifikátu Diploma Supplement Label).

Záverom

Súhrne možno povedať, že riešenie na univerzitách je v tom, že vo vyšších ročníkoch štúdia vrátane doktorandského sa študuje v podmienkach klasických vzdelávacích „technológií“, ako aj predovšetkým „technológií“ poradensko-konzultačne-projektových až po „kaučing“ a pod. Načrtnutý smer sa v rôznych formách uplatňuje v ekonomickej vyspeľejších krajinách. Určite by stalo za to, nájsť postupne možnosti jeho rozsiahleho uplatnenia aj u nás.

Pramene

- [1] Kotarbinski, T.: „Praxeologie.“ ČSAV, Praha 1972
- [2] Zelený, M.: „Finanční krize a soustava řízení Baťa: Makro a mikro-reakce na krizové prostředí“, Journal of Competitiveness, No 1/2009, str.3-13, ISSN 1804-1728
- [3] Vlček, R.: „Management hodnotových inovací.“ Management Press, Praha 2008, ISBN 978-80-7261-164-5
- [4] Dostál, V.- Loubal, J.- Bartes, F.: „Hodnotové inženýrství – Cesta k dosažení ko-merčně úspěšného výrobku“ KEY Publishing, Ostrava 2009, ISBN 978-80-7418-003-3
- [5] Allen, J.: „Research and technology-based businesses.“ in Ivanička, K. et al.: *Overcoming crisis-creation of the new model for socio-economic development of Slovakia*. NCEGS, EKONOM, Bratislava 2010, str.49-72, ISBN 978-80-225-2882-5
- [6] Radermacher, A.: „Macro economic aspects of Outsourcing and the specific relevance of the production factor Knowledge“ Mezinárodní Baťova konference pro doktorandy a mladé vědecké pracovníky, UTB, Zlín 2010, ISBN 978-80-7318-922-8
- [7] Kelemen, J. a kol.: „Pozvanie do znalostnej spoločnosti.“ IURA EDITION, Bratislava 2007, ISBN 978-80-8078-149-1
- [8] Porvazník, J. a kol.: „Celostný manažment – Pilieri kompetentnosti v manažmente.“ 3 prepracované vydanie, Poradca podnikateľa, Žilina 2007, ISBN 978-80-88931-73-7
- [9] Interview with Philip Kotler „Reflections and reactions II“, Acta Mechanica Slovaca, No 4/2009, vol. 13, page 6-12, ISSN 1335-2393
- [10] Hamel, G.-Breen, B.: „Budoucnost managementu.“ Management press, Praha 2008, ISBN 978-80-7261-188-1
- [11] www.biring.eu Knowledge Academy

Ekonomická kríza a jej reflexie v ekonomickom vzdelávaní a výskume



[12] [http://cs.wikipedia.org/wiki/Klastr_\(ekonomika\)](http://cs.wikipedia.org/wiki/Klastr_(ekonomika))

[13] Kruliš, V.: „HRM v přípravě klastru“. Manažment podnikania a vecí verejných, V. ročník, č. 11. marec 2010, str. 42-52, ISSN 1337-0510

[14] Porter, M. E. *The Competitive Advantage of Nations*. New York: Free Press, 1990.

[15] Kruliš, V. Prvky mikroekonomie v rozvoji firmy s využitím klastru. Seminární práce/doktorské studium/mikro 3, UTB Zlín, FAME, duben 2010.

[16] BE IN STUDY IN ZLÍN. Dostupné: www.utb.cz

Kontakt: Doc. Ing. František Lipták, DrSc., Externý pracovník, Ústav manažmentu a marketingu, Fakulta manažmentu a ekonómie, Univerzita Tomáša Baťu v Zlíne; L.F.CONSULT (Management Consulting Agency), Za Sokolovňou 1, 811 04 Bratislava 1, Slovenská republika, liptak@company.sk

Mgr. Vladimír Kruliš, konateľ, Studio reklamy s.r.o., Filmová 174, 761 29 Zlín, Česká republika, vladimir.krulis@studio-reklamy.cz



Economic crisis – pros or cons in connection with innovation dynamics

 Molnár Pavol

Kľúčové slová: nové paradigmy manažmentu, racionalita podnikania, environmentálny prístup, regionálne špecifika, kreatívne metódy

Key words: new management paradigms, rationality in business, environmentally oriented approaches, regional specifics and creative techniques

JEL classification:

O - Economic Development, Technological Change, and Growth

O3 - Technological Change; Research and Development

O31 - Innovation and Invention: Processes and Incentives

Abstract

New paradigms of today reality and their influence on effectiveness and rationality in everyday ``s life. Specific approach in the matter concerned within regions activities. Some helping tools to improve creativity of inhabitants + entrepreneurs in regions. Paper deals with the particular issues in connection with the project VEGA No 1/052908 – “Supporting tools for business in regions”.

1. Introduction

Speaking about nowadays world economic crisis in connection with its causes and to specify its main characteristics should be in this particular time-period a little “out of date”.

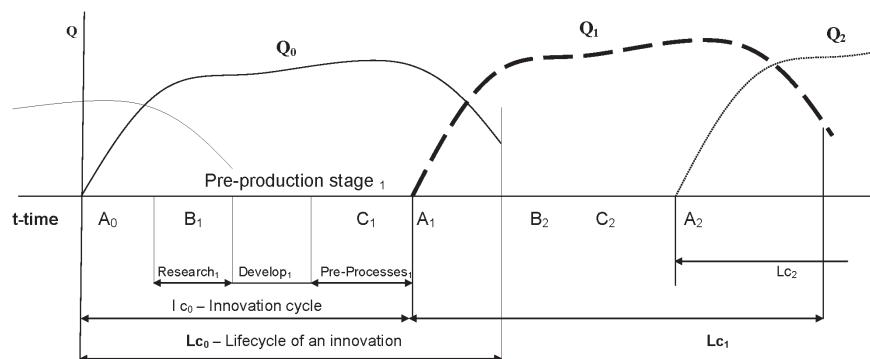
But in analyzing its results, influence and consequences seems to be sufficient space at least for the near future.

In connection with innovation activities, as the main author’s study field, has been used a statement that innovation dynamics (mostly in connection with product innovations) “will last for ever”- what was meant as: “amount of product sold will permanently increase (because of fulfilling never ending consumer’s expectations and wishes)”, and that the time period of each innovation will have a decreased tendency. (6)

The abovementioned documents graph and formulas in the next figure. (Figure 1)



Figure 1 fundamental curves of innovation management dynamics (6)



The permanent process of introduction of every new innovation in the same value (product) is connected with the empirical principle, which is valid for more than 95 % of products:

$$Q_1 < Q_2 < \dots < Q_i < \dots < Q_n$$

$$Lc_1 > Lc_2 > \dots > L_{ci} > \dots > L_{cn}$$

This “locus standi” was based on a belief, presented in (6):

“Coming up from the recent forecasting and predictions, in the year 2015 at about 85 % of today products will be totally changed – based on the new philosophy – miniaturization, multifunctionality, brand new technologies, new materials with the maximum stress to energy savings and environment in the way of sustainable development of the world society.”

Influenced by the real situation (crisis influence), today's author's view has been smoothly modified – basically for economic crisis consequences and/or consequences, connected with the over-consumption of the developed world.

First mentioned, as a result of limited investments – limited consumer's sources and following the fall of the purchasing power of inhabitants, thus limited interest for ordinary innovation offerings. Majority of consumers are not able (and/or not willing) to pay for those “innovations”, which are not able to provide them with an added value, and therefore consumers are more modest in their purchasing habits as before. In case that there exists an interest and ability to buy a “new value”, positive decision is oriented towards more qualified innovations offerings. This evident situation supports the “cons” part of the title of this paper – i.e. innovation dynamics has tendency to decrease.



Second mentioned issue deals with the everyday problematic situation with the “overconsumption” of the Earth. The equilibrium of “general” consumption of natural sources of the Earth and its real possibilities was dated at (about) 1956 year. From that time, everyday the mankind is “guzzles” Earth sources more and more, and recent situation speaks about 2 and to 2,5 of natural sources consumed. This dangerous situation, together with negative circumstances, noticed every day all round the world, e.g. melting icebergs, catastrophic events in Europe and other parts in the world (over floating in Middle Europe, recent fires in the Russia, Pakistan, etc.) are seriously documented that the Earth started to struggle against the insensible care of inhabitants towards its possibilities. To limit and radically decrease this way of living supports author’s certitude that innovation dynamics has to be radically changed in order to save us and the world as well!

To stress the above mentioned imperative, it is necessary to limit illegitimate innovation’s dynamics. This could be counted as another “cons” in connection with the abovementioned statement, too.

These two basic “cons” supports negative affecting of innovation dynamics. The real situation documented one of McKinsey surveys (the fourth quarter of 2008) of almost 500 large businesses world-wide, in which was indicated 34% expectation of declining expenditures on a R&D in 2009, while 21% forecast an increase.

The main goal of the paper has been to present the problematic and successful issues in connection with innovation’s dynamics, influenced mostly by world crisis, and last but not at least, to appeal on academic sphere and young intelligentsia to adopt new paradigms, which they could enforce as the followers of meaningful dynamics of innovation processes - “engines” of successful entrepreneurial activities.

2. What kind of arguments have to be used for the “pros” of those particular issues?

“If we take the crisis of 1929, in terms of innovations, this time was very rich in development of plastics; the invention of radio and mass popular film, television (1926), dramatic progress in aviation, invention of penicillin (1929), nylon (1930), radar, (1934), and the list is very long. Of course, we can think that this was the result of technological trajectories already launched for many years or simply the result of the rationalization of techniques production and research have been developed during the First World War. However, history tells us that the crisis of 1929 was not necessarily a barrier to innovation and could even create industrial opportunities.



In 2008, if even some fundamentals are the same, this crisis will necessarily be different. It may be a good time to call into question our products (car without oil transfer service instead of private cars, widespread, sustainable, mass customization) our methods of production (by consuming less and less energy), our information systems (decentralization and service card), our management methods (development of agility and the bursting of large structures), our way of thinking, etc ... The crisis leads to rupture, causing a disruption acquired positions. The crisis opens a window of opportunity for change.” (4)

“Crises are historically the times of industrial renewal. The need for effectiveness and costs reduction caused that new approaches and technologies emerge. Many of the companies belonging to the innovative leaders of today's economy were formed during downturns.

Creative destruction plays an important role in achieving efficiency of a market economy. It is natural that it is more visible during a downturn. Important is not to damage the current drivers of economies but to accelerate the changes towards a sustainable structure by managing the process. This means to take an advantage of the creative destruction process.” (3)

To achieve it, many of good examples are to our disposal. Microsoft, Genentech, Nokia, Gap and The Limited were all founded during recessions. Hewlett-Packard, Geophysical Service (now Texas Instruments), United Technologies, Polaroid and Revlon started in the Depression. Several of today's leading technology firms such as Samsung Electronics, or Google strongly increased their R&D expenditures during and after the “new economy” bust of 2001.

In recent time Wall-Mart reinventing its private label brand “Great value”. They hired new people, improved the quality of 750 of its everyday food products and improved the logo and packaging design. Google introduced new programs and logo in designing and launching its “Learning institutes”. Hulu.com executed a joint venture between General Electrics NBC and News Corp. in “In-home entertainment”. In two years it's already fourth among streaming videos websites. Procter and Gamble started with franchising its car-wash chain (because they assumed that during the recession more people are looking for job or are trying to start with their own one) (2). Toyota starting its Certification Program with the Second hand cars market because during the financial crisis companies and consumers try to minimize their expenditures. And the Nokia company introduces its own notebook, Booklet 3G, in which the battery capacity will last for at least 12 hours. Ryanair, the Irish low cost airline company is gaining market shares during this crisis. (4)

Various examples can be found within the telecommunication industry, whereas the invention of the wireless networking technology, enabling



EKONOMICKÁ KRÍZA - ECONOMIC CRISIS, Sekcia C – Section C

services such as mobile phone telephony via a e.g. GSM based technology. The standard was driven by a consortium of interest group in a close cooperation, which also helped to keep the cost for development at a minimum. For many years the innovation in mobile phone technology used to be on reducing the size of the phone, extending the battery cycle, allowing longer talk and standby times. Additional features were added such as MP3 player functionality, digital built in cameras, SMS 2 and MSM 3 services, overall better sound and image quality, which all can be considered as product, or improvement innovations. The company Apple gives interesting examples for basic innovations. Coming relatively late to the market of providing mobile phone solutions, Apple set new standards in using a mobile phone, being less focused on improvement innovation but rather on basic innovation such as establishing new services allowing clients to download digital music thru the internet on iTunes 4. (1)

To name some other approaches, how to overcome the downturn during the crisis, could serve additional examples:

During crisis, Toyota is „employing“ its workers with internal trainings and workshops in order they to be prepared for the future business, and to achieve the „multifunctional“ ability of them.

Volkswagen, in order to keep qualified employees, put into practice so called “Flexi account”, in which the absence-leave hours during the crisis are collecting and documenting for each of the employee, and later, in time of recession, will be recompensed. They get all their money each month, and for the company the advantage will be to keep the qualified staff in the future, too.

In Slovakia, Volkswagen Bratislava started closer cooperation with the Mechanical and Electrotechnical faculties of Slovak Technical University in Bratislava. Win-win „advantage“ seems to be the future hiring of the qualified and relatively cheap manpower (new employees will be without practical experiences), but with the necessary basic information, which they adopted during the study time. In the same company, TOP management has decided to limit production of luxury models (Tourag, Cayenne) and at the same time has launched the new UPI model with the save fuel consumption and acceptable price. Analogically, KIA automotive company introduced well-established model Ceed, the same, with the decreased fuel consumption, with the more attractive design and interior and with some of new technological innovations (Ceed model belongs to the most purchasing cars in its category in Slovakia). (9)

Samsung and/or Arca Capital are innovating their „organizational“ structures. For many sub-activities they use external sources (i.e. outsourcing). They prefer applying efficiency in their employee's potential. The latter named, changed the divisional structure to autonomous firms, which brought the costs decrease in important portion.



Many of companies have taken advantages of the crises in offering additional brand new services to the consumers in order to make them to save money, etc.

In the last sections of the paper, there have been bringing into consideration some good examples from good practices of some advanced companies and firms. Those inspirations have been putting in the content in order to represent some “pros” for supporting the tendency in the way of innovation dynamics accelerations. Following, the author’s interest will be highlighted towards achieving some “helping tools” – inspirations for less advanced companies and firms, and/or for the future policy of the new Government of the Slovak Republic (but not for Slovakia, only).

3. How to use presented inspirations, and what more could be done in optimal acceleration of innovation dynamics?

“Slovakia has big gaps in supporting of innovations, innovative business and also in commercialization of science and research. In Slovakia, there is still not good developed pro-innovative environment, which is obvious in innovation within companies.” (8)

A. One very clever and potential prosperous suggestion comes from Denmark:

“The current crisis has caused many companies to make changes in their development activities, opening up and engaging in collaboration with, e.g., knowledge institutions or innovation networks in order to gain access to knowledge and minimize their own costs and risks in connection with development activities. This trend toward a stronger focus on collaboration, which also runs across professional boundaries, is positive, as it contributes to knowledge sharing that benefits both the companies themselves and society at large. Investing in innovation, research and development has a certain “inoculating effect” in relation to crises, and that these types of investments can help companies recover after the crisis.” says Thomas Alslev Christensen from Danish Agency for Science, Technology and Innovation. (7)

In June 2009, the Danish Agency for Science, Technology and Innovation published a large-scale survey of effects of the current crisis on R&D activities in Danish businesses. The impact of the economic crisis is based on replies from a representational sample of 1 056 companies concerning the effect of the economic crisis on their R&D and innovation activities.

According to the survey, the crisis leads to increased interest in Government innovation promotion schemes such as the:



EKONOMICKÁ KRÍZA - ECONOMIC CRISIS, Sekcia C – Section C

- industrial Ph.D. programs,
- innovation consortiums,
- innovation networks,
- the GTS – Approved Technological Service Institutes,
- knowledge coupons, etc.

(Industrial Ph.D. project is a company-specific Ph.D. project that is carried out in a collaboration involving a private company, a Ph.D. scholar and a University.

Knowledge coupons are aimed at small and medium-size enterprises with few or no R&D activities. The knowledge coupons give companies that have no experience in cooperating with knowledge and research environments a discount when they buy knowledge from a knowledge institution, for example a University or other educational institution, sector-specific research institutions, etc.).

B. Next inspiration as a helping tool in forcing and increasing the interest to invest from private sources into R&D expenditures is an example coming from Ireland:

Odile Quintin, director general, EU Commission for Education and Culture, presented that Irish Government has announced that in order to support positive decision-making process of Irish firms, it will stimulate via 25% of bonus from corporate tax in case of investing for R&D purposes. A good example for many European countries, especially for Slovakia! (11)

C. Finish „brain-draining“

The state Finish agency TEKES and Academy of science are inviting the high qualified experts from all over the world for conducting particular research activities for period of 2 to 5 years. So called FiDiPro program represents an open database, which offers a list of research projects, providing in the country, both in English and Finish languages. The program i. a. supports building networks among business and academic spheres in many of research fields. (10)

In general, the only way out of crisis is to move even faster, thinking differently, acting differently, innovation in this context is that prior to the agenda. Focusing only on the cash and forget the rest, is taking big risk in times of crisis. Even in time of crises, there is always good bargain to do. This documents the study "Global Innovation 1000", conducted by the consulting firm Strategy BOZ & Company. From the list of 1000 companies worldwide results that



they spent more on research – they have invested 532 billion dollars in this area in 2008 (an increase of 5.7% for increase of 6.5% of turnover).

4. Conclusion

„Crisis leads firms to face with a lot of difficulties. Crisis is a period of changes, some firms can use this difficult time to gain market share and some will not overcome the challenge and go bankrupt.

The ability to deal with innovation during an economic slow down is a key point. Indeed, although innovation is an expense due to the R&D needed, and so a factor of risk when the financial situation is far away to be stable, innovation is the best meaning to maintain or increase its market share. Customers will tend to rate more and more products. They dispose less money to spend, so buy something, even if it is a daily product will be like “make an investment”

All those factors lead to one fact, innovation can give an opportunity during, but above all, innovation is a requirement during the crisis”! (11).

This statement of Odile Quintin very well “lays in” into the conclusion of this paper. Moreover, not the European bodies only, but World international bodies should have significantly to stress and adopt statements, in which they call for brand new approaches and attempts to solve dangerous situations in the World.

“There are implicit assumptions that the critical, hidden ecological processes that sustain economic development, persist. Inevitably, this has made society blind to many signals of vulnerability and resistant to possible solutions. There is growing instability. Inequity between rich and poor and new physical and global impacts stemming from this inequity lead to global vulnerabilities such as global economic instabilities, climate change, biodiversity loss, unexpected diseases, and geopolitical instability.”

Therefore it is necessary - academics and intelligentsia as a “conscience of the mankind” - to appeal for changing paradigms in managing the World society. No more unhealthy GDP acceleration, stop unsounded over-consumptions, implement general enforcement to limit production, and to “brush off” existing paradigms from the fifties of the last century!

As a very particular suggestion in solving problematic issues in connection with over-consumption and over-production should be an attempt to execute a 4-day´s working week! (5). Lot of us would welcome it – more time for personal development, more time for family, more time for our own hobbies, less ballast on environment, limitations in carbon footstep, better health conditions for mankind, and many other, more general “pros”! I can imagine that many of us could be able to give up proportional parts of our



EKONOMICKÁ KRÍZA - ECONOMIC CRISIS, Sekcia C – Section C

salaries and wages. Recent initiatives and measures in the “clever” world are supporting those quite radical changes in this new century and millennium.

Literature

- [1] Brüderl, G.: The tremendous asset of Innovation - and why large organizations and economies often fail on radical innovations. University of Economics in Bratislava, 2010
- [2] Carvalho, P., Caldeira, S., Gomes, T.: Innovation loves crisis. Erasmus student's presentation University of Economics in Bratislava, 2010
- [3] Einsiedler, M.: Kríza a inovácie v EÚ. In.: Medzinárodná konferencia FEP BVŠP, Bratislava, 2010
- [4] Levrey, E., Auxerre, I.: Innovation and crisis. Erasmus student's presentation. University of Economics in Bratislava, 2009.
- [5] Molnár, P.: Creativity and innovation – the way to a new prosperity of firms. In: International conference „Innovation - a factor of competitiveness of SMEs“, Poprad, 2009. ISBN 978-80-8083-792-1
- [6] Molnár, P.: Innovation Management, Ekonom, 2007. ISBN 978-80 -225-2493-3
- [7] Perrot, T.: Erasmus student 2009, (University of Toulouse): Innovation during the crisis period. Bratislava, 2009
- [8] Zúbková, M.: Ekonomický rast a inovačná výkonnosť Slovenska a vybraných krajín EÚ. In.: Medzinárodná konferencia FEP BVŠP, Bratislava, 2010
- [9] <http://www.aktuality.sk/clanok/146918/na-krizu-reaguju-lepsie-domace-firmy-ako-tie-zahranične/>
- [10] [http://www.euractiv.sk/lisabonska-strategia /clanok/spickovi-vyskumnici-maju-vofinsku-otvorene-dvere-013629](http://www.euractiv.sk/lisabonska-strategia/clanok/spickovi-vyskumnici-maju-vofinsku-otvorene-dvere-013629)
- [11] [http://www.euractiv.sk/vzdelanie 0/clanok/liek-na-financnu-krizu-rd-a-reformy-011948](http://www.euractiv.sk/vzdelanie/0/clanok/liek-na-financnu-krizu-rd-a-reformy-011948)

Kontak: Doc. Ing. Pavol Molnár, CSc., Fakulta ekonómie a podnikania PEVŠ Bratislava, Slovenská republika, Tematínska 10, 851 05 Bratislava 5, Slovenská republika, 00421 948 109 144, pavol.molnar@uninova.sk



Facility manažment a jeho uplatnenie v čase ekonomickej krízy

■ □ Mrvová Marcela

Kľúčové slová: facility manažment, riadenie, podporné procesy, insourcing, outsourcing, technický facility manažment, infraštruktúrny facility manažment, komerčný facility manažment, životný cyklus stavebného diela, ekonomická kríza

JEL klasifikácia: G0

Abstrakt

Rok 2009 bol poznamenaný hospodárou krízou, ktorej následky je cítiť dodnes. Dá sa povedať, že práve hospodárska kríza aj napriek jej negatívnej stránke ukázala v pozitívnom zmysle nedostatky v riadení a usmerňovaní nákladov na prevádzku jednotlivých činností spojených so správou majetku a nehnuteľnosti.

V každej organizácii existujú dva typy činností - "hlavné" a "podporné". Hlavné sú pre organizáciu predmetom podnikania a prinášajú zisk. Podporné – sice netvoria zisk, ale sú pre fungovanie organizácie nevyhnutné. V tomto období sa dostáva do popredia odbor, ktorý práve tieto činnosti zastrešuje, minimalizuje náklady a vopred odstráni riziká spojené s finančnými stratami.

Hovoríme o Facility Manažmente, ktorý postupne s rozmachom stavebnictva preniká do povedomia verejnosti. Aj keď ho veľa ľudí využíva, málo kto vie, čo všetko sa za týmto pojmom skrýva. Donedávna bol tento pojem spájaný len so správou a údržbou budov, nehnuteľností. V praxi však zahŕňa celý rad podporných činností, ktoré sú nevyhnutné pre fungovanie každej spoločnosti, organizácie. Jeho cieľom je odbremeniť klientov od všetkých starostí týkajúcich sa nehnuteľnosti, prevádzky, energetických riešení a problémov s tým súvisiacich. Vďaka tomu sa klienti môžu plne venovať predmetu svojho podnikania, čím sa stávajú konkurencie schopnejšími hlavne v oblasti flexibilitu a kvality poskytovania svojich služieb a produktov.

Práve v období ekonomickej aj realitnej krízy na Slovensku, kedy ponuka prevažuje nad dopytom, je pre vlastníkov budov dôležité udržiavať dobré vzťahy s nájomcami, rozširovať portfólio služieb, neustále zvyšovať technickú úroveň budovy. V období ekonomickej krízy, kedy všetci tláčia na znižovanie nákladov a to nie na úkor kvality, to nie je jednoduchá úloha.



EKONOMICKÁ KRÍZA - ECONOMIC CRISIS, Sekcia C – Section C

Ak je FM vykonávaný správne, tak dokáže efektívne pomôcť a to nielen v čase krízy. FM by mal byť súčasťou každého kroku budovy, každej etapy jej životného cyklu, od papierového projektu až po samotnú demoláciu.

Okrem finančných prínosov – optimalizácia prevádzkových nákladov, facility manažéri zároveň plánujú, riadia, kontrolujú, vyhodnocujú, poskytujú rady a odporúčania svojim klientom.

1. Hodnotový reťazec podniku

Analýzou schopností podniku je možné zistiť a analyzovať vzájomné vzťahy medzi základnými faktormi a ich vplyv na tvorbu súhrnných hodnôt podniku. Jednou z metód analýzy schopností podniku je teória amerického ekonóma M. E. Portera. Každý podnik predstavuje súbor činností. Základom jeho teórie je nepozeráť na podnik ako celok, ale vytvorenie hodnotového reťazca, ktorý rozdeľuje súbor činností (aktivít) podniku na primárne a podporné.

Primárne aktivity podniku, tzv. core business: patria sem činnosti ako výroba, marketing a predaj, distribúcia..., ktoré sú z hľadiska výrobného procesu najdôležitejšimi, v každom podniku sú zastúpené a pri získavaní konkurenčnej výhody zohrávajú významnú úlohu.

Podporné aktivity podniku, tzv. non-core business: vytvárajú podmienky na uskutočnenie primárnych aktivít, predstavujú služby súvisiace s obstarávaním, infraštruktúrou podniku, technologickým rozvojom,...

Toto rozdelenie činností podniku sleduje veľmi dôležitú myšlienku: vyčlenenie primárnych aktivít, ktoré sú bezprostredne dôležité pre výsledný produkt – jeho tok, od podporných aktivít, ktoré tento tok riadia, koordinujú, zlepšujú a kontrolujú. Na základe tohto členenia si podniky môžu vytvoriť výhody v podobe redukcie nákladov v rámci samotného hodnotového toku - nastavením alebo optimalizáciou jeho riadiacich procesov podľa aktuálnych potrieb.

1.1. Aplikácia na podnik a implementácia FM

Aby podnik mohol realizovať svoju hlavnú činnosť, je potrebné zabezpečiť efektívne fungovanie jeho podporných procesov (činností). Dôležité je uplatniť metódu facility manažmentu pri riadení podporných činností a **vyčlenenie podporných činností** z organizačnej štruktúry podniku a ich následné zabezpečenie:

1. od externého dodávateľa - **outsourcing = OUTside reSOURCe usING** = využívanie vonkajších zdrojov, jednotlivé podporné činnosti sa prenášajú vykonávať externým firmám. Týmto dochádza k zoštíhl'ovaniu podniku,

Ekonomická kríza a jej reflexie v ekonomickom vzdelávaní a výskume



2. internou formou ako súčasť firemnej organizačnej štruktúry - insourcing
= **IInside reSOURCe usING** = využívanie vnútorných zdrojov, realizácia činností pomocou vlastných pracovníkov, začlenenie do organizačnej štruktúry podniku.

Tým sa umožní sústredenie podniku na hlavnú činnosť a podporné činnosti jej následne prinášajú požadovanú podporu a pôsobia v jej prospech. Dôležité je správne sformulovanie hodnotového reťazca podniku, preskúmanie všetkých činností, ich analýza a vyčlenenie podporných procesov. Globalizácia, rastúca konkurencia, rýchly ekonomický vývoj tlačí firmy k väčším výkonom, vyššej kvalite a efektivnosti, k znižovaniu nákladov... Pre tieto aspekty rastie záujem o služby z vonku, o outsourcing. Rozhodnutie podniku pre outsourcing podporných činností nie je jednoduchým a krátkodobým krokom. Má výrazný dopad na náklady aj fungovanie spoločnosti a výsledky sa prejavia v časovom horizonte 2-3 roky a v znižení nákladov v rozmedzí 5-30%.

Obr. 1 Porterov diagram hodnotového reťazca upravený na FM:



Zdroj: Vyskočil, V.K.: Facility management procesy a řízení podpůrných činností, 2009¹⁾

Kvalitné riadenie všetkých podporných procesov umožňuje odbor **Facility manažmentu**. Jeho náplňou je riadenie a optimalizácia podporných činností (procesov) v subjektoch.²⁾

2. Definícia a cieľ Facility manažmentu

Medzinárodná asociácia *facility manažmentu* – International Facility management association, IFMA definuje facility manažment nasledovne:

1) Vyskočil, V.K.: Facility management procesy a řízení podpůrných činností, Porfesional Publishing, Příbram, 2009, str. 16, ISBN: 978-80-86946-97-9

2) www.safm.sk



EKONOMICKÁ KRÍZA - ECONOMIC CRISIS, Sekcia C – Section C

... „ Facility manažment je profesia, ktorá zahŕňa viac disciplín na zabezpečenie funkčnosti zastavaného prostredia v spojení ľudí, miesta, procesov a technológií. ³⁾

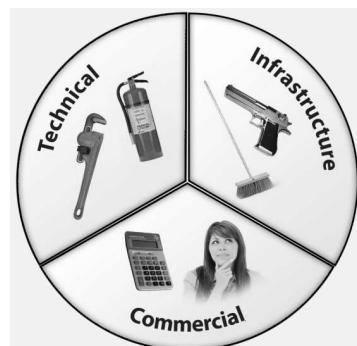
Cieľom facility manažmentu je efektívne zaistenie služieb pre užívateľa (zniženie nákladov, užívateľský komfort, kvalitnejšie procesy...), aby sa mohol plne venovať užívaniu svojich priestorov a sústrediť sa na vykonávanie svojej primárnej činnosti – podnikanie (tzv. core-business). Ideálna je kombinácia spokojnosť a efektívnosť, ktorá je v čase krízy v každej spoločnosti vitaná.

Konečným cieľom facility manažmentu, je vytvorenie takých procesov, pomocou ktorých pracoviská a pracovníci podávajú lepšie výkony a v konečnom dôsledku prispejú k celkovému úspechu spoločnosti. Preto sa facility manažment stáva novou koncepciou pre podniky s novým strategickým prístupom, kde je snaha týchto podnikateľských subjektov o dlhodobo udržateľný rozvoj. ⁴⁾

3. Časti facility manažmentu

Komplexná správa budov zahŕňa celý rad činností, ktoré môžeme rozdeliť do troch častí (tzv. oblastí) facility manažmentu.

Obr. 2 Oblasti FM



Zdroj: autor

3.1. Technický facility manažment

Tieto služby sa viažu na priestor a infraštruktúru. Táto oblasť zahŕňa správu, revízie, prevádzku, starostlivosť o technické zariadenia v budove. Patria

3) www.ifma.org

4) Ivanička, K.; Zúbková, M. a kolektív.: Trh nehnuteľností a developerský proces, Vydavateľstvo STU Bratislava, 2007, str. 109, ISBN: 978-80-227-2661-0



sem pravidelné odborné prehliadky a revízie v zmysle platnej právnej legislatívy, obsluha technologických zariadení, drobné opravy, starostlivosť o výťahy, eskalátory, zariadenia na likvidáciu požiaru, dymovody, elektrická požiarna signalizácia, vzduchotechnika, kotolňa, klimatizácia, kamerový systém, zdvíhacie zariadenia, elektrický zabezpečovací systém, havarijný nonstop servis, elektroinštalácie, bleskozvody, energetický a poruchový manažment, nakladanie s odpadmi, 24-hodinová havarijná služba....

Tejto oblasti treba venovať najväčšiu pozornosť, nakoľko technické zariadenia predstavujú obrovské investície a pri zlyhaní ich funkčnosti (napr. v zimnom období výpadok kúrenia, ...) sa priestory stávajú neužívania schopné. Zároveň si treba uvedomiť, že najväčší podiel (vyše 50%) na prevádzkových nákladoch predstavujú náklady na vykurovanie v zime a chladenie v lete. Ide o najnákladnejšiu oblasť prevádzky. Veľa nákladov pri prevádzke budovy sa vyplýva pre neefektívnosť obsluhy práve technických zariadení: chladenie a vykurovanie neobsadených podlaží, svietenie v prázdnych kanceláriach.

3.2. Infraštruktúrny facility manažment

Prvý dojem a bezpečnosť je dôležitým faktorom pre vyššiu kvalitu života užívateľov. Ide o služby spojené s ľuďmi a organizáciou. Ide o dodatočné výkony súvisiace so starostlivosťou o budovu, za ktorých nevykonávanie nehrozí vlastníkovi žiadna sankcia. Ide o činnosti, bez ktorých objekt nevyzerá dobre, znižujú jeho kvalitu, ale nebránia jeho užívaniu.

Táto oblasť zahŕňa výkon a koordináciu nasledovných činností: recepcia, stráženie a ochrana budovy, upratovanie vrátane zimnej a letnej údržby, záhradnícky servis, stravovanie, sťahovanie, poštové služby.

3.3. Komerčný (obchodný) facility manažment

Jeho cieľom je analýza a optimalizácia všetkých nákladov a výnosov spojených s nehnuteľnosťou, nie však na úkor kvality služieb. Patria sem napríklad služby ako: manažment energií, evidencia prenajatých plôch, využiteľnosť plôch, fakturácia, kontrola úhrad, vyúčtovanie prevádzkových nákladov, realitné služby.

4. Moderný prístup k facility manažmentu

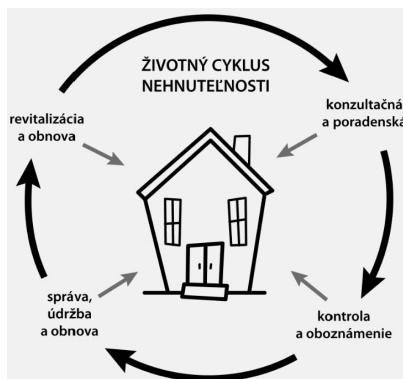
FM by sa mal uplatňovať nie len **v štádiu užívania objektu** (už spomínaný technický, obchodný a infraštruktúrny FM) pri riadení prebiehajúcich podporných činností, ale už aj pri príprave investičných zámerov. Ide o nový a moderný spôsob riadenia projektu v každej fáze životného cyklu nehnuteľnosti, od investičného zámeru, cez užívanie a správu až po priebežnú obnovu.



EKONOMICKÁ KRÍZA - ECONOMIC CRISIS, Sekcia C – Section C

V každej fáze životného cyklu projektu (nehnuteľnosti, stavby) predsa prebiehajú jednotlivé podporné činnosti, ktoré je potrebné systémovo riadiť, vidíme to aj na obr. 3.

Obr. 3 Uplatnenie FM v priebehu jednotlivých etáp životného cyklu nehnuteľnosti



Zdroj: autor

Do popredia sa momentálne dostáva moderný prístup k správe budov. Správcovská organizácia aktívne spolupracuje s účastníkmi investičného procesu už v prípravnej fáze – pri zdroe projektu a aj počas priebehu výstavby. Správa budov sa tak stáva neoddeliteľnou súčasťou celého životného cyklu budovy, od vzniku až do ukončenia užívania.

Implementácia facility manažmentu počas výstavby dokáže firme ušetriť vysoké percento budúcich prevádzkových nákladov a predchádzať budúcim stavebným zmenám – výberom stavebných materiálov, technológií, priestorovým riešením ...

FM dokáže pomôcť, ale nie už vtedy, keď je to postavené, nájomné zmluvy podpísané... Najvhodnejšie je pre stavbu aj prevádzku implikovať FM od samého počiatku projektu.

Záver

Prečo firmy, práve teraz v čase krízy by mali budovy zveriť práve externej firme, keď si to vedia zabezpečiť samy vlastnými silami? Na túto otázku je jednoduchá odpoveď. Je jedno či ide o insourcing alebo outsourcing, dôležité je, aby team facility manažérov bol zložený z odborníkov, ktorí sa vyznajú v danej problematike, neustále sledujú legislatívne zmeny, potreby danej spoločnosti, Z hľadiska výberu formy aj nákladov je externá forma správy výhodnejšia aj lacnejšia ako interná.



Samozrejme, najde o „konfekčnú“ činnosť, ktorú je možné „našiť“ v rovnakom obsahu a rozsahu na každý objekt. Obsah a rozsah jednotlivých podporných činností závisí od typu, technickej úrovne budov, požiadaviek a finančnej možnosti klienta a druhu hlavnej činnosti organizácie.

Zavádzanie FM nie je jednoduchou činnosťou. Hlavne v čase hospodárskej krízy, kedy sa podniky dostávajú do existenčných ťažkostí, vidia záchrannu a úsporu predovšetkým pri reštrukturalizácii a audite hlavných činností. Podporné procesy sú podceňované a dostávajú sa na druhú koľaj, aj keď sú často zbytočne nákladové a práve ich reštrukturalizácia by priniesla výrazný úspech.

Literatúra

- Ivanička, K.; Zúbková, M. a kolektív.: Trh nehnuteľností a developerský proces, Vydavateľstvo STU Bratislava, 2007, ISBN: 978-80-227-2661-0
- Vyskočil, V.K.: Facility management procesy a řízení podpůrných činností, Profesional Publishing, Příbram, 2009, ISBN: 978-80-86946-97-9
- Vyskočil, K.V.; Štrup, O.: Podpůrné procesy a snižování režijních nákladů (facility management), Profesional Publishing, Praha, 2003, ISBN: 80-86419-45-2
- Somorová, V.: Facility management metóda efektívneho spravovania budov, Vydavateľstvo STU, Bratislava, 2006, ISBN: 80-227-2445-9
- Kolektív: Facility management 2009, SSCP Bratislava, 2009, ISBN: 978-80-89216-28-4
- www.safm.sk
- www.ifma.org

Kontakt: Marcela Mrvová, Ing., STU Bratislava, Ústav manažmentu, Vazovova 5, 812 43 Bratislava, marcela.mrvova@stuba.sk



Prospektové pojetí „podnikatelského rizika“
a náměty na jeho zkoumání ve výzkumné
činnosti Fakulty ekonomie a podnikania
Prospect Theory, Risk in Business and proposal
for scientific research of FEB

■ Ochrana František

Klíčová slova: Riziko – Averze k riziku – Prospektová teorie – Riziko v podnikání

Key words: Risk – Risk Aversion – Prospect Theory – Risk in Business

JEL Classification: D 01

Abstrakt

Referát se zabývá problémem podnikatelského rozhodování a podává náměty na jeho zkoumání z pohledu behaviorální ekonomie. Podnikatelské rozhodování se v klasické teorii tradičně opírá o axióm racionálně se rozhodujícího homo economicus. V paradigmatu této teorie je základním předpokladem volby varianty předpoklad, že lidé se při volbě varianty řídí principem velikosti užitku plynoucího z daného rozhodnutí a pravděpodobnosti, s níž se daná volba pojí. Empirická zkoumání ukazují, že takový přístup však vykazuje rysy „kuhnovské anomálie“, která znejistíuje (zpochybňuje) klasické paragigma o homo economicus. Rozhodující se subjekt není jen racionálně se rozhodující individuum, nýbrž i psychologicky uvažující tvor, který při „hře o užitek“ projevuje různou psychologickou averzi k riziku. To staví do nového světla i problém podnikatelského rizika, které je žádoucí podrobit zkoumání z pohledu prospektové teorie. Referát podává návrhy na výzkumný design tohoto problému v podmínkách FEP a dává náměty na interdisciplinární výzkum v rámci školy. Je výzvou pro účastníky konference na integrovaný výzkum daného problému.

Abstract

The article focuses on most important aspects of prospect theory and risk. It gives new impulses for elaborating of risk theory in business. It provides an important suggestions how to realise searching of risk in business. Author proposes new ideas for searching of risk in business and investment decision.



Úvod

Tématem naší konference je vznik světové finanční krize. Ta je výsledkem velké množiny různých faktorů objektivního a subjektivního charakteru. Jedním z nich jsou i problémy související s chybným investičním rozhodováním. Příčiny chybného rozhodování mohou tkvět i v epistemologické oblasti, v tom, že vědecká teorie patřičně nereaguje na nové jevy typu „kuhnovských anomálií“ (Kuhn, 1997). Za jednu z takových anomálií je možné považovat změny v ekonomickém chování, s nimiž přichází prospektová teorie. Prospektová teorie dává nové podněty i pro zkoumání podnikatelského rizika a investičního rozhodování. Cílem referátu je:

1. stručně zhodnotit současné výkladové pojetí klasické ekonomie (založené na axiomu homo economicus), které tvoří východisko pro teorii podnikatelského rozhodování;
2. pokusit se v kontextu kuhnovské anomálie stručně nastínit východiska řešení investičního (podnikatelského) rozhodování z pohledu prospektové teorie;
3. navrhnout východiska, rámcové zaměření a design výzkumu investičního rozhodování na FEP a nastínit možnosti pro případnou spolupráci s ostatními fakultami.

1. Nastolení problému

V podnikatelské činnosti trvale řešíme rozhodovací problémy. Ty jsou zkoumány jak z pozice obecné analýzy rozhodování (Terek, 2007), tak i se zřetelem na specifika dané oblasti (Markovič a kol., 2007) či s ohledem na problém řízení rizik (Szabo – Varcholová – Dubovická, 2005, Varcholová – Dubovická, 2008). Metodologickým východiskem pro zkoumání rozhodovacích podnikatelských problémů je klasická ekonomická teorie opírající se o axiom homo economicus. V ní se vychází z Neumannovy a von Morgensternovy teorie užitku propojené s teorií her (Neumann, von Morgenstern, 1944).

V paradigmatu této teorie je základním předpokladem volby varianty předpoklad, že lidé se při volbě varianty řídí principem velikosti užitku plynoucího z daného rozhodnutí a pravděpodobnosti, s níž se daná volba pojí. Platí přitom, že pravděpodobnost všech možných událostí, které se vztahují k danému problému, se rovná jedné.

Protože většina rozhodovacích procesů se děje v dynamických podmínkách, stojíme ve velkém množství rozhodovacích problémů před otázkou, jakou variantu s ohledem na pravděpodobnost nastání události zvolit (Preston-Baratta, 1948; Markowitz, 1952, 1959). Z pohledu teorie rozhodování



EKONOMICKÁ KRÍZA - ECONOMIC CRISIS, Sekcia C – Section C

a ekonomie je očekávaná hodnota průměrným výsledkem opakování hry.
Pro očekávanou hodnotu EV platí vztah:

$$EV = p * v, \text{ kde (1)}$$

EV očekávaná hodnota,

p pravděpodobnost nastání výsledku daného rozhodnutí

v hodnota výsledku daného rozhodnutí

Při analýze literatury zabývající se zkoumáním rozhodovacích problémů v podnikatelské činnosti zjistíme, že teoretická reflexe rozhodovacích problémů je založena na explanačním paradigmatu založeném na axiomu racionálního chování (neboli homo economicus) a z něho odvozené vysvětlující teorie EP¹⁾. Víra v absolutní platnost tohoto explanačního paradigmatu dostávala vážné trhliny. Zpočátku byla deduktivní povahy, která byla nastolena v rámci teorie²⁾.

V oblasti empirii narušili absolutní dominanci axiomu homo economicus Prestonovy a Barattovy pokusy (1948) s chováním osob na aukcích za podmínek nejistoty. Jejich pokusy vedly k závěru, že lidé nadhodnocují malé pravděpodobnost a podhodnocují velké pravděpodobnosti. To je v rozporu s paradigmatem homo economicus, protože empirické pokusy s ekonomickým chováním osob vedly k závěru, že očekávaný užitek EU se nemusí rovnat očekávané hodnotě EV.

Jestliže očekávaná hodnota (viz vztah 1) je dána součinem peněžní hodnoty a pravděpodobnosti, pak očekávaný užitek EU je dán součtem součinů užitků (u) a pravděpodobností (p). Tedy:

$$EU = p_1 * u_1(v_1) + p_2 * u_2(v_2) + \dots p_k * u_k(v_k) \quad (2).$$

Je zřejmé, že v tomto případě dochází k porušení axiomu nezávislosti patřícího do teorie očekávaného užitku. Z pohledu metodologie vědy můžeme říci, že se jedná to „**kuhnovské anomálie**“, které znejistí (zpochybňují)

- 1) Tak například v teorii maximalizace osobního prospěchu je tímto předpokladem teze, že jedinec se chová tak, aby maximalizoval svůj osobní prospěch. V teorii racionální volby a racionálního očekávání je jím idea, že jedinec je racionální individuum, které volí tu variantu, která maximalizuje jeho užitek a minimalizuje jeho ztráty. Teorie racionální volby a racionálního očekávání bere současně na zřetel, že daný racionální jedinec nepůsobí ve společnosti izolovaně. Je subjektem, který vstupuje do různých vzájemných vztahů s ostatními individui, která také racionálně uvažují. Protože vědí, že okolní jedinci jsou racionálně se rozhodující a jednající aktéři, jejichž rozhodnutí a činy budou mít dopad na výslednou kalkulaci přínosů a ztrát určitého racionálně se chovajícího jedince, začleňují do svého jednání racionální očekávání tak, aby tito jedinci minimalizovali vlastní ztráty a maximalizovali vlastní prospěch. Problematicke role vysvětlující teorie se podrobnej věnujeme v práci (Ochrana, 2009).
- 2) Daná anomálie byla v teorii poprvé popsána D. Bernoullim v tzv. Sanktpeterburgském paradoxu (1738). Problém znovu představil v roce 1952 pozdější nositel Nobelovy ceny za ekonomii M.F. Ch. Allais. Podstatou Allaisova paradoxu (několika ekonomických hlavolamů) je to, že pokusné osoby, mají-li si vybrat mezi možnostmi za podmínek rizika, se rozhodují tak, že vybraná varianta je v rozporu s tradiční teorií očekávaného užitku.

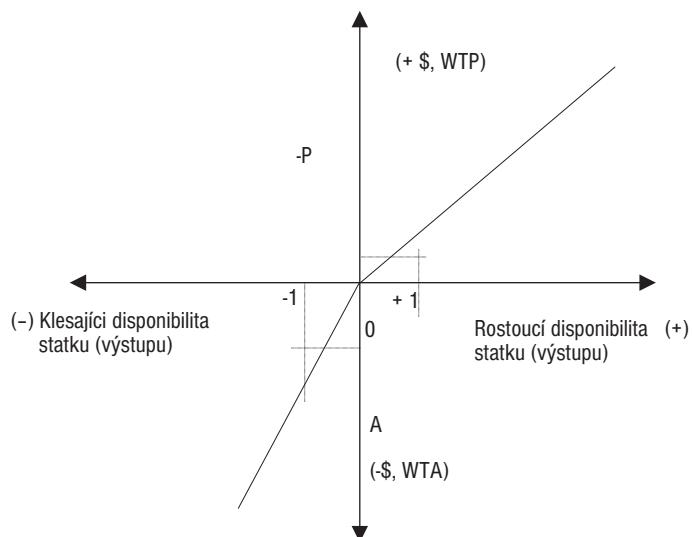


klasické paradigma o homo economicus. Rozhodující se subjekt není jen racionálně se rozhodující individuum, nýbrž i psychologicky uvažující tvor, který při „hře o užitek“ projevuje různou *psychologickou* averzi k riziku. Tento poznatek je žádoucí podrobněji **rozpracovávat v rámci teorie podnikatelského rozhodování**.

2. Prospektová teorie – východisko nového pohledu na podnikatelské riziko

Na zmíněný problém, související s objevením se „kuhnovské anomálie“ zareagovali Kahneman a Tversky (1979) se svou teorií známou jako „prospektová teorie“. Kahneman a Tversky empiricky prozkoumali řadu osob, které si vybírali mezi hrami s kladnými prospekty, a mezi hrami s negativními prospekty (volbou mezi prohrou a ještě větší prohrou). Objevili, že preferenze jsou v případě negativních prospectů zrcadlovým obrazem preferencí v případě kladných prospectů. Změna znaménka prospectu podstatně mění pořadí preferencí při rozhodování. Danou skutečnost Kahneman a Tversky (1979) dokazují na rozdělení odpovědí v kladných a negativních prospektech. Tuto změnu preferencí k riziku nazvali „reflexním efektem“ („reflection effect“). Tak například v případě, kdy je výhra sice principiálně možná, avšak málo pravděpodobná, si lidé zvolí hru s potenciálně vyšší výhrou. V případě, že byly nabídnuty tytéž hry, avšak s negativními vyhlídkami, preference jsou zrcadlovým obrazem preferencí případů s kladnými vyhlídkami. Tuto skutečnost je možné graficky vyjádřit s použitím metody WTA a WTP (obr. 1).

Obr. 1 Asymetrická hodnotová funkce pro očekávané zisky a pro očekávané ztráty





EKONOMICKÁ KRÍZA - ECONOMIC CRISIS, Sekcia C – Section C

Legenda: OA ...ochota přijmout
OP ...ochota platit

Pramen: Stevens,J.B.: The Economics of Collective Choice. Oregon State University. 1993, s.124. Upraveno.

Ukazuje se, že lidé jinak peněžně hodnotí tentýž kladný užitek, ve srovnání s týmž případným odejmutím užitku. V praxi veřejných financí to znamená, že například při plánování a realizaci veřejných projektů můžeme očekávat, že lidé budou požadovat větší náhradu za odejmutí téže „hodnoty“ statků (viz OA), nežli budou ochotni platit za stejný výstup (viz OP).

Prospektová teorie je příkladem reakce na „kuhnovskou anomálii“ ve vědecké explanaci. Její vznik neznamená, že se zcela rozpadla idea „homo economicus“. Odpovídá spíše na to, že při vědecké analýze můžeme docházet k různým závěrům s ohledem na použitý normativní přístup.

To, že subsumpcí zkoumaného ekonomického jevu pod jednotlivé teorie můžeme docházet k různým závěrům, odpovídá novému duchu vědy, jak jej definuje Bachelard (1981). Tomu odpovídá i nový vědecký obraz světa, který je založen na neoraconalistickém způsobu uvažování. Absolutní výpověď vědy je vyštřídána výpovědí relativistickou, pravděpodobnou. V ní absolutní teóremy ztrácejí univerzální platnost. Rodí se nová vědecká pravda, pravda relativních výpovědí. Klasická racionalita se rozpadá a nastupuje racionalita nová. Jejím obsahem je epistemologická revoluce, která je namířena proti kartziánské metodologii a baconovské indukční tradici. Jejím výsledkem je vznikání nového výkladového postupu (paradigmatu) v rámci vědy jako celku a v rámci jednotlivých věd. V ekonomii může být výsledkem této epistemologické revoluce vznik behaviorální ekonomie, jejíž součástí je i prospektová teorie.

3. Návrhy na výzkum v oblasti podnikatelského rizika, podnikatelského a investičního rozhodování na FEP

Naznačené změny jsou výzvou i pro vědecko-výzkumnou činnost na Fakultě ekonomie a podnikania. Referát v kontextu soudobých moderních trendů ekonomické teorie naznačuje, že se objevuje řada problémů souvisejících s rizikem, podnikatelským a investičním rozhodováním, na které nemá klasická ekonomická teorie plně uspokojující odpovědi. K řešení problémů může přispět nejen samotná FEP, ale i další fakulty na BVŠP.

K tomu je možné využít synergický efekt jednotlivých fakult BVŠP a **založit na škole dlouhodobý výzkum** pracovně nazvaný „**Teoreticko-empirická analýza podnikatelského rizika a nejistoty z pohledu prospektové teorie behaviorálních financí**“. Za základní výzkumný vzorek lze použít studenty FEP a ostatních fakult a absolventy FEP, kteří již působí v praxi.



Poté je potrebné vytyčit hlavní výzkumné (empiricko-teoretické) otázky. Za ně je možné například považovat tyto:

1. Jaké jsou psychologicko-ekonomické faktory ovlivňující podmiňují podnikatelské rozhodování ekonomických subjektů ve Slovenské republice? Jak tyto faktory ovlivňují jednotlivé rámcové podmínky mezinárodního podnikání na Slovensku? Které z těchto faktorů působí katalyzáčně a které vykazují inhibiční vliv?
2. Lze na vzorku studentů specializujících se na mezinárodní podnikání prokázat rozdíl v reakci na podnikatelské riziko ve srovnání se vzorkem studentů jiného ekonomického zaměření?
3. Je možné na základě teoreticko-empirické analýzy prokázat odchylky rationality v podnikatelském chování v komparaci s pojetím podaným klasickou ekonomickou teorií a prospektovou teorií?
4. Jakou změnu v oblasti profilu absolventa školy (vědomosti, dovednosti, návyky) je možné doporučit s ohledem na výsledky teoreticko-empirické analýzy?
5. Jak rozpracovat výnosy akciové prémie ve standardním a behaviorálním modelu?
6. Jaké důsledky má použití prospektové teorie na volbu portfolia? Jaké modely volby portfolia lze navrhnut?
7. Atd.

Uvedené problémy je samozřejmě možné dále rozšířit či specifikovat, a to jak podle jednotlivých kateder tak i v případě zapojení jednotlivých fakult.

V případě rozhodnutí o realizaci výzkumu bude potrebné **vypracovat podrobný výzkumný design**. Jako možný stručný (pracovní) příklad uvádím některé jeho stěžejní prvky:

1. stanovení výzkumných cílů. K nim mohou například patřit:
 - provést pilotní výzkum podnikatelského investičního chování na vzorku studentů a absolventů FEP,
 - na základě zjištěných empirických údajů prověřit shodné a odlišné rysy v investičním chování s analogickými výzkumy v zahraničí,
 - zjistit rozdělení tolerance k podnikatelskému riziku ve zkoumaném vzorku v závislosti na jednotlivých distinkčních kritériích
 - atd.



EKONOMICKÁ KRÍZA - ECONOMIC CRISIS, Sekcia C – Section C

2. stanovení hypotéz. Jako možný příklad lze uvést tyto hypotézy:

- Mezi pozicí (vzorkem) studentů a pozicí (vzorkem) podnikatelů v praxi existují rozdíly v rozdělení tolerance k podnikatelským rizikům (metoda verifikace)
- H 1.1 Po odchodu studentů do praxe a jejich nástupu do role absolventů dochází k posunu v pojímání podnikatelského rizika (metoda verifikace)
- Atd.

3. zpracování výsledků (výzkumné metody)

Pro analýzu empirických údajů je možné použít tyto postupy:

- zjištění rozložení odpovědí respondentů,
- analýza odpovědí podle sociálních a demografických skupin,
- korelace mezi jednotlivými odpověďmi,
- atd.

K tomu může být použita (vedle tradičně používaných metod) i Q metodologie. Ta se jeví vhodná právě pro výzkum týkající se analýzy podnikatelského chování v podmírkách rizika a nejistoty. V jejím použití může spocívat významná přidaná hodnota případného realizovaného výzkumu.

4. formulace nových teoretických závěrů a doporučení pro podnikatelskou praxi

Výsledky výzkumu by mely být přínosem v rozpracování nových teoretických postupů při řízení rizik v mezinárodním podnikatelském prostředí a ve formulování praktických doporučení pro management rizika středních a malých podniků v globalizované ekonomice. Závěry výzkumu promítnout i do změn profilu absolventa FEP.

Závěr

Závěrem chci ke tvorbě designu výzkumu podotknout, že v této oblasti nemusíme stavět na zelené louce. Existují zahraniční výzkumy této problematiky i slovenský průzkum investičního chování publikovaný V. Balážem (Baláž 2009). Dosud však chybí analýza, která by se zabývala podnikatelským chováním za rizika a nejistoty a brala na zřetel souvislosti mezinárodního podnikání. O to větší je to výzva pro katedry FEP, které mohou společným řešením problému významně přispět k poznání podnikatelského chování v současných podmírkách a svým příspěvkem do vědecké diskuse prokázat svoji eradicu s ohledem na studijní zaměření fakulty.



Literatura

- ALLAIS, M. (1953). Le comportement de l'homme rationnel devant le risque: critique des postulats et axiomes de l'école Américaine. *Econometrica*, Vol. 21, No. 4, pp. 503 – 546
- ARROW, K. (1971). *Essays on the Theory of Risk-Bearing*. Amsterdam: North_Holland.
- BACHELARD,G. (1981). *Nový duch vedy*. Bratislava: Pravda.
- BALÁŽ, V. (2009). *Riziko a neistota (úvod do behaviorálnej ekonómie a financií)*. Bratislava: Veda.
- ELLSBERG, D. (1961). *Risk, Ambiguity, and Savage Axioms*. The Quarterly Journal of Economics, Vol. 75, No 4, pp. 643 – 669.
- GLEICK,J.(1997). *Chaos*. Praha: Ando Publishing.
- HEMPEL,C.G. (1965). *Aspects of Scientific Explanation*. New York: Free Press.
- HEMPEL,C.G. (1968). *Teoretikovo dilema. Studie z logiky konstrukce teorií*. In: *Filosofie vedy*. Praha, Svoboda 1968, s. 86-160
- HEMPEL,C.G., OPPENHEIM,P. (1968). *Studie z logiky vysvětlení*. In: *Filosofie vedy*. Praha, Svoboda 1968,s.189-247.
- KAHNEMAN, D. (2003). *A Psychological Perspective on Economics*. The American Economic Association Papers and Proceedings, Vol. 93, No. 2, pp. 162-168
- KAHNEMAN,D. – RIEPE,M. (1998). Aspects of Investor Psychology. In: *Journal of Portfolio Management*. Vol 24, No 4, pp. 52 – 65.
- KAHNEMAN,D. and Twersky, A. (1979). *Prospect Theory. An analysis of Decision under Risk*. *Econometrica*, Vol. 47, No. 2, pp. 263-292.
- KUHN,S.T. (1997). *Struktura vědeckých revolucí*. Praha: OIKOYEMENH.
- MARKOVIČ, P. A KOL. (2007). *Manažment finančných rizík podniku*. Bratislava: Iura Edition.
- MARKOWITZ, H. M. (1952). The Utility of Wealth. In: *Journal of Political Economy*. Vol. 60, No 2, pp. 151 – 158.
- MARKOWITZ, H. M. (1959). Portfolio Selection. In: *Journal of Finance*. No 3, pp. 77 – 79.
- NEUMANN, J. - MORGESTERN, O. (1944). *Theory and Games and Economic Behavior*. Princeton University Press.
- OCHRANA,F. *Metodologie vedy (úvod do problému)*. Praha: Karolinum
- PRESTON, M.G. – BARATTA, M. (1948). An Experimental Study of the Auction-Value of an Uncertain Outcome. *American Journal of Psychology*. Vol. 61, No 2, pp. 183 – 193.
- STEVENS,J.B. (1993). *The Economics of Collective Choice*. Oregon State University.
- SZABO, Ľ – VARCHOLOVÁ, T. – DUBOVICKÁ, L. (2005). *Manažment rizika*. Bratislava: Ekonóm.
- TEREK,M. (2007). *Analýza rozhodovania*. Bratislava: Iura Edition.



EKONOMICKÁ KRÍZA - ECONOMIC CRISIS, Sekcia C – Section C

- VARCHOLOVÁ, T. – DUBOVICKÁ, L. (2008). *Nový manažment rizika*. Bratislava: Iura Edition.

Kontakt: Prof. PhDr. František Ochrana, DrSc., Fakulta ekonómie a podnikania PEVŠ, Katedra financií ochrana@uninova.sk



Foreign direct investment: visegrad countries at a crossroad

 Podda Pietro Andrea

Key-words: FDI, MNEs, IDP, Visegrad

JEL Classification: M16

Abstract

This paper discusses the future of the Visegrad countries in terms of their capacity to attract Multi-National Companies. These countries have traditionally been considered the most progressed among those engaging in the transitional process. Their levels of economic and institutional development are above those of the bulk of the other (former) transitional economies. This, in principle, should be considered as a good piece of news by their Governments. However, there is also a tricky aspect involved with this issue. The fact is that Visegrad countries have lost/are losing their attractiveness for MNEs interested in running labour-intensive activities on. Other markets where workforce costs are lower offer now many possibilities in this respect. Nevertheless, the Visegrad area could be targeted by MNEs interested in carrying knowledge-intensive economic operations out. This seems reasonable also in view of the availability of a qualified workforce. However, the level of institutional development, which is a crucial asset when it comes to attract MNEs operating advanced activities, leave room for improvement. The challenge for Visegrad countries is to upgrade the local level of institutional efficiency.

Introduction

This paper is focused on a discussion of the present and future challenges faced by that group which has traditionally been considered as the most advanced among the Central and Eastern European Countries (CEECs). These countries are (in alphabetical order) Czech Republic, Hungary, Poland and Slovakia and they have formed the so called Visegrad group. The main point stressed in this paper is that this group of countries, while demonstrating in general to be among the “best students” among other former Socialist economies especially as for the capacity to upgrade their institutional environment, is nowadays lying on a quite particular position in terms of its attractiveness as for Foreign Direct Investment (FDI) ‘location. The fact is that, for a certain time, MNEs have considered this area as a relatively



safe place where to economize on costs, eventually leaving the bulk of advanced and high-valued activities in Western markets. However, the successive integration of countries like Romania and Bulgaria into EU, the opportunities offered by China and other places where workforce costs are lower than in the Visegrad area, are posing a challenge to the four Visegrad countries. MNEs purely interested in saving on labour costs (resource-seekers) are now expected to move away from the four countries studied here. However, the Visegrad countries can attract Multi-National Companies (MNEs) interested in operating high value-added and knowledge-intensive activities. Visegrad countries may be interesting for these MNEs because of the availability of a qualified workforce still less expensive than in Western countries. Nonetheless, in order to increase the capacity to attract MNEs operating advanced activities, it becomes crucial to upgrade the local institutional environment, which is still by far behind average Western standards.

This paper discusses these issues, using conceptual tools (IDP, typology of FDI) borrowed from John Dunning (1988, 1997, 2004, 2008).

This work is organised in the following way. The first section introduces the typology of FDI and the IDP as devised by Dunning, explaining the collocation of the Visegrad markets. The second section presents a discussion of the importance of Institutions for the FDI' locational decisions of MNEs, comparing also the level of institutional development in the Visegrad countries with Western Europe and other CEECs. The third section discusses the implications of the previous analysis for the Visegrad area. References follow.

1. The idp and the typology of fdi

Dunning (1997, 2008, this latter with Lundan) has devised a typology of FDI and has also classified countries on the basis of their capacity to attract certain types of MNEs/FDI. These conceptual tools are used here because they facilitate the understanding of the current challenges/risks the Visegrad countries are confronted to.

As for the typology of FDI, there are four overlapping classifications: resource-seeking, market-seeking, efficiency-seeking and strategic-asset seeking FDI. An overview is offered below:

- a) **Resource-seeking FDI:** This type of FDI is implemented with the aim of acquiring specific resources which the home market does not offer or that the host market offers at better conditions. Quite often, the output of MNEs' production is exported from the host country to other markets, traditionally from developing to developed countries. Resources sought,



in turn, are of various types. For example, workers in host countries may be useful for the production of goods for which a particular knowledge from the side of workers is not required, or for early phases of the productive process of goods to be refined at a further stage. The arguments of Dunning discussed above are supported by empirical research. Various empirical studies came up with results suggesting that low labour costs are an important driver of FDI directed to CEECs (Landbury et.al., 1996; Resmini, 2000; Bevan and Estrin, 2004; Bevan et.al., 2004).

- b) **Market-seeking FDI:** MNEs implementing market-seeking FDI are in search of foreign markets where to sell their output. The aim of MNEs operating market-seeking FDI is often concerned with selling outputs not just in the host market but also in adjacent markets. In this case, the existence of integrated economic areas (i.e. EU) of which the host market is part appears to be of major importance. The possibility to supply directly the local markets has certainly attracted a considerable amount of inward-FDI in CEECs, a conclusion arising from a set of empirical studies (Kinoshita and Campos, 2004; Merlevede and Schoors, 2004; Bevan et al., 2004).
- c) **Efficiency-seeking FDI:** MNEs in this case invest abroad to rationalise their own structure. Dunning and Lundan (2008) postulate that MNEs seeking efficiency are basically intending to maximise the advantages of economies of scope and scale. Foreign Investors locate different stages of production, or production of different goods (services), trying to match the characteristics of their output with those of the various host markets. A single efficiency-seeking FDI may be, at the same time, also of a market or a resource-seeking type. Efficient-seeking FDI in a given host country is framed within a global investment strategy where a particular host market appears as an element of a wider structure. In case of efficiency-seeking FDI, MNEs may elect a given market as a place to concentrate their basic production or they may rather choose it to locate their technologically and knowledge-intensive activities. The characteristics of the host environment, i.e. the skills of the workforce, the risk of expropriation, the development of the country play a major role in the definition of the locational strategies of efficiency-seekers. High Value-Added knowledge-intensive activities tend to be concentrated in developed markets.
- d) **Strategic asset-seeking FDI:** This type of FDI occurs when MNEs intend to promote their strategic objectives and acquire a competitive advantage. The main motive of investing is not just to save costs or exploit marketing advantages but, indeed, to increase the advantages of the MNEs over competitors, eventually weakening this latter. Mergers



among competitors, joint-ventures and collaborative equity alliances fall often into this category of FDI.

As for the capacity of country to attract certain types of FDI, Dunning has invented the so called IDP, which classifies countries into five stages:

- a) **First stage:** A country at this level of development has little to offer to MNEs apart from the possibility to exploit natural resources and/or a cheap but not really skilled and educated workforce. FDIs to these markets are mainly of a labour-intensive resource-seeking type. The output is generally re-exported eventually also to be refinished. Given the low level of development of the market, local demand is quite limited. The activities of MNEs as well as those of domestic companies are definitely not knowledge-intensive.
- b) **Second stage:** Investment capital in Value-Added activities starts to grow, as well as also the local market demand for goods and services does. Producing these goods and services requires more advanced capacities than those needed for those activities typical in countries in the previous stage of the IDP. The Host Government starts paying some attention to the promotion of education and infrastructural development. Nonetheless, the level of development is still quite limited and the majority of MNEs continue to be interested in cheaply running labour-intensive resource-seeking FDI on.
- c) **Third stage:** At this stage the economy is reaching an industrialised level and local consumers start demanding high-level products, even if not yet like in a fully developed economy. The local Government increases further its expenses in the educational and infrastructural sectors. Even indigenous companies have already begun to develop a certain level of organisational and technical capabilities. MNEs start investing at least to a certain extent also in innovatory-intensive activities, whereas the local Government does not really welcome any longer MNEs intending to operate mainly or exclusively in labour-intensive sectors.
- d) **Fourth Stage:** at this point, it is mainly the created assets (i.e. presence of a skilled and educated workforce) of the country which attract Foreign Investors. Efficiency and strategic-asset seeking FDIs are noticeable but MNEs are certainly interested also in serving local consumers. Considerable investments are directed towards research/development activities; innovatory services constitute an important share of the GDP. These economies have passed the industrial phase and are now based on knowledge-intensive activities.
- e) **Fifth Stage:** the country is a major recipient as well as an originator of knowledge-intensive FDI. Foreign Investors do not only exploit



knowledge capacity they have built in their home-market, but develop such kind of assets also in the host market.

Identifying the place of a given country within the IDP-typology presented above is not always straightforward. Economies in specific countries are complex and may present characteristics typical of more than one specific stage of development. Furthermore, we certainly simplify because the Visegrad countries are not necessarily homogeneous. Nevertheless, it is proposed in this paper that Visegrad countries have in general upgraded their position within the IDP classification. It is reasonable that, in the earlier phase of the transitional process, they were located in the second step of the IDP. Hence, they were interesting for the location of labour-intensive activities, this due to their cheap workforce. Moreover, the goods produced could be easily exported to wealthier markets because of exchange agreements already concluded with EU.

The picture has changed in the course of time. Visegrad countries have improved their IDP-position and, nowadays, they reasonably lie between the upper third and the earliest sub-stages of the fourth level. They have traditionally been considered among the most advanced economies in the area of CEECs (Hunya, 2000). These countries have nowadays certainly more assets to offer to Foreign Investors than just cheap physical or human resources to exploit. The local workforce is quite educated, with a high percentage of engineers and technologically qualified experts (Myant, 2003). Nonetheless, these countries have not (yet) reached the average levels of development of Western Europe. The implications of these arguments will be discussed in the last section. However, one point is already clear at this stage. The Visegrad country, in view of their IDP-position, are not (any longer) a suitable place where to locate resource-seeking FDI. In other words, they are not the ideal place where to find a cheap workforce. Nonetheless, they may attract the other types of FDI, especially those involving a high knowledge-component, in view of their relatively advanced level of IDP position. Still, there is a further aspect to stress: MNEs after knowledge-intensive activities choose host markets with an advanced institutional development. This point will be expounded in the next section.

2. The institutional environment in the visegrad countries

Institutions are formal regulations as well as informal practices diffused in a given community (North 1990, 2005). They are particularly important because, when efficient, they can reduce the hurdles that Transaction Costs pose to economic operators. Transaction Costs, in turn, are the costs of searching and interpreting information as well as enforcing contracts (Coase 1937, 1960). There is already a number of authors who have stressed that



EKONOMICKÁ KRÍZA - ECONOMIC CRISIS, Sekcia C – Section C

efficient Institutions are an important asset for a country interested in attracting FDI (Bevan et.al., 2004; Pajunen, 2008). In particular, it is especially MNEs interested in locating advanced and knowledge-intensive economic activities abroad which are particularly sensitive towards the efficiency of host markets' Institutions.

There are studies suggesting that the institutional environment in Visegrad countries is more developed and efficient than in the other CEECs (Fabry and Zeghni, 2006; Podda and Tsagdis, 2006, 2007). In other words these countries present more MNEs-friendly Institutions than those in Balkanic-Southern-Eastern European countries (Romania, Bulgaria) and former Soviet Republics (Russia, Ukraine). This fact is supposed to have facilitated the inflows of FDI towards the Visegrad countries for a certain time during the transitional process (Ponarakis and Vaskasselis, 2004).

In particular, Corruption, intended as the abuse of power for personal gain, has traditionally been considered as an important proxy of the efficiency of the institutional environment (Rose-Ackermann, 1999). Higher and less predictable Corruption is considered as a hurdle to MNEs (Habib and Zuravicky, 2001; Cuervo-Cazurra, 2006). The table below delivers a comparative picture of the level of Corruption in CEECs. The data are obtained averaging the level of Corruption as measured by the NGO Transparency International during the period 1999-2009 (data started being released in a complete form since 1999). Original values have been reversed (10-x) in order higher positions in the ranking to indicate higher levels of Corruption. The Baltic countries are not included because of their limited size, which constraints their capacity to attract FDI.

Table 1. Corruption in CEECs (higher score indicates a higher level of Corruption)

Rank	Country	Score
1	Ukraine	7,65
2	Russia	7,59
3	Moldova	7,25
4	Belarus	6,9
5	Bulgaria	6,85
6	Romania	6,16
7	Poland	5,96
8	Slovakia	5,85
9	Czech Republic	5,55
10	Hungary	4,92

Source: adapted from Transparency International



The table above indicates that the level of Corruption in the Visegrad countries has been quite limited in terms of CEECs average. In particular, the former Soviet Republics top the ranking, hence looking like quite unsafe places for MNEs, as long as Corruption is to be considered as a hurdle to Foreign Investors. In comparison, Visegrad countries appear to be more attractive. Nonetheless, the table above provides only a limited picture of the degree of institutional development in our four countries. This because they are compared only with other CEECs, many of whom probably lie at lower levels of IDP. MNEs interested in markets offering cheap labour are relatively less bothered by unsafe Institutions and may not perceive Corruption in, for example, Ukraine as a strong deterrent. Still, those countries more affected by Corruption are more convenient than Visegrad countries in terms of labour costs. In addition, they have integrated the EU (Romania, Bulgaria) or in any case opened further their markets to FDI (Ukraine after the "Orange Revolution). This means that many MNEs which had originally chosen the Visegrad areas to economize on costs can now find more convenient territories further towards East.

Nonetheless, the Visegrad area may still be interesting for market/efficiency/strategic asset seekers engaging in advanced and knowledge-intensive activities. These MNEs consider the local institutional safety as more important than the workforce costs (Bitzenis, 2003). The tricky fact is that at this stage the Visegrad country would compete with other markets, like Western European ones, which are also interesting in this respect. Looking at the issue from this point of view, it appears that our four countries have their way to go before being considerable as developed if compared with institutional standards in Western Europe.

Table 2. Corruption in Western Europe and in the Visegrad countries (higher score indicates a higher level of Corruption)

Rank	Country	Score
1	Poland	5,96
2	Slovakia	5,85
3	Greece	5,58
4	Czech Republic	5,55
5	Italy	5,06
6	Hungary	4,92
7	Portugal	3,63
8	Spain	3,2
9	France	3,06
10	Belgium	3,05
11	Ireland	2,51



EKONOMICKÁ KRÍZA - ECONOMIC CRISIS, Sekcia C – Section C

Rank	Country	Score
12	Germany	2,17
13	Austria	1,94
14	United Kingdom	1,58
15	Luxembourg	1,44
16	Norway	1,3
17	Netherlands	1,14
18	Switzerland	1,13
19	Sweden	0,74
20	Iceland	0,72
21	Denmark	0,47
22	Finland	0,42

Source: adapted from Transparency International

The table above unveils a different picture: this time the Visegrad countries are definitely among the laggards. It was already stressed that CEECs, including also the most advanced ones, do not present Institutions as developed as Western European countries do. However, this fact may have new implications now that we see that the Visegrad countries are not very convenient any longer for MNEs searching cheap labour. This issue is discussed further below.

3. Discussion

The Visegrad countries have for a long time been considered to represent the most advanced CEECs in terms of their capacity to implement a transformation towards a market-efficiently regulated economy. It is not a coincidence that the bulk of them had been recognised as a suitable candidate to join EU already in the first official declaration of the European Commission where the supposed ability of EU-candidates to introduce and respect the “acquis communautaire” was assessed (European Commission, 1998). These countries have normally been considered as politically stable, with levels of institutional development overall more developed than in the average in the area. This is not to say that the process of reconversion of the economical and political systems has been frictionless (especially, maybe, for Slovakia). Problems have existed and, to a certain extent, exist still nowadays. Nonetheless, the common perception has been that these countries appeared more progressed than other CEECs like Romania and Bulgaria, let alone former Soviet Republics. This is a *refrain* which comes often in the



specialised literature (Hunya, 2000; Fabry and Zeghni, 2006; Podda and Tsagdis, 2006, 2007).

Nevertheless, it is time to realise that there are new challenges to which Visegrad countries must respond. These countries have, in general, reached a level of development that puts them beyond that state where they were considered as markets endowed with low workforce and suitable for the location of low value-added and labour-intensive activities. This result can easily be considered as progress. However, this occurrence represents also a further challenge because the Visegrad countries will compete less and less with other markets which attract MNEs moved by the need to save on costs. In other words, despite the wages in the Visegrad area being on average lower than in Western Europe, they are still higher than in other CEECs, let alone certain Asian countries. The increasing path of globalisation has opened possibilities for labour-intensive companies in previously little open markets where labour is incomparably cheaper than in the Visegrad area. On the other side, these latter countries are located in the lower stages of the IDP and are not expected to be attractive for MNEs operating in the most technology-intensive sectors. Low workforce costs helps to attract labour-intensive activities (i.e. production of apparels), but it is poorly useful to convince MNEs operating advanced activities (i.e. bio-technologies) to move to a given country. For this there are other assets that a country must offer, namely safe Institutions and a developed market.

The future for Visegrad countries lies in their capacity to attract high value-added and knowledge-intensive activities. These countries have certainly important assets in this respect, as they have a qualified workforce whose costs are still lower than in the developed West. This can represent an advantage for Visegrad countries. However, Visegrad governments should meditate on the need to upgrade their institutional environment, if they want to be more competitive. This because the levels of institutional development are still by far behind Western standards. Otherwise, the risk is that the countries we are discussed here risk to stay in a sort of “IDP-lymbus”. This means that, while not convenient any longer as for the running of labour-intensive activities, they may be not sufficiently developed for knowledge-intensive ones.

References

- [1] Bevan, A.A. and Estrin, S. 2004, “The Determinants of FDI into transition economies”, Journal of Comparative Economics, vol. 32, no. 4, pp.775-787.
- [2] Bevan, A.A., Estrin, S. and Meyer, K. 2004, “Foreign investment location and institutional development in transition economies”, International Business Review, vol. 13, no. 1, pp. 43-64.



EKONOMICKÁ KRÍZA - ECONOMIC CRISIS, Sekcia C – Section C

- [3] Bitzenis, A. 2003, "Did Financial Incentives Affect Foreign Direct Investment (FDI) Inflows in Bulgaria?", *South East European Journal of Economics*, vol. 1, pp.65-84.
- [4] Coase, R. 1937, "The Nature of the Firm", *Economica*, vol. 4, no. 1, pp 386-405.
- [5] Coase, R. 1960, "The Problem of Social Cost", *Journal of Law and Economics*, vol. 3, no. 1, pp. 1-44.
- [6] Cuervo-Cazurra, A. 2006, "Who cares about Corruption?", *Journal of International Business Studies*, vol. 37, no.6, pp. 807-822.
- [7] Dunning, J.H. 1988, "The Eclectic Paradigm of International Production: A Restatement and Some Possible Extensions", *Journal of International Business Studies*, Vol. 19, No. 1, pp. 1-31.
- [8] Dunning, J.H. 1997, *Alliance Capitalism and Global Business*, Routledge, London.
- [9] Dunning, J.H. 2004, "Institutional Reform, FDI and European Transition Economies", in *International Business and Governments in the 21th Century*, ed. R. Grosse, Cambridge University Press, Cambridge.
- [10] Dunning, J.H. and Lundan, S.M. 2008, *Multinational Enterprises and the Global Economy*, Edward Elgar, Cheltenham, UK, Northampton, USA.
- [11] European Commission, 1998, *Agenda 2000*, Bruxelles.
- [12] Fabry, N. and Zeghni, S. 2006, "How former communist countries of Europe may attract inward foreign direct investment? A matter of institutions", *Communist and post-Communist Studies*, vol. 3, no. 2, pp. 301-319.
- [13] Habib, M. and Zuravicky, L. 2001, "Country-level Investment and the effect of corruption-some empirical evidence", *International Business Review*, vol. 10, no.6, pp. 687-700.
- [14] Hunya, G. (ed.) 2000, *Integration through Foreign Direct Investment: making Central Europe industries competitive*, Cheltenham, Edward Elgar in collaboration with the Vienna Institute for International Economic Studies.
- [15] Kinoshita, Y. and Campos, M.F. 2004, "Why FDI goes where it goes?" Discussion Paper n. 573, Williamson David Institute. University of Michigan.
- [16] Landbury, M., Pain, N. and Smidkova, K. 1996, "Studying empirically the determinants of FDI in 3 transitional economies (the Czech Republic, Poland, Hungary) during the earliest phase of the transitional process", *National Institute Economic Review*, vol. 156, no. 1, pp. 104-113.
- [17] Merlevede, B. and Schoors, K. 2004, "Determinants of Foreign Direct Investment in Transition Economics", Centre for Russian Political and Economic Studies, University of Ghent, Belgium.
- [18] Myant, M. 2003, *The Rise and Fall of Czech Capitalism: Economic Development in the Czech Republic since 1989*, Edward Elgar, Cheltenham.
- [19] North, D.C. 1990, *Institutions, Institutional Change and Economic Development*, Cambridge University Press, Cambridge.

Ekonomická kríza a jej reflexie v ekonomickom vzdelávaní a výskume



[20] North, D.C. 2005, Understanding the process of Economic Change, Joel Mokyr Editor, Princeton.

[21] Pajunen, K. 2008, "Institutions and inflows of foreign direct investment: a fuzzy-set analysis", Journal of International Business Studies vol. 39, no. 4, pp. 652-669.

[22] Podda, P.A. and Tsagdis, D. 2006, "The Importance of Host Institutions for Foreign Investors: A Qualitative Enquiry in the Czech Republic", 14th Annual Conference on Business and Marketing Strategies for Central and Eastern Europe, Vienna (Austria), 30/11-02/12/06.

[23] Podda, P.A. and Tsagdis, D. 2007, "A desegregated overview of the impact of corruption on FDI in the Czech Republic", 15th Annual Conference on Business and Marketing Strategies for Central and Eastern Europe, Vienna (Austria), 29/11-01/12/07.

[24] Pournarakis, M. and Varsakelis, N.C. 2004, "Institutions, Internalization and FDI: the case of the economies in transition", Transnational Corporations, vol. 13, no. 2, pp. 77-94.

[25] Resmini, L. 2000, "The Determinants of Foreign Direct Investment in CEECs: new evidence from sectoral patterns", Economics of Transition, vol. 8, no. 3, pp. 665-89.

[26] Rose Ackermann, S. 1999, Corruption and Government: Causes, Consequences and Reforms, Cambridge University Press, Cambridge.

Kontakt: Dr. Pietro Andrea Podda, University of New York in Prague and the Manchester Metropolitan University, p.a.podda@mmu.ac.uk



Poznatky z oblasti vzdělávání vrcholových manažerů v období ekonomické krize
Knowledge from the education of top managers during the economic crisis

■ Polák Michal - Baranyková Michaela

Klíčová slova: vzdělávání vrcholových manažerů, ekonomická krize, strategické řízení, krizové řízení

Keywords: education of top managers, economic crisis, strategic management, crisis management

JEL: G32

Abstrakt

Předmětem příspěvku je prezentace zkušeností a poznatků o vlivu ekonomické krize na vzdělávání vrcholových manažerů. Specificky je příspěvek zaměřen na posuny ve vnímání praktické aplikace konceptů strategického řízení a gradace zájmu vrcholových manažerů o prezentaci vazeb mezi strategickým, konvenčním a krizovým řízením v období ekonomické krize.

Abstract

The subject of this paper is a presentation of experiences and knowledge of the impact of economic crisis in the education of top managers. The paper is specifically focused on the shifts in perception of practical application of strategic management concepts and the gradation of the interest of top managers at the presentation of the linkages between strategic, conventional and crisis management during the economic crisis.

1. Úvod a vymezení cíle příspěvku

Období globální hospodářské krize – právě proběhlé, či právě probíhající¹⁾ – přineslo a přináší do oblasti řízení podnikatelských subjektů nepřeberné množství nových podnětů, pohledů, postupů a hlavně .. PŘÍLEŽITOSTÍ. Příležitosti nejen podnikatelských, ale také příležitosti pro změny v náhledech na teorie související s řízením.

Cílem příspěvku je sumarizovat a stručně prezentovat poznatky z manažerské praxe v období globální hospodářské krize, a to se zaměřením:



- na posuny ve vnímání praktické aplikace konceptů strategického řízení a
- na vývoj zájmu vrcholových manažerů o prezentaci vazeb mezi strategickým, konvenčním a krizovým řízením.

2. Zdroje prezentovaných poznatků

Poznatky prezentované v tomto příspěvku byly zjištěny s pomocí přímého výzkumu metodou řízených osobních rozhovorů autorů s vysokými manažery a majiteli podnikatelských subjektů působících v ČR a s nezávislými poradci (ekonomickými či daňovými) a auditory podnikatelských subjektů působících v ČR. Tímto způsobem bylo osloveno cca 100 osob v období let 2008 - 2010.

Vedle toho byla použita technika přímého a zúčastněného pozorování (oba autoři jsou mj. daňoví poradci) a technika interpretativních analýz textů. To vše v pojetí, které popisuje prof. Hubík²⁾.

3. Návaznost příspěvku na výzkum

Fakulta podnikatelská Vysokého učení technického v Brně získala grant od interní grantové agentury VUT s názvem Rozvoj poznatků ke zdokonalování informační podpory ekonomického řízení vývoje podniku v souladu s vývojem podnikatelského prostředí. Doba trvání tohoto projektu je 1 rok a celý je pod vedením Prof. Ing. Miloše Konečného, DrSc.. Podstatou je přispět k vývoji adekvátní komplexnosti informačního zajištění úspěšného ekonomického řízení vývoje podniku v podmínkách měnícího se podnikatelského prostředí, s využitím aktuálních moderních přístupů k: řízení hodnoty podniku, rozhodování o dlouhodobém financování malých a středních podniků v podmínkách ČR, měření a řízení výkonnosti podniku, vnitropodnikovému ekonomickému řízení, řízení řešení, realizace a udržitelnosti efektů podnikatelských inovačních akcí, řízení daňových povinností podniku, oceňování movitého majetku v účetnictví.

Cílem celého projektu je na základě rozvoje poznatků z navrhování analyzy aktuálních moderních přístupů ve vymezených oblastech navrhnout opatření ke zdokonalování informační podpory těchto přístupů.

Předložený příspěvek je zpracován v přímé vazbě na uvedený projekt.

1) .. dle přístupu a naturelu čtenáře

2) HUBÍK, Stanislav. Hypotéza. 1.vydání České Budějovice : Jihočeská univerzita v Českých Budějovicích, 2009. 80 s. ISBN 80-7040-842-1



4. Rámec příspěvku

Příspěvek přináší vhled na problematiku související se vzděláváním vrcholových manažerů v oblasti ekonomického a zejména finančního řízení podniku. V souladu se zaměřením konference je v příspěvku akcentován pohled na období specifického vývoje podnikatelského prostředí v období globální hospodářské krize.

Příspěvek prezentuje dvě zajímavé diskusní oblasti, které jsme identifikovali zejména při výuce strategického a finančního řízení vrcholových manažerů v období minulých tří let v teritoriu ČR. Oba autoři mají zkušenosti se vzděláváním vrcholového i středního managementu, a to jak z pozice lektorské, tak z pozice organizační. Můžeme konstatovat, že aktivní účast na vzdělávání těchto - obvykle velmi zajímavých a silných osobností - je neuvěřitelným zdrojem poznání vývoje podnikatelského prostředí. Zejména pokud typ vzdělávání umožní navázat interaktivní komunikaci mezi lektorem a posluchačem.

Obě vybraná téma představují silná diskusní témata spontánně se opakující při jednotlivých vzdělávacích akcích.

Současně byly poznatky autory přímo konfrontovány v podnikatelské praxi v rámci jejich účasti na poradenských zásazích, často v rámci krizového řízení³⁾.

5. Téma první - posuny ve vnímání praktické aplikace konceptů strategického řízení

Prvním tématem je problematika posunů ve vnímání praktické aplikace konceptů strategického řízení. Zde je vhodné předeslat, že v rámci našich prezentací zmiňujeme celou škálu konceptů strategického řízení, avšak dominantně prezentujeme tříúrovňový koncept strategického řízení popsaný Keřkovským a Vykpělem⁴⁾, který významně vychází z prací Kotlera⁵⁾, Johnsona a Scholese⁶⁾. Dotažení uvedeného přístupu do oblasti finančního strategického řízení pak prezentuje publikace Landy a Poláka⁷⁾.

Problematika posunů ve vnímání praktické aplikace konceptů strategického řízení se v období probíhající ekonomické krize projevovala primárně

- 3) Oba autoři se vedle své pedagogické činnosti zabývají poradenstvím, oba jsou daňovými poradcí zapsanými v seznamu Komory daňových poradců ČR
- 4) KEŘKOVSKÝ, Miloslav., VYKYPĚL, Oldřich. Strategické řízení. Teorie pro praxi. 1.vydání, Praha: C.H.Beck, 2003. 172.s ISBN 80-7179-578-X
- 5) KOTLER, P. Marketing Management. Prentice Hall : Engelwood Cliffs, 1984
- 6) JOHNSON, G., SCHOLES, K. Exploring Corporate Strategy. 3rd ed., New York : Prentice Hall, 1993
- 7) LANDA, Martin; POLÁK, Michal . Ekonomické řízení podniku. 1.vydání Brno : Computer Press, a.s., 2008. 198 s. ISBN 978-80-251-1996-9.

Ekonomická kríza a jej reflexie v ekonomickom vzdelávaní a výskume

diskusí nad otázkou „Má v období ekonomickej krízy význam strategické řízení?“ či nad otázkou „Má v období ekonomickej krízy význam řídit finance podniku strategicky?“.

Uvědomme si, že ekonomická krize v našem regionu měla „standardní“ průběh, a subjekty, které byly postiženy jejími průvodními jevy, měly nutně pocítit jisté „nevyhnutelnosti“. Jaké průvodní jevy myslíme a co rozumíme zmíněnou „nevyhnutelností“?

Uvedené průvodní jevy pouze shrneme – jsou obecně známé:

- razantní pokles poptávky po zboží či službách podniku vyvolaný buď přímo, nebo nepřímo poklesem produkce v dominantních oborech;
- navazující potřeba tlumit či optimalizovat objem produkce podniku;
- pokles objemu produkce = více či méně rychlé přiblížení podniku ke svému bodu zvratu;
- nutnost razantně optimalizovat náklady = velmi častý výskyt neplánovaných vícenákladů;
- ztráta finančního výkonu a zabrzdění peněžních toků = následné zvyšování nákladu spojené se ztrátou dobrých nákupních podmínek u dodavatelů = roztáčení druhotné platební neschopnosti;
- navazující ochromení peněžních toků dané chováním bank;
- nutnost řídit přes peněžní toky se všemi negativními dopady;
- nutnost odrážet vnější i vnitřní tlaky vyvolané oslabením podniku, atd..

Uvedeným „pocitem nevyhnutelnosti“ situace rozumíme dopady velmi brutálního mediálního tlaku na veřejnost v souvislosti s informováním o průběhu ekonomickej krízy. Autoři jsou přesvědčeni, že úloha médií v této ekonomickej krízi byla víc než negativná⁸⁾.

Vrcholový manažer je v této situaci extrémně psychicky a mnohdy i fyzicky zatižený. Za těchto okolností je enormně tláčen do velmi složitého a mnohdy stresujícího čistě operativního řízení a strategické řízení se pro něj stává čímsi vznešeným, ale v daném okamžiku zdržujícím a nepotřebným.

Má tedy v období ekonomickej krízy strategické řízení význam?

Dle našeho soudu nepochybneš ani. Může být garantem vyhnutí se dopadům krize a potenciálem využití krize pro prospěch společnosti. Nebo může „alespoň“ tlumit její negativní dopady. To platí, pakliže je strategické řízení v podniku dlouhodobě a důsledně aplikováno.

Špičkové strategicky vedené podniky o ekonomickej krízi a jejich dopadech věděli dostatečně dopředu a realizovaly kroky k využití nestálé situace.

8) K diskusi byla často otázka „Cui prodest?“



Dobře strategicky vedené podniky měly ve svých strategiích připraveny varianty a scénáře pro ztížené podmínky. Pokud byl tento systém dobře nastaven, pak management těchto firem mohl včas a relativně bez stresu reagovat.

Dobře strategicky vedené firmy byly připraveny využít ekonomickou krizi

- k razantním očistným vnitřním změnám (včetně užití technik exitu);
- k zobchodování připravených pozičních výhod;
- k uchopení příležitostí méně úspěšných konkurentů či podniků v oblastech vhodných pro diversifikaci, atp.

Pro podniky strategicky neřízené určitě nebylo období ekonomické krize vhodným obdobím pro zavádění strategického řízení. Ale zásady a techniky plynoucí z jednotlivých konceptů strategického řízení mohly tyto podniky s úspěchem použít pro řešení svých problémů.

6. Téma druhé – prezentace vazeb mezi strategickým, konvenčním a krizovým řízením

Tím jsme se dostali k druhému tématu příspěvku – ke zjedné gradaci zájmu vrcholových manažerů o prezentaci vazeb mezi strategickým, konvenčním a krizovým řízením v období ekonomické krize.

Osobní tezí autorů příspěvku je konstatování, že podnik by se měl pohybovat v režimu buď strategického, nebo krizového řízení.

Protože:

- strategické řízení MUSÍ pamatovat na potenciální krize – jak latentního charakteru (opatření v oblasti interního auditu a controlingu), tak akutního charakteru (identifikace při strategické analýze);
- strategické řízení musí mít určeny spínací mechanismy k přechodu do režimu krizového řízení (a zpět);
- strategické řízení přináší podniku zásadní zjištění – co vlastně chce (resp. jaké jsou cíle a představy o budoucnosti podniku vybalancované v rámci formulace strategie mezi rozhodujícími stakeholders).

Výše uvedené může být zásadní inspirací i pro „konvenčně“ řízené podniky, protože toto vše je předmětem i jejich rozhodování – zvlášť v době ekonomicky nepříznivých podmínek.



Závěr

Závěrem bychom rádi konstatovali, že období ekonomickej krízy zásadným zpôsobom poznamenalo charakter vzdelávania vrcholových manažerov v dané tematickej oblasti.

Pozitívne, a to:

- a) snahou intenzívnej rozdiskutovať predkládané teoretické koncepty;
- b) väčši věcnosti, ale tiež kritičnosti vyvolaných diskusií;
- c) dúslednejší výmennou poznatkov z praxe, včetně výměny internacionálnej;
- d) citelně väčší motiváci a nasazením – zejména u studentov z řad vlastníků podnikatelských subjektov.

Věcné poznatky prezentované v obou tématech příspěvku jsou mj. také výsledkem těchto změn.

Předložený příspěvek dle našeho soudu naplnil svůj cíl a v duchu prvotního záměru autorů je v tomto okamžiku k dispozici k následné debatě. Bude nám potěšení výše uvedené intenzívnej rozdiskutovať v rámci jednání mezinárodní vědecké konference „Ekonomická kríza – nové podnety pre ekonomickú teóriu a prax“, pro kterou je příspěvek určen. Stejně tak očekáváme Vaše ohlasy na našich e-mailových adresách.

Literatura

- [1] HUBÍK, Stanislav. *Hypotéza*. 1.vydání České Budějovice: Jihočeská univerzita v Českých Budějovicích, 2009. 80 s. ISBN 80-7040-842-1.
- [2] JOHNSON, G., SCHOLES, K. *Exploring Corporate Strategy*. 3rd ed., New York: Prentice Hall, 1993
- [3] KEŘKOVSKÝ, Miloslav., VYKYPĚL, Oldřich. *Strategické řízení*. Teorie pro praxi. 1.vydání, Praha: C.H.Beck, 2003. 172.s ISBN 80-7179-578-X
- [4] KOTLER, P. *Marketing Management*. Prentice Hall: Engelwood Cliffs, 1984
- [5] LANDA, Martin; POLÁK, Michal . *Ekonomické řízení podniku*. 1.vydání Brno: Computer Press, a.s., 2008. 198 s. ISBN 978-80-251-1996-9.

Kontakt: Ing. Michal Polák, Dr., odborný asistent Ústavu financí, Fakulta podnikatelská, VUT v Brně, polak@fbm.vutbr.cz;

Ing. Michaela Baranyková, interní doktorand Ústavu financí, Fakulta podnikatelská, VUT v Brně, baranykova@fbm.vutbr.cz



Economic Crisis - types, history and related changes in economic education

 Roehm Andre

Keywords: Financial crisis, historical crises, crisis prevention, business ethics, changes in economical education, economic theories, ethic consciousness, market

JEL-Classification: A 13

Abstract

Against the background of the current financial crisis this short essay is concerned with the crisis circles derived from historical crisis situations, the behaviour of the actors in crisis situations and the effect of crisis-preventing measures. Starting from the current – and still ongoing- financial crisis it is shown that global financial crises are not a new phenomenon of the 20th and 21st centuries and that in particular the actors' behaviour has remained unchanged in the history of mankind and in economic history. As all crises in the last two centuries caused changes in the economical education (for example a predominance of John Maynard Keynsers rules until the 1980es) and led to changes in the supervisory environment of the markets. We saw tougher regulations, changes in accounting rules, new professions (like cpa's in the 1930ies in Germany) etc. Nevertheless crises happened and will happen again. Thus the effectiveness of merely mechanical crisis prevention measures are called into question and a plea is made for incorporating business ethics more firmly into the economic doctrine. This means that the neoliberal theories did not fail as often told but cannot remain in power with some more or less changes in supervisory and accounting rules which is more or less a mechanical change but no change in the general behaviour of market participants. They rather need changes in the ethic consciousness of the market participants and a deep understanding of the underlying ethic basis of the supervisory rules. This is to make the participants accepting the general idea of those rules instead of simply following them. The key is business ethics and a change in behaviour of the market participants.

1. The initial situation

The current financial crisis has again raised many questions on what caused the crisis and how it could have been prevented. The recommendations for action that have been discussed, such as stricter



banking supervision, changed accounting regulations, state direction and control of the financial sector, a limitation of bonus payments / management salaries in banks to name, but a few, however, only aim at the transmission mechanisms of the crisis. The financial crisis was not caused by the banking sector – it was rather a local real estate crisis that turned into a global financial crisis. Crises – also so-called “global” financial crises – have occurred time and again for thousands of years¹⁾. Having the “Asia crisis” in Rome in mind, Cicero, for example, complained²⁾ in a speech to the senate in 66 AD: “... this system of monies, which operates at Rome in the Forum, is bound up in and is linked with those Asian monies; the loss of one inevitably undermines the other and causes its collapse”. At the time, in the new province of Asia, real estate and tax farming rights were acquired on a credit basis. To minimise risks, these tax farming rights were pooled in societies that were similar to cooperatives, sometimes evidenced by documents and traded. Initially the value of the real estate and tax farming rights increased. This changed radically after upheavals in the region broke out which made the tax income shrink. This consequently reduced the value of real estate and the tax farming rights dramatically. In the end this led to loan defaults in Rome. Different to today’s situation this did not result in a large-scale rescue operation for banks but in the Mithridatic Wars - the Roman solution of a financial crisis.

The crises, which reappear on a regular basis and the patterns of which are – ex-post – noticeably similar in parts, are a fascinating research object³⁾. It is a well-known fact that crises are inherent to the market economy system – the only thing that is unknown ex-ante is the point in time when the crisis starts. In the case of the current financial crisis it is only the dimension of the crisis that is alarming. The crisis in itself could be foreseen ex-post – just as the preceding crises could be foreseen and just as future crises will be foreseeable.

2. The changes to the economic doctrine due to the crisis

What were the causes of the crisis? The greedy, overpaid managers who have often been cited by the media, are only the tip of the iceberg, as they grab the attention of the public. The same is true for the too lax banking supervision and the accounting of banks according to the “fair value principle”, which have also been referred to frequently. The whole story is that CDOs from the securitised loans on real property were simply assessed to

- 1) Cf. Charles P. Kindleberger, Manias, Panics And Crashes, German translation of Manien, Paniken, Krisen, Kulmbach with further references
- 2) Marcus Tullius Cicero: De Imperio Cn. Pompei Item 19 http://www.romanum.de/latein/uebersetzungen/cicero/imperio_pompeii/art.xml
- 3) Cf. tabular illustration in Kindleberger, loc. cit., (FN 1), p. 281 et seq.



EKONOMICKÁ KRÍZA - ECONOMIC CRISIS, Sekcia C – Section C

high. If they had been assessed correctly, the capital backing rules as applicable before the crisis would have been more than sufficient for setting the necessary limits. It should not be forgotten that the current financial crisis is only the *result* of the real estate crisis in the US. And this was, in turn, a result of the too easily accessible liquidity through the excessive granting of loans, also to subjects and entities that were not creditworthy – in the belief that real estate prices would increase forever.

But how has the teaching of economics changed since? Currently, several trends can be observed – on the one hand a bigger role for the state in controlling the economy with a strict regulation of the markets (the “big” solution) – this trend runs counter to the previously prevailing monetarist character of economic science. Then there also are more differentiated regulatory approaches, such as the limitation of managers’ salaries and stricter bonus regulations. Furthermore the accounting regulations are criticised – in particular the “fair value” accounting in banks⁴⁾, which requires to value assets excessively high during the hype and excessively low in crisis. This assessment principle is therefore highly conducive to a crisis – in particular if the equity ratio of credit institutions is very low. Finally there are obvious doubts in general with regard to the “capital-market oriented” accounting – such as IFRS. In the opinion of some experts, the idea of protecting creditors, which for example is reflected in the German Commercial Code, is to be given priority again. No matter what you think of these approaches – they are all a manifestation of the belief in “mechanical” crisis prevention.

On the other hand there is an ethical approach, based on the behaviour of the market participants. Control in itself is not enough – people have to change their behaviour. With regard to business ethics/corporate governance, in the end the “honourable businessman” is to become the role model again if it ever was the model. It should be possible to make executives personally accountable. Actually high court jurisdiction tends to go more this way. The discussion of ethics usually starts with the issue of “greed”: greed – understood as the misdirected feeling of wanting something – means the excessive desire to acquire earthly goods, riches and power⁵⁾. Thus the accumulation of money becomes the sole purpose in life and an end in itself.

4) Cf. e.g. FAZ.NET of 14 May 2010 „Neue Regulierungen – gemeinsame Bilanzregeln“ (New regulations – joint balance sheet regulations).

<http://www.faz.net/s/Rub4B891837ECD1408281> and the press release of Sal. Oppenheim of 23 Sept. 2008, „Fair Value Rechnungslegung verschärft Krise – Studie mahnt raschen Reformbedarf an“ (Fair value accounting exacerbates crisis – a study calls for quick reforms) www oppenheim de/presse

5) Cf. e.g. Klaus Peter Rippe, Greed is out – Ethics is in“, On the responsibility of enterprises and their managements, inaugural lecture at the Faculty of Philosophy, to be published, pdf file, http://www.ethikdiskurs.ch/wirtschaftsethik/publikationen/rippe_antrittsvorlesung.pdf



It seems that this character trait is inherent to man's nature – Aristotle and Plato called it "pleonexia"⁶⁾, the Catholic Church also includes greed in the list of deadly sins.

3. The standardized evolvement of a crisis

In the historical analysis of Kindleberger⁷⁾, one frequently recognisable pattern of how a crisis evolves is the following:

In the boom phase there is a focusing on objects of speculation (goods, shares, real property, railways, canals, cotton, tulips, gold, etc. just to name some of the crises-relevant objects in the last thousand years). Liquidity is expanded by creating credit in order to balance off again the shifting of liquidity into illiquid assets or to increase liquidity further. The volume of credit is also increased by lowering the credit standards in order to increase liquidity in the market even further. The permanent lowering of the capital and liquidity requirements – also for derivatives – accelerates and levers the acquiring of the underlying object. This is often accompanied by deregulatory tendencies which lead to "commercially" oriented presentations in the financial reports of enterprises⁸⁾. The principle of caution is switched off.

In this boom phase there are the first cases of concealing weaknesses in the financial reporting, not only of some market participants but also of the objects of speculation themselves (e.g. joint stock companies) by "creative approaches", culminating in balance sheet fraud. Such mistaken conduct has only one goal which is not to jeopardize the inflow of an enterprise's own funds as well as outside funds. The boom is expected to feed on itself. At the same time, an increase of investment fraud at the expense of private and institutional investors can be observed. Shareholders expectations regarding returns are unrealistic and far too high.

Another characteristic of this phase is, that in analyses, cash-flow-based ratios are pushed into the background and a great number of investors are not very cautious in general. Similar to the "Fraud Triangle"⁹⁾ in the sphere of forensic accounting, there seems to be a "greed triangle" in this context: constantly rising share prices, easy lending and driving greed. In this, all rational mechanisms are thrown overboard and even those enterprises are

6) <http://en.wikipedia.org/wiki/Pleonexia> m.w.N,

7) Cf. FN 3

8) Cf. e.g. Henning Graw, Claus Ulrich Keller, Bilanzmanipulation – Risiko und Krisenfrüherkennung durch Jahresabschlussanalysen (Balance sheet manipulation – risks and early detection of crises by analysing annual statements), in „Kredit und Rating Praxis“ 1/2004, p. 27 et seq.

9) Cf. Berndt, Thomas/Jeker, Marc, Fraud Detection im Rahmen der Abschlussprüfung, BB 2007 p. 2615 et seq.⁹⁾.



EKONOMICKÁ KRÍZA - ECONOMIC CRISIS, Sekcia C – Section C

acquired that show negative operative cash flows - even though their sales figures and net income have been steadily increasing for several years¹⁰⁾.

The reversal is characterised by a sudden event that has a sudden negative effect on the expectations of the market participants. This may be a political event, a change of interest rates or any other event that is contrary to the prevailing expectations. It heralds a change in the way the market actors behave. The fear of losing assets widely returns. All of a sudden, sales outweigh acquisitions with regard to the relevant object of speculation. Prices start to fall by leaps and bounds. All of a sudden Lending is then restricted dramatically and credit standards are increased significantly. This forces lenders to give their valuations a closer look in order to make value adjustments and take depreciations. Such closer look then often reveals/leads to the discovery of balance sheet manipulation and investment fraud

As panic sets in, the exaggerated expectations of the boom turn into an “every man for himself” attitude. Due to lenders shortage in liquidity, loans are recalled. New loans are only granted subject to high risk premiums and existing loans are only extended beyond their initial maturity if the borrower is willing to pay such additional premiums. The pressure to sell objects of speculation increases even further. The demand for liquidity is very strong; supply is weak. Prices for objects of speculation fall dramatically. The levers are reversed. The downward spiral is thus set in motion. More loans become nonperforming loans. Sooner or later the market faces a breakdown. There is hardly any liquidity left. The confidence that the market actors have in each other reaches an all-time low. Then the markets stop functioning – there is no longer a balance between supply and demand, no matter what the price is.

Just short of this scenario the lender of last resort appears. Recently the State Budgets of the countries most affected by the crisis stepped in (in the form of rescue packages for banks or the like). At the same time, programmes to stimulate growth are initiated, in order to boost demand and stimulate the economy in general. While in the past the lenders of last resort used to be bank consortia or state banks, now this role is taken on by the state budgets and – if they fail on a national level (like in Greece and probably in further EU countries) in the end by the taxpayers worldwide.

10) E.g. ComRoad illustrated by Timon Kaiser, FlowTex, ComRoad and Siemens – Fallbeispiele für Betrugsfälle in der Corporate Governance in Deutschland (Case studies of fraud cases in corporate governance in Germany), term paper in the main seminar Corporate Governance, summer term of 2009, p.8 f

11) Cf. Kindleberger, loc. cit. (FN 1), p. 160



4. The effectiveness of crisis-preventing measures

Are there ways to limit the processes described above by mechanical means? Will there not always be a different underlying, a different possibility of money generation or levered speculation? Could it not be that the extremely high money holdings looking for investment opportunities are part of the crisis system? Allow me to draw a comparison with criminal law where motive and opportunity to act are essential for the conviction. Here the motive is greed and the opportunity to commit the act is granted by the useful tool/mechanism of speculation on one hand and sufficient access to liquidity on the other hand. Thus the fundamental question is whether the motive or the opportunities to commit the act should be approached. So to stay in the Criminal Law comparison we have to answer the fundamental question whether to choose the crisis preventing measures on the level of motive or on the level of opportunity to commit the act.

In the end, the only measures taken in the past after a crisis – if anything was done at all – were changes made to the accounting rules, modified rules for chartered public accountants, the tightening of market surveillance etc. In its wake there has also been a shift of paradigms, away from free markets. In 1936 Keynes published his “General Theory of Employment, Interest and Money” and, as a result, shaped the school of thought in economics up until the renaissance of the liberal – now neoliberal - ideas of, for example, the ones of Milton Friedman. Now, Keynes experiences a comeback. This schools of thought in turn restart to shape the regulatory framework.

The alternative and, in my opinion, a more effective approach is to put greater emphasis on ethics – business ethics – in the teaching of business administration. All in all, those directions of thinking are compatible – if the understanding prevails, that mechanical regulatory tools are necessary, then the “essence” of regulation will be acted out in the corresponding behaviour of the market actors and not in the mere necessity to comply with a regulation – the circumvention of which meanwhile already being examined by lawyers. This is, however, only possible as long as “being decent” constitutes a virtue that is valued by society. As soon as the behaviour of the indecent is rewarded, it becomes very difficult to remain decent. However, even if the desired basic ethical attitude is there, the state has to get involved and support this attitude.

5. Summary

Ex-post there have always been admonishers, against the current crisis as well as against previous crises. Ex-ante there was – apparently – for example Roubini. The evolution of the current financial crisis – triggered off



EKONOMICKÁ KRÍZA - ECONOMIC CRISIS, Sekcia C – Section C

by a real estate crisis in the US – shows the typical characteristics that we could already detect in rudimentary form in the evolution of the Asia crisis of the Roman Empire. In the beginning there is the acquisition of real estate and the belief in perpetually rising real estate prices. As real estate constitutes an extreme form of reallocating short-term liquidity (money) to long-term assets. It is often loan-financed. The belief in perpetually increasing real estate prices also makes it even possible for those levels of creditworthiness, that are generally not financeable, to purchase real estate with loans. As the lenders also need liquidity, these so-called “jingle loans” are securitised, with regard to which – as opposed to the security interest in Germany – the only security is the real property itself - with the lender not being liable for the repayment of the loan. These securitised mortgages in the US go through several stages of “compression”, in which the risk is constantly “sliced and diced” by more-or-less clever and sophistically mathematical and statistical models and thus reduced on paper by nifty combinations. The resulting certificates were very popular worldwide –in Germany in particular with state banks. I will leave it to the judgment of the reader of whether a comparison with the “tipper and see-saw time”¹¹⁾ would be appropriate here, in which clever coin dealers used naive sutlers to exchange the bad money of certain principalities into the good money of those merchants. In any case - in this comparison most banks would play the part of the naive sutlers.

As the basic mechanism in these crises always is – independent of the underlying - the belief that the prices of a certain good or right will increase further, the described mechanistic measures can only do little against the “basic evil”. Stricter banking regulations – such as the recent Basle III, the taxation of certain transactions, the prohibition of short sales or the prohibition of – generally useful - derivatives etc., create either new geographical or legal evasion models. The “basic evil” in most crisis situations is exaggerated speculation financed via loans – either by taking out loans directly or by the leverage effects from derivative instruments. It is the resulting counterparty risk concerning creditors in crisis situations that turns the – regrettable – loss of assets of individuals into a macroeconomic problem situation – because the money invested by these individuals was obviously borrowed money.

Future crises cannot be prevented by using regulatory measures alone. This can only be achieved, if the actors essentially accept the necessity of certain rules and internalize such rules. Each mechanical measure will be undermined or overturned if there is a lack of will to accept and internalize these rules.

Kontakt: Röhm André, Dipl.-Kfm. (Univ.), Doctoral student, Faculty of Economics and Business, Pan European University, RÖHM + PARTNER, Steuerberatungsgesellschaft, Nederlinger Straße 6, 80638 München, roehm@roehm-partner.de



Key Competencies for Tomorrows Markets Part 1: Homo Economicus Revisited

 Schönowitz Christine

Key words: Adam Smith, Artificial Intelligence, Economic Principle, Homo economicus, Human Irrationality, ideal market participant, Keynesianism, Moor's Law, Quantum computers, Turing Test.

JEL: B00

Abstract

Rationality and logic as a key competence and guiding principle for the economy of the 21st century may be a perfect idea, as it appeared to be a perfect idea for Adam Smith in the 18th century. However, neither men nor machine seem capable of reaching that goal. We will have to deal with the economy of the future without relying on rationality as a key competence.

Adam Smith developed the classical model of economy two hundred years ago. In spite of its age and the fact that it was developed in an economic environment much different from the one we live in today, this model has not lost its influence on the ideas of economists.

Is there such a species as Homo economicus? The financial markets of today appear to exceed the capabilities of the mere Homo sapiens. In increasing number financial transactions are executed by autonomously acting computer systems. On May 6th, 2010, the Dow-Jones Index fell 1000 points within an hour – a monetary value of approximately 1 billion USD. The index recovered subsequently but this day of trading ended with an overall 9% plunge of stock indices. A system arrow appears as the most likely reason for that situation. Apparently, City Group sold instead of 50 million stocks a staggering amount of 50 billion stocks. Automated trading systems subsequently reinforced the trend and together this appears to have caused this day's losses¹⁾.

Apart from that so far unique accident, automated trading systems – at least at first sight – may represent a new class of rationally acting market participants. Following strictly logical criteria – algorithms – financial transactions are triggered. For the first time in history the Homo economicus seems to have a chance of becoming reality.

1) <http://www.mmnews.de/index.php/boerse/5513-gefaehrliche-dominoeffekte-an-den-weltfinanzmaerkten>; <http://www.spiegel.de/wirtschaft/soziales/0,1518,druck-701444,00.html>



The question emerges whether the key competencies for tomorrow's management may only be rendered from computers. Will machines in the foreseeable future in addition to the financial markets also become a reality in other areas of economy? Is it even possible that humans who do not comply with the key competency of absolute rationality are in charge of the globalised economy? Does the incredible complexity of the global economy permit an approach that is not perfectly rational? In this essay I will aim at answering some of these questions.

1. The classical model of homo economicus

To obtain a maximum result with minimum employment of funds is called the Economic Principle. Economists hope to explain and predict human behaviour by applying the concept of Homo economicus²⁾. In a not ideal word with limited resources it appears reasonable to act rationally. In this context the economic theory provides suggestions for human decisions making and human behaviours in the global market.

The core assumptions of classical economic theory are rationality and maximising individual benefits. Activities are rational when they support the accomplishment of goals and the increase of benefit. Irrational are activities that do not comply with these goals.

The Homo economicus model stands for an idealised model of behaviour. It originates from theoretical assumptions about human behaviour in the market place.

The available income and the relative cost of goods – or to put it in a more general way – the implicit price of alternative courses of action, limits the Homo economicus' freedom of action. The range of opportunities of humans is limited; therefore, courses of action need to be balanced. Maximising benefit implies that market participants will have to choose among available alternatives of these goods and activities, which may result in a maximum benefit.

Humans rarely have access to all relevant information that is necessary for making an optimal decision. In addition to monetary limitations there are time constraints as well as physical and psychological barriers.

The principles of classical and neo-classical economy are based on Adam Smith³⁾. He was the founder of the Homo economicus concept and of the Economic Principle. He suggested that a society would be better off when each individual follows up on egoistic goals. If this could be accomplished,

2) H Mühlenkamp, Deutsche Hochschule für Verwaltungswissenschaften, Speyer

3) Adam Smith, The Wealth of Nations



the Invisible Hand of egoism would guide the economy. The Invisible Hand was Adam Smith's picture for the capability of free markets to allocate production factors, goods, and services for their most valuable use. The classical and its advancement, the neo-classical theory, are based on the assumption that a closed economic system is inherently stable.

In contrast to Adam Smith's classical theory, the economic theory of John Maynard Keynes is based on demand. Keynes instead argued that aggregate demand determined the overall level of economic activity. Especially during the latest Financial Crisis many governments followed Keynes theory in providing substantial fiscal stimulus to head off the worst effects of recession. Based on these contradicting basic principles the economic theories of monetarism according to Milton Friedman, one of the most outspoken representative of classical economic thinking ("money matters"), and Keynesianism reach different conclusions in their economic and political teachings. Critics of Keynesian policy of economics suggest that supporting economic activities via dept-financed government-demand eventually results in inflation.

The new liberalism is distinct form older varieties mainly because it is more aware of the close relationship between economic and political institutions. The "Laissez faire" formula, the economic concept that is based on freedom of choice, individual initiative, and limitation of government intervention to the absolute minimum, was replaced by the explicit attempt at establishing a legal environment for the economy. This legal environment establishes favourable preconditions for the maintenance of competition. Also it aims at preventing the development of positions of power on the side of businesses or on the side of the work force.

The weaknesses of the Invisible Hand concept are hard to ignore. Declaring the market as Adam Smith did as a law of nature ignores the fact that each market system – from the Naschmarkt to the Global Village – is a representation of society, which is unable to exist outside of the framework of rules: without protection of property there would be no business basis, without space management no shopping mall, without infrastructure there would be no business location, without the World Trade Organisation there would be no free trade.

There is general agreement that idealising the Homo economicus concept ignores some important human characteristics and central social values. Some economists, therefore, attempt to correct these shortcomings in a traditional context, whereas others have started to develop new models.

Obviously human beings cannot be described sufficiently using a limited set of characteristics. Humans have distinct approaches to an understanding of life. These paradigms influence the structure of their investigations and the design of their model systems. In this way human subjectivity and their



individual observations influence how they develop economical theory. In reality there are no borders between distinct approaches to economy; this is only what humans perceive. At any given time a human exists as a biological, psychological, ecological, social, and economic system. The overlap and interactions of these different aspects of a human's reality should always be kept in mind.

2. Machines – the better market participants

The economy of today is no longer just an interaction between two individuals but a system that has become increasingly more complex. Particularly in the financial markets more and more machines – computer – take over activities from humans. This is a consequence of a series of factors. First there is the need to handle an enormous amount of data. But not only this amount, also the speed that is required to buy and sell in financial markets cannot be handled by humans without technical support. Sometimes seconds make the difference between gain or loss in a financial transaction. Furthermore, the worldwide financial markets are open for business 24 hours a day, 7 days a week. To have human representation at the trading places of the world is associated with high personnel cost. These factors together make the employment of machines increasingly attractive.

I would like to propose the thesis, that a computer is the ideal market participant in the meaning of Adam Smith. Absolutely rational transactions are conducted purely aimed at an optimal resource allocation and maximising revenues. The worldwide interconnection as well as a huge data storage capacity appears to make sure that a maximal number of variables is considered in the calculation of data that are relevant for a particular market.

Once again let me come back to the incident on May 6th, 2010, when the Dow Jones index broke down 9%, which supposedly was caused by a machine malfunction⁴⁾. At the following day 1.5 million transactions were done via CLS, the global foreign exchange settlement system. For several days, the trading volume was more than twice its standard value. The system was not able to handle this volume causing considerable delays. Together with the critical situation in the wake of Greece's financial troubles this brought the Euro at the edge of a breakdown.

The disturbed trust in the markets – an irrational human response – amplified by the algorithms of trading computers – pure machine automatism – accompanied by blind dependence on technology, results in a dangerous mix of rationality and irrationality.

4) <http://www.spiegel.de/wirtschaft/soziales/0,1518,druck-701444,00.html>



A social study among finance managers demonstrated⁵⁾ that people tend to trust completely in the output of a machine. Is this rational or irrational? One of these bankers stated in an interview: "I am under the impression that we are confronted with some kind of church, a financial religion, which everybody believes in, but nobody any longer knows what actually is going on."

The more we accept the reality of the automatisation of financial markets, the more we will become dependent on these automats. People no longer call into question the basic assumptions that are behind the trading algorithms. Therefore, it doesn't become clear at which point these algorithms are no longer adequate because of changes in the market environment.

3. Technology dominates humans

Where would it take us if we consequently think through the thesis of the machines as ideal market participant with absolute rationality? Can it be possible that technological rationality dominates human irrationality? How rational are machines? When will machines start developing consciousness and how rational would a sentient machine remain to be? Here are a few spotlights on the development towards thinking machines.

According to Moor's law the capacity of computer chips doubles every 24 months⁶⁾. In May 2010, Bill Dally, Professor at the Stanford University School of Engineering, went even further. He foresees a future with an entirely new generation of parallel processors that are optimised in terms of energy efficiency and will have the capacity to open a new dimension in processing speed⁷⁾.

Here is one more statement with regard to the momentum of this development from the futurologist Ray Kurzweil at a conference in 2003 at the occasion of the 50th anniversary of the identification of the DNA structure⁸⁾. "The paradigm shift rate, roughly the rate of technical progress, is doubling every decade, so we will see about 32 times more progress in the next 50 years than the last."

Artificial intelligence⁹⁾ (AI) is a sub-speciality of information technology, which deals with the automatisation of intelligent behaviour. In order to obtain

- 5) C. Honegger, S. Neckel, Ch. Magnin: Strukturierte Verantwortungslosigkeit. Berichte aus der Bankenwelt. Suhrkamp-Verlag, 399S. ISBN 978-3-518-12607-3.
- 6) IEEE, Computer Society; <http://www.ieee.org/index.html>
- 7) <http://www.macnews.de/news/20874/>
- 8) <http://www.washingtonpost.com/>
- 9) Time-Life Bücher. Künstliche Intelligenz. Time Incorporate U.S.A. 1987. 126 S. ISBN 90-6182-876-7.



a measure for the point at which a machine develops – or simulates – intelligence that is equal to a human's, Alan Turing proposed the Turing test. A human communicates via a computer terminal with a counterpart that is either machine or human. Questions are asked that should reveal the identity of the intelligence at the other end. Is it not possible to distinguish between human or machine, the machine is according to Turing, intelligent. No machine so far was able to pass the Turing test. However, in light of the rapid progress of information technology it may only be a matter of time until the first machine will pass the Turing test. The concept of AI leads straight to a conscious robot that was already envisaged by Isaac Asimov. A machine consciousness will probably be built according to the example of the consciousness of its creator. "He built the machine in his image."

Quantum computers will represent a paradigm shift. Currently they mainly exist as theoretical models for which first proofs of concept are available. However, if these theoretical considerations are correct, a quantum computer might have fantastic features. A quantum computer of sufficient complexity could represent a self learning system, might develop consciousness, and could even have freedom of will. Have we reached the peak of computer technology with the quantum computer and will we be able to employ such a machine as the perfect manager? A system based on algorithms, perfectly logical and rational, because if its storage and data processing capacity capable of handling enormous amounts of data in a minimum of time, and with the means to learn from its own mistakes and therefore capable of evolving into a more potent being. Consciousness and freedom of will for making decisions that were not part of its creators programming. Therefore, a machine being with the power to exceed its manufacturers limited capacity by far. "Robo quantus economicus": the perfect market participant according to Adam Smith. This Invisible (Machine) Hand at the key control levers of the global economy might finally mean Paradise on Earth.

At this point we might be able to close the circle. The intention was to investigate what might be key competencies for tomorrow's management. Did we find it? Obviously we identified characteristics that are the opposite of what may be expected from irrational humans that are guided by emotions. Greatly advanced machines might actually have the key competencies for the economy of the 21st century. Perfect rationality, unlimited access to information and the power to analyse it. Coming up with decisions in a minimum of time. Adam Smith would be delighted about this market participant, who finally complies with his theoretical scenarios.

However: Is the purely automated market really an ideal scenario? All these machines would have access to the same information, come up with the same judgements based on identical algorithms. At least in the financial



market it would become difficult to make money: how could one market participant outsmart another one if they all work perfectly?

Furthermore: Would the machine market really be rational? A quantum computer follows, as its name implies, the laws of quantum mechanics. A core paradigm of quantum mechanics is the Uncertainty Principle. The picture of the cat in the box that Erwin Schrödinger chose to describe the Uncertainty Principle has reached almost proverbial prominence. As long as the box remains closed we do not know, whether the cat is dead or alive. Reality is in a superposition of "Dead Cat" and "Living Cat." The truth lies in between – or we have two realities at one time. Either way, there is no certainty: nature is undecided. The core message of the Uncertainty Principle is that in nature chance is a basic principle. That caused Albert Einstein headaches. "God doesn't play dice!" was his wishful thinking. However, the evidence is compelling that dice are rolled – maybe not by god – but most definitively by nature.

Finally: the observer of a system influences its outcome simply due to the fact that it is observed. As long as the box with the cat remains closed – no observation is made – the superposition remains intact. If one looks, the wave function collapses and nature decides for either the living or the dead cat. As far as we understand quantum mechanics this is a completely random decision.

What happens to rationality if the quantum computer depends on the randomness of a collapsing wave function? Maybe this randomness is a precondition for freedom of will. Is freedom of will even possible as long as a system is perfectly defined? Does freedom of will depend on the Uncertainty Principle? But freedom of will is also the basis of emotions, feelings, and irrationality.

The perfect automated market participant will be humanoid, even if its humanity will be at a dramatically higher level. As a consequence, the damage that could be done by that powerful artificial intelligence could vastly exceed the damage that might be done by humans. Hence, Robo quantus economicus will fail in the same way as Homo economicus failed.

Kontakt: Mag. Christine Schönowitz, MBA, Doctoral student, Faculty of Economics and Business, Pan European University, christine.schoenowitz@valoratrade.at



Svetová finančná kríza a fiškálna udržateľnosť Global financial crisis and sustainability of public finance

 Sipko Juraj

Key words: global financial crisis, global recession, public debt, public deficit, sustainability of public debt

JEL klasifikácia: H68; E62; N10; N12

Abstract

The paper describes the main factors that contributed to the global financial crisis and its impact on economic growth. The global recession has had a significant impact on public finance. Therefore, the paper explains some theoretical aspects of the sustainability of public finance. Despite some evolution in the theory of the sustainability of public finance, there are still open questions that need further clarification. However, it is clear that the deterioration of public finance in industrial countries could have a negative impact on potential economic growth, real interest rate and inflation.

Úvod

Vznik svetovej finančnej krízy je výsledkom mnohých neriešených problémov, ktoré sa postupne kumulovali pred jej vznikom. Hypotekárska kríza v USA bola len spúšťacím mechanizmom svetovej finančnej krízy. Finančné krízy existovali aj v minulosti a opakovali sa nepravidelne. Vzniká otázka prečo pravé hypotekárska kríza, ktorá začala v USA viedla k vzniku svetovej finančnej krízy a prečo táto kríza má v kontraste s predchádzajúcimi krízami neporovnatelné ďalekosiahlejšie dôsledky.

Cieľom príspevku je stručne zhodnotiť niektoré z faktorov, ktoré prispeli k svetovej finančnej kríze a poukázať na základe historických skúseností na možné dôsledky tejto krízy. Snahou je priblížiť niektoré teoretické prístupy hodnotenia udržateľnosti verejných financií, ktorá v dôsledku svetovej finančnej krízy zaznamenala výrazné zhoršenie.



1. Vznik svetovej finančnej krízy

O problematike vzniku svetovej finančnej krízy a jej dôsledkov je venovaný celý rad odborných, vedeckých článkov a knižných publikácií významných autorov predovšetkým: Rogof (2009, 2010), Krugman (2009) Johnson (2010), Cecchetti (2010), Mohanty (2010), Zampoli (2010). Vo všeobecnosti je zhoda v tom, že vznik svetovej finančnej krízy je výsledkom vzájomne prepojených faktorov, predovšetkým: prehľbjujúcej sa polarizácie medzi bohatými a chudobnými, ekonomickými nerovnováhami medzi poprednými ekonomikami, nestabilitou medzinárodného menového systému založeného na dominantnom postavení prvej rezervnej meny - amerického dolára, neprimeranou menovou politikou pred vznikom krízy, zlyhanie ratingových a audítorských spoločností, zlyhanie riadenia rizík bank, zrušenie regulácie finančného trhu v USA, rýchlejší pokrok v oblasti informačných a telekomunikačných technológií než je príprava odborníkov v oblasti dohľadu a riadenia finančných trhov, atď.

Oficiálne deklarovaná hypotekárna kríza vznikla v polovici roku 2007. Jej vznik sa spája s poskytovaním zvýhodnených pôžičiek tzv. subprime loans¹⁾ na jednej strane a s neschopnosťou splácať tieto pôžičky na strane druhej. Postupne zhoršujúca sa situácia na trhu s hypotékami v USA viedla v septembri 2008 ku krachu Lehman Brother²⁾. Cieľom tohto príspevku nie je analyzovať už známe jednotlivé faktory, ktoré prispeli k svetovej finančnej kríze, ale skôr ju historicky porovnať s Veľkou hospodárskou krízou v 30-tych rokoch minulého storočia. Pri porovnaní s finančnou a hospodárskou krízou v minulom storočí, terajšia finančná kríza sa v zásade líši niektorými faktormi. Medzi najdôležitejšie sa považuje rozšírené používanie finančných derivátov³⁾. Práve finančné deriváty výraznou mierou prispeli ku vzniku a prehĺbeniu hypotekárnej krízy v USA a následne k svetovej finančnej kríze. Zvýšený objem zlých úverov jednotlivých bank v USA a Európe a nízky agregovaný dopyt v popredných priemyselne vyspelých štátoch viedol k prudkému poklesu hospodárskeho rastu, ktorý bol najvýraznejší po Veľkej hospodárskej kríze. Svetová finančná kríza viedla k svetovej recessii. Táto postihla predovšetkým

- 1) Subprime loans boli pôžičky poskytované za výhodných podmienok obyvateľom USA s nižšími príjmami.
- 2) Lehman Brothers patrila do skupiny relativne silných investičných bank v USA. Po svojom 158 ročnom aktívnom pôsobení na Wall Street-e krachla dňa 15. Septembra 2008. Táto investičná banka bola jednou so zakladateľom Federálneho rezervného systému (Federal Reserve System – FED) v USA.
- 3) Objem finančných derivátov prudko vzrástol hlavne v roku 1999 po zrušení zákona tzv. Glass - Steagal Act, ktorý bol prijatý v roku 1933. Práve zrušením tohto zákona začína obdobie postupného presunu klasických bankových produktov do štruktúry finančných derivátov. Pred vznikom svetovej finančnej krízy (2007) objem derivátov predstavoval 596 biliónov amerických dolárov, tzn. desať násobok svetového ročného hrubého domáceho produktu. Viac ako 60 biliónov USD z celkového objemu derivátov predstavovali tzv. credit default swap. Práve tento druh finančných derivátov nie je transparentný a nie je možné zistiť presný objem operácií s týmto produkтом.



EKONOMICKÁ KRÍZA - ECONOMIC CRISIS, Sekcia C – Section C

priemyselne vyspelé štaty⁴⁾, niektoré novoindustrializované⁵⁾, ale tiež niektoré rozvojové štaty.

2. Prijaté opatrenia na podporu hospodárskeho rastu

V snahe odvŕatiť svetovú ekonomiku od možnej svetovej depresie (v októbri, novembri a v decembri 2009), jednotlivé štaty prijali celý rad opatrení na podporu hospodárskeho rastu. Z hľadiska ekonomickej teórie, ktorú historickej mnohokrát prax potvrdila a overila, najúčinnejším nástrojmi na podporu hospodárskeho rastu je kombinácia expanzívnej menovej a fiškálnej politiky. Možno konštatovať, že prvýkrát v dejinách sa podarilo postupne prijať harmonizovanú menovú politiku takmer vo všetkých priemyselne vyspelých štatoch⁶⁾. Jej historický význam spočíva v tom, že bola bezprecedentne koordinovaná pri znižovaní úrokovej miery. Aj napriek pozitívnym prístupom k spoločne prijatej a koordinovanej menovej politike priemyselne vyspelých štátov bol zaznamenaný jej minimálny vplyv na podporu hospodárskeho rastu.

Pretože expanzívna menová politika bola menej účinná na podporu hospodárskeho rastu než sa očakávalo, jednotlivé štaty pristúpili k uplatňovaniu fiškálnych stimulov na jeho podporu. Aj napriek tomu, že v súčasnosti vplyv fiškálnych stimulov nie je presne kvantifikateľný, možno povedať, v niektorých štatoch výrazne pozitívne ovplyvnili hospodársky rast. Fiškálne stimuly výraznou mierou prispeli k podpore hospodárskeho rastu v Číne⁷⁾. V súčasnosti nastúpený postupný, nerovnomerný, ale len mierny hospodársky rast je sprečítaný aj možnými neistotami jeho budúceho vývoja. Tieto neistoty hlavne v priemyselne vyspelých štatoch sa prejavujú v dôsledku zhorsujúcej sa situácie v oblasti verejných financii⁸⁾.

- 4) Priemyselne vyspelé štaty zaznamenali výrazny pokles hospodárskeho rastu v roku 2008 (0,5 % HDP) a v 2009 (-3,2 % HDP).
- 5) Najmenej postihnuté novoindustrializované štaty svetovou finančnou krízou boli štaty Juhovýchodnej Ázie. Boli to hlavne Čína a India. Práve Čína, v dôsledku svetovej recesie a prijatím rozsiahleho balíka na podporu hospodárskeho rastu, sa stala hnacou silou svetovej ekonomiky. Viedlo to k tomu, že Čína sa stala najväčším svetovým vývozcom, ale tiež v roku 2009 mala najväčší podiel na vytvorenom svetovom HDP. V polovici roku 2010 čínska ekonomika sa stáva druhou najväčšou ekonomikou vo svete.
- 6) Centrálné banky Japonska, Kanady, Švajčiarska, Veľkej Británie, USA, a Európska centrálna banka po vypuknutí svetovej finančnej krízy prijali spoločne koordinovanú menovú politiku s cieľom postupného znižovania úrokovej sadzby na podporu hospodárskeho rastu.
- 7) V rámci podpory hospodárskeho rastu čínska vláda vyčlenila 586 miliárd USD. Najväčší objem týchto prostriedkov bol orientovaný do oblasti infraštruktúry, čo výraznou mierou podporilo veľmi vysoké tempa hospodárskeho rastu 9,1 % v roku 2009, 10,5 % v roku 2010, 9,6 % v roku 2011, 9,5 % v roku 2012 až 2015.
- 8) Federálny rezervný systém na svojom zasadnutí začiatkom augusta zverejnil správu o vývoji HDP v USA. Tento zaznamenal pokles z 3,7 % v prvom štvrtroku na 2, 4 % v druhom štvrtroku tohto roka.



3. Udržateľnosť verejných financií

Svetová recesia viedla tak k vnútornej ako aj vonkajšej nerovnováhe ekonomik jednotlivých priemyselne vyspelých štátov. Tieto nerovnováhy sa najvýraznejšie prejavili v oblasti verejných financií. Pokles hospodárskeho rastu viedol k prudkému poklesu príjmov a k narastaniu zadlženosťi verejného sektora. Práve narastajúci deficit a s ním spojený aj verejný dlh sa stáva/môže stať jednou z najväčších prekážok na ceste postupného, udržateľného a vyrovnaného hospodárskeho rastu hlavne v priemyselne vyspelých štátoch. Preto v súčasnosti sa venuje mimoriadna pozornosť problematike udržateľnosti verejných financií.

Pri analýze problémov zhoršujúcej sa situácie vo verejných financiách v priemyselne vyspelých štátoch sa v zásade vychádza z možných trendov budúceho vývoja. Hodnotenie vplyvu verejného dlhu na hospodársky rast je na základe niektorých teoreticko-empirických prístupov.

Zadlženosť vo všeobecnosti možno definovať ako súhrn všetkých záväzkov a pohľadávok nasledovných sektorov ekonomiky: verejný sektor, finančný sektor, nefinančný sektor a domácnosti. Pri analýze členenia zadlženosť podľa uvedených sektorov, možno konštatovať, že terajší vývoj zadlženosťi v jednotlivých sektorech má tendenciu jeho zvyšovania. V niektorých štátoch celková zadlženosť dosiahla, napr. vo Veľkej Británii (469 % HDP) Japonsku (459 % HDP). Z hľadiska samotnej štruktúry celkovej zadlženosťi vyplýva, že táto je rozdielna v jednotlivých štátoch. Neporovnatelne horší je vývoj zadlženosťi ako bol po Veľkej hospodárskej kríze v 30-tych rokoch minulého storočia v niektorých priemyselne vyspelých štátoch. Je pozoruhodné, že zadlženosť verejného sektora v USA v tomto období predstavovala len 4,5 % HDP oproti súčasným 83,2 % HDP⁹⁾.

V súvislosti so vznikom chronickej dlžnickej krízy¹⁰⁾ sa postupne čoraz viac venuje pozornosť skúmaniu udržateľnosti verejných financií. Preto vzniká otázka, kedy a za akých podmienok sú verejné financie udržateľné? Ktoré základné nástroje fiškálnej politiky sú rozhodujúce pri posudzovaní tejto udržateľnosti?

Hoci v súčasnej teórii zatiaľ nie je všeobecne akceptovaná zhoda pre vymedzenie definície udržateľnosti verejných financií, existuje však zhoda v tom, že k neudržateľnosti verejných financií dochádza vtedy, ak súčasný, ale aj budúci vývoj ukazovateľa verejného dlhu k HDP má vzostupný trend. Preto základným ukazovateľom udržateľnosti verejných financií je nielen objem verejného dlhu k HDP, ale aj jeho trend.

9) World Economic Outlook, IMF, April, 2010, s.169.

10) Vznik chronickej dlžnickej krízy sa spája s Mexikom, ktoré 12 augusta 1982 deklarovalo neschopnosť splácať svoje záväzky (nielen istinu, ale ani úroky). Od tohto obdobia sa venovala zvýšená pozornosť skúmaniu problematiky zadlženosťi a jej vplyvu na potenciálny hospodársky rast.



EKONOMICKÁ KRÍZA - ECONOMIC CRISIS, Sekcia C – Section C

Prax v jednotlivých štátach ukázala, že ak náklady na obsluhu verejného dlhu sú príliš vysoké, preto musí byť priatý celý rad opatrení na zníženie verejného dlhu. Rast verejného dlhu okrem toho, že je nákladný spravidla podľa teórie vedie k zvyšovaniu úrokovej miery, k inflácii, k spomaleniu hospodárskeho rastu a pod.

Samotná neudržateľnosť verejných financií spravidla vedie k tomu, že finančné trhy zmenia svoje očakávania o vývoji verejných financií v tom ktorom štáte¹¹⁾. V takom prípade sa môže stať, že na obnovenie dôveryhodnosti hospodárskej politiky v tom štáte bude potrebné prijať celý rad opatrení na jej korekciu. Strata dôvery jednotlivých štátov na finančnom trhu sa veľmi ľahko obnovuje. Preto jednotlivé štáty na obnovenie dôveryhodnosti prijímajú opatrenia zamerané na znížene deficitu verejných financií a verejného dlhu.

Z teoretického hľadiska udržateľnosť verejných financií možno definovať ako stav vo fiškálnej oblasti, kedy nedochádza k zvyšovaniu ukazovateľa verejného dlhu k HDP. Pri hodnotení udržateľnosti verejných financií je potrebné brať do úvahy aj trend vývoja hospodárskeho rastu, úroveň reálnej úrokovej miery a inflácie. Aj napriek tejto všeobecne akceptovanej definícii udržateľnosti verejných financií existujú aj niektoré otvorené otázky:

- a) Táto ekonomická teória neposkytuje presne stanovenú hranicu, pri ktorej zadlženosť verejného sektora je optimálna, alebo aká má byť hodnota ukazovateľa verejného dlhu k HDP¹²⁾.
- b) Teória tiež vychádza z hodnotenia schopnosti splácať svoje záväzky. Tzv. solventnosť¹³⁾ vychádza z predpokladu, že hospodársky rast má vyššie tempá rastu ako je rast verejného dlhu.
- c) Teória tiež nešpecifikuje, aký má byť rast verejného dlhu a nominálnej úrokovej miery.

Pri hodnotení udržateľnosti verejných financií je dôležité tiež brať do úvahy, aký je vzťah medzi počiatočnou hodnotou dlhu a súčasnou hodnotou diskontovanej hodnoty primárnej fiškálnej bilancie, t.j. rozdiel medzi počiatočným dlhom a skutočnou primárnu bilanciou. Okrem toho pri posudzovaní udržateľnosti verejných financií je dôležitý aj trend strednodobého vývoja príjmov z dani. Vyjadruje akú zmumu v daniach je potrebné uskutočniť na to, aby mohol byť splatený verejný dlh. Ďalej tento ukazovateľ zohľadňuje výdavky

11) Uvedené najlepšie vyjadruje situácia v Grécku, kde sa výrazne zvýšila riziková prémia pri gréckych vládných dlhopisoch.

12) Problematikou rastu verejného dlhu k HDP a vplyvu úrokových mier na verejný dlh sa bližšie zaoberá P. Mason „The Sustainability of Fiscal Deficits“, IMF, Staff Papers, Vol. 32, IMF, Washington, 1985.

13) Pri hodnotení ukazovateľa solventnosti je potrebné brať do úvahy aj aký je vývoj medzi príjmami a výdavkami verejných financií, aké sú príjmy z emisie obeživa a pod.

Ekonomická kríza a jej reflexie v ekonomickom vzdelávaní a výskume



bez úrokov a transférov vo vzťahu k HDP, reálnu úrokovú mieru a očakávaný hospodársky rast.

Jednotlivé štáty prijímali opatrenia na podporu hospodárskeho rastu. Opatrenia boli zamerané na odpisovanie zlých (toxicických) úverov, zavádzanie automatických stabilizátorov, podpora malých a stredných podnikov, a pod. Všetky dodatočné opatrenia výraznou mierou ovplyvnili negatívne verejné financie. Podľa niektorých štúdií publikovaných BIS, EK, ECB, MMF a OECD, verejný dlh v priemyselne vyspelých štátoch sa zvýší v priemere o 30 % HDP do roku 2015.

4. Vývoj verejného dlhu v štátoch eurozóny

Tab. 1 Vývoj verejného dlhu v štátoch eurozóny.

Štát/Rok	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Belgicko	84,2	89,8	96,8	102,2	103,1	105,1
SRN	65,0	66,0	73,1	78,6	81,1	82,6
Írsko	25,0	43,9	64,5	84,4	93,3	101,1
Grécko	95,7	99,2	115,1	128,4	136,4	139,8
Španielsko	36,2	39,7	53,2	63,6	70,6	75,0
Francúzsko	63,8	67,5	78,1	85,1	90,8	95,6
Taliansko	103,5	106,1	115,8	118,8	120,4	121,6
Cyprus	58,3	48,4	56,2	63,1	68,4	74,1
Luxembursko	6,7	13,7	14,5	19,3	24,3	28,6
Malta	61,9	63,7	69,1	71,5	72,6	72,9
Holandsko	45,5	58,2	60,9	66,6	69,1	72,0
Rakúsko	59,5	62,6	66,5	69,2	71,3	72,8
Portugalsko	63,6	66,3	76,8	85,0	90,4	94,1
Slovinsko	23,4	22,6	35,9	41,9	46,1	49,2
Slovensko	29,3	27,7	35,7	41,7	45,3	47,6
Fínsko	32,3	34,2	44,0	51,8	56,8	60,9
Priemer - eurozóna	66,0	69,4	78,8	85,2	89,0	91,9

Zdroj: Spracované z údajov EK, ECB, MMF, 2010

Z uvedenej tabuľky vyplýva, že štátoch eurozóny je veľmi nepriaznivý vývoj v oblasti verejného dlhu. Očakáva sa, že verejný dlh bude mať vzostupnú tendenciu a v roku 2012 môže dosiahnuť až 91,9 % HDP, čo predstavuje takmer o 32 % viac ako je maastrichtské kritérium. Uvedené kritérium podľa súčasných predikcií môžu splniť v roku 2012 len Luxembursko (28,6 % HDP), Slovensko (47,6 % HDP) a Slovinsko (49,2 % HDP). V štátoch eurozóny pri-



EKONOMICKÁ KRÍZA - ECONOMIC CRISIS, Sekcia C – Section C

pokračujúcej dlžníckej kríze, prijatie dodatočných fiškálnych stimulov môže viesť k už aj tak vysokému zdlženiu jednotlivých štátov.

Slovensko aj napriek tomu, že očakávaná hodnota verejného dlhu v roku 2012 bude v rámci maastrichtského kritéria, rozsiahla konsolidácia verejných financií je potrebná na jeho udržanie v rámci stanovenej hranice. Táto konsolidácia by mala byť výsledkom kombinácie fiškálnej politiky t.j. znížením vládnych výdavkov a zvýšením príjmov. Najvhodnejšia forma konsolidácie by mala byť taká, ktorá podporí hospodársky rast..

Vývoj a štruktúra zadlženosťi v jednotlivých priemyselne vyspelých štátoch sa líši. Niektoré štúdie popredných ekonómov (Rogoff 2009-2010) poukazujú tiež na to, že ak verejný dlh dosiahne 90 % HDP je považovaný za neudržateľný. Tieto štúdie zdôrazňujú, že zvýšenie verejného dlhu bude mať výrazný vplyv na potenciálny hospodársky rast, rast reálnej úrokovej miery a inflácie. V praxi to znamená, že zvýšenie úrokovej miery vedie k utlmeniu hospodárskeho rastu, čo znamená v konečnom dôsledku aj k zníženiu podnikateľských aktivít.

Na začiatku tohto príspevku bola zmienka o tom, v čom sa lísi súčasná svetová kríza v porovnaní s Veľkou hospodárskou krízou z 30-tych rokov minulého storočia. V zásade po kríze v 30-tych rokoch bolo viac priaznivejších očakávaní hlavne v oblasti rastu populácie, hospodárskeho rastu a pod. Pre súčasný vývoj v oblasti verejných financií je charakteristické to, že existuje celý rad významných faktorov, ktoré môžu negatívne ovplyvniť vývoj verejného dlhu. Po veľkej hospodárskej kríze boli oveľa lepšie očakávania hospodárskeho rastu ako sú v súčasnosti. Okrem toho existujú aj iné faktory, ktoré môžu do značnej miery negatívne ovplyvniť vývoj verejných financií napr. nepriaznivý demografický vývoj, náklady na zdravotnú a dôchodkovú reformu a pod. Preto v súčasnosti priemyselne vyspelé štáty čelia neodkladnej úlohe - stabilizovať a konsolidovať verejné finančie. Bez prijatia rozsiahlych opatrení na strane príjmov a výdavkov nebude možné stabilizovať verejné finančie v najzadĺženejších priemyselne vyspelých štátoch sveta. Neudržateľnosť verejných financií v niektorých popredných priemyselne vyspelých štátoch môže negatívne ovplyvniť už prijatú stratégiu orientovanú na dlhodobo udržateľný, silný a vyrovnaný hospodársky rast, ktorý podporuje Skupina 20.

Podľa posledne zverejnených predikcií popredných medzinárodných ekonomických a menovo-finančných inštitúcií (BIS, EK, ECB, OECD, a MMF) sa očakáva veľmi nepriaznivý vývoj v oblasti verejných financií v štátoch eurozóny. Preto v súčasnosti veľmi aktuálnou otázkou je ako ďalej postupovať v oblasti fiškálnych stimulov. Niektorí zástupcovia v USA, napr. predseda FED-u Bernanke, tvrdí, že je potrebné nadľaď realizovať expanzívnu menovú a fiškálnu politiku. Dokonca známi ekonómovia ako Krugman a Roubini tvrdia, že bez pokračujúcej expanzívnej, hlavne fiškálnej politiky, sa svetová ekonomika môže opäť dostať do recesie. Aj napriek snahe niektorých priemyselne

Ekonomická kríza a jej reflexie v ekonomickom vzdelávaní a výskume



vyspelých štátov sa doposiaľ nepodarilo odpísť zlé úvery v bankovom sektore USA a v Európe. Odpisanie zlých úverov bude mať dodatočne negatívny vplyv na verejné financie.

Záver

Vznik hypoteckej krízy v USA viedol k svetovej finančnej kríze, ktorá následne viedla k svetovej recesii. Prudký pokles hospodárskeho rastu v priemyselne vyspelých štátoch spôsobil zníženie príjmov do rozpočtu týchto štátov. Dodatočné výdavky zo štátnych rozpočtov v jednotlivých štátoch spojené s ozdravením finančného sektora, náklady spojené so zavedením automatických stabilizátorov, podpora podnikateľských aktivít ešte ďalej prispeli k zhoreniu v oblasti verejných financií.

Predstavitelia súčasnej teórie poukazujú na možné dôsledky svetovej finančnej krízy na hospodársky rast a udržateľnosť verejných financií. Teoretické vymedzenie pojmu udržateľnosť verejných financií je tesne spojené so solventnosťou jednotlivých štátov splácať svoje záväzky. Práve v dôsledku neschopnosti splácať svoje záväzky v niektorých štátoch eurozóny vývoj smeroval k dlžnickej kríze. Okrem toho na základe teoretických poznatkov, ktoré historicky reálna prax potvrdila, nepriaznivý vývoj verejného dlhu bude mať vplyv na reálny rast HDP, reálnu úroveň úrokových mier a na infláciu.

Posledný vývoj verejných financií a ich predikcie na najbližšie obdobie v jednotlivých priemyselne vyspelých štátoch poukazuje na to, že najdôležitejšou úlohou pre zabezpečenie udržateľného, silného a vyrovnaného hospodárskeho rastu je prijatie opatrení na konsolidáciu verejných financií. Jednou z možných cest orientovanou na stabilizáciu verejných financií je dosiahnutie stabilného a vyrovnaného hospodárskeho rastu.

Na ceste ku konsolidácii verejných financií a zabezpečenie ich udržateľnosti, priemyselne vyspelé štáty budú celiť ďalším veľmi negatívnym trendom v prípade demografického vývoja, nákladom na dôchodkovú a zdravotnú reformu, ako aj možnému nižšiemu hospodárskemu rastu a pod. Tento môže byť v budúcnosti ovplyvňovaný práve nepriaznivým vývojom v oblasti verejných financií. Odkladanie prijatia dôležitých rozhodnutí pri dôchodkovej reforme, oddaľovanie prijatia štrukturálnych zmien v niektorých priemyselne vyspelých štátoch môže ešte ďalej skomplikovať už aj tak veľmi zložitú situáciu v oblasti udržateľnosti verejných financií.

Literatúra

[1] Ageing Report: economic and budgetary projections for the EU-27 member states (2008-2060). In *European Economy, 2 (provisional version)*. 2009



EKONOMICKÁ KRÍZA - ECONOMIC CRISIS, Sekcia C – Section C

- [2] BARRO, R.: On the Determinants of Public Debt. In *Journal of Political Economy*, Vol. 85 (5), 1979, pp. 940-71
- [3] BLINDER, A. S.: The Case against Discretionary Fiscal Policy. In *CEPS Working Paper*, No. 100. June, 2004
- [4] FREEDMAN, C. – KUMHOF, M. – LAXTON, D. – LEE, J.: The Case for Global Fiscal Stimulus. In *IMF Staff Position Note 09/01*. Washington, DC, International Monetary Fund, 2009
- [5] GIAVAZZI, F.: Panel discussion on ‘Monetary and financial policy responses to the crisis’. *Presentation at the 13th Annual Conference of the Central Bank of Chile, Santiago*, 19 November
- [6] INTERNATIONAL MONETARY FUND. Rebalancing Growth. In *World Economic Outlook*. Washington: IMF, April 2010
- [7] INTERNATIONAL MONETARY FUND. The Case for Global Fiscal Stimulus. In *IMF Staff Position Note. SPN/09/03*, March 6, 2009
- [8] KAMINSKY, G.L. – REINHART, C.M.: On Crisis, Contagion, and Confusion. In *Journal of International Economics*, Vol. 51, 2000, pp. 145-168
- [9] KRUGMAN, P.: Financing versus Forgiving a Debt Overhang. In *Journal of Development Economics*, Vol. 29, 1988, pp. 253-68
- [10] LANE, P. R.: External Imbalances and Fiscal Policy. In *IIIS Discussion Paper No. 314*. Trinity College London and CEPR: Institute for International Integration Studies, 2010
- [11] LEIGH, D.: Achieving a Soft Landing: The Role of Fiscal Policy. In *IMF Working Paper No. 08/60*. Washington: International Monetary Fund, 2008.
- [12] NORMANDIN, M.: Fiscal Policies, External Deficits, and Budget Deficits. In *Cahier de Recherche/Working Paper No. 06-32*. Montreal, CIRPEE, 2006
- [13] OBSTFELD, M. – ROGOFF, K.: *Foundations of International Economics*. Cambridge, Massachusetts: MIT Press, 1996
- [14] OECD. *Economic Outlook, no 86*. November 2009a.
- [15] REINHART, C. – ROGOFF, K.: Growth in a Time of Debt. In *Working Paper presented at American Economic Association Meeting*. January 4, 2010
- [16] REINHART, C. – ROGOFF, K.: The Aftermath of Financial Crises. In *American Economic Review*, Vol. 99 (2), May 2009, pp. 466-72
- [17] REINHART, C. – ROGOFF, K.: *This time is different: a panoramic view of eight centuries of financial crises*. Harvard University, mimeo, 2008
- [18] REINHART, C. – ROGOFF, K.: *This Time is Different: Eight Centuries of Financial Folly*. Princeton University Press, 2009
- [19] SACHS, J.: The Debt Overhang of Developing Countries. In *G.A. Calvo, R. Findlay, P. Kouri and J.B. de Macedo, (eds.), Debt Stabilisation and Development*. Oxford and Cambridge, MA: Basil Blackwell, 1989, pp. 80-102



[20] SUMMERS, L.H.: Debt Problems and Macroeconomic Policies. In: *NBER Working Paper, No. 2061*. Cambridge, MA, National Bureau of Economic Research, 1986

[21] TRUMAN, E.: Budget and External Deficits: Same Family but Not Twins. *Prepared for the Federal Reserve Bank of Boston Annual Research Conference*. June 14-16, 2004

[22] WOO, J.: Economic, Political and Institutional Determinants of Public Deficits. In *Journal of Public Economics*, vol. 87 (3), March 2003, pp. 387-426

Kontakt: doc. Ing. Juraj Sípko, PhD. MBA, FEP PEVŠ, Tematínska 10, 85105 BA, juraj.sipko@uninova.sk, jurajsipko@gmail.com



POZNÁMKY



Poznámky:

POZNÁMKY



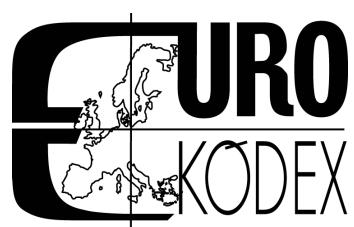
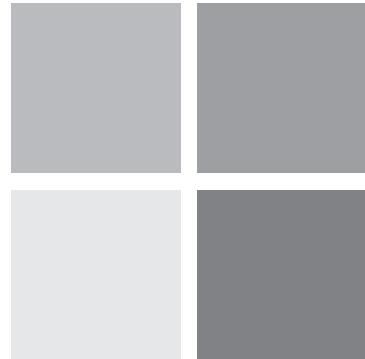
 Poznámky:



POZNÁMKY



Poznámky:



Prehl'ad vydanej odbornej literatúry

www.eurokodex.sk

393

PREHĽAD VYDANEJ ODBORNEJ LITERATÚRY

názov publikácie autor/i vydaných publikácií	cena	mesiac/rok vydania
---	------	-----------------------

PRÁVNICKÉ PUBLIKÁCIE

ČIERNE EUROKÓDEXY

Advokát pred európskymi súdmi SVÁK, J. a kol.	420 Sk	13,94 €	4/2004
Konkurzné právo na Slovensku a v Európskej únii 2. prepracované a doplnené vydanie ĎURICA, M.	1202 Sk	39,90 €	11/2010
Ochrana ľudských práv, II. vydanie SVÁK, J.	1 967 Sk	65,29 €	5/2006
Pojmy dobrého práva BARÁNY, E.	595 Sk	19,75 €	9/2007
Pracovné právo v zjednotenej Európe Kolektív	416,50 Sk	13,82 €	12/2004
Právnická bibliografia 1993 – 2000 BLAHO, P., SVÁK, J.	2 049 Sk	68,01 €	2001
Právnická bibliografia 2001 – 2004 BLAHO, P., SVÁK, J.	2 126,50 Sk	70,58 €	2005
Právo Európskej únie PROCHÁZKA, R., ČORBA, J.	1 380,50 Sk	45,82 €	2/2007
Rozsudky Veľkej komory Európskeho súdu pre ľudské práva SVÁK, J. a kol.	2 570,50 Sk	85,32 €	9/2006
Slovenské a európske pracovné právo BARANCOVÁ, E.	1 571 Sk	52,14 €	9/2004
Súdny systém EÚ SIMAN, M., SLAŠTAN, M.	1 008 Sk	33,45 €	8/2008

SCRIPTA IURIDICA QUAE MANSERUNT

Corpus Iuris Civilis, Digesta (Tomus I.) BLAHO, P., VAŇKOVÁ, J.	1 499 Sk	49,75 €	9/2008
Súd a tvorba práva RATICA, J.	752,85 Sk	24,99 €	12/2009
TRIPARTITUM ŠTENPIEN, E.	1 299 Sk	43,11 €	12/2008



Prehľad vydanej odbornej literatúry

názov publikácie autor/i vydaných publikácií	cena	mesiac/rok vydania
UČEBNICE		
PRÁVNICKÉ		
Antológia z politickej a právnej filozofie 3. rozšírené vydanie CHOVANCOVÁ, J.	482,02 Sk	16,00 € 12/2009
Civilné právo procesné ŠTEVČEK, M. a kolektív	1 378,60 Sk	45,76 € 5/2010
Európska integrácia a právo EÚ STRÁŽNICKÁ, V.	599,51 Sk	19,90 € 11/2009
Europeizace trestního práva FENYK, J., SVÁK, J.	398 Sk	13,21 € 4/2008
Európske právo/European Law , 3. vydanie FISCHER, P.	365 Sk	12,11 € 9/2009
Finančné právo , 2. vydanie BALKO, L., BABČÁK, V. a kol.	1 376 Sk	45,67 € 10/2009
Forenzná psychológia pre psychológov, právnikov, lekárov a iné pomáhajúce profesie - 3. prepracované a rozšírené vydanie HERETIK, A.	1 059,53 Sk	35,17 € 9/2010
International Commercial Arbitration / Medzinárodná obchodná arbitráž CHOVANCOVÁ, K.	350 Sk	11,61 € 2/2009
Medzinárodná arbitráž investičných sporov/ International Arbitration of Investment Disputes – dvojjazyčná publikácia CHOVANCOVÁ, K.	512,14 Sk	17 € 12/2009
Legal English , revised edition KUMMEROVÁ, S., URBÁNKOVÁ, D., POTÁSCH, P.	669 Sk	22,20 € 4/2009
Legal Sources of Private International Law – Pramene medzinárodného práva súkromného a procesného VERSCHRAEGEN, B., HAŤAPKA, M.	1 054,41 Sk	35 € 2/2010
Maloletí v slovenskom rodinnom práve, Právne postavenie rodiča vo výchove maloletého dieťaťa , 2. časť PAVELKOVÁ, B.	171,72 Sk	5,70 € 6/2009
Občanské právo hmotné I. HURDÍK, J., LAVICKÝ, P., TELEC, I.	224 Sk	7,44 € 9/2008
Ochrana ústavnosti Ústavným súdom Slovenskej republiky DRGONEC, J.	1 009,22 Sk	33,50 € 09/2010
Penológia FÁBRY, A.	497,67 Sk	16,52 € 10/2009
Právne dejiny Slovenska , 2. prepracované vydanie KOLÁRIK, J.	252 Sk	8,36 € 9/2010
Právne dejiny Slovenska II. VOJÁČEK, L.	251 Sk	8,33 € 4/2008
Právo životného prostredia , 2. zmenené a rozšírené vydanie KOŠIČIAROVÁ, S. a kol.	753,20 Sk	25 € 3/2009

Prehľad vydanej odbornej literatúry



<i>názov publikácie autor/i vydaných publikácií</i>	<i>cena</i>	<i>mesiac/rok vydania</i>
Prokuratúra SR – orgán ochrany práva HOFFMANN, M.	174,73 Sk	5,80 € 10/2010
Prvky európskej právnej kultúry, I. diel OGRIS, W., OLECHOWSKI, T.	280,17 Sk	9,30 € 2/2009
Prvky európskej právnej kultúry, II. diel OGRIS, W., OLECHOWSKI, T.	280,17 Sk	9,30 € 4/2009
Soudní lékařství DOGOŠI, M.	399 Sk	13,24 € 11/2008
Súdne inžinierstvo BRADÁČ, A., PORADA, V. a kol.	370 Sk	12,28 € 11/2008
Svetové právne systémy ŠTEFANOVIČ, M.	268 Sk	8,89 € 6/2007
Teória a prax legislatívy, II. vydanie SVÁK, J., KUKLIŠ, P.	476 Sk	15,80 € 1/2009
Teória práva, 3. vydanie VEČERA, M., GERLOCH, A., SCHLOSSER, H., BERAN, K., RUDENKO, S.	491 Sk	16,29 € 10/2009
Teorie a praxe mezinárodních vztahů 2. rozšírené vydání NOVOTNÝ, A.	557,40 Sk	18,50 € 2/2009
Ústavné právo SR – Osobitná časť, 4. rozšírené vydanie SVÁK, J., CIBULKA, L.	1 389 Sk	46,10 € 11/2009
Ústavné právo SR (Všeobecná časť), 3. vydanie SVÁK, J., KLÍMA, K., CIBULKA, L.	1 364,15 Sk	45,28 € 11/2009
Všeobecné správne právo, 4. vydanie MACHAJOVÁ, J. a kol.	775 Sk	25,70 € 10/2009
Volný pohyb osôb v EÚ KUNOVÁ, V., SVITANA, R.	243 Sk	8,07 € 8/2008
Vybrané správne procesy (teoretické a praktické aspekty) POTÁSCH, P. a kolektív	720,10 Sk	23,90 € 4/2010
Základy masmediálneho práva DRGONEC, J.	1 095 Sk	36,35 € 9/2008
EKONOMICKÉ		
Celostný manažment PORVAZNÍK, J.	707 Sk	23,46 € 9/2007
Dane podnikateľských subjektov HARUMOVÁ, A., KUBÁTOVÁ, H.	564 Sk	18,72 € 10/2006



Prehľad vydanej odbornej literatúry

názov publikácie autor/i vydaných publikácií	cena	mesiac/rok vydania
Kreativní ekonomika – vybrané ekonomické, právni, masmédiálne a informatizačné aspekty KLOUDOVÁ, J. a kolektív	403,40 Sk	13,39 € 3/2010
Makroekonomie, 3. vydanie KLOUDOVÁ, J.	373 Sk	12,38 € 11/2009
Medzinárodné podnikanie DVOŘÁČEK, J.	328,50 Sk	10,90 € 12/2006
Sociální kompetence MIKULÁŠTÍK, M.	682 Sk	22,64 € 5/2008
Základy marketingovej komunikácie LABSKÁ, H., TAJTÁKOVÁ, M., FORET, M.	392,84 Sk	13,04 € 11/2009
Úvod do mikroekonómie STIASSNY, A.	546 Sk	18,12 € 1/2008
Základy statistiky SOUČEK, E.	339 Sk	11,25 € 5/2006

MASMEDIÁLNE

Ako sa robia noviny TUŠER, A.	659,80 Sk	21,90 €	7/2010
Marketing kultúry: Ako osloviť a udržať si publikum TAJTÁKOVÁ, M. a kol.	394,65 Sk	13,10 €	10/2010
Od tamtamov po internet BREČKA, S. a kol.	587,50 Sk	19,50 €	3/2009
Praktikum mediálnej tvorby TUŠER, A. a kol.	692,90 Sk	23 €	2/2010
Psychológia médií HRADISKÁ, E., BREČKA, S., VYBÍRAL, Z.	607,64 Sk	20,17 €	11/2009

ZBORNÍKY

Diela v ohrození Kolektív	255,20 Sk	8,47 €	7/2010
Domáce násilie – nová prax a nová legislatíva v Európe ZÁHORA, J. (ed.)	141,90 Sk	4,71 €	3/2008
Forecasting Crime Development and Control of Crime in Central and Eastern European Countries Kolektív	297 Sk	9,85 €	5/2008
Ľudský faktor v spravodajských službách Kolektív	60,30 Sk	2,00 €	6/2008
Návrh legislatívneho zámeru kodifikácie súkromného práva LAZAR, J. (ed.)	218 Sk	7,24 €	9/2008
Pluralizmus moci a práva LENGYELOVÁ, D. (ed.)	346,45 Sk	11,50 €	9/2009

Prehľad vydanej odbornej literatúry



názov publikácie autor/í vydaných publikácií	cena	mesiac/rok vydania
Rekodifikácia trestného práva – doterajšie poznatky a skúsenosti ZAHORA, J. (ed.)	266 Sk	8,82 € 6/2008
Rímska rodina Kolektív	98 Sk	3,25 € 6/2007
Terorizmus a medzinárodné právo Kolektív	278 Sk	9,22 € 11/2007
Trestná zodpovednosť právnických osôb Kolektív	286,20 Sk	9,50 € 2/2010
Zmeny v spravodajských službách CIBULA, I. (ed.)	68 Sk	2,25 € 3/2008
Spravodajské služby v demokratickej spoločnosti CIBULA, I. (ed.)		1/2009

ČASOPISY

Notitiae ex Academia Bratislavensi Iurisprudentiae – I/2007	313 Sk	10,38 €	1/2007
Notitiae ex Academia Bratislavensi Iurisprudentiae – I/2008	190 Sk	6,30 €	5/2008
Notitiae ex Academia Bratislavensi Iurisprudentiae – II/2008	313 Sk	10,38 €	12/2008
Notitiae ex Academia Bratislavensi Iurisprudentiae – I/2009	181 Sk	6,00 €	4/2009
Notitiae ex Academia Bratislavensi Iurisprudentiae – II/2009	181 Sk	6,00 €	6/2009
Notitiae ex Academia Bratislavensi Iurisprudentiae – III/2009	181 Sk	6,00 €	11/2009
Notitiae ex Academia Bratislavensi Iurisprudentiae – IV/2009	181 Sk	6,00 €	12/2009
Notitiae ex Academia Bratislavensi Iurisprudentiae – I/2010	181 Sk	6,00 €	4/2010
Notitiae ex Academia Bratislavensi Iurisprudentiae – II/2010	181 Sk	6,00 €	4/2010

Pripravujeme:

KERECMAN, P. – MANIK, R.: **História advokácie na Slovensku**
MACHAJOVÁ, J. a kolektív: **Všeobecné správne právo**, 5. aktualizované vydanie
SOBIHARD, J. a kolektív: **Správne právo – osobitná časť**
KUMMEROVÁ, S. – URBÁNKOVÁ, D. – POTÁSCH, P.: **Legal English**, 3. edition
PLOS, J., HUTTA, V. – **Stavebné právo**

Uvedené publikácie si môžete zakúpiť na predajných miestach:

- Predaj a EuroKódex, Tomášikova 20, **Bratislava** 02/ 434 26 815
Predaj a EuroKódex, Fučíkova 269, **Sládkovičovo** 031/ 789 99 29
Predaj a EuroKódex, Tematínska 10, **Bratislava** 02/ 682 03 655
Predaj a distribúciu pre ČR zabezpečuje Aleš Čenek, s. r. o.
www.alescenek.cz, tel. č.: +420 222 311 629

viac na: www.eurokodex.sk

konverzný kurz 1 EUR = 30,1260 SKK

Ekonomická kríza – nové podnety pre ekonomickú teóriu a prax
Economic crisis – new incentives for the economic theory and practice

Zborník z medzinárodnej vedeckej konferencie

30. septembra 2010 v Bratislave

The proceedings of the international scientific conference

30th september 2010 in Bratislava

Vydavateľ:



2010

Paneurópska vysoká škola



EUROKÓDEX, s. r. o.

Martina Rázusa 23 A

010 01 Žilina

IČO: 44 871 384

DIČ: 2022865999

Grafické spracovanie:

Zuzana Jurigová

Miroslava Šamánková

Sadzba dodaná do tlače:

december 2010



Vytlačil:

Polygrafické centrum

Tomášikova 26

821 01 Bratislava

balaz@polygrafcentrum.sk

www.polygrafcentrum.sk

ISBN 978-80-89453-01-6