



MEDZINÁRODNÁ VEDECKÁ KONFERENCIA

**AKTUÁLNE OTÁZKY EKONOMICKEJ TEÓRIE A PRAXE
V MEDZINÁRODНОM PODNIKANÍ 2012**

27. SEPTEMBRA 2012 V BRATISLAVE

INTERNATIONAL SCIENTIFIC CONFERENCE

**CURRENT TOPICS OF ECONOMIC THEORY AND PRACTICE
IN INTERNATIONAL BUSINESS 2012**

27TH SEPTEMBER 2012 IN BRATISLAVA

**ZBORNÍK PRÍSPEVKOV Z MEDZINÁRODNEJ VEDECKEJ KONFERENCIE
THE PROCEEDINGS OF THE INTERNATIONAL SCIENTIFIC CONFERENCE
BRATISLAVA, 2012**

- Zostavil (editor): Hontyová, Kajetana; Sipko, Juraj (eds.)
- Zborník príspevkov z medzinárodnej vedeckej konferencie
-Aktuálne otázky ekonomickej teórie a praxe v medzinárodnom podnikaní 2012
- The Proceedings of the International Scientific Conference - Current Topics of Economic Theory and Practice in International Business 2012
- Bratislava: Paneurópska vysoká škola, Fakulta ekonómie a podnikania, 2012. 218 s.
- ISBN 978-80-89453-02-3
- Za obsahovú stránku príspevkov zodpovedajú jednotliví autori.
- Rukopis neprešiel jazykovou úpravou.



MEDZINÁRODNÁ VEDECKÁ KONFERENCIA

**AKTUÁLNE OTÁZKY EKONOMICKEJ TEÓRIE A PRAXE
V MEDZINÁRODНОM PODNIKANÍ 2012**

27. SEPTEMBER 2012 V BRATISLAVE

INTERNATIONAL SCIENTIFIC CONFERENCE

**CURRENT TOPICS OF ECONOMIC THEORY AND PRACTICE
IN INTERNATIONAL BUSINESS 2012**

27TH SEPTEMBER 2012 IN BRATISLAVA

**ZBORNÍK PRÍSPEVKOV Z MEDZINÁRODNEJ VEDECKEJ KONFERENCIE
THE PROCEEDINGS OF THE INTERNATIONAL SCIENTIFIC CONFERENCE
BRATISLAVA, 2012**

**Paneurópska vysoká škola
Fakulta ekonómie a podnikania**

organizujú

medzinárodnú vedeckú konferenciu

**Aktuálne otázky ekonomickej teórie a praxe
v medzinárodnom podnikaní 2012**



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

organize

An International Scientific Conference

**Current Topics of Economic Theory and Practice
in International Business 2012**

Bratislava, 2012

Medzinárodný programový výbor konferencie / *International Program Committee*

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

Organizačný výbor konferencie / *Organizing Committee*

doc. Juraj Sipko, FEP PEVŠ - predseda
Ing. Jana Bednáriková
Ing. Ondrej Beňuš
Ing. Zuzana Godárová
Marta Heribanová
Ing. Hana Janáková
Ing. Monika Kurtová

Recenzenti / Articles reviewed by

doc. Ing. Tomáš Dudáš, PhD.
prof. Ing. Kajetana Hontyová, CSc.
doc. Ing. Milan Horniaček, CSc.
Dr.h.c. prof. Ing. Ladislav Kabát, CSc.
doc. Ing. Pavol Molnár, CSc.
prof. RNDr. František Ochrana, DrSc.
doc. Ing. Jan Pavel, PhD.
doc. Ing. Juraj Sipko, PhD., MBA
prof. RNDr. Beata Stehlíková, CSc.
prof. Ing. Eduard Urban, PhD.
doc. Ing. Leoš Vítek, PhD.
doc. Ing. Mária Zúbková, CSc.

Plenárne zasadnutie / *Plenary session / Invited speakers*

RNDr. František Hajnovič – výskumný pracovník NBS / Researcher NBS

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

prof. Ing. Milan Šikula, DrSc. - riaditeľ Ekonomického ústavu SAV / Director of the Institute of Economic Research SAS

Sekcie / Sections

Sekcia A: Ekonomická kríza a podnikanie v priestore EÚ (rokovací jazyk anglický / slovenský)

Section A: Economic Crisis and Business in the EU Area (conference language English / Slovak)

Vedúci sekcie:

doc. Ing. Juraj Sipko, PhD. MBA

Rapportouri:

Ing. Monika Sobeková Majková, PhD.

doc. Ing. Tomáš Dudáš, PhD.

Sekcia B: Doktorandská sekcia (rokovací jazyk anglický)

Section B: Doctoral Student's Section (conference language English)

Vedúci sekcie:

prof. Ing. Eduard Urban, PhD.

Rapportouri:

Ing. Monika Kurtová

Ing. Jana Bednáriková

Kontakty / Contacts

e-mail: konferenciafep@uninova.sk

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

adresa:

Referát pre vedeckú činnosť a zahraničné vzťahy

Ing. Zuzana Godárová

Fakulta ekonómie a podnikania

Paneurópska vysoká škola

Tematínska 10

851 05 Bratislava

Miesto konania konferencie / Conference Location

Paneurópska vysoká škola

Fakulta ekonómie a podnikania

Tematínska 10

851 05 Bratislava

aula a posluchárne / Aula and lecture rooms

Termín konania konferencie: 27. septembra 2012 / Conference date: 27th September 2012

Program konferencie / Conference Program

Pan European University in Bratislava
Faculty of Economics and Business
Paneurópska vysoká škola v Bratislave
Fakulta ekonómie a podnikania

Program and timing of the international scientific conference/Program a časový rozpis
medzinárodnej vedeckej konferencie
Current Topics of Economic Theory and Practice
in International Business 2012/ Aktuálne otázky ekonomickej teórie a praxe v
medzinárodnom podnikaní 2012

September 27th 2012/ 27. september 2012

9:30 - 10:00	Registration/ Registrácia
10:00 - 11:50	The plenary session/ Rokovanie v pléne Small Aula - Ground Floor/ Malá Aula - Prízemie
10:00 - 10:30	Šikula Milan
	The Need of Contentual and Methodological Innovation of Economic Science Potreba obsahovej a metodologickej inovácie ekonomickej vedy
10:30 -11:00	Stanček Peter
	Globalisation and its Implications Globalizácia a jej dôsledky
11:00 - 11:20	Coffee Break/ Prestávka
11:20 - 11:50	Hajnovič František
	The Current Problems of Eurozone Debt Crisis: Critical Indebtedness and Limits of its Solutions Súčasné problémy zadlženia eurozóny: kritické zadlženie a limity jeho riešenia Conclusion of plenary session/ Ukončenie rokovania v pléne
12:00 - 13:00	LUNCH BREAK/ OBEDŇAJŠIA PRESTÁVKA
13:30 - 16:20	A - Session/ Sekcia A Ekonomická kríza a podnikanie v priestore EÚ/ Economic Crisis and Business in the EU Area Aula Maxima - Ground floor/ Veľká Aula - prízemie Conference language English/Slovak / Rokovací jazyk anglický/slovenský

	Chairman/ Vedúci sekcie - doc. Ing. Pavol Molnár, CSc. Rapporteur/ Reportér - Ing. Monika Sobeková Majková, PhD. doc. Ing. Tomáš Dudáš, PhD.
13:30-13:45	Bartes František Competitive Intelligence and International Business Competitive Intelligence a mezinárodní podnikání
13:45-14:00	Dudáš Tomáš The Impact of the Global Economic Crisis on the Public Finances of Central and Eastern European Countries Vplyv globálnej hospodárskej krízy na verejné finančie štátov v regióne strednej a východnej Európy
14:00-14:15	Kubátová Květa Changes in the Tax Mix of the Slovak Republic and the Czech Republic in the Period of Crisis Změny daňového mixu Slovenska a ČR v období krize
14:15-14:30	Lašáková Anna - Remišová Anna Patterns of Effective Leadership Behaviour from the Perspective of Managerial Ethics Vzory efektívneho vedenia ľudí z perspektívy manažérskej etiky
14:30-14:45	Molnár Pavol - Dolinský Martin Environmental Issues as a Space for the Total Impact Applications Environmentálna problematika ako priestor pre komplexné uplatnenie novej (navrhovanej) metriky
14:45-15:00	Pavel Jan How does the Participation of Foreign Companies Affect the Results of Public Contracts in the Slovak Republic? Jak ovlivňuje účasť zahraničných firem výsledky veřejných zakázek na Slovensku?
15:00 - 15:20	Coffee Break/ Prestávka
15:20-15:35	Sobeková Majková Monika The Analysis of the Access of Small and Medium Sized Enterprises to Finance in European Union Analýza prístupu malých a stredných podnikov EU k finančným zdrojom
15:35-15:50	Víttek Leoš State Aid Measurement and Development in the Developed Countries Měření a vývoj veřejné podpory podniků ve vyspělých zemích
15:50-16:05	Zúbková Mária Crisis In the Construction Industry and the Perspective of Social Housing in Market-Oriented Economy Kríza v odvetví stavebnictva a perspektívy sociálneho bývania v trhovo orientovanej ekonomike
16:05-16:20	Stehlíková Beáta Education through the Prism of Statistics Vzdelávanie cez prizmu štatistiky

13:30 - 16:05	<p style="text-align: center;">B - Session/ Sekcia B Doktorandská sekcia/ Doctoral Student's Section Room no. 4 - 1st Floor/ Poslucháreň č. 4 - 1.poschodie Conference language English/ Rokovací jazyk anglický</p>
	Chairman/ Vedúci sekcie - prof. Ing. Eduard Urban, PhD. Rapporteur/Reportér - Ing. Jana Bednáriková Ing. Monika Kurtová
13:30 - 13:45	Kittler Maria Sofia
	Fraud Prevention Strategy for Hospitality Management Stratégia prevencie podvodov pre manažment cestovného ruchu
13:45 - 14:00	Bednáriková Jana
	The Inter-Regional Migration Flows Medziregiónalne migračné toky
14:00 - 14:15	Beňuš Ondrej
	Regional Disparities and their Impact on Incomes in Slovakia Regionálne disparity a ich dopad na regionálne príjmy na Slovensku
14:30 - 14:45	Cár Tomáš
	Performance of Mutual Funds O výkonnosti podielových fondov
14:45 - 15:00	Hudáková Jarmila
	The analysis of impact of European institutional provisions Analýza vplyvu európskych inštitucionálnych opatrení
15:00 - 15:20	Coffee Break/ Prestávka
15:20-15:35	Kurtová Monika
	The Debt Crisis in Eurozone Countries and Influence to Enterprise Sector Dlhová kríza štátov eurozóny a vplyv na podnikateľský sektor
15:35-15:50	Maurer Walter
	Global Economy and its Influence to International Mergers and Acquisitions Activities Globálna ekonomika a jej vplyv na aktivity medzinárodných zlúčení a akvizícií
15:50-16:05	Stupková Angelika, Ing.
	Reform of the Global Financial Architecture Reforma svetovej finančnej architektúry

Obsah / Contents

Program konferencie/ Conference Program	7
Úvodné slovo/ Editorial	12
Závery z rokovaní sekcií/ Section Summary	14
Plenárne zasadnutie/ Plenary Session	17

František Hajnovič

<i>The Current Problems of Eurozone Debt Crisis: Critical Indebtedness and Limits of its Solutions</i>	18
Súčasné problémy dlhovej krízy eurozóny: kritická zadlženosť a limity jej riešenia	

Peter Staněk

<i>The Global Crisis and Society.....</i>	28
Globálna kríza a kriminalizácia ekonomiky a spoločnosti	

Milan Šikula

Systémový charakter globálnej krízy a potreba obsahovej a metodologickej inovácie ekonomickej vedy	33
----------------------------------------------------------------------------------------------------------	----

Sekcia A: Ekonomická kríza a podnikanie v priestore EÚ

Section A: Economic Crisis and Business in the EU Area

František Bartes

<i>Competitive Intelligence and International Business.....</i>	45
Competitive Intelligence a mezinárodní podnikání	

Tomáš Dudáš

<i>The Impact of the Global Economic Crisis on the Public Finances of Central and Eastern European Countries</i>	52
Vplyv globálnej hospodárskej krízy na verejné finančie štátov v regióne strednej a východnej európy	

Květa Kubátová

<i>Changes in the Tax Mix of the Slovak Republic and the Czech Republic in the Period of Crisis</i>	59
Změny daňového mixu Slovenska a ČR v období krize	

Pavol Molnár, Martin Dolinský

<i>Environmental Issues as a Space for the Total Impact Applications</i>	64
Environmentálna problematika ako priestor pre komplexné uplatnenie novej (navrhovanej) metriky	

František Ochrana

<i>Impact of the Financial Crisis on Public Finances Czech Republik. Growth Risk Aversion of Investors to Increase Interest Rates on Government Bonds</i>	73
Dopady finanční krize na veřejné finance ČR a na růst rizikové averze investorů k nárůstu úrokové sazby z vládních dluhopisů	

Jan Pavel

- How Does the Participation of Foreign Companies Affect the Results of Public Contracts in the Slovak Republic?.....* 83
Jak ovlivňuje účasť zahraničných firem výsledky veřejných zakázk na Slovensku?

Anna Remišová, Anna Lašáková

- Patterns of Effective Leadership Behaviour from the Perspective of Managerial Ethics* 89
Vzory efektívneho vedenia ľudí z perspektívy manažérskej etiky

Juraj Sipko

- Why greece is a victim of the debt crisis* 99
Prečo je grécko obeťou dlhovej krízy

Monika Sobeková Majková

- The Analysis of the Small and Medium Sized Enterprises Access to Finance in European Union* 106
Analýza prístupu malých a stredných podnikov eu k finančným zdrojom

Beáta Stehlíková

- Education Through the Prism of Statistics.....* 115
Vzdelávanie cez prizmu statistiky

Leoš Vítok

- State Aid Measurement and Development in the Developed Countries.....* 122
Měření a vývoj veřejné podpory podniků ve vyspělých zemích

Mária Zúbková

- Crisis in the Construction Industry and the Perspective of Social Housing in Market- Oriented Economy....* 131
Kríza v odvetví stavebníctva a perspektívy sociálneho bývania v trhovo orientovanej ekonomike

Sekcia B: Doktorandská sekcia

Section B: Doctoral Student's Section

Jana Bednáriková

- The Inter- Regional Migration Flows.....* 138
Medziregionálne migračné toky

Ondrej Beňuš

- Regional Disparities and Their Impact on Regional Incomes in Slovakia* 145
Regionálne disparity a ich dopad na regionálne príjmy na Slovensku

Tomáš Cár

- Performance of Mutual Funds* 152
O výkonnosti podielových fondov

Jarmila Hudáková

- The Analysis of Impact of Europe Institutional Provisions* 159
Analýza vplyvu európskych inštitucionálnych opatrení

Hana Janáková

- Hedge Funds Regulation 167
Regulácia hedžových fondov

Maria Sofia Kittler

- Internal control: a fraud prevention strategy*.....175

Peter Kuba

- Customer Satisfaction Survey Connection with the Present European Situation in Automotive Industry*.....178
Prieskum spokojnosti zákazníka v súvislosti so súčasnou situáciou v európskom automobilovom priemysle

Monika Kurtová

- The Debt Crisis in Eurozone Countries and Influence to Enterprise Sector*.....194
Dlhová kríza štátov eurozóny a vplyv na podnikateľský sektor

Juraj Lazový

- Convergence and Divergence in Global Economic Development*.....202
Konvergencie a divergencie v svetovom ekonomickom vývoji

Walter Maurer

- Global Economy And Its Influence On International Mergers And Acquisitions Activities* 209

Angelika Stupková

- Reform of the Global Financial Architecture*.....213
Reforma svetovej finančnej architektúry

Vážené dámy a páni,

Vážené kolegyne, kolegovia, milí študenti a hostia,

stretávame sa na ďalšom ročníku vedeckej konferencie Fakulty ekonómie a podnikania PEVŠ venovanej aktuálnym otázkam ekonomickej teórie a praxe v medzinárodnom podnikaní.

Doterajšie ročníky konferencie ukázali, že akademická komunita, ktorá reprezentuje našu fakultu a jej spolupracovníkov, cíti nielen potrebu, ale takmer povinnosť vyjadriť sa k teoretickým i praktickým problémom, ktoré so sebou nesie globalizujúce sa podnikateľské prostredie.

Takmer denne sme svedkami toho, ako sa stretávajú a vzájomne súperia podnikateľské záujmy krajín, podnikateľských skupín i jednotlivcov, oficiálne i neoficiálne, v zmysle pravidiel, ale aj na hrane zákona a ako a snažia sa získať pre svoje pôsobenia maximálny produkčne, marketingovo i finančne najvhodnejší priestor. Tieto snahy v mnohých situáciach pripomínajú antagonistickú hru, v ktorej víťaz nemusí byť ten, kto ponúka spoločensky najviac oceňované efekty, ale ani ten, kto prichádza s najlepšími alternatívmi výrobou a exploataciami zdrojov v najširšom slova zmysle.

Snahy o hraničné využívanie prírodných i ľudských zdrojov vedú účastníkov tohto boja o podnikateľské prostredie k postupom, ktoré nie sú vždy konzistentné s cieľmi a zámermi strategického, dlhodobo udržateľného rozvoja spoločnosti a so záujmami a očakávaniami jej občanov.

Fetiš ekonomickej rastu často prekrýva jeho základné úlohy a to zvyšovanie životnej úrovne obyvateľstva. Máme dostatok štatistických údajov na to, aby sme dokumentovali skutočnosť, že ekonomický rast, často aj mimoriadne výrazný, nepriniesol do spoločnosti to, čo sa od neho očakávalo – jeho dopady na životnú úroveň obyvateľstva, resp. na kvalitu ich života nie sú vždy presvedčivé.

Aj preto vznikla správa Stiglitz-Sen-Fittousi komisie, aj preto sa viaceré medzinárodné organizácie a inštitúcie, nevynímajúc ani Európsku úniu, ale hlavne celý rad akademických pracovísk venujú skúmaniu dopadov ekonomickej rastu na kvalitu života spoločnosti.

Aj preto vznikla a pôsobí iniciatíva **Za lepší život** na pôde OECD, aj preto sa organizujú diskusné platformy na pôde EÚ, či v rámci OSN. Snahy o meranie dopadov ekonomickej rastu na kvalitu života obyvateľstva totiž nie sú iba akademickým záhumienkom, ale sú aj nástrojom spoločnosti na usmerňovanie tohto vývoja v súlade so zámermi jej dlhodobého rozvoja.

Aj preto sa častejšie stretávame s odkazovaním na architektov merania výsledkov ekonomickej rastu, osobitne na prof. Kuznetsa a na jeho varovanie, že ukazovateľ HDP nie je širokospektrálne aplikovateľným nástrojom merania úspešnosti ekonomickej rastu z pohľadu kvality života a že tieto funkcie mu ani neprináležia.

Aj preto sa čoraz častejšie stretávame s problémami a otázkami, ktoré nastoľuje medzinárodné, globalizované podnikateľské prostredie a tvrdé formy jeho trhovej súťaže.

Aj preto sa však na druhej strane stretávame s odkazmi na princípy a alternatívy spoločensky zodpovedného podnikania s poukazovaním na ich dobré výsledky v rôznych krajinách sveta.

Problémy a otázk'y v oblasti medzinárodného podnikania, ktoré ťažia Slovensko a jeho obyvateľov majú popri všeobecne známych problémoch aj svoje špecifika a preto je potrebné im venovať patričnú pozornosť. Legislatívna čistota tohto prostredia, rovnosť v prístupe k informáciám pre malých i veľkých podnikateľov, pre podnikateľov domácich i zahraničných by nemala uniknúť našej spoločnej pozornosti.

Verím, že aj dnešná konferencia ponúka vhodný priestor na to, aby sa v tomto prostredí prezentovali názory a podnety, ktoré pomôžu tieto a mnohé ďalšie problémové oblasti lepšie pochopiť a snáď aj pomôcť pri ich riešení.

Vážení prítomní, milí priatelia, kolegyne a kolegovia, dámy a páni, v mene vedenia Fakulty ekonómie a podnikania a organizátorov dnešnej konferencie vás všetkých, vítame na pôde našej fakulty.

Vašu účasť si vysoko vážime a ďakujeme, že spoluvytvárate program i história našej konferencie.

Rokovaniu konferencie želáme plný pracovný i spoločenský úspech.

Dr.h.c. prof. Ing. Ladislav Kabát, CSc.

Závery z rokovania sekcií / *Section summary*

Tohtoročná Medzinárodná vedecká konferencia organizovaná Paneurópskou vysokou školou, Fakultou ekonómie a podnikania bola orientovaná na analýzu súčasných aktuálnych otázok vývoja, pre ktorý je charakteristický nerovnomerný ekonomický rast vo svetovej ekonomike spojený s prehlbujúcou sa dlhovou krízou v priemyselne vyspelých štátach, ale tiež v štátach eurozóny a neukončenou reštrukturalizáciou bankového sektora hlavne v niektorých priemyselne vyspelých štátach, ale tiež sociálnymi nepokojmi v niektorých regiónoch. Účastníci konferencie prezentovali výsledky svojej vedecko-výskumnej činnosti od poslednej, minuloročnej konferencie. Konferencia bola rozdelená na dve časti: plenárne zasadnutie a rokovanie v sekciách.

Počas plenárneho zasadnutia referujúci poukázali na celý rad nových teoreticko-metodologických prístupov k súčasnej ekonomickej teórií ako vednej disciplíne. Účastníci konferencie sa vyjadrili tiež kriticky alebo oponovali, že prevládali názory v ekonomickej teórii, ktoré upozorňovali na možné riziká ekonomickeho vývoja pred vznikom svetovej finančnej krízy. Počas plenárneho zasadnutia referujúci poukázali na celý rad problémov a možných rizík súčasného ekonomickeho, sociálneho a politického vývoja, ktoré sú výsledkom dlhodobo neriešených problémov a ktoré viedli k súčasnej finančnej a hospodárskej kríze. V pléne bol komplexne zhodnotený a analyzovaný jeden z najdôležitejších problémov súčasného vývoja v štátach eurozóny t.j. riešenie fiškálnej udržateľnosti. Na základe kvantitatívnej analýzy referujúci zhodnotil vývoj rozpočtovej politiky eurozóny v minulosti, poukázal na hranice vládneho zadlženia v tomto regióne a zhodnotil tiež opatrenia, ktoré prijala Európska únia na odvrátenie rozpočtových a dlhových problémov.

Po vystúpeniach v pléne pokračovali rokovania v dvoch sekciách, z toho jedna sekcia bola pre mladých vedeckých pracovníkov - doktorandov. Vystúpenie možno rozdeliť na tie, ktoré mali makroekonomický charakter a vystúpenia, ktoré boli orientované na medzinárodné podnikanie. V oblasti venovanej makroekonomike sa referujúci sústredili hlavne na nepriaznivý vývoj v oblasti verejných financií a poukázali na neukončený proces reštrukturalizácie bankového sektora a jej reformu v rámci prijatej koncepcie Basel III.

Referujúci sa venovali aktuálnemu vývoju v oblasti verejných financií a jej udržateľnosti. Analyzovali vplyv svetovej finančnej krízy a následne svetovej recesie na zhoršujúci sa vývoj v oblasti verejných financií, hlavne v narastajúcom verejnom dlhu. Referujúci na základne empirických údajov dospeli k záverom, že s prehlbujúcou sa dlhovou krízou v štátach eurozóny možno očakávať aj pokles reálneho rastu HDP a to môže výraznou mierou ovplyvniť aj medzinárodné podnikanie.

Niektoré príspevky boli zamerané aj na porovnanie daňového systému v SR a v ČR počas svetovej finančnej krízy a recesie. Na základe komplexnej analýzy referujúca dospela k záveru, že sa znížili daňové kvóty v oboch štátach a že došlo k istému zblíženiu v rámci dvoch skúmaných štátov. V tejto oblasti boli prezentované aj najväčšie rozdiely v daňovom systéme medzi obidvoma štátmi, hlavne v oblasti DPH.

Pri analýze verejných zákaziek autor príspevku poukázal na fakt, že na Slovensku v súčasnosti vyhľadávajú verejné zákazky zahraničné subjekty iba v 3 % prípadov. Pričom vo svojej analýze dospel k záveru, že účasť zahraničných firm nemá vplyv na počet predložených ponúk, pričom zahraničné firmy sa vo väčšej miere hlásia do verejných súťaží, o ktoré majú slovenské firmy iba limitovaný záujem. V oblasti poskytovania štátnej pomoci referujúci na základe novej metodiky Eurostatu dospel k záveru, že nie je možné tvrdiť, že na verejnú podporu podnikov doplácajú daňoví poplatníci, keďže dnes nie je možné odhadnúť straty/výnosy z reštrukturalizácie podnikov.

V oblasti medzinárodného podnikania účastníci konferencie vzhľadom na zložité vonkajšie ekonomicke prostredie poukázali na význam strategických rozhodovaní v medzinárodnom podnikaní. V tejto súvislosti zdôraznili význam včasných informácií a ich vplyv na strategické rozhodovanie. V súvislosti so svetovou finančnou krízou bol prezentovaný aj súčasnosti narastajúci trend v realizácii fúzií a skupovania podnikov a firiem.

Na konferencii boli tiež prezentované vzory efektívneho vedenia ľudí z perspektívy manažérskej etiky. Autorka na základe realizovaného dotazníkového prieskumu dospela k záveru, že pri skúmaní klúčových povahových čít lídrov z radov slovenských študentov vysokých škôl, študenti v dotazníku najviac uprednostnili charizmatický štýl vedenia ľudí, pričom hlbší výskum odhalil klúčové vlastnosti ako zmysel pre diplomaciu, vizionárstvo, inšpiratívnosť, obetavosť, rozhodnosť, alebo schopnosť organizovať.

Na konferencii bola prezentovaná problematika ochrany životného prostredia pre malé a stredné podniky. Autori predstavili vlastný model aplikovateľný v konkrétnom podniku.

Záverom možno konštatovať, že prezentované výsledky na medzinárodnej vedeckej konferencií môžu byť cenným námetom pre ďalšiu vedeckú a odbornú diskusiu a môžu tiež slúžiť v niektorých prípadoch ako podklad pri koncipovaní hospodárskej politiky v podmienkach Slovenska.

Fakulta ekonómie a podnikania Paneurópskej vyskej školy má zámer aj nadálej pokračovať v organizovaní medzinárodných vedeckých konferencií s cieľom prezentácie výsledkov vedecko-výskumnnej činnosti. Taktiež má záujem poskytnúť priestor pri riešení a analýze aktuálnych otázok súčasného teoretického poznania v konfrontácii s požiadavkami hospodárskej praxe, ktoré súvisia so súčasným zložitým hospodárskym vývojom v oblasti makro- a mikroekonomickej a ich vplyvu na medzinárodné podnikanie.

doc. Ing. Juraj Sipko, PhD. MBA

Plenárne zasadnutie



Plenary session

SÚČASNÉ PROBLÉMY DLHOVEJ KRÍZY EUROZÓNY: KRITICKÁ ZADLŽENOSŤ A LIMITY JEJ RIEŠENIA

THE CURRENT PROBLEMS OF EUROZONE DEBT CRISIS: CRITICAL INDEBTEDNESS AND LIMITS OF ITS SOLUTIONS

František Hajnovič

Abstract:

Paper is devoted to the particular problems of the current Eurozone debt crisis. First, we explain the dynamics of the Eurozone debt and its components: the snow-ball effect and the primary balance. Then, based on the empirical analysis supported by the panel estimation of the simultaneous model, we describe and assess the budget policy of Eurozone countries. Subsequent empirical analysis then helps us to derive limit for the Eurozone debt and respective space for financing debt in the eurozone. Policy recommendations for strengthen SGP are provided.

Keywords: Government budget, deficit, debt, Eurozone, critical (level of) debt, Stability and growth pact

JEL klasifikácia: H61, H63, H63

Úvod

Súčasná dlhová kríza postavila vlády eurozóny a eurozónu ako celok pred vážne problémy. Je nevyhnutné, aby v procese hľadania riešení a východísk z nej a ako predpoklad budúceho stabilnejšieho vývoja našla eurozóna spôsob, ako v budúcnosti predísť situácií, keď vysoké zadlženie niektorých krajín eurozóny ohrozenie nielen finančnú stabilitu týchto krajín, ale stabilitu eurozóny ako celku. Bude pritom nevyhnutné nájsť odpoveď na viaceré otázky. V príspevku sa budeme venovať dvom z nich:

- Aké boli reakcie rozpočtov jednotlivých krajín eurozóny (a eurozóny ako celku) na deficit a dlh? Boli tieto reakcie dostatočné, aby garantovali smerovanie rozpočtov k vyrovnanému rozpočtu? Boli tieto reakcie dostatočné, aby dlhy nerastli a aby dlhy vysoko zadlžených krajín smerovali pod hranicu 60% HDP?
- Ako reagovali vlády eurozóny na samotné zadlženie? Boli tieto reakcie dostatočné, aby bežné hospodárenie – primárna bilancia – kompenzovala nabaľovanie dlhu? Pri akej úrovni dlhu je snaha o brzdenie dlhu lepším hospodárením rozpočtu už neúčinná v dôsledku negatívnych účinkov samotných úspor v bežnom hospodárení rozpočtu na agregatný dopyt a ekonomický rast?

Na záver príspevku zhodnotíme doterajšie úsilie vlád eurozóny pri riešení súčasnej dlhovej krízy a vyjadrimo sa vo všeobecnej rovine tiež ku krokom ECB, ktorá zohráva významnú úlohu v stabilizácii situácie, často za cenu krokov, ktoré sú v stabilizovaných podmienkach hodnotené ako menej obvyklé, alebo neštandardné. V úplnom závere sa vyjadrimo tiež k opatreniam v oblasti fiškálnej politiky, ktoré majú sprísniť podmienky rozpočtového hospodárenia krajín eurozóny tak, aby sa naplnili jeho ciele: nasmerovať rozpočty k vyrovnanému hospodáreniu a nasmerovať dlhy pod hranicu 60% HDP.

Literatúra, ktorá sa vyjadruje k súčasnej dlhovej kríze je veľmi rozsiahla. Vzhľadom na limitovaný rozsah tohto príspevku však odkážeme čitateľa na práce autora (Hajnovič, 2010)

a (Hajnovič et all., 2012), kde je možné nájsť širší zoznam prác, vzťahujúci sa k predmetu tohto príspevku. Charakteristiku krokov ECB potom robíme najmä na základe kalendára krízy, ktorý je dostupný na stránke ECB a NBS. Vyjadrenie k opatreniam, ktoré sprisňujú pravidlá pre rozpočtové hospodárenie vlád v EÚ a v eurozóne potom opierame o všeobecne dostupné informácie o týchto krokoch na stránkach EÚ a o výsledky hore uvedených prác autora.

1. Vývoj dlhu v eurozóne – dynamika dlhu a jej zložky

Dynamika zadlženia sa riadi vzťahom, ktorý umožňuje rozložiť zmeny zadlženia na zložku, ktorá sa vzťahuje na úrokové náklady dlhu a zložku, ktorá vyjadruje výsledok bežného hospodárnia:

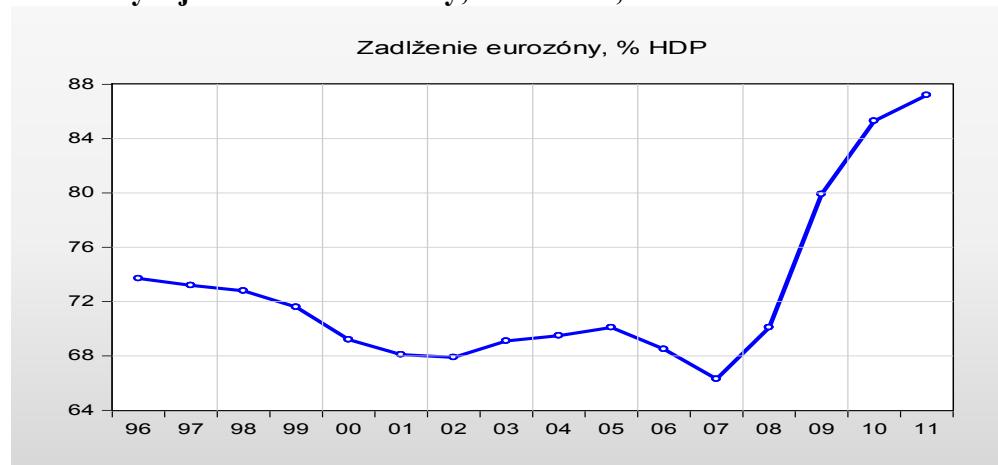
$$\Delta d_t = (i_t - g_t) * d_{t-1} - PB_t - a_t \quad (1)$$

- pb - Primárna bilancia, % nominálneho HDP
- i - implicitný priemerný úrok na dlh
- g - tempo rastu nominálneho HDP
- d - dlh, % nominálneho HDP
- a - Priame, jednorazové zmeny dlhu (revaluácie, odpustenie dlhu, jednorazové splátky)

Výraz $(i_t - g_t) * d_{t-1}$ predstavuje upravený úrokový náklad dlhu. Vyjadruje tzv. efekt snehovej gule (snow-ball effect). Keď úrok na dlh je vyšší ako tempo rastu (nominálneho) HDP, dlh má tendenciu sa nabaľovať a na jeho stabilizáciu je potrebné dosahovať prebytky v bežnom hospodárení rozpočtu (primárnej bilancii). Keď je úrok nižší ako tempo rastu nominálneho HDP dochádza k tzv. vyrastaniu z dlhu a dlh je možné stabilizovať aj vtedy, keď je bežné hospodárenie deficitné. Približne platí, že vyspelé ekonomiky rastú (reálne aj nominálne) pomaly a preto aj pri nízkych úrokových sadzbách málokedy z dlhu vyrastajú, skôr ho nabaľujú. V bežnom hospodárení preto musia často vytvárať prebytky. Rozvíjajúce sa, dobiehajúce ekonomiky rastú obvykle reálne a nominálne rýchlejšie – z dlhu vyrastajú a v bežnom hospodárení pravidla vytvárajú deficit. Napríklad Slovensko rástlo pred krízou nominálne tempami až 10-12% ročne. To mu, po znížení úrokov, ktorými financovalo svoje vládne dlhy, umožnilo nielen rýchlo vyrastať z dlhu, ale napriek deficitu v bežnom hospodárení znižovať vládnú zadlženosť.

Nasledujúce grafy dokumentujú vývoj zadlženia v eurozóne a zložky jeho dynamiky. Predovšetkým je zrejmé, že eurozóna zadlženie dlhodobo znižovala. Dialo sa tak najmä pred vznikom eurozóny a následne v období konjunktúry pred súčasnou krízou. V období cyklického spomalenia po vzniku eurozóny úroveň dlhu vzrástla a explodovala v období hlbokej recesie počas súčasnej krízy.

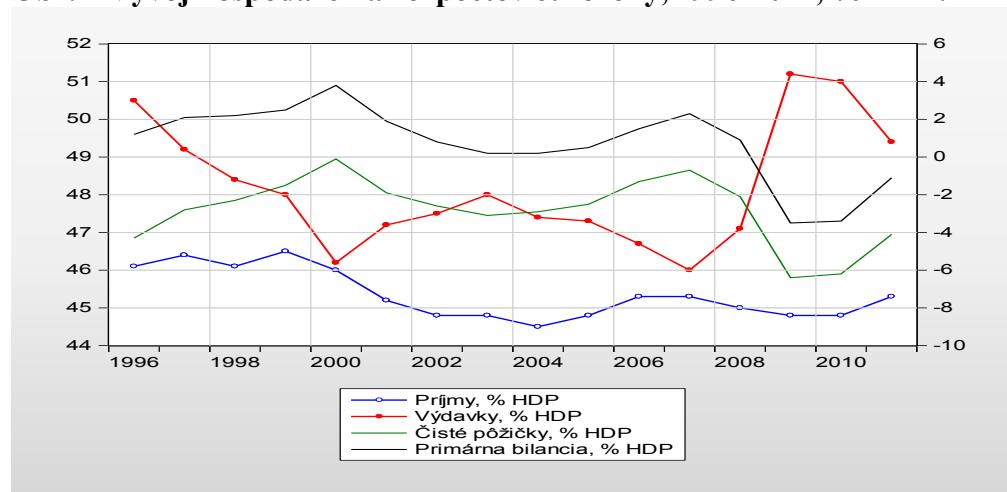
Obr. 1 Vývoj zadlženia eurozóny, 1996-2011, % HDP



Zdroj: Eurostat

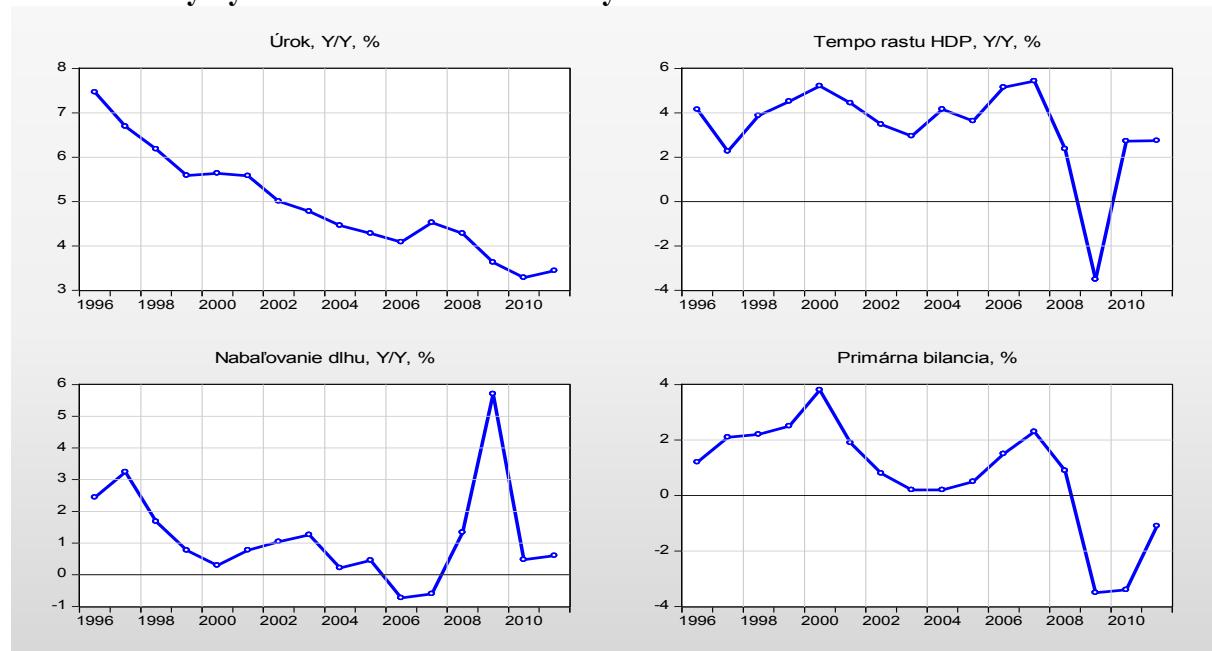
Vývoj dlhu vysvetľuje nasledujúci graf. Z neho vyplýva, že úrokové náklady na financovanie dlhu sa v uvedenom období prevažne znižovali – svedčí o tom zmenšujúca sa medzera medzi celkovou a primárnu bilanciou hospodárenia rozpočtov eurozóny. Príjmy (ich podiel na HDP) sa znižovali, pričom kolísanie zodpovedá bežnému očakávaniu – podiel sa zvyšoval v období konjunktúry a znižoval v období spomalenia alebo recesie. Skutočný problém pre výsledok hospodárenia predstavujú výdavky – tie nie je možné okamžite prispôsobiť cyklickým alebo krízovým výkyvom ekonomiky a preto sa (ich podiel) v období spomalenia a v recesii ich podiel na HDP významne zvyšuje, čo roztvára nožnice medzi príjmami a výdavkami a zvyšuje zadlženie (podiel dlhu HDP). Práve to sa stalo v súčasnej kríze. Uvedený vývoj má ekonomickú a sociálnu logiku – výdavky (ich objem) pôsobia ako stabilizátor sociálnej situácie a tiež proticyklicky ako (automatický) stabilizátor ekonomickej aktivity. Súčasne sa tým ale destabilizuje rozpočtová situácia a najmä narastá zadlženie. Ekonomická politika je teda vystavená dileme – stabilita ekonomiky, alebo stabilita rozpočtu?

Obr. 2 Vývoj hospodárenia rozpočtov eurozóny, 1996-2011, % HDP.



Zdroj: Eurostat

Obr. 3 Zložky dynamika zadlženia eurozóny



Zdroj: Eurostat

Ako sme uviedli, dynamiku dlhu je možné analyzovať podľa vzťahu (1). Z priebehu jednotlivých zložiek dynamiky dlhu vyplýva, že implicitné úrokové sadzby na vládne dlhy v eurozóne prudko klesali a v priebehu sledovaného obdobia sa znížili viac ako dvojnásobne z viac ako 7% na približne 3,5%. Až na obdobie súčasnej krízy bol pomerne stabilizovaný rast nominálneho HDP – 4-5%. To umožnilo, aby sa, ako vyplýva z príslušného grafu, nabaľovanie dlhu znižovalo z 3% HDP na nulu, ba dokonca aby eurozóna z dlhu začala vyrastať. Bohužiaľ, táto príležitosť na znižovanie zadlženia nebola krajinami eurozóny celkom využitá, keďže potrebné prebytky primárnej bilancie sa, nielen počas krízy, nedarilo udržať.

2. Smerovali rozpočty v eurozóne k plneniu Maastrichtských kritérií?

Od prepuknutia globálnej krízy na jeseň v roku 2008 a jej prenesenia do rozpočtov a zadlženia v niektorých krajinách eurozóny uplynul relatívne krátky čas. Reakcia na krízu si vyžiadala celý rad opatrení a kríza samotná mala na rozpočty devastujúce dopady. Dnes je predčasné, vzhľadom na krátke obdobie od prepuknutia krízy, hodnotiť účinky krízy a najmä priaté opatrenia. Je ale možné posúdiť reakcie rozpočtov na deficitu a dlhu v minulosti (do roku 2008). V citovanej práci (Hajnovič, 2012) boli tieto reakcie analyzované pre 27 krajín EÚ. V predloženom príspevku budeme tieto reakcie hodnotiť na základe analýzy za krajinu eurozóny (EU 16¹) v období od roku 1995 do roku 2008.

V analýze sme si položili jednoduché otázky:

- Reagovali príjmy a výdavky bežného roku v rozpočtoch krajín eurozóny na výsledky hospodárenia (bilanciu, deficit) v minulom roku?
- Reagovali príjmy a výdavky bežného roku v rozpočtoch krajín eurozóny na úroveň dlhu na konci minulého roku?
- Aké ďalšie faktory ovplyvňovali príjmy a výdavky v bežnom roku?

¹ Zahrnuli sme aj Slovensko, ktoré sa členom eurozóny stalo od 1. 1. 2009, ale do eurozóny smerovalo viac rokov predtým.

- Ako sa dá interpretovať zistená reakcia rozpočtov z hľadiska smerovania k vyrovnaniu rozpočtu?
- Ako sa dá interpretovať zistená reakcia rozpočtov z hľadiska dosiahnutia Maastrichtského kritéria pre dlh (60% HDP)?
- Ako sa dajú interpretovať ďalšie analýzou zistené skutočnosti?

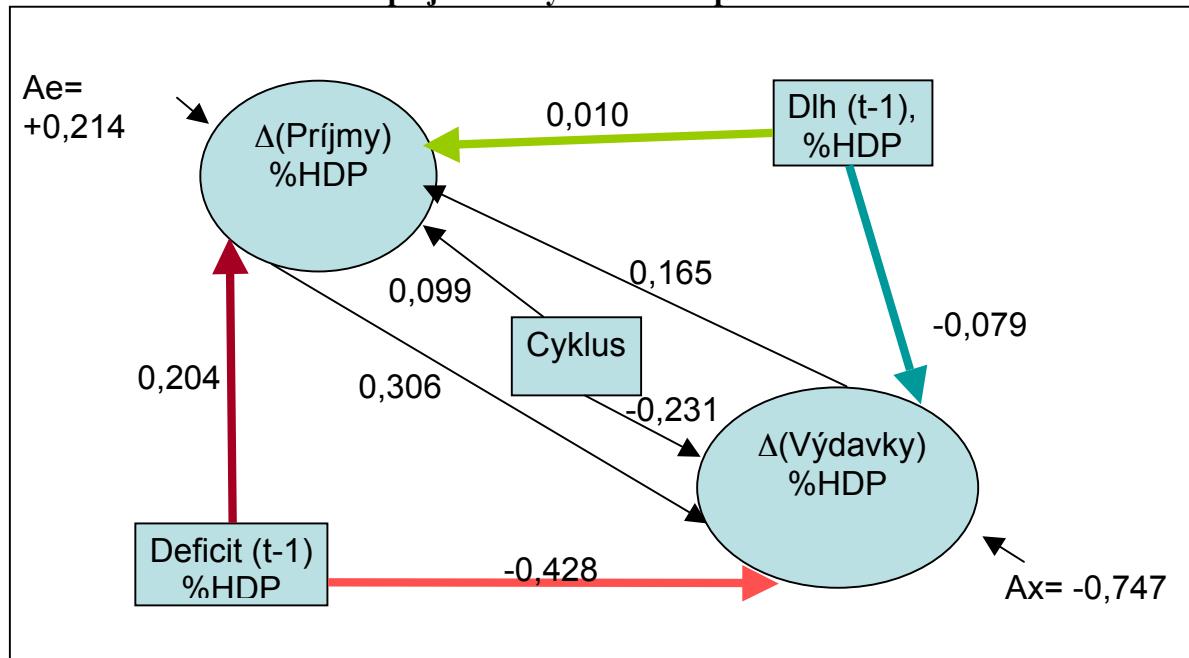
Analýza sa operala o simultánny model pre príjmy a výdavky rozpočtu, ktorý vysvetľuje úroveň príjmov (% príjmov na nominálnom HDP) a úroveň výdavkov (% HDP) v závislosti na bilancii rozpočtu (% HDP) a úrovni dlhu (% HDP) v predošлом období. Úroveň príjmov a výdavkov v modeli je ovplyvnená ekonomickým cyklom (odchýlkou skutočného reálneho HDP od potenciálu, tzv. output gapom). Príjmy bežného obdobia vplývajú (sú použité) na výdavky bežného obdobia a výdavky bežného obdobia sa premietajú do príjmov bežného obdobia (bližšie: Hajnovič, 2010).

Nasledujúci Obrázok 4 schematicky dokumentuje základný výsledok odhadu modelu. Stručne budeme interpretovať jeho základné prvky:

- Príjmy rozpočtu reagujú na zistený deficit v súlade s bežným očakávaním. Vyšší deficit zvyšuje úsilie vlády o zlepšenie výsledku hospodárenia zvýšením príjmov – príjmy sa zvýšia o 0,204% HDP s každým p.b. o ktorý je deficit vyšší ako Maastrichtská hranica -3% HDP¹.
- Podobne v súlade s očakávaním, avšak opačne a silnejšie, reagujú výdavky. Vyšší deficit spôsobuje, že výdavky sa v nasledujúcim roku znížia a to tak, že s každým p.b. o ktorý je deficit vyšší ako Maastrichtská hranica -3% HDP sa výdavky v nasledujúcim roku znížia o 0,428 p.b.
- Veľmi slabá je reakcia príjmov na dlh. Úroveň dlhu vyššia od Maastrichtskej hranice o 10 p.b., sa v nasledujúcim roku prejaví na príjmoch len nepatrne – tie sa zvýšia len o 0,1 p.b.
- Výrazne silnejšia je reakcia výdavkov na dlh. Tie sa v nasledujúcim roku zvýšia o 0,9 p.b. za každých 10 p.b. o ktoré je dlh vyšší ako 60% HDP

¹ Naopak, keď je deficit menší ako -3% HDP, príjmy sa v nasledujúcim roku znižujú.

Obr. 4 Krátkodobé reakcie príjmov a výdavkov rozpočtu na deficit a dlh



Zdroj: Na základe modelu, Hajnovič 2010

- Vyššie príjmy majú spôsobia, že ešte v danom roku sa zvýšia aj výdavky a to tak, že zvýšenie príjmov o 1 p.b. spôsobí zvýšenie výdavkov o 0,306 p.b. Dôvody môžu byť rôzne – od jednoduchého využitia príležitosti na zvýšenie výdavkov, napríklad pred volbami, až po zložitejšie – napríklad v prípade, keď príjmy sú vyššie v dôsledku vyšej inflácie a výdavky alebo ich časť (mzdy, dôchodky...) sa valorizujú podľa inflácie.
- Podobne, vyššie výdavky spôsobia, že ešte v danom roku sa zvýšia aj príjmy a to tak, že zvýšenie výdavkov o 1 p.b. spôsobí ešte v danom roku zvýšenie príjmov rozpočtu o 0,165 p.b. Je to spôsobené najmä tým, že vyššie výdavky sa ešte v danom roku premietnu do príjmov a spotreby v domácej ekonomike¹ a do vyšších daní a odvodov.
- Zmeny príjmov a výdavkov sú spôsobené aj cyklickým vývojom ekonomiky. Kým príjmy, najmä z daní a odvodov, počas konjunktúry zvyšujú svoj podiel na HDP, podiel výdavkov klesá – rast ich objemu zaostáva za rastom dôchodkov (HDP) v ekonomike. Funguje tzv. automatická stabilizácia. Podiel príjmov na HDP je vyšší o 0,099 p.b. keď je produkčná medzera (konjunktúra) vyššia o 1 p.b. Naopak, podiel výdavkov na HDP je vtedy o 0,231 p.b. nižší. V konjunktúre sa teda vytvára prebytok alebo sa zmenšuje deficit (čo brzdí dopyt a zmenšuje prehrievanie) a, naopak, v recesnej fáze cyklu (vo fáze spomalenia) sa deficit zvyšuje, čo brzdí spomalenie. Celkovo sa tak zmierňuje ekonomický cyklus.
- V reakcii príjmov a výdavkov sa prejavuje aj „autonómny“ prvok. Ten je vyjadrený koeficientmi Ax a Ae , ktorých zjednodušená interpretácia je nasledovná. Bez ohľadu na deficit a dlh, ekonomický cyklus a skutočné zmeny príjmov a výdavkov sa v zmenách príjmov prejavuje tendencia k ich znižovaniu (o 0,747 p.b. ročne) a v zmenách výdavkov tendencia k ich zvyšovaniu (o 0,214 p.b. ročne). Celkovo tak má v sebe rozpočtový proces eurozóny tendenciu k „štrukturálnemu“ zvyšovaniu deficitu o takmer 1 p.b. ročne (0,961 p.b.)

¹ Vyššie výdavky sa v otvorenej ekonomike premietnu aj do zahraničia

Schéma na Obrázku 4 ilustruje bezprostredné krátkodobé reakcie za eurozónu ako celok. Konsolidačná reakcia rozpočtu spolu – na strane príjmov aj výdavkov – podľa uvedených odhadov je:

- na deficit: 0,632 p.b. pri deficite vyššom o 1 p.b.
- na dlh: 0,8 p.b. pri dlhu vyššom o 10 p.b.
- na cyklus: 0,33 p.b. pri konjunktúre (produkčnej medzere) 1 p.b.

Vzhľadom na vzájomnú závislosť zmien rozpočtu na strane príjmov a výdavkov je posúdenie dlhodobej reakcie zložitejšie.¹ Nebudeme sa mu na tomto mieste venovať. Namiesto toho chceme poukázať na dva problémy, ktoré vyplývajú z odhadov.

Uvedená tendencia k štrukturálnemu znižovaniu deficitu je však, ako vyplýva z odhadov, priebežne tlmená reakciou rozpočtu na deficit a dlh. Táto reakcia totiž ochabuje, keď je deficit alebo dlh nižší ako zodpovedajúce Maastrichtské limity. To spôsobuje, že fiškálne ciele, vytyčené súčasnými sprísnenými pravidlami pre Pakt stability a rastu by nemuseli byť pri nezmenených reakciách rozpočtu dosiahnuté. Konkrétnie, ak by dlh dosahoval 60% HDP (a rozpočet by na dlh nereagoval vôbec), ekonomika by bola na potenciáli, potom by tendencia k štrukturálnemu znižovaniu deficitu nestačila na to, aby deficit klesol pod hranicu približne 1% HDP, lebo takýto „lepší“ deficit by spôsobil súčasne ochabnutie konsolidačného úsilia vlády (vlád eurozóny celkom). Na smerovanie k vyrovnanému hospodáreniu by bolo potrebné zlepšiť štrukturálne zlepšovanie rozpočtu, alebo zmeniť reakciu na lepší výsledok hospodárenia ako je Maastrichtom predpísaná hranica -3% HDP.

Štrukturálna zložka hospodárenia je pre každú krajinu v eurozóne iná. Tak napríklad Grécko má hospodárenie štrukturálne nastavené na rast deficitu o viac ako 6% ročne². Napriek brzdeniu výdavkov a napriek zvyšovaniu príjmov v reakcii na deficit a na vysoký dlh Grécko nie je celkovo schopné dostatočne brzdiť deficit a najmä dlh. Naopak, Slovensko má vďaka silnému brzdeniu výdavkov, napriek pomerne laxnému prístupu k príjmom (ich podiel na HDP sa dlhodobo znižoval) celkovo len nepatrne horšiu autonómnu konsolidačnú reakciu ako eurozóna. Problém však predstavuje skutočnosť, že nízka úroveň dlhu implicitne (podľa modelu) zmierňuje snahu o znižovanie deficitu. Pokračovanie takejto rozpočtovej politiky môže však v budúcnosti naraziť na príliš nízkú úroveň príjmov (a výdavkov) a teda na akúsi dolnú hranicu pre znižovanie výdavkov.

Z odhadov reakcie rozpočtov na dlh vyplýva, že táto reakcia je pomerne silná. Príjmy na dlh nereagujú v krátkom období takmer vôbec³, výdavky však reagujú pomerne silno. Sprísnený Pakt predpokladá, že krajiny, ktoré majú dlh vyšší ako 60% HDP budú znižovať zadlženie o 1/20, teda 5% z úrovne, presahujúcej 60%. Podľa nášho odhadu však celková reakcia na dlh bola silnejšia, predstavovala až 8% z tejto dlhovej „medzery“.

Jeden z problémov, ktorý má uvedené správanie – reakcia na dlh a deficit – spočíva v tom, že v správaní krajín nad a pod Maastrichtskými kritériami je symetria. Asymetriu sa nám nepodarilo potvrdiť. Tá je ale čiastočne vyjadrená v sprísnenom Pakte tým, že – bez ohľadu na dosiahnutý výsledok by mala krajina dosahovať sústavné zlepšovanie v hospodárení verejných financií (o 0,5% HDP ročne). Podobne by bolo treba zabezpečiť aj asymetriu v dynamike dlhu tak, že okrem povinného znižovania dlhu v krajinách s vysokým dlhom by

¹ Dá sa ukázať, že celková dlhodobá konsolidačná reakcia je silnejšia

² Tieto poznatky umožňujú odhady tzv. fixných efektov pre krajiny eurozóny, ktoré tu neuvádzame. Tie odlišujú (krátkodobé) reakcie príjmov a výdavkov jednotlivých krajín od eurozóny ako celku.

³ Príslušný parameter je nielen malý, ale jeho odhad nie je ani štatisticky významný

bolo potrebné zakotviť v sprísnenom pakte aj nezvyšovanie dlhu, alebo limit nižší ako 60% v krajinách s dlhom nižším ako 60%. To by celkovo posilnilo oddlžovanie vládnych rozpočtov eurozóny.

3. Má eurozóna priestor na financovanie vládnych dlhov?

Súčasná napäťa situácia pri financovaní vládnych dlhov niektorých krajín eurozóny prinútila vlády eurozóny spojiť sily pri financovaní vládnych dlhov tak, aby sa vysoko zadlžené krajiny vyhli pri (re)financovaní dlhov vysokým, často špekulatívnym trhovým úrokovým sadzbám, ktoré by spôsobili neudržateľne rýchle nabaľovanie ich dlhu. Viaceré krajiny (Írsko, Portugalsko, Taliansko a najmä Grécko) preto využili (re)financovanie dlhu za zvýhodnených netrhových podmienok, čo im umožnilo spomalovať nabaľovanie dlhu a získať čas na prijatie potrebných opatrení na zlepšenie bežného hospodárenia ich vládnych rozpočtov. Takáto politika spolu s uvoľnením menovej politiky a ďalšími krokmi ECB predstavuje v súčasnosti nástroj na upokojenie situácie. Využíva silu a dôveru, ktorú má eurozóna ako celok a jej priestor na financovanie zadlženia, tzv. fiškálny priestor. Aký veľký je tento priestor?

Zodpovedanie tejto otázky je možné po určení hornej hranice zadlženia, akého si limitného dlhu, ktorý môže čerpať eurozóna. V práci (Ostry a i., 2010) bol navrhnutý prístup, ktorý umožňuje takýto limit určiť. Jeho podstatou je nasledujúca úvaha:

- Vlády reagujú na zadlženie tým, že výsledkom bežného hospodárenia – primárnej bilanciou - kompenzujú nabaľovanie dlhu, tak ako to charakterizuje vzťah (1) hore. Na to, aby dlh nerastol spravidla treba, aby sa primárna bilancia zlepšovala s rastúcim dlhom.
- Uvedení autori predpokladali, že primárna bilancia, reakcia na dlh je nelineárna funkciou úrovne dlhu, pričom táto reakcia v nejakom bode (pri určitej úrovni dlhu) dosahuje svoj vrchol a následne slabne. To vyjadruje pozorovanú skutočnosť, že hospodárenie nie je možné zlepšovať donekonečna, lebo za určitou hranicou takáto snaha spôsobuje také oslabenie dopytu v ekonomike, ktoré ju spomalí, alebo uvrhne dokonca do recessie¹. Vyjadruje to však tiež fakt, že zlepšenie alebo prebytok hospodárenia rozpočtu má politické náklady a tak za určitou hranicou slabne politická vôľa, schopnosť a zmysluplnosť takéhoto úsilia.
- Za normálnych okolností je možné očakávať, že nabaľovanie dlhu bude narastať s rastúcim dlhom približne lineárne. Len pri vysokých úrovniach dlhu sa môže stať, že veritelia začnú posudzovať ďalšie financovanie dlhu ako rizikové a nabaľovanie dlhu prudko vzrástie.
- Približne lineárna čiara nabaľovania dlhu a konkávna krivka reakcie na dlh sa obvykle pretnú v dvoch bodoch. V prvom bode (tzv. bod udržateľného zadlženia) vláda stupňuje svoju snahu nedovoliť ďalšie narastanie dlhu, kým v druhom bode, naopak, svoje úsilie „vzdáva“ a vysiela tak signál, že je ochotná pripustiť nesplácanie dlhu. Tento (druhý) bod nazývame kritickým zadlžením, limitom pre dlh.
- Rozdiel medzi aktuálnym zadlžením a kritickým zadlžením nazývame fiškálny priestor. Vyjadruje (teoretický) priestor na ďalšie financovanie vládneho dlhu.

V (Hajnovič a i., 2012) bol uvedený prístup modifikovaný a aplikovaný na podmienky eurozóny.

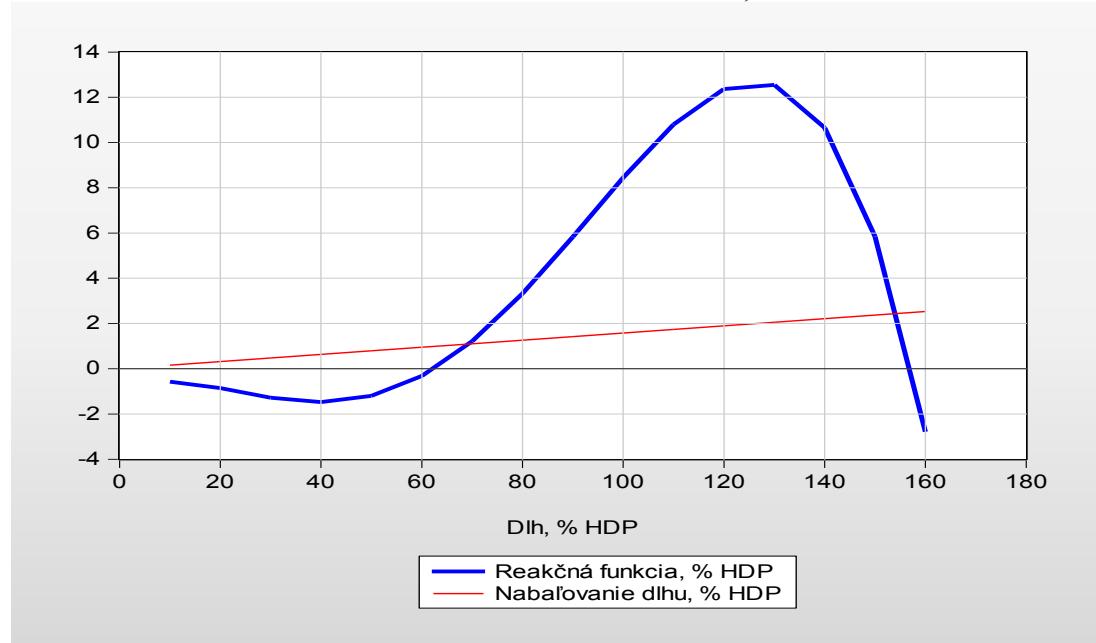
Ako sme uviedli, reakcia na dlh je nedostatočná, keď

¹ Formálne nie je napríklad možné dosiahnuť prebytok vyšší ako 100% HDP.

$$(it - gt) * dt-1 > Pb,$$

teda, keď primárna bilancia nekompenzuje nabaľovanie dlhu. Nasledujúci Obrázok 5 ukazuje situáciu, ktorá bola identifikovaná pre eurozónu.

Obr. 5 Reakcia na dlh a nabaľovanie dlhu v eurozóne, 1995-2008



Zdroj: Odhad na základe (Hajnovič a ī., 2012)

Z výsledkov odhadu vyplýva, že „udržateľná úroveň dlhu“ pre eurozónu, ako vyplýva z dlhodobej reakcie na dlh, z úrokových nákladov a z tempa rastu eurozóny (odhad bol urobený na údajoch z obdobia 1995-2008) je približne 70% HDP. Je to viac ako Maastrichtský limit a svedčí to o tom, že reakcia a modifikované nákladové pomery v eurozóne v minulosti (pred krízou) nezabezpečovali plnenie Maastrichtského kritéria pre dlh. Dá sa však ukázať, že v uvedenom období úrokové sadzby (a náklady) klesali a pri zohľadnení nižších úrokových sadzieb na konci obdobia by sa čiara nabaľovania dlhu otočila smerom nadol a „udržateľná úroveň dlhu“ by sa dostala dokonca pod hranicu 60% (približne do intervalu medzi 50-55%).

Graf tiež ukazuje, že v intervale od 120 do 130% HDP dochádza v reakcii na dlh k obratu a zadlženie približne 155% HDP predstavuje (teoretickú) kritickú hranicu dlhu eurozóny. „Teoretickú“ preto, lebo v skutočnosti už pri priblížení sa k vrcholu v reakcii veritelia pravdepodobne zvýšia rizikové marže (otočia čiaru nabaľovania dlhu prudko smerom nahor), čo spôsobí, že kritická úroveň dlhu sa posunie výrazne smerom k nižším úrovniam dlhu. Táto reakcia veriteľov, niekedy prestrelená, môže dokonca spôsobiť, že súčasná reakcia na dlh (modrá krvka) nemusí postačovať (!) a vlády eurozóny budú musieť prikročiť k urýchlenej konsolidácii rozpočtovej situácie, k prijatiu štrukturálnych opatrení, ktoré posunú reakčnú funkciu smerom nahor a vytvoria (obnovia) priestor na ďalšie financovanie dlhu.

Súčasná úroveň dlhu v eurozóne, približne 87% HDP, preto, napriek hypotetickému priestoru na financovanie nemôže zvádzat k uspokojeniu. Identifikovaný približne 30-40%-ný priestor na rast dlhu (cca 3-4 trilióny EUR), ktorý vychádza z ekonomických **podmienok pred krízou** je okrem iného zneistený okolnosťami, ktoré nastali po prepuknutí krízy:

- Znížený výhľad pre rast ekonomiky eurozóny (nižší rast potenciálneho produktu). To spôsobuje otočenie čiary nabaľovania dlhu smerom nahor a súčasne posun reakčnej funkcie smerom nadol.
- Neistota pri rozhodovaní o spoločnom financovaní dlhov (eurobondy, eurovaly, financovanie ECB...). To spôsobuje, že reakčná funkcia sa posúva smerom nadol.

Ak realisticky posudzujeme priestor na ďalšie zadlžovanie eurozóny s prihliadnutím na uvedené zmeny a neistoty, dospejeme pravdepodobne k menej optimistickému honoteniu možností eurozóny vyriešiť súčasnú krízu spoločným financovaním dlhov eurozóny. Tento priestor odhadujeme na približne 20-25% HDP eurozóny, teda približne 2-2,5 triliónov EUR. Veľká časť tohto priestoru sa už využila.

Záver

V príspevku sme ukázali, že dlhový problém eurozóny má svoj pôvod v tom, ako reagovali rozpočty jednotlivých krajín eurozóny na deficit a dlh. Na základe identifikácie tejto reakcie pomocou modelu konštatujeme, že sprísnený Pakt rastu a stability predstavuje správnu reakciu na deficit a dlhové problémy. Súčasne však upozorňujeme, že je potrebné, aby pri obmedzovaní deficitu aj dlhu Pakt zdôraznil potrebu asymetrie v konsolidácii:

- krajiny, ktoré majú deficit vysoký ho musia znižovať, ale aj krajiny, ktoré ho majú nižší ako 3% HDP musia smerovať k vyrovnanému rozpočtu,
- krajiny, ktoré majú dlh vyšší ako je limit (60% HDP) ho musia znižovať tempom najmenej 5% z dlhovej medzery za rok. Súčasne však aj krajiny, ktoré majú dlh pod hranicou 60% musia dlh znižovať, alebo ich dlh nesmie prekročiť nejakú hranicu – nižšiu ako 60% HDP.

V ďalšej časti príspevku sme ukázali, že reakcia eurozóny na dlh vytvára priestor (fiškálny priestor) na ďalšie financovanie dlhov – aj problémových krajín v eurozóne. Súčasne však upozorňujeme, že tento priestor je ohrazený súčasnými krízovými problémami, pričom jeho veľkosť odhadujeme na 20-25% HDP eurozóny (2-2,5 trilióna EUR). Značná časť tohto priestoru bola už využitá, alebo má byť využitá na stabilizáciu dlhovej situácie tzv. eurovalom a operáciami ECB.

Literatúra

HAJNOVIČ F. (2010): Deficit and debt in the EU27 fiscal policies. Financial Stability report for the 1st half 2010, NBS, 2010

HAJNOVIČ, F. a i. (2012): Konsolidačné úsilie vlády a kritická hranica vládneho zadlženia v EÚ a na Slovensku. (Metóda odhadu, analýza a interpretácia). WP, NBS, 2012

OSTRY, J. D. et all. (2010): Fiscal space. IMF, Staff position note, Sep. 2010

OSTRY, J.D. et all. (2011) : Fiscal Fatigue, Fiscal Space and Debt Sustainability in Advanced Economies. NBER, WP 16782, Feb. 2011

GLOBÁLNA KRÍZA A KRIMINALIZÁCIA EKONOMIKY A SPOLOČNOSTI¹

THE GLOBAL CRISIS AND ECONOMY AND SOCIETY

Peter Staněk*

V súčasnosti sme konfrontovaní s prílevom informácií, ktoré hovoria o v podstate kriminálnom charaktere mnohých sektorov národných ekonomík, ale, bohužiaľ, ide aj o nadnárodný problém. Formálne, z hľadiska rozsahu informácií, ako keby sa koncentrovali na problémy finančného sektora:

- Ide napríklad o ovplyvňovanie klúčových, diskontných a úrokových sadzieb centrálnych bank (prípad LIBOR – *London Interbank Offered Rate*).
- Ide o obchodovanie na komoditných trhoch, predovšetkým špekulatívne obchodovanie vo väzbe na bankový sektor a investorské skupiny.
- Je to obrovský nárast morálneho hazardu pri poskytovaní úverov, nielen hypoteckárných, ale znova aj pri úveroch v podnikovej sfére.
- Zistuje sa, že stále väčší počet báň v skutočnosti prepiera špinavé drogové peniaze alebo peniaze z kriminálnej ekonomiky, pričom ide o miliardové sumy.
- Ukazuje sa, že bankový sektor mnohokrát siaha ku kartelovým dohodám, ktoré vytvárajú nekorektné podmienky (napr. pri úverovaní obyvateľstva alebo podnikovej sféry), pričom štát s tichým súhlasom toleruje tieto kartelové dohody. Pokiaľ bankový sektor kupuje štátne dlhopisy.

Musíme si položiť otázku, či tento vývoj vo finančnom sektore je reakciou na finančnú a bankovú krízu v rokoch 2008 – 2011, alebo je len odkrytím skutočných procesov, ktoré vo finančnom a bankovom sektore existovali dávno. Dnes, keď sa ukazuje, že dochádzalo k úprave LIBOR-u dohodou medzi Anglickou centrálnou bankou a komerčnými bankami, dochádzalo nielen k navyšovaniu úrokových sadzieb (napr. vo väzbe na poskytované hypoteckárne úvery alebo úvery podnikovej sféry), ale aj k neoprávnenému navyšovaniu úverových podmienok pre všetky subjekty v ekonomike, keďže od diskontných sadzieb klúčovej centrálnej banky sa odvíjajú aj diskontné sadzby a úrokové podmienky ostatných komerčných báň. Pokiaľ však tieto komerčné banky spolupracovali s centrálnou bankou, vzniká otázka, nakol'ko možno reálne veriť bankovému dohľadu nad bankovým sektorem, ktorý vykonáva centrálna banka, po druhé, nakol'ko sú korektné skutočné výsledovky v bankovom sektore. Z tohto hľadiska potom otázka vykazovaných strát vzbudzuje pochybnosti. Ak sa totiž v roku 2008 pri rozbehu finančnej krízy hovorilo o nutnosti zasanovať bankový sektor, pretože jeho kolaps by mal nepredstaviteľné dôsledky, došlo k výraznému čerpaniu finančných prostriedkov zo štátnych rozpočtov na sanovanie bankového sektora.

Odhaduje sa, že celkový rozsah sanačných opatrení v Európskej únii a v Spojených štátoch amerických v rokoch 2008 až 2012 presiahol hodnotu 12,5 bil. USD. Pokiaľ je táto cifra správna, znamená to, že toto znamenalo navýšenie zadlženosť jednotlivých krajín, ktoré sanovali bankový sektor. Dnes, vo väzbe na dlhovú krízu, však vzniká oprávnene otázka, či to

* Tento príspevok je súčasťou riešenia projektu VEGA č. 2/0004/12 Paradigmy budúcich zmien v 21. storočí (geopoliticke, ekonomicke a kultúrne aspekty).

¹ prof. Ing. Peter Staněk, CSc., Ekonomický ústav SAV, Šancová 56, 811 05 Bratislava; e-mail: peter.stanek@savba.sk

bol skutočný rozmer potreby, a či bankový sektor prostriedky, ktoré dostal na sanáciu, použil naozaj v zmysle opatrení, ktoré mal realizovať.

Pochybnosti vzbudzuje skutočnosť, že napríklad veľká časť amerických bank, ale týka sa to aj časti európskych bank, ktoré boli sanované, dokázala v priebehu jedného roka vrátiť požičané peniaze. Budť teda objem katastrofy nebol taký rozsiahly a banky ho nadsadili, alebo sa znova vrátili k špekulatívnym obchodom, k tým, ktoré realizovali už pred krízou a na základe špekulatívnych obchodov boli schopné v relatívne krátkom čase vrátiť požičané finančné prostriedky.

Otázka, ktorá znie: či bolo treba sanovať bankový sektor – je prvá relevantná. Druhá – ak boli schopné v takom obrovskom rozsahu vrátiť požičané finančné zdroje v priebehu jedného roku, aká je skutočná sila finančných tokov, ktoré prebiehajú cez bankový sektor. Ukazuje sa, že prepojenosť finančného bankového sektora, komoditných trhov, investorských skupín, hedžových fondov, daňových rajov je obrovská. Súvisí to aj s tým, že stále viac finančných operácií je uskutočňovaných cez daňové raje alebo oblasti so zvláštnym režimom.

Ak dnes odhadujeme celkový rozsah daňových (významných) rajov na vyše 860, znamená to, že nepredstavujú len oblasti, kde je jednopcentné zdanie, ale znamenajú oblasti, ktoré vyhovujú mnohým ekonomickým subjektom z hľadiska uskutočnenia finančných transferov.

Dnes sme svedkami aj narastajúceho rozsahu „kriminálnych krokov“, ktoré uskutočňuje aj podniková sféra. Ide o niekoľko stratégii, ktoré významným spôsobom menia vzťah medzi podnikovou sférou, jej domicilom a rozsahom daňových odvodov, ktoré musia tieto subjekty v materskej krajine realizovať. Aj v Európskej únii začína doslova regata presunu finančných a podnikových centier do daňových rajov. Ide nielen o to, že sa presúvajú centrálne, napríklad z tradičnej EÚ 15, do nových členských štátov EÚ, ktoré majú nižšie korporátne dane, ale dochádza aj k presunu z týchto nových členských štátov EÚ do daňových rajov – Cyprus, Maldivy, Bahamy, Belize a podobne.

V skutočnosti to môžeme ukázať na samotnej Slovenskej republike. Pred piatimi rokmi prenieslo zdaňovacie miesto a teda *hedge office* do daňových rajov asi 800 subjektov, pred troma rokmi už to bolo 2 600 subjektov a minulý rok (2011) už to bolo 3 800 subjektov. Dnes (2012) je to vyše 4 200 subjektov, ktoré preniesli zdaňovacie miesto zo Slovenskej republiky do oblasti so zvláštnym daňovým režimom a tým celkovo pripravili Slovenskú republiku z hľadiska výberu daní o viac ako 1,5 mld. eur. Niečo podobné sa deje aj v ďalších krajinách.

Dochádza teda k obrovskému transferovaniu v zmysle zákona, zdaňovacích miest mimo jurisdikcie materských krajín. Výsledkom tejto situácie je potom narastajúci objem finančných tokov, ktoré sú realizované do daňových rajov.

Vzniká výraznejšia diera v rozpočtových príjmoch a výsledkom je prehlbovanie rozpočtového deficitu, pretože rozsah výdavkov nie je možné redukovať takým rýchlym spôsobom ako narastá počet subjektov, ktoré unikajú do daňových rajov. Samozrejme, tento vývoj je odlišný v jednotlivých členských štátoch EÚ. Avšak, badat obecný trend k tomuto smerovaniu. Ak teda doteraz, a možno povedať v 60., 70. a sčasti 80. rokoch hlavným zdrojom príjmu národných rozpočtov bola daň z príjmov fyzických a právnických osôb, v súčasnosti význam dane z príjmov fyzických osôb stagnuje a z príjmov právnických osôb výrazne klesá.

Preto dochádza k posilňovaniu výberu dane z pridanej hodnoty a ďalších nepriamych alebo majetkových daní. Ako keby národné vlády rezignovali na zastavenie tohto úniku a zároveň rezignovali na možnosť reálne vymáhať daňové príjmy od podnikateľských subjektov. Samozrejme, nehovoríme o malých a stredných podnikoch. Hovoríme o kľúčových gigantoch, ktoré rozhodujúcim spôsobom ovplyvňujú národnú ekonomiku. Tu však upozorňujeme na zásadný fenomén. Všeobecne sa v ekonomickej teórii v 80. a 90. rokoch

minulého storočia tvrdilo, že veľké transnacionálne giganti sú dinosaury, ktoré vymrú, vzniknú voľné sietové podniky a v podstate rozhodujúcimi budú iba malé a stredné podniky. V skutočnosti však vývoj prebehol úplne ináč.

Veľké transnacionálne korporácie sa spružnili využitím outsourcingu a offshoringu a výrazným spôsobom znížili rozsah na ne viazanej zamestnanosti. Rozvinuli subkontraktorský systém, výrazným spôsobom zvýšili ziskové marže a čo je najdôležitejšie, prenesli problém konkurencieschopnosti na subkontraktorské systémy. Veľké korporácie nielen nezanikli, ale ich zisková marža ročne rásťla o 10 – 12 – 15 %; stali sa kľúčovými faktormi určujúcimi úspešnosť alebo neúspešnosť národnej ekonomiky, a to sa týka aj takých ekonomík ako je Nemecko, Francúzsko, Veľká Británia a podobne. Zároveň sú to subjekty, ktoré sa úplne vymkli akejkoľvek daňovej kontrole. V tomto slova zmysle teda vznikla paradoxná situácia, že kľúčoví hráči, ktorí určujú úspešnosť ekonomiky, rozsah jej exportu a zapojenia do globálnej ekonomiky, sú zároveň tými, ktorí zásadným spôsobom neprispievajú k napĺňaniu príjmov štátneho rozpočtu, ale o to viacej žiadajú investičné stimuly pod heslom udržania alebo tvorby pracovných miest.

Vzniká teda historický paradox, kde na jednej strane tí, ktorí majú napĺňať štátny rozpočet prevedením kreatívneho spôsobu zdaňovania, odviedli prostriedky mimo národnej ekonomiky, ale na druhej strane zároveň od národnej ekonomiky požadujú investičné stimuly, príspevky na pracovné miesta, školenie pracovníkov, a mnogokrát, a to treba povedať otvorené, aj určitú ľubovoľu v oblasti ekologických noriem, pracovných predpisov a podobne. Národné vlády pod tlakom tvorby alebo udržania pracovných miest ustupujú transnacionálnym korporáciám a tieto, celkom logicky, z toho získavajú mocenské, ale aj ekonomickej pozície.

Zároveň prieskumy, ktoré napríklad uskutočnila KPMG, v spolupráci s Eurostatom a s niektorými ďalšími inštitúciami, ukázali zaujímavý vývoj. Rozsah podnikovej korupcie je vo väčšine krajín odhadovaný zhruba na dvojnásobok korupcie vo verejnem sektore. Zároveň rozsah strát z vnútropodnikovej kriminality, insiderských informácií a nekorektného fungovania v rámci podnikov sa len za Európsku úniu odhaduje ročne v rozsahu 1,5 bil. eur.

Opäťovne vzniká zásadný a zaujímavý paradox. Európske podniky vo všeobecnosti vykazujú ziskovú maržu na úrovni niekoľko percent: 2 – 4 %. Táto zisková marža je podľa ich vyjadrenia príliš nízka na to, aby mohli zásadným spôsobom ovplyvňovať rast miezd, ale zároveň je aj príliš nízka na to, aby sa mohli spolužúčastňovať napríklad na financovaní kultúry, vzdelávania, zdravotníctva, regionálneho rozvoja a podobne.

Zároveň vieme, že platí európska smernica o sociálnej spoluzodpovednosti transnacionálnych firiem, ktorá hovorí, že transnacionálne firmy sa majú v mieste svojej pobočky spolupodieľať na financovaní zdravotných, školských a kultúrnych systémov a podobne. Ale tie isté firmy vytvárajú situáciu, v ktorej oficiálne vykázaný zisk sa pohybuje na úrovni niekoľkých percent. Vzniká teda otázka, či im nevadí rozsah vnútropodnikovej kriminality, pretože nejde o kriminalitu opäťovne – v malých a stredných firmách – ale ide predovšetkým o korupčné a insiderské informácie vo veľkých transnacionálnych firmách. V takomto prípade nielenže neprispievajú do daňových systémov, ale zásadným spôsobom rozvracajú podnikateľské prostredie a čo je najhoršie, v podstate používajú tolerovanie nekorektných finančných transferov k tomu, že vlastne ich zisková marža neumožňuje napĺňať európske smernice OECD o sociálnej spoluzodpovednosti veľkých firiem.

Európska únia prijíma určité opatrenia (napr. v energetike je to unbundling), ktoré majú obmedziť moc veľkých národných alebo nadnárodných hráčov. V skutočnosti tito hráči dokážu perfektne obísť všetky dopady, ktoré vyplývajú napríklad z unbundlingu a naopak, liberalizácia energotruhu vyústila do ešte väčšej koncentrácie. Pokial dochádza k takému veľkému rozsahu vnútropodnikovej kriminality a vedenia podnikov sa s tým vysporadúvajú „veľmi mierne“, vzniká teda zásadná otázka, komu nízka miera ziskovosti vyhovuje.

Na jednej strane sú to akcionári, ktorí požadujú dividendy a na druhej strane je to špičkový manažment, ktorý tieto dividendy akcionárom zabezpečí. Akcionári sa nepýtajú, akým spôsobom sa získajú zdroje, z ktorých sú vyplatené dividendy, či napríklad vznikli tým, že špičkový manažment obchodoval s majetkom podniku a časť z týchto ziskov transferoval do dividend, akcionári sa nepýtajú na zodpovednosť systému vrcholových manažmentov.

A pokial dochádza k situácii, ktorá je napríklad dnes odhalovaná vo finančnom sektore, znamená to, že špičkoví manažéri, pokial zabezpečia akcionárom dividendy, môžu dlhodobo uskutočňovať nekorektné finančné transfery a operácie napríklad aj po dohode s centrálnou bankou. V takomto prípade sa človek neubráni dojmu, že finančný sektor sám generuje kľúčové rizikové faktory, ktoré sa skôr či neskôr spravidla prejavia v globálnej kríze.

Podnikový sektor, ktorý by mal sám strážiť svoje vnútorné *know-how*, svoju ziskovú maržu, svoje financie, takisto toleruje určitú mieru nekorektného jednania. Zoberme, že 1,5 bil. eur pri celkovom rozsahu HDP eurozóny, na úrovni zhruba 7,5 bil. znamená obrovský rozsah strát. Problém je nielen v tom, že podniky vykážu tento rozsah strát, ale na základe nízkej marže a rozsahu strát argumentujú, že nemôžu zvyšovať mzdy, že sa nemôžu spolupodieľať na ďalších aktivitách ako je financovanie výskumu a podobne. To nech rieši štát. A takto vzniká zásadná diskrepancia a je jedno, či hovoríme o stave štátneho rozpočtu alebo o stave rozpočtu verejného sektora. Tie subjekty, ktoré by mali napĺňať príjmovú stránku, podnikajú všetky dostupné operácie na hrane zákona s tým, aby do štátneho rozpočtu neprispievali. Tí, ktorí majú najmenšie príjmy, musia do štátneho rozpočtu prispievať najviac, a to buď priamo (odvodom z príjmov fyzických osôb) alebo nepriamo (cez vývoj dane z pridanej hodnoty, spotrebnych daní a pod.).

Je pritom paradoxné, že vlastne transfer z korporátnych daní na nepriame dane (ako sú dane z pridanej hodnoty, spotrebné dane a pod.) mal byť argumentom pre tzv. spravodlivé zdaňovanie spotreby – teda kto veľa spotrebúva nech platí vysokú daň. V skutočnosti však dochádza, paradoxne, k inej situácii, pretože miera spotreby je diferencovaná, a čo je veľmi dôležité, spoločnosť založená na spotrebe môže generovať príjmy štátneho rozpočtu vyplývajúce zo zdaňovania spotreby. Avšak, pokial táto spotreba sa realizuje mimo teritória materskej krajiny, čo v prípade transnacionálov je viac ako je obvyklé, dochádza k paradoxnému javu, že spotreba neprispieva k napĺňaniu štátneho rozpočtu, hoci zavedenie nepriamych daní bolo motivované práve istotou zdanenia spotreby.

Spotreba obyvateľstva je stále viac limitovaná stagnáciou miezd. Dnes sa sice hovorí, že stagnácia miezd je produkтом krízy a šetrenia v podnikovej sfére, avšak vzniká paradoxná otázka: ak šetria na pracovníkoch, prečo nešetria a neeliminujú vnútropodnikovú kriminalitu.¹ Kde tieto finančné zdroje miernu, pokial zisková marža je na úrovni 2,5 – 3 %? Ako to, že sa dostávajú mimo dohľadu národných daňových a poisťovacích systémov? V takomto prípade to potom znamená, že vývoj ziskovosti v podnikovej sfére nemá žiadnu relevantnú väzbu na vývoj príjmov štátneho rozpočtu. Ak vývoj príjmov má závisť od dane z pridanej hodnoty a od spotrebných daní, veľká časť podvodov v oblasti daní sa odohráva práve u dane z pridanej hodnoty (neoprávnené vrátky a pod.).

Avšak tu vzniká aj ďalší vnútorný paradox. Štát má 30 až 60 dní na vrátenie zálohových platieb dane z pridanej hodnoty, avšak, spravidla ich vracia až v posledný deň zákonnej lehoty. To ale znamená, že vlastne podnikatelia *de facto* i *de iure* úverujú štát, ktorý po dobu 30 alebo 60 dní môže používať prostriedky, ktoré zaplatila podniková sféra. Pokial dôjde k daňovým úpravám, ktoré napríklad navrhuje aj slovenská vláda, znamená to pri zálohových platbách u dane z pridanej hodnoty, že štát možno získa možno miliardu eur mesačne na to, aby financoval svoje potreby, ale pritom, dodržaním zákona o 30 dňoch vrátil prostriedky podnikovej sfére. Niečo podobného, ako keď štát sa rozhodne a platí za svojich

¹ A to nehovoríme o ďalšej skutočnosti, na ktorú prišlo nemecké ministerstvo financií, že nemecké právne subjekty operáciami na hrane zákona, bez jeho plného porušenia, ročne získavajú viac ako 400 mld. eur.

poistencov iba 60 – 50 – 40 % z poistnej sumy odvodov. Pokiaľ sa štát, ako vrcholný kontrolór právneho subjektu rozhodol nedodržiavať vlastné zákony, ako môže vymáhať dodržiavanie zákonov v podnikovej sfére. A v takomto prípade spravidla je veľký rozdiel pri tlaku na dodržiavanie zákonov u malých firiem, živnostníkov a podobne a u veľkých transnacionálnych firiem, ktoré predsa sú klúčovými faktormi pre rozvoj národnej ekonomiky. Znova sa dostávame k paradoxnému javu. Národné vlády sa dostávajú pod tlak transnacionálnych korporácií, ktoré výmenou za tvorbu pracovných miest získajú mimoriadne bonusy. Aj keď existuje smernica EÚ o tom, že súhrn efektov poskytnutých v rámci investičných stimulov nesmie prekročiť 15 % hodnoty z projektu, analýzy, ktoré uskutočnila Európska komisia ukazujú, že v priemere sa poskytujú viac ako 21 % z hodnoty projektu. Na čo je legislatívna, ktorá sa pravidelne porušuje? Kto bude kontrolovať dodržiavanie tejto legislatívy? A je naozaj možné konfrontovať dodržiavanie legislatívy so ziskom pracovných miest, ktoré vytvárajú transnacionálne korporácie?

Pokiaľ teda neplatí rovnosť pred zákonom a pokiaľ dochádza neustále k asymetrii z hľadiska zodpovednosti, vzniká potom principiálna otázka – ako chceme v krízových situáciách ako je dlhová kríza riešiť problém dlhu, ak tí, ktorí majú dostatok finančných prostriedkov na skutočné vyriešenie dlhu sú zbavení zodpovednosti, a tí, ktorí majú minimálne finančné prostriedky (aj keď tvoria väčšinu spoločnosti) sa majú uskromniť a majú prispieť k riešeniu zadlženosť svojej krajiny. Z tohto hľadiska musíme konštatovať, že teória informačných asymetrií by mala byť doplnená aj o teóriu právnych asymetrií. Čažko totiž možno konštatovať, že všetky právne subjekty – od obyvateľa po podnikateľský subjekt – podliehajú rovnakému právu, pokiaľ vidíme desiatky prípadov, podľa ktorých je odlišne posudzovaná situácia toho ktorého právneho subjektu. A samozrejme, v celom rade prípadov, keď sa hovorí o udržaní pracovných miest, je to nielen záležitosť právna a ekonomická, ale je to aj záležitosť spoločenská, a v takomto prípade potom snaha udržať investora je nadradená všetkým ostatným skutočnostiam. Bohužiaľ, táto právna asymetria potom kladie otázku: či napríklad aj zmena ústavných princípov môže vyriešiť túto právnu asymetriu, alebo možno dosiahnuť veľmi odlišný dopad právneho systému, aj klúčových právnych noriem vo väzbe na to, čo je tz. spoločensky významnejšie – udržanie desiatok alebo stoviek pracovných miest alebo pocit právnej čistoty, právneho purizmu, ktorý má vyústiť do toho, že pred zákonom sú všetky subjekty rovné. Chceli sme upozorniť a poukázať na niektoré zásadné javy, ktoré sa objavujú už dlhodobo. Avšak, vo väzbe na riešenie dlhovej krízy sa zviditeľňuje ich rozsah, ako aj ich možné deštrukčné pôsobenie. A to znamená v konečnom dôsledku jediné, pokiaľ sa spoločnosť neodhadlá prejsť k systému rovnosti pred zákonom a pokiaľ sa spoločnosť neodhadlá reálne riešiť skutočné príčiny dnešnej krízy, je možné definovať záver, že kríza bude pokračovať, bude prechádzať rôznymi metamorfózami, bude to kríza spotreby, kríza produkčných kapacít, kríza nezamestnanosti, znova kríza štátneho rozpočtu a bude mať zničujúci dosah na štruktúru spoločnosti. Máme obavu, že pokiaľ by takýto vývoj pokračoval, bude sa rozrastať právny nihilizmus, snaha obchádzať právne zákony a predpisy a v konečnom dôsledku v takejto klíme ani novela alebo úplné prepracovanie ústavy jednotlivých krajín nepovedie k vyriešeniu týchto problémov, a naopak môže viest' k ďalšiemu nárastu vnútorných nepokojoval a pnutí, ktoré môžu roztrhať spoločnosť v dnešnej podobe ako ju vidíme. Problém je, že tieto procesy sú viac alebo menej rovnakou intenzitou odhadnutelné vo všetkých krajinách na planéte. Vzniká teda otázka: či tento mechanizmus a tieto procesy sú implicitne obsiahnuté, bez ohľadu na spoločenskú formáciu, a či teda znamenajú určitý obecný jav v ľudskej spoločnosti v tejto etape vývoja. Pokiaľ by tomu tak bolo, znamenalo by to významné varovanie pre prežitie ľudskej civilizácie v jej dnešnej rovine.

SYSTÉMOVÝ CHARAKTER GLOBÁLNEJ KRÍZY A POTREBA OBSAHOVEJ A METODOLOGICKEJ INOVÁCIE EKONOMICKEJ VEDY¹

Milan Šikula

Doterajšie formovania integračného procesu v EÚ, jeho asymetrické inštitucionálne usporiadanie, výrazné rozdiely v úrovni ekonomického rozvoja, narastajúce nerovnováhy medzi vyspelou a periférnu časťou, roztvárajúce sa nožnice konkurencieschopnosti, spôsob vymedzenia integračných pravidiel a ich neplnenia a celkovo prevládajúci politický prístup a podcenenie vytvorenej silnej previazanosti a závislosti ekonomík členských štátov malo svoju vnútornú logiku príčinných súvislostí, no zároveň bol a je vývoj v EÚ čoraz silnejšie ovplyvňovaný zintenzívňujúcim sa globalizačiou svetovej ekonomiky. V časoch relatívne priaznivého vývoja sa nazrievajúcim problémom fungovania EÚ i eurozóny nevenovala dostatočná pozornosť. Explózia globálnej krízy však zrazu naplno odhalila hlbku systémovej krízy EU predovšetkým eurozóny. Ukazuje sa, že kríza v rámci EÚ a EMU nie je izolovaný jav, ale že je súčasťou mnohorozmernosti globálnej systémovej civilizačnej krízy.

Šokujúci nástup globálnej krízy, gradovanie jej deštruktívneho charakteru a neúčinnosť až bezmocnosť protikrízových adaptačných procesov prirodzene spochybnilo aj neoliberálne koncepty hospodárskej politiky, vďaka ktorým sa vyspelým kapitalistickým štátom pomocou rastúceho zadlžovania a špekulácie do určitej miery darilo unikať hlbokému hospodárskemu poklesu. To inšpirovalo aj viacerých ekonómov k príliš sebavedomým vyhláseniam.²

Globálna kríza, ktorej príčinné súvislosti svedčia o tom, že ide o kvalitatívne nový viacrozumný krízový proces³ nastolila nekompromisné zrkadlo kritickému stavu ekonomickej teórie, predovšetkým neudržateľnosti prevládajúceho neoliberálneho prúdu a s ním spojeného trhového fundamentalizmu, založeného na spološtenej absolutizácii neviditeľnej ruky trhu ako jediného spolahlivého korektívum ekonomickej rovnováhy a na axióne homoeconomicus, ktorého rozhodovanie prebieha v rámci podmienok a predpokladov dokonalej konkurencie.⁴ Globálna kríza a jej systémový civilizačný charakter krízy ukázal, že veľká postindustriálna transformácia nadobudla nebezpečne rozpornú podobu, spochybnila koncepcie podľa ktorých by malo súčasne s technologickými prevratmi viac menej automaticky prebiehať humánne kultivovanie sociálno-ekonomických vzťahov, resp. že ich podoba, ktorá sa sformovala v procese súčasnej hyperglobalizácie predstavuje tú najlepšiu adaptáciu pre všetkých. Globálna kríza predstavuje kvalitatívne nových typ

¹ Táto práca bola podporovaná Agentúrou na podporu výskumu a vývoja na základe zmluvy č. APVV-0599-07.

² Pripomienul im to P. Krugman (2009, s. 15; 20). R. Lucasovi jeho myšlienku, že „z praktického hľadiska bol už ústredný problém prevencie depresie vyriešený. Cyklus bol skrotený do tej miery, že výhody ďalšieho usmerňovania boli zanedbateľné“. R. Lucasovi a Ben Bernakemu ich stanovisko, že „svetová ekonomika môže z času na čas utripiť menší pokles, ale dni skutočne veľkej recesie, nieto, celosvetovej krízy, sú už definitívne za nami“.

³ Dokumentujú to prílastky, ktoré sa prebiehajúcej kríze postupne priradovali najprv ako hypotékarna, finančná, ekonomická, potom politická, sociálna, dlhová a nakoniec morálna, systémová a civilizačná.

⁴ Už o desaťročia pred vypuknutím globálnej krízy sa v rámci ekonomickej vedy ako reakcia postupne formovali teoretické prúdy usilujúce v konkrétnych oblastiach prekonávať jednostrannú deformovanosť „oficiálnej“ ekonómie hlbším rozvíjaním tých aspektov, ktoré očividne v rozpore s realitou ignorovala. Sformovalo sa široké spektrum koncepčných prístupov argumentujúcich mnohorozmernosť ekonomických javov a procesov. Prejavilo sa to vznikom relatívne samostatných ekonomických teórií s takými prílastkami sociálna, etická, inštitucionálna, politická, behaviorálna, evironmentálna, krízová, experimentálna, ľudová, heterodoxná, kultúrna, syntropická, evolučná atď.

krízového procesu, ktorý preukazateľne odhaluje zásadné systémové zlyhanie súčasnej podoby kapitalizmu, tým zároveň spochybňuje aj jeho viaceré nosné teoretické koncepcie a nastoľuje požiadavku obsahovej a metodologickej inovácie ekonomickej vedy. Cieľom tohto príspevku je preto načrtnúť možné smerovanie inovatívneho prístupu v ekonomickej vede, na ktoré bude musieť reagovať aj skúmanie vývojovej adaptácie hospodárskej a menovej únie, ako aj charakteru fiškálnej, sociálnej a ďalších politík EÚ.

Kľúčové línie obsahovej a metodologickej inovácie ekonomickej vedy

Na základe určitého zovšeobecnenia retrospektívneho pohľadu na formovanie niektorých ekonomických teórií od polovice 20. storočia a viacerých najnovších prístupov k parciálnym i systémovým aspektom rozvíjania ekonomickeho myslenia možno pracovne vymedziť nasledovné línie obsahovej a metodologickej inovácie ekonomickej vedy.

Prvú líniu predstavuje adekvátnejšia reflexia kvalitatívne nových ekonomických javov a procesov a prehodnocovania rôznych jednostranných zjednodušených prístupov v organickej celistvosti so sociálnymi a civilizačnými aspektami fungovania rozporuplne sa formujúcej postindustriálnej znalostnej ekonomiky a spoločnosti.

Druhá línia spočíva v selektívnom návrate, či určitej rehabilitácii niektorých starších spoločensko ekonomických teórií, ktoré boli vytiesňované, znevažované, či jednoducho ignorované prevládajúcimi dobovými prúdmi a ideológiami.

Tretiu líniu odhalovanie skrytých, či zjavných cielene záujmovo deformovaných teórií a pseudokonceptívnych prístupov, ktoré odvádzajú pozornosť od podstaty sociálno-ekonomickej problémov zahmlievajú ich skutočné príčiny, podporujú morálny hazard, zdôvodňujú odškodňovanie hlavných aktérov krízy a socializáciu jej dôsledkov, resp. „prefarbijú“ skutočných aktérov krízy na obete, či záchrancov systému.

Potreba reflexie nových ekonomických javov a prehodnocovania jednostranných zjednodušených prístupov

Na základe komparácie prístupov viacerých významných autorov¹ i mojej vlastnej analýzy som dospel k záveru, že objektívna identifikácia príčin globálnej krízy a jej reálneho charakteru ako kvalitatívne nového javu vyžaduje komplexný, no vnútorme štruktúrovaný a viacaspektový prístup. Len tak je možné odhaliť vzájomnú podmienenosť a späťosť medzi jednotlivými vrstvami a aspektami príčinných súvislostí, pochopíť genézu hybných síl a záujmov aktérov, ktoré ich uvádzajú do pohybu. To je zároveň reálny základ, z ktorého sa odvíjajú výzvy pre formovanie novej paradigmy ekonomickej vedy. Mimoriadne podnetným prínosom k obsahovej a metodologickej inovácií je práca Roy E. Allena (2009), v ktorej zdôvodňuje nevyhnutnosť nového myslenia pri vysvetľovaní globálnej krízy a pri hľadaní odpovede, prečo sa neurobil väčší pokrok v tom, aby sa zabránilo jej vzniku. K tomu je podľa jeho názoru potrebná „nová politická ekonómia finančnej krízy“, pre ktorú sú kľúčové širšie vzťahy medzi finančnou krízou a tvorbou a distribúciou bohatstva a moci a ktorá by mala v budúcnosti napomáhať nielen výskumu, ale aj tvorbe politiky (Allen, 2010, s. XII; 136). Skúmanie súčasnej krízy obohatil o viaceré zaujímavé pohľady, ktoré účelne dopĺňajú a podporujú naše poňatie ako kvalitatívne nového krízového procesu, ktorý má globálny civilizačný charakter.

Na základe ekonometrickej analýzy historických dát za posledné tri dekády vyriešil niektoré „hlavolamy“ ponuky a dopytu po peniazoch, identifikoval kľúčové štruktúrne zmeny vo

¹ Ide predovšetkým o práce Fostera a Magdofa, P. Krugmana, G. Sörösa, S. Stiglitz, R. E. Allena a D. Rodrika, ktorí nielen argumentovali kvalitatívne nové aspekty globálnej krízy, ale aj načrtávali potrebu metodologickej inovácie a prístupy a východiská novej paradigm.

finančných trendoch a odhalil nové črty využívania peňazí, úveru, kapitálu a bohatstva. Presvedčivo argumentoval vplyv globalizácie, deregulácie a aplikácie IKT na separáciu procesov na finančných trhoch od procesov tvorby a použitia HDP. Pripája sa k názoru P. Druckera (1985 – 1986), že od začiatku 80. rokov sa finančné trhy dali na cestu vyhľadávania vlastného zisku, celkom nezávisle od trhov s tovarmi a nefinančnými službami. Prehľbuje túto argumentáciu a ukazuje ako štruktúrne zmeny vo vývoji finančného sektoru, ktoré majú často chaotický charakter, vytvárajú dôležitý zdroj špeciálneho dopytu po peniazoch, ktorý potom absorbuje peňažnú likviditu ďaleko od pozorovateľného používania peňazí v procesoch reálnej ekonomiky.

Mimoriadne dôležitý je jeho záver o tom, ako novo sa formulujúca globálna ekonomika zásadne mení vzťah finančného sektora a reálnej ekonomiky. Neviditeľné finančné procesy môžu v rastúcej mieri autonómne vyvolávať zmeny v hmotných vzťahoch produkcie. Centrálné banky a ďalší aktéri na finančných trhoch môžu v niektorých prípadoch hazardne zväčšovať alebo zmenšovať peňažné bohatstvo nezávisle od akýchkoľvek pôvodných zmien v tvorbe HDP, alebo v iných reálnych ekonomických procesoch (tamtiež, s. 130). Allen sa tak radí medzi tých ekonómov, ktorí opodstatnene poukazujú na to, že jedným z významných aspektov globalizácie je rastúca moc financí nad výrobou.

Originálnym prínosom R. E. Allena je úvaha o dlhodobejšom „super“ finančnom cykle a najmä záver, že súčasná globálna ekonomická kríza vznikla z dlhého boomu, ktorý začal začiatkom 80. rokov, vyvrcholil v roku 2006 a jeho fáza krachu (bust phase), ktorá začala v roku 2007 sa bude preto aj dlhšie odvíjať (Allen, 2010, s. XIII). Tým prispel k prehľbeniu argumentácie o väčšej dĺžke trvania globálnej ekonomickej krízy a k vyvráteniu názorov, ktoré ju interpretovali len ako menšiu bublinu po prechádzajúcim krátkom boome. Na rozdiel od neoklasického modelu všeobecnej rovnováhy a ďalších prístupov hlavného prúdu navrhuje evolučný a komplexný systémový prístup k pochopeniu súčasnej krízy ako novo ponímanej veľkorozmernej krízy. Dlhý boom od začiatku 80. rokov založený na pákovom efekte finančných transakcií bol tak fázou posunu v komplexnom adaptačnom systéme prechodom k novej „mezoštruktúre“ v zmysle evolučnej ekonómie. Empirický výskum štruktúrnych zmien vo vzťahoch peňažnej ponuky a dopytu spojených s finančnou globalizáciou odhalil, že finančné trhy absorbovali novovytvorenú silu peňazí ďaleko nad úrovňou predikcií modelov rovnováhy, to zároveň obratom viedlo k nafúknutiu cien aktív a stimuláciu výroby a spotreby ďaleko nad predikciami. Potom počas fázy krachu nastal opačný pohyb premenných, tiež silnejší oproti očakávaniam, vrátane prepadu cien akcií a nehnuteľností a destrukcie peňažného bohatstva.

Táto expanzia a globalizácia finančných trhov akcelerujúca od 80. rokov, ktorá začala dramaticky žiť vlastným životom akoby oddelené od procesov spojených s HDP, nadobudla podľa Allena charakter znalostných a znalostne interaktívnych procesov a je ju možné modelovať pomocou prístupov tretieho a štvrtého rádu komplexity. Existujúci „zvierací duch“ iracionálneho nadbytku, alebo strachu, transcendentálne „zákony zložených záujmov“ a vytváranie peňažnej likvidity nevyžadujúcej rezervy a pod. ako aj interaktívne myšlienkové modely priviedli finančný cyklus a procesy tvorby a ničenia peňažného bohatstva ďaleko za hranice všeobecnej rovnováhy na úroveň, ktorá spôsobuje zrútenie zrovnovážňujúcich procesov. Boom fáza a jej sprievodná mezoštruktúra boli už neudržateľné (od 2006) a teraz je v adaptačnom procese nová mezoštruktúra (Allen, 2009, s. 130).

Novým, komplexnejším metodologickým prístupom Allen významne prehľbil poznanie zmenených vnútorných mechanizmov čoraz autonómnejšieho fungovania finančných trhov a ich znerovnovážňujúceho vplyvu na vývoj reálnej ekonomiky. Tým podstatne prispel k potrebnému prehľbeniu identifikácie príčin globálnej ekonomickej krízy a tak aj k adekvátnejšiemu chápaniu nevyhnutných východísk reálne účinných krízových a pokrízových adaptačných procesov.

Ďalším príkladom ako si transformačný civilizačný charakter globálnej krízy vynucuje zásadnú obsahovú a metodologickú inováciu je problematika postavenia a fungovania štátu v ekonomike a spoločnosti, v ktorej došlo pod vplyvom neoliberálneho trhového fundamentálizmu k hrubým teoretickým dezinterpretáciám a praktickým deformáciám.

Nimi sa všemožne argumentovalo praktické presadzovanie takej podoby globalizačných procesov, ktoré D. Rodrik (2011) výstižne nazval hyperglobalizáciou a presvedčivo ukázal, že nemôže koexistovať s národným štátom a demokraciou.

Globalizácia viedla k postupnej inverzii úlohy národných štátov a transnacionálnych korporácií. Štáty postupne prestávajú byť organizátormi hospodárskej súťaže podnikov, určujúcimi jej pravidlá, a stávajú sa účastníkmi súťaže o priažeň podnikateľských subjektov a ich prilákanie na svoje územie. Transnacionálne korporácie postupne prestávajú byť účastníkmi hospodárskej súťaže usporadúvanej národnými štátmi a stávajú sa „usporiadateľmi“ súťaže pre národné štáty o dosahovanie najvyššej konkurencieschopnosti, ktorá sa najprv chápala ako najpriaznivejšie podmienky pre zahraničných a domácich podnikateľov. Trhy, na ktorých o svoju konkurencieschopnosť bojujú národné štáty, sú virtuálne trhy podnikateľského prostredia, trhy „podnikateľského pohodlia“ (Klvačová, 2008).

Uvedené procesy postavili pred ekonomickú vedu dvojakú výzvu. Na jednej strane preskúmať d'alekosiahle dôsledky na zmeny v postavení a funkciách štátu všeobecne a deformujúci anticivilizačný dopad neoliberálnych konceptov minimalizácie štátu osobitne. Na druhej strane skúmať a hľadať možnosti modernizačnej adaptácie štátu, ktorá by umožňovala civilizačný posun v plnení jeho úloh v 21. storočí.

Jeden z nádejnych prístupov prekonávajúcich zjednodušenú ahistorickú interpretáciu štátu a jeho minimalizácie predstavuje rozpracúvanie aspektov diverzity v chápaní štátu, ktoré rozvíja inštitucionálna ekonómia, ktorá sa už od svojich začiatkov zameriavala na úlohu štátu pri torbe a realizácii národnej ekonomickej politiky.

Inštitucionalizmus prekonáva neschopnosť neoklasickej ekonómie vysvetliť kvalitatívne zmeny vo vývoji ekonomiky vzhľadom k jej dôrazu na statické poňatie rovnováhy a k tomu, že abstrahuje od inštitucionálnej formy, v ktorej reálny vývoj ekonomiky prebieha. Holistickej prístup inštitucionalizmu namiesto nereálneho „ekonomickeho človeka“ skúma a interpretuje ekonomické javy ako integrovanú výslednicu množstva kultúrnych, sociologických, politických, psychologických a iných faktorov. Vďaka tomu, že vývoj ekonomiky a spoločnosti vysvetluje v historickom čase je výrazne realisticejší v komplexnom chápaní sociálno-ekonomickej javov a procesov a evolúcie úlohy štátu v nich. Namiesto abstraktne dokonalého konkurenčného trhu ako spôsobu optimálnej alokácie zdrojov, inštitucionalisti chápú trh ako spoločenskú inštitúciu, ktorej efektívnosť je podmienená konkrétnym inštitucionálnym usporiadáním spoločnosti a ekonomiky, teda aj konkrétnej podobe štátu.

Zaujímavý prístup k modernizácii štátu v podmienkach globalizácie a prechodu k znalostnej ekonomike a spoločnosti prináša teória variet kapitalizmu, ktorá pri analýze struktúrnych závislostí národného inovačného systému kladie dôraz na reálne chápanie inštitúcií z hľadiska špecifických podmienok rôznych krajín. (Casper – Hollingsworth – Whiley, 2005). Táto teória orientuje analytickú pozornosť na súvislosti medzi ekonomickým rastom a štruktúrou inštitúcií regulujúcich trhy práce, kapitálu a poznatkov. Zdôrazňuje, že v každej krajine sa tieto inštitúcie v dôsledku osobitosti vzorov historického vývoja kombinujú špecificky odlišným spôsobom. Zároveň upozorňuje, že na ekonomickú a inovačnú výkonnosť vplýva nielen vyspelosť jednotlivých inštitúcií, ale aj kvalita ich vzájomnej komplementárnosti.

Užitočnosť návratu, či rehabilitácia niektorých starších teórií

V rámci tejto línie obsahovej a metodologickej inovácie ekonomickej vedy považujem v kontexte globálnej krízy za dôležité upozorniť na aktuálnosť teórie konvergencie.

Historický retrospektívny pohľad ukazuje, že pôvodný vzťah kapitalizmu a komunizmu ako absolútnych vzájomne sa vylučujúcich protikladov sa súčasťou ideologickej formálnej dlhodobého reprodukcia a súčasti ešte reprodukuje, no reálne sa od začiatku v rastúcej miere začali vzájomne ovplyvňovať a ich systémotvorné prvky aj zbližovať a prelínavať. Na strane kapitalizmu to boli napr. rôzne podoby makroekonomickej regulácie, indikatívneho plánovania, sociálneho štátu a pod. Na strane komunizmu, resp. socializmu, to bolo predovšetkým teoretické i praktické utváranie priestoru pre viac či menej limitované, resp. deformované fungovanie trhového mechanizmu. Načrtnutý prístup budem argumentovať na príklade teórie konvergencie zo 60. rokov minulého storočia a na niektorých najvýznamnejších poznatkoch reflektujúcich prebiehajúcu globálnu ekonomickú a civilizačnú krízu.

V 60. rokoch 20. storočia, keď sa začali rozvíjať teórie koncepcie postindustriálneho rozvoja ako ich súčasť vznikla teória konvergencie spoločenských systémov – kapitalizmu a socializmu. V ucelenej podobe ju sformuloval J. K. Galbraith, ktorého dielo syntetizuje americký inštitucionalizmus, reprezentovaný T. Vebleom a keynesovskú makroekonómiu. V Galbraitových prácach hral zásadnú úlohu technický pokrok. Vedú a jej praktické aplikácie považoval za rozhodujúci faktor súčasnej ekonomiky a spoločnosti, čo považoval za podstatnú črtu prechodu k postindustriálnej spoločnosti na rozdiel od industriálnej spoločnosti, v ktorej bol rozhodujúcim faktorom kapitál. Trend ku konvergencii primárne odvodzuje z vnútorných transformačných premien samotného kapitalizmu a sprostredkovane z reálnej existencie socialistických štátov. V rámci vyspelých kapitalistických štátov sa pod vplyvom technického pokroku sformovala techničká struktúra zosobňovaná profesionálnymi manažérmi, vedcami a odborníkmi, ktorí utvárajú strategické rozhodnutia vo veľkých korporáciách. Rastúci podiel sektoru veľkých korporácií podľa Galbraita zmenšuje počet predávajúcich a kupujúcich, ktorí sa stále viac už poznajú, vedie k tomu, že na trhoch kde prevládajú moderné korporácie, platia dohodnuté relatívne stále ceny. Aby korporácia mohla rásť, aby si zabezpečovala pozíciu na trhu snaží sa nezvyšovať v krátkom období ceny a nepodriadať vývoj cien krátkodobej maximalizácii zisku. Relatívne nízke a stále ceny ju robia odolnejšou voči konkurencii, prípadne aj voči politickým tlakom. Za účinnejšiu metódu zvyšovania podielu na trhu korporácie podľa Galbraita považujú necenovú konkurenciu. Sektor korporácií sa stáva plánovitým sektorm, ktorý postupne vytiesňuje konkurenčný trh. Túto tendenciu považoval za nezvratnú a naviac ešte podporovanú rastúcou úlohou štátu v modernej ekonomike. Fungovanie veľkých korporácií mení mechanizmus alokácie zdrojov a vytváranie rovnováhy v ekonomike, čo chápal ako určitú alternatívu trhovej samoregulácie. Proti veľkým korporáciám vo výrobe postupne vznikajú iné silné korporácie v obchode, službách, silné odbory i iné organizácie ako napr. na ochranu spotrebiteľa. Tento proces, v ktorom sa sila jedných korporácií vyvažuje silou iných korporácií a organizácií, ktoré svojím vznikom a činnosťou reagujú na tendenciu k nerovnováhe [Galbraith, 1952]. Galbraith všade poukazuje na to, že tieto vyvažujúce sily vytvárajú tendenciu k rovnováhe len v úzko ekonomickom zmysle, no nie sú schopné zabezpečovať rovnováhu na úrovni spoločnosti. Na príklade USA ukázal, že moderná americká spoločnosť je hlboko nerovnovážnou v zmysle rozporu medzi spôsobom uspokojovania súkromných individuálnych potrieb a spôsobom zabezpečovania verejných potrieb. Pri uspokojovaní súkromných potrieb súkromný sektor masívne nasadzuje obmedzené zdroje a produktívne technológie na takú ponuku tovarov a služieb, v ktorých čoraz väčší podiel zaberajú postrádateľné produkty umelo vyvolané a spotrebiteľom nanucované agresívnou reklamou. V dôsledku toho namiesto suverenity spotrebiteľa sa presadzuje skôr suverenita výrobcu. Naproti tomu je celkom nedostatočné uspokojovanie verejných potrieb, čo Galbraith dokumentuje na príklade amerického školstva,

verejnej dopravy, čistoty miest, životného prostredia. V tomto kontexte úsilie korporácií aktívne vyvolávať a vytvárať dopyt podľa Galbraita problematizuje snahy o čo najvyššiu efektívnosť výroby a stavia otázku, či by takto chápaná efektívnosť nemala prestať byť primárnym kritériom ekonómie [Galbrait, 1967a]. Riešenie uvedeného rozporu hľadal v zavedení účinnej spoločenskej regulácie ekonomiky, ktorá by zabezpečovala realokáciu zdrojov zo súkromného do verejného sektoru. Vyspelú kapitalistickú ekonomiku považuje za zmiešanú ekonomiku, ktorá sa skladá z plánovitého sektoru veľkých korporácií a trhového sektoru malých a stredných podnikov. Pritom zdôrazňuje, že plánovitý sektor má tendenciu presadzovať sa v celej ekonomike zvlášť keď sa kombinuje s aktívnou úlohou štátu, ktorá by sa mala koncentrovať najmä na anticyklickú a rastovú politiku zabezpečujúcu žiaducú úroveň agregátneho dopytu, rovnováhu medzi úsporami a investíciami a zároveň vytvárať vhodné podmienky pre úspešné plánovanie na úrovni korporácií [Galbrait, 1967b; 1973]. Galbrait si uvedomoval, že štát je v područí veľkých korporácií preto zdôraznil, že ak má štát účinne presadzovať spoločenský záujem musí sa vymaniť z pod ich vplyvu. Splnenie tohto predpokladu by viedlo podľa neho k systému, ktorý nazval nový socializmus [Galbrait, 1967a].

Aktuálnosť Galbraitových myšlienok vystúpila do popredia, keď aj štáty najviac proklamujúce liberálne doktríny, na čele s USA boli vývojom udalostí v rámci protikrízových opatrení prinútené k bezprecedentnej ekonomickej angažovanosti štátu. Tento vývoj zároveň nastolil kategorickú požiadavku rozpracovať nové prístupy k poňatiu charakteru a funkcií štátu v dynamicky sa meniacom a zneistenom prostredí globalizovanej svetovej ekonomiky. Hĺbkové politekonómické analýzy krízy a krízové a pokrízové adaptačné procesy nastolili neoddiskutovateľnú požiadavku akceptovať v rámci systémovej konvergencie aj systémovú diverzitu. Presvedčivo to dokumentujú práce S. Stiglitta [2010] a D. Rodrika [2011]. Fundamentálnu kritiku zlyhania systému kapitalizmu prezentuje S. Stiglitz v jeho najnovšej knihe s príznačným názvom *Vo voľnom páde a podtitulom Od zlyhania trhov k novému usporiadaniu svetovej ekonomiky*, prináša zhrnutie jeho nekompromisnej kritickej analýzy teoretických východísk i hospodársko-politickej praxe konceptu trhového fundamentalizmu. Zdôrazňuje, že súčasná kríza vyvrátila ilúzie, že voľné a neobmedzené trhy sú efektívne, že vlastné zlyhanie rýchlo samy korigujú a že štát sa má obmedziť len na nevyhnutné úlohy, lebo regulácia brzdí inovačnú silu ekonomiky. Nadväzne formuluje mimoriadne závažný záver, že „kapitalizmus“ a komunizmus sú asi preč, ale existujú rôzne druhy trhového hospodárstva a súťaž medzi nimi pokračuje“ [Stiglitz, 2010, s. 10]. Upozorňuje na aktuálnosť Keynesovho prístupu, v ktorom je trh v centre úspešnej ekonomiky, no sám o sebe nemôže správne fungovať. Štát musí hrať dôležitú úlohu nielen keď treba ekonomiku zachraňovať, keď trhy zlyhajú, ale reguláciou trhov ich zlyhaniám aj zabráňovať. Súčasná moderná ekonomika vyžaduje rovnováhu trhu a štátu s podporou netrvajúcich a neštátnych inštitúcií. Stiglitz odhaluje falošné argumenty tých, čo profitovali z trhového fundamentalizmu, že súčasná kríza je len „nehoda“ aké sa občas stávajú a preto sa treba čo najskôr vrátiť do predkrízovej situácie v roku 2008, lebo „aj kvôli autonehode, neprestaneme jazdiť autom“. Stiglitzova analýza globálnej ekonomickej krízy dešifrovala viacúrovňovosť jej systémových príčin. „Zlyhanie nášho finančného systému je odrazom všeobecného zlyhania nášho hospodárskeho systému a zlyhanie hospodárskeho systému zase odzrkadluje hlbšie problémy našej spoločnosti Stiglitz [tamtiež, s. 368].

Zlyhanie a rozpad konkrétno-historickej podoby socializmu na prelome 80. a 90. rokov minulého storočia a systémové zlyhanie konkrétno historickej podoby globálneho kapitalizmu v prvej dekáde tohto storočia možno interpretovať ako kritickú fazu konvergencie. Dejinný test životom odhalil, ktoré systémotvorné prvky sa v rámci oboch spoločenských systémov stali neudržateľnými a ktoré by sa mali rozvíjať a synergický adaptovať do nových systémových štruktúr schopných priniest' pozitívny civilizačný posun.

K teóriám, ktoré v súčasných turbulentných podmienkach EÚ a EMÚ je potrebné znova dať do pozornosti politikom, ale aj mnohým ekonómom, nesporne patrí Mundellova teória optimálnej menovej oblasti zo začiatku 60. rokov minulého storočia. Bolo to v čase, keď západná Európa mala (od roku 1957) inštitucionálnu podobu ako Európske hospodárske spoločenstvo a Euratom, s cieľom zabezpečovať spoluprácu v rámci colnej únie, spoločného trhu s voľným pohybom tovaru, osôb, služieb a kapitálu. Postupne sa vytvárali pravidlá hospodárskej súťaže, spoločnej poľnohospodárskej politiky, opatrenia pre regionálny rozvoj atď. Problematika hospodárskej a menovej únie bola programovo nastolená až Maastrichtskou zmluvou v roku 1993. Pravda celý dovtedajší povojnový vývoj od prvého oficiálneho kroku vyhlásením Schumanovej deklarácie navrhujúcej vytvorenie organizovanej Európy s tesnými ekonomickými spojeniami a s perspektívou udržania mierových vzťahov medzi európskymi krajinami mali primárne politicky motivovaný charakter. Z tejto pozície sa zásadne pristupovalo k riešeniu inštitucionálnych a ekonomických otázok, ktoré postupne nastoloval reálny vývoj. Na jednej strane sa sice postupne rozširoval a prehľboval integračný proces, no na druhej strane zároveň narastal rozpor medzi nárokmi vyplývajúcimi z vnútornej logiky nadvážujúcich štádií integrácie a neúplnosťou, polovičatosťou a politickou nepripravenosťou, či zdržanlivosťou pri vytváraní nevyhnutných inštitucionálnych podmienok. Dlhodobú neudržateľnosť tohto narastajúceho rozporu nekompromisne odhalila globálna ekonomická kríza, ktorá štáty EÚ postavila pred dilemu budť začať vytvárať reálne podmienky fungovania hospodárskej a menovej únie, alebo sa zmieriť s jej rozpadom. V tomto kontexte je potrebné vrátiť sa k Mundellovej teórii optimálnej menovej oblasti, znova si pripomenúť jej predpoklady, resp. podmienky a preskúmať prečo sa v doterajšom vývoji EÚ a EMÚ nevytvárali a či a ako by bolo v súčasnosti možné napraviť tento handicap.

K neuralgickým aspektom patria výrazné rozdiely v úrovni ekonomického a sociálneho rozvoja a absencia účinného mechanizmu ich prekonávania medzi vyspelými a menej vyspelými členskými štátmi. V dôsledku toho sa čoraz výraznejšie generovali makroekonomické, osobitne fiškálne nerovnováhy, ktoré práve pod vplyvom dlhovej dimenzie globálnej krízy dosiahli kritickú mieru. Absencia spoločnej fiškálnej politiky ako nevyhnutného pandant spoločnej menovej politiky neumožnila potrebnú fiškálnu pomoc slabším členom EMU v rozsahu obvyklom vo fungujúcich federatívnych štátoch.¹ A to je práve jedna z kľúčových podmienok optimálnej menovej oblasti, ktorú doterajšia úroveň fiškálnych transferov v rámci eurozóny zdáleka nedosahuje. Za týchto okolností neúnosne narastajú náklady spojené so stratou nezávislej menovej politiky, t.j. možnosti nezávisle podľa potrieb vlastnej ekonomiky stanovovať úrokové sadzby a prispôsobovať menový kurz. Stanovenie rovnakých úrokových a kurzových parametrov odvodených z najvyspelejšej ekonomiky objektívne znemožňuje konvergenčnú adaptáciu ekonomík menej vyspelých členských štátov. Zásadne odchýlky sú evidentné aj voči ostatným podmienkam teórie optimálnej menovej oblasti. Je to nedostatočná úroveň mobility pracovných síl medzi štátmi menovej únie a značná úroveň rigidít, miezd v rámci jednotlivých štátov. Taktiež pomerne výrazné rozdiely vo vybavenosti prírodnými zdrojmi a silné asymetrie exogénnych pozitívnych a negatívnych šokov. Tento podstatný odklon od podmienok optimálnej menovej oblasti pod vplyvom prebiehajúcej globálnej krízy spôsobil, že primárne politicky presadzovaný projekt integrácie narazil na svoje hranice, ktorých prekročenie vyžaduje kvalitatívnu systémovú transformáciu na vyššie štádium integračného procesu, alebo jeho ochromenie, „spätný chod“, vyostrovanie záujmových konfliktov atď. Je pravdepodobné, že tento nepriaznivý scenár sa budú politici snažiť eliminovať opatreniami, ktoré ešte nedávno neboli mysliteľné, no nebudú dostatočné a prijaté včas, aby reálne smerovali k ucelenému funkčnému zavŕšovaniu integračného procesu.

¹ Zatiaľ čo vo fungujúcich federáciách (USA, Nemecko) je charakteristický silný federálny rozpočet, tak spoločný rozpočet EÚ tvorí len 1 % HDP.

Odhalovanie cielene deformovaných teoretických konceptov vo väzbe na hospodársko-politickú prax

Táto línia obsahovej a metodologickej inovácie má najbezprostrednejšiu interakciu na záujmy určujúcich globálnych hráčov a inštitúcií ako aj aktérov hospodárskych politík jednotlivých štátov. Klúčovou súčasťou príčinných súvislostí, ktoré vyústili do globálnej krízy bol od 80. rokov stupňujúci tlak systémové okýptovanie sociálneho štátu, ktorému vedeckú fundáciu mali dodávať najmä rôzne odtiene koncepcie trhového fundamentalizmu. Tento proces bol ešte zosilňovaný politickým tlakom takých inštitúcií ako MMF, SB a OECD. Proti sociálnemu štátu sa sformovala ucelená doktrína Parížsky konsenzus¹ (Aigner, 2005). V rámci tej sa presadzovali najmä dve argumentačné línie. Prvá ignorovala objektívny rast nákladov na nové civilizačné výzvy a ako hlavný problém ľažkostí financovania verejných služieb zveličene zdôrazňovala plýtvavosť a zneužívanie sociálnych systémov. Riešením by malo byť ich obmedzenie a prevedenie na trhový režim cestou privatizácie. Druhá línia sa sústredila na zdôvodňovanie znižovania daní ako hlavného spôsobu urýchľovania hospodárskeho rastu. K ich zásadnej relativizácii a spochybneniu významne prispeli empirickými analýzami M. Pick (2006; 2011 a K. Aigner, 2005). Z nich vyplynulo, že plýtvavosť reálne predstavuje len malú časť – možno jednu desatinu zvyšovania výdajov.² Taktiež spochybnili výhodnosť súkromných sociálnych služieb pred solidárnymi, keď z výsledkov analýz vyplynulo, že v súkromných systémoch sú väčšie riziká, sú nákladnejšie a menej dostupné.³ Pravda za odporom voči solidárnemu systému v dôchodkovej, zdravotnej, vzdelávacej sfére treba vidieť veľký záujem súkromného sektora o tento lukratívny dynamický segment ekonomiky. Ako výrazne zveličený a idealizovaný sa ukázal vplyv znižovania daní ako najvýznamnejšieho faktora urýchľovania rastu. Analýzy ukázali, že je to vysoko nákladný a málo účinný spôsob. Znižovanie celkovej miery zdanenia prispieva k hospodárskemu rastu prevažne extenzívne a mnohonásobne menej ako je prínos znalostných faktorov rastu produktivity.⁴ Analýzy na jednej strane presvedčivo spochybnili zveličený vplyv plynutia sociálneho systému a stimulujúceho znižovania daní na rast ekonomiky, no na druhej strane tiež potvrdili spomalenie rastu produktivity, hospodárskeho

¹ Vedecké zdôvodnenie mala poskytovať nová politicko-ekonomická paradigma, ktorou sa odvrhol keynesovský koncept, v ktorom bol v centre pozornosti agregatný dopyt, pričom hrali dôležitú úlohu vládne výdaje a na miesto určujúceho teoretického konceptu nastúpil monetarizmus M. Friedmana a ekonómia strany ponuky, v ktorých hlavnú úlohu hrali peniaze, inflácia a agregatná ponuka. Úloha štátu sa zredukovala len na odstraňovanie prekážok efektívnej alokácie kapitálu a práce, teda na rušivú činnosť odborov, na minimalizáciu zákonov sociálnej ochrany, na znižovanie demotivujúcich daní a na to, aby sa v záujme prekonávania nahromadených problémov a obnovy rastu prostredníctvom dôslednej deregulácie a liberalizácie vzdal ekonomickej moci v prospech globálnych trhových súčasťí.

² Prieskumy ukázali, že dobrovoľná nezamestnanosť sa podieľala na celkovej nezamestnanosti asi jednou päťinou a s ňou spojené sociálne dávky predstavovali len asi 0,2 % HDP. Podobne okolo 0,2 % HDP predstavovalo plynutie liekmi poistencami zdravotného poistenia (Pick, 2011, s. 111).

³ Súkromné penzijné systémy majú neistú budúcu kúpnu silu penzií, režijné náklady pohltia okolo 30 % poistného oproti 3-5 % v solidárnych systémoch a sú pre chudobných pridrahé. Súkromné zdravotníctvo je podstatne nákladnejšie ako solidárne (v USA napr. zhruba dvojnásobne). Aj sebedômyselnnejšie systémy úverov na štúdium pri spoplatnení vysokoškolského štúdia nevyhnutne vedú k určitej príjmovej selekcii prístupu k vzdelaniu a teda k diskriminácii (Pick, 2011, s. 111).

⁴ Z výsledkov analýz vyplynulo, že zníženie miery zdanenia o jedno percento v pomere k HDP môže prispieť k jeho zvýšeniu o menej ako 0,1 %. Podstatne viac – takmer päťnásobne višak prispieva k zvyšovaniu chudoby. Zniženie celkovej miery prerozdeľovania HDP (súčet zdanenia a schodku verejného rozpočtu) o jedno percento spôsobuje zvýšenie miery chudoby o viac než 0,4 % (Pick, 2011, s. 136).

rastu a oslabovanie relatívnej konkurencieschopnosti EÚ, ohrozujúce dlhodobé základy jej sociálneho modelu.¹

V rámci frontálneho útoku proti sociálnemu štátu sa ignoroval znalostne sociálny model vyvinutý v Dánsku, Fínsku a Švédsku, ktorý bol a je úspešnejší ako znalostne liberálny model USA. Škandinávske štáty krízu sociálneho modelu vplývajúcu z predbiehania výdavkov pred výkonnosťou prekonali aktívne zvyšovaním výkonnosti znalostnou cestou. Jadro úspechu spočívalo v politike drahej práce a reštrukturalizácii výdavkov verejných rozpočtov výrazným zvýšením výdavkov na znalosti (výskum a vzdelanie), ktoré v roku 2001 dosiahli 11 % HDP a boli o 4 – 5 percentuálnych bodov vyššie ako v ostatných modeloch. Zároveň sa vzdali svojho sociálneho nadštandardu. Najvýraznejšiu reštrikciu medzi porovnávanými modelmi však nepoužili len na pasívne prekonávanie deficitu, ale hlavne na modernizačnú reštrukturalizáciu ekonomiky. Zachoval sa silný sociálny štát s vysokou mierou prerozdeľovania HDP, ktoré je však vysoko funkčné. Znalostne-sociálny model je tak založený v značnej miere na solidarite, bez sociálnych bariér a ku komparatívnym výhodám sociálneho modelu, k motivačnej účinnosti trhu a sociálnej súdržnosti pridal ešte komparatívnu výhodu založenú na intelektualizovanej relatívne drahej práci. Predstihuje ostatné európske modely, ako aj neoliberálne znalostný model USA nielen v produktivite práce, ale aj v integrálnej produktivite výrobných faktorov, čo je rozhodujúce pre dlhodobo udržateľnú výkonnosť a konkurencieschopnosť. Novšie analýzy ukázali, že tento vývoj pokračuje aj po roku 2000 a že znalostne-sociálny model úspešne obstál v teste reálnym životom.²

Doslova revolučné spochybnenie neoliberálnej paradigmy a jej záujmovo podmieneného zneužívania nastolujú závery unikátneho výskumu Univerzity Zürich uverejnené v New Scientist. Na základe analýzy gigantickej databázy a pomocou najmodernejšej informačnej a výpočtovej techniky preskúmali vlastnícke, kooperačné, organizačné a rôznymi formami zosietované prepojenie 37 miliónov firiem a investorov. Viackrokovou aproximáciou postupne identifikovali mieru vplyvu na svetovú ekonomiku. V prvom priblížení 43 060 TNK, ktoré majú spoločné aktíva môže na základe vzájomného prepojenia už kontrolovať svetovú ekonómiku. Ďalší krok ukázal, že 1318 TNK už vzhľadom na mimoriadne tesné prepojenia vytvára jadro, ktoré už predstavuje model rozdeľovania ekonomickej vplyvu zahrňujúci viac ako 20 % svetového zisku, no umožňuje reálne ovládať väčšinu svetových spoločností a až 60% svetových príjmov. Na vrchole tejto globálnej pyramídy je 147 TNK, ktoré autori nazvali super jadrom. Ich aktíva sú tak vzájomne prepojené, že tento neoficiálny finančný konglomerát fakticky kontroluje vyše 40 % celosvetového bohatstva korporácií a priamo či sprostredkovane zásadne ovplyvňuje chod svetovej ekonomiky. Tento pohľad na ekonomicke procesy súčasného sveta búra mýtické predpoklady, na ktorých stojí väčšina ekonomických teórií. Šokujúcu prekvapivosť záverov uvedenej analýzy komentoval jeden z jej autorov – J. Glattfelder slovami: „Realita je natoľko komplikovaná, že sme museli upustiť od dogiem ako napr. teória sprisahania, alebo teória voľného obchodu.

¹ Ak od začiatku 70. rokov do polovice 90. rokov sa dlhodobo zvyšovala miera prerozdeľovania HDP z 41 % na 46 % a bola naviac dofinancovaná zvýšením schodkov rozpočtov z 3 % na 5 %, čím sa príjmy z oboch zdrojov pre potreby solidárneho financovania celkovo zvýšili o 7 % v pomere k HDP. Od polovice 90. rokov nastal zvrat. Zvyšovanie zloženej daňovej kvóty sa zastavilo a schodky sa do roku 2000 škrtnu znížili o 4 % (Pick, 2006, s. 698).

² Aj po roku 2000 škandinávske krajinu pokračovali v uplatňovaní znalostne-sociálneho modelu. Podľa údajov Eurostatu v roku 2004 mali nadáľ výrazne o 3 – 4 percentuálne body vyšší podiel výdavkov na znalostné faktory (vzdelanie, výskum a vývoj a IKT) ako priemer EÚ 15 a dlhodobo si udržujú pozície na popredných miestach globálnej konkurencieschopnosti. Potvrdil to aj IMD World Competitiveness Yearbook 2008.

Zaujímavá zhoda okolností spôsobila, že v čase keď boli zverejnené šokujúce závery výskumu Univerzity Zúrich, vyšla aj kniha Michaela Morrisa Co nesmíte viedie.¹ Mimoriadne zaujímavo a podnetne dopĺňa závery o globálnej superkorporácií, lebo prináša konkrétnu historickú deskripciu tohto, ako sa vygenerovali mocenské štruktúry čoraz viac ovládajúce vývoj sveta usilujúce o nový ekonomický poriadok. Na historických faktoch dokladá ako sa postupne formulovala malá skupinka rodinných klanov, ktorá prostredníctvom peňazí a bánk priamo či nepriamo ovláda nielen svetové hospodárstvo, ale aj nadnárodné organizácie ako OSN, SB, MMF, značnú časť médií, vedy, školstva a ďalšie sféry spoločnosti a tvorí akúsi neviditeľnú globálnu vládu. Autor prináša špecifickú hĺbkovú analýzu peňažníctva s osobitným zreteľom na to, ako sa z pôvodnej funkcie zmenilo na prostriedok vytvárania moci i útlaku, na boj kryté a nekryté peniaze, v ktorom sa bezprecedentne presadzujú nekryté virtuálne peniaze. Sprístupňuje aj prekvapivé informácie zo zákulisia vzniku Fedu i o zvláštnych okolnostiach uzatvárania Bretton-Woodských dohôd a ich rozpadu až po podiel a vplyv globálnych finančných aktérov na vygenerovaní súčasnej dlhovej krízy.

Nečakaná komplementarita záverov analýzy Univerzity Zúrich a knihy M. Morrisa môže evokovať rad otázok, či pochybností, no miera ich vzájomne sa podporujúcej argumentácie nesporne predstavuje aj veľkú výzvu, pre ekonomickú vedu a stavia do nových súradníc aj skúmanie turbulentného vývoja EÚ a EMÚ v kontexte globálnej krízy.

Literatúra

1. AINGER, K. (2005): Towards a new Europe an Model of a Reformid Welfare State: Alternative for the USA Model. Economic Suvey of Europe. European Economic commission UN, 2005, no. 1.
2. AINGER, K. (2007): Performance Differences in Europe: Tentative Hypothesis on the Role of Institutions. [Working Papers 304] Wien: WIFO.
3. ALLEN, R. E. (2009): Financial Crises and Resion in the Global Economy. cheltenham, UK/Northamton, MA, USA. Edward Elgar
4. CASPER, S. – HOLLINGSWORTH, J. R. – WHILEY, R. (2005): Varieties of Capitalism: Comparative Institutional Approaches to Economic Organisation and Innovation. In: Casper, S. and Warden, F., van (eds): Innovation and Institutions: A multidisciplinary Review of the Study of Innovation System. Kap. 7, s. 228. Cheltenham: Edward Elgar Publishing.
5. DRUCKER, P. F. (1985-1986): The Changed World Economy. Foreign Affairs. Winter.
6. FOSTER J. B. – MAGDOFF F. (2009): The Great Financial Crisis Causes and Consequences. New York: Monthly Review Press. Český preklad: Velká finanční krize: Příčiny a následky. Praha: Grimmus..
7. GALBRAIT, J. K. (1967a): Společnost hojnosti. Praha: Svoboda.
8. GALBRAIT, J. K. (1967b): The New Industrial State. Boston: Houghton Mifflin.
9. GALBRAIT, J. K. (1973): Economics and the Public Purpose. Boston: Houghton Mifflin.
10. HUNTINGTON, S. (1968): Political Order in Changing Societas, Harvard, USA.
11. MORRIS, M.: (2011) Was Sie nich wissen sollen! Amadeus. Český preklad „Co nesmíte Viedie! ANCH BOOKS, Bratislava (2012).
12. MUNDELL, R.: A Theory of Optimum Currency Areas. American Ecoomic Review, Vol. 41, No 3.
13. PICK, M. (2011): Stát blahobytu, nebo kapitalismus? My a svět v éře neoliberalismu 1989 – 2001. Všeň: Grimmus.

¹ Pôvodné vydanie vyšlo v Nemecku pod názvom Was Sie nicht wissen sollen! Amadeus 2011. Český preklad vydalo v Bratislave ANCH BOOKS v roku 2012.

14. PICK, M. (2006): Hospodářská a sociální výkonnost modelů evropského sociálního státu v souteži s USA. Politická ekonomie, *LIV*, č. 5, s. 680 – 691.
15. RODRIK D. (2011): The Globalization Paradox. Why Global Markets, States, and Democracy Can't Coexist. Oxford University Press.
16. STIGLITZ, J. (2010): Im Freien Fall, von Versagen, der Märkte zur Neuordnung der Weltwirtschaft. München: Siegler Verlag.

Sekcia A: Ekonomická kríza a podnikanie v priestore EÚ



***Section A: Economic Crisis and Business in the
EU Area***

Competitive Intelligence a mezinárodní podnikání

COMPETITIVE INTELLIGENCE AND INTERNATIONAL BUSINESS

František Bartes

Abstrakt:

Příspěvek pojednává o problematice Competitive Intelligence a jeho novém vývoji v oblasti mezinárodního podnikání. Autor v úvodu popisuje svůj vztah ke krizi, kterou považuje za příležitost a ne za hrozbu. Autor popisuje současné pojetí Competitive Intelligence ve světě a následně se věnuje mezinárodním aspektům Competitive Intelligence. Tyto mezinárodní aspekty považuje za velmi důležité pro činnost Competitive Intelligence na mezinárodním trhu. Autor se zabývá vlivem globalizace na rozvoj Competitive Intelligence a upozorňuje na přechod zahraničních firem k více strukturovaným a sofistikovaným pracovním postupům. Autor vysvětluje v další části svého příspěvku své pojetí Competitive Intelligence, které chápe jako systémovou aplikaci disciplínu. Tato skutečnost se odráží v nově vypracovaném metodickém postupu realizace zpravodajského cyklu pomocí Pracovního plánu Competitive Intelligence. Autor v závěru podává informaci o výuce předmětu Competitive Intelligence na podnikatelské fakultě VUT v Brně.

Klíčová slova: competitive intelligence, mezinárodní podnikání, krize, konkurenční výhoda.

Abstract:

The article deals with the issue of Competitive Intelligence and its new development in an international entrepreneurship. In the introduction, the author describes his relationship to the crisis, which is understood as an opportunity and not as a threat. The author describes current concept of Competitive Intelligence in the world and after that deals with international aspects of Competitive Intelligence. These international aspects are considered very important for functioning of Competitive Intelligence on an international market. The author discusses the influence of globalization on the development of Competitive Intelligence and points to transition of foreign firms to more structured and sophisticated workflows. In the next part of the paper, the author explains his concept of Competitive Intelligence, which is understood as a system application discipline. This fact is reflected in the newly developed method of the realization of intelligence cycle with Work Plan of Competitive Intelligence. In conclusion, the author gives information on teaching the subject Competitive Intelligence on the Faculty of Business and Management of BUT.

Key words: competitive intelligence, international business, crisis, competitive advantage.

JEL klasifikace: D83, M15

Úvod

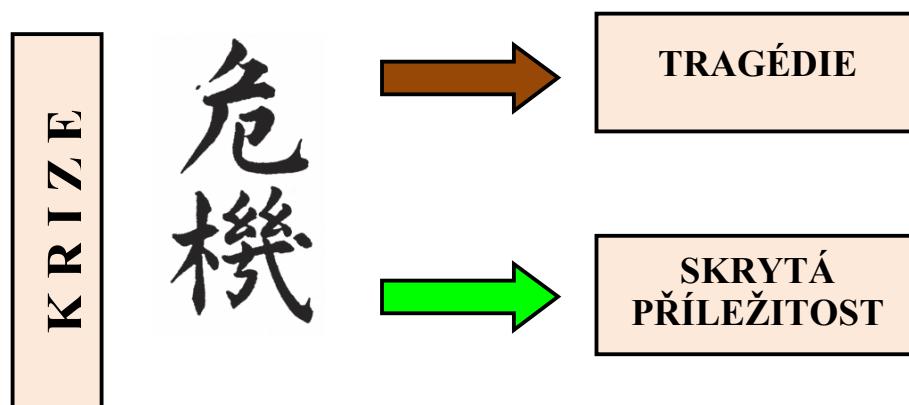
Nahlédneme-li do historie, vidíme, že vývoj společnosti nikdy nebyl plynulý a prostý konfliktů. Konflikty, které vývoj doprovázely, přinášely kromě negativních dopadů také pozitivní změny. V posledních stoletích, zejména ve století dvacátém, dochází k velkému rozvoji techniky a s tím také k velkému rozvoji organizovaného podnikání. Tento vývoj způsobil v ekonomice rozvoj dvou systémů:

- bankovnictví, ktoré vytvári ucelené finanční systémy,
- podniků, ktoré vytvári produkty (artefakty) nebo poskytují služby.

Oba uvedené systémy mají své vlastní vývojové fáze, ve kterých se vyskytují pro ně některé nepříjemné jevy, zvané „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 odvěkému problému v čínské válečné filosofii, viz obr. 1, kdy krize (disharmonie, rozpor, atd.) je označena dvěma znaky, z nichž každý má svůj samostatný význam – jeden znamená tragédiu, druhý novou příležitost. Bohužel tato nová příležitost není většinou na první pohled zřejmá. Je tzv. ukryta pod „povrchem daného problému“ a je na tvůrčích schopnostech podniku, zda ji objeví. V takovém případě podnik zaznamenává úspěch ve svém dalším vývoji. To znamená, že z každé krize vedou dvě cesty, jedna do „pekel“, druhá k „novým zítřkům“!

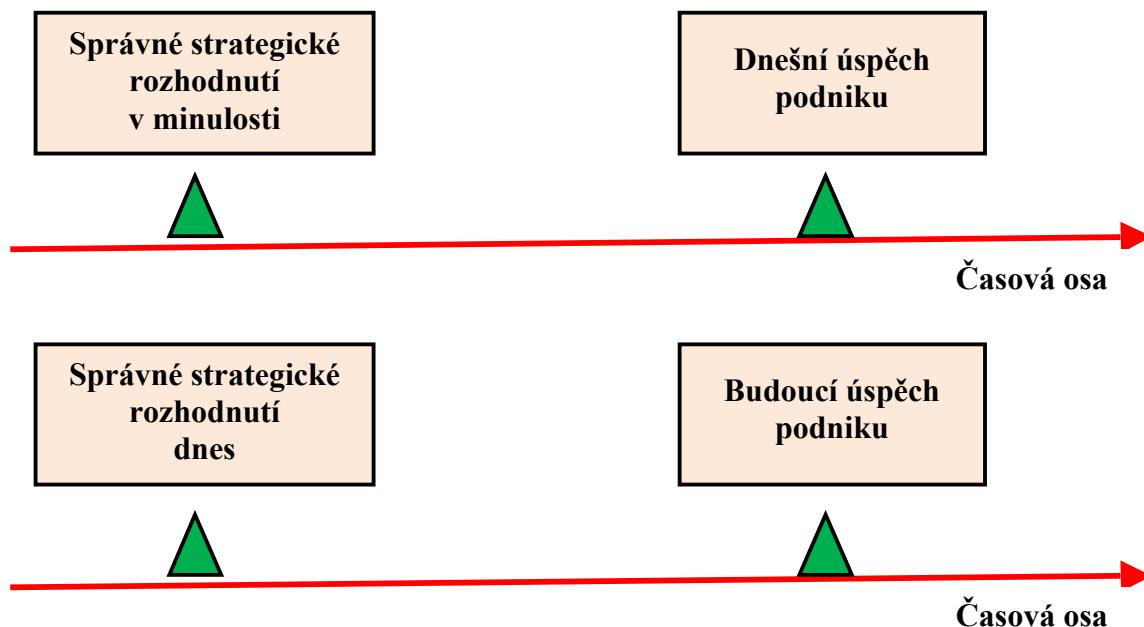


Obr. 1: Čínský znak pro krizi Zdroj: vlastní

Z podnikatelské praxe je známou skutečností, 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 zpravodajství včas připravily své nové podnikatelské záměry, většinou založené na hodnotových, případně disruptivních inovacích, blížeji viz Molnár [11], a správnou konkurenční strategií je dokázaly na daném trhu včas úspěšně realizovat.

Zde si musíme uvědomit, že dnešní výborné výsledky konkrétního podniku jsou výsledkem správného rozhodnutí vedení podniku v minulosti. Pokud budeme chtít, aby tento podnik měl výborné výsledky i v budoucnosti, je zapotřebí pro jejich zajištění opět správně rozhodnout, a to již dnes, viz obr. 2. 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 problémy. Domníváme se, že právě tato schopnost podniku je jednou z těch, které odlišují úspěšný podnik od neúspěšného.



Obr. 2: Časový požadavek na strategické rozhodnutí firmy Zdroj: vlastní

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!** Podniky se budou muset naučit změny, a to i ty způsobené krizí, využívat. Pro správné zabezpečení těchto požadavků na vedení podniků v jejich podnikatelské praxi je, ale zapotřebí vytvořit vhodné podmínky. K těmto novým podmínek dle M. Hammera [7] patří:

- „vytvoření systému včasného varování,
- schopnost rychlé reakce na externí změny,
- vytvoření podnikové infrastruktury podporující oba výše uvedené požadavky“.

Jak již bylo dříve uvedeno, nosným řešením pro zdokonalení každého podnikání jsou inovace. Právě při přípravě nové inovace sehrává velmi důležitou a doposud málo oceňovanou úlohu Competitive Intelligence. Kvalita těchto podkladů následně rozhoduje o přežití či nepřežití podniku. To znamená, že Competitive Intelligence musí být schopno nejen informace získat, ale jejich správnou analýzou k nim dodat přidanou hodnotu. S pomocí této přidané hodnoty může podnik dosáhnout originální konkurenční výhody vůči své konkurenci. Dvojnásob to platí v mezinárodním obchodě, kde je vysoká rivalita konkurenčních střetů.

Metody

Cílem předloženého článku je poukázat na nové trendy Competitive Intelligence v mezinárodním podnikání, které začínají sehrávat důležitou roli při tvorbě podkladů pro strategické rozhodování vrcholového vedení podniků a následně pomáhat vytvářet jejich konkurenční výhodu. Zachycení těchto nových trendů je velmi důležité pro realizaci změn výuky této problematiky na našich vysokých školách. Při zpracování článku byly použity metody: pozorování, analýza, syntéza a komparace.

Diskuze

Převažující úroveň současného zabezpečování Competitive Intelligence

U většiny zahraničních podniků získávání informací o konkurenci funguje určitým neformálním způsobem již dlouhá léta. V sedmdesátých letech 20. století D. Montgomery a Ch. Weinberg [12] vydávají klíčovou publikaci *Towards Strategic Intelligence Systems*. V r. 1986 je v USA založena *Society of Competitive Intelligence Professionals*. Jedním z impulsů, proč se tak stalo, bylo vydání knih autora M. E. Portera *Competitive Strategy* [14] a *Competitive Advantage* [13], ve kterých bylo prokázáno, že strategická analýza je důležitou a nedílnou součástí pro tvorbu strategie vlastního podniku ve vazbě na konkurenční obchodní společnosti.

Z analýzy dostupné literatury týkající se náplně práce a používaných postupů pracovníků Competitive Intelligence v oblasti zpravodajské analýzy vyplývá, že kromě vymezení základních činností v jednotlivých fázích zpravodajského cyklu, žádná ustálená, nebo standardizovaná metodika neexistuje. Viz např. publikace autorů Fulda [5], Kahanera [8], Liebowitze [9], Halla & Bensoussana [6]. Zvláště pak publikace autorky Carr [4], popisující způsob práce 15 předních odborníků na Competitive Intelligence v USA.

Studium výše uvedených publikací i praktická zkušenosť z našeho podnikatelského prostředí přineslo výsledek, že mnoho vedoucích pracovníků firmy není schopno toto zpravodajství ve své řídící práci aktivně využívat! Na základě výše uvedeného se domníváme, že je třeba zásadním způsobem změnit přístup k provádění Competitive Intelligence v našich podnicích, a to i s ohledem k dnešním trendům v mezinárodním obchodě.

Mezinárodní aspekty Competitive Intelligence

Mezinárodní aspekty Competitive Intelligence je možno shrnout do dvou základních skupin, a to na aspekty vnitřní a aspekty vnější.

Vnitřní aspekty se týkají podstaty této metody a jejího vlastního rozvoje. K nejdůležitějšímu z vnitřních aspektů Competitive Intelligence, tedy k jejímu vnitřnímu vývoji jako metody, je možno uvést následující:

V současné době jsou dostupné publikace, které referují o možných postupech řešení problémů metodikou Competitive Intelligence, více méně nekomplexní. Autoři těchto publikací byli většinou pracovníci speciálních státních služeb a příklady z této politické či vojenské „kuchyně“ nemají zájem uceleně publikovat. Vývoj této metodiky pro potřeby průmyslu je i přes značný počet publikací o Competitive Intelligence teprve v začátcích. Podobným vývojem prošly i některé jiné, dnes mezinárodně rozšířené metody. Takto začínala i hodnotová analýza (Value Analysis), která vznikla za 2. světové války v USA v General Electric. Po válce se rozšířila do Evropy, kde si v každé zemi tuto metodiku upravili dle svých zvyklostí a teprve další vývoj přinesl disciplíny, jako jsou Hodnotové Inženýrství (Value Engineering) a Hodnotový management (Value Management). Vzhledem k velkému rozšíření se stala tato metoda předmětem normalizace v jednotlivých zemích a posléze byla vydána i evropská norma EN 12 973 standardizující tuto činnost.

Co se týká Competitive Intelligence v našich zemích, tak jsme zatím v této první fázi. Proto se na fakultě podnikatelské VUT v Brně snažíme o vhodnou formalizaci metodiky Competitive Intelligence pro průmyslové využití. Příklady řešení, které již byly vypracovány, jsou pochopitelně ještě příliš aktuální a tudíž nevhodné k publikování. I v oblasti hodnotové analýzy byly publikované příklady minimálně 10 let staré.

K vnějším aspektům Competitive Intelligence naleží: jazyk, kultura, sociální prostředí, politické prostředí, náboženské prostředí. Tyto vnější aspekty v mezinárodním

obchodě vytváří určité bariéry, které mohou podstatnou měrou ovlivnit výsledek práce útvaru Competitive Intelligence, neboť výsledek zpravodajské analýzy založené na získaných a správně vyhodnocených údajích a informací, je zanalyzovaná informace zasazená do kontextu, což umožňuje analytikovi vytvářet onu přidanou hodnotu, která teprve ve svém souhrnu vytváří ono zpravodajství. Z tohoto vyplývá, že výsledek této přidané hodnoty je do značné míry závislý nejen na schopnostech, znalostech, zkušenosti a intuici analytika, ale i na jeho schopnosti interpretace analyzovaných údajů, které byly získány z daného zahraničního prostředí.

Na základě praktických zkušeností je možno konstatovat, že odlišnosti, s kterými je možno se setkat v jednotlivých zemích, výrazně ovlivňují činnosti ve všech fázích zpravodajského cyklu.

Moderní pojetí Competitive Intelligence ve světě

Jedním z klíčových faktorů působících na rozvoj Competitive Intelligence je globalizace a s ní spojený vývoj budoucího konkurenčního prostředí. To vše vyžaduje kvalitativně odlišný přístup k získání a následnému zpracování potřebných informací. Hammer [7] tvrdí, že „...*globalizace představuje zásadní změny v oblasti mezinárodního obchodu*“. Těmto změnám odpovídá i růst rivality konkurenčních střetů. Růst konkurence na světových trzích zvyšuje požadavky na informační potřeby vrcholového vedení obchodní společnosti, což si vynucuje následné zvýšení úrovně Competitive Intelligence.

Pro moderní pojetí Competitive Intelligence je tedy charakteristické, že se ustupuje od experimentálních postupů popsaných např. Carr [4] a přechází se k postupům více strukturovaným a vysoce sofistikovaným.

Na základě výzkumů prováděných Bensoussanem & Denshamem [3] je možno konstatovat, že Competitive Intelligence je v současné době jedním z nejrychleji se rozvíjejícím se oborem v oblasti mezinárodního podnikání. Potvrzuje to výsledky jeho výzkumů nejen ve vyspělých zemích, ale i v Austrálii, Jižní Africe, atd.

Ke světovým lídrům v oblasti Competitive Intelligence patří Japonsko, Švédsko, Izrael a USA. V těchto zemích Competitive Intelligence získala právoplatné místo jako uznávaná obchodní disciplína i jako významný zdroj dosažení konkurenční výhody. Z tohoto důvodu se kromě běžných krátkodobých kurzů se zaměřením na základní principy Competitive Intelligence, se začínají objevovat nabídky s tématikou Competitive Intelligence jak ve výuce MBA, tak i ve studijních programech prestižních univerzit. Např. v USA jsou Johnem Prescottem v Katz Graduate School při University of Pittsburgh pořádány kurzy Competitive Intelligence, ve kterých je získávání informací založeno na etických pravidlech - kodexech. Obdobně bychom se mohli vyjádřit i o obchodní společnosti Fuld & Compeny, Inc. [5]. Mnohé obchodní společnosti působící na mezinárodním trhu si dokonce budují svá vlastní školicí střediska. Motorola má dle Liebowitze [9] svoje vlastní školicí centrum Competitive Intelligence. Těchto společností je ale mnohem více, např. japonská Toyota atd.

Naše pojetí Competitive Intelligence

Základním východiskem našeho pojetí Competitive Intelligence je skutečnost, že Competitive Intelligence chápeme jako systémovou aplikační disciplínu. Žádný ze zahraničních, ani tuzemských autorů, tento způsob chápání Competitive Intelligence dosud neuvádí. Pojem Competitive Intelligence definujeme následovně [1]: Competitive Intelligence je „*systematická tvůrčí a etická aplikace zpravodajské metodologie a klíčových metodik, která s využitím týmové práce:*

- *zjišťuje, identifikuje symptomy či data a informační zdroje,*

- analyzuje získané symptomy, data a informace a dopĺňuje je, hodnotí jejich význam a tvoří z nich důkazy jevů,
- tvoří z informací ucelené hypotézy (předpovědi budoucího stavu) pro změny a vyhodnocuje jejich přínos přes důkazy a náklady změnami vyvolané, jako efektivnost těchto změn,
- provádí vypracování zpravodajských zpráv pro rozhodování managementu firmy“.

Z výše uvedeného pro nás vyplývá, že ve své podstatě správně pochopené a v podnikatelské praxi realizované Competitive Intelligence podniku, znamená schopnost vytvářet „předpověď budoucnosti“.

A v tomto a jen v tomto pojetí, má Competitive Intelligence svůj význam pro podnik!

Obecně klademe na Competitive Intelligence následující požadavky:

- a) včas odhalit klíčové problémy firmy plynoucí z firemního okolí,
- b) zpravodajsky zabezpečit možné způsoby řešení těchto problémů.

JE POTŘEBA SI UVĚDOMOVAT, že V DŮSLEDKU PROBÍHAJÍCÍCH ZMĚN PARADIGMATU DNEŠNÍ DOBY, NEZNAMENÁ SOUPEŘENÍ O BUDOUCNOST 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 PODNIK ROZPRACOVAT BUDOUCÍ PŘÍLEŽITOSTI, MUSÍ SI OSVOJIT SCHOPNOST PRAKTIČKÉ REALIZACE TVORBY TĚCHTO NOVÝCH TRHŮ, TJ. MUSÍ BÝT SCHOPEN VYTVÁŘET POPTÁVKU S JEJÍM NÁSLEDNÝM USPOKOJENÍM.

Vzhledem ke specifiku problematiky řešené pomocí Competitive Intelligence, nebude vždy možné najít okamžitou odpověď na konkrétně cílenou otázku, neboť tyto odpovědi jsou z pochopitelných důvodů konkurenčními firmami pečlivě utajovány. Proto je nutno tyto informace získávat z legálních zdrojů vysoce sofistikovanými postupy.

V této souvislosti je třeba si uvědomit, že informace se pro toho, kdo rozhoduje, stávají výhodou (zbraní) až v okamžiku, **kdy je schopen z nich vytvořit zpravodajství**. To znamená, že **pochopí jejich význam v kontextu příležitosti získat či vytvořit konkurenční výhodu pro svůj podnik**. Většinou se tímto způsobem získává znalost o budoucích záměrech konkurence. Proto byl vypracován metodický postup realizace zpravodajského cyklu pomocí Pracovního plánu jako jednoho ze základních principů činnosti systémové aplikační disciplíny. Tato práce byla publikována ve vědeckém časopise, viz Bartes [2]. Na podnikatelské fakultě VUT v Brně je ve studijním oboru Informační management a oboru MSc in Business and Informatics zařazen předmět Competitive Intelligence. Pro potřeby cvičení je vybudována laboratoř CI s příslušným softwarovým vybavením.

Závěr

Competitive Intelligence je stále více začleňována do běžného pojetí mezinárodního podnikání a stává se tak jeho běžnou součástí!

Competitive Intelligence koncipované jako systémová aplikační disciplína využívající standardizované a vysoce sofistikované postupy se stává velmi důležitým nástrojem k tvorbě podkladů pro strategická rozhodnutí vrcholového vedení podniku založená na vytváření jeho konkurenčních výhod.

Manažer by se jistě měl vyvíjet spolu s tím, jak se rozvíjí tržní prostředí. Dokonce ti špičkoví manažeři, by se na rozvoji tohoto prostředí měli přímo podílet, a to ve prospěch své firmy, ve prospěch své země! Se změnami prostředí se objevují nové metody, formy, strategie i cíle a výchova manažerů se musí přizpůsobit novým podmínkám. Efekty z tradičních školení platné včera už nebudou stačit v budoucnosti. V těchto případech obzvlášť platí ono Darwinovské: „**Při změně životních podmínek má daný druh pouze dvě možnosti, a to buď se přizpůsobit, nebo zahynout**“.

I když v reálnej praxi bude proces začleňování týchto prístupov ještě nějakou chvíľu trvať, viz zaváděcí doba nových znalostí, je třeba na tuto novou skutečnost na půdě vysokých škol již nyní reagovat a připravovat podklady pro výuku, školení i tréninky vrcholového managementu našich podniků.

Matthew [10] zastává názor, že „...97% korporací náležících do Fortune 500 má aspoň jednoho analyтика CI...“

Příspěvek je výstupem projektu specifického výzkumu „Efektivní ekonomické řízení podniku s ohledem na vývoj globálních trhů“ Interní grantové agentury Vysokého učení technického v Brně s registračním číslem FP-S-12-1.

Literatura

- [1] BARTES, F. : *Competitive intelligence – tool obtaining specific basic for strategic decision making TOP management firm*. Acta univ. agric. et silvic. Mendel. Brun., 2010, LVIII, No. 6, pp. 43–50. ISSN 1211-8516
- [2] BARTES, F. : Intelligence Analysis - the Royal Discipline of Competitive Intelligence. *Acta Universitatis Agriculturae et Silviculturae Mendelianae Brunensis*, 2011, LIX, No. 7, pp. 39-56. ISSN 1211-8516
- [3] BENSOUSSAN, B., DENSHAM, E. Australian CI Practices: A Comparison with the U.S. *Journal of Competitive Intelligence and Management*. 2004. Volume 2, No. 3, pp. 1-9.
- [4] CARR, M. M. : *Super Searchers on Competitive Intelligence*. New Jersey : Reva Basch, 2003. ISBN 0-910965-64-1
- [5] FULD, L. M. : *The New Competitor Intelligence*. New York : John Wiley & Sons, Inc., 1995. ISBN 0-471-58509-2
- [6] HALL, Ch., BENSOUSSAN, B. : *Staying Ahead of the Competition*. New Jersey : World Scientific, 2007
- [7] HAMMER, M. : *Agenda 21. Co musí každý podnik udělat pro úspěch v 21. století*. Praha : Management Press, 2002. ISBN 80-7261-074-0
- [8] KAHANER, L. : *Competitive Intelligence*. New York : Simon & Schuster, 1997. ISBN 978-0-684-84404-6
- [9] LIEBOWITZ, J. : *Strategic Intelligence*. New York : Taylor & Francis Group, 2006. ISBN 0-8493-9868-1
- [10] MATTHEW, B. : The Prying Game: A little knowledge is a dangerous...weapon. No wonder competitive intelligence schools are on the rise. *Fortune Magazine*, Advisor/Careers, 17 September 2001, Vol. 144, (5), p. 235
- [11] MOLNÁR, P. : *Innovation Management*. Ekonomická univerzita v Bratislavě. Fakulta podnikového manažmentu. Bratislava : Ekonóm, 2007
- [12] MONTGOMERY, D., WEINBERG, C. : Toward Strategic Intelligence Systems. McKinsey Quarterly, Spring 1981, pp. 83-102
- [13] PORTER, M. : *Competitive Advantage*. New York : Free Press, 1985. ISBN 0-7432-6087-2
- [14] PORTER, M. : *Competitive Strategy*. New York : Free Press, 1980. ISBN 0-7432-6088-0

VPLYV GLOBÁLNEJ HOSPODÁRSKEJ KRÍZY NA VEREJNÉ FINANCIE ŠTÁTOV V REGIÓNE STREDNEJ A VÝCHODNEJ EURÓPY

THE IMPACT OF THE GLOBAL ECONOMIC CRISIS ON THE PUBLIC FINANCES OF CENTRAL AND EASTERN EUROPEAN COUNTRIES

Tomáš Dudáš

Abstrakt

Cieľom príspevku je preskúmať vplyv globálnej hospodárskej krízy na verejné financie v štátach strednej a východnej Európy. Prvá časť príspevku hodnotí trendy vývoja verejných financií týchto štátov v predkrízovom období v rokoch 2000-2008, pričom sa snažíme identifikovať štáty, ktoré boli pred vypuknutím globálnej finančnej krízy najzraniteľnejšie. Druhá časť príspevku sa venuje vývoju verejných financií v krízovom a pokrízovom období, pričom aj v tomto prípade sa snažíme o identifikáciu najproblémnejších a najmenej problémových štátov. Posledná časť príspevku sa pokúša prognózovať budúci vývoj verejných financií štátov v regióne strednej a východnej Európy v nasledujúcich rokoch.

Kľúčové slová: globálna hospodárska kríza, stredná a východná Európa, verejný dlh

Abstract

The aim of this paper is to examine the impact of the global economic crisis on public finances in Central and Eastern Europe. The first part of the paper examines the major trends in public finances in these countries in the pre-crisis period in 2000-2008. In this part we try to identify those states that were the most vulnerable before the global financial crisis. The second part of the paper is dedicated to the development of public finances in crisis and post-crisis period and we are trying again to identify the most problematic and least problematic states on the level of the region. The last part of the paper tries to forecast the future development of the public finances in Central and Eastern Europe in the coming years.

Key words: global economic crisis, Central and Eastern Europe, public debt

JEL klasifikácia: F01, H62, H63

Úvod

Riadenie verejných financií patrí medzi najdôležitejšie úlohy hospodárskej politiky každého suverénneho štátu. Dlhodobo deficitné verejné rozpočty totiž neúprosne vedú k ich dlhovému financovaniu a k následnému nárastu verejného dluhu. Po istom bode sa však ochota súkromných investorov financovať verejný dlh výrazne znižuje, čo najčastejšie vedie k štátному bankrotu. Historicky sa takého problémy týkali najmä rozvojových štátov v Latinskej Amerike a v Afrike, v súčasnosti sú však krízou verejného dluhu ohrozené aj hospodársky vyspelé štáty, ktoré sú členmi prestížneho hospodárskeho združenia OECD. Situácia nie je odlišná ani v regióne strednej a východnej Európy, kde už viaceré štáty museli požiadať medzinárodné organizácie o pomoc s riešením svojej dlhovej služby.

Globálna finančná kríza a následná globálna hospodárska kríza znamenala najväčšie turbulencie vo svetovom hospodárstve od ropných šokov v 70. rokoch minulého storočia. V roku 2008 došlo k vážnemu ohrozeniu globálneho finančného sektoru, na jeseň 2008 boli finančné trhy blízko totálnemu kolapsu. Situáciu zachránili najmä hospodársky vyspelé štáty, ktoré prevzali dlhy svojich súkromných bank a následne sa snažili revitalizovať svoje ekonomiky pomocou veľkých finančných stimulov. Výsledkom tohto vývoja bolo výrazné zhoršenie deficitov verejných financí v týchto štátach a následný nárast verejných dlhov. V súčasnosti sa priemerný verejný dlh štátov OECD nachádza na úrovni 100 % HDP (odhad na konci roku 2011), čo je najvyššia miera verejného dlhu v dejinách v mierovom období [1]. Štáty v regióne strednej Európy súce mali menšie problémy s bankovým sektorem, ale často sa v nich zaužívalo deficitné zostavovanie štátnych rozpočtov. Tak postupne vznikol vo viacerých štátach regiónu problém udržateľnosti verejného dlhu, pričom globálna finančná kríza tento problém následne vyhrotila [5].

Cielom tohto príspevku je preskúmať vplyv globálnej hospodárskej krízy na verejné financie v štátach strednej a východnej Európy. Prvá časť príspevku hodnotí trendy vývoja verejných financí týchto štátov v predkrízovom období v rokoch 2000-2008, pričom sa snažíme identifikovať štáty, ktoré boli pred vypuknutím globálnej finančnej krízy najzraniteľnejšie. Druhá časť príspevku sa venuje vývoju verejných financí v krízovom a pokrízovom období, pričom aj v tomto prípade sa snažíme o identifikáciu najproblémovejších a najmenej problémových štátov. Posledná časť príspevku sa pokúša prognózovať budúci vývoj verejných financí v regióne strednej a východnej Európy v nasledujúcich rokoch.

Pre potreby tohto príspevku sme do regiónu strednej a východnej Európy zahrnuli 23 štátov, ktoré spája spoločná minulosť – centrálne plánovaný ekonomický systém, ktorý v nich fungoval do roku 1989. Región je však už v súčasnosti štruktúrovaný, preto sme pre potreby našej analýzy vytvorili niekoľko skupín. Prvú skupinu tvorí desať členských štátov EÚ v tomto regióne, ktorí predstavujú tú najvyspelejšiu časť regiónu. V roku 2004 do EÚ vstúpili Česká republika, Maďarsko, Poľsko, Slovensko, Slovinsko, Litva, Lotyšsko a Estónsko, pričom v roku 2007 ich nasledovali Bulharsko a Rumunsko. Druhú skupinu tvoria štáty západného Balkánu, ktoré vznikli po rozpadu Juhoslávie (Chorvátsko, Srbsko, Čierna Hora, Macedónsko a Bosna a Hercegovina) a Albánsko. Ide o pomerne heterogénnu skupinu, ktorá však tiež s veľkou pravdepodobnosťou smeruje do EÚ. Poslednú skupinu tvoria bývalé súčasti Sovietskeho zväzu, ktoré sa po jeho rozpade osamostatnili. V rámci tohto článku sme do tejto skupiny zahrnuli Ruskú federáciu, Ukrajinu, Bielorusko, Moldavsko, Gruzínsko, Arménsko a Azerbajdžan. Ide pritom o veľmi rôznorodú skupinu, ktorá zahŕňa tak najväčšieho exportéra ropy a zemného plynu na svete (Ruská federácia) ako aj poslednú centrálne plánovanú ekonomiku v Európe (Bielorusko). Dáta použité v príspevku pochádzajú z databázy Medzinárodného menového fondu, najmä z on-line databázy posledného vydania IMF World Economic Outlook z apríla 2012 [8].

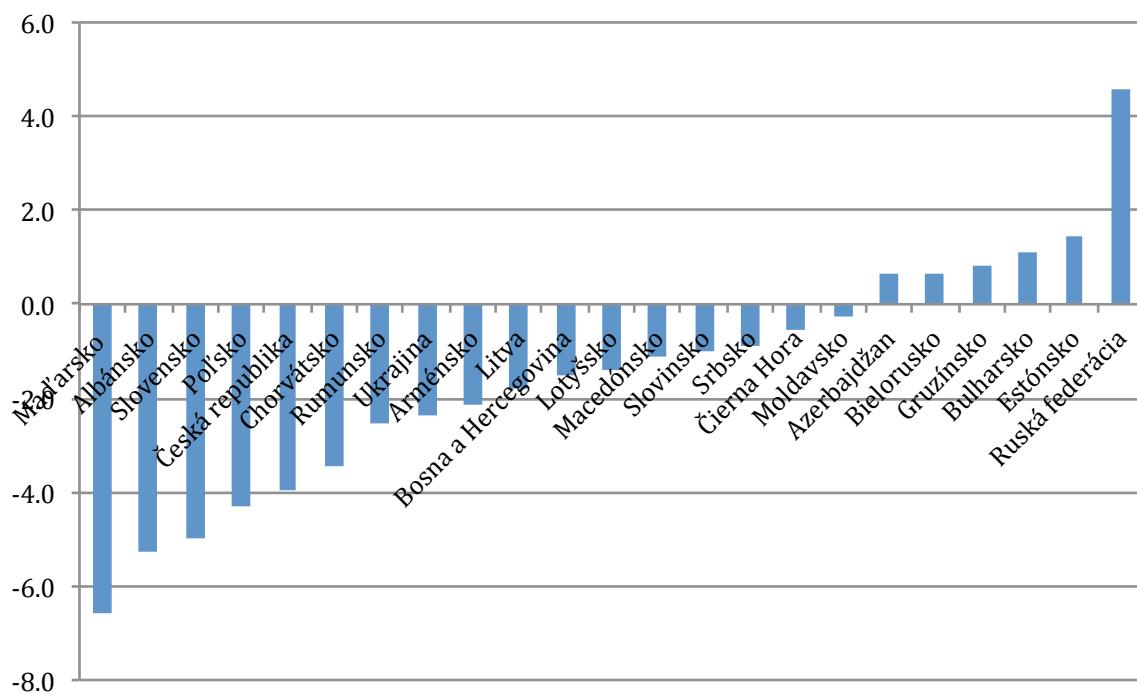
Vývoj verejných financí v regióne strednej a východnej Európy v rokoch 2000 – 2007

Verejné financie boli neuralgickým bodom štátov strednej a východnej Európy už pred rokom 1989, čo vo výraznej miere viedlo aj k páde centrálne plánovaných ekonomík. Viaceré štáty začali ekonomickú transformáciu s výrazným zadlžením (napr. Maďarsko alebo Poľsko) a nevyrovnané verejné rozpočty zostali závažným problémom aj v 90. rokoch minulého storočia. Dobrým príkladom je v tejto oblasti aj Slovensko, ktoré od svojho vzniku v roku 1993 nikdy nemalo vyrovnaný alebo prebytkový štátny rozpočet. Niektoré štáty regiónu sa pritom nevyhli ani finančnému kolapsu, keď najlepším príkladom je finančný kolaps Ruskej federácie v roku 1998 [7].

Na začiatku nového tisícročia však mala väčšina štátov v regióne najhoršie roky hospodárskej transformácie už za sebou, čo sa odzrkadlilo aj v postupnom zlepšovaní verejných financií v týchto štátoch. Napriek tomu, ak hodnotíme obdobie pred globálnou hospodárskou krízou (roky 2000 – 2007), treba poznamenať, že u rozhodujúcej väčšiny štátov v regióne stále prevažovali deficitné štátne rozpočty. Situáciu v tomto období napokon výborne odzrkadluje Obr. 1, ktorý obsahuje údaje o priemernom salde štátnych rozpočtov 23 skúmaných štátov v tomto regióne v rokoch 2000 až 2007. Zo skúmanej vzorky len šest štátov vykazovalo stabilne vyrovnané alebo prebytkové štátne rozpočty, vo zvyšných 17 štátoch naopak prevažovali deficity.

Najväčšie prebytky v skúmanom období zaznamenala Ruská federácia, ktorá však ľažila zo svojho silného exportu nerastných surovín. Ich vysoké ceny na svetových trhoch zabezpečili silné príjmy do štátneho rozpočtu, ktorého priemerný prebytok v tomto období predstavoval 4,6 % HDP. Výrazne pozitívnym príkladom zodpovednej rozpočtovej politiky je však Estónsko, ktoré v skúmanom období zaznamenalo priemerný prebytok štátneho rozpočtu vo výške 1,5 % HDP. Estónske vlády boli v tomto období stelesnením rozpočtovej zodpovednosti, ktoré môže byť príkladom pre väčšinu štátov v regióne. Dobré výsledky v skúmanom období dosiahli aj Gruzínsko, Bielorusko a Azerbajdžan, v ich prípade však treba štátne výkazy verejných financií brať s istou rezervou.

Obr. 1: Priemerné saldo štátnych rozpočtov v štátoch strednej a východnej Európy v rokoch 2000-2007 (% HDP)



Prameň: On-line štatistická databáza IMF World Economic Outlook – Apríl 2012

Naopak, najhorší výsledok v danom období dosiahlo Maďarsko, kde nezodpovedná rozpočtová politika niekoľkých po sebe idúcich vlád doviedla krajinu do veľmi zraniteľného stavu. Vážnosť maďarskej situácie sa potvrdila už v roku 2008, kedy začínajúce turbulencie na finančných trhoch spôsobili takmer finančný kolaps krajinu, ktorá bola nútená požiadat' o

pomoc MMF. Treba však dodat', že ani situácia Slovenska nebola v rokoch 2000 až 2007 bezproblémová. Krajina síce v danom období zaznamenala najvyšší rast HDP medzi členskými štátmi OECD [5], vážnym problémom však boli vysoké rozpočtové deficit. Môžeme skonštatovať, že v tomto období Slovensko premárnilo šancu výraznejšie konsolidovať verejné financie, pričom takéto obdobie vysokého hospodárskeho rastu v krátkodobom horizonte nemožno očakávať. Mementom môže byť rok 2007, keď ani rekordný hospodársky rast vo výške 10,2 % nestačil na vytvorenie vyrovnaného štátneho rozpočtu (deficit vo výške 1,8 % HDP).

Pozitívnu správou však je, že napriek deficitnému financovaniu štátnych rozpočtov, v rokoch 2000 – 2007 došlo k poklesu priemernej úrovne verejného dlhu štátov strednej a východnej Európy. Kým v roku 2000 dosahovala priemerná úroveň verejného dlhu v regióne podľa dát MMF [8] ešte 52,9 % HDP, v roku 2007 to už bolo iba 24,7 %. K podobnému zlepšeniu došlo aj v užej skupine nových členských štátov EÚ, kde priemerný verejný dlh poklesol z 33,6 % HDP na 25,2 % HDP. Hlavným faktorom za týmto pozitívnym vývojom je obdobie vysokého hospodárskeho rastu, ktoré umožnilo veľkému počtu štátov v regióne výrazne znížiť podiel svojho verejného dlhu. Výrazným pozitívnym príkladom môže byť napríklad Bulharsko, ktoré v tomto období znížilo svoj verejný dlh z 75,3 % HDP na 18,6 % HDP. Bulharsko veľmi dobre využilo obdobie vysokého hospodárskeho rastu, ktoré skĺbilo s rozumnou rozpočtovou politikou. Podobne pozitívny výsledok dosiahlo aj Slovensko, kde vysoký hospodársky rast prevážil aj málo ambicioznu rozpočtovú politiku. Toto viedlo k zníženiu verejného dlhu z 50,3 % HDP v roku 2000 na 29,6 % HDP v roku 2007. Najpozitívnejším príkladom tohto obdobia je však bez pochyb Estónsko, ktoré dlhodobo udržovalo veľmi nízku mieru verejného dlhu. Jeho úroveň v roku 2007 dosahoval len 3,7 % HDP. Estónsko pritom v každom skúmanom roku dosahovalo najmenšiu mieru verejného dlhu v celom regióne strednej a východnej Európy.

Samozrejme, nie všetky krajinu manažovali svoj verejný dlh rovnako úspešne ako Estónsko, Bulharsko alebo Slovensko. Najväčšiu mieru verejného dlhu v pomere k HDP v roku 2007 vykazovalo Maďarsko, ktoré v rokoch 2000 – 2007 navýšilo svoj verejný dlh o viac než 10 percentuálnych bodov. Išlo o výsledok neudržateľnej fiškálnej politiky vlády Viktora Orbána, v ktorej pokračovala aj ďalšie vlády pod vedením Pétera Medgyessyho a Feranca Gyurcsánya. Už v roku 2008 sa pritom ukázalo, že verejný dlh je výraznou slabinou maďarskej ekonomiky, čo potvrdila aj nutnosť prijatia pomoci od EÚ, MMF a Svetovej banky. V skúmanom období svoj verejný dlh navýšili aj Česká republika a Poľsko, ich výška však bola aj v roku 2007 na trvalo udržateľnej úrovni.

Vývoj verejných financií štátov strednej a východnej Európy v rokoch 2008 – 2011

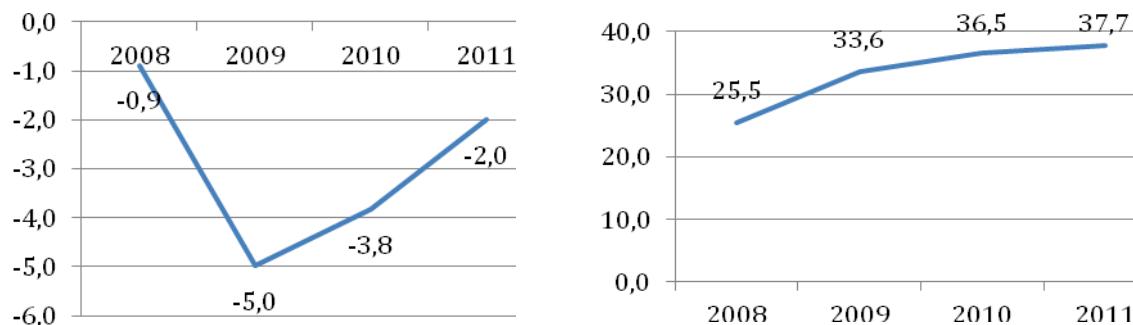
Aj keď korene globálnej finančnej a hospodárskej krízy v rokoch 2008 a 2009 siahajú do USA, jej následky sa veľmi rýchlo rozšírili v celom svetovom hospodárstve. Keďže väčšina štátov v regióne strednej a východnej Európy patrí medzi menšie ekonomiky závislé od exportu, kríza sa ich dotkla už na konci roku 2008. Prepad exportu viedol k prepadu priemyselnej výroby a HDP, čo následne viedlo k rastu nezamestnanosti a z toho vyplývajúcich sociálnych výdavkov. Najhorším rokom v regióne bol rok 2009, kedy všetky štáty okrem Poľska sa prepadi do hospodárskej recesie [3].

Prepad HDP sa v každom štáte regiónu premietol aj do poklesu daňových príjmov a do nárastu sociálnych výdavkov. Výsledkom bolo zhoršenie stavu verejných financií vo všetkých skúmaných štátoch regiónu strednej a východnej Európy. Údaje na Obr. 2. jasne ukazujú, že kým v roku 2008 predstavovalo priemerné saldo skúmaných 23 štátov -0,9 % HDP, v roku 2009 sa to výrazne zhoršilo na úroveň -5 % HDP. Nepriaznivý vývoj verejných financií pokračoval následne aj v rokoch 2010 a 2011, aj keď začínajúce oživenie svetového

hospodárstva prinieslo určité zlepšenie aj v tejto oblasti. Treba však dodať, že v roku 2011 bolo priemerné saldo verejných financií v regióne stále horšie ako na začiatku krízu v roku 2008 (-2 % HDP).

Špecifickým prípadom boli veľkí exportéri nerastných surovín v regióne, ktorým kolaps ceny ropy na svetových trhoch v druhej polovici roku 2008 spôsobil väzny výpadok rozpočtových príjmov. Kolaps cien ropy na svetových trhoch veľmi vážne pocítila napríklad aj Ruská federácia, kde sa prebytok verejných financií vo výške 4,9 % HDP v roku 2008 v roku 2009 premenil na ich deficit vo výške 6,3 % HDP. Podobným prípadom bol aj Azerbajdžan, ktorý je tiež výrazne závislý od exportu ropy. V roku 2008 azerbajdžanská vláda hospodárlila ešte s prebytkom vo výške 20 % HDP, v roku 2009 sa však tento prebytok scvrkol len na 6,8 % HDP.

Obr. 2: Vývoj priemerného salda štátnych rozpočtov a verejného dlhu v štátoch strednej a východnej Európy v rokoch 2008 – 2011 (% HDP)



Prameň: On-line štatistická databáza IMF World Economic Outlook – Apríl 2012

Priemer celého regiónu samozrejme skrýva výrazné rozdiely v hospodárení jednotlivých skúmaných štátov. Všetky štáty s výnimkou Azerbajdžanu vykázali v zlomovom roku 2009 deficit verejných financií, jeho výška však oscilovala od 0,4 % HDP až po 9,2 % HDP. Pobaltské štáty patrili medzi štáty najviac zasiahnuté globálnou hospodárskou krízou, nie je preto prekvapením, že najvyšší deficit v celom regióne zaznamenala Litva (už spomínaných 9,2 % HDP) a výraznejšie nezaostávalo ani Lotyšsko (7,8 %). Estónsko malo vo roku 2009 sice iba menší deficit (2,3 % HDP), ale už samotne negatívne saldo štátneho rozpočtu naznačuje vážnosť hospodárskych problémov krajiny v danom roku.

Situácia nebola pritom v rokoch 2009 a 2010 dobrá ani na Slovensku, kde vláda Róberta Fica umožnila nárast rozpočtového deficitu medziročne o takmer 6 percentuálnych bodov na úroveň 8,0 % HDP. Situácia sa pritom nezlepšila ani v nasledujúcom roku 2010, kedy deficit štátneho rozpočtu opäť dosiahol rovnakú úroveň (7,9 % HDP). Situácia v ostatných štátoch v priestore strednej Európy však tiež nebola lepšia. Deficit štátneho rozpočtu v Poľsku bol v roku 2009 takmer na úrovni Slovenska (7,3 % HDP) a aj Česká republika (5,8 % HDP) a Maďarsko (4,5 % HDP) atakovali hranicu 5 % HDP.

Negatívny vývoj verejných financií v štátoch strednej a východnej Európy so sebou priniesol aj nárast ich verejného dlhu. Priemerná úroveň verejného dlhu stúpla v regióne z 25,5 % HDP v roku 2008 na 33,6 % HDP v roku 2009 (viď Obr. 2), čo znamenal skokový nárast verejného dlhu o 8,1 percentuálnych bodov. Nárast verejného dlhu pritom pokračoval aj v rokoch 2010 a 2011, aj keď jeho tempo sa výrazne zmiernilo. Priemerný verejný dlh skúmaných 23 štátov narastol v roku 2010 o 2,9 percentuálnych bodov a v roku 2011 už iba 1,2 percentuálnych bodov. Pohľad na 23 skúmaných štátov pritom prezrádza, že v rokoch 2008 – 2010 vo všetkých skúmaných štátoch došlo k nárastu verejného dlhu.

Nárast verejného dlhu v regióne je pritom sice znepokojujúci, ale v porovnaní s vysoko zadlženými štátmi ako Grécko, Taliansko alebo Portugalsko je jeho úroveň stále na

zvládnuteľnej úrovni. Neznamená to však, že v budúcnosti môže verejný dlh bez problémov rásť ďalej, keďže finančné trhy v súčasnosti reagujú na takýto vývoj rýchlym zvýšením úrokových mier na štátne dlhopisy. Pozitívne je, že tento fakt pochopila už väčšina vlád v regióne a viacero štátov už implementovalo nejakú formu dlhovej brzdy limitujúcu výšku verejného dlhu v pomere k HDP.

Samozrejme, aj v oblasti verejného dlhu sa skrývajú v regióne strednej a východnej Európy výrazné rozdiely. Najväčším verejným dlhom v pomere k HDP v súčasnosti v regióne disponuje jednoznačne Maďarsko. Už spomínané roky nezodpovednej rozpočtovej politiky viedli k tomu, že úroveň verejného dlhu krajiny v roku 2010 dosiahol až 81,7 % HDP. Táto úroveň verejného dlhu pritom už nie je dlhodobo udržateľná pre malú ekonomiku, akou Maďarsko nepochybne je. Svedčí o tom aj nutnosť prijatia spoločnej pomoci EÚ, MMF a Svetovej banky v roku 2008, ktorá priniesla Maďarsku finančné zdroje vo výške 25,1 mld. USD [4]. Bez tejto pomoci by maďarské verejné financie s veľkou pravdepodobnosťou skolabovali a krajina by musela vyhlásiť štátny bankrot. V súčasnosti sú pritom maďarské verejné financie stále v zraniteľnom stave, o čom svedčia aj rokovania maďarskej vlády s MMF a EÚ o ďalšej finančnej pomoci.

Pre zhodnotenie vývoja verejných dlhov v strednej a východnej Európe je zaujímavá aj celková dynamika jej rastu v skúmaných štátov v rokoch 2008 – 2010. Najvyšší rast verejného dlhu v tomto období zaznamenali dva pobaltské štáty – Litva a Lotyšsko. Oba štáty boli veľmi silno zasiahnuté globálnou hospodárskou krízou, pričom v týchto štátoch sa vytvorila aj pomerne veľká bublina na trhu s nehnuteľnosťami. Výsledkom hospodárskych problémov bol raketový rast deficitov verejných financií, čo viedlo k rastu verejného dlhu v Litve o 22,5 percentuálnych bodov a v Lotyšsku o 22,7 percentuálnych bodov v pomere k HDP. Výrazný nárast verejného dlhu v týchto rokoch zaznamenala aj Ukrajina (19,5 percentuálnych bodov) a Bielorusko (19,3 percentuálnych bodov). Problémy s udržateľnosťou financovania verejného dlhu má pritom najmä Bielorusko, ktoré muselo v roku 2011 prijať finančnú pomoc od Ruskej federácie vo výške 3 mld. USD [2]. Tieto zdroje však evidentne neboli postačujúce, keďže na jar roku 2012 Bielorusko žiadalo úver od MMF [6].

Čo sa týka Slovenská, tá patrila na začiatku globálnej finančnej krízy medzi relatívne málo zadlžené štáty v regióne strednej a východnej Európy (27,9 % HDP na konci 2008). Už spomenuté vysoké deficity štátneho však rozpočtu prispeli k dynamickému rastu verejného dlhu, ktorý na konci roku 2009 dosahoval 35,6 % HDP a na konci roku 2010 41,1 % HDP [8]. Na budúce ďalšie zdlžovanie krajiny však bude mať vážny vplyv ústavný zákon o dlhovej brzde platný od marca roku 2012, ktorý limituje výšku slovenského verejného dlhu na 60 % HDP. Ministerstvo financií pritom musí pripravovať korekčné opatrenia v momente, keď výška verejného dlhu dosiahne 50 % HDP. To možno očakávať na jar 2013, bude preto veľmi zaujímavé sledovať ďalší vývoj verejného dlhu a následné reakcie slovenskej vlády. Na druhej strane však treba dodat, že na konci roku 2011 bolo Slovensko v skupine V4 spolu s Českou republikou najmenej zadlžené v pomere k HDP.

Záver

V súčasnosti si už väčšina štátov v regióne strednej a východnej Európy uvedomuje vážnosť situácie v oblasti verejných financií, a preto takmer všetky štáty ohlásili postupné okresanie svojich rozpočtových deficitov. Tento trend naznačujú aj posledné dostupné prognózy MMF, ktoré očakávajú postupné znižovanie deficitov na úrovni regiónu až do roku 2016. V tomto horizonte by sa priemerný rozpočtový deficit štátov v regióne mal znížiť až na úroveň 1,6 % HDP. Pozitívne smerovanie verejných financií v regióne podporuje aj dohoda z o fiškálnom pakte v rámci EÚ, keďže až desať štátov v regióne je členom tohto integračného zoskupenia. Jedným z najdôležitejších bodov dohody je de facto zákaz

štrukturálnych deficitov, ktoré môžu dosiahnuť maximálne výšku 0,5 % HDP. To znamená, že v čase hospodárskeho rastu budú musieť signatári tejto dohody mať minimálne vyrovnané štátne rozpočty.

Celkové zlepšenie rozpočtovej disciplíny povedie v nasledujúcich rokoch aj k postupnému zníženiu verejných dlhov štátov v regióne. V prvom kroku je cieľom zastavenie tvorby nových dlhov a následne zníženie úrovne dlhu už existujúceho. Vysoká úroveň verejného dlhu totiž postupne zdražuje jej obsluhu, čo znižuje množstvo finančných zdrojov na plnenie základných úloh štátu. Vo viacerých štátach strednej a východnej Európy je verejný dlh už teraz na dlhodobo neudržateľnej úrovni a jej návrat na úroveň udržateľnú môže trvať aj viac než jedno desaťročie.

Záverom možno povedať, že globálna finančná a hospodárska kríza vo výraznej miere zhoršila hospodárenie väčšiny štátov v regióne strednej a východnej Európy a niektoré štáty posunula do pozície, ktorá nie je dlhodobo udržateľná (napr. Maďarsko alebo Bielorusko). Pozitívom je, že v súčasnosti už si všetky štáty uvedomujú vážnosť situácie a aktívne sa snažia o zlepšenie svojej rozpočtovej politiky. Na druhej strane, akékoľvek oslabenie globálneho rastu alebo prípadná globálna recesia môže výrazne narušiť snahy štátov o manažment verejných financií a môže niekoľko ďalších štátov regiónu posunúť do stavu fiškálnej neudržateľnosti.

Použitá literatúra

- [1] ABBAS, A., BELHOCINE, N., ELGANAINY, A., HORTON, M.: A Historical Public Debt Database. IMF Working Paper WP/10/245, 2010.
- [2] Belarus to Receive \$3 Billion Russian-Led Loan, Kudrin Says. [online]. [cit. 2012-06-08]. Dostupné na internete: <<http://www.businessweek.com/news/2011-06-04/belarus-to-receive-3-billion-russian-led-loan-kudrin-says.html>>.
- [3] Global Finance: Public Debt by Country. [online]. [cit. 2012-06-08]. Dostupné na internete: <<http://www.gfmag.com/tools/global-database/economic-data/10394-public-debt-by-country.html#axzz1ezv6m1vK>>.
- [4] IMF, EU, and World Bank Line Up \$25 Billion for Hungary. [online]. [cit. 2012-07-02]. Dostupné na internete: <<http://www.imf.org/external/pubs/ft/survey/so/2008/car102808b.htm>>.
- [5] OECD: Government at a Glance 2011. OECD, 2011. ISBN 978-92-64-09657-8.
- [6] Russian Subsidies Are Not Enough: Belarus Seeks A New IMF Loan. [online]. [cit. 2012-06-08]. Dostupné na internete: <<http://belarusdigest.com/story/russian-subsidies-are-not-enough-belarus-seeks-new-imf-loan-7670>>.
- [7] TANZI, V. a SCHUKNECHT, L: Public Spending in the 20th century – A global Perspective. Cambridge : Cambridge University Press, 2000. ISBN 0-521-66410-1.
- [8] World Economic Outlook Database . [online]. [cit. 2012-06-15]. Dostupné na internete: <<http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2012/01/weodata/index.aspx>>.

Kontakt: doc. Ing. Tomáš Dudáš, PhD., Fakulta ekonómie a podnikania, Paneurópska vysoká škola, Tematínska 10, 851 05 Bratislava, e-mail: tomas.dudas@uninova.sk

ZMĚNY DAŇOVÉHO MIXU SLOVENSKA A ČR V OBDOBÍ KRIZE¹

CHANGES IN THE TAX MIX OF THE SLOVAK REPUBLIC AND THE CZECH REPUBLIC IN THE PERIOD OF CRISIS

Květa Kubátová

Abstrakt

Cílem příspěvku je provést komparativní analýzu vývoje daňové kvóty Slovenska a České republiky v období krize, resp. porovnat rozdíly v celkové daňové kvótě a dílčích kvótách v roce 2010 a 2007 podle hlavních druhů daní ve členění podle Eurostatu. Použitou metodou je metoda rozkladu indexů na složky známá z ekonomické statistiky. Bylo zjištěno, že v dosavadním průběhu krize se daňové kvóty sblížily. Avšak zatímco osobní důchodová daň, daň korporací a příspěvky na sociální zabezpečení rozdíl mezi kvótami obou států zmenšovaly, DPH a ostatní nepřímé daně působily opačným směrem.

Klíčová slova: daňová kvota, struktura daňové kvóty, daňový mix

Abstract:

The aim of the paper is to perform a comparative analysis of developments in the tax quota of Slovakia and the Czech Republic in times of crisis, respectively to compare differences in the overall tax quota and sub- quotas in 2010 and 2007 by major types of taxes in the breakdown according to Eurostat. The method used is a method of decomposition indices into components known from the economic statistics. It was found that in the current fiscal crisis is over quota converged. However, while personal income tax, corporate and social security contributions diminished the difference between the two countries quotas, VAT and other indirect taxes acted in the opposite direction.

Key words: tax quota, structure of the tax quota, tax mix

JEL klasifikace: H2

Úvod

Finanční, ekonomická a následně fiskální krize, která začala v září roku 2008 ve Spojených státech, zasáhla postupně také země Evropské unie. Na Slovensku a v Česku se první příznaky krize začaly projevovat koncem roku 2008 a trvají dosud, stejně jako ve všech dalších státech zasažených krizí. Současná krize vykazuje poněkud odlišné atributy oproti předchozím, a to zejména v rozsahu dopadů, amplitudě a délce hospodářského cyklu a také reakce vlád ke zmírnění jejich dopadů jsou více sledovány. Novým prvkem je pak globální charakter krize v podmírkách Eurozóny a Schengenského prostoru (k podobnostem a rozdílům mezi současnou krizí a krizí 30. let se zabývá např. Eichengreen, 2011 nebo Bordo, 2008).

¹ Tento příspěvek vznikl jako jeden z výstupů výzkumného projektu VEGA č. 1/0908/12 "Fiškálna a menová politika a ich vplyv na medzinárodné podnikanie v štátach EÚ" řešeného na Paneurópske vysoké škole v Bratislavě

V roce 2007 činila daňová kvóta České republiky 35,9 % a kvóta Slovenska byla 29,3 %. Rozdíl mezi daňovými kvótami SR a ČR byl tudiž 6,6%ního bodu. V roce 2010 obě kvóty poklesly, a to u Slovenska na 28,1 % a u Česka na 33,9 % a rozdíl mezi nimi klesl na 5,8%ního bodu. To znamená, že rozdíl mezi kvótami klesl o 0,8%ního bodu.

1. Použitá data a metoda výpočtu

Data pro Česko a Slovensko o daňových výnosech v jejich strukture v letech 2010 a 2007 byla vzata z publikace European Commission (2012), která poskytuje údaje o výnosech daní pro všechny země EU a pro Island a Norsko. Jednotná metodika dat, včetně metody akruální pro získání nejen HDP, ale i daňových výnosů, zajišťuje konzistenci. Daňová kvóta celkem byla rozdělena na složky podle jednotlivých druhů daní podle třídění Evropské komise, a pro naše účely vzniklo 5 druhů daní plus skupina „ostatní daně“ v následující podobě:

Osobní důchodová daň

Daň ze zisku korporací

Příspěvky na sociální zabezpečení (zahrnuje i povinné zdravotní pojistné)

DPH

Ostatní nepřímé daně

Ostatní daně.

Popisné statistiky uvádí Tabulka 1:

Tabulka 1: Daňový mix SR a ČR v letech 2007 a 2010*

SR	2007	2010	Rozdíl 2010 - 2007
PIT	2,6	2,3	-0,3
CIT	3	2,5	-0,5
SSC	11,7	12,3	0,6
ODT	0,6	0,6	0
VAT	6,7	6,3	-0,4
IT	4,7	4,1	-0,6
celkem	29,3	28,1	-1,2
ČR			
PIT	4,3	3,6	-0,7
CIT	4,7	3,4	-1,3
SSC	15,7	15,3	-0,4
ODT	0,1	0,1	0
VAT	6,3	7	0,7
OIT	4,8	4,5	-0,3
celkem	35,9	33,9	-2

*podíly daňových výnosů na HDP

Pramen dat: European Commission (2012), vlastní výpočty

Výpočty byly provedeny programem Excel 2010. Vychází se z úvahy, že položka změny rozdílu mezi daňovými kvótami SR a ČR mezi lety 2007 a 2010 (výše zmíněných 0,8 bodu), se může rozdělit na 6 složek, sčítanců, podle šesti druhů daní, přičemž některé složky budou kladné, jiné záporné.

Rozklad je proveden podľa odvozeného vzorce (identity)¹.

Daňová kvóta (TQ) je podíl celkových daňových výnosů (TTR) na hrubém domácim produktu (GDP):

$$TQ = \frac{TTR}{GDP} \quad (1)$$

Rozdiel mezi TQ České republiky a TQ Slovenské republiky (QD) je:

$$QD = TQ_{SR} - TQ_{CR} \quad (2)$$

Rozdiel mezi QD v roce 2010 (QD2010) a 2007 (QD2007) se dá rozložit na sčítance, z nich každý vyjadruje přínos jednoho druhu daní k celkovému rozdílu (výraz v závorce pro různá i):

$$QD_{2010} - QD_{2007} = \sum_{i=1}^6 (QD_i^{2010} - QD_i^{2007}) \quad (3)$$

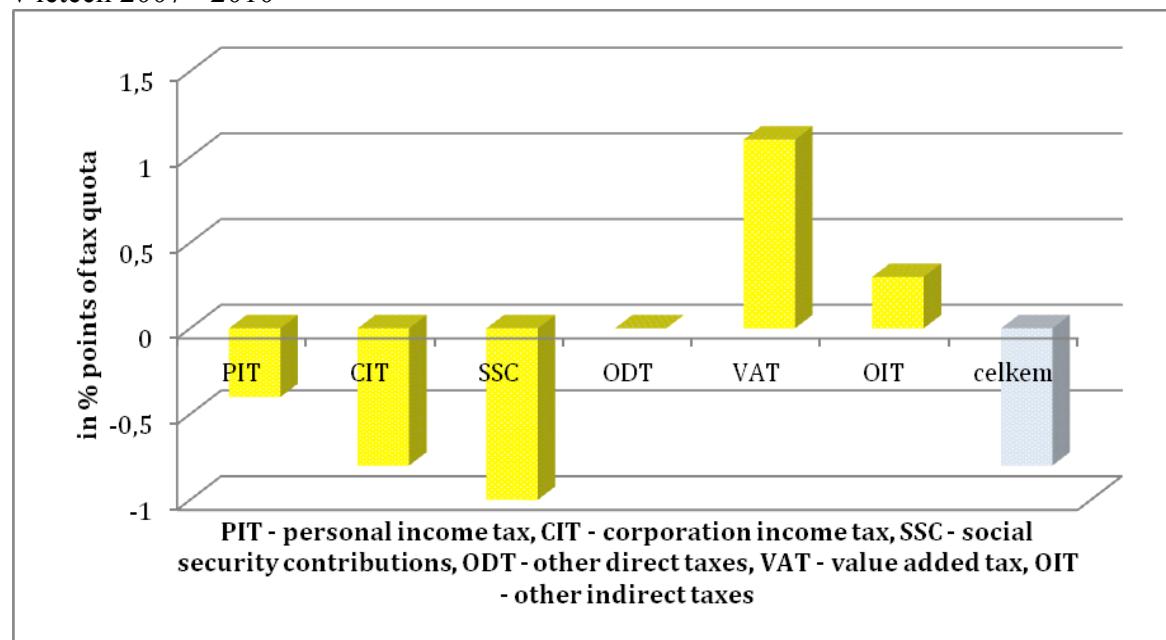
$i = 1, 2, \dots, 6$

QD_i^{2010} resp. QD_i^{2007} je rozdiel mezi daňovou kvótou SR a CR v roce 2010 resp. 2007 pro daní i.

2. Výsledky analýzy

Růst rozdílu mezi daňovou kvótou SR a CR mezi roky 2007 a 2010 rozložený na přínos jednotlivých daní podle vzorce (3) ukazuje Graf č. 1:

Graf 1: Vliv jednotlivých skupin daní na vývoj rozdílu mezi daňovými kvótami SR a CR v letech 2007 - 2010



Pramen dat: European Commission (2012), vlastní výpočty

Výška sloupečku pro každou daň v grafu závisí mj. na podílu té ktoré daně na HDP, takže väčší daně mají významnejší prínos k celkovému približovaniu daňových kvót SR a CR či jejich oddalování. Celkově (poslední sloupeček v grafu) se, jak již bylo zmíneno obě kvóty

¹ Metodu autorka použila již v dřívějších pracích, např. Kubátová (2007), Kubátová (2008).

priblížily o 0,8 procentného bodu. Z grafu je vidieť, že největší podíl na sblížení obou kvót v letech 2007 až 2010 měly příspěvky na sociální zabezpečení, dále daně korporací a osobní důchodové daně. K růstu rozdílů v kvótách obou zemí pak přispívaly daně nepřímé, zejména DPH.

Na Slovensku v období 2007 – 2010 klesly kvóty všech zkoumaných skupin daní (kromě „ostatních přímých daní“, jejichž nepatrná kvota se zachovala). V Česku klesly kvóty také u všech skupin, kromě DPH (a opět kromě „ostatních přímých daní“, jejichž nepatrná kvota se zachovala). Pouze u jedné skupiny daní – ostatní přímé daně (jde zejména o majetkové daně) – je v roce 2010 kvota vyšší na Slovensku, jinak jsou i dílčí kvóty vždy na Slovensku nižší než v ČR.

Zjištěné výsledky odražejí daňovou politiku obou zemí v době krize. V tomto období došlo v České republice k výraznému růstu sazeb nepřímých daní právě v reakci na pokles výnosů v důsledku krize. Česká vláda se snažila zejména u DPH zabránit poklesu výnosů, a proto zvýšila jak základní, tak sníženou sazbu daně. V roce 2010 je v Česku základní sazba vyšší o 1%ní bod oproti roku 2007 (růst z 19 na 20 %), zatímco na Slovensku zůstává po celé období sazba na úrovni 19 %. Co se týká snížené sazby, ta je v Česku zvýšena z 5 dokonce na 10 %, zatímco na Slovensku je sazba 10 % beze změny a navíc je u vybraných položek snížena na 6 %.

V období krize zhruba polovina zemí EU zvýšila buď základní nebo sníženou sazbu DPH (European Commission (2010), European Commission (2011a) a u druhé poloviny zůstaly sazby beze změny. Česko se tedy zařadilo do první a Slovensko do druhé skupiny.

Kvóty přímých daní, a to jak osobní důchodové, tak daň korporací se v období 2007 až 2010 u obou zemí snížovaly a priblížily vzájemně. U daně korporací to lze přičíst podobné expanzivní vládní politice – snížování daně v obou zemích (Jak uvádí European Commission, 2010, v Česku došlo ke snížení sazby a na Slovensku k úžení základu daně). U daně osobní důchodové došlo podle European Commission (op. cit.) u změny na Slovensku, a to ke zúžení daňového základu.

U sociálního pojistného se kvóty obou zemí sblížily, což ale nelze jednoznačně přičíst protikrizové politice, neboť změny byly pouze v Česku, ale při malém poklesu sazby se poněkud rozšířil základ.

Shrnutí a závěr

Komparativní analýza vývoje daňové kvóty a daňového mixu Slovenska a České republiky v období krize v letech 2007 a 2010 ukázala, že celkově se obě kvóty priblížily o 0,8 procentného bodu. Největší podíl na sblížení obou kvót v letech 2007 až 2010 měly příspěvky na sociální zabezpečení, dále daně korporací a osobní důchodové daně. K růstu rozdílů v kvótách obou zemí pak přispívaly daně nepřímé, zejména DPH.

Tyto výsledky, ačkoliv je nelze přečeňovat, neboť dopady na daňové kvóty jsou v řádech procent či desetin procent, odražejí u obou států expanzivní fiskální politiku u daní přímých, zejména daně korporací a protitendenci u daní nepřímých, u nichž je snaha o zvýšení vládních příjmů (je to tedy politika restriktivní). V České republice se přesun břemene daní z přímých na nepřímé uskutečnil cíleně a s pozitivním výsledkem.

Použitá literatura:

- [1] Bordo, M. (2008). *An historical perspective on the crisis of 2007-2008*, Working paper 14569, National Bureau of Economic Research

- [2] Eichengreen, B. (2011). *Crisis and growth in the advanced economies: What we know, what we do not, and what we can learn from the 1930s.* Comparative Economic Studies, 53(3), pp. 383-406
- [3] EUROPEAN COMMISSION (2010). *Monitoring tax revenues and tax reforms in EU Member States 2010 – Tax policy after the crisis.* ISBN 978-92-79-26925-0.
- [4] EUROPEAN COMMISSION (2011). *Tax Reforms in EU Member States 2011.* 137 s. ISBN 978-92-79-19316-3.
- [5] EUROPEAN COMMISSION (2012). *Taxation trends in the European Union.* ISBN 978-92-79-21209-3. [online] [cit. 2012-06-02]. Retrieved from http://ec.europa.eu/taxation_customs/taxation/gen_info/economic_analysis/tax_structures/index_en.htm
- [6] Kubátová, Květa. Odraz daňové politiky České republiky a Slovenska v daňové kvótě a její struktuře In: *Ekonómia a podnikanie* : vedecký časopis Fakulty ekonómie a podnikania BVŠP. - ISSN 1337-4990. - Roč. 1, č. 1 (2007), s. 45-48.
- [7] Kubátová, Květa. Vývoj daňové kvóty a daňového mixu Česka a Slovenska v letech 2000-2005. Bratislava 03.04.2008 – 04.04.2008. In: *Aktuálne problémy v ekonómii a v podnikateľskej činnosti v kontexte Európskej únie [CD-ROM]*. Bratislava : Bratislavská vysoká škola práva, 2008. 7 s. ISBN 978-80-969320-3-0.

Kontakt: Kubátová Květa, prof., Ing., CSc., Fakulta ekonómie a podnikania, Paneurópska vysoká škola, Tematínska 10, 851 05 Bratislava , e-mail: k.kubatova@seznam.cz

ENVIRONMENTÁLNA PROBLEMATIKA AKO PRIESTOR PRE KOMPLEXNÉ UPLATNENIE NOVEJ (NAVRHOVANEJ) METRIKY

ENVIRONMENTAL ISSUES AS A SPACE FOR THE TOTAL IMPACT APPLICATIONS

Pavol Molnár, Martin Dolinský

Abstrakt

Vyčerpávanie prírodných zdrojov je dnes už alarmujúcim faktom. Vedci na tento problém kontinuálne upozorňujú už viac ako tridsať rokov. Nové študijné programy, ako aj profesijné orientácie sa vyvinuli aby dôkladnejšie preskúmavali problematiku trvalej udržateľnosti (environmentálni ekonómovia, environmentálni psychológovia, atď.), ale hlavný krok ešte stále neboli urobený. Podniky a špeciálne kategória malých a stredných podnikov, považovaná za najväčšieho znečisťovateľa, ešte stále neprechádzajú systematickým vzdelávaním vo vzľahu k novým environmentálnym metrikám. Hlavnou bariérou je nedostatok ľudských a časových kapacít v malých a stredných podnikoch a takisto presvedčenie ich manažmentov, že zavedenie politiky spoločenskej zodpovednosti je príliš nákladné. Výskumné aktivity Katedry podnikovej ekonomiky a manažmentu Fakulty ekonómie a podnikania Pan-európskej vysokej školy v Bratislave sa snažia dopomôcť k zmene momentálneho statusu quo, a to vypracovaním metodiky s konkrétnou metrikou, a najnovšie systematickou spoluprácou s malými a strednými podnikmi.

Kľúčové slová: Spoločenská zodpovednosť, environmentálna metrika, environmentálna efektivita, dizajn

Abstract

Depletion of global natural resources is today's alarming fact. Scientists were continually pointing out these issues for more than 30 years. New study curriculums and professional orientations were developed in order to better investigate these issues (environmental economists, environmental psychologists, etc.), but the main step was still not done. Companies, and especially the biggest polluter – Small and Middle Sized enterprises, were still not systematically educated in terms of new environmental metrics. The main barrier is lack of human and time capacities from the side of Small and Middle Sized businesses and their belief that Corporate Social Responsibility policy implementation is too costly. Research at the Department of Economy and Management Faculty of Economy and Business Pan European University in Bratislava tend to change this status quo via design of methodology with the particular metrics, and last but not at least with systemic cooperation with Small and Middle Sized enterprises.

Keywords: Corporate Social Responsibility, environmental metrics, environmental effectivity, design

JEL klasifikácia: Q51

1. Introduction

Research activities at the Faculty of Economy and Business, Department of Economy and Management, Pan European University in Bratislava, oriented towards solving selected issues within the field of environmental economics, are of a very high importance. Based on the study program orientation, small and medium sized enterprises “space” has been identified as our main concentration. Our selected research orientation was firstly explained in 2011 in Portugal: “*In order to succeed with environmental metrics implementation, thinking-tank, international and governmental initiatives cannot stand alone. In order to reach synergy effect, business units must be willing to cooperate*”[2]. Today, our research contains programmed activities devoted for persuading businesses to cooperate in environmental metrics implementation. One of the more recent particular research outcomes was presented at the International Conference on Environmental Systems Science and Engineering (ICESSE 2012), Tokyo, Japan in May, 2012 under the title „Environmental Performance Assessment Model as a Sustainability Decision Tool for Small and Middle Sized Enterprises“ (SME-s). Author’s (Molnár, Dolinský) paper has been devoted to the “description of a way how to exactly and universally measure current environmental impact of company’s processes. One of the expected outcomes of upper-mentioned research activities is a completion of PhD thesis of a doctoral student Martin Dolinsky. Integral part of research is a field work already done in Italian region called Lombardia. The remaining parts of field work are programmed to be realized in Slovakia and Austria.

2. Theoretical outcomes

One of the very important activities within our research is to uncover the “fake environmental improvements”, i.e. positive environmental solutions having negative side effects. For this reason, environmental specialists and environmental economists are using terminus – technicus “life cycle approach”. Taking into consideration phases of life cycle, it is possible to account character of fuels and materials used in particular production. Our model, respecting life cycle approach, is able to track origin of fuels used in company processes by involving preceding stages of processes and their impact. In figure no.1, we can see projection of entire impact assessment. At the beginning, we are oriented on calculation of IMPACT of identical machines/appliances (3 - the third tier), then we calculate IMPACT of all machines/appliances within one department (2 – the second tier), and finally, we calculate IMPACT of entire company (1 – the first tier).

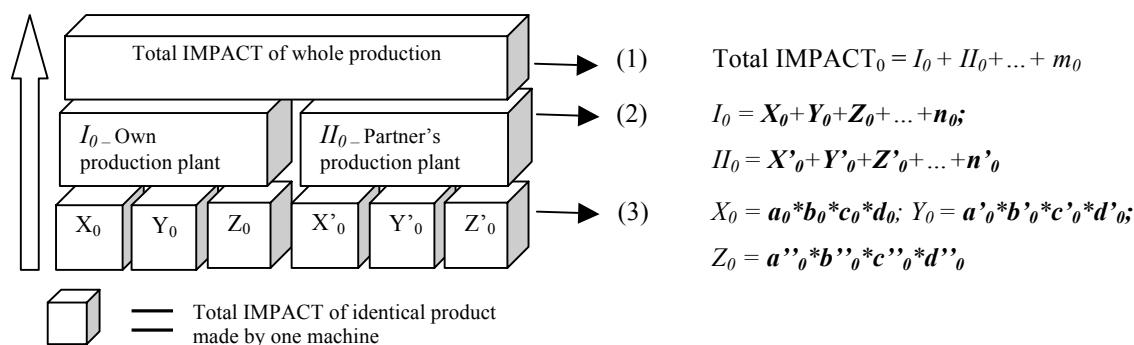


Figure no. 1: Total IMPACT philosophy presentation. Source: Own calculations

Going deeper into the model – into the third tier, we are able to measure “success” of a concrete environmental innovation (product, process or organizational). In third tier, we are

having multiplicative elements, which predefine calculation method used. Calculation contains e.g. *width of a steel tape* (a), *thickness* (b) and *standard move of a production line* (c). We are using software solution calculating integral method based on integrating the differential (4) according to formula (5).

$$\frac{du}{dt} = \frac{\partial u}{\partial a} \times \frac{da}{dt} + \frac{\partial u}{\partial b} \times \frac{db}{dt} + \dots + \frac{\partial u}{\partial w} \times \frac{dw}{dt} \quad (4)$$

$$u(t_1) - u(t_0) = \int_{t_0}^{t_1} \frac{du}{dt} \times dt = \int_{t_0}^{t_1} \frac{\partial u}{\partial a} \frac{da}{dt} \times dt + \int_{t_0}^{t_1} \frac{\partial u}{\partial b} \frac{db}{dt} \times dt + \dots + \int_{t_0}^{t_1} \frac{\partial u}{\partial w} \frac{dw}{dt} \times dt \quad (5)$$

The right side of equation represents desired calculation of partial changes. Third tier calculations in our model are based on principles expressed in equations (4,5). Thanks to these principles, we are able to graphically project changes in elements a,b,c (see figure no.2).

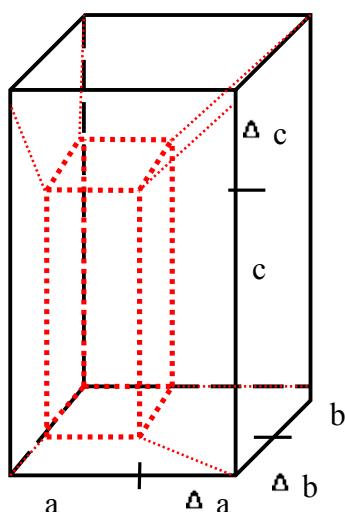


Figure no.2: Graphical projection of changes in elements. Source: Own design

3. Scientific research in Italy - outcomes

Above mentioned model was in the time period June 2012 – August 2012 tested within the departments of Italian Small and Middle Sized Enterprise PintInox, S.p.a. Our stay with the company management and their employees has confirmed our presumptions:

- Management of this Small and Middle Sized enterprise didn't possess know-how related to the sustainability and Corporate Social Responsibility issues. The reason behind was time limitation and lack of available manpower – both limitations are typical for Small and Middle Sized enterprise.
- PintInox, S.p.a. is realizing environmental innovations on a regular basis without being conscious of it. This recently standard situation was caused by missing “environmental know-how”. However, the delivery of new environmental metrics perfectly identified hidden environmental strengths of PintInox, S.p.a. Our main assumption was confirmed in this case – PintInox, S.p.a. is supporting local community by distributing proportionally bigger economic value into the region and is capable of *dynamic Corporate Social Responsibility policy*.

4. Dynamic Corporate Social Responsibility policy

Applied environmental metrics discovered enough environmental innovations to be able to create functional and long-lasting Corporate Social Responsibility policy (some authors may call it “Environmental Management System”). According to author’s opinion, it is possible to incorporate Corporate Social Responsibility concept into existing company’s systems of control and management while preserving key competences and key business goals, Corporate Social Responsibility policy cannot be in a contradictory position with business intentions of a company [4]. Our model labeled technical office and its director as an “environmental center”, because as uncovered, strategic moves made by him were having the best “environmental efficiency” – his decisions in design phase were giving back the biggest environmental gains (see figure no.3).

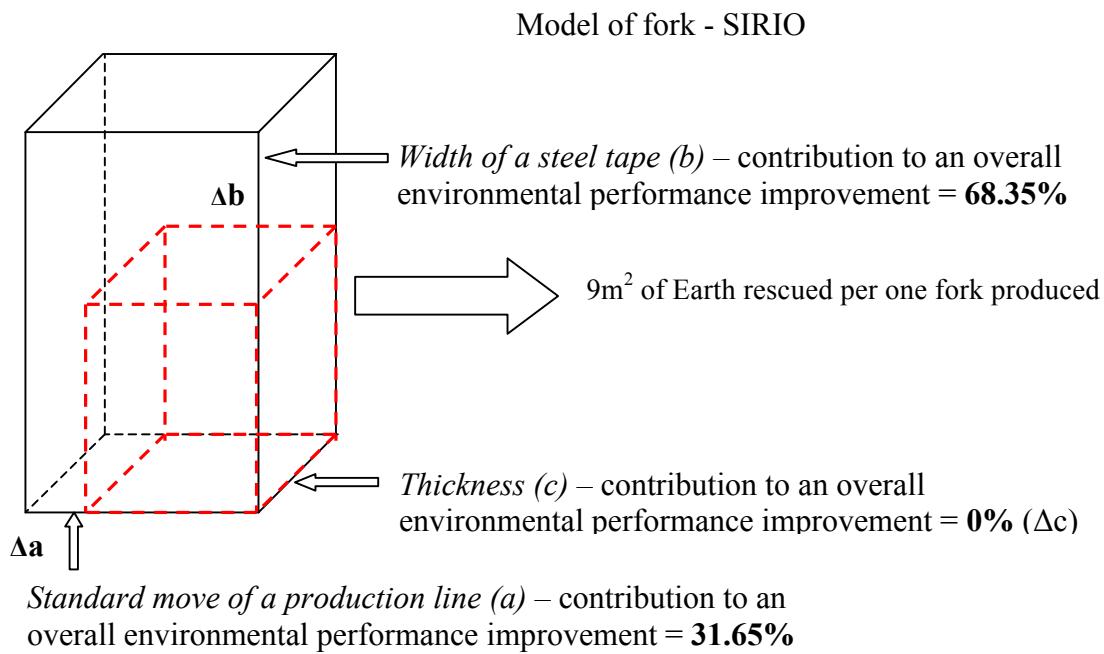


Figure no. 3: Environmental innovation achieved. Source: Own

IMPACT calculation of all three tiers in the company identified Technical office (*Ufficio tecnico*) as the best environmental performer among all departments – with the highest contribution into improved environmental performance of a company. Integral method defined a contribution of every change into the overall improvement of environmental performance. The highest contribution was caused by the change in a width of a stainless-steel (AISI 304) tape used for cutting process (see figure no.4). Our model identified a concrete managerial decision which can be labeled as the best environmental innovation in the company – design changes.

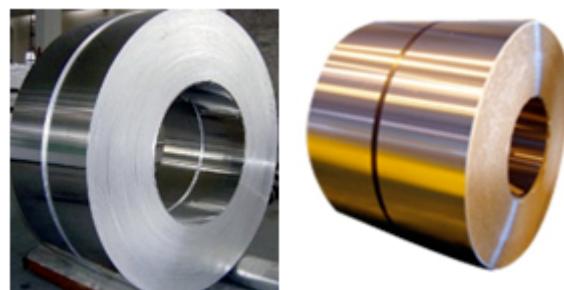


Figure no. 4: AISI 304 stainless steel tape. Source: Own design

The success of our model automatically creates potential to set up “dynamic” Corporate Social Responsibility policy. “Dynamic” in this case means that company management was shown a way how to proceed with additional most effective environmental innovations on their own. Our model identified, where the central point of environmental actions and sustainability in a company lies.

5. Corporate Social Responsibility policy creation

Fully functional Corporate Social Responsibility policy cannot be set up with one department only. It requires inter-organizational cooperation of more relevant units. Figure no. 5 shows social network created in PintInox, S.p.a., representing the information flow among selected departments. Certain portfolio of tasks together with instructions was given to each of these departments to be responsible for maintenance of its own indicator. PintInox, S.p.a. didn't possess specific databases required for indicator development. Our team has created the necessary ones and department leaders were given a short training how to maintain them. In this case, we used standards developed by Global Reporting Initiative [5].

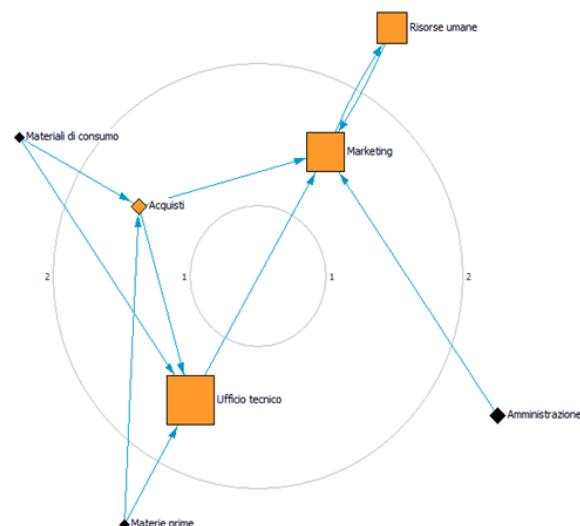


Figure no. 5: Corporate Social Responsibility policy in PintInox, S.p.a.. Source: Own design

Corporate Social Responsibility policy creation starts with data-mining, information is being collected from three departments (*Materiali di Consumo* – Department of Material Consumption, *Materie Prime* – Raw Materials Department and *Amministrazione* – Financial Department). Then there are four departments responsible for creation of concrete indicators (*Risorse Humane* – HR, *Ufficio Tecnico* – Technical office, Marketing and *Acquisti* - Buyers). Marketing is then responsible for presentation of Corporate Social Responsibility policy to third parties. Following table no. 1 adjusts concrete department to an environmental indicator.

Department	Indicator
Technical office	m^2 of earth surface consumed
Human Relations	Procedures for local hiring (EC7 Indicator)
Buyers	Origin of suppliers (EC6 indicator)
Marketing	Distribution of wealth into the community (EC1 indicator)

Table no. 1. Source: Own design

6. Additional indicators

Our team was not authorized yet to publish results comparing local minimum wage with the average wage for new employees within the company. However, remaining indicators from the table no. 1 are part of section 6.

6.1. Additional indicators – Economic Value Generated (EC1)

Chart no.1 is a projection of company's economic value retained and generated into the society. As we can see a proportion between generated value and distributed value is narrowing every year from the year 2008 (when PintInox, S.p.a. was negatively affected by the financial crisis). We can conclude that every year, PintInox, S.p.a. is distributing proportionally bigger value into the community.

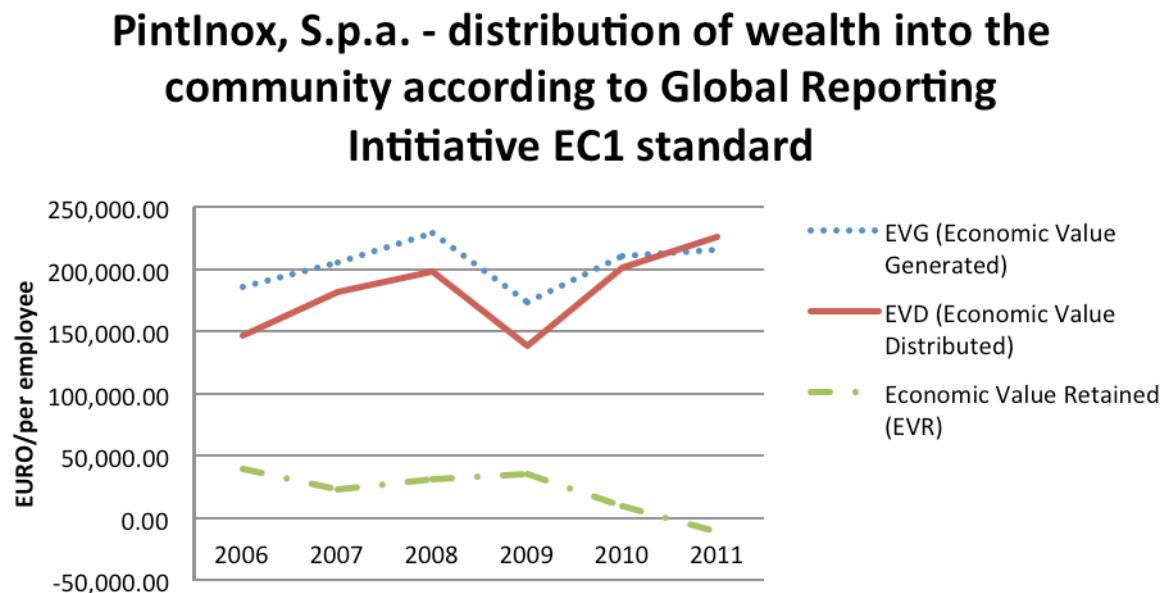
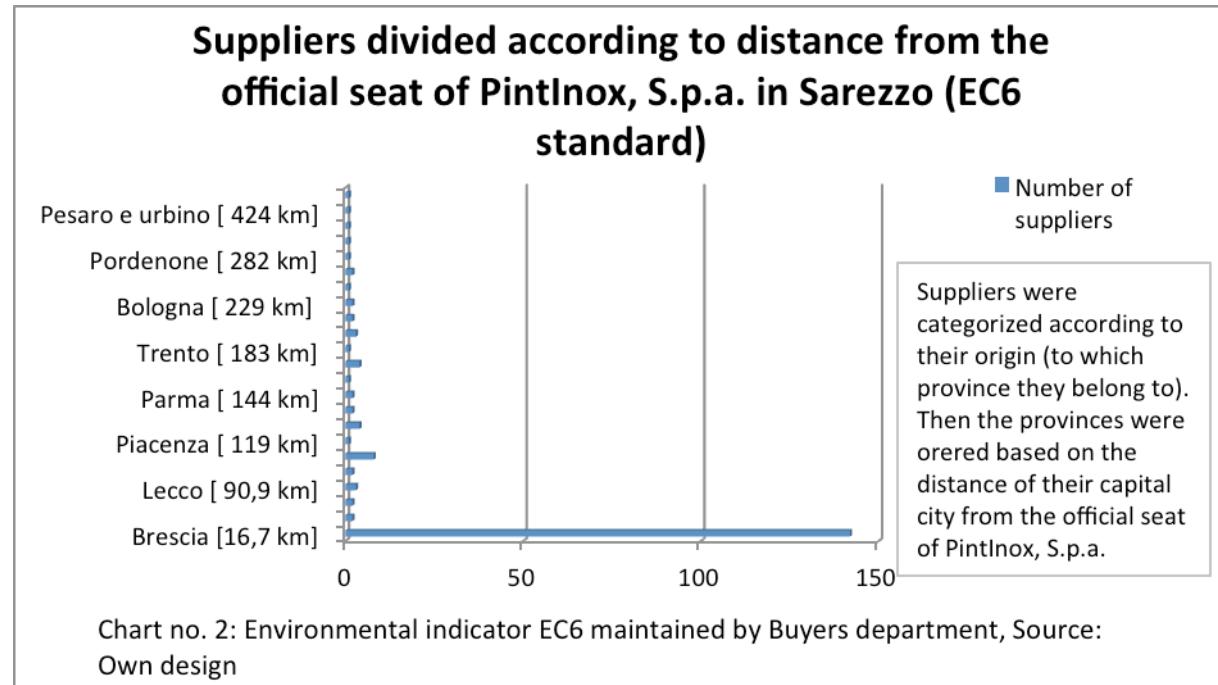


Chart no. 1: Environmental indicator maintained by Marketing department, Source: Own design

6.2. Additional indicators – Origin of suppliers (EC6)

To answer a question "how the local community is being defined", Global Reporting Initiative has developed a standardized indicator EC6 stating a geographical concentration of those business partners offering services to PintInox, S.p.a. (see chart no.2). EC6 indicator evaluates financial outflow from the company into the community - more local suppliers are being financed by a company, the bigger commitment towards local community it is. Going through the whole document describing Global Reporting Standard indicators, we can spot systemic effort to set up a definition of *being responsible at a local level – being responsible locally*. This kind of effort has an economic dimension which is aimed at a money flow investigation – paying to local suppliers (EC6 indicator), to employees and to employees having family lives located in the region (EC7 indicator). The effort to come up with definition of corporate social responsibility investigating economic dimensions is in our opinion very logical. Companies, during their productive life, are utilizing manpower and resources available in the region of their daily operations. Measuring, how they are

“repaying” utilization of these services is therefore very logical step toward identification of their level of corporate social responsibility.



7. Eco-Management and Audit Scheme

Core indicators (in correspondence with the EMAS - Eco-Management and Audit Scheme) – according to regulation (EC) No 1221/2009 of the European Parliament and of the council from November 25, 2009, stated key environmental areas-as follows:

- I. Energy efficiency
- II. Material efficiency,
- III. Water;
- IV. Waste,
- V. Biodiversity; and
- VI. Emissions.

Each core indicator is composed of:

1. figure A indicating the total annual input/impact in the given field;
2. figure B indicating the overall annual output of the organization; and
3. figure R indicating the ratio A/B.

Each organization shall report on all 3 elements for each indicator. The indication of the total annual input/impact in the given field, figure A, shall be reported as follows:

- I. on Energy efficiency:
 - concerning the ‘total direct energy use’, the total annual energy consumption, expressed in MWh or GJ,

- concerning the ‘total renewable energy use’, the percentage of total annual consumption of energy (electricity and heat) produced by the organization from renewable energy sources,

II. on Material efficiency

- concerning the ‘annual mass-flow of different materials used’ (excluding energy carriers and water), expressed in tones,

III. on Water

- concerning the ‘total annual water consumption’, expressed in m³,

IV. on Waste

- concerning the ‘total annual generation of waste’, broken down by type, expressed in tones,
- concerning the ‘total annual generation of hazardous waste’ expressed in kilograms or tones,

V. on Biodiversity

- concerning the ‘use of land’, expressed in m² of built-up area

VI. on Emissions

- concerning the ‘total annual emission of greenhouse gases’, including at least emissions of CO₂, CH₄, N₂O, HFCs, PFCs and SF₆, expressed in tones of CO₂ equivalent,
- concerning the ‘total annual air emission’, including at least emissions of SO₂, NO_x and PM, expressed in kilograms or tones,

Presented indicators represent the potential “space” for the Total Impact Applications, which will be the future area of author’s research activities. In some areas, our assessment model goes far beyond the current objectives expressed by Eco-Management and Audit Scheme. Our model, in addition, involves also:

- Search for environmental centre in assessed company. This includes also assigning a responsibility for managerial decisions with the *highest environmental efficiency* to a concrete employee.
- Social indicators – indicators measuring the welfare provided by a company to its employees and local communities.
- Corporate Social Responsibility policy formulation and presentation.

Conclusion

Our current research orientation is Small and Middle Sized Enterprises. According to annual report on SMEs prepared for European Commission, SMEs represent 99.8% enterprises operating in European Union (EU) and employ 66.9% of European labor force, 58.4% of the total Gross-Value Added produced by private business in the EU in 2010 was accounted for by SMEs [4]. ISO 14001 and EMAS certifications are valuable initiatives towards greener and sustainable future, but the primary intention should be incentive to persuade SMEs that new environmental metrics is a viable business concept. Our cooperation is the very first step. After two months of our presence on site of PintInox, S.p.a., we were able to demonstrate, that environmental innovations were already done in a particular company. In addition, discovery of environmentally-friendly managerial decisions was a costless activity. We have changed the initial viewpoint of management of PintInox, S.p.a., because they initially presupposed that any kind of environmental innovation realization causes additional costs. After two months, we accomplished our main goal – to formulate Corporate Social Responsibility policy based on existing innovations. Company management was then shown a way, how to continue with environmentally-friendly decisions. During second period, our team will act as an advisor in the future implementation and maintenance of dynamic Corporate Social Responsibility policy.

Literature

- [1] DOLINSKY, M. – MOLNAR, P. Environmental Performance Assessment Model as a Sustainability Decision Tool for Small and Middle Sized Enterprises. In: International Journal of World Academy of Science, Engineering and Technology. Tokyo : WASET, Issue 67, July 2012. pp. 252 – 260. pISSN 2010–376X
- [2] DOLINSKY, M. Corporate Social Responsibility as a Viable Business Concept. In: 1st INTERNATIONAL CONFERENCE ON SUSTAINABLE INTELLIGENT MANUFACTURING. Lisboa : Instituto Superior Tecnico, 2011, pp. 423 - 431. ISBN 978-989-8481-03-0
- [3] DOLINSKY, M. How To Measure Success of Environmental Innovations. In: 2nd Annual European Postgraduate Sustainable Development Symposium. Graz : Technische Universität Graz, 2012, p. 13. ISBN 978-3-85125-207-1
- [4] WYMENGA, P. – DERBYSHIRE, J.: Are EU SMEs recovering? Annual Report on EU SMEs for European Commission. Rotterdam, Cambridge, ECORYS Nederland BV, p.58 2011
- [5] www.globalreporting.org

Kontakt: Pavol Molnár, doc. Ing. CSc., Head of department, Department of Economics and Management, Faculty of Economics and Business, e-mail: pavol.molnar@uninova.sk

Martin Dolinský, Ing., doctoral student, Department of Economics and Management Faculty of Economics and Business. e-mail: dolinsky7@gmail.com

DOPADY FINANČNÍ KRIZE NA VEŘEJNÉ FINANCE ČR A NA RŮST RIZIKOVÉ AVERZE INVESTORŮ K NÁRŮSTU ÚROKOVÉ SAZBY Z VLÁDNÍCH DLUHOPISŮ

IMPACT OF THE FINANCIAL CRISIS ON PUBLIC FINANCES CR. GROWTH RISK AVERSION OF INVESTORS TO INCREASE INTEREST RATES ON GOVERNMENT BONDS

František Ochrana

Abstrakt

Studie analyzuje dopady současné finanční krize na rozpočtovou bilanci a veřejný dluh ČR z pohledu plnění maastrichtských konvergenčních kritérií a Paktu stability a růstu. Analyzuje změny strukturálního salda ve vztahu k HDP v předchozích letech a podává jeho střednědobý výhled potřebný ke splnění fiskálních cílů. Zkoumá vztah finanční krize, zadlužení vládního sektoru z pohledu plnění konvergenčních kritérií. Zamýšlí se nad vlivem finanční krize a zvýšením rizikové averze investorů k nárůstu úrokové sazby z českých vládních dluhopisů a formuluje doporučení pro eliminaci investorského rizika tzv. nákazy nedůvěry.

Klíčová slova: Finanční krize – veřejné finance – riziko v podnikání

Abstrakt

The study analyzes the impact of the current financial crisis on the fiscal balance and public debt CR for fulfillment of the Maastricht convergence criteria and the Stability and Growth Pact. The article analyzes changes in the structural balance relative to GDP in previous years and served his term outlook necessary to meet fiscal targets. It examines the relationship of the financial crisis, government debt in terms of fulfillment of the convergence criteria. It ponders on the influence of financial crisis and increasing risk aversion of investors to increase interest rates on Czech government bonds and formulates recommendations to eliminate the risk of infection investor confidence.

Key words: Finance crisis – Public finance – Risk in Business

JEL klasifikace: G 01, H 21, H 22, H 23

1. Východiska problému

Fenomén finanční krize je jedním z aktuálních výzkumných problémů současnosti¹. Soudobá teorie reflekтуje otázku ekonomické a finanční krize z různých pohledů. Jak ukazují významní autoři zkoumající problém finanční krize (Krugman,2001; Mishkin,1992; Roubini – Mihm, 2010; Soros, 2008; Taylor, 2009), soudobá ekonomická teorie z hlediska intenze a extenze pojmu „finanční krize“ rozlišuje „měnovou krizi“ („currency or exchange rate crisis“), „bankovní krizi“ („banking crisis“), „dluhovou či úvěrovou krizi“ („credit or debt crisis“). Zobecněním problémů ze současné krize se zabývají např. Pressacco a Horváth (2011). Nové pojetí představuje „systémová krize“ („systemic crisis“), což zmiňují Roubini či v české literatuře např. Dvořák (2008). Pojem „systémová finanční krize“ se označuje taková krize, která z hlediska extenze pojmu „finanční krize“ denotuje všechny (nebo většinu) výše uvedených druhů krizí. „Systémová krize“ je takovou krizi, kdy její

¹ Referát je výstupem z výzkumného úkolu VEGA 1/0908/12 2012-2014 „Fiškálna a menová politika a ich vplyv na medzinárodné podnikanie v štátoch EÚ.“

příčiny a symptomy jsou hledány v systémové nefunkčnosti finančního systému (Mishkin, 2001), v komplexnosti dopadu na ekonomický systém (Krugman, 2001), či v komplexnosti příčin (Roubini, Mihm, 2001).

Zobecněním závěrů ze zkoumání finanční krize se rovněž zabývá řada vědeckých konferencí. Z českých a slovenských lze zmínit například konferenci pořádanou katedrou veřejných financí na Vysoké škole ekonomické v Praze (výstupy publikovány ve sborníku prací Kubátová eds., 2011) a konference pořádané Fakultou ekonómie a podnikania PEVŠ v Bratislavě, z nichž byly vydány sborníky referátů (Kabát – Sipko eds. 2010; 2011).

Vystoupení na zmíněných vědeckých konferencích dokládají, že finanční krize zasáhla všechny státy EU. Ty na krizi posléze zareagovaly vládními protikrizovými zásahy včetně použití fiskálních nástrojů, jakou jsou opatření na oživení ekonomiky prostřednictvím snižování daní či zvyšování veřejných výdajů. Takové zásahy mají dopady na veřejné rozpočty, a to jak na rozpočtové saldo tak i na veřejný dluh. Důsledky těchto zásahů ve formě generování schodků veřejných rozpočtů ukazuje tabulka 1.

Tabulka 1: Saldo veřejných rozpočtů v zemích EU, % HDP

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Eurozóna	-2,2	-1,3	0,1	-1,8	-2,5	-3,1	-2,9	-2,5	-1,3	-0,6	-2,0	-6,3
EU (27 zemí)	-1,9	-1,0	0,6	-1,4	-2,5	-3,1	-2,9	-2,5	-1,4	-0,8	-2,3	-6,8
Česká republika	-5,0	-3,7	-3,7	-5,6	-6,8	-6,6	-3,0	-3,6	-2,6	-0,7	-2,7	-5,9
Irsko	2,4	2,7	4,8	0,9	-0,3	0,4	1,4	1,6	3,0	0,1	-7,3	-14,3
Řecko	:	:	-3,7	-4,5	-4,8	-5,6	-7,5	-5,2	-3,6	-5,1	-7,7	-13,6
Španělsko	-3,2	-1,4	-1,0	-0,6	-0,5	-0,2	-0,3	1,0	2,0	1,9	-4,1	-11,2
Slovensko	-5,3	-7,4	-12,3	-6,5	-8,2	-2,8	-2,4	-2,8	-3,5	-1,9	-2,3	-6,8

Pozn.: Saldo veřejných rozpočtů = rozdíl mezi příjmy a výdaji veřejného sektoru. Vykazuje se jako % HDP.

Zdroj: Eurostat

Jak je z údajů v tabulce 1 zřejmé, dluhové financování veřejných rozpočtů bylo problémem již před vypuknutím finanční krize. Většina evropských zemí totiž dlouhodobě vykazuje deficitní veřejné rozpočty. Některé státy eurozóny dokonce výrazně přesahují 3% maastrichtské kritérium rozpočtového deficitu¹.

Negativním důsledkem deficitního rozpočtového financování je, že deficit veřejných rozpočtů se postupně načítají do veřejného dluhu (tabulka 2)². Veřejný dluh je souhrn pohledávek ostatních ekonomických subjektů vůči státu a většinou se vykazuje jako % HDP. V období hospodářské krize tak dochází k jeho prudké akceleraci, neboť roste jak jeho nominální velikost tak i zároveň klesá HDP.

Tabulka 2: Veřejný dluh jako % HDP

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
--	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------

¹ Aktuálnejší statistické údaje za státy EU sice nejsou k dispozici, avšak podle internetových stránek MMF (www.imf.org) zůstává situace v některých státech eurozóny nadále kritická. Tak například Irsko dosahuje 8,3%, Řecko 7,3%, Španělsko 6,4% rozpočtový deficit měřený k HDP.

² Veřejný dluh je souhrn pohledávek ostatních ekonomických subjektů vůči státu a obvykle se vykazuje jako % HDP. Maastrichtské konvergenční kritérium udává za hranici udržitelnosti 60% veřejný dluh měřený k HDP. Veřejný dluh většinou vzniká z rozpočtového deficitu. Výjimkou bylo Československo po politickém převratu v listopadu 1989 (resp. poté v ČR), kde veřejný dluh původně vznikl mimorozpočtově, a to „nepovedenou“ privatizací a její sanací (viz tzv. privatizace bank) z veřejného rozpočtu.

Eurozóna	72,8	71,5	68,8	68,4	68,2	69,4	69,8	70,4	68,7	66,2	69,7	78,7
EU (27 zemí)	66,4	65,8	61,9	61,0	60,4	61,9	62,2	62,8	61,4	58,8	61,6	73,6
Česká republika	15,0	16,4	18,5	24,9	28,2	29,8	30,1	29,7	29,4	29,0	30,0	35,4
Irsko	53,6	48,5	37,8	35,6	32,2	31,0	29,7	27,4	24,9	25,0	43,9	64,0
Řecko	94,5	94,0	103,4	103,7	101,7	97,4	98,6	100,0	97,8	95,7	99,2	115,1
Španělsko	64,1	62,3	59,3	55,5	52,5	48,7	46,2	43,0	39,6	36,2	39,7	53,2
Slovensko	34,5	47,9	50,3	48,9	43,4	42,4	41,5	34,2	30,5	29,3	27,7	35,7

Zdroj: Eurostat

Jak je z údajů tabulky 2 zřejmé, průměrná evropská země dluží téměř 80 % svého ročního výkonu ekonomiky, přičemž v důsledku hospodářské krize došlo ke zvýšení tohoto ukazatele o více než 10 p.b. Existují však i země, kde je veřejný dluh větší než 100 % HDP¹. Vysoký veřejný dluh zatěžuje stát, neboť z něj musí být placeny úroky. Např. v České republice placení úroků spotřebovává již 2 % ročního výkonu ekonomiky.

Soudobá finanční krize má řadu negativních dopadů, které se rovněž týkají veřejných financí. Některým z nich se věnuje tento referát. Cílem referátu je na základě teoretické reflexe problému „finanční krize“ a sekundární analýzy dat týkajících se stavu veřejných financí v ČR prozkoumat dopady finanční krize na rozpočtovou bilanci centrální vlády a na veřejný dluh ČR a upozornit na problém růstu rizikové averze investorů k nárůstu úrokové sazby z vládních dluhopisů.

2. Analýza dopadů finanční krize na deficit vládního sektoru ČR

Pro analýzu rozpočtového deficitu a hodnocení činnosti vlády je důležité odhalit, jakým způsobem rozpočtový deficit vznikl². Pro Českou republiku je charakteristické, že deficit je způsobován zejména činností vlády. To znamená, že dominantní složkou rozpočtového deficitu je strukturální deficit. Pokud tento problém zformulujeme ve formě doporučení, jak problém řešit, pak se můžeme tázat, zda jsou v České republice příliš vysoké veřejné výdaje, nebo příliš nízké daně? Obě odpovědi – tedy snižování veřejných výdajů a zvyšování daní (případně jejich kombinace) - jsou možnými cestami, jak snižovat rozpočtový deficit. Z pohledu voličů jsou však obě opatření nepopulární.

Na základě sekundární empirické analýzy dat je možné konstatovat, že České republike se několik let před vypuknutím krize dařilo udržovat vládní deficit pod hranicí 3 % HDP, který stanovují maastrichtská konvergenční kritéria. Finanční krize zasáhla Českou republiku se zpožděním, a to až koncem roku 2008. Příčinou byl zejména globální poklesu

¹ Podle údajů MMF z roku 2012 (viz www.imf.org) řada zemí eurozóny tuto povolenou hranici vysoko překračuje. Řecko dosahuje 153,2%, Itálie 132%, Irsko 113,1% Belgie 113% hranici HDP. Také další státy přesahují stanovenou 60% hranici udržitelnosti. Podle uvedeného zdroje MMF Španělsko má 79,4%, Francie 89% veřejný dluh měřený k HDP. Slovensko

² Teorie rozlišuje tzv. strukturální deficit a tzv. cyklický deficit. Strukturální (cyklicky očištěný) deficit je celkový deficit očištěný o vliv hospodářského cyklu. Je to deficit při současné struktuře výdajů a daňových sazeb za předpokladu, že ekonomika funguje na úrovni potenciálního produktu. Cyklický deficit je deficit generovaný v důsledku hospodářského propadu; při poklesu ekonomiky obvykle klesají daňové výnosy a rostou některé sociální výdaje (např. dávky na podporu v nezaměstnanosti).

poptávky po vývozu¹. Za týchto podmínek, kdy klesly daňové příjmy, musela Česká republika čelit nejistotě, zda bude schopná udržet a financovať státní a vládní dluh.

V roce 2009 však již procházela česká ekonomika i zahraniční ekonomiky obdobím největších poklesů z důvodu kolapsu světového obchodu, krizí a krachů na finančních trzích a vysokých nákladů na podporu velkých bank. V roce 2009 došlo v ČR k 4,3% poklesu HDP. Pokles ekonomického růstu indukoval nízké daňové příjmy. To se bezprostředně projevilo v deficitní rozpočtové bilanci státního rozpočtu.

Podle údajů MF ČR rok 2009 přinesl snížení příjmů státního rozpočtu meziročně o 89,96 miliardy Kč (viz „Upřesněné výsledky pokladního plnění státního rozpočtu ČR za rok 2009“). Byl to první pokles příjmů od roku 2003 způsobený snížením všech daňových výnosů (viz „Pokladní plnění státního rozpočtu ČR leden-prosinec 2009“). Největší propad zaznamenala daň z příjmu právnických osob, která meziročně do státního rozpočtu přinesla o 43,8 miliardy Kč méně než v roce 2008. V roce 2010 došlo k mírnému oživení příjmů z DPH, spotřební daně a příspěvků na sociální zabezpečení. Meziroční nárůst celkových příjmů státního rozpočtu v roce 2010 činil 25,8 miliardy Kč. Nedaňové, kapitálové příjmy a přijaté transfery v roce 2010 poklesly ve srovnání s rokem 2009 o 3,4 %. (Celkové nedaňové, kapitálové příjmy a přijaté transfery byly v roce 2010 ve výši 136,9 miliardy Kč).

Finanční a ekonomická krize akcelerovala deficit vládního sektoru ČR. Výše vládního deficitu je jedním z ukazatelů „kondice veřejných financí“, která je sledována v ukazateli maastrichtských konvergenčních kritérií². Pokud bude chtít ČR vstoupit do Evropské měnové unie a přijmout euro, musí splnit maastrichtská konvergenční kritéria a také naplnit podmínky Paktu stability a růstu. Na vývoj salda vládního sektoru v členění jednotlivých subsektorů ukazuje tabulka 3.

Tabulka č. 3 – Celkové saldo vládního sektoru v členění dle jednotlivých subsektorů

Rok	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Celkové saldo vládního sektoru	-3,2	-2,4	-0,7	-2,2	-5,8	-4,8	-3,1
Saldo ústředních vládních institucí	-3,2	-2,4	-1,5	-2,4	-5,0	-4,1	-2,6
Saldo místních vládních institucí	0,0	-0,3	0,4	-0,1	-0,6	-0,5	-0,3
Saldo fondů sociálního zabezpečení	0,0	0,4	0,4	0,3	-0,3	-0,2	-0,2

Zdroj: Fiskální výhled 2011 a Konvergenční program duben 2012

Protože ČR měla již v roce 2005 potíže s plněním a dlouhodobou udržitelností stanoveného 3% kritéria podílu deficitu vládního sektoru na HDP, byla s ČR zahájena procedura při nadměrném schodku. Jak ukazuje tabulka 3, došlo v roce 2007 k dosažení příznivé hodnoty salda vládního sektoru, a proto byla v červnu 2008 procedura při nadměrném schodku ukončena. Rada EU dospěla k závěru, se ČR podařilo udržitelným a důvěryhodným způsobem nížit podíl schodku vládního sektoru pod stanovený cíl ve výši 3 % HDP.³

Jak již bylo zmíněno, Českou republiku (byť se zpožděním) rovněž zasáhla finanční a ekonomická krize. Proto byla v prosinci 2009 opět zahájena procedura při nadměrném

¹ Tehdejší předseda vlády Topolánek a ministr financí Kalousek vystoupili v době propuknutí finanční krize s prohlášením, že ČR je osamoceným ostrůvkem v moři finanční krize, která Českou republiku nezasáhne.

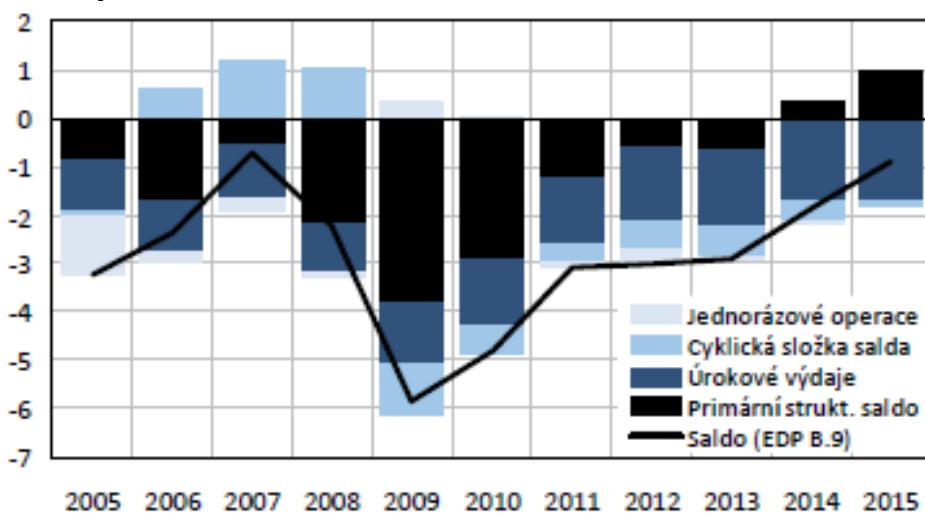
² Pro hodnocení plnění maastrichtských kritérií týkající se udržitelnosti veřejných financí státu se užívá saldo sektoru vládních institucí a dluh sektoru vládních institucí, kam se řadí ústřední vládní instituce (nejvýznamnější podíl má saldo státního rozpočtu a státní dluh), místní vládní instituce a fondy sociálního zabezpečení (viz metodika ESA 95).

³ http://www.mfcr.cz/cps/rde/xbrf/mfcr/FiskalniVyhled_2008Q2_komplet_pdf.pdf

schodku. Jak ukazuje tabuľka 3, na zhoršení stavu salda vládného sektoru měla největší negativní vliv především bilance hospodaření ústřední vlády, která je nejvýznamnější součásti subsektoru ústředních vládních institucí mající největší podíl na celkovém saldo vládného sektoru. Propad bilance na 5,8 % HDP v roce 2009, který znamenal třetí nejhorší výsledek v historii ČR, byl tentokrát důsledkem globální a ekonomické krize.¹ Schodek státního rozpočtu činil v roce 2009 rekordní výši 192,4 mld. Kč, což je ve srovnání s rokem 2008, kdy schodek byl 19,4 mld. Kč, téměř stonásobek. To se samozřejmě promítlo i do hodnoty vykázaného saldo vládného sektoru dle ESA 95 za rok 2009 (-185,616 mld.). V roce 2010 dosáhl schodek ústřední vlády výše 156,4 mld. Kč (vykázané saldo vládného sektoru - 153,65 mld.), za rok 2011 výše 142,77 mld. Kč (vykázané saldo vládného sektoru - 100,2 mld.). V roce 2011 již můžeme sledovat zlepšení podílu salda vládného sektoru na HDP, kdy se deficit již blíží referenční 3% hranici HDP. Výsledku bylo dosaženo v důsledku konsolidačních vládních opatření.

Pokud abstrahujeme od členění salda na subsektory, a budeme zkoumat strukturální a cyklickou složku deficitu, můžeme provést dekompozici salda vládného sektoru, jak ukazuje graf 1. To umožňuje oddělit velikost vlivu hospodářského cyklu a vliv záměrných opatření (diskreční činnosti) vlády.

Graf 1 Dekompozice salda vládného sektoru/HDP v letech 2005 – 2015



Zdroj: Konvergenční program duben 2012

Cyklická složka salda je pasivní složkou deficitu. Je ovlivňována hospodářským cyklem prostřednictvím působení vestavěných stabilizátorů. V letech 2006 – 2008, v době nejvyššího tempa ekonomického růstu a kladné produkční mezery, pozitivně ovlivňovala celkové saldo vládného sektoru i přesto, že v druhé polovině roku 2008 došlo k postupnému uzavírání kladné produkční mezery a česká ekonomika se ocitla za vrcholem hospodářského růstu a v důsledku dopadů globální ekonomické a finanční krize začala vstupovat do recese. Přesto však ještě v roce 2008 ČR plnila maastrichtské konvergenční kritérium týkající se deficitu. Na podílu salda vládného sektoru na HDP se významnou měrou podílel poměrně značný meziroční nárůst primárního strukturálního salda.²

Nejhorší výsledek přináší rok 2009, kdy v důsledku stimulační rozpočtové politiky došlo k výraznému propadu primárního strukturálního salda na hodnotu téměř 4 % HDP.

¹ V letech 2002-2003 byl propad způsobený poskytnutými rizikovými státními zárukami do vládného sektoru.

² Vykázaná hodnota salda vládného sektoru za rok 2008 dle metodiky ESA 95 ve výši 90,51 mld (notifikace vládního dluhu ČSÚ).

K zhoršenému stavu přispělo i negativní působení cyklické složky deficitu ve výši cca 1,1 %. To spolu s rostoucím podílem dluhové služby vedlo k deficitu ve výši 5,8 % HDP.

Následující roky 2010 a 2011 přinesly mírné zlepšování situace, kdy iniciočním činitelem bylo postupné oživování ekonomiky a snižování negativního vlivu cyklické složky deficitu v kombinaci s konsolidačními opatřeními vlády za účelem postupného snížení strukturálních deficitů. Výsledkem bylo dosažení hodnoty 4,2 % HDP (2010) a 2,6 % HDP (2011). Změnilo se i strukturální saldo, které dosáhlo hodnoty 0,9 % (2010) a 1,6 % pro rok 2011. Celkové saldo vládního sektoru se tak dostalo na hodnoty 4,8 a cca 3,1 % HDP.

Plánovaná perspektiva je taková (viz tabulka 4), že další konsolidace by v letech 2012 – 2015 měla směřovat k postupnému snižování strukturálního salda tak, aby v roce 2015, bylo dosaženo vyrovnané, resp. přebytkové primární strukturální složky salda.

Tab. 4 Reálná a plánovaná procentuelní změna strukturálního salda/HDP v letech 2009 – 2015 se zřetelem na plnění fiskálních cílů

Rok	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Velikost strukturálního salda	-5,1	-4,2	-2,6	-2,1	-2,2	-1,4	-0,8
Změny strukturálního salda	x	+0,9	+1,6	+0,5	-0,1	+0,8	+0,6

Zdroj: Konvergenční program duben 2011, Konvergenční program duben 2012

Deficitní cíle jsou stanoveny tak, aby se postupně směřovalo k vyrovnané strukturální bilanci vládního sektoru. Té by mělo být dosaženo v roce 2016 s cílem plnit Pakt stability a růstu.¹

3. Analýza dopadů finanční krize na zadlužení vládního sektoru ČR

V ukazateli zadlužení vládního sektoru ČR prozatím plní maastrichtské konvergenční kritérium stanovená na maximální hranici 60 % HDP. V roce 2011 byl podíl zadlužení vládního sektoru na HDP 41,2 %. Z hlediska delší perspektivy však existuje nebezpečí překročení referenční hranice 60 % HDP. To signalizuje i vývoj po vzniku krize. Porovnáme – li rok 2008 (kdy se krize v ČR ještě neprojevila) s rokem 2011, pak se podíl vládního dluhu na HDP zvýšil o třetinu. Podrobnosti ukazuje tabulka 5.

Tabulka č. 5 – Celkový dluh vládního sektoru/HDP v členění dle jednotlivých subsektorů

Rok	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Celkový dluh vládního sektoru/HDP	28,4	28,3	28,0	28,7	34,3	38,1	41,2
Meziroční změna podílu	-0,5	-0,1	-0,3	0,8	5,6	3,8	3,1
Dluh ústředních vládních institucí	26,1	25,9	25,6	26,4	31,7	35,6	38,6
Dluh místních vládních institucí	2,5	2,6	2,4	2,4	2,6	2,6	2,6
Dluh fondů sociálního zabezpečení	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Podíl centrální vlády na celkovém dluhu	0,92	0,92	0,91	0,92	0,92	0,93	0,94

Zdroj: Fiskální výhled listopad 2011, Konvergenční program duben 2012

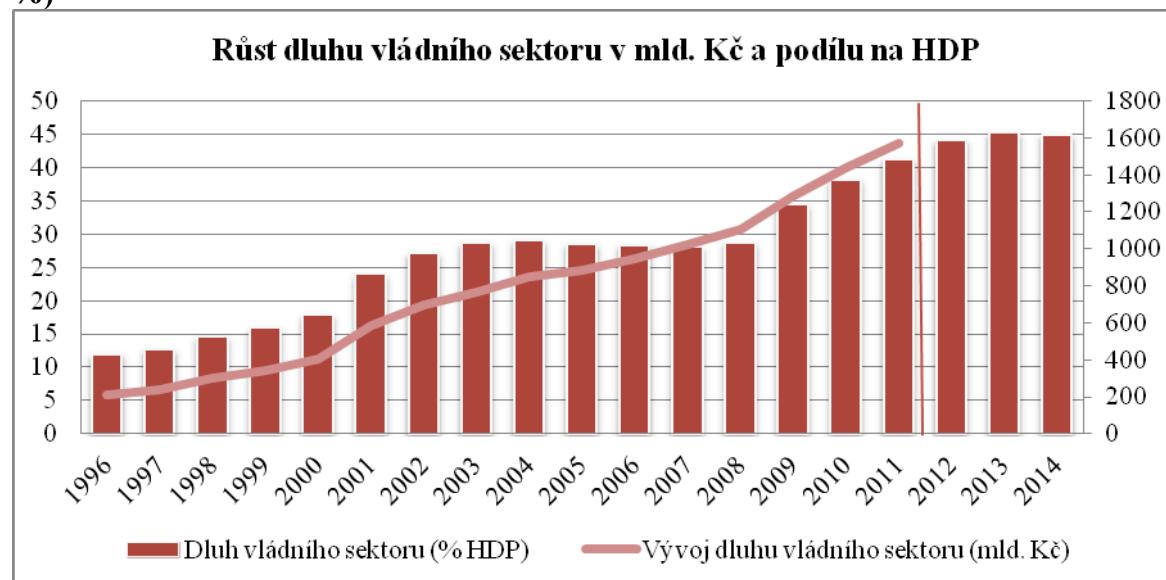
Použijeme – li makroekonomická data ČSÚ a budeme – li uvažovat nominální HDP roku 2008 jako základ pro srovnání, tak produkt v letech 2009, 2010 a 2011 nedosahuje sta procent hodnoty roku 2008, kdy se ekonomika ocitla za vrcholem hospodářského cyklu. To v případě rostoucího veřejného zadlužení v absolutním vyjádření přispívá k růstu

¹ http://www.mfcr.cz/cps/rde/xbrf/mfcr/FiskalniVyhled_2011-11_pdf.pdf

poměrového ukazatele. V absolutném vyjádření došlo mezi lety 2008 a 2011 k nárůstu veřejného zadlužení o 463,5 mld. Kč (z 1104,3 na 1567,8 mld.), což je 29,56 % celkového dluhu vládního sektoru.

Je možné konstatovat, že ČR byla před krizí v relativně dobré výchozí pozici, kdy se podíl celkového dluhu vládního sektoru na HDP pohyboval po několik let stabilně okolo 28 %. K tomu zřejmě přispěla vysoká tempa růstu nominálního HDP. Avšak v letech 2005 – 2007 jsou již vykázány meziroční záporné změny podílu dluhu na HDP, což může evokovat zdání relativně „dobré kondice“ veřejných financí. Optimismus se ale rozplyne, jestliže se na veřejný dluh podíváme prostřednictvím absolutního vyjádření dluhu vládního sektoru, jak ukazuje graf 2. Z něho je zřejmé, že veřejný dluh i v období vysokého tempa růstu HDP, kdy lze dosahovat vyšší veřejné příjmy, dluh vládního sektoru v absolutní hodnotě neklesal, ani nestagnoval, leč rostl.

Graf 2 Dluh vládního sektoru v absolutním vyjádření (mld. Kč) a jako podíl na HDP (v %)



Zdroj: ČSÚ, Konvergenční program duben 2012

Podle vládního očekávání by dluh vládního sektoru měl kulminovat v roce 2013, kdy by měl dosáhnout úroveň 45,1 % HDP¹. Ke zhoršení ukazatele došlo v důsledku předikovaného poklesu dynamiky ekonomického výkonu ve většině zemí EU, ke kterému došlo v druhé polovině roku 2011 z důvodu evropské dluhové krize, kdy došlo k přehodnocení vyhlídek ekonomického růstu². Jak je z grafu 2 zřejmé, poměrový ukazatel by měl od roku 2014 klesat, avšak velikost veřejného zadlužení v absolutním vyjádření bude nadále růst. V souvislosti s vládním konsolidačním cílem o dosažení vyrovnané rozpočtové bilance v roce 2015 by mělo dojít i zastavení růstu vládního dluhu v absolutní výši.

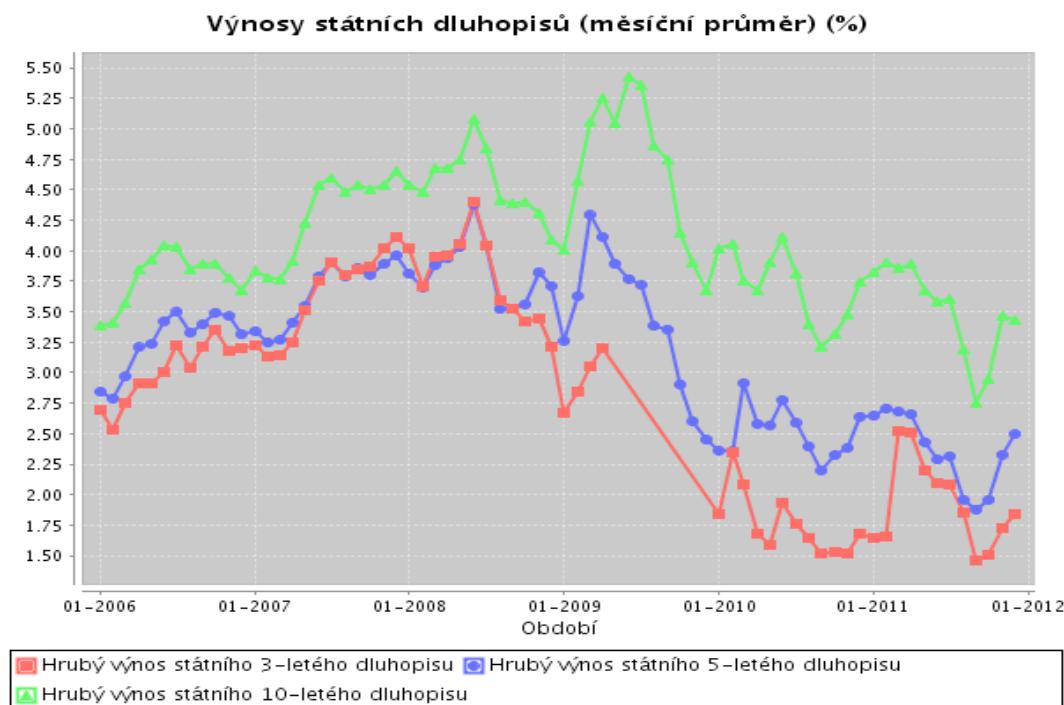
4. Veřejný dluh a nebezpečí růstu rizikové averze k nárůstu úrokové sazby v vládních dluhopisů

¹ Původní plánovaná hodnota v Konvergenčním programu duben 2011 odkazovala na 42,8 %.

² Dle makroekonomické predikce zveřejněné v Konvergenčním programu z dubna 2012 se očekávají tempa růstu reálného HDP v roce 2012 na úrovni 0,2 %, 2013 na 1,3 %, 2014 na 2,2 % a 2015 na 2,8 %. Co se týče tempa růstu nominálního HDP, jež je užíván při výpočtu ukazatelů plnění konvergenčních kritérií, se v roce 2012 očekává tempo růstu na úrovni 2,1 %, 2013 na 2,7 %, 2014 na 3,7 %, 2015 na 4,4 %.

Veřejné zadlužování má dopady i na chování investorů ukládajících volné zdroje do státních dluhopisů. Investoři reagují na změny v zadlužování státu. Protože ČR pak k zemím s dynamicky rostoucím podílem veřejného dluhu na HDP, vznikají v případě zvratu v očekávaném pozitivním vývoji salda sektoru vládních institucí, výpůjční potřeby vlády a veřejného zadlužení rizika spojená s velikostí úrokové sazby z českých vládních dluhopisů. Jak ukazuje graf 3, po propuknutí globální finanční a ekonomické krize došlo v důsledku zvýšení rizikové averze investorů k nárůstu úrokové sazby z českých vládních dluhopisů ve všech níže uvedených splatnostech. To se okamžitě promítlo do dynamiky růstu nákladů dluhové služby, což zpětně negativně ovlivňuje rozpočtové saldo centrální vlády.

Graf č. 3 Vývoj výnosů státních dluhopisů (v %) za období leden 2006 – prosinec 2011



Zdroj: http://www.cnb.cz/cnb/STAT.ARADY_PKG.PARAMETRY_SESTAVY?p_sestuid=450&p_strid=EBA&p_lang=CS

V podmínkách nestability jsou země s vyšší úrovní vládní zadluženosti vystaveny riziku tzv. „nákazy nedůvěry“, což může v důsledku zvýšených úrokových sazeb vést k destabilizaci ekonomiky i v takové relativně stabilní zemi, jakou je ČR. Jak uvádí *Zpráva o finanční stabilitě 2009/2010*, nárůst požadované rizikové kreditní prémie a dynamický růst nákladů dluhové služby by znamenaly další eskalaci fiskální napjatosti, protože by bylo třeba zvýšit příjmy nebo stlačit ostatní výdaje. Česká republika však nemá k takovým operacím přílišný prostor, protože podstatná část výdajů státního rozpočtu je mandatorní a kvazimandatorní povahy a bez legislativních změn není přílišný prostor pro účinné operace. ČR je sice prozatím v očích investorů důvěryhodným partnerem, avšak rostoucí nabídka veřejného dluhu ve formě státních dluhopisů může narazit jak na zvýšenou rizikovou averzi investorů, tak i na jejich omezenou absorpcní schopnost. To se může negativně projevit v růstu ceny dluhu. Výsledkem toho může být zvýšené riziko tlaku na růst úrokových sazeb, protože úroková sazba ze státních dluhopisů nastavuje tzv. podlahu nákladů financování pro ostatní ekonomické subjekty. Dalším možným negativním důsledkem je negativní dopad ve formě vytlačování úvěrování privátního sektoru. výsledkem je pak tzv. crowding-out efekt, kdy banky raději půjčí státu než privátním subjektům. Toto vytlačování soukromých investic může vést ke zpomalení dynamiky ekonomického růstu a následné krizi.

Závěr

Finanční krize má negativní dopad na veřejné finance. Nezdravé veřejné finance totiž destabilizují ekonomický systém a mohou vést k ekonomické a společenské krizi. Proto je žádoucí činit konsolidační opatření. Z provedené analýzy vyplývají tyto závěry a doporučení:

1. Teorie obecně je určitou reflexí reálného problému. Pro vědeckou teorii je charakteristické, že tato se usiluje o co „nejvěrnější“ explanační či výkladový obraz zkoumaného problému (Ochrana, 2012), protože ten podává relativně komplexní pohled na zkoumanou problematiku. Nejinak je tomu i v případě fenoménu finanční krize. V soudobé teorii je možné zachytit nový přístup ke zkoumání finanční krize. Ten je v teorii rozvíjený jako „systémové pojetí finanční krize“. Toto pojetí krize umožňuje zachytit roli jednotlivých faktorů (včetně nahodilosti) při vzniku a vývoji finanční krize. V rámci dalšího výzkumu je možné doporučit další rozvíjení systémového pojetí finanční krize s využitím teorie bifurkací a dissipativních struktur. Takovým přístupem je možné vysvětlit řadu dosud neosvětlených problémů, na něž jsou „klasická pojetí finanční krize“ explanačně nedokonalá. Takový výzkum je možné rozvíjet i v rámci vědecko-výzkumné činnosti FEP PEVŠ.
2. V období hospodářské krize dochází k prudké akceleraci veřejného dluhu, neboť roste jak jeho nominální velikost tak i zároveň klesá HDP. Empirická analýza sekundárních zdrojů týkajících se problému dluhového financování ukazuje, že dluhové financování veřejných rozpočtů bylo v zemích EU problémem již před vypuknutím finanční krize. Země EU na tento problém dostatečně nereagovaly. Bylo by potřebné teoreticky podrobně vysvětlit, zda příčiny finanční krize spočívají ve sféře bytí (tedy krizi samotného systému), či tkví ve sféře epistemologické (zejména v rovině regulačních pravidel). Takové odhalení problému umožní relativně hodnověrně zjistit „diagnózu“ problému a stanovit odpovídající terapii „k vyléčení se z krize“. Řešení tohoto problému může být i výzvou pro vědecko-výzkumnou činnost na FEP PEVŠ.
3. Analýza stavu veřejných financí v zemích EU ukazuje, že problém deficitu a zejména veřejného dluhu byl prakticky „odkládaným“ problémem. Globální finanční a ekonomická krize však otázku řešení dluhového financování natolik obnažila a vyostřila, že v současné době jsou sice činěna rázná opatření ke stabilizaci ekonomiky, avšak jejich účinnost se někdy ukazuje jako problematická. Zdá se, že finanční krize bude vleklá. V pesimistickém scénáři může vést až k takové destabilizaci ekonomiky zemí EU, že dojde k rozštěpení EU, resp. rozpadu eurzóny.
4. Problém dluhového financování se týká i České republiky. V referátu je podrobně ukázán stav veřejných financí v oblasti vládního rozpočtového deficitu a veřejného dluhu. ČR sice nepatří k zemím, které by měly problémy se stabilizací veřejných financí jako „jižní křídlo EU“. Přesto je však znepokojivý trend vývoje veřejného dluhu, který může v pesimistickém scénáři ve střednědobém období přesáhnout hranici 60 % HDP. V současné době ani nejde o to, zda ČR splní maastrichtská kritéria s ohledem na přijetí eura, ale spíše o to, aby se veřejné finance staly „udržitelné“. V opačném případě – k čemuž je možné použít explanační sílu zmiňované teorie bifurkací a dissipativních struktur, která „zakomponovává“ do explanačního modelu roli náhody – hrozí destabilizace ekonomiky a celé společnosti.
5. Analýza provedená v referátu ukazuje, že vláda ČR sice činí potřebná opatření k udržení veřejných financí, avšak ta jsou z pohledu „průměrného“, resp. „mediánového voliče“ značně nepopulární. Mediánový volič ČR je názorově „postojovým schizofrenikem“. Slovně se hlásí k liberalismu, avšak prakticky vyžaduje silnou podporu státu ve smyslu redistribucí. To samozřejmě velmi znesnadňuje nepopulární reformy. Připočteme – li k tomu faktor „morálního rozvratu“ české

společnosti a „mrvní marasmus“ zkorumpané české společnosti (včetně vrcholových politiků a soudů), vzniká v pesimistickém pohľedu nebezpečí „sociální revolty“. Ta však může být fenoménem, který zasáhne i jiné země EU, které řeší analogické problémy jako ČR.

Literatura

- [1] DVOŘÁK, P. (2008). Veřejné finance, fiskální nerovnováha a finanční krize. Praha: C.H. Beck.
- [2] KABÁT, L.- SIPKO, J. (2010) *Ekonomická kríza – nové podnety pre ekonomickú teliu a prax*. Bratislava: Paneurópská vysoká škola.
- [3] KRUGMAN, P. (2001). *Crises: The Next Generation?* Draft prepared for konference in Tel Aviv, March 2001.
- [4] KUBÁTOVÁ, K. (ed.) (2011). Úloha veřejných financí v řešení problémů a dopadů současné krize. Praha: Wolters Kluwer.
- [5] MISHKIN, F. S. (1992). Anatomy of financial crisis. In: *Journal of Evolutionary Economics*.
- [6] MISHKIN, F.S. (2001). Financial Policies and the Prevention of Financial Crises in Emerging Market Economies. Washington: World Bank, October 2001.
- [7] PRESSACCO, F. – HORVÁTH,J. (2011). Lessons from the Recent Crisis. In Ekonómia a podnikanie. Economics and Business. 1/2011, pp. 7 - 12.
- [8] OCHRANA,F. (2012). *Methodology of Science*. Praha: Karolinum
- [9] ROUBINI, N. - MIHM, ST. (2010). *Crisis Economics a crash course in the future of finance*. Penguin Books Ltd.
- [10] SOROS, G. (2008). *The new paradigm for financial markets, The credit crisis of 2008 and what it means*. Public Affairs.
- [11] TAYLOR, J. B. *The financial crisis and the policy responses: An imperical analysis of what went wrong*, Working Paper 14631, National Bureau of Economic Research, January 2009.

Kontakt: František Ochrana, Prof. PhDr. DrSc., Fakulta ekonómie a podnikania PEVŠ, Tematínska 10, 851 05 Bratislava, Katedra financií, e-mail: frantisek.ochrana@uninova.sk

JAK OVLIVŇUJE ÚČAST ZAHRANIČNÍCH FIREM VÝSLEDKY VEŘEJNÝCH ZAKÁZEK NA SLOVENSKU?

HOW DOES THE PARTICIPATION OF FOREIGN COMPANIES AFFECT THE RESULTS OF PUBLIC CONTRACTS IN THE SLOVAK REPUBLIC?

Jan Pavel

Abstrakt

Trh veřejných zakázek v evropských zemích je otevřen mezinárodní konkurenci. Počet zakázek, které získaly zahraniční subjekty, je však stále omezený. V důsledku pokračující ekonomické stagnace lze očekávat, že bude míra mezinárodní konkurence narůstat. Příspěvek analyzuje vliv zahraničních subjektů na ceny a míru konkurence u veřejných zakázek na Slovensku. Výsledky regresních analýz ukazují, že participace zahraničních subjektů na trhu veřejných zakázek na Slovensku se odlišně projevuje v závislosti na typu předmětu plnění. U stavebních prací byl identifikován přímý vliv na cenu, naproti tomu u dodávek a služeb se cenový vliv neprokázal.

Klíčová slova: Evropská unie, konkurenční efekt, Slovenská republika, veřejné zakázky,

Abstract

Public procurement market in the EU countries is open to international competition. However, number of contracts awarded foreign entities is still limited. As a result of continuing economic stagnation can be expected the increase of the international competition. The paper analyses the impact of foreign entities on prices and level of competition for public contracts in the Slovak Republic. Results of regression analyses indicate that the participation of foreign entities in the public procurement market manifests itself differently depending on the type of contract. We have identified just direct effect on the price in the case of construction work. Different result we can see in the case of supplies and services, where foreign bodies entering the tenders with small number of bids.

Key words: European Union, Competition Effect, Public Procurement, Slovak Republic

JEL: H57, F13

Úvod

Ekonomická recese a stagnace spojená s dluhovou krizí trápí Evropu již od roku 2008. Vzhledem k tomu, že ekonomický růst je stále velmi malý a v některých státech i záporný, potýká se celá řada odvětví s odbytovými problémy. Proto se firmy snaží hledat nové odbytové možnosti, přičemž jednou z možných cest je expanze na zahraniční trhy veřejných zakázek.

I přes dlouhodobou snahu Evropské komise o propojování národních trhů [1], zůstává objem prostředků alokovaných prostřednictvím veřejných zakázek zahraničním subjektům velmi malý. V letech 2007-2009 se jednalo pouze o 3,5 % objemu nadlimitních zakázek [2]. Otázkou však je, do jaké míry se tato čísla od roku 2009 změnila a to právě v důsledku ekonomické stagnace.

V souvislosti s participací podnikatelských subjektů na zahraničních trzích veřejných zakázek se nabízí otázka, jaké jsou důsledky (dopady) na ceny, míru konkurence na nabídkové straně

atd.) pro veřejný sektor. Analýza výše uvedeného problému je předmětem tohoto příspěvku, který na údajích o veřejných zakázkách zadaných na Slovensku v období prosinec 2008 - listopad 2011 s využitím ekonometrického aparátu zkoumá dopady participace zahraničních subjektů na vysoutěžené ceny a míru konkurence. Výsledky příspěvku je možné porovnat s [5], kde byla obdobná analýza provedena na datech z České republiky.

Podmínky účasti zahraničních subjektů na trhu veřejných zakázek

Evropská unie se snaží o propojování všech národních trhů a to včetně jejich částí alokovaných prostřednictvím institutu veřejných zakázek. Prostředkem je existence tzv. zadávacích směrnic¹, které určují podobu domácích zákonů ošetřujících proces zadávání veřejných zakázek. Jádrem těchto směrnic jsou principy transparentnosti, nediskriminace a rovného zacházení. Z hlediska případné účasti zahraničních subjektů jsou klíčové poslední dva, které ve své podstatě říkají, že zadavatel nemůže omezovat účast zahraničních subjektů přímo (např. nesmí dát do podmínek účasti zemi, ve které je subjekt registrován, konkrétní právní formu, národnost členů statutárního orgánu atd.) ani nepřímo (např. odlišným přístupem k informovanosti).

Přípuštění zahraničních subjektů na domácí trh veřejných zakázek s sebou přináší zvýšení konkurence na nabídkové straně, což by mělo vést k nižším cenám pro veřejný sektor a tedy ke zvýšení efektivnosti veřejných výdajů. Dalším důležitým aspektem je určitá kontrola cen, které veřejný sektor v rámci zadávání veřejných zakázek vyplácí, což je velmi důležité, aby bylo zabráněno jejich zneužití pro nepřímou veřejnou podporu².

Výzkumné hypotézy

Na základě výše uvedené diskuse argumentů ve prospěch otevírání národních trhů veřejných zakázek je možné zformulovat následující dvě hypotézy. Jejich podoba zohledňuje fakt, že dostupná data umožňují identifikovat pouze ty zakázky, které zahraniční subjekt vyhrál, a nikoliv všechny, kde se soutěže zúčastnil.

HP1: Veřejné zakázky, ve kterých zvítězil zahraniční subjekt, vykazují v průměru nižší ceny než zakázky ostatní.

HP2: Veřejné zakázky, ve kterých zvítězil zahraniční subjekt, vykazují v průměru vyšší počet podaných nabídek.

Hypotéza číslo 1 vychází z předpokladu, že zahraniční subjekty přináší veřejnému sektoru úsporu, neboť zostřují konkurenci a tlačí ceny dolů. Hypotéza číslo 2 potom reaguje na předpoklad o pozitivním dopadu zahraničních subjektů na počet podaných nabídek.

Použitá data

Datový soubor, který byl použit pro účely testování výše uvedených hypotéz, byl vytvořen z dat dostupných v „Elektronickém Vestníku verejného obstarávania“³. Jedná se o všechny veřejné zakázky zadané v období prosinec 2008 - listopad 2011. Tento datový soubor byl očištěn o neúplná data a odlehlá pozorování a dále rozdelen na dva samostatné soubory.

¹ 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; 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.

² Podrobněji k této problematice viz [3], [4].

³ <http://www.uvo.gov.sk/vestnik/eVestnik.html>

První obsahuje informace o 1338 veřejných zakázkách na stavební práce a druhý o 3337 veřejných zakázkách na dodávky a služby. Důvodem pro toto rozdělení je fakt, že veřejné zakázky na stavební práce jsou podstatně více konkurenční a je u nich specifický způsob stanovování předpokládané ceny. Navíc rozdělení na dva soubory zvýšilo vypovídací schopnost odhadnutých modelů.

V modelech byly použity následující proměnné:

- vysoutěžená cena jako procento ceny předpokládané,
- počet podaných nabídek a čtverec počtu podaných nabídek,
- logaritmus předpokládané ceny veřejné zakázky,
- typ zadávacího řízení: otevřené, uzší; jednalo se o dvě umělé proměnné, třetím typem zadávacího řízení bez samostatné proměnné je jednací řízení bez uveřejnění,
- hodnotící kritérium cena: jednalo se o umělou proměnnou nabývající hodnoty 1, pokud je za rozhodovací kritérium použita nejnižší nabídková cena,
- zahraniční dodavatel: jednalo se o umělou proměnnou nabývající hodnoty 1, pokud veřejnou zakázku získal zahraniční dodavatel,
- veřejná zakázka na služby (pouze v modelu veřejných zakázek na dodávky a služby): jednalo se o umělou proměnnou.

Základní popisné statistiky nebinárních proměnných přináší následující tabulka.

Tabulka 1: Základní popisné statistiky nebinárních proměnných

Proměnná	Průměr	Medián	Minimum	Maximum	Směrodatná odchylka
<i>Stavební práce</i>					
Vysoutěžená cena jako % ceny předpokládané	96,7	99,5	45,1	140,5	15,1
Počet nabídek	3,1	2,0	1,0	22	2,5
Log (cena)	5,9	5,9	3,7	6,8	0,3
<i>Dodávky a služby</i>					
Vysoutěžená cena jako % ceny předpokládané	97,6	100	44,2	132,4	10,1
Počet nabídek	1,7	1,0	1,0	15,0	1,4
Log (cena)	5,2	5,1	3,3	8,4	0,8

Zdroj: Elektronický Vestník verejného obstarávania, vlastní zpracování

Určitou slabinou datového vzorku je obecně velmi malý výskyt veřejných zakázek zadaných zahraničnímu dodavateli. V případě stavebních prací to bylo ve sledovaném období pouze 9 zakázek (tj. 0,7 % všech pozorování) a u zakázek na dodávky a služby 118 (tj. 3,5 %). Taktéž nízká čísla ukazují, že prostupnost trhu veřejných zakázek na Slovensku je stále velmi omezená. Při interpretaci dále prezentovaných modelů je tak (zejména v případě stavebních prací) nutné tento fakt brát v potaz.

Výsledky testování hypotéz

Za účelem testování první hypotézy byly odhadnuty dva modely (jeden pro stavební práce a druhý pro dodávky a služby), ve kterých byla vysvetlovanou proměnnou vysoutěžená cena jako % ceny předpokládané. Vzhledem k tomu, že relevantní statistické testy (Whiteův test) indikovaly problém heteroskedasticity, byla k odhadu použita metoda vážených nejmenších čtverců, kdy vahou byl počet podaných nabídek. Výsledky provedených odhadů prezentuje následující tabulka.

Tabuľka 2: Regresný model, vysvetlovaná promenná vysoutžená cena ako % ceny predpokládané

	Stavební práce	Dodávky a služby
Konstanta	166,571*** (7,35788)	109,815*** (1,3823)
Počet nabídek	-3,45698*** (0,28625)	-2,75013*** (0,221066)
Počet nabídek2	0,0700799*** (0,0158911)	0,0705946*** (0,0192665)
Log (cena)	-9,62668*** (1,23547)	-0,839684*** (0,243187)
Služby	x	-1,07474*** (0,413505)
Otevřené řízení	-6,50717*** (0,813066)	-5,65782*** (0,440788)
Kritérium ceny	x	-2,01404*** (0,525554)
Zahraniční dodavatel	-13,5557*** (3,82018)	x
F test (p-value)	4,7e-150	3,0e-196
Adj R2	0,41	0,24
Počet pozorování	1338	3337

Poznámky: x – promenná nebyla identifikovaná jako statisticky významná, *** 1% hladina významnosti, ** 5% hladina významnosti, * 10% hladina významnosti, robustní (HAC) standardní odchylky v závorkách.

Odhad proveden prostredníctvím WLS; Data vážena pomocí promenné počet nabídek.

Zdroj: vlastní výpočty

Vypočtené regresné koeficienty v obou případech ukazují na existenci tzv. konkurenčního efektu, tedy nepřímo-úměrného vztahu mezi počtem podaných nabídek a vysoutženou cenou¹. Opačné znaménko u regresného koeficientu u promenné čtverec počtu podaných nabídek zároveň ukazuje, že tento efekt má tendenci se postupně vyčerpávat. Dále se potvrzuji pozitivní dopady (ve smyslu redukce ceny) u použití veřejné soutěže. Taktéž u větších zakázek je možné identifikovat nižší vysoutžené ceny.

Z hlediska testované hypotézy 1 se jeví jako podstatné, jakých hodnot nabývá regresný koeficient u promenné zahraniční dodavatel. V případě dodávek a služeb však odhad neprokázal jeho statistickou významnost, a proto lze konstatovat, že zakázky, které získal zahraniční dodavatel, nejsou levnější ani dražší než zakázky realizované tuzemskými dodavateli. Naproti tomu u stavebních prací je koeficient významný a dosahuje relativně vysoké záporné hodnoty. Stavební zakázky realizované zahraničními subjekty jsou v průměru o 13,6 % levnější než zakázky realizované subjekty domácími. Hypotézu 1 tak můžeme potvrdit pouze pro stavební práce.

Druhý regresný model se zaměřil na faktory ovlivňující počet podaných nabídek a tedy na testování hypotézy 2. Promenná zahraniční dodavatel je statisticky významná pouze u dodávek a služeb, přičemž má záporný regresní koeficient. Ukazuje se tak, že zakázky, které vyhrávají zahraniční subjekty, jsou zakázky spíše s nižším počtem podaných nabídek. Tento poznatek lze demonstrovat na grafu 1, který porovnává relativní frekvenci veřejných zakázek podle počtu podaných nabídek a to jednak u všech zakázek a jednak u zakázek zadaných zahraničnímu subjektu. Hypotézu 2 tak můžeme v obou případech zamítнуть.

¹ K problematice konkurenčního efektu a metodám pro odhadování jeho rozsahu viz např. [3].

Tabuľka 3: Regresný model, vysvetlovaná promenná počet nabídek

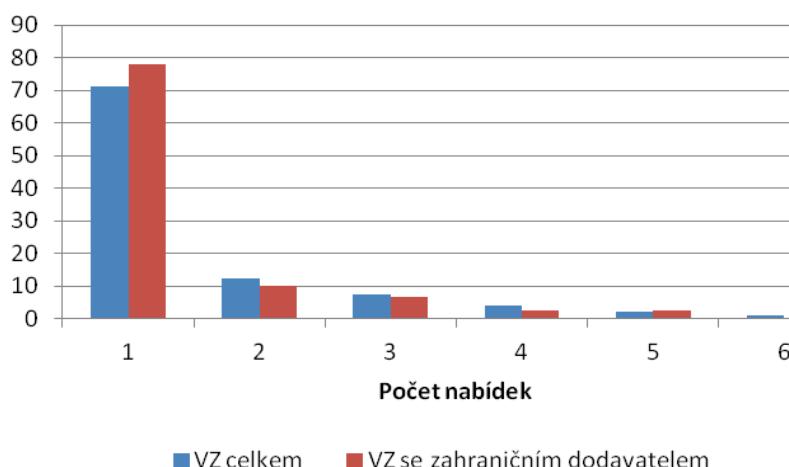
	Stavební práce	Dodávky a služby
Konstanta	3,22816*** (1,15286)	0,727381*** (0,137069)
Log (cena)	-0,355636* (0,189867)	0,124171*** (0,0272764)
Služby	x	0,125081*** (0,0467287)
Otevřené řízení	2,01165*** (0,206382)	0,597887*** (0,0615064)
Uzší řízení	0,727286*** (0,187659)	0,210959* (0,126174)
Kritérium ceny	0,733017*** (0,163652)	0,11682** (0,0498347)
Zahraniční dodavatel		-0,321587*** (0,0769442)
F test (p-value)	3,75e-30	8,71e-30
Adj R2	0,10	0,04
Počet pozorování	1338	3337

Poznámky: x – promenná nebyla identifikovaná jako statisticky významná, *** 1% hladina významnosti, ** 5% hladina významnosti, * 10% hladina významnosti, robustní (HAC) standardní odchylky v závorkách.

Odhad proveden prostredníctvím HC.

Zdroj: vlastní výpočty

Graf 1: Relativná četnosť veřejných zakázk na dodávky a služby podle počtu podaných nabídek



Zdroj: Elektronický Vestník verejného obstarávania, vlastní zpracování

Závěr

Prezentované výsledky regresných analýz ukazují, že participace zahraničných subjektů na trhu veřejných zakázk na Slovensku se odlišne projevuje v závislosti na typu předmětu plnění. U stavebních prací byl identifikovaný přímý vliv na cenu, naproti tomu u dodávek a služeb se cenový vliv neprokázal; spíše se zdá, že zahraniční subjekty vstupují do těch tendrů, kde je malý počet podaných nabídek. Jedná se tedy pravděpodobně o takové zakázky, jejichž předmět plnění je na Slovensku schopno realizovat velmi malé množství firem.

Ohľedně možných dopadov zvyšujúcich sa snahy zahraničných subjektov vstupovať na slovenský trh lze konstatovať, že predpokládané efekty budou pro daňového poplatníka pozitívni. Dôvodom je to, že zahraniční subjekty zvýši počty podávaných nabídek a prostredníctvom prokázané existence konkurenčného efektu následne srazí vysoutěženou cenu. Přímý dopad na cenu lze snad očekávat pouze u stavebních prací (zde je však nutné pohlédnout k nutnému omezení vypovídací schopnosti modelu v důsledku nízkého zastoupení zakázek zadaných zahraničním subjektům ve vzorku). Obecně však lze doporučit, aby jednotliví zadavatelé nevytvářeli zbytečné bariéry pro vstup zahraničních subjektů.

Článok vznik v rámci řešení projektu VEGA MŠVVaŠ SR 1/0908/12 „Fiškálna a menová politika a ich vplyv na medzinárodné podnikanie v štátach EÚ“.

Literatura

- [1] EC: A report on the functioning of public procurement markets in the EU: benefits from the application of EU directives and challenges for the future. 2004. [online]. [cit. 2011-06-25]. http://ec.europa.eu/internal_market/publicprocurement/docs/public-proc-market-final-report_en.pdf
- [2] EC: Final Report Cross-Border Procurement above EU Thresholds. 2011. [online]. [cit. 2011-06-25].
http://ec.europa.eu/internal_market/publicprocurement/docs/modernising_rules/cross-border-procurement_en.pdf
- [3] Iimi, A.: Auction Reforms for Effective Official Development Assistance. *Review of Industrial Organization*. 2006, 28: 109–128.
- [4] OECD: *Policy Roundtables: Public Procurement*. 2007. [online]. [cit. 2009-08-24]. from <http://www.oecd.org/dataoecd/25/48/39891049.pdf>
- [5] Pavel, J.: Jak ovlivňuje možnosť vstupu zahraničných subjektov cenu veřejných zakázek? In: Ekonomická kríza : nové podnetы pre ekonomickú teóriu a prax : zborník z medzinárodnej vedeckej konferencie. Bratislava : Eurokódex, 2010, s. 137-143. ISBN 9788089453016
- [6] Pavel, J., Ochrana, F.: The Importance of Public Procurement Market in the Czech Republic for Businesses in the Slovak Republic. Příspěvek přednesený na konferenci Current Topics of Economic Theory and Praktice in International Business 2011, Bratislava 22.9.2011.

Kontakt: Pavel Jan, doc, Ing., PhD., Fakulta ekonómie a podnikania, Pan-európska vysoká škola, Tematínska 10, 851 05 Bratislava, e-mail: pavel-ja@seznam.cz

VZORY EFEKTÍVNEHO VEDENIA ĽUDÍ Z PERSPEKTÍVY MANAŽÉRSKEJ ETIKY

PATTERNS OF EFFECTIVE LEADERSHIP BEHAVIOUR FROM THE PERSPECTIVE OF MANAGERIAL ETHICS

Anna Remišová, Anna Lašáková

Abstrakt

Kultúrnu diverzitu na pracoviskách možno považovať za jednu z najväčších výziev pre podnikanie v európskom priestore. Z tohto hľadiska je dôležité, aby sa vo výskume venovala zvýšená pozornosť práve tým kultúrnym vplyvom, ktoré majú najvýraznejší dosah na efektívne fungovanie organizácií. Projekt GLOBE Student, ktorého parciálne výsledky prezentuje tento článok, predstavuje medzinárodný komparatívny výskum orientovaný na odhalovanie interkultúrnych diferencií v ponímaní nasledovania hodných a efektívnych osobnostných vlastností a štýlov vedenia. V našom článku konkretizujeme charakteristiky nasledovania hodného lídra z perspektívy slovenských respondentov so zreteľom na etické vlastnosti lídra. Výsledky, ktoré prezentujeme môžu slúžiť zahraničným manažérom ako vodidlo pre minimalizáciu negatívnych dopadov kultúrnych odlišností na proces vedenia ľudí v slovenskej kultúre.

Kľúčové slová: vodcovské vlastnosti, štýly vedenia ľudí, manažérska etika, Slovensko.

Abstract

Cultural diversity at workplace is considered as one of the major challenges for entrepreneurship in European business environment. From this perspective it is important to focus research efforts on cultural influences with the most significant impact on effective organizational operations. GLOBE Student project, whose partial results will be presented in this paper, represents an international comparative research regarding intercultural differences centred on worthy to follow and effective leadership attributes and styles. In this article, we concretize characteristics of a worthy to follow leader from the viewpoint of Slovak respondents with ethical leadership attributes in the centre of our attention. Presented research results might be helpful for foreign managers for minimizing negative influences of intercultural differences within the process of leadership in Slovak cultural environment.

Key words: leadership attributes, leadership styles, managerial ethics, Slovakia.

JEL classification: M14, M16.

Introduction

Due to the process of globalization and intensive internationalization an extraordinary ethnical differentiation of work force raises. Modes and forms of reaching organizational goals differ depending on the societal culture, in which an organization operates. Therefore intercultural similarities and differences and their genuine potential to influence the style of leadership, effective functioning of work teams and groups, interpersonal relations and communication have been extensively studied for the last two decades.

At the level of international organizations, or global corporations, cultural diversity is one of the basic issues that influence organizational effectiveness representing a fundamental pitfall of internationalized business. Therefore, in the contemporary global world there is a serious request for systematic research and study of intercultural differences. The knowledge of culturally determined behaviour patterns is now becoming a prerequisite for successful management of contemporary “culturally plural” organizations.

Researching interconnectedness of societal culture and patterns of effective leadership, the Global Leadership and Organizational Behaviour Effectiveness project (GLOBE Research project) is one of the most popular and important international research projects nowadays [5]. Simultaneously with the GLOBE Research project, another project was started – the GLOBE Student project, in which the former GLOBE Research project methodology, only with slight differences, is being applied (on the methodology of the GLOBE project see [1], [3]). The GLOBE Student project was initiated in the year 2008. It is organized as rather permanent project, which attracted researchers from seven Central European countries: Austria, Czech Republic, Germany (as former Eastern Germany), Poland, Romania, Slovakia and Slovenia at the beginning. Researchers from the stated countries have already produced first research results. At this point we would like to express our gratitude to the GLOBE community, which provided us with the theoretical background, questionnaire items and many empirical insights, but especially to all research participants in the GLOBE Student project under the tutorship of professor Lang from Chemnitz University of Technology who coordinates the project.

The respondent population in the GLOBE Student project consists of university students of managerial and engineering study programs, which are supposed to form the future managerial generation. Hence the predictive power of the project results has to be taken into account, too. GLOBE Student is focused on the research of societal culture, leadership attributes and preferences of students in the field of managerial decision-making. Factors influencing value preferences of students are also a part of the GLOBE Student questionnaire. Our paper follows the GLOBE student research results. However, due to the aims of this paper, we will reflect only results regarding leadership preferences. The focus of this paper is centred on the usability of understanding patterns of effective leadership behaviour through the lens of Managerial ethics.

The objective of this paper is to present links between effective leadership attributes, as surveyed in the GLOBE Student research, and abilities and competencies which define an ethical manager. Regarding the research questions, our paper relates to two issues:

1. What leadership styles are perceived by Slovak respondents as being effective and worthy to follow? And vice versa, is there any leadership style, which is seen as straightforwardly ineffective?
2. What are the most preferred specific behavioural traits within the Slovak culture?
3. Which specific personality traits and behaviours of leaders are perceived by Slovaks as moral as well as immoral? What is the level of effectiveness of these both moral and immoral traits and behaviours?

Paper is organized according to the logic of the respective research questions; after this short introduction methodological issue is briefly discussed, followed by research results and closed with summarizing conclusion in the final part of the paper.

1 Brief methodological considerations

The GLOBE Student research was conducted in Slovakia on the pool of 339 respondents. Our respondents were students from Slovak Technical University and Comenius University in Bratislava. Almost 97,1 % of respondents belong to the age category 18-25

years. Women stand for 48,1 % of respondents; respondents with the Slovak nationality were represented by 94,4 %, and Hungarian nationality with 5,3 %. Interests in manager career after graduation reported 79,6 % of our respondents and interested in founding a business venture after graduation expressed 66,4 % of them.

As already mentioned, the pool of respondents represent the future managerial generation. Although we are aware of some serious limitation of this approach, we believe that the core of the managerial population will be formed by managerial and technically-oriented university graduates. We have to take into account also the fact, that the GLOBE Student research is an international project producing results which have to be comparable. Therefore the focus was set on two differing streams of student population, which are substantially representative in student population in all participating countries.

In the GLOBE Student questionnaire the effectiveness of leadership styles is assessed within 21 leadership dimensions which were consecutively grouped to six second-ordered leadership dimensions. These dimensions were composed by 112 single leadership items representing concrete behaviours and traits of a leader. Respondents had to assess their level of effectiveness on a seven-point Likert-type scale, where 1 means that this behaviour or characteristics greatly inhibits a person from being an outstanding leader and 7 means that this behaviour or characteristics contributes greatly to a person being an outstanding leader (for methodology of the GLOBE project see [5]).

For the calculation of the scales (leadership dimensions) first the original GLOBE Syntax was followed. Then Cronbachs Alpha for each scale to prove if the scales were reliable was calculated. In some cases it was found that Cronbachs Alpha could be increased if certain items were excluded or different items were used. By doing so, new scales were created. Hence, in this paper we follow the new syntax which guarantees higher level of reliability for the scales used in the GLOBE Student project.

The GLOBE leadership model is based on the assumption, that “leadership is a social label given to individuals if either a) their personality, attributes, and behaviours sufficiently match the observer’s beliefs about leader or b) the observer attributes group success or failure to the activities of perceived leaders” (Lord&Mahler, 1991 according to [2], p. 670). This assumption derives from in leadership theory known as the Implicit Leadership Theory, which the GLOBE conceptual model extended to so-called Culturally Endorsed Leadership Theory. The GLOBE conceptual model works on the assumption, that culture plays an important role in influencing perceptions of the members of a given culture about what leadership attributes and behaviours are desirable and effective ([2], p. 671).

After this concise methodology-related information research results will be presented in the next chapter.

2 Research results

This part of article is structured into three subchapters relating to the three research questions stated in the introductory part.

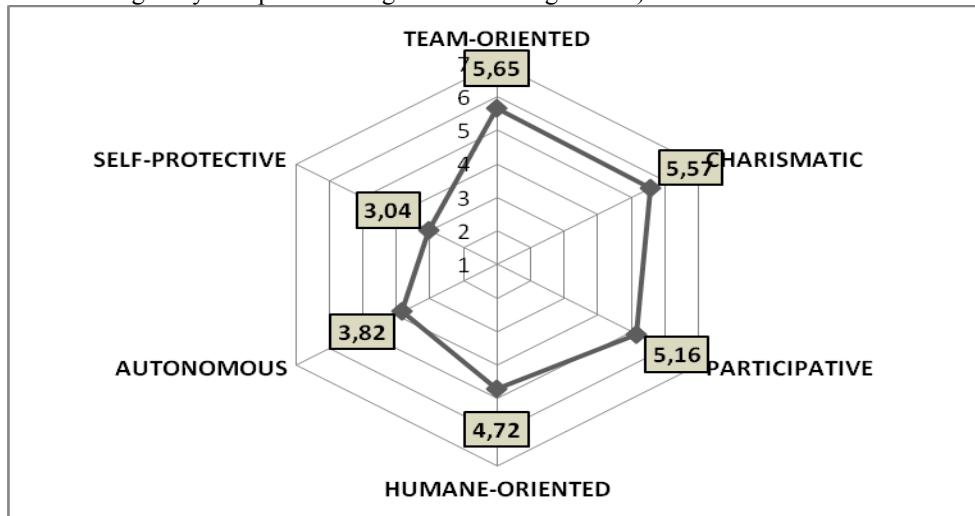
2. 1 Who is an effective leader?

The results of our research indicate what personal and professional attributes an effective leader should have. Respectively, the results specify whom our respondents will honour as an effective leader and whom they will likely to follow (for more information on the GLOBE Student leadership results within the Slovak culture see [10]).

Research results show (see picture 1) that Slovak students of managerial and technical oriented universities perceive as the most effective leader the type of team-oriented leader

(with mean value 5,65). Other leadership types which are rated by Slovak respondents as effective leaders are the charismatic leader (mean value 5,57) and the participative type of leader (mean value 5,16). The autonomous leader (3,82) as well as the humane oriented leader (4,72) are viewed as less effective. The self-protective type of leader is perceived as ineffective (3,04).

Picture 1: Six leadership styles in Slovak culture. (With mean values, on the scale 1 = this behaviour or characteristics greatly inhibits a person from being an outstanding leader and 7 = this behaviour or characteristics contributes greatly to a person being an outstanding leader.)



Source: Research (for further details see [9]).

The research results proved that young Slovaks respect a leader, who is a team player and is able to clarify meanings and goals of team work to subordinates. Team leader has an ability to integrate people on the basis of one unifying vision. His dominant personality characteristics are diplomacy, tactfulness, kind-heartiness, administrative competency and endeavour to contribute to team efforts.

The second most effective type of leader is the charismatic leader. Although the notion charisma is hard to define, prevailing features of this type of leader are inspiring others, motivating to high performance, continuously stressing key values which are important for the whole group. Charismatic leader is visionary and able to make self-sacrifices in favour of others. He/she is decisive and performance oriented. Integrity of his/her personality lies in that subordinates assume that what their leader says is aligned with what he/she thinks and does.

The participative type of leader is in the Slovak culture rated little bit less effective than the charismatic and team-oriented leader. Participative leader involves others into the decision-making process, delegates competencies and cares for equal treatment of all employees. He/she is not autocratic and does not try to dominate and dictate others.

The humane-oriented leader has a calm and even-tempered personality. According to Slovak respondents it is less effective. Prevailing personality characteristics for the humane-oriented leader are generosity, modesty, patience, sympathy and being not aggressively assertive. This type of leader does not care for being in the middle of the attention of others.

The autonomous leader is seen by Slovak respondents as less effective. His/her typical personality trait is independency. This leader is an autonomous individuality harder to communicate with. Hence, the values of individuality and uniqueness are not significant for an effective leadership in the Slovak culture.

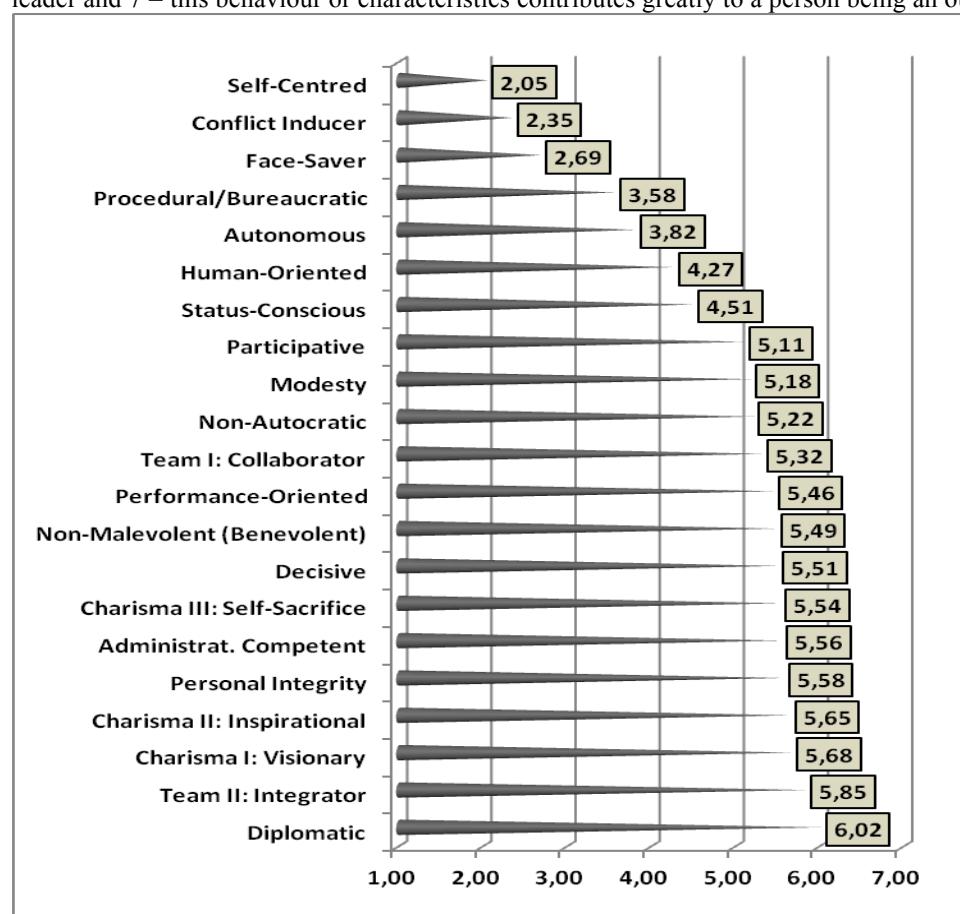
The least preferred type of leader is the self-protective leader. People will not freely follow him/her. Attributes which are tied with this type of leader are coyness, being not direct

and conflicting. He/she cares only for him/herself, ignites restlessness and insecurity in others. He/she does not speak out directly, is very careful, relying on bureaucratic procedures.

2. 2 Specific traits of an effective leader within the Slovak environment

In all six leadership styles mentioned above some sub-types can be differentiated. These sub-types are in the GLOBE Student research referred to as leadership variables [4]. Picture 2 depicts 21 leadership variables, mean values representing the degree of relative effectiveness of assessed variables on the scale 1 to 7 (for more information on the GLOBE Student leadership results within the Slovak culture see [10]).

Picture 2: Mean values of 21 primary leadership variables within Slovak culture. (With mean values, on the scale 1 = this behaviour or characteristics greatly inhibits a person from being an outstanding leader and 7 = this behaviour or characteristics contributes greatly to a person being an outstanding leader.)



Source: Research.

In the leadership variables framework the answers of Slovak students showed that the most effective and worthy to follow is a leader whose characteristics are kindness toward others, the ability to unify people, diplomacy. The effective leader is visionary, inspirational, administratively competent and has personal integrity. According to young Slovaks it is important for a leader to be performance oriented and decisive. Leadership attributes which scored according to the research around middle mean value of four are less characteristic for an effective leader. These attributes are for example being status conscious, modest, humane oriented and autonomous. It is clear that majority of our respondents will work as employees and managers in Slovak as well as international organizations. They will probably less respect

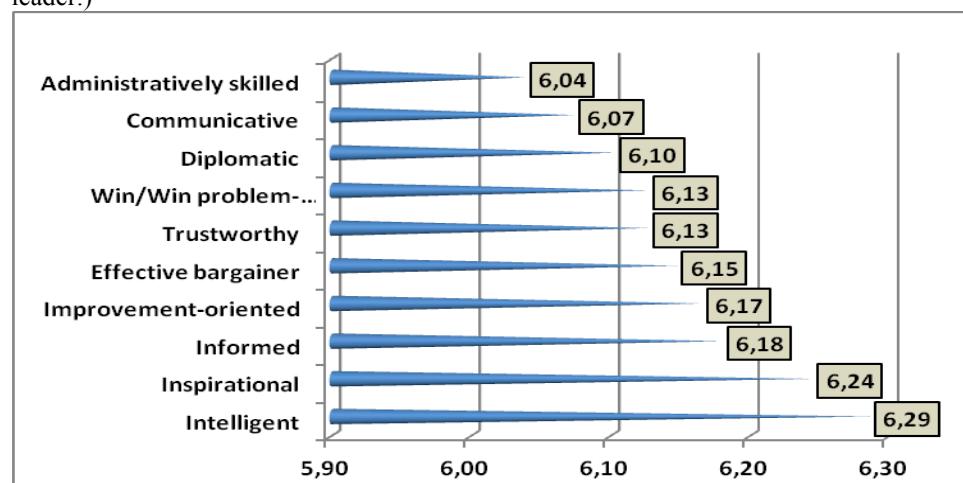
and not voluntarily follow a leader who is self-centred, face saver, bureaucratic and conflict inducer. Such leadership behaviour is perceived as ineffective and incompetent.

Leader's attributes and behaviour described above are what our respondents prefer to be effective. However, effectiveness of a leader can be analyzed in more concrete details. Next subchapter presents links between the concept of an effective leader and the concept of an ethical leader from the Slovak students' point of view.

2. 3 Effectiveness of ethical leadership: Research results seen through the lens of managerial ethics

An effective manager should have certain personality that would guarantee him/her to be willingly followed by followers. These attributes could eventually influence extend to which followers would respect, follow him/her by reaching organizational vision, mission and goals. Valuable information was gained from analysis of concrete attributes and behaviour patterns which our respondents perceive as worthy to follow. According to research results, most highly scoring characteristics (with mean values of six and above) all belong to the two most preferred leadership styles, the team-oriented and charismatic leadership style. An ideal leader according to Slovak respondents should be intelligent, able to inspire others, very well informed, improvement oriented, effective bargainer, trustworthy, a win/win problem solver, diplomatic, communicative, and administratively skilled. Leadership attributes and behaviours depicted in the picture 3 are accepted in the Slovak culture as the most effective. Together they form the concept of effective leadership from the future managers' point of view.

Picture 3: Top 10 most effective leadership attributes/behaviours (within Slovak culture).
 (With mean values, on the scale 1 = this behaviour or characteristics greatly inhibits a person from being an outstanding leader and 7 = this behaviour or characteristics contributes greatly to a person being an outstanding leader.)



Source: Research.

According to this concept, leader should be intelligent, fast learning and apprehending. At the same time, he/she should be diplomatic. Leader shouldn't despotically dictate and tyrannize subordinates. Leader shouldn't lack grasp of knowledge concerning his/her area of interest and should arouse impression that he/she is very well informed. Leader's actions should inspire and motivate others to hard work. An effective leader should be able to co-work with others and continually search for possibilities how to improve performance. However, communication abilities are important, too. Leader should be kind, friendly. He/she shouldn't behave arrogantly and showing refusal toward different opinions. People should trust him under any circumstances. They should believe him/her to fulfil promises and recon-

on him/her. An outstanding leader should be able to manage small as well as large groups of people and should be able to settle the best conditions in negotiations.

These research results support results of an earlier research, which was pursued at the end of nineties of 20th century at the University of Economics in Bratislava [6]. The main result was that an ideal *ethical profile* of a manager integrates three distinct categories encompassing professional, communication and ethical personality attributes ([7], p. 84-88). Although in the theory of Management it is established that the term “manager” is not synonymous to the term “leader”, regarding the objectives of this paper we suppose to use these two terms as interchangeable.

According to the above mentioned survey among students of the University of Economics in Bratislava, Remišová described a model of the managerial ethical profile. Three ethical dimensions of that model were drawn (see table 1).

Table 1: Model of the managerial ethical profile.

Relationship of manager towards him/herself	Interpersonal relationships	Ethical characteristics regarding professional performance
self-esteem	tolerance	responsibility
self-critique	honesty	decisiveness
self-consciousness	trustworthiness	countenance
self-reflection	humanity	flexibility
self-control	empathy	to be able to motivate
personal integrity	tactfulness	punctuality
self-possession	courtesy	open-mindedness
	friendliness	strong-mindedness
	justice	conscious of being a role model
	being not arrogant	consistence

Source: [7], p. 85.

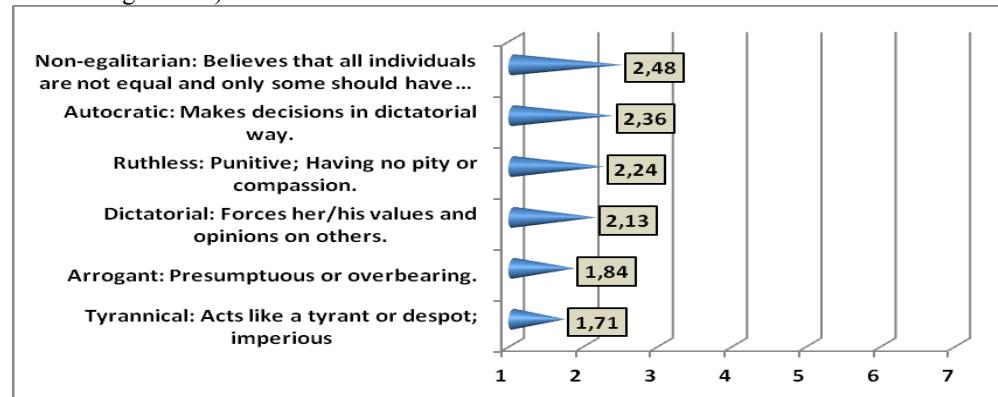
The results from the GLOBE Student research on the top ten most effective leadership attributes are to some extend congruent with the leader's ethical profile and the model described above. Although different methodologies were used in both studies, researched variables (personality traits and behaviours) have the same connotation in both studies. Therefore in this paper we draw on the earlier research by Remišová ([6], [7]), considering her results as a “springboard” for identifying ethical leadership traits within the GLOBE Student variables.

From the “top ten” traits trustworthiness, diplomacy (being tactful when discussing things with others), and inspirational (meaning to be able to motivate others through being a role model) were proved to be a part of managerial ethical profile by the earlier research (see [7], [8]). Hence, the three mentioned characteristics can be labelled as the *most effective ethical traits of a leader*.

If we take into account also other personality traits from the “top ten” list, it might be concluded that leader who is a professional in his/her field but behaves unethically cannot be a positive role model for the future managerial generation. Further, students wouldn't acknowledge as a role model leader who is highly ethical but is not an expert (administratively skilled, effective bargainer, intelligent, etc.).

Beside ethical leadership attributes our questionnaire involved also some strictly immoral leadership attributes and behaviours. According to the results, all immoral characteristics scored in effectiveness significantly lower than the ethical traits. Hence it can be assumed that our respondents assess them as ineffective in leadership behaviour (see table 2).

Table 2: Immoral leadership attributes together with their level of effectiveness in leadership behaviour. (With mean values, on the scale 1 = this behaviour or characteristics greatly inhibits a person from being an outstanding leader and 7 = this behaviour or characteristics contributes greatly to a person being an outstanding leader.)



Source: Research.

Regarding these results we may consider, that from the perspective of future Slovak managerial generation *what is ethical is highly effective* (this interpretation was proven through different methodology also in [11]). According to Remišová the ethical profile cannot be based on the enumeration of externalities, particularly mechanistic and objectivistic techniques of communication, but on leader's own identity and integrity [7]. A professional manager as a leader should be aware of principles of managerial ethics and should follow the ethical minimum of economist that consists of following principles ([7], p. 84): leader should be morally responsible toward all stakeholders and he/she should be able to differentiate the good and the bad – moral behaviour against immoral behaviour. Further, a leader should act honestly, should not harm other people, and should not use people as an instrument for achieving goals. Finally, according to principles of the ethical minimum of economist, a leader should be responsible toward environment, and should be true to him/her self and be able to self-reflection.

3 Conclusion

We believe that presented research results are valuable mainly in two areas, namely in the academic education, training and preparation of students as future managers and in the area of training and development of current managers.

In Slovakia generations of managers didn't undergo an ethical education during their studies. Current education in managerial ethics should lead to building new ethical competencies, especially the ethical self-reflection competency. Further, it is inevitable to recognize the patterns of effective leadership within the framework of managerial ethics. Therefore it is important to implement findings of the GLOBE Student research into the formal education of future managers.

Current situation in Slovak organizational environment is indisposed towards ethical behaviour. It is widely believed that a manager cannot be ethical if he/she wants to be effective and successful. Ethical competencies are still viewed as insignificant for a short-term success. Notions of long-term effectiveness, sustainability and corporate responsibility are just slowly becoming a part of managerial vocabulary. We assume that to support these positive tendencies, students of Management should be actively trained to adopt ethical competencies and knowledge within Managerial ethics and Business ethics, both being a substantial part of university education curricula.

Statements regarding importance of ethics in education of future managers, which are presented in this paper, can be further supported by research results of the American Management Association [12]. According to this research 462 executives were asked, what characteristics are needed to be an effective leader today? 56 percent of respondents ranked ethical behaviour as an important characteristic. Ethical behaviour was followed by sound judgment with 51% and being adaptable and flexible with 47%.

Our research proved by the means of analysis of attributes and behaviours, which were ranked by Slovak respondents as the most effective in relation to leadership, that leader's ethical behaviour is inseparable from understanding the overall picture of an effective leader.

According to the GLOBE project definition, the successful and effective leader is able to "influence, motivate and enable others to contribute towards the effectiveness and success of the organizations of which they are members" ([4], p. 5). We assume that this process cannot be successfully fulfilled without ethical principles externalized in leader's behaviour. According to the results of the Slovak GLOBE Student research as well as according to the earlier survey among students of the University of Economics in Bratislava, Slovakia, the effective behaviour of a leader cannot be detached from his/her ethical behaviour [7].

Although we are aware that research results, which were presented in this paper are valid only for the Slovak culture, and our research approach is due to focusing on specific student population somehow risky, it can be assumed that the inseparability of ethical attributes from leadership effectiveness might be valid across many cultures. However, further empirical evidence is needed to either verify or disconfirm this hypothesis.

Bibliography

- [1] Bakacsi, G., Takács, S., Karácsonyi, A., Imrek, V.: Eastern European Cluster: Tradition and Transition. In: *Journal of World Business*, 37/2002, p. 69-80.
- [2] Dorfman, P. W., Hanges, P. J., Brodbeck. F. C.: Leadership and Cultural Variation. In: House, R. J., Hanges, P. J., Javidan, M., Dorfman, P. W., Gupta, V. (eds.): *Culture, Leadership and Organizations. The GLOBE Study of 62 Societies*. Thousand Oaks : Sage Publications, 2004, p. 669-719.
- [3] Hanges, P. J.: Societal-level Correlations among GLOBE Societal Culture Scales. In: House, R. J., Hanges, P. J., Javidan, M., Dorfman, P. W., Gupta, V. (eds.): *Culture, Leadership and Organizations. The GLOBE Study of 62 Societies*. Thousand Oaks : Sage Publications, 2004, p. 733-736.
- [4] House, R. J., Javidan, M., Hanges, P., M., Dorfman, P.: Understanding Cultures and Implicit Leadership Theories Across the Globe. In: *Journal of World Business*, 37/2002, p. 3-10.
- [5] House, R. J., Hanges, P. J., Javidan, M., Dorfman, P. W. & Gupta, V. (eds.): *Culture, Leadership and Organizations. The GLOBE Study of 62 Societies*. Thousand Oaks : Sage Publications, 2004, 818 p. ISBN 0-7619-2401-9
- [6] Remišová, A.: *Podnikateľská etika: Úvod do problematiky*. Bratislava : Ekonóm, 1997, 240 p. ISBN 80-225-0831-4
- [7] Remišová, A.: *Etika a ekonomika*. Bratislava : Ekonóm, 2004, 238 p. ISBN 80-225-1820-4

- [8] Remišová, A.: *Etika a ekonomika*. Tretie prepracované a doplnené vydanie. Bratislava : Kalligram, 2011, 495 p. ISBN 978-80-810-1402-4
- [9] Remišová, A., Lašáková, A.: GLOBE Student Research Project in Slovakia: Preliminary findings. In: *Values and Leadership Expectations of Future Managers from Transforming Societies*. Chemnitz : Technische Universität, 2011, p. 32-49.
- [10] Remišová, A., Lašáková, A.: Význam poznania vzorov efektívneho vedenia ľudí v marketingovej praxi: Na základe výsledkov výskumu GLOBE Student. In: *Psychologické, sociologické a etické aspekty marketingovej komunikácie*. Trnava : Fakulta masmediálnej komunikácie UCM, 2009, p. 203-214. ISBN 978-80-8105-093-0
- [11] Remišová, A., Lašáková, A.: Ethical Leadership and Effective Leadership: An Analysis Based on the Results of the GLOBE Student Research in Slovakia. In: *Building Capabilities for Sustainable Global Business: Balancing Corporate Success and Social Good*. Vol. II. Montclair : Montclair State University, 2011, p. 810-820. ISBN 978-0-9837898-2-6
- [12] Effective Leaders. American Management Association, New York. [cited 2012/6/5]
available at <http://home.att.net/~coachthee/Archives/BusinessEthics.html>

prof. PhDr. Anna Remišová, CSc.
Pan-European University, Faculty of Media, Tematínska 10, 851 05 Bratislava, Slovakia
tel. n.: 00421 2 68203 643
e-mail: anna.remisova@uninova.sk

Mgr. Anna Lašáková, PhD.
Comenius University in Bratislava, Faculty of Management, Odbojárov 10, 820 05 Bratislava,
Slovakia
tel. n.: 00421 2 50117 472
e-mail: anna.lasakova@fm.uniba.sk

PREČO JE GRÉCKO OBEŤOU DLHOVEJ KRÍZY

WHY GREECE IS A VICTIM OF THE DEBT CRISIS

Juraj Sipko

Abstrakt

Svetová finančná a hospodárska kríza výraznou mierou ovplyvnila ekonomický vývoj v Grécku. Článok analyzuje hlavné faktory, ktoré viedli v súčasnosti k neudržateľnosti verejného dlhu Grécka. Na základe historických údajov Grécko nebolo schopné splniť kritéria členského štátu eurozóny od vzniku Európskej menovej únie Nezodpovedné riadenie verejných financií, slabý pokrok v štrukturálnych reformách, strata konkurencieschopnosti, vrátane poskytovania skresľujúcich štatistických údajov o vývoji gréckej ekonomiky sú faktory, ktoré významne prispeli úrovni neudržateľnosti verejných financií. Článok na základe analýzy stabilizačných programov dospel k záveru, že nedostatočný politický záväzok k prvému stabilizačnému programu, vrátane zlyhania pri plnení „performance criteria aj benchmarkov“ sú hlavnými faktormi prvého neúspešného stabilizačného programu „Stand-by-Arrangement“ medzi Gréckom a Európskou Komisiou, Európskou centrálnou bankou a Medzinárodným menovým fondom.

Kľučové slova: fiškálny deficit, verejný dlh, udržateľnosť verejného dlhu

Abstract

The global financial crisis and global recession have remarkably influenced the overall economic development in Greece. The paper analyzes the main factors which contributed to the present unsustainable level of public debt in Greece. Based on historical data since the creation of the European Monetary Union Greece was not able to fullfill all necessary requirements to be a member of euroarea. Poor management of public finance, slow progress in structural reforms, loss of competitiveness, including the misreporting of the main statistical data on economic development, are the main factors which significantly contributed to the present level of fiscal unsustainability. In line with analysis of the adjustment programs, the paper came to the conclusion that poor political commitment to the first stabilization program, including the failure of implementation of both the performance criteria and the benchmarks are the main factors behind the failure of the first Stand-by-Arrangement provided by „Troika“ e.g. European Commission, European Central Bank and the International Monetary Fund.

Key words: fiscal deficit, public debt, sustainability of public debt

JEL Klasifikácia: H61, H63, H63

Introduction

The creation of the European Monetary union was an unprecedented step in finalizing the main ideas in reaching the final stage of the European Community (EC). The Rome Treaty set up the very ambitious goal focusing on liberalizing trade and services, free movement of labor and capital, including the creation of the single European market in the old

continent. The latest and most difficult step in finalizing the main goal of the Roma Treaty was to establish a common currency for the member countries of the European Community.

Greece joined the EC in the early 80s and became the tenth member in this community. According to modern economic history, Greece did not belong to the core countries, which created the EC. However, at the beginning of the entrance to the EC, Greece had a relatively stable economy. Nevertheless, later Greece, as a member country of European Union (EU), did not reach all the necessary nominal convergence criteria for the euro adoption. Therefore, the strategy for euro adoption in Greece was postponed due to not fulfilling all the requirements. Despite this discouraging economic performance of the Greek economy, the EC opened the door to adoption of the single currency.

Since the beginning of euro adoption, the Greek authorities were not able to fulfill nominal convergence criteria, mainly in the area of fiscal policy. Greece permanently breached the main principles in terms of Stability and Growth Pact (SGP)¹. In line with the outbreak, the global financial crisis and the recession, the Greek economy was fully hit by these real external shocks. The Greek authorities did not save an appropriate amount of money during the good years, as is mentioned in the SGP. This led to fiscal unsustainability. Therefore, the Greek authorities applied for the stabilization program with the Troika². The first stabilization program between the Greek authorities and Troika was approved in May 2010. However, this program was only marginally successful. Therefore, the Greek authorities applied for an additional stabilization program with Troika in 2012.

Historical overview of the Greek fiscal deficit

Greece's authorities did no follow the basic rules in the SGP. The fiscal stance since the creation of the EMU was less encouraging. As Table 1 clearly shows, the Greek authorities were not able to fulfill the main nominal convergence criteria for fiscal deficit. The only exemption was year 2006 when the general public deficit was below 3 percent. The table demonstrates that the Greek authorities permanently have broken the main rules for fiscal deficit set up in the SGP³.

Table 1 Actual fiscal deficit

Year	Actual fiscal deficit from 1999 to 2009 (in % of GDP)											
	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Eurozone	-2.3	-1.4	0	-1.9	-2.6	-3.1	-2.9	-2.5	-1.3	-0.6	-2	-6.3
Greece	n/a	-4.5	-3.7	-4.5	-4.8	-5.7	-7.5	-5.2	-2.9	-3.7	-7.7	-14

Source: Table set by the author by using data from the second Stabilization program
Fiscal deficit was more than twice higher, e.g. in 2004. This is one of the main factors that remarkably contributed to the present stage of fiscal unsustainability

Greece's first Stabilization program with Troika

At the end of 2009 and at the beginning of 2010, overall economic situation in Greece significantly deteriorated. Risk premium (spread) on the government bond reached an unprecedently high level. Greece lost access to the international capital markets. Therefore,

¹ Článok je súčasťou výskumného programu VEGA „Fiškálna a menová politika a jej vplyv na podnikateľské prostredie“.

² The first stabilization program between the Greek authorities and Troika was approved in May 2010.

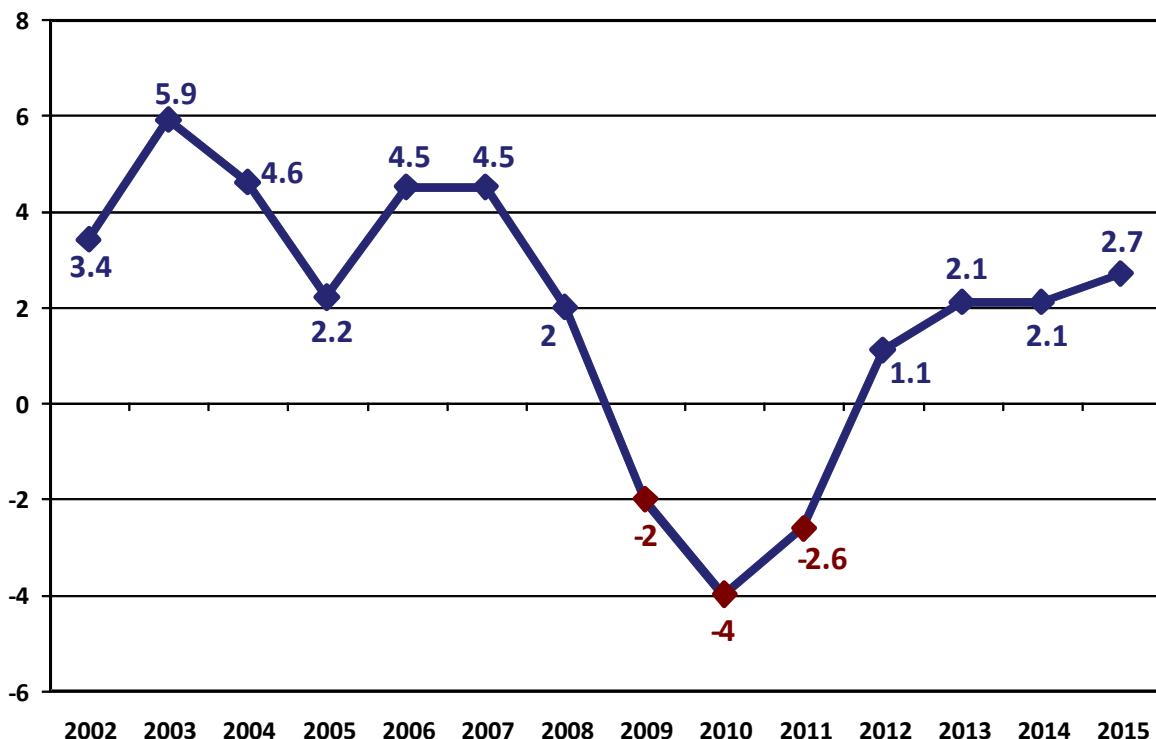
³ For the relatively very poor performance on the fiscal side were responsible both the Greek authorities and competent officials in the European Commission who did not adopt appropriate measures in line with the main principles as set out in SGP.

the Greek authorities asked Troika for a stabilization program. The program prepared by "Troika" was based on a standard approach of the IMF conditionality¹. The main goal of program was to stabilize the Greek economy, to reduce the threats of fiscal unsustainability and to create conditions for stable economic growth.

Increasing economic growth

The comprehensive stabilization was focused on stabilization of public finance and creation of conditions for recovering competitiveness of the Greek economy. One of the key elements of the program was economic performance (see Graph 1).

Graph 1 GDP growth



Source: Graph set up by the author based on data from the first Stabilization program

Based on results of the adjustment program, its performance was disappointing. According to the program, it was expected that Greek economic growth will be positive at 1.1 percent in 2012. However, due to poor political commitment and poor leadership of the Greek authorities, the program was not successful.

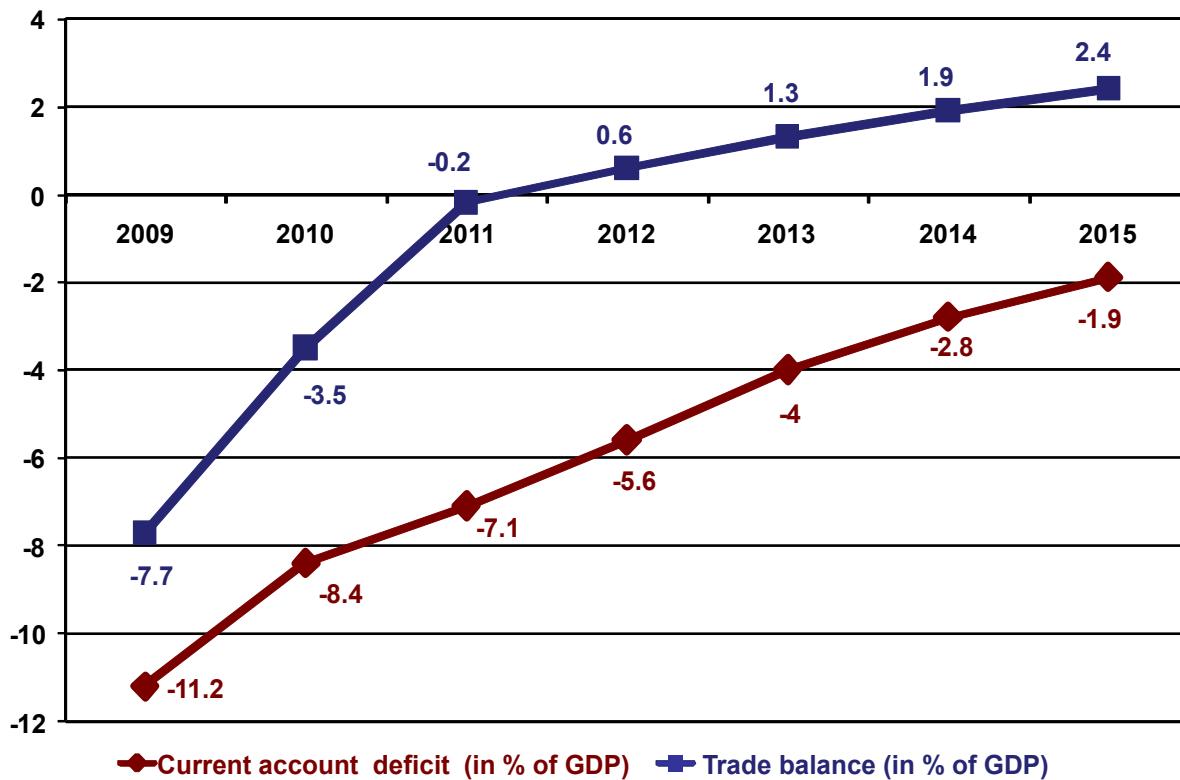
Current account position

Stabilization program concentrated also on the external position. Therefore, Troika figured out that in order to put the economy on a sustainable path, an increase in the competitiveness of the Greek economy was critical. In line with this strategy, the stabilization

¹ Under the IMF conditionality, it means that the applied country should fulfill all necessary criteria. Under the stabilization program between the Greek authorities and Troika were set out both performance criteria and benchmarks.

program focused on export side of the economy (see Graph 2). The main idea was that economic growth will be driven by export performance.

Graph 2 Current account and trade balance



Source: Graph set up by the author based on data from the first Stabilization program

Based on this program, it was expected that the external position (current account) in 2012 would be positive at 0.6% of GDP. The negative trade balance which reached a peak during the global recession in 2009 (-11.2% of GDP) was expected to reduce to 7.6% of GDP in 2011. In preparing the stabilization program, Troyka emphasized that reducing public debt was essential. In line with this, a very comprehensive plan was prepared for reducing public debt and gradually maintaining sustainability of public finance. Therefore, Troyka prepared three scenarios: optimistic, real and pessimistic until 2020.

The first scenario (optimistic) was based on assumption that the annual economic growth within the whole decade will be 1%. Under this scenario, it was expected that the public debt would reduce to 80% of GDP in 2020¹.

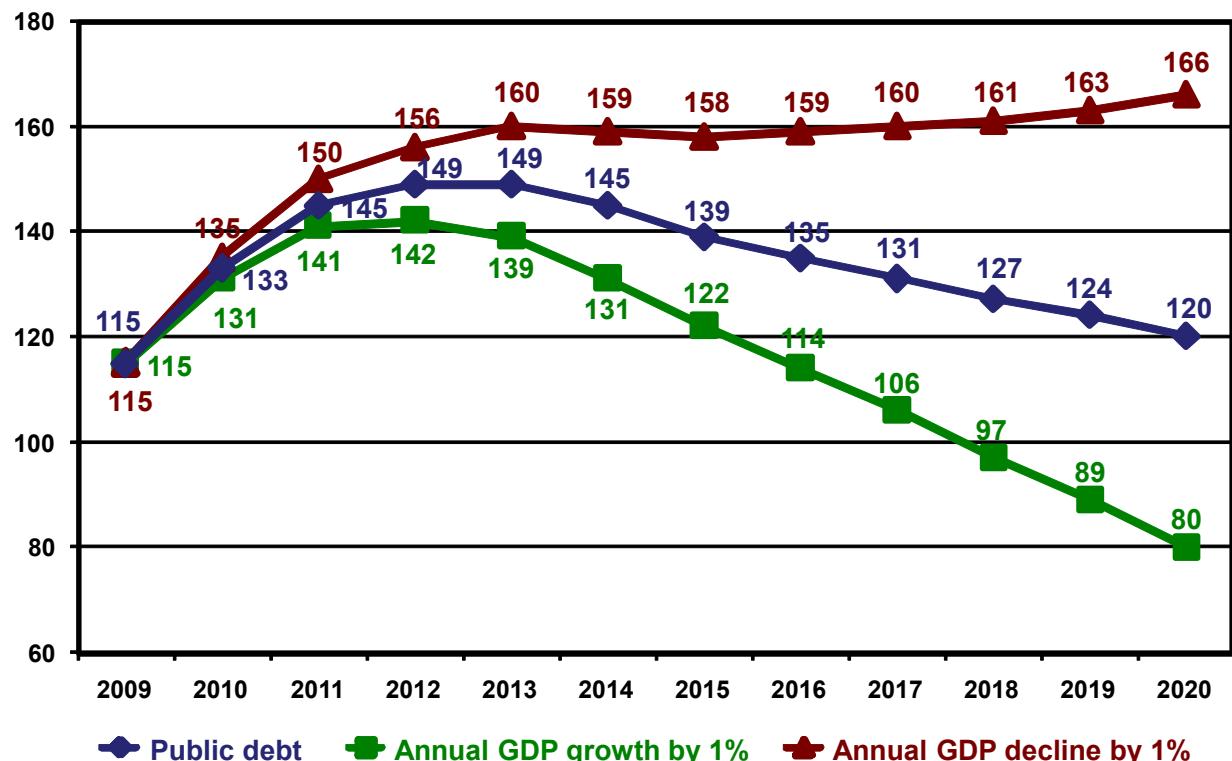
The second scenario was based on the assumption that economic growth until 2020 will not change in this time schedule. Based on this expectation, the public debt will reach approximately 120% of GDP in 2020.

The third scenario was a pessimistic² one. This assumption was based on the expectation that the economic growth will continue stagnation for the whole decade. Based on this pessimistic expectation, public debt was expected to reach 166% of GDP in 2020.

¹ Based on this very ambitious assumption, Greece will not reach nominal convergence criterion of 60% of GDP that was set up for public debt under the Maastricht Treaty.

² Although this scenario was pessimistic, it is now the more realistic one.

Graph 3 Three scenarios of GDP growth and public debt



Source: Graph set up by the author based on data from the first Stabilization program

Greece's second Stabilization program with Troika

Despite the fact that between the Greek authorities and Troika a very comprehensive adjustment program was adopted for putting the economy on sustainable path, the performance of the program was not encouraging. Therefore, the Greek authorities made a request for the second stabilization program with Troika¹.

The second program followed the poor economic performance and lag of political commitment of the first program. Instead of preparing a Stand-by Arrangement that was adopted as a first stabilization program, the second stabilization program was adopted under the very complicated environment in the global economy, but in particular, in the economy of eurozone². Table 1 clearly demonstrates that instead of improving the fiscal sustainability, public debt significantly deteriorated during the first stabilization program. There was also an expectation that for improving of the revenue side, privatization receipts would be helpful. However, this criterion was not reached. In addition, it is clear from the table that public sector debt to revenue ratio was significantly growing. The most critical for assessing the solvency of the Greek economy is the big financing need during the presented period in this table.

¹ The second stabilization program between the Greek authorities and Troika was approved in March 2012.

² Negotiations for the second stabilization program between the Greek authorities and the Troika was at the same time as the debt crisis in the eurozone started to become the main problem in the world economy. This problem was also connected with the stability of the financial sector as a whole.

Table 1 Actual baseline projection for public debt (2007-2011)

	Actual				
	2007	2008	2009	2010	2011
Baseline: Public sector debt	107.4	112.6	129	144.5	165.3
Change in public sector debt	0.1	5.2	16.3	15.6	20.7
Privatization receipts (negative)	0	0	0	0	-0.5
Public sector debt-to-revenue ratio	263.3	276.8	339.2	366.1	403.1
Gross financing need	6.8	9.9	15.8	19.4	26.6

Source: Table set by the author by using data from the second Stabilization program

In line with the second stabilization program between the Greek authorities and Troika, the baseline scenario for public debt was prepared (see Table 2). According to this scenario, the public debt will grow until 2014, when it will reach 171.2% of GDP. From this projection, it is expected that public debt will gradually reduce to 110% of GDP in 2030. Based on this projection, there is an expectation that the privatization receipts will be very important for stabilization of public debt. There is also a positive sign in terms of a gradually reducing ratio of revenue to public debt, which is still very high in 2030.

Table 3 Baseline projection for public debt (2012-2030)

	Projections									
	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2030
Baseline: Public sector debt	161.7	169.4	171.2	170.5	168	162.8	157.5	151.7	145.7	110
Change in public sector debt	-3.6	7.7	1.8	-0.7	-2.5	-5.2	-5.2	-5.8	-6	-1.7
Privatization receipts (negative)	-0.5	-1	-1	-1.6	-1.7	-1.7	-1.2	-1.3	-1.3	0
Public sector debt-to-revenue ratio	386.6	403.5	405.7	417.9	411.8	399.1	386.3	371.9	357.3	269.7
Gross financing need	34	12.9	14.8	11	9.7	8.3	4.9	6.6	6.9	12.9

Source: Table set by the author by using data from the Second Stabilization program

Since public debt to GDP will be relatively very high in 2030, the additional financial sources will be needed for covering the financing needs.

Conclusion

The outbreak of the global financial crisis and recession significantly deteriorated the overall economic indicators of the Greek economy. Based on historical overview, since the preparation of euro adoption, the Greek authorities were not able to stabilize public finance. Due to poor political commitment to the structural reform agenda and loss of competitiveness in the past, the Greek economy was hit strongly by external real shocks.

Therefore, the Greek authorities requested a stabilization program with the European Commission, European Central Bank and International Monetary Fund. The adopted program based on conditionality was not successful. The main reason for the failure of the adjustment program between the Greek authorities and Troika was poor political commitment to the program itself. Therefore, the Greek authorities requested for the second stabilization program with the Troika.

At this stage of development, it is very difficult to predict the outcome of the second stabilization program. However, one thing is clear – reducing public debt in order to get the nominal convergence criterion under 60% of GDP is a long-term challenge for the Greek

authorities. The question is whether the Greek authorities will be able to do it without strong support of citizens of Greece.

The lesson as to what might be learned is clear. If there are good years, it is necessary to save for bad years. Do do this, a comprehensive structural reform strategy, including the authorities' commitment should be put in place.

References:

First Stabilization program between the Greek authorities and Troyka (EC, ECB and IMF)
Second Stabilization program between the Greek authorities and Troyka (EC, ECB and IMF).

Kontakt: Juraj Sipko, doc. Ing PhD. MBA, Fakulta ekonómie a podnikania, Paneurópska vysoká škola, Tematínska 10, 851 05 Bratislava, e-mail: jurajsipko@gmail.com

ANALÝZA PRÍSTUPU MALÝCH A STREDNÝCH PODNIKOV EU K FINANČNÝM ZDROJOM

THE ANALYSIS OF THE SMALL AND MEDIUM SIZED ENTERPRISES ACCESS TO FINANCE IN EUROPEAN UNION

Monika Sobeková Majková

Abstrakt

Finančné zdroje sú nevyhnutným predpokladom pre prežitie každého podniku. Rozhodli sme sa v našom príspevku poukázať na problematiku získavania finančných zdrojov malých a stredných podnikov v Európskej únii. Budeme porovnávať rozdiely medzi jednotlivými krajinami v tom, odkiaľ plánujú získavať vlastné i cudzie zdroje kapitálu a zistovať, na aký účel ich plánujú použiť. Vďaka komparácii získame ucelenejší pohľad o pozícii našej krajiny v porovnaní s ostatnými členmi EU.

Kľúčové slová: financovanie, malé a stredné podniky, prístup k financiám, vlastné imanie, úvery

Abstract

For each company finance is one of the most important sources of survival, we decided to show the situation about access to finance in European Union. This article shows the theme of small and medium sized companies financing in European Union and presents envisaged finance sources used by small and medium sized enterprises. It compares finance types which companies plan to use the most in future years, factors that limit the business growth and potential purpose of the finance. Our aim is to show where is the position of our country in the comparison with other EU members, it will help us to presents the background for to make obtaining capital more effective in Slovakia.

Key words: financing, small and medium size enterprises, access to finance, equity, loans

JEL classification: G11, G32, G39

1. Theoretical of small and medium sized (SME) enterprises financing

In the introduction of the article we presents theoretical background of SME definition in European Union, it is an important for our article aim, because the results that we present are from the research made on this size of companies. In second part of this chapter we compare different views of researchers on access to finance and obtaining financial resources of SME.

According to European Commission is the definition of SME following: they are often referred to as the backbone of the European economy, providing a potential source for jobs and economic growth. They are defined as having less than 250 persons employed. They should also have an annual turnover of up to EUR 50 million, or a balance sheet total of no more than EUR 43 million (Commission Recommendation of 6 May 2003).

European Commission policy in relation to SMEs is mainly concentrated in five priority areas, covering:

- the promotion of entrepreneurship and skills;
- the improvement of SMEs' access to markets;
- the improvement of SMEs' growth potential,

Next table 1 shows the number of enterprises in each size group, counts they employee persons, their added value and apparent labour productivity. The segment of the small and medium-size enterprises makes 50% of added value and 70% of employment in Slovakia. SME in Slovakia are often indebted, credit burdened and illiquid (Hudáková, Fabuš and col., 2011)

We see a lot of differences between small and big companies in their capital structure. Small or medium companies have different structure of assets and also different their ratio between fixed and short-term assets. The ratio of their fixed assets on total is usually smaller than in bigger companies, on the other side ratio of current liabilities to assets is higher – it means their bigger financial vulnerability (Cressy, Olofsson, 1997).

Table 1 Basic information about companies in European Union

	Number of enterprises	Persons employed	Value added	Apparent labour productivity
	(million)		(EUR 1 000 million)	(EUR 1 000 / person)
All enterprises	21.0	135.8	6 176	45.5
All SMEs	20.9	90.6	3 617	39.9
Micro	19.3	39.3	1 348	34.3
Small	1.4	27.9	1 147	41.2
Medium-sized	0.2	23.4	1 122	47.9
Large	0.0	45.2	2 559	56.6

	Number of enterprises	Persons employed	Value added	Apparent labour productivity
	Share in total (%)			Relative to total (%)
All enterprises	100.0	100.0	100.0	100.0
All SMEs	99.8	66.7	58.6	87.8
Micro	92.0	29.0	21.8	75.3
Small	6.7	20.5	18.6	90.5
Medium-sized	1.1	17.2	18.2	105.3
Large	0.2	33.3	41.4	124.5

Source: Eurostat

Obligatory problem of SME in financing is that small companies have often small capital power, they don't have enough property for bank guarantee. Except of this, they have usually (and especially young entrepreneurs) short history. When they have short history, they

pay higher interests and banks demand higher guarantee (Berger, Udell, 1995). These are the same main problems of SME in Slovakia with obtaining financial resources. History and capital power make bank loans for them unavailable.

In study Financing small and medium size enterprises (Fraser, 2010) made in UK is written that in each size group company used the most credit card – it was more than 55 %, after was overdraft account more than 50 %. Long-term loans were only 20 % and equity financing in 3 % was in 14,3 millions pounds. When we compare it with Slovak SME we can say that credit cards are not so used as in UK because of its short history, but overdraft account is quite popular.

There is an interesting fact, when we compare Slovak and German companies we can say that German small entrepreneurs don't have problems with obtaining financial resources because they make a profit also used as internal financial resources. For example French entrepreneurs are somewhere on the board between Slovak and German companies. Problem is that during the crises their situation is worse and their support is so small. Business conditions in Slovakia – increasing VAT, decreasing flat expenses, etc have bad impact on their financial situation (Euractiv, 2011).

We think that it is very important that state has to create positive condition for making business also for young entrepreneurs – so state support is one of the key factors for their successful survival. During the crises also other countries support their small companies. For example in France the young entrepreneurs can apply tax credit. Business Angels can 75 % of their health and social insurance contributions invest to SME – in this way companies in France obtained one million euro in 2010.

Business Alliance of Slovakia studies and evaluates business conditions in Slovakia in its research (PAS, 2008) which was updated in (PAS, 2009). In 2008 55 % of respondents (entrepreneurs) said that they feel worse availability of financial resources. In 2009 it was worse than in 2008, the % of these companies was up to 2 %. In 2008 8 % of entrepreneurs said that financial resources are for them unavailable, in 2009 was count of them higher to 12 %.

Another research made Slovak Chamber of Commerce (SOPK, 2009). In study 40 % companies said that their finance obtaining costs are higher than in past and for 8 % companies loans became unavailable. More than 15 % said that the reason of decreasing financial resources is more difficult bank loan obtaining.

Small companies usually use own finance and loans and leasing. These three financial resources they good know and the most use. But we have to say it is quite limited view on obtaining finance. For example a lot of them don't know about private equity, venture capital or mezzanine financing. However they know bank loans a lot of micro companies 45 % think that condition for obtaining bank loan are very difficult (Majková, 2010).

2. Aim, methods of scientific works

The aim of article is to show what is the situation in obtaining financial resources among EU countries. Exactly, we want to present:

- which finance types are needed by EU countries
- which countries plan with bank loan as one of the financial resources
- which are envisaged finance sources by EU countries
- factors likely limiting business growth
- potential purpose of finance

In this part of article we give the information about research of Eurostat in the area of access to finance member states. We have the information from annual structural business statistics with a breakdown by size-class are the main source of data for an analysis of SMEs. A limited set of the standard SBS variables (number of enterprises, turnover, persons employed, value added, etc.) is available mostly down to the 3-digit (group) level of the activity classification (NACE), based on criteria that relate to the number of persons employed in each enterprise. The number of size-classes available varies according to the activity under consideration.

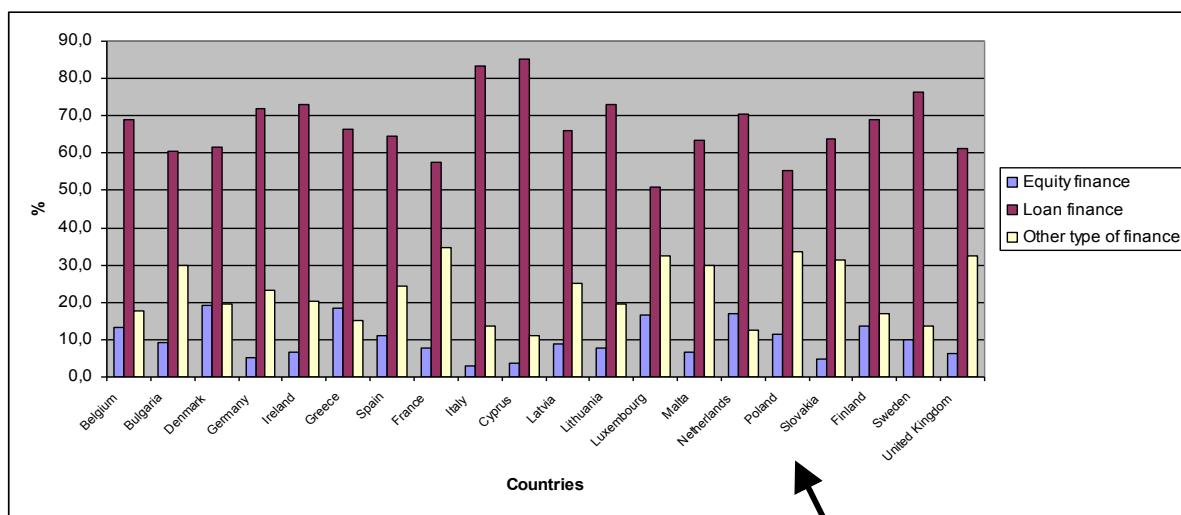
However, the main classes used for presenting the results are: micro enterprises with less than 10 persons employed, small enterprises with 10-49 persons employed and medium-sized enterprises with 50-249 persons employed.

The survey was made in 2010. It does not collect any quantitative data and confidentiality or disclosure is likely to be less of an issue than in other business surveys. Nevertheless, member states and Eurostat still have a duty not to reveal the results for individual respondents. That means that any figure that is based on the results from a single contributor should not be published, even if the grossed total may be appreciably greater than one.

3. The discussion and results

We will compare finance types which companies plant to use the most in next years, factors that limit the business growth and potential purpose of the finance. Our aim is to show where is position of our country in the comparison with other EU members, it will help us to presents the background for to make obtaining capital more effective in Slovakia.

Graph 1 Finance types, likely needed in % in years 2011 - 2013, 2010



Source: Data from Eurostat, own processing

Graph 1 shows the types of finance which SME in EU in 2010 indentified that they will need in 2011 - 2013. Slovakia is highlighted by bold arrow. In each country – the first column is equity finance, the second is loan financing and the third are other type of finance. On the first view we see that in each country dominates loan financing – majority in Italy and

Cyprus. Equity finance from own resources is the most used in France, UK, and also in Slovakia.

When we compare the position in needed loan financing in future we can say:

1. Cyprus – 85,1 %
2. Italy – 83,4 %
3. Sweden – 76,4 %

When we compare the position of Slovakia with this chart – in our country more than 63 % companies plan to use loan financing in future. We could create two groups – one that assume to use loan – or debt financing and one that assume to use equity financing. But why the companies assume to use loan financing? Because it is cheaper and they use leverage effect or they don't have enough equity – so their profit is insufficient and so they are forced to use this financial source.

To the first group we include countries in which companies have an interest of loans. In table 2 there are presented countries from which 2/3 and more companies plan to use loan financing in 2001 – 2013. The most preferred loans are in Cyprus, Italy and Sweden. From these eleven countries 4 have big problems with state debt.

Table 2 Countries, they will need a loan in a future in %

Cyprus	85,1
Italy	83,4
Sweden	76,4
Ireland	73,2
Lithuania	72,9
Germany	71,9
Netherlands	70,5
Finland	69,1
Belgium	69,0
Greece	66,5
Latvia	66,1

Source: Data from Eurostat, own processing

Second group is more cautious, in this group companies plan to use equity finance. There is a question, why they need this type of finance? It is because they had great profit and so their equity is sufficient, so they don't need the loan or they have weak capital power or short company history so they don't get a bank loan.

Table 3 compares envisaged finance sources among majority EU members. We noticed companies in Latvia plan with finance of owners 26,4 % - for comparison in Bulgaria it is only 4,1 %. Finance of employees plan to use the most 2,8 % companies in Denmark and 2,6 % in Latvia. There is an interesting fact – the finance of other businesses plan to use up to 19,9 % of Swedish companies. Bank loans are the most preferred by companies from Cyprus and Malta it is in each country more than 60 %. New type of financing – venture capital plan to use companies the most in Denmark 3,6 % - for comparison it is only 0,5 % in Slovakia.

Also business angels are the most preferred in Denmark 3,1 % of all companies, but it is only 0,3 % in Slovakia. It is a shame, because venture capital and business angles are suitable finance for small and start up innovative companies, but in our country a lot of them don't know about this financing possibilities.

Table 3 Envisaged finance sources

GEO/FIN_S	Owner	Employees	Other business	Banks	Venture capital	Business angels	Leasing	FG or IO	Mezzanine
Belgium	11,4	0,5	3,5	52,2	0,7	0,4	18,9	0,2	1,0
Bulgaria	4,1	0,8	6,2	47,8	0,2	1,5	16,7	2,8	0,2
Denmark	12,0	2,8	4,6	44,5	3,6	3,1	17,3	0,5	0,7
Germany	14,3	0,9	3,4	43,6	0,4	0,0	24,1	0,0	0,2
Ireland	11,2	0,9	1,0	50,1	1,4	1,5	20,6	0,3	0,6
Greece	15,2	0,2	2,4	51,6	2,4	0,8	10,6	1,0	0,3
Spain	10,5	0,2	4,2	51,9	0,6	0,8	15,7	0,7	0,4
France	5,6	0,8	2,0	55,4	1,5	1,2	21,7	0,3	0,5
Italy	7,2	0,4	0,8	58,0	0,3	0,0	22,7	0,7	0,3
Cyprus	6,6	0,4	0,7	60,4	2,3	0,3	2,2	1,8	0,6
Latvia	26,4	2,6	5,0	35,8	1,0	1,9	15,2	2,1	0,0
Lithuania	16,0	0,9	4,7	48,6	0,7	0,5	9,4	2,3	0,3
Luxembourg	20,0	1,1	3,2	33,9	0,7	0,4	15,9	0,2	0,5
Malta	17,5	0,9	1,8	64,9	1,8	0,9	0,9	0,0	0,0
Netherlands	17,3	1,0	4,5	51,2	1,3	1,6	13,0	0,4	0,0
Poland	7,6	1,2	3,7	52,1	0,0	0,2	16,4	2,9	0,1
Slovakia	11,9	0,2	3,7	50,5	0,5	0,3	25,5	0,7	0,0
Finland	13,8	0,8	2,6	44,5	1,1	0,5	16,8	0,0	0,0
Sweden	11,2	0,7	19,9	51,1	0,4	0,2	4,8	0,0	0,2
United Kingdom	13,6	1,2	1,4	44,9	1,5	1,0	14,7	0,2	0,6

Source: Data from Eurostat, own processing

But, our country is the leader in leasing, probably it is because of less stringent conditions get by leasing companies as banks. In Slovakia, there plan to use leasing more than 25 %, also in Germany there is a great percentage – 24,1 %. For comparison, in Malta only 0,9% of companies plan to use this finance. Abb. FO and IO means foreign governments and international organizations, the finance of these institutions will use the most companies in Poland 2,9 % and Bulgaria 2,8 %. Mezzanine capital – is also new type of finance – it is called also hybrid finance. From the research results it looks that in Slovakia no company use it, the mezzanine capital is the most used in Belgium 1,0 % and in Denmark 0,7 %.

When we compare these countries, we could tell, that Denmark is a leader in new financing – venture capital, business angles and also mezzanine capital conversely traditional financial resources as bank loans, leasing are used by countries as Cyprus, Malta, Latvia, Bulgaria and Slovakia.

Table 4 presents factors which limit the business growth. In our country companies identify as the most frequently factors general economic outlook and demand in the domestic markets. When we compare opinions with other countries Slovak companies have the most problems with investment to the equipment – for example in our country 10,2 % of companies think it, but in others countries it is form 2 – 5 %.

Table 4 Factors, likely limiting business growth

GEO/REAS	Limited new personnel	Economic outlook	High cost of labour	Investment into equipment	Lack of fiscal incentives	Demand in the domestic markets	Loss of existing personnel
Belgium	8,5	20,4	17,7	4,0	5,0	7,1	3,4
Bulgaria	3,8	19,5	2,0	4,4	4,0	17,2	2,6
Denmark	2,4	25,7	11,4	2,8	1,5	13,6	1,4
Germany	10,3	12,7	11,7	5,3	6,4	10,5	4,2
Ireland	0,6	22,5	12,6	3,1	0,0	13,9	0,7
Greece	0,5	24,7	8,8	2,9	4,8	15,5	0,8
Spain	1,1	23,0	10,6	2,7	8,7	18,5	0,7
France	9,0	25,1	12,3	4,9	4,5	8,6	2,6
Italy	2,1	21,9	15,6	1,9	11,2	10,1	0,5
Cyprus	3,8	21,9	11,9	5,2	3,6	15,5	1,1
Latvia	2,2	25,5	3,7	3,9	12,5	14,6	1,7
Lithuania	3,2	27,2	1,9	5,6	10,7	11,7	2,0
Luxembourg	8,7	19,1	13,5	3,0	3,8	12,9	4,6
Malta	3,7	20,7	10,5	3,3	4,6	12,6	2,7
Netherlands	5,0	22,1	11,0	2,7	3,4	8,4	1,6
Poland	1,8	18,5	16,3	4,7	5,0	17,2	1,3
Slovakia	3,2	16,1	12,0	10,2	5,9	12,7	1,0
Finland	7,8	19,1	14,0	3,3	3,0	10,4	2,9
Sweden	11,0	10,8	14,3	4,4	1,2	10,6	5,5
United Kingdom	3,7	23,9	9,1	5,0	2,3	13,1	3,0

Source: Data from Eurostat, own processing

Problems with lack of new personnel have the biggest in Sweden 11,0% and in Germany 10,3 %, they as developed countries have also problems with losses of existing personnel. Economic outlook is the most sensed as a limit of business growth in Lithuania, France, Greece and Denmark. Companies in Poland, Belgium and Italy the most identify that problem is with a high cost of labour. It seems that problems with the investment to the equipment have only Slovak companies. And Italian and Lithuanian companies think that they don't have a lack of fiscal incentives.

Table 5 Potential purpose of the finance

GEO/REASON	For mergers and acquisitions	Finance export sales	Grow the business at domestic market	Finance innovation and R&D	Develop international activities
Belgium	6,3	3,6	29,0	11,4	5,2
Bulgaria	1,2	5,5	33,6	6,0	7,2
Denmark	11,5	11,4	22,1	8,1	6,7
Germany (including former GDR)	2,9	3,6	26,1	8,6	1,3
Ireland	4,2	5,9	28,8	4,7	5,0
Greece	3,2	9,1	32,1	9,7	5,3
Spain	2,0	4,0	15,0	10,0	4,4
France	8,6	3,2	23,5	7,2	4,1
Italy	2,7	3,4	24,1	12,8	4,4
Cyprus	2,4	1,2	40,8	5,6	2,1
Latvia	3,1	5,9	22,2	4,3	11,7
Lithuania	1,5	8,2	27,2	5,4	5,8
Luxembourg	6,2	2,8	24,9	7,6	8,8
Malta	4,1	10,7	27,3	8,3	3,3
Netherlands	6,5	3,3	23,0	6,1	3,6
Poland	0,5	4,6	37,1	4,5	2,8
Slovakia	0,7	6,2	24,8	11,8	4,7
Finland	8,4	4,9	39,3	6,8	8,0
Sweden	5,9	1,4	35,3	2,7	2,1
United Kingdom	5,7	4,1	33,9	5,6	2,6

Source: Data from Eurostat, own processing

We investigated on which purpose companies plan to use financial resources. In our country was identify as a majority purpose grow the business at domestic market and then finance innovation and research and development. In comparison with all these countries Slovakia is a state with one of the biggest planned research and development expenditure with 11,8 %. We are not sure about it, because our country has the smallest public and company research and development expenditure as a % of GDP. Denmark and Malta want to finance their export activities around 11 % and Denmark has a quite high % for mergers and acquisitions 11,5 %.

Conclusion

The question was – where is the place of our country in comparison of access to finance in European Union?

In our country more than 63 % plan to use in next two years bank loan, but in research in Eurostat there are missing reasons why. We don't have if it is because of they don't have enough profit or they decide to use debt financing because of leveraged effect.

We found that in our country companies prefer bank loans, more than 50 % will use it. But there is a great deficit of venture capital and business angels financing. It is a negative factor, because these two finance are typical for innovative companies financing so it is a mark that we don't have enough this type of companies. Our SME don't use mezzanine financing, nobody from respondent plan to use it. We think the reason is they don't know about it. Hybrid financing is quite a new expression in Slovakia. When we make a chart, which type of finance Slovak companies use, it looks follow:

1. bank loans – around 50 %
2. leasing – is very popular 25 %
3. owner's finance – around 12 %
4. foreign government and international organization – very rarely 0,7 %
5. venture capital – very rarely 0,5 %
6. business angels – very rarely 0,3 %
7. mezzanine capital 0,0 % - absolutely unknown

Our companies prefer standard financial resources – bank loans and leasing and sometimes they use owner's finance, but new alternative finance they use very rarely.

Slovak SME identify that the most factors likely limiting business growth will be demand on domestic market, economic outlook, high cost of labour and investment of equipment. Our country sees investment of equipment as a quite big barrier in comparison with others countries.

Innovation is an integral part of knowledge economy and they bring to any national economy to ensure prosperity and sustainable economic growth (Hájnik, 2009). In global evaluating we can tell problems of Slovak SME is that when we want to be competitiveness we have to invest to innovative companies, but using of venture capital, business angels and mezzanine capital – typical finance for innovative start-up companies are quite unknown in our country and used very rarely.

But look what is the situation in finance obtaining in Slovakia real? In Slovakia the small and medium sized enterprises have still weak capital power, they usually don't have enough property for bank guarantee, and so they have often problems with bank loan obtaining. Increasing bureaucracy and administration activities obstruct them to expand. Usually we talk, that SME are building stone for each market economy, so we think that state should help them to alive. Government gives usually to big companies investment incentive and SME get only a crumb, even if they are up to 99 % of all companies and create 2/3 of employment.

Literature

[1] ANDRASOVA, A., STACHO, Z., HAJNIK, B.: Inovácie - nevyhnutnosť pre trvalo udržateľné partnerstvo. In: Interakcia masmediálnej a marketingovej komunikácie : Zborník z medzinárodnej vedeckej konferencie Nové trendy v marketingu - úloha marketingu v čase hospodárskej krízy. Smolenice, 3.-4.11.2009. - Trnava : Univerzita sv. Cyrila a Metoda v Trnave, 2010. - ISBN 978-80-8105-161-6. - S. 29-33

- [2] BERGER, A., UDELL, G. Relationship Lending and Lines of Credit in Small Firm Finance. In: Journal fo Business, Vol. 68, 1995, no. 3, s 351-381. ISSN 0021-9398.
- [3] CRESSY, R., OLOFSSON, CH. European SME Financing. An Overwiev. In: Small Business Economics. Vol. 9, 1997, no. 2, s 87-96. ISSN 0921-898X.
- [4] ECONOMIC COMMISION FOR EUROPE. Trade Finance for SME in CIS countries. United Nations, Geneva/New York, 2003. ISBN 92-1-116831-7
- [5] EURACTIV. <http://www.Euractiv.sk/podnikanie-v-EÚ/clanok/brusel-chce-podnikom-pomoct-pri-ziskavani-financovania-016574>
- [6] EUROTSTAT database
- [7] FETISOVOVÁ, E., NAGY, L.: Politika malých a stredných podnikov Európskej únie pre rast a zamestnanosť. In *Ekonomika, financie a manažment pod-niku* : zborník príspevkov z medzinárodnej vedeckej konferencie Fakulty podniko-vého manažmentu Ekonomickej univerzity v Bratislave [CD-ROM]. Svit : Fakulta podnikového manažmentu Ekonomickej univerzity v Bratislave, 27. – 28. septem-ber 2007. ISBN 978-80-225-2382-0
- [8] FRASER, S. Finance for Small and Medium-sized Enterprises. Center for SME, University of Warwick. On line: <http://www.bis.gov.uk/files/file39407.pdf>
- [9] HUDÁKOVÁ, M., FABUŠ, M. a kol.: Regionálne disparity v malom a strednom podnikaní. 4 kapitola. Vysoká škola ekonómie a manažmentu verejnej správy. Bratislava, Merkury, 2011. ISBN 978-80-89458-17-2.
- [10] MAJKOVÁ, M. 2008. Možnosti financovania malých a stredných podnikov v SR. Tribune: Brno, 2008. ISBN 978-80-7399-590-4.
- [11] PAS, SME. 2008. *Prieskum o dopadoch finančnej krízy na podnikanie v SR*. Bratislava, 2008.
- [12] PAS, SME. 2009. *Prieskum o dopadoch finančnej krízy na podnikanie v SR*. Bratislava, 2009.

Kontakt: Sobeková Majková Monika, Ing., PhD., Fakulta ekonómie a podnikania, Paneurópska vysoká škola, Tematínska 10, 851 05 Bratislava, e-mail: monika.majkova.sobekova@uninova.sk

VZDELÁVANIE CEZ PRIZMU STATISTIKY

EDUCATION THROUGH THE PRISM OF STATISTICS

Beáta Stehlíková

Abstrakt:

Existuje veľa vecí, ktoré Európa môže svetu ponúknut'. Jedným z nich je jeho vzdelávanie. Edukácia sa stáva rozhodujúcim faktorom nadobúdania a formovania ľudského kapitálu. Z dlhodobého hľadiska sa výsledky vzdelávacieho procesu premietajú do úrovne vzdelania obyvateľstva. Úlohou členských štátov EÚ v čase ekonomickej krízy bolo aj naďalej venovať približne päť percent svojho HDP na vzdelanie. Podiel celkových verejných výdavkov na vzdelávanie ako percentuálny podiel HDP zostal stabilný, výdavky na žiaka/študenta vzrástli v rozpätí rokov 2001 až 2009. Štatistická analýza nepotvrdila beta konvergenciu verejných výdavkov na vzdelávanie - percentuálny podiel HDP v PKS. Naopak potvrdila sa beta konvergencia súkromných výdavkov na vzdelávanie - percentuálny podiel HDP v PKS ako aj beta konvergencia celkových výdavkov jedného žiaka/študenta.

Kľúčové slová: vzdelávanie, beta konvergencia, EÚ

Abstract:

There are a lot of things which Europe can offer the world. One of it is its education. Education is becoming crucial acquisition and human capital formation. In the long term learning outcomes reflected in the level of education among the population. The role of the EU member states in times of economic crisis was to continue to pay about five percent of its GDP on education. The public expenditure on education (percentage of GDP (PPP)) remained stable. Annual expenditure on public and private educational institutions per pupil/student increased between the years 2001 to 2009. Statistical analysis not confirmed beta convergence public expenditure on education (percentage of GDP (PPP)). On the other hand, confirmed the beta convergence private expenditure on education as well as beta convergence of the total expenditure per pupil / student.

Key words: education, beta convergence, EÚ

JEL klasifikácia: I20, I23

Úvod

Vzdelávanie je proces všeestrannej humanizácie človeka, je to pretváranie a zdokonalovanie všetkých jeho schopností. V histórii ľudstva plní vzdelávanie niekoľko základných sociálno-rozvojových funkcií. Napomáha vývoju osobnosti nielen jedinca, ale aj štátu a generačnému vývoju ľudstva, rozvoju civilizácie, prenosu kultúrnych hodnôt a nových myšlienok.

Rozhodujúce pre fungovanie informačnej spoločnosti je vzdelanie. Vzdelávanie má zabezpečiť, aby sa ľudia vedeli orientovať v prívale informácií, rozumeli im, vedeli ich používať a najmä ich vytvárať. Je potrebné rozvíjať schopnosti, vyhľadávať relevantné informácie, naučiť sa pracovať s nástrojmi informačných a komunikačných technológií. Preto je potrebné rozvíjať záujem o edukáciu, schopnosť učiť sa po celý život a tak sa pružne

prispôsobovať rýchle sa meniacim podmienkam života. Figel' [8] konštatuje, že vzdelanie má obrovský mnohostranný význam. V ekonomike je dôležitým faktorom zamestnanosti i zamestnateľnosti. Vzdelanie zohráva dôležitú úlohu pri sociálnej integrácii človeka, aby nebol izolovaný, aby sa vedel zžiť so spoločnosťou. Dnes, keď sa zvyšuje migrácia na kontinente, je to veľmi významný faktor pre sociálnu inklúziu. Vzdelanie má význam politický. Vzdelanie ľudia inak reagujú na politiku, demokraciu, globálne otázky, majú iný rozhlásad, iné poznanie, sú odolnejší proti demagógii a populizmu, polopravdám, proti manipulácii, nacionálizmu, xenofóbii a fanatizmu. A to je veľmi dôležité pre každú slobodnú spoločnosť a jej budúcnosť. Vzdelanie je najúčinnejším nástrojom na dosiahnutie lepšej kvality života. Vzdelávaniu, jeho významu, sa venovali autori predovšetkým v deväťdesiatych rokoch dvadsiateho storočia. Mankiw, Romer a Weil [15] používajú ako mieru ľudského kapitálu návštevnosť škôl. Treba však vedieť, že ak sa hodnota indikátora návštevnosť škôl, ako percento príslušnej vekovej skupiny v krajinе blíži ku 100 percentám, vďaka legislatíve alebo vzdelanostným štandardom v krajině, stráca používanie takéhoto indikátora v analýze významu. Barro a Lee [2] používajú ako mieru dĺžku vzdelávania. Romer [18] považuje za jednu z mier ľudského kapitálu gramotnosť. Mnohí autori zaoberajúci sa vztahom ľudského kapitálu a ekonomickej rastu stotožňujú ľudský kapitál so školským vzdelávaním - Benhabib, Spiegel [3]. Barro [1] vo svojej štúdie uvádzajú pozitívny vztah ekonomickej rastu HDP a priemernej dĺžky návštevy školy na stredných školách. Vplyvom ľudského kapitálu na ekonomický rast sa zaoberali tiež Goetz, Hu [9] a Gundlach [10]. Levin a Raut [11] uvádzajú, že ľudský kapitál nedeterminuje HDP priamo, ale tak, že vplýva na jednu z jeho zložiek – export. Práve export je podľa autorov tou oblastou, kde sa v najväčšej miere uplatňujú nové technológie a to prináša i najvyššiu mieru zhodnotenia ľudského kapitálu. Dobeš [4] sledoval vztah mier ľudského kapitálu a spotreby domácností. Na medzinárodných dátach zistil, že vyššia úroveň ľudského kapitálu v krajinе implikuje nižšiu úroveň spotreby domácností vzhľadom na HDP. Domácnosti potom viac prostriedkov sporia, čo alokuje viac prostriedkov na investície v krajinе, ktoré môžu vplývať na dlhodobý ekonomický rast. Ľudský kapitál teda pozitívne pôsobí na vytváranie nových technológií prostredníctvom inovácie a zároveň pomáha adaptovať sa spoločnosti na využívanie nových technológií. Inovácia je spojivo medzi ľudským kapitáлом a výkonnosťou ekonomiky.

Príspevok sleduje dva ciele. Prvým je poukázať na ukazovatele používané v štatistikách za vzdelávacie aktivity, medzinárodne platnú klasifikáciu vzdelania a následne charakterizovať krajinu EÚ z tohto hľadiska. Tým druhým je skúmať, či skutočne existuje konvergenčný proces v oblasti financovania školstva.

1. Materiál a metódy

Informácie o štatistikách vzdelávacích aktivít sa v rámci štatistiky uvádzajú v kapitole služby pre kolektívnu spotrebu. Z hľadiska štatistiky sa za vzdelávacie aktivity považuje systematické vyučovanie, ktoré vedie k špecifickým znalostiam alebo špecifickým schopnostiam. Štatistické zisťovania sa týkajú troch typov vzdelávania. Formálne vzdelávanie vedie k udeleniu oficiálne uznaných dokladov a nadobudnutiu kvalifikácie. Neformálne vzdelávanie zvyčajne nie je ukončené vydaním oficiálnych dokladov. Neformálne vzdelávanie môže byť umožňované na pracovisku a v rámci aktivít občianskych združení a organizácií, ktoré boli vytvorené na doplnenie formálnych systémov vzdelávania. Informálne vzdelávanie je prirodzenou súčasťou každodenného života. Na rozdiel od formálneho a neformálneho vzdelávania nemusí byť zámerné. Dokonca si ho vzdelávajúci sa ani nemusia uvedomovať a nemusia ani rozpoznať, ako prispieva k ich vedomostiam a zručnostiam.

V súčasnosti je platná medzinárodná klasifikácia vzdelania ISCED 97, ktorá klasifikuje vzdelávacie programy podľa úrovne: ISCED 0 – predškolné vzdelávanie, ISCED1

– primárne vzdelávanie, prvý stupeň základného vzdelania, ISCED2 – nižšie stredné vzdelanie, základné vzdelanie druhého stupňa, ISCED3 – vyššie stredné vzdelanie, ISCED4 – postredoškolské vzdelanie neterciálneho typu, ISCED5 – prvý stupeň terciálneho vzdelania (priamo nevedúce k získaniu vysokej odbornej klasifikácie) ISCED6 – druhý stupeň terciálneho vzdelania (vedúce k získaniu vysokej odbornej klasifikácie).

Štatistika vzdelávacích kapacít informuje o predpokladoch vzdelania. Základné ukazovatele sú počet škôl, počet učební, počet učiteľov. Sledujú sa tiež zmeny kapacít v čase – absolútne aj relatívne. Štatistika vzdelávacích procesov vyjadruje rozsah, kvalitu a výsledky vzdelávacích procesov. Základné ukazovatele sú počet tried, počet žiakov, počet absolventov, priemerný počet žiakov v triede, priemerný počet žiakov pripadajúcich na jedného učiteľa, podiel žiakov vyučovaných v druhej zmene. Sleduje sa tiež podiel žiakov/študentov v cirkevných a súkromných školách, podiel absolventov stredných a vysokých škôl na príslušnej vekovej skupine obyvateľstva, podiel absolventov stredných škôl, ktorí pokračujú v štúdiu na vysokých školách, pomer počtu žiakov základných škôl k celkovému počtu zapísaných na všetkých školách, podiel obyvateľstva študujúceho na jednotlivých stupňoch z celkového počtu obyvateľstva v určitom veku.

Z dlhodobého hľadiska sa výsledky vzdelávacieho procesu premietajú do úrovne vzdelania obyvateľstva. Hodnotí sa podľa najvyššieho dosiahnutého stupňa vzdelania. Z hľadiska medzinárodnej komparácie sa používa podľa najvyššieho dosiahnutého stupňa vzdelania u obyvateľstva staršieho ako 24 rokov. Ukazovatele – počet obyvateľstva opúšťajúcich formálne vzdelávanie v členení podľa veku, podiel obyvateľstva opúšťajúcich formálne vzdelávanie a celkový počet obyvateľov v danom veku, priemerný vek pri opustení vzdelávacieho systému a priemerný počet rokov strávených vo vzdelávacom systéme charakterizujú zmeny v úrovni vzdelávania obyvateľstva. Dôležitým ukazovateľom sú tiež výdaje na vzdelanie.

Údaje boli čerpané z databáz Eurostatu [5].

Pre posúdenie beta konvergencie financovania školstva v krajinách EÚ 27 bol použitý regresný model tvaru

$$\frac{1}{t} \ln \frac{Y_{i,t}}{Y_{i,0}} = a + b \ln Y_{i,0} + \varepsilon_i,$$

kde $Y_{i,t}$ je hodnota skúmanej veličiny v i -tom štáte v čase t , $Y_{i,0}$ je počiatočná hodnota skúmanej veličiny v i -tom štáte, ε_i je náhodná chyba. Historicky bol model beta konvergencie použitý pre hrubý domáci produkt HDP. Nakoľko nevyužíva špeciálne žiadnu vlastnosť ukazovateľa HDP, dá sa aplikovať na ľubovoľný jav skúmaný v čase. Ak existuje beta konvergencia, hodnota koeficienta b je negatívna. Ak sa regresný koeficient b rovná hodnote -1 , znamená to, že ide o perfektnú konvergenciu. Ak sa regresný koeficient b rovná nule, potom konvergencia neexistuje. Regresný koeficient b vyjadruje, akú veľkú časť rozdielu k rovnovážnemu stavu sa štátom v priemere podarilo eliminovať. Pre testy vhodnosti modelu, ako aj testy signifikantnosti regresných koeficientov bola použitá obvyklá hodnota hladiny významnosti ($0,05$).

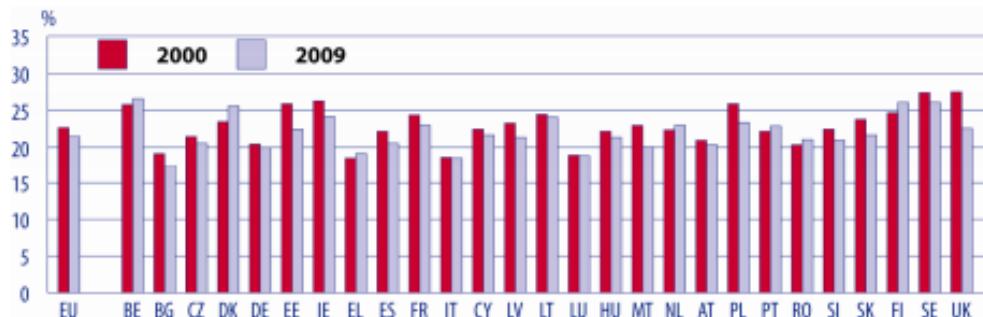
2. Výsledky a diskusia

Pod gramotnosťou rozumieme schopnosť čítať a písat vo veku 15 rokov a vyššom. Priemerná gramotnosť dospelých vo svete je 82 percent (muži 87 percent a ženy 77 percent). Medzi jednotlivými krajinami však existujú podstatné rozdiely. V krajinách EÚ 27 bola zabezpečená dostatočná úroveň vzdelania z hľadiska gramotnosti už pred tridsiatimi rokmi.

V štátoch EÚ 27 sa priemerný podiel žiakov a študentov v rámci formálneho vzdelávania na celkovej populácii znížil z 22,7 % v roku 2000 na 21,5% v roku 2009, čo

predstavuje pokles o 1,2 percenta, pričom ale počet mladých ľudí vo veku 0-29 na celkovom počte obyvateľov sa znížil o 3 percentuálne body (Obr.1).

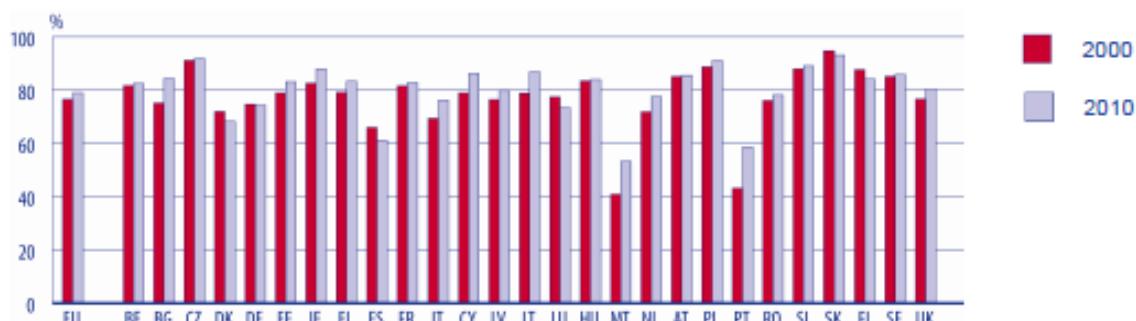
Obr. 1 Podiel žiakov a študentov v rámci formálneho vzdelávania na celkovej populácii



Zdroj: Eurostat [5], UOE podľa [7]

Kombinovaný ukazovateľ školskej dochádzky vyjadruje celkovú mieru dochádzky mladých ľudí do škôl prvého až tretieho stupňa ISCED 1-3 (obr. 2). Ďalším z ukazovateľov vzdelanostnej štruktúry štátov je percentuálny podiel ľudí vo veku 24-64 rokov s aspoň vyšším vzdelaním druhého stupňa (ISCED 3-6). Situácia v prípade Slovenska v oblasti vzdelania obyvateľstva je priaznivá len po úroveň stredného vzdelania. Dlhodobo pretrvávajúci nízky podiel populácie v post-sekundárnom vzdelávaní môže byť dôvodom pre budúce zaostávanie krajiny pri rastúcich nárokoch na vzdelanostnú úroveň. Pri zotrvaní Slovenska na súčasnej vzdelanostnej štruktúre hrozí, že zahraniční investori budú naďalej vidieť v SR predovšetkým pracovnú silu na úrovni ISCED 3, a že budú svoje investície zameriavať na takúto úroveň vzdelania.

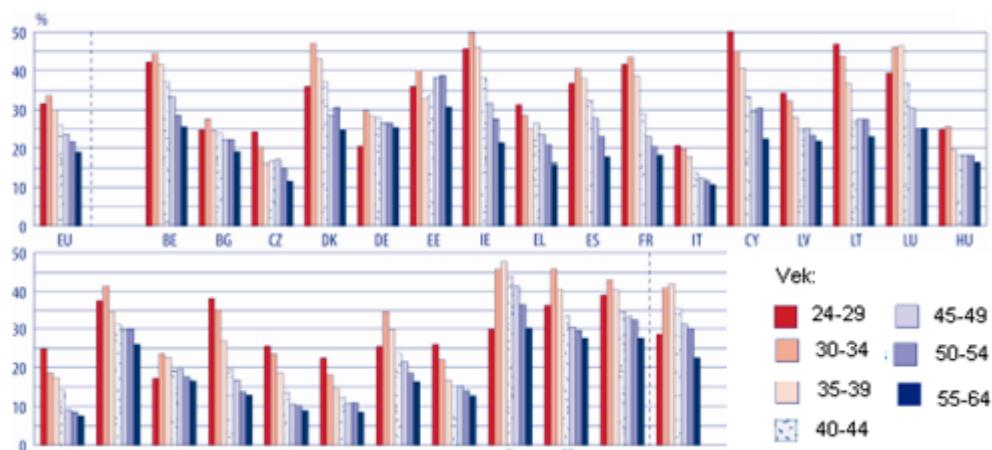
Obr. 2 Podiel populácie vo veku 20-24 rokov s ukončeným vzdelaním aspoň stupňa ISCED3



Zdroj: Eurostat [5], UOE podľa [7]

Vysoké školy a univerzity vzhľadom na ich prepojenie s výskumom a ich úlohu v prenose technológií sú nosnými piliermi procesu budovania ekonomiky založenej na vedomostiach a informačnej spoločnosti. Podiel osôb s terciárnym vzdelaním sa v roku 2009 (posledný dostupný údaj) oproti roku 2000 zvýšil pre každú vekovú skupinu. Najvyšší nárast je u vekovej skupiny 35-39, so zvýšením až o takmer 7 percent. Významné sú rozdiely medzi jednotlivými krajinami. V niektorých severských krajinách je podiel 30 - až 34-ročných s terciárnym stupňom vzdelania vyšší ako 45 percent, v iných ako Taliansko, Malta, Rumunsko je nižší ako 20%. Podiel obyvateľstva s terciárnym vzdelaním sa s vekom znižuje. Najväčší rozdiel medzi generáciami je v týchto krajinách: Írsko, Luxembursko a Poľsko.

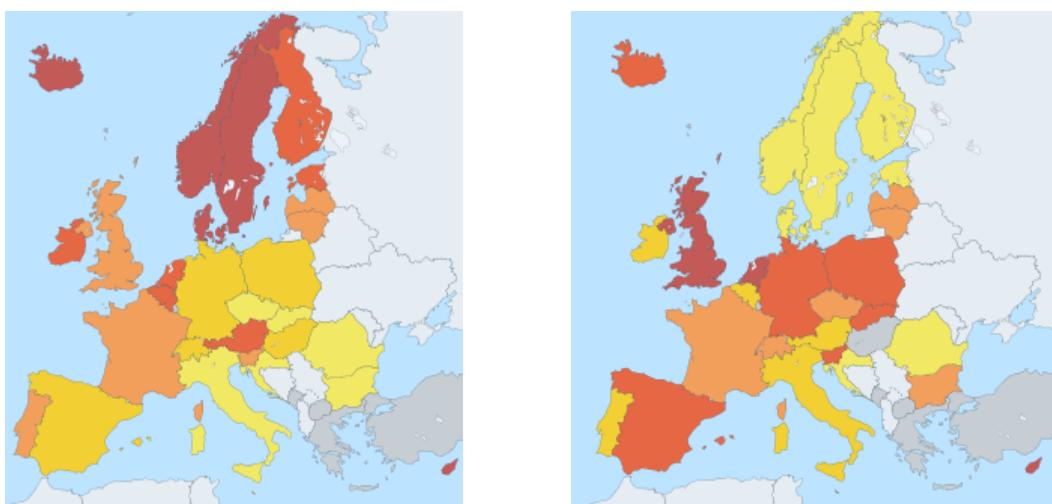
Obr. 3. Podiel obyvateľstva v roku 2010 s terciárnym vzdelaním (ISCED 5 a ISCED 6) vo veku 24 až 64 rokov



Zdroj: Eurostat [5], UOE podľa [7]

Hlavnou úlohou členských štátov EÚ v čase ekonomickej krízy bolo aj nadálej venovať približne 5% svojho HDP na vzdelanie. Podiel celkových verejných výdavkov na vzdelávanie ako percentuálny podiel HDP zostal stabilný, výdavky na študenta vzrástli v rozpätí rokov 2001 a 2009. Výdavky na žiaka sa zvyšujú s úrovňou vzdelania. V EÚ sú priemerné ročné náklady na žiaka strednej školy (ISCED 2 až 4) 6 129 EUR, na žiaka základnej školy (ISCED 1) je to 5316 EUR. Priemerné náklady na jedného študenta v terciárnom vzdelávaní v EÚ boli takmer dvakrát vyššie, ako u základnej školy – 9424 EUR. Súkromné financovanie vzdelávania zostáva nadálej marginálne. Vzrástol počet štátov, ktoré za posledných desať rokov zaviedli rôzne druhy poplatkov pre vysokoškolských študentov. Štipendiá a pôžičky študentom na terciárnom stupni predstavujú viac ako 16,7 percent verejných výdavkov na vzdelanie, konštatuje sa v správe Eurostatu [7]. Výdavky na vzdelávanie, ako percentuálny podiel HDP, sú najnižšie v novoasociovaných štátach. Iba Maďarsko a Poľsko majú výdavky na úrovni štátov EÚ15. V štátoch EÚ15 sú výdavky tým vyššie, čím sú štáty severnejšie. Rakúsko, Belgicko, Holandsko, Luxembursko majú výdavky na úrovni severských štátov.

Obr. 4. Verejné a súkromné výdavky na financovanie školstva ako podiel HDP v PKS v roku 2009



Zdroj: Eurostat, [6]

Model beta konvergencie verejných výdavkov na financovanie školstva ako podiel HDP v PKS (VVS) pre roky 2009 a 2001 je

$$\frac{1}{8} \ln \frac{VVS_{i,2009}}{VVS_{i,2001}} = -1,2998 - 0,1889 \ln VVS_{i,2001}.$$

Uvedený regresný model, ako štatistický model nie je vhodný, lebo P hodnota testu vhodnosti modelu, ako celku, je 0,1352, čo je hodnota vyššia ako hladina významnosti 0,05. Pre úplnosť - koeficient determinácie je extrémne nízky (9,86 percent). Nevhodnosť modelu beta konvergencie znamená, že hodnotené obdobie ôsmich rokov, v dôsledku krízy, ale v neposlednom rade aj v dôsledku disharmónie politík krajín EÚ týkajúcich sa financovania školstva. O politike vzdelávania rozhodujú všetky členské štátu samostatne, na úrovni EÚ si však stanovujú spoločné ciele a vymieňajú osvedčené postupy vzdelávania, ale nie financovania. Financovanie školstva je viac-menej politickou záležitosťou. Ďalšou možnou príčinou môže byť skutočnosť, že systém financovania školstva je nastavený v niektorých krajinách neefektívne, čo má za následok nevhodnosť regresného modelu ako celku.

Model beta konvergencie súkromných výdavkov na financovanie školstva ako podiel HDP v PKS (SVS) pre roky 2009 a 2001 je nasledovný

$$\frac{1}{8} \ln \frac{SVS_{i,2009}}{SVS_{i,2001}} = -1,8757 - 0,4872 \ln SVS_{i,2001}.$$

Model je ako štatistický model vhodný, napäťo P hodnota testu vhodnosti modelu ako celku (0,0011) je menšia ako hladina významnosti 0,05. Koeficient determinácie je 38,88 percent, je sice pomerne nízky, ale signifikantný. Vzhľadom na to, že koeficient b je záporný (-0,4872) môžeme hovoriť o beta konvergencii súkromných výdavkov na financovanie školstva ako podiel HDP v PKS.

Časť rozdielov vo financovaní školstva pri porovnávaní výdavkov na školstvo ako ich podiel z HDP môže byť spôsobený rôznym počtom žiakov a študentov na jednotlivých úrovniach vzdelávania v jednotlivých štátach. Z tohto dôvodu je potrebné skúmať aj celkové výdavky na jedného žiaka/študenta. Potvrdila sa beta konvergencia celkových, t.j. súkromných aj verejných výdavkov na jedného žiaka/študenta (CV1Z). Model beta konvergencie v tomto prípade pre roky 2009 a 2001 je

$$\frac{1}{8} \ln \frac{CV1Z_{i,2009}}{CV1Z_{i,2001}} = 0,8476 - 0,2611 \ln CV1Z_{i,2001}.$$

Regresný model je ako štatistický model vhodný, napäťo P hodnota testu vhodnosti modelu ako celku (0,0001) je menšia ako hladina významnosti 0,05. Koeficient determinácie je 49,18 percent. Vzhľadom na to, že koeficient b je záporný (-0,2611) môžeme opäť hovoriť o beta konvergencii celkových výdavkov na jedného žiaka/študenta.

Záver

Vzdelanie a vedecko-výskumný potenciál majú strategický význam. Sú zdrojom nielen rozvoja krajin, ale aj celého globalizujúceho sa sveta. Ovplyvňujú celý hospodársky aj spoločenský život. Vzdelávanie má kľúčový význam pre uľahčenie prístupu mladých ľudí na trh práce a pre podporu ich mobility a rovnakých príležitostí. Mnohé štátu Európskej únie, medzi nimi aj Slovensko, majú nízke výdavky na vzdelanie. Môže to ohrozit kvalitu vzdelávacieho procesu a rovnosť prístupu k vzdelaniu. Analýzou sa potvrdila konvergencia súkromných výdavkov na vzdelanie ako aj celkových výdavkov vzdelávacích inštitúcií na žiaka/študenta. Prečo tomu tak nie je v prípade verejných výdavkov, kde nielenže nedochádza ku konvergencii, ale regresný model ako celok je nevhodný si vyžaduje hlbšiu analýzu.

Literatúra

- [1] Barro, R. J. : Human capital and growth in cross-country regressions. Working paper, 1998 Harvard University, Cambridge.
- [2] Barro, R. J., Lee, J. W.: International data on educational attainment updates and implications. Working paper, 2000. National Bureau of Economic Research, Cambridge
- [3] Benhabib, J., Spiegel, M. M.: The role of human capital in economic development. Evidence from aggregate cross-country data. *Journal of Monetary Economics*, 34, 1994, s. 143-173.
- [4] Dobeš, M. : Vzťah medzi ľudským kapitálom a spotrebou domácností. In: Lieskovská, V., Gazda, V. (eds.): Analýza spotrebiteľského správania ako zdroj informácií pre ekonomickú vedu a marketingové rozhodovanie. CD, Ekonóm, 2000, Bratislava.
- [5] Eurostat – databázy. [cit. 2012-07-01]. Dostupné na internete:
<http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/education/data/database>
- [6] Eurostat – mapy tsdsc510 a tps00068 [cit. 2012-07-01]. Dostupné na internete:
<http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/mapToolClosed>
- [7] Key Data on Education in Europe 2012, Education, Audiovisual and Culture Executive Agency, 2012, 212 s. ISBN 978-92-9201-242-7
- [8] Figel', J.: Vzdelanie – kľúč k budúcnosti (prednáška). [cit. 2012-07-01]. Dostupné na internete: www.kas.de/wf/doc/kas_8548-544-1-30.pdf
- [9] Goetz, S. J., Hu, D.: Economic growth and human capital accumulation: Simultaneity and expanded convergence tests. *Economics Letters*, 51, 1996, s. 355-362
- [10] Gundlach, E.: The role of human capital in economic growth: New results and alternative interpretations. *Weltwirtschaftliches Archiv*, 131, 1995, s. 383-402.
- [11] Levin, A., Raut, L. K.: Complementarities between exports and human capital in economic growth: Evidence from the semi-industrialized countries. *Economic Development and Cultural Change*, 46, 1, 1997, s. 155-174.
- [15] Mankiw, N. G., Romer, D., Weil, D. N. : A contribution to the empirics of economic growth. *Quarterly Journal of Economics*, 107, 1992, s. 407-437
- [18] Romer, P. M.: The origins of endogenous growth. *Journal of Economic Perspectives*, 8, 1, 1994, s. 3-22

Kontakt: Beáta Stehlíková, prof. RNDr. CSc., Fakulta ekonómie a podnikania, Paneurópska vysoká škola, Tematínska 10, 851 05 Bratislava, e-mail: stehlikovab@gmail.com

MĚŘENÍ A VÝVOJ VEŘEJNÉ PODPORY PODNIKŮ VE VYSPĚLÝCH ZEMÍCH

STATE AID MEASUREMENT AND DEVELOPMENT IN THE DEVELOPED COUNTRIES

Leoš Vítek

Abstrakt

Příspěvek je zaměřen na veřejnou podporu podnikům v EU. V první části je po úvodním přehledu vymezen rámec veřejné podpory a výjimky ze zákazu jejího poskytování. V další jsou prezentovány statistiky rozsahu a vývoje celkové veřejné podpory firmám v EU. V další části je analyzován vývoj veřejné podpory ze sektorového pohledu. Výsledky ukazují, že k nárůstu veřejné podpory je menší, než se očekávalo.

Klíčová slova: veřejná podpora, EU,

Abstract

The article focused on state aid to enterprises in the EU. In the first part after introduction we described state aid and exceptions to its provision. The following part presents descriptive statistics on the extent and development of European state aid. In the next section we analyze the development of state aid from the sectoral point of view. The results show that the increase in state aid has been lower than has been expected.

Keywords: state aid, EU

JEL Classification: H25, G01, G38

1. Úvod

S ohledem na volný trh a volný pohyb zboží, osob a kapitálu vyspělé země volněji (skrze Světovou obchodní organizaci) a velmi striktně (skrze Evropskou komisi) regulují poskytování veřejné podpory podnikům. Veřejná podpora může mít velmi různorodou povahu – podle manuálu Eurostatu resp. Evropské komise může mít veřejná podpora tuto podobu:

- dotace a daňové úlevy, které se skládají z dotací a dotací úroků obdržených přímo podnikem, daňových úlev (non watable a wastable), úlev na pojistném na sociální zabezpečení, poskytnutí majetku za nižší než tržní ceny,
- účast na jmění podniku, která má podobu veřejné podpory (nejde o běžné podnikání vlády),
- půjčky s nižšími úroky (soft loans; od soukromého i veřejného sektoru včetně půjček se spoluúčastí a vratných výkonnostních záloh) a odklady placení daní v různé podobě,
- záruk, které se zahrnou do konečného objemu veřejné podpory pouze v případě vyčerpání celé záruky.

Z nejnovější literatury se Kenneth (2012) pro EU zaměřuje na mezinárodní komparaci veřejné podpory. Pro postranzitivní evropské ekonomiky veřejnou podporu analyzuje Blauberger (2009). Výzkum v oblasti veřejné podpory není pro ČR ani Slovensko příliš rozsáhlý - Sobeková-Majková a Vincurová (2011) se zaměřují na analýzu veřejné podpory na

Slovensku a ukazují, že v letech 2008-2010 narústá. Pavel a Vítek (2010) ukazují, že při analýze vzťahů proměnných jako je podíl veřejných výdajů k HDP, objem exportu k HDP a index ekonomickej slobody lze v roce 2002 najít jen velmi slabou závislosť mezi mírou otevřenosť ekonomiky a velikostí veřejné podpory. Ve stejné analýze pro rok 2008 autoři nalezli statistiky významnou závislosti mezi indexem ekonomickej slobody a velikostí veřejné podpory. Vítek (2010) popisuje reakci zemí EU na nastupující ekonomickej krizi z pohledu vývoje veřejné podpory. Pro období transformace se Zemplinerová (2006) zaměřila na to, že veřejná podpora probíhala mimo standardní výkaznictví veřejných financí. Její práce navazuje na Poláčkovou-Brixi (2000) a Bezděka et al. (2003).

Cílem tohoto příspěvku je po úvodním přehledu literatury a shrnutí pravidel veřejné podpory v EU analyzovat vývojové trendy veřejné podpory v letech 1995-2010 s akcentem na roky 2008-2010. Cílem je rovněž porovnat objemy schválené a skutečně čerpané veřejné podpory finančnímu sektoru v letech 2008-2011. Analýza bude založena na právní úpravě a datech týkajících se nadnárodní úrovně (EU) a nezahrnuje podpory na úrovni členských států, které nespadají do pravomoci Komise nebo Rady.

2. Rámec veřejné podpory v Evropské unii

V Evropské unii podléhá podpora 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. Regulaci podpory obecně nepodléhá poskytování podpory jednotlivcům nebo poskytování podpory dostupné všem subjektům. Podle Lisabonské smlouvy (EC, 2010) musí jít o podporu, podpora musí být poskytována státem nebo ze státních prostředků, podpora musí narušovat soutěž nebo muže hrozit narušením soutěže, narušení soutěže musí spočívat ve zvýhodnění podniků nebo odvětví a podpora musí mít alespoň potenciální vliv na obchod mezi členskými státy. Pokud jsou splněny výše uvedené podmínky, je taková podpora neslučitelná se společným trhem ES a nesmí být členskými státy poskytována.

Z obecných pravidel poskytování podpory ale existují výjimky. Jedná se zejména o:

- podniky pověřené poskytováním služeb obecného hospod. zájmu a fisk. monopoly,
- podpory sociální povahy poskytované jednotlivcům,
- podpory určené k náhradě škod,
- podpory poskytované zemím východního Německa,
- se souhlasem Rady/Komise podpory pro rozvoj oblastí s mimořádně nízkou životní úrovni nebo s vysokou nezaměstnaností,
- se souhlasem Rady/Komise podpory pro uskutečnění významného projektu evropského zájmu,
- se souhlasem Rady/Komise podpory napravující vážnou poruchu v hospodářství členského státu,
- se souhlasem Rady/Komise podpory usnadňující rozvoj určitých hospodářských činností nebo oblastí,
- se souhlasem Rady/Komise podpory určené na pomoc kultuře,
- jiné kategorie podpor, které určí Rada na návrh Komise,
- kategorie tzv. horizontální veřejné podpory, pro které Komise stanoví tzv. blokové výjimky v oblasti veřejné podpory – viz EC (2008) a EC (1998),
- podpora nevýznamného rozsahu (pravidlo de minimis) - nyní 200 tis. € za tři roky,
- jakákoli podpora, pokud toto rozhodnutí odůvodňují mimořádné okolnosti a odsouhlasí všechny členské státy.

V dlouhodobém průměru objem veřejné podpory ve vyspělých evropských zemích klesá. Nicméně protikrizová podpora 2008-2010 zvýšila objem veřejné podpory, které vlády podnikům poskytly.

3.

3. Vývoj celkové veřejné podpory v Evropské unii

Nejpoužívanějším měřítkem rozsahu veřejné podpory je index celkové veřejné podpory (EC Eurostat 2012), který poměruje součet všech veřejných podpor podnikům k HDP. Jak uvádí Ochrana et al. (2009), jde o jednorázovou podporu firmám (sektorová podpora, cca 20 % objemu podpory v obvyklých letech, tj. bez vlivu krize; většinu této podpory čerpají odvětví těžby uhlí a finanční služby) a také o podporu tzv. horizontálních cílů (cca 80 % celkového objemu podpory). U horizontální podpory jde o podporu vědy a výzkumu, úspory energií a zlepšení životního prostředí, malých a středních firem, vzniku nových pracovních míst, vzdělávání apod.

Celkově objem veřejné podpory 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 nárůstu veřejné podpory finančnímu sektoru. Oproti předpokladům (viz např. Vítek 2010) ale nedošlo k prudkému nárůstu veřejné podpory v EU.

Tabulka 1: Podíl celkové veřejné podpory na HDP ve vybraných zemích EU a jako průměr EU

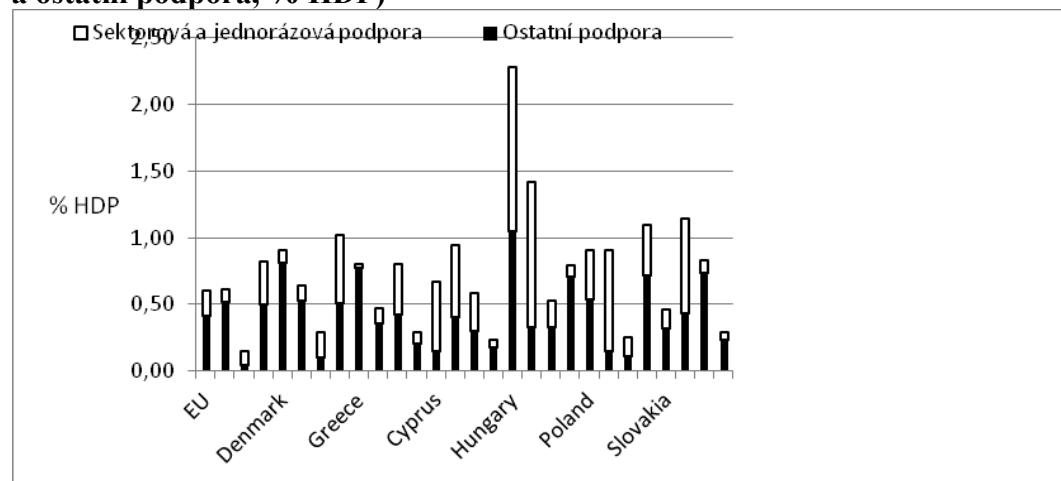
	1995	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010
EU	0,97	0,65	0,57	0,76	0,53	0,58	0,63	0,60
Belgium	0,59	0,47	0,37	0,40	0,43	0,45	0,61	0,61
Bulgaria	:	:	0,11	0,12	0,64	0,59	0,53	0,15
CR	:	2,40	0,64	0,76	0,78	0,99	0,71	0,82
Denmark	0,66	0,98	0,80	0,77	0,80	0,81	1,02	0,91
Germany (incl. GDR)	1,38	0,80	0,75	0,77	0,60	0,62	0,67	0,64
Estonia	:	0,10	0,32	0,26	0,23	0,27	0,29	0,29
Ireland	0,78	0,61	0,49	0,54	0,67	1,19	0,94	1,02
Greece	0,65	1,08	0,38	0,40	0,51	0,68	0,85	0,80
Spain	1,41	0,63	0,47	0,49	0,46	0,51	0,53	0,47
France	1,05	0,92	0,59	1,75	0,54	0,69	0,77	0,80
Italy	1,23	0,48	0,43	0,45	0,36	0,37	0,38	0,29
Cyprus	:	2,64	1,43	0,59	0,72	0,64	1,02	0,67
Latvia	:	0,69	1,09	1,30	2,16	0,57	0,72	0,94
Lithuania	:	0,33	0,52	0,53	0,61	0,44	0,63	0,58
Luxembourg	0,50	0,34	0,25	0,23	0,19	0,18	0,30	0,23
Hungary	:	1,10	3,20	2,26	1,86	2,44	1,84	2,28
Malta	:	3,39	3,55	2,81	2,36	1,94	1,88	1,42
Netherlands	0,37	0,50	0,41	0,38	0,38	0,40	0,46	0,53
Austria	1,06	0,69	0,47	0,78	0,44	0,66	0,90	0,79
Poland	:	0,95	0,77	0,85	0,61	0,92	0,95	0,91
Portugal	0,88	0,82	0,90	0,89	1,27	0,92	0,98	0,91
Romania	:	:	0,55	0,65	1,18	0,62	0,66	0,25
Slovenia	:	1,00	0,72	0,73	0,56	0,66	1,00	1,10
Slovakia	:	0,40	0,60	0,49	0,45	0,55	0,51	0,46
Finland	2,85	1,37	1,34	1,28	1,15	1,12	1,23	1,14
Sweden	0,53	0,45	0,97	1,00	0,95	0,91	0,92	0,83
United Kingdom	0,37	0,22	0,24	0,21	0,26	0,25	0,29	0,29

Zdroj: EC Eurostat (2012).

Podrobnejší pohled na struktúru veřejné podpory ukazuje pro rok 2010 následující graf. Z grafu je patrné, že:

- sektorová a jednorázová podpora je dominantní jen v zemích, které v letech 2008-2010 prošly závažnými strukturálními problémy, a to zejména ve finančním sektoru (Irsko, Kypr, Malta, Maďarsko) nebo trpěly silným poklesem ekonomiky či strukturálními problémy (Francie, Litva, Portugalsko),
- ve většině zemí stále převažovala horizontální veřejná podpora nad sektorovou a ad hoc podporou.

Graf 1: Struktura veřejné podpory v EU v roce 2010 (sektorová a jednorázová podpora a ostatní podpora, % HDP)



Zdroj: vlastní výpočty, data EC Eurostat (2012).

Z dlouhodobějšího pohledu je v následující tabulce vidět, že sektorová a jednorázová podpora v průměru v Evropské unii nijak podstatně nevzrostla (naopak – mírně klesla). Vysvětlení tohoto jevu není z dostupných dat zřejmé; intuitivní závěr by směřoval k opačnému výsledku. Pro vysvětlení bude třeba provést podrobnější analýzu.

Tabulka 2: Vývoj veřejné podpory a její struktury v EU (% HDP)

	1995	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Veřejná podpora celkem	0,97	0,65	0,57	0,76	0,53	0,58	0,63	0,60
z toho:								
<i>Sektorová a jednorázová podpora</i>			0,23	0,39	0,20	0,20	0,20	0,19
<i>Ostatní podpora</i>			0,34	0,37	0,33	0,38	0,43	0,41

Zdroj: vlastní výpočty, data EC Eurostat (2012).

Jak uvádí Víttek (2010), sektorová a ad hoc podpora se v delším časovém horizontu a v EU pohybovala kolem 40 – 50 % celkové podpory (v letech 1991-1999 činil aritmetický průměr podílu sektorové a ad hoc podpory 56 % a v letech 2000-2007 klesl na 46 %; roce 2008 ale stoupl na 64 %).

Forem veřejné podpory existuje mnoho a záleží, jaká kritéria jsou zvolena pro jejich třídění. Např. lze podporu rozdělit na přímou (dotace) a nepřímou (osvobození od daní a poplatků), notifikovanou a schvalovanou podporu oproti podpoře neschvalované, horizontální oproti podpoře vertikální.

Podle BIS (2007) lze mezi nejčastější nástroje podpory zahrnout např. státní dotace, snížené úroky z úvěrů, daňové úlevy (např. zrychlené odpisy) a slevy na dani 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 veřejné 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 veřejné podpory lze také zařadit bezplatnou reklamu ve státních sdělovacích prostředcích a podporu ve formě zvýhodněného přístupu k infrastruktuře.

4. Sektorové objemy veřejné podpory v EU a podpora finančnímu sektoru

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
 - 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)

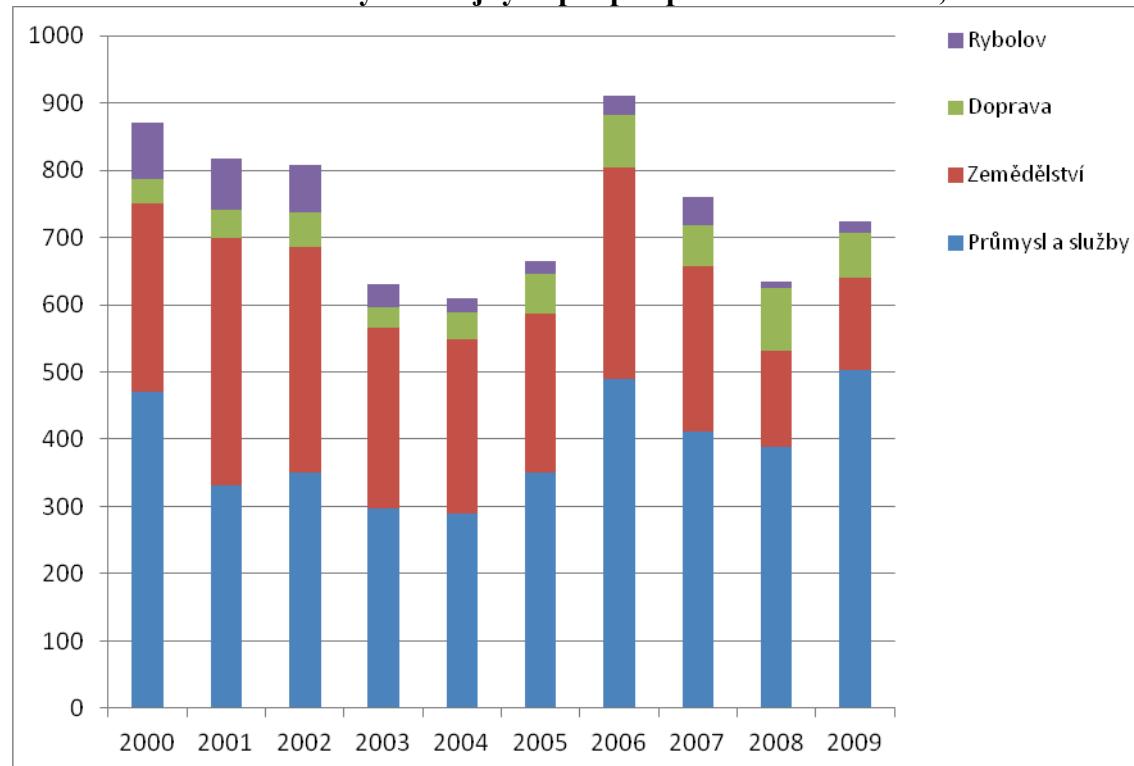
Následující tabulka ukazuje, že hlavním příjemcem veřejné podpory je v roce 2010 sektor průmyslu a služeb následovaný sektorem zemědělství. Tyto výsledky pro rok 2010 a počet případů odpovídají dlouhodobému trendu.

Tabulka 3: Počet registrovaných případů veřejné podpory podle sektorů, rok 2010

Sektor	Počet oznámených (notifikovaných) případů	Neoznámené případy	Existující případy	Celkem
Zemědělství	146	18	0	164
Průmysl a služby	379	40	1	420
Rybářství	20	5	1	26
Doprava a těžba uhlí	50	7	-	57
Celkem	595	70	2	667

Zdroj: EC (2012).

Graf 2: Počet notifikovaných veřejných podpor pro všechna odvětví, 2000 - 2009



Zdroj: EC (2012).

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. Poslední dvě tabulky ukazují, jak se vyvýjí objem veřejné podpory finančnímu sektoru. Maximální objem opatření schválených Komisí, která zahrnují režimy a intervence *ad hoc* uskutečněné členskými státy v důsledku finanční krize, činí 5 064 miliard EUR. Zcela dominantní jsou systémy záruk následovaná ad hoc opatřeními.

Tabuľka 4: Objemy schválené veřejné podpory finančnímu sektoru v EU v souvislosti s krízou mezi 2008 a 2011

	Schválená podpora celkem 2008 - 30/09/2011									
	Rekapitalizace		Garance		Podpora aktiv		Podpora likvidity a ostatní garance		Celkem	
	mld. €	% HDP v r. 2010	mld. €	% HDP v r. 2010	mld. €	% HDP v r. 2010	mld. €	% HDP v r. 2010	mld. €	% HDP v r. 2010
Belgium	20,4	5,8%	276,8	78,4%	28,2	8,0%	0,0	0,0%	325,4	92,2%
Bulgaria	0,0	0,0%	0,0	0,0%	0,0	0,0%	0,0	0,0%	0,0	0,0%
CR	0,0	0,0%	0,0	0,0%	0,0	0,0%	0,0	0,0%	0,0	0,0%
Denmark	14,0	6,0%	580,0	247,4%	0,0	0,0%	6,1	2,6%	600,1	256,0%
Germany	111,0	4,4%	450,3	18,0%	59,1	2,4%	0,0	0,0%	620,3	24,8%
Estonia	0,0	0,0%	0,0	0,0%	0,0	0,0%	0,0	0,0%	0,0	0,0%
Ireland	90,1	58,5%	386,0	250,7%	54,0	35,1%	40,0	26,0%	570,1	370,3%
Greece	15,5	6,7%	85,0	36,9%	0,0	0,0%	8,0	3,5%	108,5	47,1%
Spain	101,1	9,5%	201,2	18,9%	2,9	0,3%	31,9	3,0%	337,0	31,7%
France	26,7	1,4%	319,8	16,5%	4,7	0,2%	0,0	0,0%	351,1	18,2%
Italy	20,0	1,3%	0,0	0,0%	0,0	0,0%	0,0	0,0%	20,0	1,3%
Cyprus	0,0	0,0%	3,0	17,2%	0,0	0,0%	0,0	0,0%	3,0	17,2%
Latvia	0,8	4,6%	5,2	28,7%	0,5	3,0%	2,3	12,6%	8,8	48,9%
Lithuania	0,4	1,6%	0,9	3,2%	0,4	1,6%	0,0	0,0%	1,7	6,3%
Luxembourg	2,5	6,0%	4,5	10,8%	0,0	0,0%	0,3	0,8%	7,3	17,6%
Hungary	1,1	1,1%	5,4	5,4%	0,0	0,0%	3,9	3,9%	10,3	10,5%
Malta	0,0	0,0%	0,0	0,0%	0,0	0,0%	0,0	0,0%	0,0	0,0%
Netherlands	37,6	6,4%	200,0	33,8%	22,8	3,9%	52,9	8,9%	313,3	53,0%
Austria	15,7	5,5%	75,2	26,4%	0,4	0,1%	0,0	0,0%	91,3	32,1%
Poland	4,6	1,3%	4,6	1,3%	0,0	0,0%	0,0	0,0%	9,2	2,6%
Portugal	12,0	6,9%	35,5	20,5%	0,0	0,0%	0,0	0,0%	47,5	27,5%
Romania	0,0	0,0%	0,0	0,0%	0,0	0,0%	0,0	0,0%	0,0	0,0%
Slovenia	0,3	0,7%	12,0	33,4%	0,0	0,0%	0,0	0,0%	12,3	34,1%
Slovakia	0,7	1,0%	2,8	4,2%	0,0	0,0%	0,0	0,0%	3,5	5,3%
Finland	4,0	2,2%	50,0	27,7%	0,0	0,0%	0,0	0,0%	54,0	30,0%
Sweden	5,0	1,5%	156,0	45,0%	0,0	0,0%	0,5	0,2%	161,6	46,6%
United Kingdom	114,6	6,8%	435,7	25,7%	248,1	14,6%	51,9	3,1%	850,3	50,1%
EU27	598,0	4,87%	3289,6	26,81%	421,1	3,43%	197,7	1,61%	4506,5	36,73%

Zdroj: EC (2012)

I když z hlediska časového nesouladu nelze zcela srovnávat objemy schválené a čerpané podpory (již schválená podpora môže byt čerpána až v budoucnu, což se táká zejména garancí finančním institucím, kdy v důsledku dlouhodobější stagnace ekonomiky v Evropě 2008-2012 môže ještě dojít k dalšímu kolu čerpání veřejné pomoci finančnímu sektoru – např. Španělsko, Řecko, Portugalsko), údaje předchozí a následující tabulky ukazují, že dosud bylo čerpáno přibližně 35 % objemu podpory schválené finančním institucím. Při lineárním protažení dosavadního trendu je tedy možno očekávat, že čerpání podpory by celkově v Evropské unii nemělo přesáhnout cca 50 % jejího schváleného objemu.

Tabuľka 5: Objemy využité veřejné podpory finančnímu sektoru v EU v souvislosti s krízou mezi 2008 a 2010

	Využitá podpora celkem 2008 - 2010									
	Rekapitalizace		Garance		Podpora aktiv		Podpora likvidity a ostatní garance		Celkem	
	mld. €	% HDP vr. 2010	mld. €	% HDP vr. 2010	mld. €	% HDP vr. 2010	mld. €	% HDP vr. 2010	mld. €	% HDP vr. 2010
Belgium	20,4	5,78%	44,2	12,53%	7,7	2,19%	0,0	0,00%	72,4	20,5%
Bulgaria	0,0	0,00%	0,0	0,00%	0,0	0,00%	0,0	0,00%	0,0	0,0%
CR	0,0	0,00%	0,0	0,00%	0,0	0,00%	0,0	0,00%	0,0	0,0%
Denmark	10,4	4,45%	145,0	61,86%	0,0	0,00%	2,0	0,84%	157,4	67,2%
Germany	56,6	2,26%	135,0	5,40%	56,2	2,25%	4,7	0,19%	252,6	10,1%
Estonia	0,0	0,00%	0,0	0,00%	0,0	0,00%	0,0	0,00%	0,0	0,0%
Ireland	46,3	30,06%	360,0	233,86%	7,0	4,55%	0,0	0,00%	413,3	268,5%
Greece	3,8	1,64%	27,5	11,94%	0,0	0,00%	7,6	3,30%	38,8	16,9%
Spain	10,8	1,02%	55,8	5,25%	2,9	0,27%	19,3	1,82%	88,8	8,4%
France	22,5	1,16%	92,7	4,80%	1,2	0,06%	0,0	0,00%	116,4	6,0%
Italy	4,1	0,26%	0,0	0,00%	0,0	0,00%	0,0	0,00%	4,1	0,3%
Cyprus	0,0	0,00%	2,8	16,13%	0,0	0,00%	0,0	0,00%	2,8	16,1%
Latvia	0,4	2,27%	0,5	3,01%	0,4	2,27%	1,0	5,43%	2,3	13,0%
Lithuania	0,0	0,00%	0,0	0,00%	0,0	0,00%	0,0	0,00%	0,0	0,0%
Luxembourg	2,6	6,25%	2,2	5,18%	0,0	0,00%	0,2	0,45%	4,9	11,9%
Hungary	0,1	0,11%	0,0	0,00%	0,0	0,00%	2,1	2,17%	2,2	2,3%
Malta	0,0	0,00%	0,0	0,00%	0,0	0,00%	0,0	0,00%	0,0	0,0%
Netherlands	18,9	3,19%	40,9	6,91%	5,0	0,85%	30,4	5,14%	95,2	16,1%
Austria	7,4	2,59%	19,3	6,80%	0,4	0,14%	0,0	0,00%	27,1	9,5%
Poland	0,0	0,00%	0,0	0,00%	0,0	0,00%	0,0	0,00%	0,0	0,0%
Portugal	0,0	0,00%	5,2	3,03%	0,0	0,00%	0,0	0,00%	5,2	3,0%
Romania	0,0	0,00%	0,0	0,00%	0,0	0,00%	0,0	0,00%	0,0	0,0%
Slovenia	0,0	0,00%	2,2	5,98%	0,0	0,00%	0,0	0,00%	2,2	6,0%
Slovakia	0,0	0,00%	0,0	0,00%	0,0	0,00%	0,0	0,00%	0,0	0,0%
Finland	0,0	0,00%	0,1	0,06%	0,0	0,00%	0,0	0,00%	0,1	0,1%
Sweden	0,8	0,22%	19,9	5,75%	0,0	0,00%	0,0	0,00%	20,7	6,0%
United Kingdom	82,9	4,89%	158,4	9,33%	40,4	2,38%	19,8	1,17%	301,5	17,8%
EU27	287,8	2,35%	1111,8	9,06%	121,2	0,99%	87,1	0,71%	1608,0	13,11%

Zdroj: EC (2012)

5. Závěr

V příspěvku byl popsán rámce veřejné podpory v EU a na trendy jejího vývoje v posledních letech. Hodnoty veřejné podpory v posledních dvou dekádách mírně klesaly, což souviselo s postupující liberalizací volného trhu v Evropě a dominancí hospodářských politik založených na volném obchodu. Zároveň docházelo k přesunu veřejných podpor ze zemědělství do průmyslu a služeb (měřeno počtem podpor). Po reformě systému blokových výjimek v roce 2008 došlo k jejich nárůstu, což může ovlivňovat celkové výsledky objemu veřejné podpory. I když v roce 2008 a dalších došlo v důsledku krize k nárůstu četnosti i objemu veřejné podpory (důvodem byly mimořádné záruky poskytované přibližně 40 finančním institucím a zavádění 40 garančních systémů v zemích nejvíce postižených finanční krízí), celkový objem veřejné podpory se k pomalému a ne 100% čerpání těchto garancí nijak podstatně v průměru EU nezvýšil. Zároveň koncem roku 2009 a počátkem roku 2010 došlo k poklesu četnosti notifikovaných a schvalovaných záruk a k jejich postupnému rušení a vrácení dočasně poskytovaných podpor finančnímu sektoru. Dosavadní data rovněž ukazují, že čerpání podpory finančním institucím by celkově v Evropské unii nemělo přesáhnout cca 50 % jejího schváleného objemu.

Priíspěvek vznik v rámci řešení projektu VEGA MŠVVaŠ SR 1/0908/12 „Fiškálna a menová politika a ich vplyv na medzinárodné podnikanie v štátoch EÚ“.

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>
- Blauberger, M. (2009). Compliance with rules of negative integration: European state aid control in the new member states. *Journal of European Public Policy*, Volume 16, Issue 7, pp. 1030-1046
- 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 2010. *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 2012. *Scoreboard - Data on State aid expenditure (state of play: 31 December 2010)*. Brussels: EC. Dostupné z http://ec.europa.eu/competition/state_aid/studies_reports/expenditure.html#II
- EC Eurostat 2012. *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
- Kenneth P. T. (2012). EU Control of State Aid to Mobile Investment in Comparative Perspective. *Journal of European Integration*, Aug. 2012 (in print)
- Ochrana, F., Pavel, J., Vítok, L. (2009). Veřejný sektor a veřejné finance. Praha: Grada.
- Pavel, J., Vítok, L. (2010). Státní podpora podnikání v Evropské Unii. *Ekonómia a podnikanie*, 2010, roč. 4, č. 1, s. 15-22.
- Poláčková-Brixí, H. 2000. Fiškální rizika nejsou jen v rozpočtu. *Finance a úvěr*, 2000, č. 3, s. 147-159.
- Sobeková-Majková, M. Vincúrová, Z. (2011). Analýza vývoja poskytovania štátnej pomoci v podmienkach Slovenskej republiky. *Ekonómia a podnikanie*, 2011, roč. 5, č. 1, str. 152-164.
- Vítok, L. (2010). Státní pomoc podnikatelským subjektům v EU. Bratislava 30. 9. 2010. In: *Ekonomická kríza – nové podnety pre ekonomickú teóriu a prax*. Bratislava, 2010, s. 38.
- Zemplingerová, A. 2006: Efekty státní podpory podniků. *Politická ekonomie* 2/2006, str. 204-213.

Kontakt: Vítok Leoš, Ing., PhD., Fakulta ekonómie a podnikania, Pan-európska vysoká škola, Tematínska 10, 851 05 Bratislava, e-mail: leos.vitek@gmail.com

KRÍZA V ODVETVÍ STAVEBNÍCTVA A PERSPEKTÍVY SOCIÁLNEHO BÝVANIA V TRHOVO ORIENTOVANEJ EKONOMIKE

CRISIS IN THE CONSTRUCTION INDUSTRY AND THE PERSPECTIVE OF SOCIAL HOUSING IN MARKET-ORIENTED ECONOMY

Mária Zúbková

Abstrakt

Ambíciou príspevku je ukázať vzťah ekonomickej krízy a významného odvetvia NH – stavebníctva, ktoré je indikátorom rastu, či poklesu ekonomiky krajiny. V čase poklesu, keď súkromný sektor reaguje na vplyvy krízy, klesá dôvera investorov, klesá objem stavebnej produkcie, je dobré uvažovať o projektoch, ktoré sú financované z verejných resp. združených finančných zdrojov a môžu prispieť k rastu odvetvia stavebníctva. Takými sú napr. projekty výstavby sociálnych bytov. Z analýz vyspelých ekonomík, ako sú Francúzsko, Rakúsko a pod., je zrejmé, že cyklus výstavby sociálnych bytov má stúpajúcu tendenciu práve v čase ekonomickej recessie a naopak, v čase hospodárskeho rastu stúpa výstavba v rámci súkromného sektora.

Kľúčové slová: kríza, stavebníctvo, finančné prostriedky, verejné zdroje, sociálne bývanie

Abstract

The ambition of this paper is to outline the relationship of the economic crisis and an important sector of the economy - construction industry that is an indicator of growth or decline in the country's economy. At the time of recession, when private sector responds to the effects of the crisis, declining investor confidence, decreasing the volume of construction output, it is good to think about projects that are funded by public or pooling financial resources and may contribute to the growth of the construction industry. Such are eg. social housing projects. The analyzes developed economies such as France, Austria and so on., it is evident that the cycle of construction of social housing is growing at a time of economic recession and vice versa, when economic growth this is the private sector, which is involved in the growth of construction sector.

Key words: crisis, construction, financing, public resources, social housing

Jel klasifikácia: A12, H53, L74, L85

ÚVOD

Deklarovanie bývania ako jedného zo základných ľudských práv vytvára záväzok pre verejné subjekty (štát, obce), aby sa v tejto oblasti angažovali. Znamená to intervencie na trhu s bytmi prostredníctvom ekonomických, legislatívnych prípadne administratívnych nástrojov, ktoré zabezpečia nevyhnutnú mieru sociálnej spravodlivosti a rovnováhy. Samotné nástroje nechápeme len ako pasívne prostriedky dodatočne odstraňujúce vzniknuté sociálne problémy. Naopak je nevyhnutné ich funkčne spájať s nástrojmi, ktoré sú uplatňované v oblasti ponuky, a tak aktívne ovplyvňovať situáciu na trhu s bytmi, a tým dostupnosť bývania pre ľudí.

Situáciu v sektore bývania ovplyvnila ekonomická kríza veľmi výrazne. Dokonca to bola hypotekárna kríza, ktorá spustila lavínu a kríza sa rozšírila aj na Európsky kontinent a výrazne zasiahla odvetvie národného hospodárstva akým je stavebníctvo.

1. Kríza v stavebníctve

Začiatky hospodárskej krízy sa v Európe a na Slovensku začali prejavovať už v roku 2008. Stavebníctvo kríza zasiahla o rok neskôr. Rok 2009 znamenal pokles v objeme stavebnej produkcie na 5,8 mld. Eur (v b.c.) oproti predchádzajúcemu roku. Medziročný prepad bol až o 10,5%. Rok 2010 bol charakterizovaný ako rok šetrenia. Bolo pozastavené veľké množstvo projektov a žiadne nové projekty v tom roku neboli na pláne. Zastavenie projektov a znížený dopyt po tvorbe stavebnej produkcie zasiahlo všetky typy firiem [2], [3].

Veľké verejné zákazky sú doménou veľkých podnikov. Malé podniky a živnostníci zastávajú v tejto hierarchii aj funkciu špecializovaných podnikov na určitý druh práce. Stagnácia a úpadok trhu s realitami patrí medzi ďalšie faktory, ktoré ovplyvnili úbytok stavebnej produkcie na Slovensku. Rovnako sprísnenie kritérií pre poskytovanie pôžičiek od bank malo za následok zníženie investícií do stavebníctva. Prístup firiem k splácaniu svojich záväzkov bol nedisciplinovaný. Krízový stav v stavebníctve zapríčinilo slabé čerpanie eurofondov. Tak v Európe ako aj na Slovensku klesla kúpyschopnosť obyvateľstva. Spolu s ňou aj dopyt po realitách.

Kríza sa prejavila aj na investíciach do stavebníctva. Investície sú hlavný motor ekonomickej rastu. Je teda v záujme štátu aj občanov aby bolo investovanie do hospodárskych aktivít podporované. Nedostatok finančných zdrojov spomalil tvorbu hrubého fixného kapitálu (THFK) a tento fakt neodvrátil ani investície štátu do výstavby diaľnic, železničnej infraštruktúry a iné finančné impulzy z verejného rozpočtu. Najsilnejšie odvetvia v THFK boli strojársky priemysel a stavebníctvo. Pohybovali sa takmer na rovnakej úrovni.

Zamestnanosť odjakživa patrí medzi najvýznamnejšie ukazovatele zdravej ekonomiky. Podiel stavebníctva na celkovej zamestnanosti v národnom hospodárstve patrí medzi najvýznamnejšie ukazovatele vývoja stavebníctva. V roku 2010 sa odvetvie stavebníctva podieľalo na zamestnanosti 7,75 %. Mobilita PS je výrazným faktorom prispievajúcim k rastu nielen zamestnanosti, ale aj životnej úrovne a úrovne HDP [1].

Vo vyspelých krajinách, ako je napríklad Francúzsko je zrejmé, že keď sa utlmuju investície v oblasti súkromného bytového sektoru, narastajú investície do verejného bytového sektoru. Realizuje sa výstavba a obnova sociálneho bytového fondu.

2. Trendy v bytovej politike

Bývanie vplýva na sociálny a hospodársky blahobyt domácností rôznymi spôsobmi. V najzákladnejšom zmysle je prístreším pred vonkajšími prírodnými vplyvmi, je bezpečím a súkromím v okolitej vonkajšom svete, je priestorom kde sa dá uvoľniť, učiť, žiť, je prístupom k väčšiemu alebo menšiemu pohodliu. Ale byt umiestňuje domácnosť aj do určitého širšieho kontextu, ktorý môže ovplyvniť dostupnosť príbuzných a priateľov, verejných služieb, ale najmä práce.

Kedže sa bývanie dotýka kvality a dosiahnutelnosti takéhoto množstva aktivít domácností, neprekvaپuje, že bývanie je pomerne drahé a pohlcuje 15-20% priemerných európskych príjmov a v prípade absencie dotácií sa tento rozdiel pre domácnosti s najnižšími príjmami dokonca zdvojnásobuje. Kedže sa vezme do úvahy dôležitosť bývania, neprekvaپuje ani to, že väčšina európskych krajín už dlho podporuje aktívnu bytovú politiku, často pohlcujúcu od jedného do štyroch percent HDP.

3. Chápanie sociálneho bývania a súvisiace aspekty

Nazeranie na sociálne bývanie nie je jednotné a neexistuje presná definícia, čo je však spoločné pri chápaní sociálneho bývania je, že k výstavbe či údržbe takého typu bývania boli použité prostriedky z verejných zdrojov.

Rôzne chápanie sociálneho bývania sa odlišuje zvlášť v nasledujúcich súvisiacich aspektoch: [7]

- 1) pre aké široké vrstvy obyvateľstva je sociálne bývanie určené,
- 2) aký je rozsah a význam sociálneho bývania vzhľadom k ostatným typom bývania na trhu s bytmi,
- 3) aký je charakter sociálneho bývania z hľadiska typu užívateľského vzťahu a vlastníctva,
- 4) akým spôsobom je sociálne bývanie financované,
- 5) aká je podoba sociálneho bývania z hľadiska typu výstavby,
- 6) aká je kvalita sociálneho bývania,
- 7) podľa akých kritérií sú vyberaní užívatelia sociálneho bývania,
- 8) zmení sa nárok na užívanie sociálneho bývania so zmenou sociálneho postavenia užívateľa.

Všeobecne platí, že pomoc vo forme sociálneho bývania je orientovaná na tie skupiny, ktorých sťažená ekonomická situácia (dočasná či trvalá) je spojená s niektorými fázami životného alebo rodinného cyklu alebo so zdravotnými tăžkosťami.

Z charakteru a zmyslu sociálneho bývania, t.j. poskytnúť užívateľom finančne menej náročné bývanie vyplýva, že pôjde o nájomný sektor, kde užívateľ nepotrebuje finančnú čiastku nevyhnutnú na nadobudnutie nehnuteľnosti. Pre sociálne bývanie je charakteristické, že nájomné tu nemá trhový charakter, ale odvodzuje sa predovšetkým z výšky prevádzkových nákladov a z výšky príjmov užívateľov. Takéto nájomné, resp. takto určované nájomné neprináša majiteľovi žiadnen zisk.

Vlastníci a prevádzkovatelia sociálneho bývania sú preto najčastejšie subjekty, ktoré si môžu dovoliť podnikať na trhu neziskovo, ktoré chápnu svoju činnosť skôr ako sociálnu službu než podnikanie v pravom slova zmysle.

Významnú úlohu tu zohrávajú obce, neziskové organizácie, ktorých cieľom je poskytovať bývanie a rovnovážnym spôsobom hospodáriť so svojím majetkom.

4. Podpora verejného nájomného sektora v SR

V Slovenskej republike je podpora štátu orientovaná len na nájomné byty, ktoré sú určené pre nižšie príjmové skupiny. Výstavbu verejného nájomného sektora v súčasnosti štát podporuje predovšetkým dvoma spôsobmi:

- dotáciami Ministerstva dopravy, výstavby a regionálneho rozvoja SR,
- úvermi zo Štátneho fondu rozvoja bývania [5].

Dotácie ministerstva dopravy a výstavby a regionálneho rozvoja SR sú upravované zákonom č. 443/2010 Z.z. o dotáciách na rozvoj bývania a o sociálnom bývaní. Zákon hovorí o rozsahu, podmienkach a spôsobe poskytovania finančných prostriedkov formou dotácií na rozvoj bývania a tiež vymedzuje pojem sociálne bývanie. Zákon ďalej vymedzuje, kto môže byť žiadateľom o dotáciu. Môže to byť predovšetkým obec. Výška dotácie závisí od štandardu a veľkosti bytov. Rozlišujeme bežný štandard a nižší štandard. Výška dotácie sa pohybuje od 20 do 30 % oprávnených nákladov, v závislosti od podlahovej plochy bytu a od oprávneného nákladu na 1 m² podlahovej plochy bytu. V prípade bytov nižšieho štandardu je možné získať dotáciu až do výšky od 70 do 75% oprávnených nákladov. Výška možnej dotácie je uvedená v tabuľke č. 1.

Tabuľka č. 1 Výška dotácie v závislosti od štandardu a veľkosti nájomných bytov

Nájomné byty	Bežného štandardu			Nižšieho štandardu	
Výška dotácie (% z oprávnených nákladov)	30%	25%	20%	75%	70%
Priemerná podlahová plocha bytov S [m ²]	S ≤ 50 m ²	50 m ² < S ≤ 56 m ²	56 m ² < S ≤ 60 m ²	S ≤ 45 m ²	45 m ² < S ≤ 55 m ²
Oprávnený náklad o _n na 1m ² podlahovej plochy [€]	o _n ≤ 900 €	o _n ≤ 890 €	o _n ≤ 880 €	o _n ≤ 525 €	o _n ≤ 510 €

Zdroj: Národná rada SR, 2010

K podmienkam na poskytnutie dotácie na obstaranie nájomného bytu patrí, že priemerná podlahová plocha nájomných bytov pri bežnom štardarde nepresiahne 65 m² a pri nižšom nepresiahne 60 m² a žiadateľ je tiež zaviazaný určitými podmienkami, ktoré musí splniť [5].

V súčasnosti je sociálne bývanie v SR rozvíjané kompetentnými orgánmi jednotlivých samospráv. Na zabezpečovanie tohto typu bývania využívajú samosprávy podporné finančné nástroje štátu. Predmetom podpory je poskytnutie dotácií, prostredníctvom *Programu rozvoja bývania* (v kompetencii MDVRR SR) alebo *Štátneho fondu rozvoja bývania*.

Tabuľka č. 2 ilustruje podiel dokončených nájomných bytov v SR za ostatných desať rokov.

Tabuľka č. 2 Podiel obecných nájomných bytov na celkovom počte dokončených bytov

2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
10,40%	16,90%	28,40%	12,10%	13,70%	14,80%	19,10%	15,30%	12,20%	14,50%

Zdroj: Ministerstvo dopravy, výstavby a regionálneho rozvoja SR

Tabuľka č. 3 Výdavky štátneho rozpočtu SR na bývanie

Poskytnutá podpora		2006	2007	2008	2009	2010
Program rozvoja bývania	mil. Eur	54,83	50,22	61,44	56,93	40,36
ŠFRB	mil. Eur	156,03	141,55	159,64	210,67	136,11
Program bankových záruk	mil. Eur	9,3	7,83	3,46	0,65	0,47
Štátny príspevok k hypoteckárnym úverom	mil. Eur	19,61	18,94	19,5	21,73	23,47
Štátna prémia k stavebnému sporeniu	mil. Eur	31,74	39,16	38,58	43,62	41,61
Spolu	mil. Eur	271,51	257,7	282,62	333,6	242,02

Zdroj: Ministerstvo financií SR

Údaje uvedené v tabuľke č. 3 dávajú obraz o verejných zdrojoch, ktoré boli poskytnuté do oblasti sociálneho bývania, ale aj vlastníckej formy bývania.

Poskytnutá podpora zo štátneho rozpočtu výrazne poklesla v roku 2010. Tento pokles sa týkal najmä verejného nájomného sektoru. Pokles finančných prostriedkov z verejných zdrojov do bytovej politiky sa prejavil v intenzite bytovej výstavby. V roku 2010 sa počet začatých bytov medziročne znížil viac ako o 20%. V porovnaní s rokom 2008 tento prepad predstavuje až 43% začatých bytov, čo je dôsledok ekonomickej krízy.

ZÁVER

Na záver uvádzame požiadavky, ktoré sú v krajinách EÚ v súčasnosti kladené na sociálne bývanie.

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

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

Domnievame sa, že požiadavky môžeme ponechať ako odporúčania pre diskusiu odbornej verejnosti a zakomponovanie do bytovej politiky SR pre obdobie rokov 2015-2020.

Cieľom príspevku bolo priblížiť situáciu v oblasti sociálneho bývania, uviesť tento sektor ako možný potenciál rozvoja aj v období krízy. Navyše ovplyvniť nazeranie na sociálne bývanie nie ako na bývanie pre marginalizované skupiny obyvateľstva, ale ako verejný nájomný sektor, umožňujúci väčšiu mobilitu pracovnej sily.

POUŽITÁ LITERATÚRA

- [1] Ročenka slovenského stavebníctva 2012, MDVRR SR, jún 2012 [online] Dostupné na internete: citované 2012.07.03
[<http://www.telecom.gov.sk/index/index.php?ids=84674>](http://www.telecom.gov.sk/index/index.php?ids=84674)
- [2] Ročenka slovenského stavebníctva 2011, MDVRR SR , jún 2011 [online] Dostupné na internete: citované 2012.07.03
[<http://www.telecom.gov.sk/index/index.php?ids=84674>](http://www.telecom.gov.sk/index/index.php?ids=84674)
- [3] Ročenka slovenského stavebníctva 2010, MDVRR SR , jún 2010 [online] Dostupné na internete: citované 2012.07.03
[<http://www.telecom.gov.sk/index/index.php?ids=84674>](http://www.telecom.gov.sk/index/index.php?ids=84674)
- [4] Ročenka slovenského stavebníctva 2009, MDVRR SR , august 2009 [online] Dostupné na internete: citované 2012.07.03
[<http://www.telecom.gov.sk/index/index.php?ids=84674>](http://www.telecom.gov.sk/index/index.php?ids=84674)
- [5] Zákon č.443/2010 o dotáciach a o sociálnom bývaní, [online] Dostupné na internete : citované 2012.07.04
[<http://www.zbierka.sk/sk/vyhľadavanie?filter_sent=1&filter_predpis_aspi_id=443%2F2010+Z.z.&q=dot%C3%A1cie+na+rozvoj+b%C3%BDvania>](http://www.zbierka.sk/sk/vyhľadavanie?filter_sent=1&filter_predpis_aspi_id=443%2F2010+Z.z.&q=dot%C3%A1cie+na+rozvoj+b%C3%BDvania)
- [6] Economic crisis. Bussines dictionary, [online] Dostupné na internete : citované 2012.06.04
[<http://www.businessdictionary.com/search-terms.php?q=crisis+definition>](http://www.businessdictionary.com/search-terms.php?q=crisis+definition)
- [7] Zúbková, M. 1999. Sociálne bývanie v trhovo orientovanej ekonomike, Habilitačná práca, SvF STU, Bratislava , 1999

- [8] Zúbková, M., Brázdovičová, S. 2008. Chápanie sociálneho bývania a jeho praktické využitie vo vybranej krajine EÚ. [online] Dostupné na internete : citované 2012.07.04 <<http://www.rozvojbyvania.sk/>>

Kontakt: Zúbková Mária, Ing., PhD., Fakulta ekonómie a podnikania, Paneurópska vysoká škola, Tematínska 10, 851 05 Bratislava, e-mail: maria.zubkova@uninova.sk

Sekcia B: Doktorandská sekcia



Section B: Doctoral Student's Section

MEDZIREGIONÁLNE MIGRAČNÉ TOKY

THE INTER-REGIONAL MIGRATION FLOWS

Jana Bednáriková

Abstrakt

Cieľom práce je analýza medziregionálnej migrácie medzi šiestimi vybranými regiónmi. Výsledkom práce bude model a prognóza medziregionálnej migrácie na roky 2007-2015. Modelovanie medziregionálnej migrácie uskutočníme pomocou sústavy diferenčných rovnic. Výpočty prognóz budú vykonané v programe Microsoft Excel.

Kľúčové slová: medziregionálna migrácia, migračné toky, prognóza, sústava diferenčných rovnic

Abstract

The main aim of the paper is analysis of the inter-regional migration among six selected regions. The result of the paper will be model and forecast of inter-regional migration for years 2007-2015. The forecasting of inter-regional migration will be realized through the system of differential equations and calculations will be made in Microsoft Excel.

Key words: inter-regional migration, migration flows, forecast, system of differential equations

JEL classification: R23

Introduction

The international and also inter-regional migration is phenomenon which is influenced by a lot of different push and pull factors which were characterised by a lot of different authors as Štefančík (2010) who underline that the economic variables as more important motivation factors for persons to migrate in his theoretical work. The others factors like age, the state in the family cycle, or socioeconomic factors, like education, current job, social networks and affinities stay at the second place in importance.[1] Williams (2010) explores four aspects of the underdeveloped conceptualization of the role of international migration in uneven regional development and polarization in cities. These aspects are: human mobility transfers, influence of mobility on regional development, concept of enfolded mobilities and governance. [2] Haas (2012) deals in his article with the potential of migration and remittances to stimulate development in poor countries and states that immigrant-receiving countries can increase the development potential of migration by creating legal channels for high- and lower-skilled migration and integration policies that favour socio-economic mobility of migrants and avoid their marginalization. [3]

1 Materials and methods

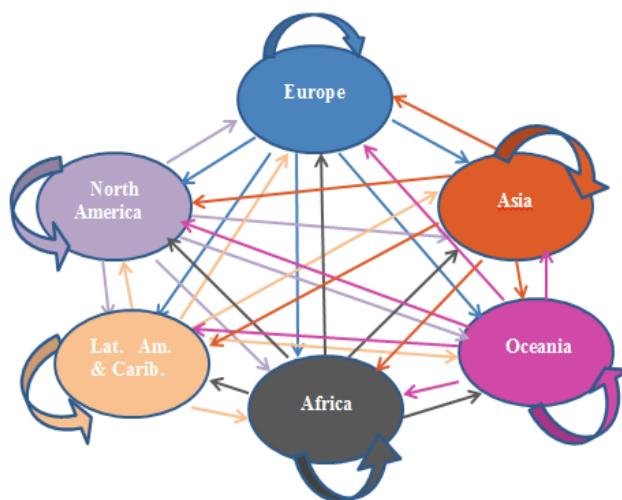
We have obtained entry data for our modelling and forecast from Human development report [4] and from Population reference bureau [5]. The forecasting of inter-regional migration will be realized through the system of differential equations and calculations will be made in Microsoft Excel.

The forecasting period is 2007-2015. The period is shorter as the transition matrix does not count with changes in the world, which could influence the migration flows and therefore longer forecasts will be distorted and unreal.

2 Results and discussion

The first result of our analysis is a model of inter-regional migration among 6 regions: Europe, Asia, Oceania, Africa, Latin America and Caribbean and North America is illustrate in Picture 1, below.

Fig. 1: The inter-regional migration among six regions



Source: own processing.

From the picture obvious that when we would like to analyse the inter-regional migration flows, we ought to analyse also the intra-regional migration flows.

To simplify the calculations, we have rewritten the model of international migration into the matrix form, which can be expressed as follows:

$$\begin{pmatrix} k_1(t+j) \\ k_2(t+j) \\ k_3(t+j) \\ k_4(t+j) \\ k_5(t+j) \\ k_6(t+j) \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} a_{11} & a_{12} & a_{13} & a_{14} & a_{15} & a_{16} \\ a_{21} & a_{22} & a_{23} & a_{24} & a_{25} & a_{26} \\ a_{31} & a_{32} & a_{33} & a_{34} & a_{35} & a_{36} \\ a_{41} & a_{42} & a_{43} & a_{44} & a_{45} & a_{46} \\ a_{51} & a_{52} & a_{53} & a_{54} & a_{55} & a_{56} \\ a_{61} & a_{62} & a_{63} & a_{64} & a_{65} & a_{66} \end{pmatrix} \begin{pmatrix} k_1(t) \\ k_2(t) \\ k_3(t) \\ k_4(t) \\ k_5(t) \\ k_6(t) \end{pmatrix} \quad (1)$$

where:

$j=1, 2, 3, \dots, 6$

This in mathematical term is:

$$\mathbf{K}(t+1) = \mathbf{AK}(t) \quad (2)$$

Then the prediction for the next year is:

$$\mathbf{K}(t+2) = \mathbf{A}\mathbf{K}(t+1) = \mathbf{AAK}(t) = \mathbf{A}^2\mathbf{K}(t) \quad (3)$$

From what can be inferred that the prediction in time T is:

$$\mathbf{K}(t+T) = \mathbf{A}^T\mathbf{K}(t) \quad (4)$$

The second result of our analysis was the transition matrix which is presented in table 1, below.

Tab. 1: Transition matrix

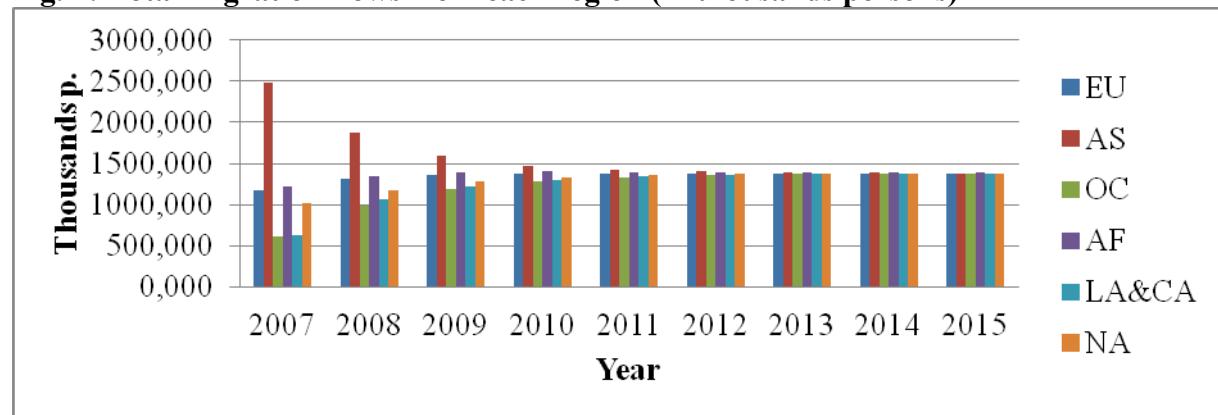
	EU	AS	OC	AF	LA&CA	NA
EU	0,5915	0,1601	0,0458	0,0251	0,0233	0,1543
AS	0,2465	0,5577	0,0203	0,0168	0,0055	0,1532
OC	0,2000	0,0903	0,4645	0,0129	0,0065	0,2258
AF	0,2894	0,1238	0,0088	0,5261	0,0024	0,0495
LA&CA	0,1095	0,0577	0,0087	0,0105	0,1238	0,6898
NA	0,2314	0,1460	0,0358	0,0220	0,2066	0,3581

Source: own processing.

Using formulas (2) to (4) we obtain results, which will be presented in graphic form in figures 2 – 8.

From figure 2, where is presented the total migration flows from each region, is obvious that the number of migrants will grow until year 2013 in each region expect Asia where the number of migrants will decrease from 2, 49 mil. persons in 2007 to 1, 38 mil. persons in 2015. We can observe a small decrease in the number of migrants in two regions: in Europe and in Africa between years 2014 and 2015. On the other hand, the number of migrants in Oceania, Latin America and Caribbean and in North America will increase during years 2014 and 2015.

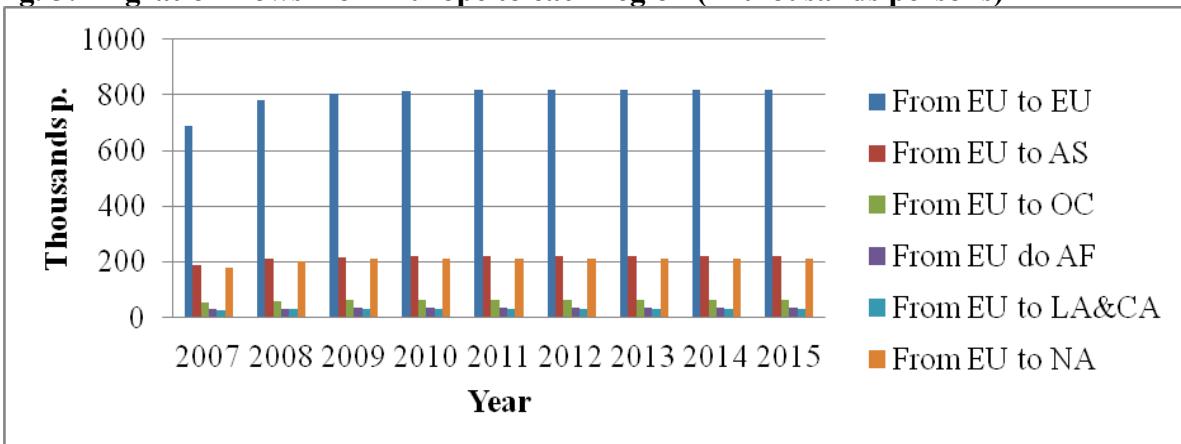
Fig. 2: Total migration flows from each region (in thousands persons)



Source: own processing.

Although the number of migrants will decrease in three regions, we can state that the migration in each region is high and people tend to migrate into the different destination countries. Figure 3 presents migration flows from Europe into other regions. From the chart is obvious that the biggest share on the migration flows has the intra-European migration.

Fig. 3: Migration flows from Europe to each region (in thousands persons)

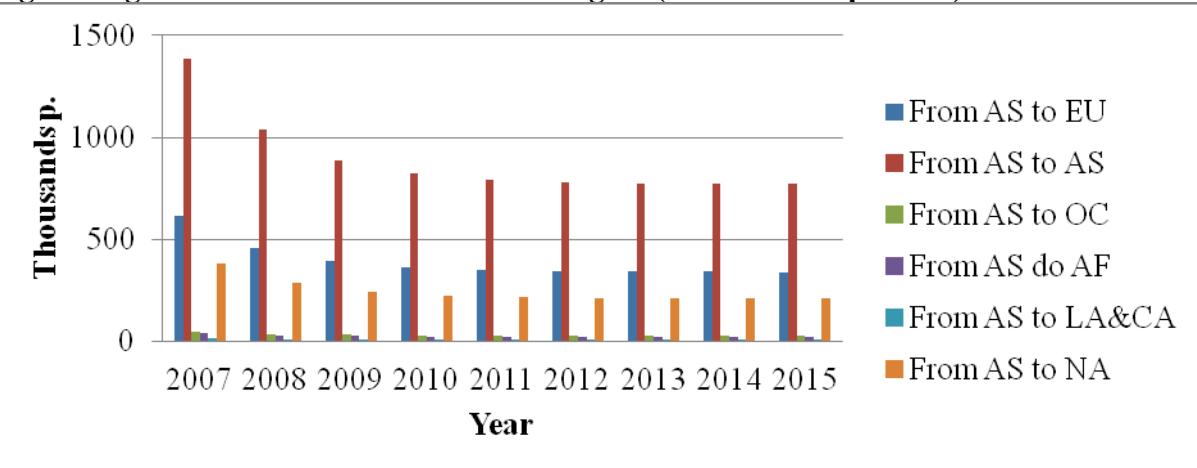


Source: own processing.

While in year 2007 migrate within Europe 689, 5 thousand p., in year 2012 it will be 816, 9 thousand persons. The second region where inhabitants of European countries tend to migrate is Asia. In 2007 migrate to this region 186, 6 thousand p. and this number have to increase and reach 221, 0 thousand p. in 2015. The third most favourite region is North America. While migration flows into these three regions have to grow, situation in Oceania, Africa and Latin America and Caribbean (LA&C) will be different, although the number of migrants will increase until year 2012, we can see that the number of migrants from Europe will very slowly decrease from 2013 in these regions.

Figure 4 illustrate situation from the point of view of Asia. As we can see, also in this case has the main share on the migration flows the intra-regional migration, however this migration will decline from 1, 4 mil. persons in 2007 to 770, 9 thousand in 2015. Europe and North America are second and third region where Asian migrants tend to migrate, although the decreasing number of migrants is apparent also in this case. Development of the number of migrants from Asia to Oceania, Africa and LA&C will have a similar character. The number of Asian migrants in these regions would be: 28, 0 thousand in Oceania, 23, 2 thousand in Africa and 7, 6 thousand in LA&C in 2015.

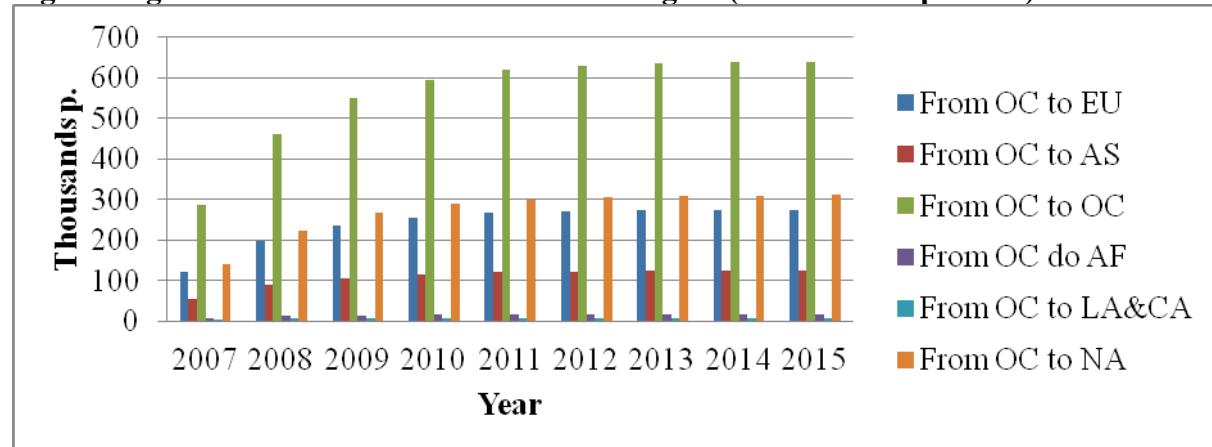
Fig. 4: Migration flows from Asia to each region (in thousands persons)



Source: own processing.

Migration flows from Oceania to other regions is illustrate in figure 5.

Fig. 5: Migration flows from Oceania to each region (in thousands persons)

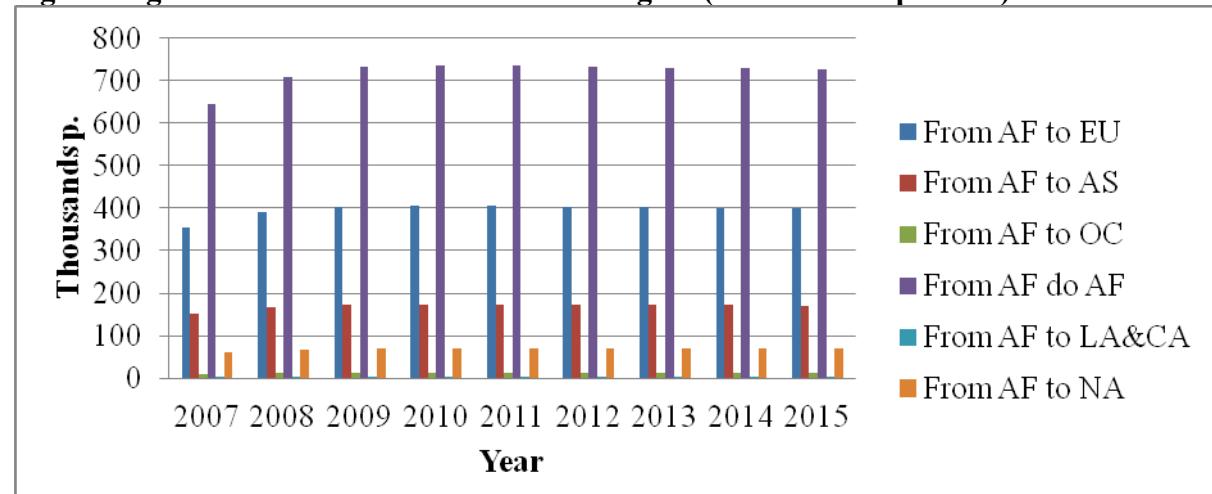


Source: own processing.

Migration from Oceania will increase in each region. Besides the intra-regional migration are very important destination regions North America and Europe. The numbers of migrants from Oceania who migrate to North America will increase from 139, 2 thousand in 2007 to 311, 1 thousand in 2015 and the numbers of migrants from Oceania who migrate to Europe will increase from 123, 3 thousand in 2007 to 275, 5 thousand in 2015. The third important region is Asia. Africa and LA&C are not such interesting regions for migrants from Oceania.

Figure 6 presents migration flows from Africa. It is apparent that beside intra-regional migration have big share on migration from Africa two regions – Europe and Asia. North America is the third region with high number of migrants from Africa and Oceania and LA&C have just small share on migration from Africa. The number of migrants from Africa will increase in each region but just until year 2010, resp. 2011. The number of migrants will decrease in each region between years 2011 – 2015. In Europe will increase the number of migrants from 354, 1 thousand in 2007 to 405, 3 thousand in 2010 and decrease to 400, 5 thousand in 2015.

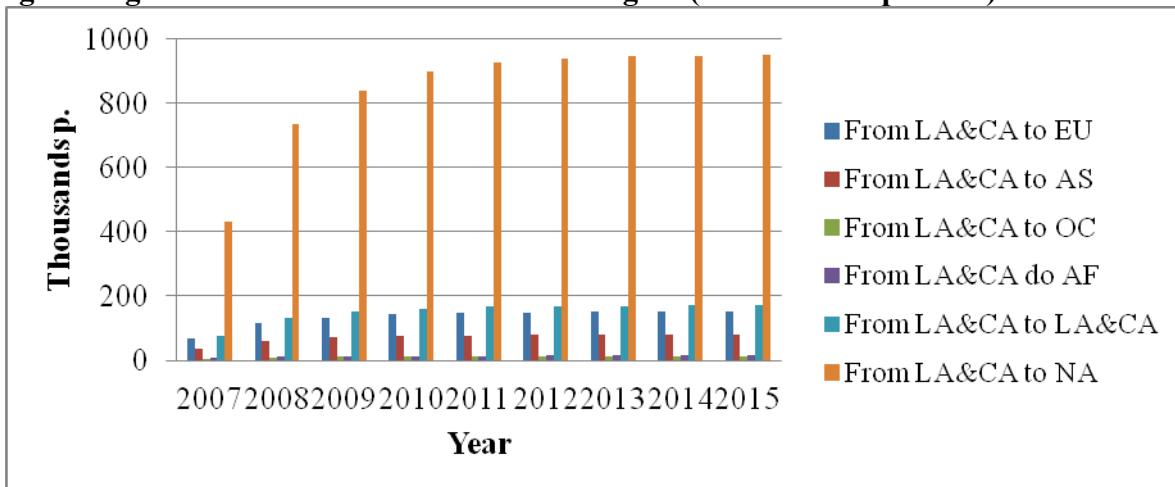
Fig. 6: Migration flows from Africa to each region (in thousands persons)



Source: own processing.

In the case of Latin America and Caribbean the highest share on migration does not have intra-regional migration. The most favourite region from the view of the inter-regional migration is North America, which is not, on the other hand, very surprising. The number of migrants in North America will reach 950, 8 thousand in 2015, which is about 121% more than in 2007. The increase of migrants from LA&C will increase during the whole predicted period also in other regions, but this increase will not be such intensive as in North America (see fig. 7).

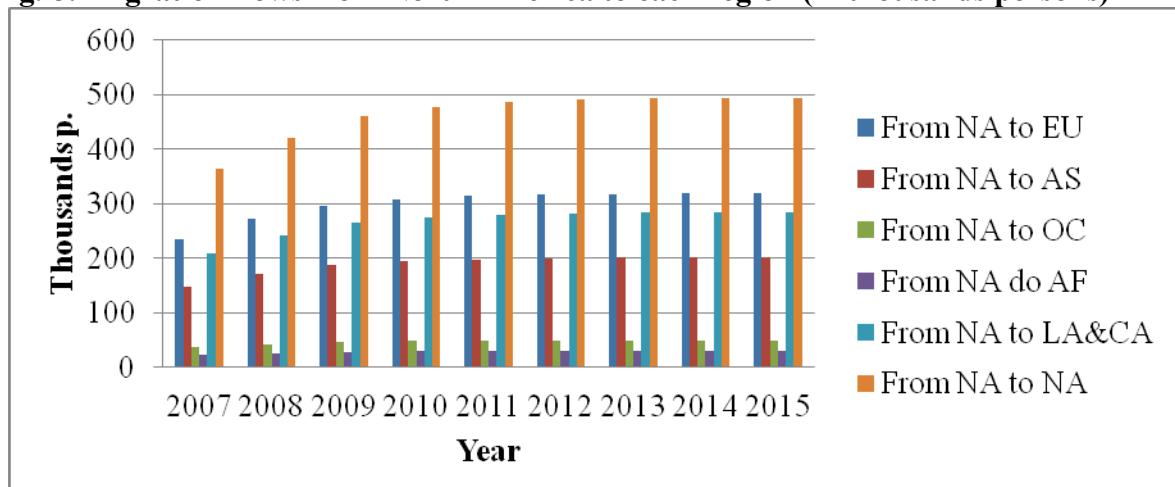
Fig. 7: Migration flows from LA&C to each region (in thousands persons)



Source: own processing.

From the figure 8 is apparent that the difference among regions from the view of number of migrants is smaller, than in the previous cases. It is true that the intra-regional migration has the biggest share on the whole migration, but there are just two regions – Oceania and Africa with number of migrants below the 50 thousand. From the other three regions are the most important Europe, then LA&C and Asia.

Fig. 8: Migration flows from North America to each region (in thousands persons)



Source: own processing.

Conclusion

The international and also inter-regional migration is phenomenon which is influenced by a lot of different push and pull factors which were characterised by a lot of different authors as Štefančík, Williams, Haas and by a lot of others. It is still very actual topic as the people tend to migrate to countries or regions where they hope for better life. From the results of our prediction is apparent that in each region expect Oceania has the biggest share on the migration the intra-regional migration. This effect is easily explainable as people tend to migrate from rural to urban areas which are more developed and there are also better job opportunities.

The biggest number of persons will migrate from Asia, Africa and Europe. This movement is also explainable as Asian region is the most populous region and on the other hand, Africa is region where is the most share of the least developed countries (LDC) and therefore it is not surprising that people migrate into the more developed regions.

In general we can state that inter-regional migration will slowly increase during next years, although migration from some regions as from Europe will decrease from 2013.

When we compare all selected regions, we find that the number of migrants decrease just in Asia. This could be caused by the increasing difference between economic growth in Asia and in the rest of the world; however also GDP growth of Asia, due to the sovereign debt crisis in Europe and the economic situation in America, has slowed considerably. Unpleasant economic growth in European Union, situation in southern EU countries and high level of government debt could influence migration trend and intensity in next few years.

References

- [1] Štefančík, R. 2010. Ekonomické a sociálne príčiny medzinárodnej migrácie v teoretickej praxi.[online]. In: Slovenská politologická revue. Bratislava: 2010. No. 4, vol. X., 2010, p. 51 – 72.[cit. 2012.06.28].
Available on the internet: <<http://www.ucm.sk/revue/2010/4/stefancik.pdf>> ISSN 1335-9096
- [2] Williams, A. M. 2009. International Migration, Uneven Regional Development and Polarization. [online]. In: European Urban and Regional Studies. UK: 2009. Issue 3, vol. 16, 2009, p. 309-322. [cit. 2012.06.28]. Available on the internet:
<<http://eur.sagepub.com/content/16/3/309.abstract>>
- [3] Haas, H. 2012. The Migration and Development Pendulum: A Critical View on Research and Policy. [online]. In: International migration. Special Issue: Migration and development buzz? Rethinking the migration development nexus and policies. Issue 3, vol. 50, 2012, p. 8-25. [cit. 2012.06.28]. Available on the internet:
<<http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/j.1468-2435.2012.00755.x/abstract>>
- [4] HDR.UNDP.ORG. 2009. Human development report 2009. Overcoming barriers: Human mobility and development. 229 p. [online]. 2009. [cit.2012.06.28]. Available on the internet: <http://hdr.undp.org/en/media/HDR_2009_EN_Complete.pdf>
- [5] Population Reference Bureau. 2007. 2007 World population data sheet. 16 p. [online]. 2007. [cit. 2012.06.28]. Available on the internet:
<http://www.prb.org/pdf07/07wpds_eng.pdf>

REGIONÁLNE DISPARITY A ICH DOPAD NA REGIONÁLNE PRÍJMY NA SLOVENSKU

REGIONAL DISPARITIES AND THEIR IMPACT ON REGIONAL INCOMES IN SLOVAKIA

Ondrej Beňuš

Abstrakt

Európska únia pozostáva z 27 krajín. Tieto krajiná majú rôzne ekonomické, historické, sociálne a geografické pozadie. Z tohto pohľadu je jasné, že by sme mali nachádzať rozdiely medzi týmito krajinami. Nenachádzame tu však len disparity na národnej úrovni, ale aj disparity regionálne v každej krajine. V tomto článku sa budeme venovať regionálnym disperciám v oblasti HDP per capita a HPH¹ na zamestnanca. Následne porovnáme tieto trendy v regionálnej ekonomike s regionálnymi príjmami.

Kľúčové slová: Regionálne disparity, hrubý domáci product, hrubá pridaná hodnota, čistý príjem, disperzia regionálneho hrubého produktu.

Abstract

The European union consists of 27 countries. These countries have different economic, historical, social and geographical backgrounds. From this point of view is clear that there should be evident differences in all areas between countries. But there are not just national disparities but also regional disparities within every country. In this paper we will investigate these regional disparities in GDP per capita and GVA per employee area. Then we will compare these trends in regional economy with regional incomes.

Key words: Regional disparities, gross domestic product, gross value added, net income, dispersion of regional gross domestic product.

JEL classification: D31, E24, J31, R11, R19

Economic regional disparities in Slovakia (economic disparities)

Regional disparities can be divided into three sections (Výrostová, 2010):

- Economic disparities,
- Social disparities,
- Territorial disparities.

Economic disparities can be measured by GDP and offer clear data of production in regions.

Social disparities use as data source incomes in regions. Growing differences in this field are widely connected with economic disparities in regions.

¹ HPH= hrubá pridaná hodnota

Territorial disparities show differences between regions in natural sources, climate and other factors.

Economic regional disparities can be measured by dispersion of the regional GDP. Dispersion (D) shows the difference between regional GDP per capita (in PPS) and average GDP at national level. This model can be written as

$$D = \frac{\sum_{i=1}^n (rGDP_{oj} - \bar{GDP}_o)^2}{\bar{GDP}_o}$$

where

- $rGDP_{oj}$ = regional GDP per capita
 \bar{GDP}_o = national GDP per capita
 oj = number of citizens in region
 O = number of citizens in country
n = number of regions

Dispersion of regional GDP can be measured at various NUTS¹ levels in countries. Eurostat uses this model at level NUTS 2 and NUTS 3 since 2007.

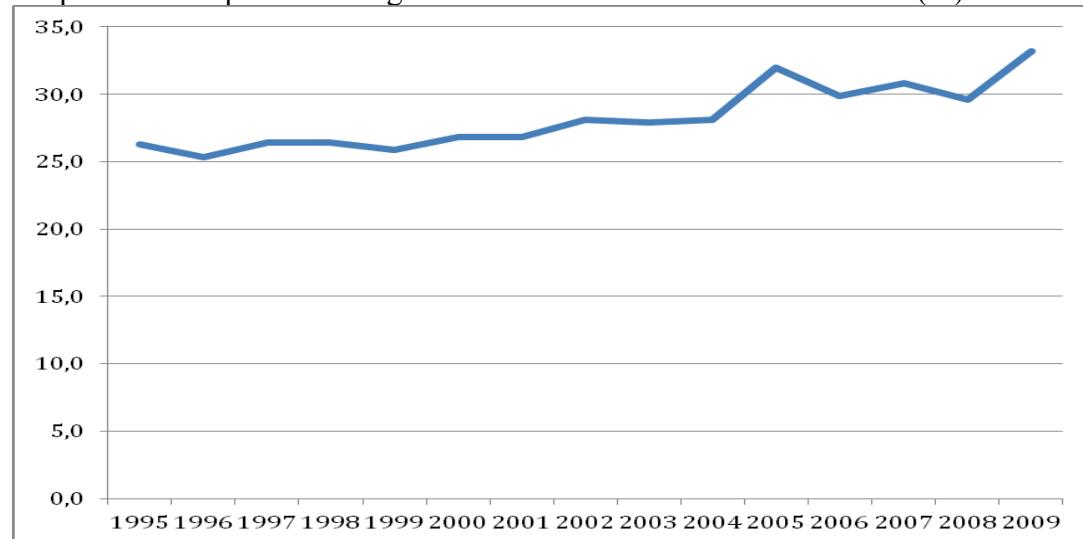
D= 0 means that all regions in country have the same level of GDP. Statistical data provided by Eurostat (Table 1) show that countries with largest dispersion of GDP in 2009 were Hungary (39,8%), Bulgaria (39,6%) and Slovakia (33,2%). Available data show that countries in central Europe have highest dispersion of regional GDP. In fact, all V4² countries have reached values from 20%. Hungary has the highest dispersion in this group and in the whole European union.

We are going to investigate dispersion in Slovakia. Country reached dispersion of 26,3% in 1995. During nearly 10 years there wasn't significant change in this field. Year after year the numbers changed instantly but in intervals between 25,9% (1999) and 28,1% (2003). Highest change measured on yearly change was reached in 2004. In this year dispersion of regional GDP rose 3,9%. This is the most significant change between years 1995-2009. This value was reached when country joined the European union. This could be a negative signal but in the next year there was the largest downgrade (-2,1%). Second largest yearly growth was reached in year 2009. This was anticipated because of problems in the world economy.

¹ Nomenclature of territorial units for statistics (NUTS) divides countries into smaller areas. This classification widely used by European union. Statistics for regions at level NUTS 2 are used for structural funding.

² V4 -Visegrad group represent Central Europe countries (Czech republic, Slovakia, Poland and Hungary)

Graph no. 1: Dispersion of regional GDP in Slovakia at NUTS 2 level (%)

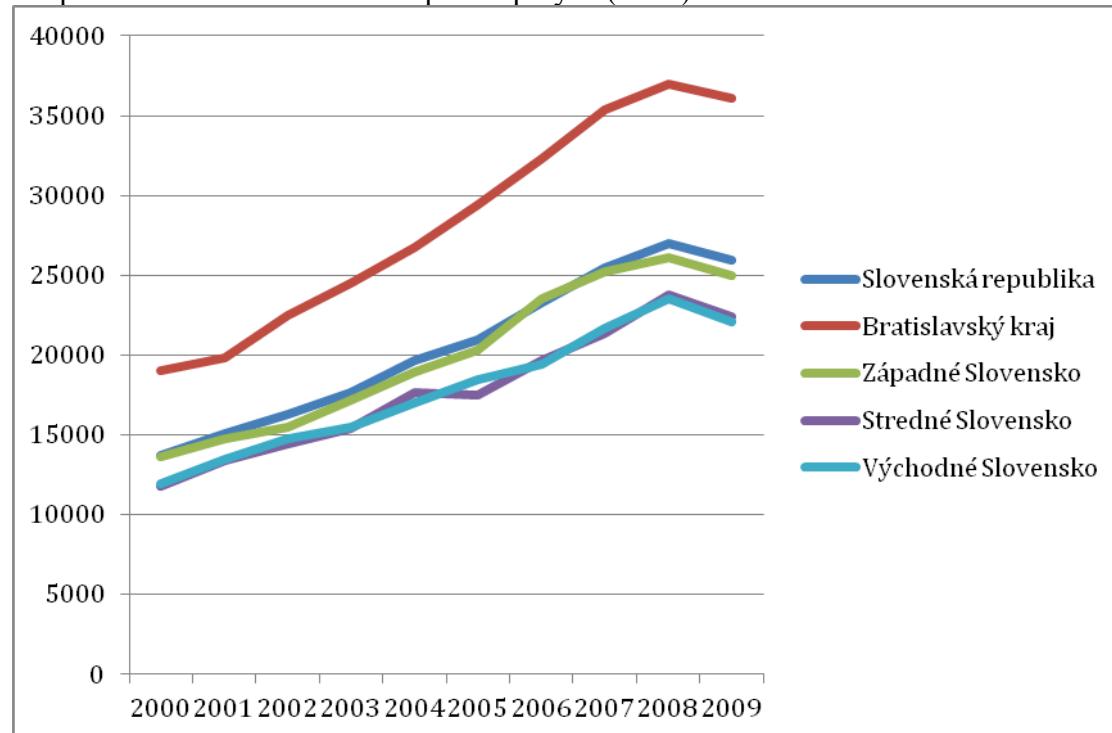


Source: Eurostat

Graph no. 1 offers visualization of GDP dispersion in Slovakia during years 1995-2009. We have shown that regional disparities in GDP production per capita are rising. In thirteen years there is a change of nearly 8%.

But GDP per capita is not without some weaknesses. To be more accurate we are going to investigate gross value added¹ (GVA) per employee in NUTS 2 regions. This way we can compare added value per one employee in each region. In modern economy we face international trade that brings some problems. Comparing gross value added will help us to compare productivity in regions.

Graph no. 2: Gross value added per employee (EUR)



Source: Eurostat

¹ Gross value added (GVA) = GDP – intermediate consumption

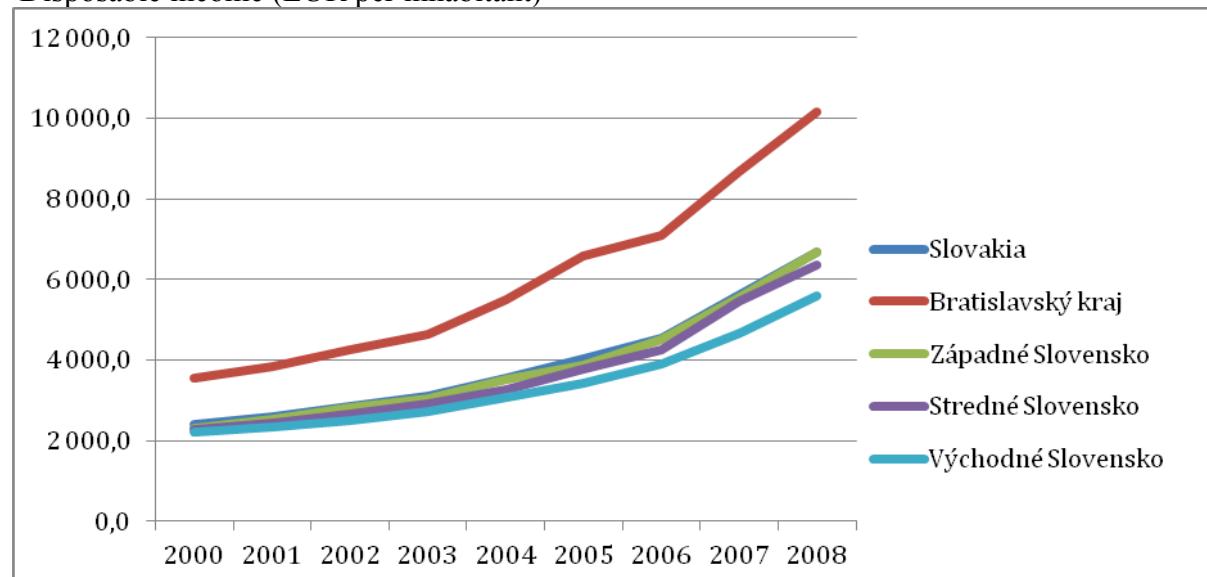
In the case of gross value added per employee we are witnesses of the same scenario. Differences between the best region and all other regions are rising. Only region Bratislavský kraj is outperforming national trend. So in this case we can't speak about many differences to dispersion of regional GDP per capita.

Now we know that differences in production have a rising trend in Slovakia. Changes are moderate between years in most cases. In some years we can find positive changes in the way of decreasing disparities. But the trend during longer period is clear.

Income in Slovakia regions (social disparities)

Now we can testify impacts of these changes on citizens in region. Economic regional disparities are helpful to clarify competitiveness of regions. But rising changes cause problems in many different areas. Is worth to look how these rising changes (in the case of GDP) affect regional incomes. This is very important question. With same (or nearly same) incomes there would be no migration and no social instability. But in real economy this field is affected by supply and demand curves like anything else in market economy.

Disposable income (EUR per inhabitant)



Source: Eurostat

Graph no. 2 refers to net income per inhabitant in regions at level NUTS 2. In all regions we can see exponential curves. Highest growth was reached after year 2004. This is the year when country joined the European union. But like in the GDP and GVA case we will find some different trends between regions again. Region Bratislavský kraj shows best numbers in this field, too. At this moment, we could refer this rising differences to better GDP growth rates. But this is the most important element. Is the rising trend in income area adequate to GDP growth? If we are able to compare these indicators, we will be able to identify trends in regional disparities in wider sense.

Relation between macroeconomic indicators and income in Slovak regions (economic disparities vs. social disparities)

We will compare GDP per capita, GVA per employee and net income per inhabitant between the best performing region – Bratislavský kraj and the worst performing region – Východné Slovensko.

Difference between GDP per capita can be measured as

$$\text{Difference between GDP per capita} = \frac{GDP_B}{GDP_V}$$

where

GDP_B = GDP per capita in Bratislavský kraj

GDP_{VB} = GDP per capita in Východné Slovensko

Difference between GVA per employee can be measured as

$$\text{Difference between GVA per employee} = \frac{GVA_B}{GVA_V}$$

where

GVA_B = GVA per employee in Bratislavský kraj

GVA_V = GVA per employee in Východné Slovensko

Difference between GDP per capita can be measured as

$$\text{Difference between net income per capita} = \frac{INC_B}{INC_V}$$

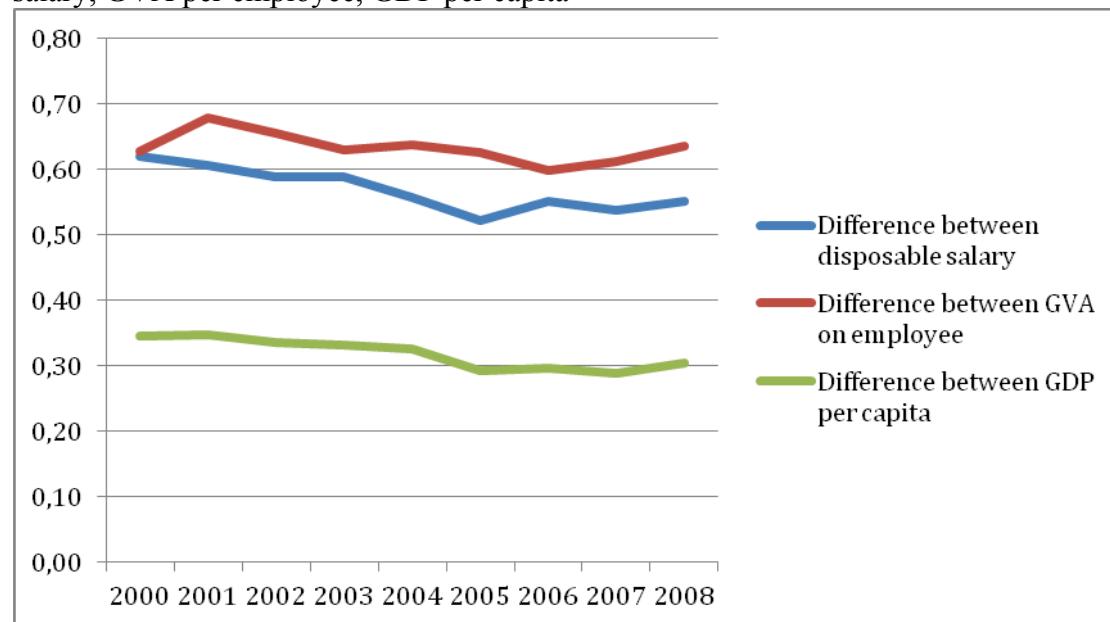
where

INC_B = Net income per inhabitant in Bratislavský kraj

INC_V = Net income per inhabitant in Východné Slovensko

These three simple models will provide a clear view on regional disparities in Slovakia.

Graph no. 3: Difference between Bratislavský kraj and Východné Slovensko in disposable salary, GVA per employee, GDP per capita



Source: Eurostat

From Graph no. 3 we can make important notes. In the GDP per capita we see that difference between two regions is relatively stable from year 2004. Difference between salaries in regions was decreasing to 2004. From 2004 we are on a rising course. From these three

curves in this graph is more evident that connection between GDP trend and income change isn't identical. Between GVA per employee and net income we can find more similarities between years 2000-2008.

Conclusion

Available data show that regional disparities were rising during years 2000-2008 in Slovakia. GDP per capita provides clear information about trends in regional economies at NUTS 2 level. The weakest region produces just 30% of GDP per capita compared to the region with best GDP per capita. This difference isn't changing after Slovakia joined the European union.

Differences between regions in net incomes are significant. There was rising trend between years 2000-2004 in our investigation period. In 2004 difference between "the best" and "the worst" performing region in net income per inhabitant was nearly 50%. After 2004 numbers are showing good trend in net income differences. But we still speak about 52%-55%.

Comparing these indicators we can make conclusion that regional disparities in regions are significant in Slovakia. There is still a trend of building stronger disparities between regions. Significant disparities between net income due the economic differences between regions can be dangerous factor in next years.

Contact: ondrejbenus@gmail.com

Literature

1. Armstrong,H. – Taylor,J. 2003. Regional economics and policy, 3. Vyd. Oxford, Blackwell Publishing 2003, 473p. ISBN: 0-631-21713-4
2. Buček, M. A kol.: Regionálny rozvoj novšie teoretické koncepcie, Ekonóm, Bratislava, 2008, 270p. ISBN:978-80-225-2542-8
3. Hoover M. E.: Introduction in regional economics, McGraw-Hill College, 1984, 464 p., ISBN: 978-0075544401
4. Maier, G. –Tödling, F. : Regionálna a urbanistická ekonomika, Elita, Bratislava, 1997,240p. ISBN: 80-8044-049-2
5. Maier, G. –Tödling, F. : Regionálna a urbanistická ekonomika 2, Elita, Bratislava, 1998, 320p. ISBN: 80-8044-049-2
6. Stimson R. J., Stough R. R., Roberts B. H.: Regional economic development, Springer, 2006, 452p. ISBN: 978-3-540-3426-9
7. Výrostová E.: Regionálna ekonomika a rozvoj, Iura edition, Bratislava, 2010, 352p. ISBN:978-80-8078-361-7
8. www.statistics.sk
9. www.eurostat.sk

Appendix

Table no.1:

	2009
Belgium	24,2
Bulgaria	39,6
Czech Republic	26,9
Denmark	15,2
Germany (including former GDR from 1991)	16,1
Estonia	No data
Ireland	16,5
Greece	23,9
Spain	18,5
France	23,1
Italy	22,3
Cyprus	No data
Latvia	No data
Lithuania	No data
Luxembourg	No data
Hungary	39,8
Malta	No data
Netherlands	10,6
Austria	15,1
Poland	20,7
Portugal	23,6
Romania	30,4
Slovenia	18,7
Slovakia	33,2
Finland	15,6
Sweden	19,0
United Kingdom	24,9
Croatia	19,3

Source: Eurostat

O VÝKONNOSTI PODIELOVÝCH FONDOV

PERFORMANCE OF MUTUAL FUNDS

Tomáš Cár

Abstrakt

Predošlý výskum na tému výkonnosti podielových fondov popísaný v tomto článku poukazuje na lepšie výsledky pasívne riadených podielových fondov v porovnaní s aktívne riadenými fondmi. Tento výsledok je v súlade s teóriou efektívnych trhov, podľa ktorej aktívne riadené podielové fondy zvyknú zaostávať za svojimi benchmarkami práve o poplatky za správu a riadenie fondov. Ďalšie užitočné pohľady na témy rozlišovania náhody a šťastia od reálnych investorských schopností manažéra, stálosť výkonnosti podielového fondu alebo rôznych ďalších motívov pre zmenu skladby portfólia ponúkajú zaujímavé vysvetlenia v rámci témy výkonnosti podielových fondov.

Kľúčové slová: výkonnosť podielových fondov, stálosť výkonnosti, aktívne verus pasívne riadenie fondov, šťastie a náhoda verus schopnosti manažéra

Abstract

Theoretical research on mutual funds performance¹ covered in this article points at preferring passively managed to actively managed mutual funds, which is in line with the efficient market theory, when often times the actively managed mutual funds are found to be underperforming their benchmarks by their expense ratios. Other interesting insights into mutual fund performance such as ability to differentiate luck from manager's skill, persistence in mutual fund performance or various incentives of portfolio managers to trade and adapt their portfolios offer useful explanations in the topic of mutual fund performance.

Key words: mutual fund performance, persistence in performance, active vs. passive management style, random luck vs. manager's skill

JEL: G20, G23

Introduction to mutual funds

The history of mutual fund industry begins in the year 1774, when a Dutch broker named Abraham van Ketwich invited various individual investors to participate at an investment opportunity called Eendragt Maakt Magt², something what we would call today a closed-end investment trust. The main purpose of this fund was to raise bigger capital via offering it to many small investors that were supposed to get diversification of their investments in return. This idea of collective investing caught on gradually across Europe and

¹ Seminal work in this field was written by M. Jensen in 1968. Jensen, M.C. 1968. The Performance of Mutual Funds in the Period 1945-1964. In: The Journal of Finance, 23 (May 1968), p. 389-416.

² Rouwenhorst (2004)

eventually arrived in America as well. Today it represents one of the key investment vehicles for small and individual investors, who for example would like to get exposure to international financial markets.

Mutual funds, together with other financial institutions and vehicles, represent financial intermediaries in the system of financial markets. As I pointed out in my previous article¹, the primary role of these asset managers is to connect borrowers with lenders and channel funds from individuals and groups with surplus to those who need them. This idea of connecting lenders with borrowers has proven to be very important, especially, in the recent development of globalising and interconnected world, as asset management companies with their readily available investments represent a vital source of liquidity for governments and other financial players. The asset management companies (mutual funds included) have an important role in financing economies and, therefore, their proper functioning, controlling and performing are necessary.

What are actually the advantages and disadvantages of investing in mutual funds? Why did it become so popular with individual investors to rather invest in a mutual fund than to hold a portfolio of several financial instruments? First of all, investing in mutual funds offers diversification as correctly pointed out in late 18th century by Abraham van Ketwich. Current mutual funds invest in many securities in order to eliminate the so-called unsystemic or diversifiable risk. Modern textbooks of finance teach us that in order to do it, investing in at least thirty financial instruments needs to be done (under circumstances that the instruments are not perfectly correlated). Then, investors spread their investments among many financial instruments and their investment cannot be significantly harmed even if one or two financial securities go for example bankrupt. This theory of a well diversified portfolio, however, might face some serious caveats in coming period, as correlation among various financial assets strengthens substantially. Second, liquidity of an investment in an open-end mutual fund is an important asset compared to other types of investing. An asset management company is obliged to buy or sell shares of a fund at any time (price is set on a daily basis at the end of a day). This can be, especially, during these days when uncertainty rules above anything else a reason why small investors could prefer investing in mutual funds. Again, this works only under assumption that not all investors decide to liquidate their positions in a mutual fund at the same time. Asset management companies might face then some problems converting all financial instruments under their management into cash. Third, professional management of investments that is provided by asset management companies can be perceived as an important advantage. This way, even uninformed and uneducated investor is supposed to get a professional and proper management of his or her assets (in return for a management fee of course). Another important asset of investing in mutual funds is its relatively cheap access to otherwise expensive financial instruments. This is secured by a pool of many small investors, whose cost of access to for example a government bond on a primary or secondary markets is split equally among all those individual investors. On the other hand, there are also disadvantages connected with investing in mutual funds. Probably the biggest one is embedded in the mutual fund fees. Not only mutual funds charge a management fee (that could be justified for a professional management of investors' assets), but they also charge front-end or back-end load fees that investors pay when they enter or exit a fund. Also, individual investors have no discretion or power over the way how their investments are managed, therefore, it is crucial to pick the right mutual fund in other words a mutual fund that best fits investor's risk and return profile with other (liquidity, tax, specific...)

¹ Car, T. 2012. Asset management and asset allocation techniques. Article presented at 11th International Conference of doctoral students and young scholars. Faculty of International Relations, Economic University in Bratislava, May 2012.

circumstances taken into consideration. Probably the most obvious, but often times neglected and overlooked is an investment risk that is connected with investing in a mutual fund, where there are no guarantees that investor's money is going to be returned to the investor back.

Mutual funds can be divided into two basis categories based on the investment strategy and style they follow – actively and passively managed mutual funds. Whereas the actively managed mutual funds try to outperform the market by identifying mispriced opportunities or suitable buying/selling moments, passively managed funds track index (market) portfolios. Previous research on active vs. passive management has been done suggesting mixed results. Cumby and Glen (1990) found no significant support for actively managed mutual funds in their research. On the other hand, existence of skilful active managers that are able to beat benchmark portfolios cannot be ruled out, but as we will later see they probably represent only a fraction in the universe of (in general below average performing) investment professionals. Barry (2010) suggests combination of active and passive approaches, whereas for a long-term investment periods he favors the active approach over the passive one.

Performance of mutual funds

We already shortly introduced mutual funds and now would like to discuss about what has previous literature found on the topic of mutual fund performance. Sharpe (1996) notes that sound management of mutual funds consists of three main parts – effective diversification, identification of mispriced securities and selection of portfolios within a risk class. If all mutual funds keep these three assumptions intact we probably would not have considerable differences among performances of various mutual funds (within the same risk class of course). On the other hand, if some mutual funds diversify incorrectly or do not identify mispriced securities properly they will achieve inferior performance results compared to other relevant mutual funds or passive index funds. Sharpe in his paper tries to answer question whether differences in mutual fund performances can be explained by various management skill. He suggests that all mutual funds diversify rather well, so that the only source of differences among mutual fund performances is a skill to identify mispriced securities. He adds that if we believe that markets are efficient, then no securities can be mispriced and, hence, those mutual funds that spend the least on research and analysis of securities will show the best results. His empirical results support this idea where expense ratio explains performance differences in mutual fund performances. It needs to be noted that expense ratios of mutual funds do not necessarily have to cover all expenses (e.g. broker fees...), hence the results need to be taken with caution. Sharpe concludes that good managers focus on diversification and risk evaluation instead of spending too much time and resources on identification of incorrectly priced securities. He also admits, however, that other variables as fund size, past performance...etc. deserve further attention, as they might as well play important role in explaining mutual fund performance.

Measuring mutual fund performance has also evolved throughout time. Academic researchers and practitioners came up with apparent absolute and relative measures (relative to peers or a benchmark). Risk adjusted performance measures seem to capture two most important characteristics of every investment – expected return and its variation over specific time. But it is not only important to choose correct performance metric, it is also important to account for biases in a performance dataset of mutual funds. For example two most common biases that are likely to affect any research on mutual fund performance are survivorship and incubation biases. The first one is prevalent especially when longer historical periods are evaluated, as it occurs when badly performing mutual funds cease to exist or are merged with other and better performing funds. By doing this underperformers are being concealed in the

dataset, which becomes unrepresentative because of a twist to the positive side. On the other hand, incubation bias happens at the beginning of a life of a mutual fund, when only previously good performing funds are released to public (so-called window dressing), again twisting the examined dataset to the positive side. To prevent including funds susceptible to these kinds of biases, higher attention needs to be paid to thorough examination and filtering of mutual funds. Naturally, other biases pose threat to relevance and significance of academic research, therefore, all these biases need to be seriously taken into consideration when dealing with the topic of mutual fund performance.

Luck vs. Skill

As Waring and Siegel (2003) point out more than 90 percent of a portfolio's returns can be explained by strategic asset allocation whereas the rest is attributable to the active management. Sharpe (1991) puts it very concisely and strongly in his arithmetic of active management that all market participants together hold a market portfolio and achieve market returns before fees and costs (a zero-sum game) and below the market when costs are accounted for (negative sum game). It follows that if mutual fund managers want to achieve better than market returns they need to be smarter than other participants in the market (remember the zero-sum game). When some actively managed mutual funds show superior performance, it is correct to ask what might be the reason for it. Was it a superior investing skill or just a random luck? The real challenge, not only for researchers, but also for individual investors, is to be able to differentiate between lucky and skilful outperformers.

Fama and French (2010) examine mutual funds for existence of positive alpha (superior performance) among actively managers. From the above mentioned zero sum game it follows that active mutual funds delivering positive alpha have to be balanced with negative alpha funds. Differentiating between skill and luck could be done through searching for persistent outperforming benchmarks by actively managed funds. Contrary to some other papers Fama and French found that almost all examined actively managed funds delivered negative alpha during the observed long-term performance period. However, a few from the top performing active managers were able cover their expenses and deliver a positive net alpha. But their general conclusion is that active managers underperform market benchmark by about their expenses. Then a question why active financial intermediaries are often so highly rewarded for their inability to beat passive benchmarks remains unanswered.

We get to a point, where effective identification of an active manager with superior investment ability is very important to an investor. Note that a selection of a proper portfolio manager is a duty for an investor. Small investors look most at past performance of mutual funds as a guide for their future performance. One of the most repeated sentences in the field of finance says that the past performance of a financial instrument does not guarantee its future performance. Investors seem to be deaf to this piece of advice. However, the next section shows that past performance of mutual funds can be of some sign for its future performance.

Persistence in performance

In their research Grinblatt and Titman (1992) found positive persistence in mutual fund performance suggesting that past performance of mutual funds can signal some useful information to investors. The authors further discuss sources of this possible persistence in performance of mutual funds suggesting that persistent differences in fees and transaction costs might be the reason.

Carhart (1997) goes even further in explanation and states that persistence in mutual fund performance does not reveal fund manager's superior stock picking skill, but, in line with the abovementioned research, rather fund expenses and transaction fees. His results are in line with the efficient market and negative zero sum game theories, as most of the actively managed mutual funds underperform their benchmarks by their expense ratios. The author, however, remarks two interesting notes. First, he found evidence for a short-term momentum in the observed mutual fund dataset. Second, he also found that the worst performers among the actively managed mutual funds underperform their benchmark by several times their expense ratios. This led him to formulate a few pieces of advice for investors. First, he advises on not investing in persistently weakest mutual fund performers. Second, the presence of a short-term momentum suggests that investing in the last year winners (mutual funds) might secure winners for the next year as well.

Motivation in portfolio management

When assessing performance of mutual funds it also makes sense to analyze various incentives of active portfolio managers with respect to their decisions about the structure of their portfolios. Specifically, it is pertinent to look at the mutual fund market as a competition among managers of active mutual funds, who is going to be the best, or as Brown et. all (1996) call it, a tournament. Then, to win this tournament means to have a superior performance compared to other mutual funds. Such a look on and comparison of mutual funds make sense for portfolio managers, who want to be better than their peers. It also works for investors, who, besides taking absolute past performance into consideration, also look at relative ranking of mutual funds. With this approach in mind, the authors analyzed adapting of investment behaviour after certain period of mutual performance. Specifically, the authors were curious, if after the period of poor performance, active portfolio managers tend to increase their risk levels in order to catch up with winners. Intuition suggests that size and age of a mutual fund might have some explanatory power in this as well. In particular, changing investment behaviour is easier for smaller funds, where less investment operations could be required. Also, past bad performance of a mutual fund might deter investors more in the case of a new mutual fund, which lacks confirmation from the past that it can put up with bad performance. Brown et. all (1996) empirically analyze pool of mutual funds and they arrive at a conclusion that, indeed, smaller funds tend to adjust their portfolios more often after underperforming the peers in an observed period. An important takeaway from their research suggests that active portfolio managers in order to succeed in this tournament of mutual funds tend to tweak their managerial objectives from a long term to a short term perspective. On the other hand, Busse (2001) found no evidence of altering portfolio decisions based on the relative comparison with the peer mutual funds.

Alexander et. all (2007) discuss other reasons, why portfolio managers decide to buy or sell financial instruments in their mutual funds. Chief of the reasons is (or if not, then it should be) their valuation beliefs. However, there are many other reasons, why portfolio managers need to alter their portfolios. For example, liquidity need or surplus is a valid reason to buy or sell financial instruments. Also tax reasons might well explain some decisions of a portfolio manager, who decides to sell losers before the end of a tax year. Other behavior reasons as window-dressing of mutual funds in the reporting period are common as well. In practice it means that mutual funds could buy recent winners and sell losers just before the reporting period begins, when clients get to be informed about a structure of mutual funds they invested in. The authors come to an interesting conclusion of their empirical research that portfolio managers significantly outperform the market only if their decision to buy is based

on a valuation belief or if their selling decision comes from a liquidity need. Otherwise, no significant outperformance, but rather underperformance of benchmarks occurs.

Tab. 2

	Actively managed mutual funds	Passively managed mutual funds
+	some skillfull outperformers found; short term momentum (buy recent winners)	efficient market hypothesis and a zero sum game
	higher flexibility, greater choice	relatively low fees
-	efficient market hypothesis and a zero sum game	unable to time the market or pick the winners
	relatively high fees	lower flexibility

Conclusion

As we can see the topic of mutual funds and their performance is quite big and with rather a long history. The Table 1 above summarizes main advantages and disadvantages connected with investing in actively and passively managed mutual funds implied from the abovementioned research. In this article we explained the basics of mutual funds and point at a discussion, whether actively or passively managed funds show better performance. Although we cannot certainly rule out one or another approach, more evidence from theoretical research points at preferring passively managed to actively managed mutual funds, which is in line with the efficient market theory, when often times the actively managed mutual funds are found to be underperforming their benchmarks by their expense ratios. Other interesting insights into mutual fund performance such as ability to differentiate luck from manager's skill, persistence in mutual fund performance or various incentives of portfolio managers to trade and adapt their portfolios offer useful explanations in the topic of mutual fund performance. The general outcome of this article remains in line with the majority of the research papers covered in this article, which is that investors should be wary of actively managed mutual funds that often times overvalue their stock picking abilities by demanding too high management fees, which at the end of the day, could be the main reason of their relative underperformance relative to benchmark portfolios. However, further research on market timing abilities of active portfolio managers and empirical research for example on the Slovak mutual fund market is desirable.

Literature

1. Alexander, G.J., Cici, G. and Gibson, S. 2007. Does motivation matter when assessing trade performance? An analysis of mutual funds. In: The Review of Financial Studies, Vol. 20, No.1, January 2007, p. 125 – 150.
2. Barry, S. 2010. Re-thinking the active vs. passive debate. In: Goldman Sachs Perspectives – Insights on today's investment issues. November 2010.
3. Berk, J.B., Green, R.C. 2004. Mutual fund flows and performance in rational markets. In: Journal of political economy, Vol. 112, No. 6, p. 1269 – 1295.
4. Brown, K.C., Harlow, W.V. and Starks, L.T. 1996. Of tournaments and temptations: An analysis of managerial incentives in the mutual fund industry. In: The Journal of Finance, Vol. LI, No. 1, March 1996, p. 85 – 110.
5. Busse, J.A. 2001. Another look at mutual fund tournaments. In: The journal of Financial and Quantitative Analysis, Vol. 36, No. 1, March 2001, p. 53 – 73.

6. Carhart, M.M. 1997. On persistence in mutual fund performance. In: The Journal of Finance, Vol. LII, No. 1, March 1997, p. 57 – 82.
7. Cumby, R.E., Glen, J.D. 1990. Evaluating the performance of international mutual funds. In: The Journal of Finance, Vol. XLV, No. 2, June 1990, p. 497 – 521.
8. Fama, E.F., French, K.R. 2010. Luck versus skill in the cross-section of mutual fund returns. In: The Journal of Finance, Vol. LXV, No. 5, October 2010, p. 1915 - 1947
9. Grinblatt, M., Titman, S. 1992. The persistence of mutual fund performance. In: The Journal of Finance, Vol. XLVII, No. 5, December 1992, p. 1977 – 1984
10. Rouwenhorst, G. K. 2004. The origins of mutual funds. Yale ICF Working Paper No. 04-48. Also available at <http://ssrn.com/abstract=636146>
11. Sharpe, W.F. 1966. Mutual fund performance. In: The Journal of Business, Vol. 39, No. 1, Part 2: Supplement on Security Prices (Jan., 1966), p. 119 – 138.
12. Sharpe, W.F. 1991. The arithmetic of active management. In: Financial Analysis Journal 47, p. 7 -9.
13. Waring, M.B., Siegel, L.B. 2003. The dimensions of active management. In: Jouurnal of Portfolio Management. Spring 2003, p. 35 – 52.

Contact details: Tomáš Cár, Mgr. MSc. MBA, doctoral student Faculty of Economics and Business, Pan European University, Tematínska 10, 851 05 Bratislava, e-mail:
tomascar@yahoo.com

ANALÝZA VPLYVU EURÓPSKYCH INŠTITUCIONÁLNYCH OPATRENÍ

THE ANALYSIS OF IMPACT OF EUROPEAN INSTITUTIONAL PROVISIONS

Jarmila Hudáková

Abstrakt

Hlavným cieľom tohto článku je analýza vplyvu konvergenčných kritérií na makroekonomickú stabilitu vybraných krajín. Za účelom dosiahnutia cieľa boli použité štatistické údaje o štátom dlhu, deficite a inflácii v období od roku 1995 do roku 2011 dostupné z Eurostatu. V práci boli použité údaje problémových krajín tzv. PIIGS – Portugalsko, Taliansko, Írsko, Grécko a Španielsko v porovnaní s najväčšími ekonomikami Francúzska a Nemecka, ďalej Slovensko a krajiny uchádzajúce sa o vstup do EMU Česká republika, Maďarsko a Poľsko. Výsledok potvrdil pozitívny vplyv európskych inštitucionálnych opatrení, avšak na druhej strane poukázal na nedostatočné sankcie pri porušovaní konvergenčných kritérií v danom období.

Kľúčová slová: konvergenčné kritériá, verejný dlh, deficit, inflácia

Abstract

The main purpose of this paper is the analysis of the convergence criteria for macroeconomic stability in selected countries. In order to achieve the objective were used statistics on the national debt, deficit and inflation in the period from 1995 to 2011, available from Eurostat. The author used data of group of problem countries called PIIGS – Portugal, Italy, Ireland, Greece and Spain compared with the largest economies of France and Germany, then Slovakia and countries which aspire to the EMU accession – Czech republic, Hungary and Poland. The result confirmed the positive impact of European institutional provisions, but on the other hand, pointed to the lack of sanctions for violations of the convergence criteria in that period.

Key words: convergence criteria, public debt, deficit, inflation

JEL classification: F, F3, F36

Introduction

The impact of the crisis on the national fiscal policies in the EU varies between countries. In some countries, like Great Britain, the crisis led to discontinuation of the origin fiscal policy. In Sweden, fiscal policy has proved effective and has only been secured. The other countries, it used the crisis as an opportunity to introduce important reforms, for example Germany.

While the common monetary policy in the euro zone since the inception of EMU, maintained the essential features of stabilizing and anti cyclical-oriented part of imaginary economic policy of the EMU, fiscal policies of EU member states, this features were missing.

The rules for fiscal policy in addressing the country or the Constitution or any law, were previously only generally accepted views of how government should keep its fiscal issues. The situation of the last decade, however, still urgently calls for the introduction of formal rules.

Fiscal rules are mainly about the sustainability of fiscal policy. It is expected from its, allow to avoid high levels of growth deficits and debt. They should also make fiscal policy less unstable less cyclical and more principled and coherent at the time. Fiscal rules can be defined as a permanent constraint on fiscal policy or restriction. The specific design rules depends on the specific objective of which is sought (the central objectives – central government, local targets – local government) the implementation time frame and indicators (budget, debt).

The problem more or less permanent fiscal budget deficits troubling the old EU countries (France, Germany, Greece, Portugal...) as well as new EU member states (Cyprus, Hungary, Poland, Slovakia, Czech Republic...). Traditional examples of the positive developments in the management of general government are the Nordic countries (Denmark, Finland, Norway and Sweden) and Luxemburg.

The economic crisis caused a retard of economic growth and the expected increase in unemployment creates a negative pressure on the revenue side (reduction of tax revenues), as well as expenses (increase transfer payments associated with an increase in unemployment) of the national budgets. The crisis led the country in breach of the terms of the Stability and Growth Pact. Governments of all countries strive to improve this situation by various measures, in order to comply with the Maastricht Treaty.

1. History of the EU

On November 1, 1993, the Treaty on European Union (also known as the Maastricht Treaty) went into effect, establishing the modern-day European Union and encompassing the EC. The Maastricht Treaty established an EU consisting of three pillars: an expanded and strengthened EC; a common foreign and security policy; and common internal security measures. The Maastricht Treaty also contained provisions that resulted in the creation of an Economic and Monetary Union (EMU), including a common European currency (the euro). The European Union was intended as a significant step on the path toward not only greater economic integration but also closer political cooperation.

On January 1, 1995, Austria, Finland, and Sweden joined the EU, bringing membership to 15 member states. In June 1997, EU leaders met to review the Maastricht Treaty and consider the future course of European integration. The resulting Amsterdam Treaty, which took effect in 1999, enhanced the legislative powers of the European Parliament, sought to strengthen the EU's foreign policy, and aimed to further integrate internal security policies. In December 2000, EU leaders concluded the Nice Treaty to pave the way for further EU enlargement, primarily to Europe's east. Entering into force in 2003, the Nice Treaty set out internal, institutional reforms to enable the Union to accept new members and still be able to operate effectively. In particular, it extended the majority voting system in the EU's Council of Ministers (representing the member states) to a number of additional policy areas that had previously required unanimity, and restructured the European Commission (the EU's executive).

Since the end of the Cold War, the EU had worked with the former communist countries of Central and Eastern Europe to reform their political systems and economies in order to meet the EU's membership criteria. The EU viewed enlargement to Europe's east as fulfilling a historic pledge to further the integration of the continent by peaceful means,

overcome decades of artificial division, and help make Europe “whole and free.” Cyprus and Malta had also expressed interest in joining the EU.

In March 1998, the EU began accession negotiations with Cyprus, the Czech Republic, Estonia, Hungary, Poland, and Slovenia. In December 1999, the EU decided to open negotiations with six others: Bulgaria, Latvia, Lithuania, Malta, Romania, and Slovakia. In December 2001, the EU announced that 10 of these countries—Cyprus, the Czech Republic, Estonia, Hungary, Latvia, Lithuania, Malta, Poland, Slovakia, and Slovenia—would likely be able to conclude accession talks by the end of 2002. Negotiations in 2002 with these 10 candidates on remaining issues such as agriculture and regional assistance proved challenging because they raised budgetary and burden-sharing issues. A deal was finally reached, however, and the EU concluded accession talks with all 10 at its December 2002 summit. The accession treaty was signed with the 10 countries on April 16, 2003, and they acceded to the EU on May 1, 2004.

In December 2004, the EU completed accession negotiations with Bulgaria and Romania, despite some continued EU concerns about the status of judicial reforms and anti-corruption efforts in both countries. Bulgaria and Romania formally joined the EU on January 1, 2007, bringing the Union to 27 member states. With the addition of these last two countries, the Union’s borders now stretch from the Baltics to the Black Sea and the EU has a total population of almost 500 million. [1]

2. EU accession criteria

The Maastricht convergence criteria are partially based on the theory of optimum currency areas and costs-benefits analysis of the creation of a single currency area as the EMU foundation. Implementation of convergence criteria is an important factor of macroeconomic stabilization and sustainable economic growth.

The theory of optimum currency areas points to the criteria which the economies of the countries creating the monetary union should meet. Meeting these criteria is considered indispensable to create the optimum currency area characterized by efficient functioning of adjustment mechanisms restoring economic equilibrium in particular countries and in the whole union as a currency area. Such criteria include: high labour and capital mobility, both geographically and among sectors, openness of economies, diversification of production and flexibility of markets, prices and wages. [2]

The countries creating the monetary union should be characterized by a similar level of economic development, similar economic structures and similar tendency to inflation and similarity of inflation rates, convergent levels of budget deficit and public debt in relation to GDP and similar legal system. [3] The significance of the degree of economic integration and similarity, or plainly, synchronization of the economic cycles is emphasized. [4]

The idea of the convergence criteria adopted in the European and Monetary Union is a consequence of the postulates resulting from the theory of optimum currency areas. Nominal convergence is expressed in attainment of specific macroeconomic indexes, close to the required ones, as the condition of joining the Economic and Monetary Union. Real convergence means durable structural adjustment of economy to the economies of the Union, which results in meeting convergence criteria and maintaining them which also means long-term macroeconomic stabilization. Thus, it is not only the effect of using the monetary and fiscal policies in order to achieve a short-term goal in the field of budget deficit, inflation and public debt. The real convergence processes should lead to macroeconomic stabilization and sustainable fulfillment of the nominal convergence criteria. [5]

The nominal convergence criteria which must be met by the countries joining the Economic and Monetary Union were laid down in the European Union Treaty which is also

known as the Maastricht Treaty. [6] They include: price stabilization criteria, fiscal stabilization criterion, criterion of long-term interest rates and stabilization of the national currency exchange rate within the framework of the European Rate Mechanism II (ERM-II). Moreover, the criterion of fiscal stabilization was defined in the 1997 Stabilization and Growth Pact together with the sanctions for not fulfilling it by the member countries of the EMU and member countries with a derogation.[7]

The first criterion specifies the maximum inflation rate which cannot exceed the average inflation rate typical of three EU member countries of the lowest inflation by more than 1.5 percentage points.

The fiscal policy criterion provides that the top value of the budget deficit to GDP ratio cannot be higher than 3% and the public debt cannot exceed 60% of GDP.

The level of the long-term interest rate (interest on long-term bonds) in a given country cannot exceed by more than 2 p.p. the average percentage interest rate in 3 EU countries of the lowest inflation.

Last but not least, the country which is a candidate for the Economic and Monetary Union must introduce its currency to the ERM II. This means concluding an appropriate agreement with the Central Bank which puts the candidate country under the obligation to ensure full convertibility of the currency, making the central currency rate rigid in relation to the Euro and its stabilization within the fluctuation margin +/- in the period of at least 2 years without implementing devaluation.

The fiscal stabilization criterion introduced fiscal discipline in individual countries. It is well known that political objectives are not always convergent with economic ones. Some traditional social privileges are contradiction to long-term objectives of macroeconomic stabilization and economic growth and development. Introduction of reference values pertaining to budget deficit and public debt and sanctions for exceeding them stopped politicians in their plans to distribute the GDP and to some extent should make them think about creating conditions for generating it instead of distributing something which has not been generated yet.[5]

Fiscal policy must be efficient to be a good instrument of regulating economic processes. Unfortunately there are a number of limitations to its efficiency. First of all, it is poor flexibility of this policy for information-related, political and social reasons which include:

- the government does not have enough information concerning the course of economic growth (information-related limitations)
- difficulty in achieving a parliamentary consensus concerning changes in the size of the budget deficit and budget structure (operational limitation),
- a long period of preparing and discussing tax changes (time limitations),
- social barriers in raising taxes or limiting budget expenditures,
- specificity of government expenditures – it is easier to raise them but more difficult to reduce them,
- political cycle being in contradiction to rational fiscal policy.

All these reasons may cause that the government's inability to respond to asymmetric shocks in the specified time. Delayed fiscal actions can be inadequate to the economic situation in which they are undertaken. [8]

3. Impact of convergence criteria

In table1 there is a group of problem countries economists called also PIIGS. Derogatory name is indicative of the poor economic situation of these countries. PIGS began to use early in 1990 to mark the four southern European countries: Portugal, Italy, Greece,

and Spain. Ireland was added in 2007 and was adopted for short PIIGS. Alarms ECB on government debt have reported that the situation in these countries is very poor. In Italy there is a general government gross debt during the whole period 1995-2011 under 100% of GDP. Upon receipt of the criterion of fiscal stabilization in 1997 debt decreases from 120,9% in 1995 to 103,1% in 2007. Break occurs in all countries equally. After 2007, when the economic crisis broke out, the debt increases again. In the case of Italy, debt increased to 120,1% in 2011. The situation in Portugal was improving after 1997 but only for three years. Then the debt is still going up from 59,2% in 1995 to 107,8% in 2011. Greek debt fluctuated around 100%, but from 2007 has been growing rapidly to 165,3% in 2011. The situation in Spain is very similar. The debt was going down from 66,1% in 1997 to 36,2% in 2007, but then again is going up to 68,5% in 2011. Similar situation is also in the two largest economies. We can see that after 1997 debt was going down but after crisis it is again increases, France to 85,8% and Germany to 81,2% in 2011.

The treaty says that government debt should not exceed 60% of GDP. We can see that the criteria were plentifully relieved when some member states faced their entrance exams in 1998. The Treaty also adds a proviso that says: "if the debt ratio exceeds 60%, it should diminish sufficiently and approach the reference value at a satisfactory pace (Art.104c(b)). For example Italy: in 1997 debt was 117,4%, in 1998 114,2% and so on till 2004 103,4%. In 2005 and 2006 it was again increasing (except year 2007). From 1997 to 2004 debt was decreasing. However, what is "at a satisfactory pace?" Extrapolation of the decline in case of Italy leads to the conclusion that Italy needs 25 to 35 years to reach the 60% target. Debt, however, must steadily decline but it has started to increase again in 2005 and it stopped on 120,1% in 2011 so far. Italy is already borrowing money to keep up repayments on its debts. If it gets to the point where it cannot auction enough debt to keep this up at an affordable rate, it would be faced with the prospect of defaulting on its debts.

The problem is that the entrance criteria have very little to do with economics, and very much with politics. During the 1990s, the governments of most EU-countries had made a strong political commitment to go ahead with monetary union. As the fatidic date of 1999 approached, it became increasingly obvious that a large number of countries committed to the monetary union would fail the entrance criteria. Only a few marginal countries would succeed, and the whole thing would have to be shelved. So politics prevailed and the annoying Maastricht numbers were set aside – which was the right decision and conclusively showed that the Maastricht convergence criteria are irrelevant as says professors Paul De Grauwe.

Tab.1 General Government gross debt % of GDP

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Portugal	59,2	58,3	54,4	50,4	49,6	48,5	51,2	53,8	55,9	57,6	62,8	63,9	68,3	71,6	83,1	93,3	107,8
Italy	120,9	120,2	117,4	114,2	113	108,5	108,2	105,1	103,9	103,4	105,4	106,1	103,1	105,7	116	118,6	120,1
Ireland	81,2	72,7	63,7	53	48	37,5	35,2	31,9	30,7	29,4	27,2	24,7	24,8	44,2	65,1	92,5	108,2
Greece	97	99,4	96,6	94,5	94	103,4	103,7	101,7	97,4	98,6	100	106,1	107,4	113	129,4	145	165,3
Spain	63,3	67,4	66,1	64,1	62,4	59,4	55,6	52,6	48,8	46,3	43,1	39,6	36,2	40,2	53,9	61,2	68,5
France	55,5	58	59,2	59,4	58,9	57,3	56,9	58,8	62,9	64,9	66,4	63,7	64,2	68,2	79,2	82,3	85,8
Germany	55,6	58,5	59,8	60,5	61,3	60,2	59,1	60,7	64,4	66,3	68,6	68,1	65,2	66,7	74,4	83	81,2
Slovakia	22,1	31,1	33,7	34,5	47,8	50,3	48,9	43,4	42,4	41,5	34,2	30,5	29,6	27,9	35,6	41,1	43,3
Czech R.	14	11,9	12,6	14,5	15,8	17,8	23,9	27,1	28,6	28,9	28,4	28,3	27,9	28,7	34,4	38,1	41,2
Hungary	85,6	72,4	62,9	60,9	60,8	56,1	52,7	55,9	58,6	59,5	61,7	65,9	67	73	79,8	81,4	80,6
Poland	49	43,4	42,9	38,9	39,6	36,8	37,6	42,2	47,1	45,7	47,1	47,7	45	47,1	50,9	54,8	56,3

Source: Eurostat, code: tsieb090

The government debt in Slovakia was increasing till year 2000 and stopped at 50,3% than was going down till 2009. The crisis again change situation and debt has gone up to 43,3% in 2011. Three countries which are not part of EMU have debt cumulative. Czech republic debt is going slowly up from 11,9% in 1996 to 41,2% in 2011. Hungary debt is going down in first part of period from 85,6% in 1995 to 52,7% in 2001. From year 2001 debt is going up to 80,6% in 2011. Similar situation is in Poland. The debt is decreasing from 49% in 1995 to 37,6% in 2000 and then is again raising to 56,3% in 2011.

We can see that the most countries improved debt situation after the introduction of fiscal stabilization criteria in 1997. The problem occurred in most countries during the crisis years. Many countries no longer respected the rules and sanctions are not sufficient.

In table 2 we can see general government deficit or surplus percentage of GDP. All countries have an annual deficit during the whole period, with some exceptions. Ireland has surplus in 1997-2001 and 2003-2007. Spain has surplus during the years 2005-2007, also Germany has surplus in 2000 and 2007. All governments have been spending more than their income.

Tab.2 General Government deficit/surplus % of GDP

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Portugal	-5	-4,5	-3,4	-3,5	-2,7	-2,9	-4,3	-2,9	-3	-3,4	-5,9	-4,1	-3,1	-3,6	-10,2	-9,8	-4,2
Italy	-7,4	-7	-2,7	-2,7	-1,9	-0,8	-3,1	-3,1	-3,6	-3,5	-4,4	-3,4	-1,6	-2,7	-5,4	-4,6	-3,9
Ireland	-2	-0,1	1,1	2,4	2,7	4,7	0,9	-0,4	0,4	1,4	1,7	2,9	0,1	-7,3	-14	-31,2	-13,1
Greece	:	:	:	:	:	-3,7	-4,5	-4,8	-5,6	-7,5	-5,2	-5,7	-6,5	-9,8	-15,6	-10,3	-9,1
Spain	-7,2	-5,5	-4	-3	-1,2	-0,9	-0,5	-0,2	-0,3	-0,1	1,3	2,4	1,9	-4,5	-11,2	-9,3	-8,5
France	-5,5	-4	-3,3	-2,6	-1,8	-1,5	-1,5	-3,1	-4,1	-3,6	-2,9	-2,3	-2,7	-3,3	-7,5	-7,1	-5,2
German y	-9,5	-3,4	-2,8	-2,3	-1,6	1,1	-3,1	-3,8	-4,2	-3,8	-3,3	-1,6	0,2	-0,1	-3,2	-4,3	-1
Slovakia	-3,4	-9,9	-6,3	-5,3	-7,4	-12,3	-6,5	-8,2	-2,8	-2,4	-2,8	-3,2	-1,8	-2,1	-8	-7,7	-4,8
Czech Rep.	-12,8	-3,1	-3,6	-4,8	-3,6	-3,6	-5,6	-6,5	-6,7	-2,8	-3,2	-2,4	-0,7	-2,2	-5,8	-4,8	-3,1
Hungary	-8,8	-4,4	-6	-8	-5,5	-3	-4,1	-9	-7,3	-6,5	-7,9	-9,3	-5,1	-3,7	-4,6	-4,2	4,3
Poland	-4,4	-4,9	-4,6	-4,3	-2,3	-3	-5,3	-5	-6,2	-5,4	-4,1	-3,6	-1,9	-3,7	-7,4	-7,8	-5,1

Source: Eurostat, code tsieb080

In table 3 we have inflation rate annual average rate of change (%). High inflation has an adverse effect on processes economic growth in the long-run period. Results of majority of empirical studies point to a negative influence of inflation on economic growth in the long run. And thus, R. Barro showed that the relationship between inflation and economic growth is of non-linear nature and that inflation has an adverse effect on the rate of economic growth in the long run.^[9] R. Barro investigated relationships between inflation and economic growth basing on statistical data from 100 countries for the period 1960-1990. The results of his studies reveal that at the inflation rate growth of 10 p.p., the real GDP growth drops by 0.2-0.3 p.p. annually, and the investment to GDP ratio by 0.4-0.6 p.p.(percentage points). The increase of average annual inflation by 10 percentage points causes that in 30 years' time the real GDP level is lower by 4-7%.^[10] A negative influence of inflation on economic growth is pointed to by results of empirical studies of such authors as: J. Andres and I. Hernando, A. Gosh and S. Philips, and S. Fisher.

Tab.3 Inflation rate (HICP)-annual average rate of change (%)

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Portugal	1,9	2,2	2,2	2,8	4,4	3,7	3,3	2,5	2,1	3	2,4	2,7	-0,9	1,4	3,6
Italy	1,9	2	1,7	2,6	2,3	2,6	2,8	2,3	2,2	2,2	2	3,5	0,8	1,6	2,9
Ireland	1,3	2,1	2,5	5,3	4	4,7	4	2,3	2,2	2,7	2,9	3,1	-1,7	-1,6	1,2
Greece	5,4	4,5	2,1	2,9	3,7	3,9	3,4	3	3,5	3,3	3	4,2	1,3	4,7	3,1
Spain	1,9	1,8	2,2	3,5	2,8	3,6	3,1	3,1	3,4	3,6	2,8	4,1	-0,2	2	3,1
France	1,3	0,7	0,6	1,8	1,8	1,9	2,2	2,3	1,9	1,9	1,6	3,2	0,1	1,7	2,3
Germany	1,5	0,6	0,6	1,4	1,9	1,4	1	1,8	1,9	1,8	2,3	2,8	0,2	1,2	2,5
Slovakia	6	6,7	10,4	12,2	7,2	3,5	8,4	7,5	2,8	4,3	1,9	3,9	0,9	0,7	4,1
Czech Rep.	8	9,7	1,8	3,9	4,5	1,4	-0,1	2,6	1,6	2,1	3	6,3	0,6	1,2	2,1
Hungary	18,5	14,2	10	10	9,1	5,2	4,7	6,8	3,5	4	7,9	6	4	4,7	3,9
Poland	15	11,8	7,2	10,1	5,3	1,9	0,7	3,6	2,2	1,3	2,6	4,2	4	2,7	3,9

Source: Eurostat, code tsieb060

Conclusion

Durable implementation of convergence criteria by the EMU member countries is an important factor of the long-run macroeconomic stabilization and balanced economic growth in the EU. Convergence criteria must be permanent in nature. Some economists declare that the convergence criteria pose a barrier to economic growth. This is controversial. Low economic growth rate and high unemployment in the EU countries is caused such factors as: strong regulation of economies, rigid wages and prices, wasteful developed social policy, high taxation and too high government budgets. Therefore, economic reforms are necessary. These reforms should increase flexibility of markets, prices and wages, lower taxation and reduced role of the state in economy.

The respect of convergence criteria brings fiscal discipline in individual countries. Their implementation does not create a barrier to economic growth. It is necessary respect these criteria continuously. In our data we can see that after the introduction of criteria in 1997 results of most countries were improved. However, it is necessary to introduce more effective sanctions for countries that do not comply with the rules.

Bibliography

- [1] Kristin Archick, European Union Enlargement, Congressional Research Service (2012)
- [2] R.A. Mundel, A Theory of Optimum Currency Areas, "The American Economic Review" (1961), M.C. Kinnon (1963), P.B. Kennen (1963)
- [3] H.G. Crubel, A cost – Benfit Analysis (1973), University of Surrey Guildford
- [4] P.R. Krugman, M. Obstfeld, The Endogeneity of the Optimum Currency area criteria, CEPR, Discussion paper series No 1473, (1997)
- [5] Slavomir I. Bukowski, The Maastricht Convergence Criteria and Economic Growth in the EMU, Professor, Higher Finance & Banking School in Radom, K. Pulaski Technical University of Radom, Poland
- [6] Treaty on European Union – Final Act (1992)
- [7] The Euro and the Economic Policy, Legal and Political test adopted by the council of the European Union and the European council (1999), pp. 25-88
- [8] Slavomir I. Bukowski, Teoretyczne podstawy i realizacja unii monetarnej krajów członkowskich Wspólnot Europejskich. Szanse i zagrożenia dla Polski, Wydawnictwo Naukowe Politechniki Radomskiej, Radom 2003.
- [9] R.J. Barro, Inflation and Economic Growth, NBER working paper 5326, (1995)
- [10] R.J. Barro, Determinants of Economic Growth – a cross-country empirical study, the MIT Press, Massachusetts Institute of Technology (1997)

Kontakt: Jarmila Hudáková, Mgr., MBA, L. Okánika 14, 949 01 Nitra, Externý doktorand SPU FEM, Katedra financií, Nitra, e-mail: jarmila.hudakova@gmail.com

REGULÁCIA HEDŽOVÝCH FONDOV

HEDGE FUNDS REGULATION

Hana Janáková

Abstrakt

Článok prezentuje hedžové fondy a ich postavenie vo svetovej ekonomike. Prezentované sú charakteristiky týchto fondov. Uvedená je taktiež podrobnejšia štruktúra a topológia hedžových fondov. Autor sa zaobrá regulačnými opatreniami, ktoré boli v rôznych krajinách implementované. Prezentované sú argumenty pre a proti ďalšiemu rozširovaniu regulačných opatrení aplikovaných na hedžové fondy. Postavenie hedžových fondov vo svetovej ekonomike má svoje pozitívne aj negatívne prvky. Tieto sú sumarizované. Z pohľadu Európskej perspektívy by bolo vhodné v budúcnosti bližšie zistíť, do akej miery prebieha v EU „retailizácia“ a akú úlohu v tom zohrávajú hedžové fondy.

Kľúčové slová: hedžový fond, ekonomická stabilita, fiškálna stabilita, regulácia hedžových fondov

Abstract

Paper deals with hedge funds description and their position in world economic system. Characteristics of hedge funds are presented. Complete structure and topology of hedge funds is presented. Regulatory restrictions implemented in different countries are described. Author presents pros and against hedge fund regulations applied, which can be implemented in future. Hedge funds have positive and negative impact on world economics. The indirect links between credit institutions and hedge funds are more difficult to gauge, but may be significant. From a European perspective, it might be worthwhile first investigating more closely whether, and in what form, significant “retailisation” is indeed taking place in the EU.

Keywords: hedge fund, economic stability, fiscal stability, hedge funds regulations

JEL klasifikácia: G15, G23, G24

Introduction

A hedge fund is an investment fund open to a limited range of investors that is permitted by regulators to undertake a wider range of investment and trading activities than other investment funds and pays a performance fee to its investment manager. Each fund has its own strategy which determines the type of investments and the methods of investment it undertakes. This provides them with an exemption in many jurisdictions from regulations governing short selling, derivative contracts, leverage, fee structures and the liquidity of interests in the fund. According to Warren Buffett, the first form of hedge fund had been established in 1920 as Graham-Newman partnership. The phrase hedge fund was created by financial journalist Alfred W. Jones [1]. In 1952, Jones altered the structure of his investment vehicle converting it from general partnership to a limited partnership and adding 20% incentive fee as compensation for the managing partner. As the first money manager to combine short selling, the use of leverage, shared risk through a partnership with other investors and a compensation system based on investment performance, Jones earned his place in investing history as the father of the hedge fund [2]. By 1968, there were some 140 hedge funds in

operation. In an effort to maximize returns, many funds turned away from Jones' strategy, which focused on stock picking coupled with hedging, and chose instead to engage in riskier strategies based on long-term leverage. These tactics led to heavy losses in 1969-70, followed by a number of hedge fund closures during the bear market of 1973-74.

1. Hedge fund characteristics

There is no legal or even generally accepted definition of a hedge fund, although the US President's Working Group on Financial Markets (1999) characterized such entities as "any pooled investment vehicle that is privately organized, administered by professional investment managers, and not widely available to the public" [3]. Summary of hedge fund characteristics is in Table 1.

Table 1: Hedge fund characteristics [4]

Return objective	Positive absolute returns under all market conditions, without regard to a particular benchmark. Usually managers also commit their own money; therefore, the preservation of capital is very important
Investment strategies	Position-taking in a wide range of markets. Free to choose various investment techniques, including short-selling, leverage and derivatives
Incentive structure	Typically 1-2% management fee and 15-25% performance fee. Quite often high watermarks apply (i.e. performance fees are paid only if cumulative performance recovers any past shortfalls) and/or a certain hurdle rate must be exceeded before managers may receive any incentive allocation
Domicile	Offshore financial centers with low tax and regulatory regimes, and some other onshore financial centers.
Legal structure	Private investment partnership that provides pass-through tax treatment or offshore investment corporation. Master-feeder structure may be used for investors with different tax status, where investors choose appropriate onshore or offshore feeder funds pooled into a master fund
Managers	May or may not be registered or regulated by financial supervisors. Managers serve as general partners in private partnership agreements
Investor base	High net worth individuals and institutional investors. High minimum investment levels. Not widely available to the public. Securities issued take the form of private placements
Regulation	Generally minimal or no regulatory oversight due to their offshore residence or "light touch" approach by onshore regulators; exempt from many investor protection and disclosure requirements
Disclosure	Voluntary or very limited disclosure requirements in comparison with registered investment funds

Source: Tomas Garbaravicius and Frank Dierick: Hedge Funds And Their Implications For Financial Stability, ECB Paper NO. 34

2. Hedge fund topology

The first hedge funds were predominantly engaged in market neutral or "hedged" trading, trying to insulate their positions against market-wide gyrations. This is no longer the

case as hedge funds now also pursue directional strategies. Since hedge funds do not have any restrictions on the type of instruments they can use or on how to conduct operations, they are usually classified by their investment style. This criterion is more important for a hedge fund's risk-return profile than its asset class selection.

Emerging markets and other directional hedge funds with a regional focus, by contrast, favour a "bottomup" approach, i.e. they tend to be asset pickers in certain markets and look for inefficiencies in developing markets. Event driven strategies lie somewhere in the middle of the volatility spectrum with corresponding medium volatility and low to medium leverage. Profit opportunities arise from special occasions in a company's life, such as mergers and acquisitions, reorganizations or bankruptcies. Merger arbitrage typically involves buying the shares of a target company and selling the shares of the acquiring company. Hedge funds investing in distressed securities try to exploit the fact that it is difficult to value such securities, and that many institutional investors are prohibited from investing in them. The detailed version of the classification used in the TASS database is provided in Table 2.

Table 2: Hedge fund category definition

Group	Strategy	Description
Directional	Long/Short Equity Hedge	This directional strategy involves equity-oriented investing on both the long and short sides of the market. The objective is not to be market neutral. Managers have the ability to shift from value to growth, from small to medium to large capitalization stocks, and from a net long position to a net short position. Managers may use futures and options to hedge. The focus may be regional, such as long/short US or European equity, or sector-specific, such as long and short technology or healthcare stocks. Long/short equity funds tend to build and hold portfolios that are substantially more concentrated than those of traditional stock funds
	Dedicated Short Bias	Dedicated short-sellers were once a robust category of hedge funds before the long bull market of the late 1990s rendered the strategy difficult to implement. A new category, "short biased", has since emerged. The strategy is to maintain net short as opposed to pure short exposure. Short-biased managers take short positions in mostly equities and derivatives. The short bias of a manager's portfolio must be constantly greater than zero to be classified in this category
	Global Macro	Global macro managers carry long and short positions in any of the world's major capital or derivative markets. These positions reflect their views on overall market direction as influenced by major economic trends and/or events. The portfolios of these funds can include stocks, bonds, currencies and commodities in the form of cash or derivatives instruments. Most funds invest globally in both developed and emerging markets.
	Emerging Markets	This strategy involves equity or fixed income investing in emerging markets around the world. Because many emerging markets do not allow short-selling, nor offer viable futures or other derivative products with which to hedge, emerging market investing often employs a long-only strategy
	Managed Futures	This strategy invests in listed financial and commodity futures markets and currency markets around the world. The managers are usually referred to as Commodity Trading Advisors, or CTAs. Trading disciplines are generally systematic or discretionary. Systematic traders tend to use price and market-specific information (often technical) to make trading decisions, while discretionary managers use a judgmental approach
Event driven	Risk (Merger) Arbitrage	Specialists invest simultaneously long and short in the companies involved in a merger or acquisition. Risk arbitrageurs are typically long in the stock of the company being acquired and short in the stock of the acquirer. By shorting the stock of the acquirer, the manager hedges out

		market risk, and isolates his/her exposure to the outcome of the announced deal. The principal risk is deal risk, should the deal fail to close. Risk arbitrageurs also often invest in equity restructurings such as spin-offs or “stub trades” that involve the securities of a parent and its subsidiary companies
	Distressed/ High Yield Securities	Fund managers invest in the debt, equity or trade claims of companies in financial distress or already in default. The securities of companies in distressed or defaulted situations typically trade at substantial discounts to par value due to difficulties in analyzing a proper value for such securities, lack of street coverage, or simply an inability on behalf of traditional investors to value accurately such claims or direct their legal interests during restructuring proceedings. Various strategies have been developed by which investors may take hedged or outright short positions in such claims, although this asset class is in general a long-only strategy. Managers may also take arbitrage positions within a company's capital structure, typically by purchasing a senior debt tier and short-selling common stock, in the hope of realizing returns from shifts in the spread between the two tiers.
	Regulation D, or Reg. D	This sub-set refers to investments in micro and small capitalization public companies that are raising money in private capital markets. Investments usually take the form of a convertible security with an exercise price that floats or is subject to a look-back provision that insulates the investor from a decline in the price of the underlying stock
Market neutral	Fixed Income Arbitrage	The fixed income arbitrageur aims to profit from price anomalies between related interest rate securities. Most managers trade globally with a goal of generating steady returns with low volatility. This category includes interest rate swap arbitrage, US and non-US government bond arbitrage, forward yield curve arbitrage, and mortgage backed securities arbitrage. The mortgage-backed market is primarily US-based, over-the-counter (OTC) and is particularly complex
	Convertible Arbitrage	This strategy is identified by hedged investing in the convertible securities of a company. A typical investment is long in the convertible bond and short in the common stock of the same company. Positions are designed to generate profits from the fixed income security as well as the short sale of stock, while protecting principal from market moves
	Equity Market Neutral	This investment strategy is designed to exploit equity market inefficiencies and usually involves having simultaneously long and short matched equity portfolios of the same size within a country. Market neutral portfolios are designed to be either beta or currency neutral, or both. Well-designed portfolios typically control for industry, sector, market capitalization, and other exposures. Leverage is often applied to enhance returns.
Multi- strategy	Multi-Strategy funds are characterized by their ability to allocate capital dynamically among strategies that fall within several traditional hedge fund disciplines. The use of many strategies, and the ability to reallocate capital between them in response to market opportunities, means that such funds are not easily assigned to any traditional category. The Multi-Strategy category also includes funds that employ unique strategies which do not fall under any of the other descriptions	
Fund of Funds	A fund will employ the services of two or more trading advisors or hedge funds who / which will be allocated cash to trade on behalf of the fund	

Source: CSFB/Tremont Index [12]

3. Hedge fund regulations

In the USA, hedge funds usually seek exemptions from a number of SEC [5] regulations. The Investment Company Act of 1940 contains disclosure and registration requirements and imposes limits on the use of investment techniques, such as leverage and diversification. The Investment Company Act was designed for mutual funds, and it exempted

funds with fewer than 100 investors. In 1996, it was amended so that more investors could participate, so long as each “qualified purchaser” was either an individual with at least \$5 million in assets or an institutional investor with at least \$25 million.

In the UK, the Financial Services and Markets Act 2000 (FSMA) and the Public Offers of Securities Regulations 1995 (POS Regulations) are statutes that influence the creation of UK-domiciled hedge funds. The FSMA specifies restrictions for the marketing of hedge funds (“collective investment scheme”) that are similar to the US, such as number of shareholders and limits on advertising. The POS Regulations makes restrictions on how a hedge fund is structured to be a private placement.

Outside the US, UK, and tax-haven countries, the situation for hedge funds is wide-ranging. In Switzerland, hedge funds need to be authorized by the Federal Banking Commission, but once authorized, hedge funds have few restrictions. Swiss hedge funds may be advertised and sold to investors without minimum wealth thresholds. In Ireland and Luxembourg, hedge funds and offshore investment funds are even allowed listings on the stock exchange. On the other extreme, France has greatly restricted the establishment of French hedge funds, and French tax authorities frown upon offshore investing.

A mid-80s revival of hedge funds is generally ascribed to the publicity surrounding Julian Robertson’s Tiger Fund (and its offshore sibling, the Jaguar Fund). The Tiger Fund was one of several so-called global macro funds that made leveraged investments in securities and currencies, based upon assessments of global macroeconomic and political conditions. In 1985, Robertson correctly anticipated the end of the 4-year trend of the appreciation of the US dollar against European and Japanese currencies and speculated in non-US currency call options. A May 1986 article in Institutional Investor noted that since its inception in 1980, Tiger Fund had a 43% average annual return, spawning a slew of imitators.

3.1 Hedge fund regulation – PROS

The main challenge in designing a regulatory structure for hedge funds is striking a balance between leaving hedge funds as unencumbered as possible so as to deliver the benefits they offer, while at the same time containing any possible systemic events resulting from a hedge fund induced crash. It is important following any crisis episode that the markets recover as quickly as possible, and that hasty or populist laws are not implemented [6].

The industry’s size of hedge funds contain over \$1.5 trillion – and the impact of the funds trading strategies on securities markets and on company operations has prompted regulators around the world to investigate the industry [7].

Influence of hedge funds on world economy is too high. Hedge funds have become owners and movers of vast pools of financial capital, with significant influence on the real economy, employment and long-term competitiveness for companies [8]. Each crisis is also connected with hedge funds. Theirs activities as a speculative capital cause a lot of problems for many countries – UK, Italy. While other members on stock markets are regulated, hedge funds have advantages to do more without control. Theirs activities are not every time moral and legal.

3.2 Hedge fund regulation – CONS

Hedge funds play a valuable arbitrage role in reducing or eliminating mispricing in financial markets. They are an important source of liquidity, both in periods of calm and stress. They add depth and breadth to our capital markets. By taking risks that would otherwise have remained on the balance sheets of other financial institutions, they provide an importance source of risk transfer and diversification [9].

The irony of the hedge fund regulation movement is that financial economists have, for over seventy years, been decrying, first, the lack of independent shareholder involvement in the management of public firms and, second, the lack of swift capital reallocation in American industry. Hedge funds do both perhaps more effectively than any financial institutions in American history and we recoil in fear over the changes. Hedge funds are a competitive advantage in the world's markets we should not act to stifle them due to our own fears of innovation [10].

4. Hedge fund and financial stability

Hedge funds became admired for their profitability, and reviled for their seeming destabilizing influence on world financial markets. In 1992 during the European ERM (Exchange Rate Mechanism) crisis, George Soros' Quantum Fund, another global macro hedge fund, made over a billion dollars from shorting the British pound. During the "Asian Contagion" currency crisis, the Thai Baht fell 23% in July 1997. Quantum Fund had shorted the Baht and gained 11.4% that month. Spectacular success stories like these increased the allure and glamour associated with hedge funds, but also established a reputation for benefiting from and contributing to financial market chaos.

In the late 90s, hedge funds made the headlines once more, but for staggeringly large losses. In 1998, Soros' Quantum Fund lost \$2 billion during the Russian debt crisis. Robertson's Tiger Fund incorrectly bet upon the depreciation of the yen versus the dollar and lost more than \$2 billion. During the dot-com boom, Quantum lost almost \$3 billion more from first shorting high-tech stocks and then reversing its strategy and purchasing stocks near the market top. Robertson kept his Tiger Fund long on "Old Economy" and short on "New Economy" shares. Robertson would eventually be proved to be right, but not soon enough. Tiger Fund sustained losses from trading as well as mass investor redemptions and was closed down in March 2000, ironically, just before the dot-com bust which could have validated the fund's strategy.

From an investor point of view hedge fund regulations are unacceptable. From macroeconomic analyst points of view regulations are necessary. Regulations for hedge fund investment into industry should remain with current regulation status, but speculation investment in financial market with currency should be more regulated. Losses of investors are from macroeconomic point of view (industrial investment) are partially important – this can lead to unemployment - regulation should be partially important. During the late 90s, the largest tremor through the hedge fund industry was the collapse of the hedge fund Long-Term Capital Management (LTCM). LTCM was the premier quantitative-strategy hedge fund, and its managing partners came from the very top tier of Wall Street and academia.

The overall size of hedge funds is still relatively limited, but their active role in markets makes them much more important than their size alone. Every additional market participant provides complementary liquidity to the market. However, the input of hedge funds is very significant, as they often take alternative market views, can leverage their positions and change their portfolio composition much more frequently than traditional funds. They thrive on perceived inefficiencies by arbitraging away price differences for the same risk across markets. In this way, hedge funds contribute to the price discovery process. It might also be argued that, in this way, hedge funds have contributed to the further integration of financial markets.

According to the British Bankers' Association, hedge funds' share as sellers in the credit derivatives market has surged from 5% in 2001 to 15% in 2003, while their share as buyers rose in the same period from 12% to 16%.²⁵ According to another survey by Greenwich Associates, hedge funds account for 15-30% of the trading volume in each of the

high yield bond, credit derivatives, collateralized debt obligations (CDO), emerging bond, averaged loans markets and for more than 80% of trading in distressed debt take contrarian approaches, they may also act as a counterbalance to market herding [11].

Conclusion

The LTCM proved to be only a temporary setback to the development of the global hedge fund industry, which has since continued to grow strongly. However, the increasing proliferation of hedge funds as an alternative investment for both institutional and retail investors raises questions about the wider financial stability implications of this form of financial intermediation hedge funds are very much associated with the negative events of the LTCM period, it is important to understand that they have various positive effects on the financial system: they contribute to market liquidity, play an important role in the price discovery process, contribute to the elimination of market inefficiencies, and offer diversification benefits to investors. Moreover, their activities have probably contributed to the integration of financial markets [4].

The indirect links between credit institutions and hedge funds are more difficult to gauge, but may be significant. Market data, show that a number of large credit institutions (including European ones) have taken on more market risk and are engaging in hedge fund-like strategies. Under these conditions, negative market events may not only have an impact on the direct relationship between credit institutions and hedge funds but may also simultaneously affect the proprietary market positions of credit institutions. It is very difficult to provide any conclusive evidence on the impact of hedge funds on financial markets, which is at least partially due to the lack of good data. However, the available information points to a situation which is probably more positive than before the LTCM crisis, for three main reasons. First, banks use more sophisticated techniques to manage their exposures to hedge funds. Second, as more players have entered the market, positions are probably much less concentrated in one or a few funds. Third, in general it seems that the leverage levels taken on by funds are now lower [4]. From a European perspective, it might be worthwhile first investigating more closely whether, and in what form, significant "retailisation" is indeed taking place in the EU. We have to point, that during last economic crisis Bloomberg Global Aggregate Hedge Fund Index fall down from level 128 (June 2008) to level 96 (February 2009) and rise back to level 126 (April 2011). On April 2012 is on level 116.

References

- [1] Anson, Mark J.P.: The Handbook of Alternative Assets. John Wiley & Sons. p 36. 2006, ISBN 0-471-98020-X
- [2] <http://www.investopedia.com/articles/mutualfund/05/HedgeFundHist.asp#axzz1xrmRR2ov>
- [3] <http://www.sec.gov/spotlight/hedgefunds/hedge-vaughn.htm>
- [4] Tomas Garbaravicius and Frank Dierick: Hedge Funds And Their Implications For Financial Stability, ECB Paper NO. 34 / AUGUST 2005, ISSN 1607-1484
- [5] US Security and Exchange Commission
- [6] Danielson, J., Taylor, A., Zigrand, J.P.: Highwaymen or Heroes: Should Hedge Funds be Regulated?, London School of Economics and FMG, 2004, Internal Discussion Paper,
- [7] Dale A. Oesterle: Regulating Hedge Funds,
<http://moritzlaw.osu.edu/eblj/issues/volume1/number1/oesterle.pdf>
- [8] <http://governancewatch.blogspot.com/2007/06/tussle-over-regulation-of-hedge-funds.html>
- [9] http://www.ny.frb.org/news_events/speeches/2004/gei041117.html

- [10] http://www.legalaffairs.org/webexclusive/debateclub_hedgefunds1105.msp
- [11] Klaus, B., Rzepkowski, B.: Risk spillover among hedge funds. ECB Paper 1112/2009,
ISSN 1725-2806
- [12] www.hedgeindex.com

Kontakt: Hana Janáková, Ing, Faculty of Economics and Business, Pan-European University,
Tematická 10, 851 05 Bratislava, e-mail: hjanakova@gmail.com

INTERNAL CONTROL: A FRAUD PREVENTION STRATEGY

Maria Sofia Kittler

Abstract

Research has shown that up to 6% of the gross revenue are been lost by simple fraud of employees. Not only simple steeling, as well sick leave abuses and sloppy work count to fraud. The main way of avoiding fraud is training your Leaders, Managers and Supervisors to see, listen and watch their employees carefully. So are: division of duties, fixed responsibilities, limited access to assets, goods controlling and regular reporting management. This report will show up how fraud can be created and prevented.

Key Words: Fraud, Prevention, Honesty, Rotation, Costs, Defined Responsibilities, Regular Management Reports, Limited Access

JEL Classification: A12

Introduction

No matter which business one is working in, the thematic of fraud and fraud prevention has always been present. By implementing internal control schemes and some techniques it should be possible “to keep honest people honest”.

1 What is Internal Control

According to the American Institute of CPAs (AICPA), 1949, internal control comprises the plan of organisational and all of the coordinate methods and measures adopted within a business to safeguard its assets, check the accuracy and reliability of it's accounting data, promote operational efficiency, and encourage adherence to prescribe managerial policies.

1.1. Holistic Approach

A holistic approach shows a well developed system of internal control will include budgetary controls, standard cost, periodic operating controls, periodic operating reports statistical analysis, training program, guest service component and an internal audit staff. In the service industry one has to be careful as control should not get in the way of good guest service.

1.2 Define Fraud and Abuse

The ACFE defines **Occupational Fraud** as the use of one's occupation for personal enrichment through the deliberate misuse or misapplication of the organization's resources or assets. The keys to Fraud Activity are that people do something secretly and it benefits the employee directly as well as indirectly. Fraud is as well the violation of fiduciary responsibility and it always at the organization expense. There has been research in the USA which states that Fraud is worth up to 6% of the gross revenue every year. The CFEs write of \$400 billion per year. This is twice as much as the U.S. defense budget. They state further that

58% of employees are Fraud cases, 30% of Managers and 12% of owners. However the Median Loss is in average \$60,000 by employees, \$250.000 by Management and \$ 1.000.000 by the owners. Richard C. Hollinger (1983) showed in his study, where he surveyed 10.000 workers, that theft is mostly caused by job dissatisfaction and that the true costs are vastly understated. However abuse is difficult to define, as they include as well petty crimes & counter productive behavior. This includes a deceitful act, a corrupt practice or custom. Examples for that could be: "Borrow" company equipment; use sick leave when not sick; slow or sloppy work; surf the net at work; work under influence of drugs or alcohol. If employees are not happy at their work place, their fraud becomes the maintained sloppy work, sick leave abuses or others. Hollinger (1983), called it the "Hydraulic effect".

2 Industry Characteristics

One has to be aware of the characteristics ones organization is having. There might be many big or small money transactions going on which have plenty of opportunity to become a source of fraud. Sometimes the small Business Mentality gives a lot of trust to employees which might be misused. The skill level of employees has to be taken into consideration when thinking of fraud possibilities, as well as maybe positions of low social status. Occasionally the use of commodities might open up windows of fraud or having high value items accessible to many people.

2.1 Research in the Field of Fraud

It has to be explained, that fraud is not only an opportunity act of employees. Fraud can have deep psychological reasons which can not be known by others. The sociology of an employee might give him the "right" to take from the "Rich" and give to the "Poor". Biologists have already found out, that fraud and thieving can be in the DNA and therefore only hard to fight. So therefore even Priests or other members of religions could be the right source of research for fraud.

3 The Coactive Management Model by Tongren, 1997

Tongreen (1997) explains that there are three important P's in the working world: Power, Process, People. According to him "People with appropriate POWER involved in the PROCESS believing in the Values of the organization. The commitment to a common Vision will give the collaboration to achieve synergy and give the employees the competence to meet accountability which then leads to confidence in one self and the associates.

Tongren shows up that the interrelation and synergy of the 3 P's, People, Process and Power are very important. A Supervisor/Manager/Leader has to know how to balance these 3 P's well to avoid fraud. The leaders have to be able to give empowerment and integration to their team, even if the empowerment seems to be small. It might mean emotionally a lot and this can help to avoid limitation and isolation for their team. Unfortunately nearly every organization works for financial success, even if not, controlling has become to play a big part in organizations. The Leaders and Managers of today's Business World have to find as well here the right balance between controlling, over-controlling, no controlling and emotionally difficult controlling.

4 Components of good Internal Control

Leaders, Managers and Supervisors must walk around their organization and look what their team is doing. Checking for “counting behavior” when a cash desk is selling and receiving cash. i.e. Bar Tender has two cups with tooth picks, and puts on stick into the other pot every time he sells his own brought in whisky. The organizational structure can or can not be regulated the way an employee knows exactly what his/her responsibility is, when and where they have to be and which tasks must and can be fulfilled. (Job Descriptions). All authorization procedures must be clearly stated in WRITTEN. So that every new and old organization member can get the same information anytime they need. The HR Department is responsible to hire trustworthy personnel, to no bring in or create the wrong “Team leaders”. As well an organization should provide adequate records in written, what might have happened over the last years, as well as where employees come from. Sometimes physical controls are important, not only to find the “thieves” but as well to proof the honest ones right. Creating a code of conduct might help to practice good ethics. People can be informed about adherence to the relevant laws, honesty in action as well as respect and dignity to fellow employees and customers. It can help teams to aspire to improve constantly and refuse conflict or the appearance of conflict. To have a supportive and tolerant environment of other views can prevent fraud right from the first day of work. Having and Proving Manger with a budget and internal reporting on a very, very regular basis will enable good managers to recognize irregularities immediately. Internal as well as external audits are important to discharge Managers and Supervisors and maybe show up irregularities nobody has thought of.

4.1 General Principles

Each employee has to be fully aware of his duties, create clear division of duties. The responsibility must be fixed with one person. Access to assets must be limited, keep honest people honest. Keeping cash to a limit as well assets will help to prevent fraud. Make internal controls to be preventative not detective. Perform surprise audits, as well bond employees with access to cash, records or assets. Vacations must be taken and rotate employees in their time schedule as well as locations. Schedule frequent internal audits. Use cost-benefit analysis.

Summary

An organization must encourage value based leadership. The first prevention of fraud is made by managers listening to their staff as well as watching and hearing the employees on a regular basis. Having a code of conduct might help to practice good ethics. Refining the regular reporting management as well as the internal and external control system, to control business process not only people.

References:

Holinger Richard C. (1983), “Theft by employees”, Lexington Books, University of Michigan
Tongren, J. D.; (1997) "CoActive audit: The enhancement audit model "; Managerial Finance,
Paddington,
Links:http://www.acfe.com/uploadedFiles/ACFE_Website/Content/documents/managing-business-risk.pdf

Kontakt: Maria Sofia Kittler M.Sc., doctoral student Faculty of Economics and Business,
Pan European University, Tematínska 10, 851 05 Bratislava, e-mail: maria.kittler@silvretta-montafon.at

PRIESKUM SPOKOJNOSTI ZÁKAZNÍKA V SÚVISLOSTI SO SÚČASNOU SITUÁCIOU V EURÓPSKOM AUTOMOBILOVOM PRIEMYSEL

CUSTOMER SATISFACTION SURVEY CONNECTION WITH THE PRESENT EUROPEAN SITUATION IN AUTOMOTIVE INDUSTRY

Peter Kuba

Abstrakt

Tento článok sa zaobrá analýzou a prezentáciou prieskumu spokojnosti zákazníkov pri realizácii inovačných prvkov v obchodnej sieti automobilovej značky SEAT. Témou tohto článku je oboznámiť sa so spôsobom akým je možné riadiť a kontrolovať systém kvality, aby sa účinne optimalizovali procesy pri zavádzaní nových inovatívnych prvkov medzi obchodnými partnermi na základe späťnej väzby od zákazníka. Cieľom je analyzovať príležitosti trhu automobilového priemyslu a implementovať nové inovačné produkty v oblasti popredajných služieb na základe hodnotenia výsledkov prieskumu spokojnosti zákazníkov. Na základe týchto výsledkov napríklad automobilová značka SEAT predstavila projekt "Ruka v ruke". Tento projekt zahŕňa napríklad predĺženú záruku, vernostný program a novú stratégii v spolupráci predajnej a popredajnej oblasti. Tento projekt obsahuje veľa nových inovačných procesov, ktoré budú v blízkej budúcnosti zavedené do systému riadenia v predajno-obchodnej sieti.

Kľúčové slová: nariadenie o blokových výnimkách, projekt „ruka v ruke“, prieskum spokojnosti zákazníkov.

Abstract

This paper deals with analysis and presentation of customer satisfaction survey after implementation innovation elements for dealers' network of vehicle's brand SEAT. Topic of this thesis is way and how to manage and control the quality management system in order to efficiency optimizes processes by implementing new innovation elements by business partners based on feedback from customers. The aim is analyzing market opportunities in the automotive industry and implementing new innovation products in after sales area based of assessment the results of the customer survey satisfaction. According to the results, as one example vehicle's brand SEAT has introduced project to dealers' network - "HAND in HAND". This project includes for example extended warranty, loyalty program and new strategy in cooperation sales and after sales areas. This project contains a lot of new innovation processes, which will be in the near future implemented to the dealer network and submitted proposals, which should fulfil the goals.

Key words: block exemption regulation; hand in hand, customer satisfaction survey.

JEL klasifikácia: L84, O21

ÚVOD

Vo všeobecnosti môže byť prieskum spokojnosti zákazníkov chápáný aj ako reakcia na potrebu zavedenia obnovy a rozšírenie škály výrobkov, služieb, vytvorenie nových metód výroby, dodávok a distribúcie, zavedenie zmien riadenia, organizácie práce, pracovných podmienok a kvalifikácie pracovnej sily. Z tejto definícii vyplýva, ak chceme správne inovaovať musíme sa zameriť na všetky požiadavky zákazníka a vedieť ich implementovať s ohľadom na nákladovosť a efektívnosť pri ich zavádzaní. V súčasnej ekonomickej situácii v Slovenskej republike a aj v Európskej Únii, kde základným predpokladom na úspech a neustály rozvoj je dodržiavanie legislatívy a začlenenie sa do jednotného európskeho trhu, sa zameranie firiem na kvalitatívne kritéria stáva neoddeliteľným súčasťou a podmienkou napredovania. Nevyhnutným predpokladom úspechu dodávateľskej obchodnej spoločnosti sa stáva okrem kvalitných produktov, aj správne zvolená základná marketingová stratégia založená na zavádzaní nových inovačných prvkov. S tým je späťe budovanie kvalitných distribučných kanálov a kvalitnej distribučnej siete. Vzhľadom na aktuálnosť témy zavádzania kvalitatívnych kritérií do predaja a ostatných oblastí je dôležitá najprv analýza súčasného stavu s cieľom navrhnuť efektívne riešenia na zlepšenie poskytovania služieb prostredníctvom predajno-servisných miest ako aj na tvorbu lepšej východiskovej pozície silne konkurenčného prostredia jednotného európskeho trhu. Zameranie sa na automobilový priemysel je z pohľadu slovenského prostredia vhodný kvôli aktuálnosti napredovania tohto priemyslu u nás a výber automobilovej značky ŠKODA a SEAT, ktorú na Slovensku zastupuje spoločnosť Škoda Auto Slovensko s.r.o., je z dôvodu úspešnosti implementovania štandardizačného procesu do svojej obchodno-predajnej siete. Zavádzanie nových nástrojov na zlepšovanie kvality, nových inovačných projektov a zvyšovanie ekonomickej profitu prináša výhodnejšiu pozíciu v konkurenčnom boji. Konkrétnosťou a aktuálnosťou použitých údajov a poznatkov, grafickým výstupov sa snažím prezentovať a vytvoriť obraz o analyzovanej téme a jednotlivých špecifík automobilového trhu na Slovensku. Oboznámenie sa so spoločnosťou Škoda Auto Slovensko s.r.o., ktorá svojim postavením na trhu vie veľmi dobre pochopiť požiadavky zákazníka, prináša predstavu o potrebe zavedenia inovačných procesov v automobilovom priemysle. Každé predajno-servisné miesto ŠKODA a SEAT a takisto aj nový žiadatelia o zaradenie do obchodnej siete ŠKODA a SEAT musia splniť kritéria stanovené výrobcom. Prostredníctvom týchto kritérií by mali obchodní partneri poskytovať konečným spotrebiteľom vysokokvalifikované a profesionálne služby. V neposlednej rade je veľmi dôležité vedieť analyzovať prínosy týchto procesov, zavádzat takéto nástroje na neustále zlepšovanie kvality, aby boli dobre merateľné a odzrkadľovali v čo najväčšej miere skutočné požiadavky zákazníkov. Všetky tieto činnosti napomáhajú k realizácii kvalitného a profesionálneho predaja nových vozidiel, predaja originálnych náhradných dielov a príslušenstva, poskytovaniu služieb v oblasti servisu a podliehajú neustálemu tlaku zo strany zákazníka o zlepšovanie a zvyšovanie kvality. Z toho dôvodu sú pravidelne importérom kontrolované prostredníctvom rôznych kontrolných programov, ich výsledky sú analyzované a samotný obchodník vo vlastnom záujme zachovania priažne zákazníkov realizuje konkrétné nápravné opatrenia. Ako všeobecne akceptovaná záruka kontinuálnej kvality je vlastníctvo a neustála obhajoba certifikátu kvality a plnenia štandardov poskytnutá renomovanou auditorsko-certifikačnou organizáciou, spol. TÜV Management Service GmbH, Mnichov, Nemecko. Každé predajno-servisné miesto pod hlavičkou povinných štandardov má povinnosť zúčastniť sa všetkých inovačných projektov. Zber dát o nákladoch a výnosoch, ziskovosti pri predaji, vytvorenie konečných cien na zákazníka a mnoho ďalších faktorov, ktoré sú s obchodom predaja nových vozidiel spojené, sa bez analýzy a spätej väzby od obchodníkov nezaobíde. Dôkladná analýza spätej väzby od zákazníkov sa vykonáva pomocou programu CSS – Customer satisfaction survey. Analýza odpovedí pomáha

budúcomu vývoju obchodu v poskytovaní služieb zákazníkovi prostredníctvom predajnoservisných miest. Správne analyzovanie nákladov a výnosov u jednotlivých obchodných partnerov prináša možnosti zaviesť nové inovačné procesy, ktoré budú efektívne napomáhať ďalšiemu rozvoju obchodu. Toto všetko sú aspekty, ktoré je potrebné nastaviť tak, aby profitabilita obchodníka zostala v kladných hodnotách a zároveň, aby zavedené nové inovačné prvky boli akceptovateľné zákazníkom a tým sa stávajú konkurencieschopné.

MATERIÁL A METÓDY

Neexistujú jednotné definície pojmov vzťahujúce sa k problematike kreatívneho priemyslu. Nie je ani definované, čo zahrňúť medzi kreatívne produkty. Možno dôvody týchto nedostatkov môžeme vidieť v rôznych spôsoboch vnímania kultúry v rôznych krajinách, v rôznych spôsoboch kreativity a tvorivej činnosti. V skutočnosti kreativita nie je výkon, ale vstup do procesu a nemá merateľné parametre. Tvorivosť je významným zdrojom pre výrobné faktory aj v automobilovom priemysle. Ak chceme štatisticky zachytiť výstupy inovačného odvetvia, máme dočinenie s problémom, na základe čoho určiť vstupy. A ak bol produkt vytvorený z kreatívnych nápadov, je veľmi ťažké porovnať vstupy a výstupy. Avšak napriek tomu informácie pre nové inovačné projekty boli realizované na základe štatistického zisťovania spätej väzby od zákazníka. Štatistické šetrenie v rámci tohto projektu bolo vykonané v roku 2011. Prostredníctvom tohto projektu sme získali významné údaje pre vytvorenie nových inovačných programov. Dáta boli štatisticky spracované a to umožnilo analyzovať údaje z rôznych uhlov pohľadu. Toto štatistické analyzovanie je možné vďaka zavedeniu jednotného zoznamu povinných skúmaných premenných, realizovaných ukazovateľov a ich definícii, použitých štandardizovaných štatistických metód. Základné informácie zhromaždené počas tohto štatistického zisťovania je reprezentované odpoveďami zákazníkov majiteľov vozidiel automobilovej značky SEAT. Celkové výsledky sú prepočítavané na základe zberu dát respektíve získanie spätej väzby od zákazníkov vykonávané pomocou elektronického dotazníka. Štúdia sa vykonáva zhlukovej analýzy, sa zaoberá tým, ako by mali byť objekty (štatistické jednotky) zaradené do skupín tak, aby bola čo najväčšia podobnosť v rámci skupín a čo najväčšia rozdielnosť medzi skupinami. Zhluková analýza sa používa pri segmentácii trhu, pričom klasifikácia spotrebiteľov je založená na kombinácii viacerých premenných. Premennými, teda segmentačnými kritériami môžu byť pohlavie, vek, vzdelanie, životný štýl, skúsenosti s produkтом, veľkosť spotreby, frekvencia spotreby a podobne. V prírode a spoločnosti sa jednotlivé javy nachádzajú vždy v určitých vzťahoch, jeden od druhého závisia a navzájom sa podmieňujú. Vo výskume rôznych vedných disciplín je takmer vždy úloha formulovaná tak, že nás zaujíma vzťah medzi určitými meranými veličinami. Súvislosti javov sú mnohotvárne. Niektoré sú nepodstatné, iné súvislosti sú podstatné. Podstatnou súvislosťou je príčinná, kauzálna závislosť. Je to taká závislosť, keď daný jav je za určitých podmienok vyvolaný iným javom resp. inými javmi. Určitý jav môže byť následkom a súčasne aj príčinou iného javu. Vtedy hovoríme o vzájomnej príčinnej súvislosti. K nutným predpokladom pre skúmanie závislosti patrí aj volba vhodných štatistických znakov, ktoré charakterizujú dané javy. Použitie štatistiky musí predchádzať analýza dát, či pracujeme s popisom jednotlivých náhodných premenných alebo skúmame štatistickú závislosť náhodných premenných. Štatistickú závislosť dvoch náhodných premenných sa skúma najskôr z hľadiska tesnosti väzby medzi nimi - t.j. z hľadiska korelácie a neskôr z hľadiska funkčnej závislosti, t.j. z hľadiska regresie.

CSS = CUSTOMER SATISFACTION SURVEY

Zber dát respektíve získanie spätej väzby od zákazníkov sa vykonáva pomocou programu CSS – Customer satisfaction survey. Analýza odpovedí pomáha budúcomu vývoju obchodu v poskytovaní služieb zákazníkom prostredníctvom predajno-servisných miest. Je zrejmé, že projekt CSS (prieskum spokojnosti zákazníkov) nemá možnosť zorganizovať prieskum s celým základným súborom, napríklad so všetkými zákazníkmi automobilovej značky Škoda alebo SEAT v SR. Preto sa z nich urobí určitý výber. Osoby, ktoré sa vyberú, nazývame, výberový súbor alebo inakšie výskumná vzorka. Výberový súbor je teda vždy menší ako základný súbor. Najlepší výberový súbor je taký, ktorý by bol zmenšeninou základného súboru. Takýto súbor nazývame reprezentatívny, čo znamená že dobre reprezentuje základný súbor. Subjekty majú všetky podstatné znaky ľudí základného súboru, len ich je menej. Najlepší spôsob výberu ľudí do reprezentatívneho súboru je náhodný. Náhodnosť ako štatistický jav pracuje tak, že každý subjekt má rovnakú šancu dostať sa do výberového súboru, nik nie je nijakým spôsobom z výberu vylučovaný. Tento spôsob eliminuje všetky nežiaduce vplyvy pôsobiace na výber. Pri niektorých výskumoch sa však siahá po stratifikovanom výbere, t.j. základný súbor sa rozloží podľa podstatných znakov. Takto sa typicky vyberajú respondenti do prieskumov verejnej mienky alebo politických preferencií, čo je v podstate prípad projektu CSS. Podstatné znaky sú vek, pohlavie, vzdelanie, lokalita a podobne. Z každej z týchto kategórií sa vyberajú respondenti náhodným spôsobom. Pritom sa dbá, aby proporcia vybratých subjektov v každom znaku zodpovedala proporcii v základnom súbore. Ak je v základom súbore 52 % žien a 48 % mužov, tak aj v stratifikovanom výbere sa musí táto proporcia zachovať. Takto je to v každom ukazovateli, ktorý je dôležitý pre daný výskum. Potom hovoríme o proporčnom (kvótnom) stratifikovanom výbere. Ak výskumník nepozná proporčné rozdelenie daného znaku v základnom súbore, môže si zvolať neproporčný stratifikovaný výber, t.j. nebude prihliadať na proporcie v danom znaku, ale v každej podskupine si zvolí rovnaký počet osôb. Toto je rovnomenrý stratifikovaný výber. Aj štatistický úrad SR realizuje prieskumy u obyvateľov prostredníctvom alokovanej anketárskej sieti rozmiestnených na celom území Slovenska, tak aby bola implicitne zabezpečená reprezentatívnosť celoslovenských výskumov podľa veľkostnej skupiny obce a kraja. Podľa zadania výskumných projektov sa používajú výberové vzorky o rôznej veľkosti, pre rôzne základné súbory. Hlavným výberovou metódou je takisto voľný kvótový výber alebo náhodný výber. Preferovanou metódou zberu informácií je riadená štandardizovaná anketa pomocou dotazníka. Informácie sa zbierajú prostredníctvom poštových služieb, telefonicky alebo e-mailom. V našom prípade projektu CSS je to e-mailový zber informácií respektíve dotazníka. Vyplnené dotazníky sa po kontrole opticky snímajú, po dôkladnej kontrole dát a analýze reprezentatívnosti výberového súboru sa teda matematicko-statistiky spracovávajú. Avšak napriek tomu sa v dátach nachádzajú premenné, ktoré sú vždy v určitých vzťahoch, jeden od druhého závisia a navzájom sa podmieňujú. Podstatnou súvislostou je teda určit' ich kauzálnu závislosť. Je to taká závislosť, ked' daný jav je za určitých podmienok vyvolaný iným javom respektíve inými javmi. Pre skúmanie týchto závislostí patrí aj vol'ba vhodných štatistických znakov, ktoré charakterizujú dané javy. K určeniu vhodnosti ich použitia predchádza analýza dát, či pracujeme s popisom jednotlivých náhodných premenných alebo skúmame štatistickú závislosť náhodných premenných. Štatistickú závislosť dvoch náhodných premenných skúmame z hľadiska korelácie a neskôr z hľadiska funkčnej závislosti, t.j. z hľadiska regresie.

1.1 POPIS MODELU VÝPOČTU

Rozličné možné odpovede na každú otázku majú vždy určitú hodnotu (indexáciu) medzi -40 a +120. Indexy sa zostavujú len pre tie otázky, ktoré sú súčasťou niektornej z piatich rozhodujúcich oblastí :

- ◆ Kvalita opravy
- ◆ Starostlivosť o zákazníka
- ◆ Čas a dohodnutie vybavenia
- ◆ Cena
- ◆ Všeobecné aspekty

Okrem toho sa otázky v dotazníku môžu zoskupiť aj tak, aby čo najlepšie vyjadrili názor zákazníkov v rámci každej z piatich oblastí poskytovania služieb v navštevovanom autorizovanom servise. To znamená, že zákazník nevidí rozdelenie otázok do oblastí, vidí iba za sebou nasledujúce otázky. Každá otázka môže byť teda v dotazníku v inom poradí, ale stále bude prislúchať danej predpisanej oblasti. Týmto spôsobom sa teda rozdeľujú otázky do piatich nasledujúcich oblastí z dotazníka:

Kvalita opravy (príklad otázok):

- Prehliadal sa vozidlo v prítomnosti zákazníka?
- Ste spokojný s kvalitou vykonanej práce?
- Bolo porucha odstránená na prvý pokus?

Zaobchádzanie so zákazníkom (príklad otázok):

- Ponúkli Vám náhradné vozidlo?
- Dohodli si s Vami deň a hodinu vyzdvihnutia?
- Bola ochota prijať záručnú opravu primeraná?
- Bola personál dielne prívetivý?
- Prejavila sa ochota a záujem personálu?
- Bol čas venovaný zákazníkovi dostatočný?
- Boli ste spokojný s priebehom telefonického kontaktu?

Termíny a stretnutia (príklad otázok):

- Bolo ľahké objednať sa?
- Bola stanovený čas predbežnej návštevy?
- Prednosť vopred objednaným zákazníkom
- Aká bola čakacia doba na príme?
- Naplánovali vyzdvihnutie vozidla vo vychovujúcom čase pre Vás?
- Splnili dátum a hodinu pre vyzdvihnutie vozidla?
- Ako ste boli spokojný s dobu čakania pri vyzdvihnutí?
- Ste spokojný s otváracími hodinami dielne?

Cena (príklad otázok):

- Odovzdali Vám predbežný rozpočet?
- Vysvetlili Vám vykonané práce?
- Vysvetlili Vám obsah faktúry?
- Bola faktúra podľa očakávania?
- Vykonali všetky zadané práce?

Všeobecné hľadiská (príklad otázok):

- Aká bolo prostredie a zariadenie dielne?
- Aká bola možnosť parkovania?
- Aký bol vzhľad personálu?

Ostatné otázky sú doplňujúce a obsahujú len informatívny charakter. Otázky, ktoré spadajú do indexácie sú indexované podľa modelu, v závislosti od toho, kolko možných odpovedí obsahuje. V spomínaných 5 oblastiach existujú tri typy otázok. Otázky s dvomi možnými

odpovedami (typu Áno / Nie) alebo otázky so škálou piatich odpovedí alebo otázky s tromi možnými odpovedami. Príklad:

– Bolo ľahké objednať sa?

Áno - počet možných získaných bodov (+120)

Nie - počet možných získaných bodov (- 40)

– Ako ste boli celkovo spokojní s rezerváciou termínov?

Nadmieru spokojný - počet možných získaných bodov (+120)

Veľmi spokojný - počet možných získaných bodov (+80)

Vcelku spokojný - počet možných získaných bodov (+40)

Nie veľmi spokojný - počet možných získaných bodov (0)

Úplne nespokojný - počet možných získaných bodov (-40)

Otázky s tromi možnými odpovedami majú rozličnú indexáciu, v závislosti od významu možných odpovedí. Tu uvádzam konkrétnie indexácie všetkých otázok tohto typu:

– Bol stanovený čas predbežnej návštevy?

Definitívny termín - počet možných získaných bodov (+120)

Približný termín - počet možných získaných bodov (+60)

Nebolo potrebné (možné prísť kedykoľvek) - počet možných získaných bodov (+20)

– Ponúkli Vám náhradné vozidlo?

Áno - počet možných získaných bodov (+120)

Nie - počet možných získaných bodov (-40)

Nebolo to potrebné - počet možných získaných bodov (+60)

– Vysvetlili Vám obsah faktúry?

Áno (+120)

Nie (-40)

Nebolo potrebné (+60)

– Zodpovedala faktúra Vašim očakávaniam?

Áno (+120)

Nie (-40)

Neviem (nehodnotené)

– Boli na Vašom vozidle vykonané všetky požadované práce?

Áno, vykonanie všetkých prác som požadoval (+120)

Nie, niektoré práce boli vykonané bez môjho súhlasu (-40)

Nie, servis niektoré práce nevykonal (nehodnotené)

Indexy sú vypočítavané na väčšinu otázok týkajúcich sa služieb. Každá možná odpoveď na otázku má hodnotu, ktorá sa používa na generovanie indexu. Každá otázka je spojená s daným indexačným modelom, ktorý sa lísi v závislosti od počtu možných odpovedí.

Príklad::

Otázka - Ako ste boli celkovo spokojní s rezerváciou termínov?

	(A)	(B)	(A) x (B)
Extremely satisfied	28.2%	+ 120	33.8
Very satisfied	37.2%	+ 80	29.8
Fairly satisfied	20.3%	+ 40	8.1
Not very satisfied	8.1%	0	0.0
Not satisfied at all	6.2%	- 40	-2.5
TOTAL:	100%		69.2

V tomto prípade by bol index 69,2 bodov.

Pre každú hlavnú oblast' sa vypočíta samostatný ukazovateľ. Tento ukazovateľ príslušnej oblasti sa vypočíta formou aritmetického priemeru najvýznamnejších otázok oblasti. Celkový index „CSI index“ sa vypočíta ako aritmetický priemer indexov prvých 4 otázok dotazníka. To znamená, že každá otázka z prvých štyroch otázok dostáva nasledujúcu váhu:

- 25% pre „Spokojnosť“ (Otázka č.1)
- 25% pre „Odporúčanie“ (Otázka č.2)
- 25% pre „Zámer vrátiť sa“ (Otázka č.3)
- 25% pre „Odlišujúce výhody“ (Otázka č.4)

Rozsah indexu CSI je od -40 po +120.

Príklad výpočtu jedného indexu CSI:

	odpoveď	váha
Otázka č.1 - Spokojnosť	+ 84,3	x 25%
Otázka č.2 - Odporúčanie	+ 77,8	x 25%
Otázka č.3 - Zámer vrátiť sa	+ 80,1	x 25%
Otázka č.4 - Odlišujúce výhody	+ 67,2	x 25%
= 77,35 bodov.		

Nie všetky obchodné miesta sú rovnaké, nemajú tie isté vlastnosti a preto sa nedajú priamo porovnávať medzi sebou. Môžeme však zostaviť skupiny obchodných miest, ktoré majú spoločné určité vlastnosti, ako napríklad veľkosť, aby sme mohli spracovať porovnania. Takýmto spôsobom sa v rámci tohto výskumu vypracovali referenčné skupiny, ktoré zoskupujú všetky obchodné miesta, ktoré splňajú určité kritériá. Vo všeobecnosti boli tieto referenčné skupiny určené na základe veľkosti ako „Malý“, „Stredný“ a „Veľký“. Takto možno získať porovnatelné merania a zhodnotiť, či obchodné miesto je alebo nie je na rovnakej úrovni s ním veľkosťou porovnatelným. Na určenie silných a slabých oblastí najskôr systém automaticky zaznamenáva počet bodov bez ohľadu na to, či sú výsledky vyššie alebo nižšie oproti referenčnej skupine. Potom sa položky zohľadnia len z pohľadu váhy na danú oblast'. Ako najsilnejšia alebo najslabšia sa označí tá oblast', v ktorej index otázky dosiahol najvyšší pozitívny alebo najnižší negatívny počet bodov. Podobne sa označí ako najslabšia tá oblast', ktorej index oblasti má najvyšší negatívny alebo najnižší pozitívny trend pre celú danú oblast'. Pri určovaní najslabšej a najsilnejšej oblasti sa berie do úvahy aj systém ponderácie, t.j. pri určovaní najslabšej oblasti sa prihliada na vybrané „Všeobecné hľadiská“. Akokoľvek použijeme ponderáciu, najslabšou oblastou sa stane „Cena“, ktorá máva najvyšší negatívny rozdiel. Dôležité je totiž nájsť najsilnejšiu alebo najslabšiu oblast' nielen podľa ich výsledkov, ale aj podľa ich príspevku (váhy) v celkovej spokojnosti CSI indexu. Použitý systém ponderácie bol určený štatistickou analýzou výsledkov tohto výskumu. Analýzou sa určuje aj dôležitosť každej oblasti v celkovom indexe CSI obchodného miesta. Dôležitosťou sa rozumie príspevok každého aspektu alebo otázky k celkovej spokojnosti zákazníka (meraná cez CSI index). Týmto spôsobom bude silné zlepšenie v dôležitých aspektoch znamenáť celkové zlepšenie v CSI indexe. Ako oblast' s najhorším vývojom sa označuje teda tá oblast', v ktorej index má najvyšší negatívny (alebo najnižší pozitívny) ponderovaný rozdiel voči indexu predošej vlny pre danú oblast'. V rámci oblasti s najhorším vývojom sa označia ako otázky s najhorším vývojom tie dve, ktorých index má najvyšší negatívny (alebo najnižší pozitívny) ponderovaný rozdiel voči indexu predošej vlny pre dané otázky. Okrem toho sa označia v rámci zvyšných štyroch oblastí tie tri otázky, ktorých index má najvyšší negatívny (alebo najnižší pozitívny) ponderovaný rozdiel voči indexu predošej vlny. Preto je dôležité poznáť spôsob porovnávania jednotlivých vln daného prieskumu. Ako už bolo vyššie

spomenuté prieskum sa vyhodnocuje mesačne, t.j. ročná správa zahŕňa 12 výstupných mesačných správ. V každej vlnie sa nachádzajú údaje z prieskumu vykonaných za posledný mesiac, t.j. každý mesiac má svoj vlastný prieskum.

Napríklad:

- vlna 1 sa skladá z rozhovorov za posledných 12 mesiacov okrem posledného mesiaca, musí obsahovať minimálne 10 rozhovorov na mesiac, to znamená, že ročná správa (vlna 1) bude mať celkovo 120 rozhovorov.
- vlna 2 potom obsahuje nové rozhovory z aktuálneho posledného mesiaca a 11 posledných mesačných správ z predchádzajúcej vlny 1, takisto musí obsahovať minimálne 10 rozhovorov za mesiac, to znamená správa bude mať 120 rozhovorov (11 starých mesačných správ + 1 nová mesačná správa).

	M1	M2	M3	M4	M5	M6	M7	M8	M9	M10	M11	M12	M1	spolu
vlna 1	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	120	
vlna 2	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	120	

Týmto spôsobom sa vždy vytvára nová ďalšia vlna.

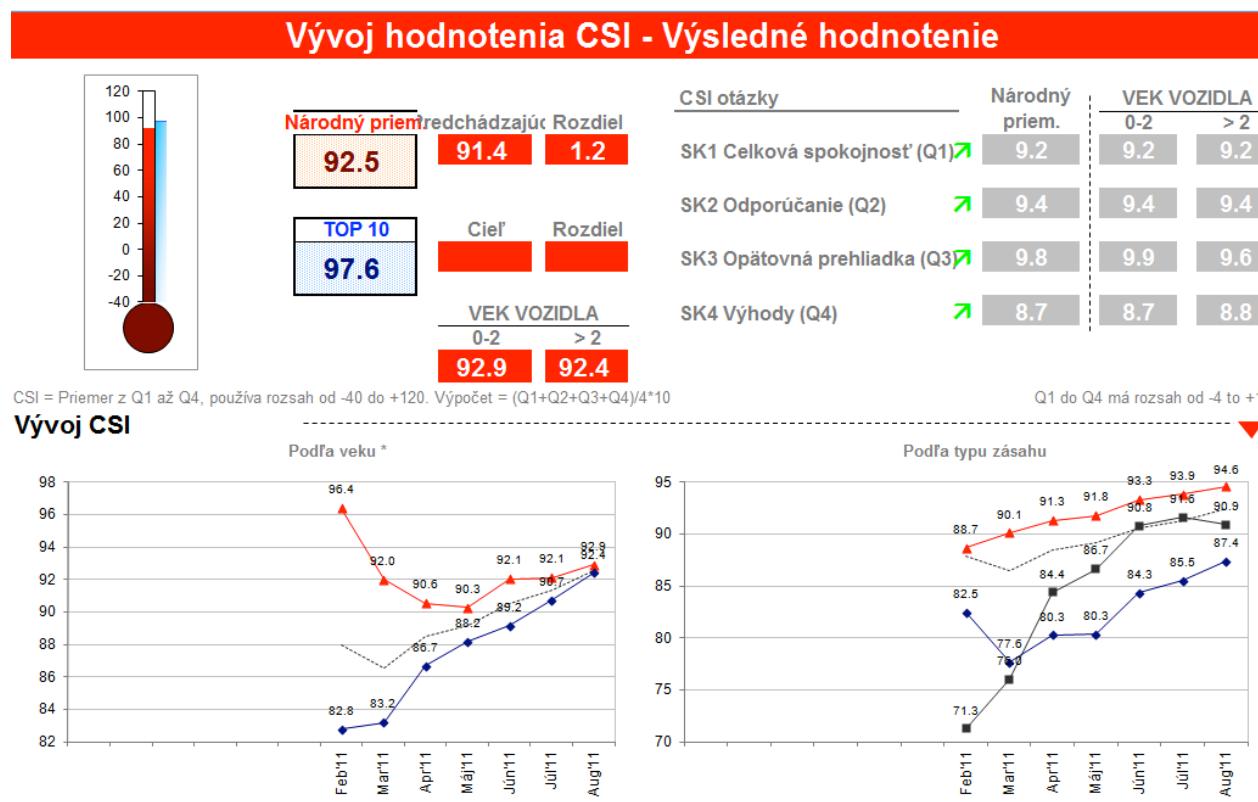
CSS program pre automobilové značky ŠKODA a SEAT je program, ktorý má na zodpovednosť španielska agentúra TNS AREA MADRID z poverenia výrobcov vozidiel. V tomto programe sa jedná o to, že každý zákazník je požiadany o ohodnotenie spokojnosti s kvalitou ponúkanych služieb. Ak zákazník súhlasí s tým, že bude ohodnocovať kvalitu ponúkanych služieb, je mu zaslaný poštou alebo e-mailom dotazník. V zásielke je samotný dotazník a doplňujúci list, vysvetľujúci význam názoru zákazníka pre značku. Ak sa zákazník rozhodne odpovedať poštou, tak súčasťou zásielky je aj ofrankovaná obálka, na základe ktorej zákazník posielá list do spracovateľskej agentúry bezplatne.

Členenie dotazníka :

- Sekcia 1 – dôvod návštavy servisu
- Sekcia 2 – odsúhlasenie termínu
- Sekcia 3 – príjem vozidla do servisu
- Sekcia 4 – vykonanie požadovaných opráv
- Sekcia 5 – vyzdvihnutie vozidla
- Sekcia 6 – Starostlivosť o zákazníka
- Sekcia 7 – Všeobecný dojem a hodnotenie servisu

Predpoklady k úspešnej účasti a štatisticky hodnoverným výsledkom je cca 300 až 330 záznamov od každého Škoda alebo SEAT obchodného partnera. Údaje sa vyhodnocujú samostatne za každého partnera a výsledky sú spracované v internetovej aplikácii. Dôležité pre krovanie nových návrhov je zrátanie celkového výsledku jednotlivých obchodníkov. Na potvrdenie správneho zavedenia inovačných projektov v poskytovaní služieb zákazníkom sa porovnávajú výsledky spokojnosti zákazníkov po jednotlivých obchodníkoch za jednotlivé

vlny. Môžeme tým sledovať efektivitu týchto inovačných návrhov a prispôsobovať a neustále meniť dotazník. Značka ŠKODA a SEAT vo svojom vývoji prešla viacerými zmenami svojho loga v súvislosti so zmenou filozofie a stratégie značky. V súčasnosti sa značka zameriava na nové cieľové skupiny zákazníkov. K dosiahnutiu úspechu v tejto novej stratégii je potrebné zmeniť štruktúru a vzťahy v predajno-servisnej sieti. Analyzovanie potrieb zákazníkov z novej cieľovej skupiny, transformovanie týchto zistení do nových štandardov pri certifikácii, je veľmi zložitý a zdlhavý proces. V rámci distribučnej siete sa vo všetkých exportných krajinách vytvára súbor inovačných požiadaviek, ktoré sa potom implementujú pri realizácii výstavby autosalónov, servisných miest, ale hlavne do interných procesov jednotlivého obchodného partnera tak, aby sa správne prezentovala zvolená stratégia. Iba ak sa participuje na stratégii každý obchodný partner je možné dosiahnuť úspech vo svojich stanovených cieľoch. Na grafe č.1 uvádzam ako príklad potvrdzujúci moje tvrdenia výsledky hodnotenia CSS programu za tohtoročnú vlnu hodnotenia. Tento výsledok potvrdzuje pozitívny trend a nárast v spokojnosti zákazníkov po zavedení nových inovačných prvkov.



Graf 1 CSS výsledok – rok 2011

NÁVRHY VYPLÝVAJÚCE Z VÝSLEDKOV CSS

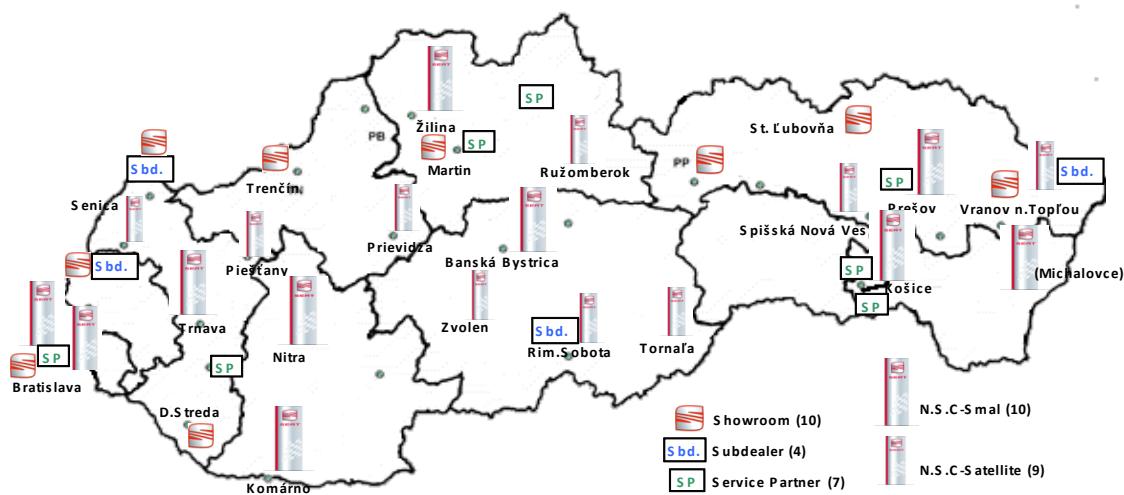
Faktory a procesy určujúce úspech podnikov a zaistujúce ich rozvoj sa menia. Podnik je v trhovej ekonomike pod neustálym tlakom konkurencie. Je nútensý neustále zdokonaľovať svoje interne procesy reagovať na nové situácie novými funkiami riadenia. Všetko toto úsilie by malo inšpirovať zamestnancov podniku k tomu, aby odhalovali nové aktivity, ktoré by priniesli ekonomický efekt. Analýzy zozbieraných z dát respektívne spätnej väzby od zákazníkov vykonávajúcej sa prostredníctvom programu CSS – Customer satisfaction survey napomáha k odpovediam budúceho vývoja obchodu v poskytovaní servisných služieb prostredníctvom obchodno-servisných miest obchodnej siete. Dôležité oblasti vývoja sú :

- Inovatívnosť produktov a kvalita poskytovanie služieb
- Spoľahlivosť a bezchybnosť servisných prác a dodávok náhradných dielov

Vo všeobecnosti môžeme inovačný proces podniku rozdeliť do troch základných etáp :

1. Tvorba invenčie (prieskum, generovanie ideí, analýzy možností implementovania)
2. Tvorba inovácie (príprava, vývoj, zavedenie)
3. Difúzia inovácie (komercionalizácia, využitie)

Oblast číslo 1 v našom ponímaní predstavuje program CSS, ktorý nám dáva dostatok informácií na generovanie ideí. Interne sa zameriavame nad možnosťou ich implementovania do praxe a nad ich predpokladanými prínosmi. Následne prechádzame na oblast 2, kde začína príprava, vývoj a zavedenie navrhovaných inovačných zmien do štandardizačného procesu vo svojej obchodno-predajnej sieti. Oblast číslo 3 je už oblast marketingu, ktorá má za úlohy všetky výhody vyplývajúce zo zavedených inovačných zmien odkomunikovať so zákazníkom. Vediet predať daný produkt musí byť zvolenou obchodnou stratégiou pre každý podnik. Keďže je slovenský trh výnimočný z hľadiska výrobcov automobilových značiek, môžeme považovať tento trh za veľmi saturovaný. Na Slovensku sa každoročne registruje cca 160.000 vozidiel. Táto registrácia zahŕňa nielen počet nových predaných vozidiel, ale aj registráciu dovezených jazdených alebo nových motorových vozidiel. Celkovo je na Slovensku registrovaných 3,25 vozidla na jedného občana. Celkový vozidlový park predstavuje cca 1.670.000 motorových vozidiel. Z tohto čísla predstavuje značka SEAT 48.000 motorových vozidiel. Ďalšie potrebné údaje pre analýze je počet predajných miest a výkonnosť jednotlivých predajno-servisných miest. SEAT obchodná predajno-servisná sieť má 24 predajných miest a 30 servisných partnerov. Z tohto množstva je 33% exkluzívna, čo znamená, že na predajnom alebo servisnom mieste neposkytuje predaj alebo servis iným automobilovým značkám. Na obrázku číslo 1 je zmapovaná obchodná predajno-servisná sieť SEAT.



Obrázok 1 Predajno-servisná obchodná sieť SEAT rok 2011

Z obrázku sa javí, že rozloženie obchodnej siete automobilovej značky SEAT je optimálne a že poskytuje zákazníkovi akceptovateľný prístup vzhľadom na vzdialenosť jednotlivých predajno-servisných miest. Avšak optimalizovanie obchodnej siete vzhľadom na ekonomickú efektivitu a ziskosť jednotlivých podnikov je predmetom neustáleho skúmania. Ako sa bude obchodná predajno-servisná sieť SEAT vyvíjať ukáže budúcnosť.

SEAT SALES AND AFTERSALES “HAND in HAND”

V roku 2008 značky SEAT začala poskytovať predĺženú záruku pri predaji nových motorových vozidiel. Táto predĺžená záruka poskytuje zákazníkovi okrem povinnej dvojročnej záruky uplatňovať si záruku na vozidle na Ďalšie dva roky. Týmto zákazník získava krytie na poruchy na jeho vozidle po dobu 4 rokov. Táto služba je zákazníkovi poskytovaná bezplatne. Dôvodom pre zavedenie takéhoto produktu bolo úsilie udržať si lojalného zákazníka pre servisné služby po skončení štátom garantovanej záruky a zároveň ponúknut' zákazníkovi pri kúpe nového vozidla niečo navyše, čo ešte konkurenciu nemá. Jedinou podmienkou pre uplatnenie si predĺženej záruky je povinnosť zákazníka navštievoval' iba autorizovaný servis SEAT. Z tohto dôvodu vyplýva koncentrácia na komunikáciu a tok informácií medzi oblasťou predaja a popredala. Správne predať tento produkt pri predaji nového vozidla je úlohou oddelenia predaja. Avšak naplniť očakávania zákazníkov, ktorí majú tento produkt, je úlohou popredaných, respektívne servisných služieb. Spolupráca medzi jednotlivými oddeleniami je vzhľadom na zvyšovanie poskytovanie kvality služieb zákazníkom prvoradá. Ide o rovnaké vozidlá, o rovnakých zákazníkoch, preto ich netreba stratit'. Slogan “druhé auto predáva servis” je v tomto prípade veľmi vhodný. Získať nového zákazníka je omnoho náročnejšie a možno povedať aj drahšie ako si udržať lojalného toho svojho. Preto všetok inovačný program, ktorý značka SEAT aktuálne presadzuje, je zameranie sa na uspokojenie potrieb už získaného zákazníka. Predĺžená záruka je jedným z programov, ktoré vznikli po zavedení novej inovačnej stratégii v komunikácii na zákazníka. SEAT nová stratégia zahŕňa inovačné programy ako sú :

- Vernostný program
- CLUB SEAT
- Program príslušenstva
- Club Service
- SEAT service mobility
- Program poistenia

Všetky tieto programy sú dôkazom toho, že v súčasnosti musí ísť predaj a popredaj “ruka v ruke”. Nastaviť však správne kritéria pre obchodnú predajno-servisnú sieť SEAT je komplikovanou úlohou. Každý obchodný partner je samostatná právne jednotka. Nariadiť respektívne vydávať príkazy alebo pokyny v oblastiach, ktoré nie sú zahrnuté v obchodnej zmluve je veľmi ťažké. Akceptovateľnosť takýchto nariadení je veľmi nízka. Pokial' však nie je podnik zainteresovaný celou svojou obchodnou stratégou so stratégou vychádzajúcej z fabriky respektívne zástupcu (importéra) značky na danom trhu, môže byť celý program ohrozený. Nesprávna komunikácia a vo veľa prípadoch aj nemotivovaná (nútená) komunikácia so zákazníkmi dopadá na neúrodnú pôdu. Táto nútená komunikácie môže vyplývať z nepopulárnych nariadení importéra pri zavádzaní inovačných programov do obchodnej predajno-servisnej siete. Ako bolo na začiatku povedané naviazanie správnych dodávateľsko-odberateľských vzťahov, ich regulovanie a udržiavanie je úlohou každého importéra zastupujúci fabriku niektornej automobilovej značky v danej trhovej oblasti. Celkovo všetky tieto samostatné súbory kritérií a požiadaviek slúžia na zabezpečenie silnej,

profesionálnej, efektívnej obchodnej siete značky. Z pohľadu komplexnosti týchto jednotlivých kritérií je vytvorený súbor kritérií a požiadaviek SQMS – service quality management system. V rámci týchto kritérií sa rozbor vstupov do rôznych programov zameriava na inovačné zmeny z pohľadu budovania distribučných sietí. SQMS zohráva pri budovaní imadžu významnú úlohu. SQMS zasahuje výrazne do modernizácie a dizajnu servisných miest, popisuje všetky činnosti súvisiace so zvyšovaním kvality ponúkaných služieb, pokračujúc nevyhnutnými vybavením technológiami, požiadavkami na jednotlivých zamestnancov z pohľadu ich úrovne zaškolenia a končiac požiadavkami na realizáciu štandardných postupov na neustále zvyšovanie a kontrolu kvality predajných a servisných služieb celého podniku. Cieľom tohto systému je implementovať detailne všetky jednotlivé kritériá do prostredia servisného miesta, neustále ich dodržiavať a kontrolovať. Vznik týchto kritérií vyplývajú predovšetkým z nasledujúcich potrieb:

- Zabezpečiť tieto kritériá pre všetky exportné trhy
- Potreby štandardizovať rôzne výpočty, ktoré by umožňovali zjednotiť štatistické ukazovatele jednotlivých článkov distribučnej siete
- Požiadavky na budovy a jednotlivé oddelenia podľa zamerania
- Zariadenia a technologické vybavenie
- Identifikácia servisných miest (Corporate Identity)
- Zamestnanci (požiadavky na min. stav)
- Organizácia jednotlivých oddelení
- Školenia, výcvik, inštruktáz
- Business manažment (ekonomicke ukazovatele podniku)

Každé jednotlivé kritérium vymedzuje určité požiadavky na dealera z pohľadu veľkosti jednotlivých priestorov, počtu zamestnancov, materiálnej vybavenosti a je variabilné z pohľadu trhového potenciálu tohto partnera v určitom vymedzenom regióne. Tieto kritéria sa pravidelne vyhodnocujú a nesplnené oblasti sú dealermi dodatočne upravované a prehodnocované a je zabezpečená ich náprava. V rámci distribučnej siete SEAT vo všetkých exportných krajinách aj na domácom trhu existuje súbor požiadaviek pri realizácii výstavby autosalónu a zároveň prezentácie značky. Takisto ako z pozície identifikácie SEATu, tak aj celkový dizajn predajno-servisného miesta z pohľadu zákazníka by mal deklarovať zameranie značky a určitým spôsobom zjednotiť charakteristické črty vonkajšej a vnútornej architektúry pre značku. Tento zámer platí aj vo všetkých krajinách zastúpenia SEATu vo svete. Základnou požiadavkou pri výstavbe nového predajno-servisného miesta je vytvorenie celistvej presklenej fasády predajne (showroomu), vytvorenie vstupného modulu, interiérovej architektúry tzv. „ostrovný systém“ podlahy showroomu a celistvý nedelený podhlás so svetelnými jednotkami podľa požiadaviek značky SEAT. Nároky na štandardy pre predajné miesta boli v priebehu minulých rokov upravované, ale od roku 2010 boli niektoré ustanovené ako povinné. Takisto pre predaj existuje check list, v ktorom sú jednotlivé povinné kritéria uvedené, bodovo ohodnotené a ľahko kontrolovatelné. Takisto v tomto prípade môžeme štandardy rozdeliť do niekoľkých kategórii. Sú to požiadavky :

- **všeobecné** (minimálny nákup 50 nových vozidiel ročne, minimálne 2 mesiace predaja skladových zásob nových vozidiel, minimum 4 predvádzacie vozidlá)
- **budovy a zariadenia** (25 m² netto na vozidlo pre výstavné priestory, 40 m² na priestor pre odovzdávanie miesto, 2 x 35 m² pre predpredajný servis)
- **personál** (pri 100 predajoch na rok ako cieľ predaja sú 2 predajcovia, manažér predaja - povinný u väčších dealerov (viac ako 400 vozidiel ročne))
- **marketing** (min. dve promo akcie za rok, internetová stránka podľa CI SEAT)
- **organizácia** (otváracie hodiny minimálne 10 hodín denne, 5 dní týždenne, sobota 4 hodiny)

Štandardy pre servisné miesto, resp. pre servisného partnera sú uvedené v check liste. V tomto check liste sú definované aj požiadavky na vizuálnu stránku servisu a takisto aj na vybavenie a zariadenia. Kvalitatívne kritériá definované v rámci SQMS pre servisné miesta zahŕňajú požiadavky z oblastí servisných noriem a noriem pre originálne dielce. Plnenie týchto kritérií (štandardov) sa overuje každoročne SQMS auditom. Aby sa štandardizovali potrebné audity SQMS a zabezpečila sa neobmedzená objektivita a nediskriminačné zaobchádzanie so všetkými partnermi SEAT, ako aj so všetkými žiadateľmi o zmluvy servisného partnera SEAT, výrobca sa rozhodol prenechať vykonávanie procedúry auditu nezávislému poskytovateľovi služieb. Po úspešnom audite získa servisný partner príslušný certifikát. Hlavným nástrojom SQMS je kontrolný zoznam otázok. V tomto zozname sú obsiahnuté všetky štandardy určené pre servisného partnera SEAT a pre zjednodušenie práce sú tieto štandardy definované formou otázky. Tento kontrolný zoznam je na základe jednotlivých procesov, ktoré sú definované pre autorizovaný servis SEAT rozdelený do týchto piatich oblastí:

- Budovy
- Manažment, procesy, organizácia a zamestnanci
- Kontaktné miesto zákazníka
- Náhradné diely
- Dielňa

Toto rozdelenie značne ulahčuje prácu pracovníkom servisu, obzvlášť pri zavádzaní SQMS do praxe a pri definovaní jednotlivých nápravných opatrení v rámci zvyšovania kvality. Kontrolný zoznam otázok je taktiež samo hodnotiacim nástrojom pre servisných partnerov, nakoľko im umožňuje kedykoľvek kontrolovať plnenie požiadaviek. Systém SQMS však neslúži len na kontrolu plnenia predpísaných štandardov, ktoré sú dané výrobcom, ale je určený na zvyšovanie kvality poskytovaných servisných služieb. Preto súčasťou SQMS sú aj Fantom testy, ktoré sú vykonávané u jednotlivých servisných partnerov. Z dôvodu zabezpečenia objektivity aj tieto testy sú vykonávané nezávislým poskytovateľom služieb. Fantom test obsahuje kritériá, ktoré nie sú definované výrobcom ako štandardy, takže ich servisný partner pri audite nemusí tieto kritériá splniť. Tieto kritéria nazývame ako voliteľné resp. odporučené. Neplnením voliteľných kritérií však servisný partner čiastočne stráca konkurenčnú výhodu na trhu servisných služieb. Všetky tieto kontrolné programy slúžia ako podnet k zlepšovaniu procesu. Zlepšovanie procesov prebieha nasledovne :

Analýza problému - analýza priebehu procesu - ciele zlepšovania procesu - procesy s vysokými nákladmi - procesy s dlhou dobou cyklu - rastúce požiadavky zákazníkov - nové technológie.

Zlepšovanie procesu je založené na tímovej práci. Zásady zlepšovania sú :

- vypracovanie plánu projektu zlepšovania za účasti vlastníka procesu
- pochopenie procesu a ciele zlepšovania
- analýza procesu a zistenie príčin
- vypracovanie opatrení k náprave založených na znalostí príčin
- zavedenie opatrení vedúcich k zlepšeniu
- zadokumentovanie nový zlepšený proces

Zlepšovanie procesu by malo napredovať k vzájomnej previazanosti rôznych procesov a musia byť stotožnené s hlavnou ideou dosiahnutia cieľov podniku. Všetky fázy postupov sú orientované na uspokojovanie potrieb zákazníka, pričom spokojnosť zákazníka je kľúčovým indikátorom hodnotových podnikových procesov. Manažérstvo procesov prináša podnikom aj určité výhody, ktoré možno vidieť najmä v orientácii na tvorbu hodnoty, zvyšovaní efektivity procesov, v novom impulze pre aktivity zlepšovania, v určení prioritných procesov vychádzajúcich z podnikových cieľov a v intenzívnejšom zapojení pracovníkov zodpovedných za procesy. Formovanie procesnej organizácie sa nedá zúžiť na definíciu procesov formou ich nového popisu a abstraktného vymodelovania. Procesná organizácia musí predstavovať kvalitnú zmenu v existencii podniku, v jeho chovaní, ktoré sa prejavuje hlavne u nositeľov procesov. Skutočnou podstatou dosiahnutia podniku svetovej triedy je uskutočňovanie procesov zlepšovania až do stavu dokonalého podnikového procesu. Na základe zlepšovania procesov sa dosahujú výsledky aj napr. pri úspore investícii, redukcii nákladov a pod.. Samozrejme schopnosť dosiahnutia lepších výsledkov musí byť merateľná a musí dodržiavať základnú ideológiu a to "neustále uspokojovať požiadavky zákazníka a ponúknutú mu ešte niečo navyše". Na základe vyhodnotenia procesov je potrebné sa zamyslieť, či bude firma napredovať, aké nové zámery si stanoví a akým spôsobom bude v budúcnosti zlepšovať svoju efektívnosť. Vrcholový manažment musí na základe výstupov z vyhodnotenia preskúmať zámer spoločnosti, musí zaistiť trvalú vhodnosť politiky, primeranosť a efektívnosť nových stanovených cieľov. Toto preskúmanie musí zahŕňať hodnotenie príležitostí na zlepšenie a nutnosť potreby inovačných zmien v systému manažérstva kvality.

ZÁVER

Na základe neustáleho zavádzania inovačných potrieb vidím možnosti zlepšenia hlavne v dobudovaní kvalitnejších služieb ponúkaných prostredníctvom distribučnej siete importéra automobilovej značky. Tým sa zlepšuje následná spolupráca s potenciálnymi zákazníkmi, čo prispieva k požadovaným ekonomickým výsledkom a udržanie si značky na popredných miestach v predaji automobilov. Väčšina procesov predstavuje však značný inovačný potenciál, pokiaľ ide o efektívnosť a produktivitu. Identifikácia je často zložitá, nakoľko rôzne procesy zapadajú do seba inak. Riadne definovaný proces znamená, že sú presne identifikované vstupy do procesu, výstupy z procesu, jeho jednotlivé operácie a je známy „vlastník“ procesu. Ide tu o určenie a popis jednotlivých operácií. Táto fáza určuje všetky činnosti, ktoré sa podielajú na procese. V rámci toho sa spoznáva celá šírka a vetvenie procesu. Účelom je pochopenie procesu ako celku a aj jednotlivých jeho základov. Ak sa správne zadefinujú jednotlivé kroky, potom sa ľahšie a prehľadnejšie plánuje inovačný proces. Ďalší postup je analýza a zaistovanie ovládateľnosti procesov. Východiskovým bodom pre zlepšovanie sú výsledky už prebiehajúceho procesu. Zlepšovanie je kontinuálny proces, ktorý postupne a podľa priorít skúma všetky odchýlky a zlepšuje výsledky. Odhalenie nedostatkov smeruje k zavádzaniu návrhov, ktoré vedú k zlepšovaniu. Proces môžeme riadiť len prostredníctvom merateľných veličín. Základným faktorom pre zlepšenie súčasného stavu

je dobudovanie kvalitnej distribučnej siete a tak sa priblížiť čo najviac k zákazníkovi a poskytnúť mu nové kvalitné produkty. Z týchto inovačných procesov je zrejmé, prečo je nevyhnutné budovať predajno-servisných miest. Úlohou je skvalitnenie poskytovaných služieb smerom ku konečnému zákazníkovi a implementovanie inovačných zmien. Celý proces distribúcie a budovania distribučnej siete je zdĺhavý, ekonomicky náročný proces a rozsah je oveľa širší, ako by sa na prvý pohľad zdalo. Po zavedení požadovaných zmien sa môže očakávať okrem nárastu počtu spokojných zákazníkov aj nárast celkového predaja a aj zlepšenie celkovej ekonomickej situácie v skúmanej obchodnej sieti SEAT. Zmeny by však mali priniesť hlavne spokojnosť zákazníkovi ako aj v oblasti predaja, tak aj v kvalitnej servisnej činnosti. Veríme, že zavádzaním novej inovačnej zmeny sa môže prispieť ku skvalitneniu danej oblasti a pomôže to k napredovaniu podnikov a k ich celkovej prosperite.

Literatúra

- [1] PAVLÍNEK, P. A successful transformation?: Restructuring of the Slovak automobile industry. Heidelberg: Physica-Verlag, 2008, 296 s., ISBN 978-3-7908-2039-3.
- [2] NEMCOVÁ, E.. Analýza vývoja automobilového priemyslu na Slovensku. In: Ekonomický časopis, Roc. 53, c. 10, (2005), s. 1009 – 1022.
- [3] Združenie automobilového priemyslu SR. Združenie automobilového priemyslu SR. [Online] [Dátum: 13.01.2012.] <http://www.zapsr.sk/>.
- [4] Iura Edition. Zákon c. 725/2004 o podmienkach prevádzky vozidiel v premávke na pozemných komunikáciách a o zmene a doplnení niektorých zákonov. Elektronická zbierka zákonov. [Online] [Dátum: 21. 01.2012] <http://www.zbierka.sk/zz/predpisy/default.aspx?PredpisID=18376&FileName=04-z725&Ročník=2004>.
- [5] SHEPPARD, A. G. (1996). The sequence of factor analysis and cluster analysis: Differences in segmentation and dimensionality through the use of raw and factor scores. Chapter 9, 237-284.
- [6] LIPSCHULTZ, J. (2008). A Microeconomic Analysis of the Full-Size Automobile Market: Economics & Business Journal: Inquiries & Perspectives, 152-162.

RESUMÉ

Získavanie spätej väzby od zákazníkov pomáha budúcemu vývoju obchodu v poskytovaní služieb zákazníkom. Je zrejmé, že prieskum spokojnosti zákazníkov nemá možnosť zorganizovať prieskum so všetkými zákazníkmi, preto článok pojednáva o tom, ako sa z nich urobí vhodný výber. Vybrané subjekty potom nazývame reprezentatívny súbor a majú všetky podstatné znaky ľudí základného súboru, len ich je menej. Najhodnejší spôsob výberu ľudí do reprezentatívneho súboru je náhodný. Náhodnosť ako štatistický jav pracuje tak, že každý subjekt má rovnakú šancu dostať sa do výberového súboru, nik nie je nijakým spôsobom z výberu vylučovaný. Tento spôsob eliminuje všetky nežiaduce vplyvy pôsobiace na výber. Takto sa typicky vyberajú respondenti do prieskumov verejnej mienky alebo politických preferencií, čo je v podstate prípad opisovaného projektu CSS v mojom článku. Podľa zadania výskumných projektov sa používajú výberové vzorky o rôznej veľkosti, pre rôzne základné súbory. Preferovanou metódou zberu informácií je riadená štandardizovaná anketa pomocou dotazníka. Informácie sa zbierajú prostredníctvom poštových služieb, telefonicky alebo e-mailom. V našom prípade projektu CSS je to e-mailový zber informácií respektíve dotazníka.

Vyplnené dotazníky sa po kontrole opticky snímajú, po dôkladnej kontrole dát a analýze reprezentatívnosti výberového súboru sa teda matematicko-štatisticky spracovávajú. Avšak napriek tomu sa v dátach nachádzajú premenné, ktoré sú vždy v určitých vzťahoch, jeden od druhého závisia a navzájom sa podmieňujú. Štatistickú závislosť dvoch náhodných premenných skúmame z hľadiska korelácie a v prípade potreby aj z hľadiska funkčnej závislosti, to znamená z hľadiska regresie. Faktory a procesy určujúce úspech podnikov a zaistujúce ich rozvoj sa menia. Podnik je v trhej ekonomike pod neustálym tlakom konkurencie. Je nútený neustále zdokonaľovať svoje interné proces a reagovať na nové neustále sa meniace požiadavky zákazníkov. Analýzy zozbieraných z dát respektíve späťnej väzby od zákazníkov vykonávajúcej sa prostredníctvom prieskumu spokojnosti zákazníkov napomáha k odpovediam budúceho vývoja obchodu v poskytovaní služieb prostredníctvom predajno-servisných miest obchodnej siete. Dôležité oblasti vývoja sú inovatívnosť produktov, kvalita poskytovaných služieb, takiež spoločnosť a bezchybnosť servisných prác a dodávok náhradných dielov. Všetky programy popisované v tomto článku sú dôkazom toho, že v súčasnosti predajom vozidla sa starostlivosť o zákazníka nekončí, a predaj a popredaj by mali ísť "ruka v ruke". Nastaviť správne kritéria pre získanie spokojnosti zákazníka, či už s produkтом alebo s kvalitou poskytovaných služieb, je komplikovanou úlohou pre každé obchodné zastúpenie ktorejkoľvek automobilovej značky v tomto priemysle. Preto je prvoradou úlohou získavanie informácií od zákazníkov o ich aktuálnych požiadavkách na produkt, o ich potrebách v rámci životného cyklu produktu a o akceptovaní úrovne kvality poskytovaných služieb. Najvhodnejšou formou získavania informácií od zákazníkov je prieskumnou metódou prostredníctvom späťnej väzby. Prieskum spokojnosti zákazníkov je teda v súčasnosti najefektívnejšou a najúčinnejšou metódou.

Kontakt: Ing. Peter Kuba, +421 248 247 815 | gsm: +421 904 701 384
Katedra medzinárodného podnikania, Fakulta ekonómie a podnikania, Paneurópska vysoká škola, Tematínska 10, 851 05 Bratislava, Slovensko. e-mail : Peter.Kuba@seat.sk

DLHOVÁ KRÍZA ŠTÁTOV EUROZÓNY A VPLYV NA PODNIKATEĽSKÝ SEKTOR

THE DEBT CRISIS IN EUROZONE COUNTRIES AND INFLUENCE TO ENTERPRISE SECTOR

Monika Kurtová

Abstrakt

Naša práca sa zaoberá problematikou dlhovej krízy štátov eurozóny a jej vplyvu na podnikateľský sektor. V práci najprv rozoberáme dôvody, ktoré viedli ku kríze a ukazovatele, ktoré čo boli ovplyvnené. Na záver práce hodnotíme vplyv dlhovej krízy na podnikateľský sektor. V práci pracujeme s dátami z Medzinárodného menového fondu, Európskej centrálnej banky, Eurostatu, agentúry Reuters a ratingovej spoločnosti Standard & Poor.

Kľúčové slová: dlhová kríza, podnikateľský sektor, verejný dlh, miera nezamestnanosti, úroková miera, rating

Abstract

Our work deals with the debt crisis of Eurozone countries and its influence in enterprise sector. Firstly, we analyse the reasons that lead to crisis and indicators that were affected by crisis. Secondly, we evaluate the influence of debt crisis on enterprise sector. We work with the data from International Monetary Fund, European Central Bank, Eurostat, agency Reuters and rating company Standard & Poor.

Key words: debt crisis, enterprise environment, public debt, unemployment rate, interest rates, rating

JEL klasifikácia: G01

Úvod

Dôvody súčasnej dlhovej krízy v štátoch eurozóny netreba hľadať v predchádzajúcej hypoteckárnej kríze Spojených štátov amerických (tie skôr pomohli súčasné problémy odhaliť), ale v nedostatočne fungujúcim menovom systéme, ktorý je založený na jednotnej menovej únii (používanie jednotnej meny euro), na sedemnástich nezávislých fiškálnych politikách a finančnej regulácii.

Súčasná situácia v eurozóne je odzrkadlením problémov so zadlženosťou nielen na strane štátov eurozóny, ale taktiež domácností, podnikov a bankového sektora.

Hlavným cieľom našej práce je na základe analýz zhodnotiť vplyv dlhovej krízy štátov eurozóny na podnikateľský sektor.

1) Príčiny, ktoré viedli k vzniku dlhovej krízy

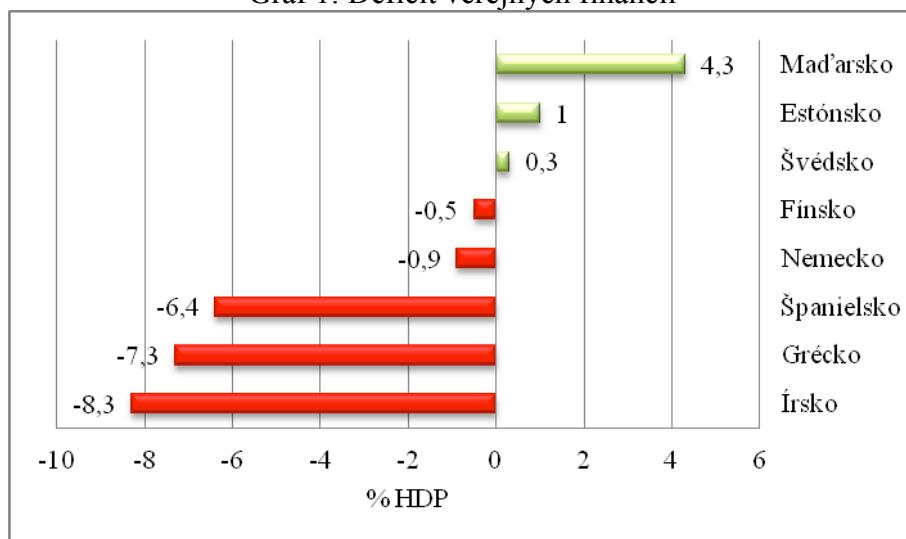
Hlavným príčinám, ktoré podľa nášho názoru viedli ku kríze, podrobnejšie rozoberáme v nasledujúcej časti.

a) Deficit verejných financií

Každá vláda by mala príjmy v štátom rozpočte prerozdeliť tak, aby pokryla všetky výdaje na

svoju správu a aj náklady vzniknuté so splácaním dlhu. V súčasnosti sme skôr svedkami neschopnosti vlád kontrolovať narastanie deficitov a tak aj zvyšovanie vládnych dlhov, ktoré predstavujú kumulovanú hodnotu záväzkov verejného sektora za dlhšie časové obdobie. Najvyššie deficity za rok 2012 z krajín eurozóny vykazovalo Írsko (-8.3% HDP), Grécko (-7.3%) a Španielsko (-6.4%). Na opačnej strane najnižšie deficity mali Estónsko (1% HDP), Švédsko (0.3% HDP), Fínsko (-0.5% HDP) a Nemecko (-0.9% HDP).

Graf 1: Deficit verejných financí

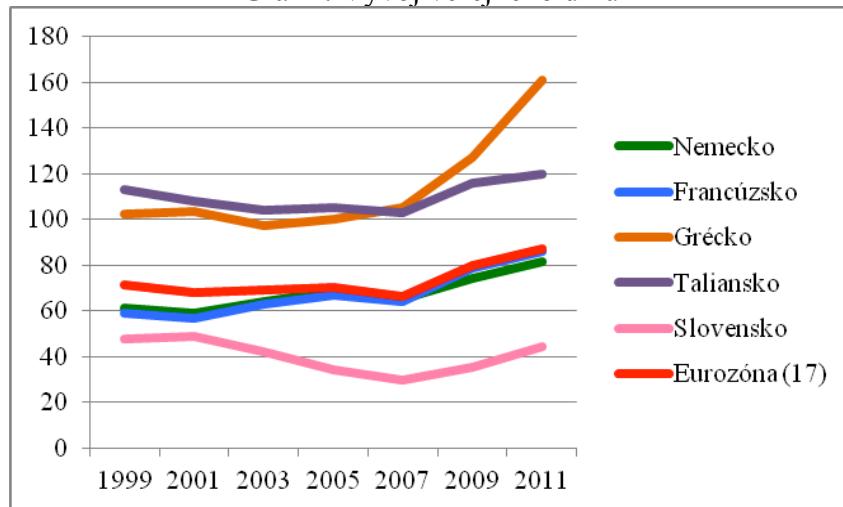


Zdroj: Vlastné spracovanie podľa dát Eurostat, 2012

b) Verejný dlh

Výrazné zvyšovanie verejného dluhu je ovplyvnené rozpočtovým deficitom a je jasným dôkazom zle nastavenej fiškálnej politiky zo strany vlád štátov eurozóny. Od roku 2007 sa celkový verejný dlh krajín eurozóny zvýšil z hodnoty 66.3% HDP na úroveň 87.2% HDP.

Graf 2: Vývoj verejného dluhu



Zdroj: Vlastné spracovanie podľa dát MMF

Hranica fiškálnej udržateľnosti na pôde eurozóny je na základe konvergenčných kritérií stanovená na 60% HDP a za jej dodržiavanie je zodpovedná Komisia. Ešte pred SFK túto hranicu prekračovalo osem krajín (Rakúsko, Belgicko, Francúzsko, Nemecko, Grécko,

Talianisko, Malta a Portugalsko). V roku 2011 to bolo už dvanásť krajín. K predchádzajúcim sa pridali ešte Cyprus, Írsko, Holandsko a Španielsko.

Nerešpektovanie pravidiel a absencia možných sankcií vytvorili základ pre nadmerný rast verejných dlhov, ktorý následne umocnila svetová finančná kríza. Vývoj dokazuje, že spoločná menová politika nie je možná bez fiškálnej koordinácie a koordinovaného dohľadu nad finančným trhom.

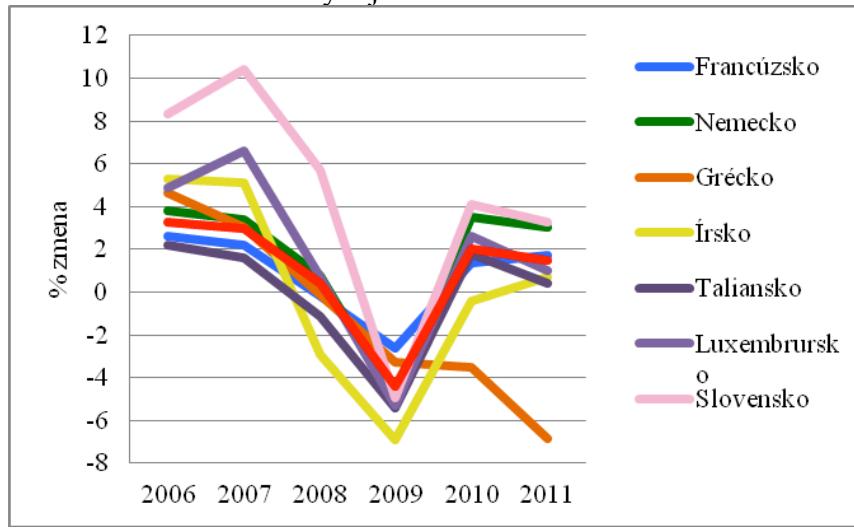
c) Reálny rast HDP

Súčasná dlhová kríza má na rast HDP negatívny vplyv. Nevyhnutné úsporné opatrenia v mnohých krajinách majú vplyv na verejný sektor, nezamestnanosť, domácu spotrebú a tým aj vývoj HDP.

Za roky 2007 až 2011 eurozóna zaznamenala najväčší prepad o 4.4% v roku 2009. Pre porovnanie HDP Japonska kleslo o 5.57% a HDP USA o 3.4%. [9]

Avšak jednotlivé krajinys vo vnútri eurozóny vykazujú veľké rozdiely. V roku 2011 HDP Grécka kleslo o 6.68%, HDP Nemecka rástlo o 3 % a Slovenska tiež vzrástlo o 3.3%.

Graf 3: Vývoj rastu HDP



Zdroj: Vlastné spracovanie podľa dát MMF

2) Ukazovatele ovplyvnené dlhovou krízou

Dlhová kríza so sebou priniesla aj výrazné zvýšenie nezamestnanosti, v niektorých krajinách pokles úrokových mier, v iných ich nárast. V nasledujúcej časti práce si rozoberieme ukazovatele, ktoré boli ovplyvnené nelichotivou situáciou v eurozóne.

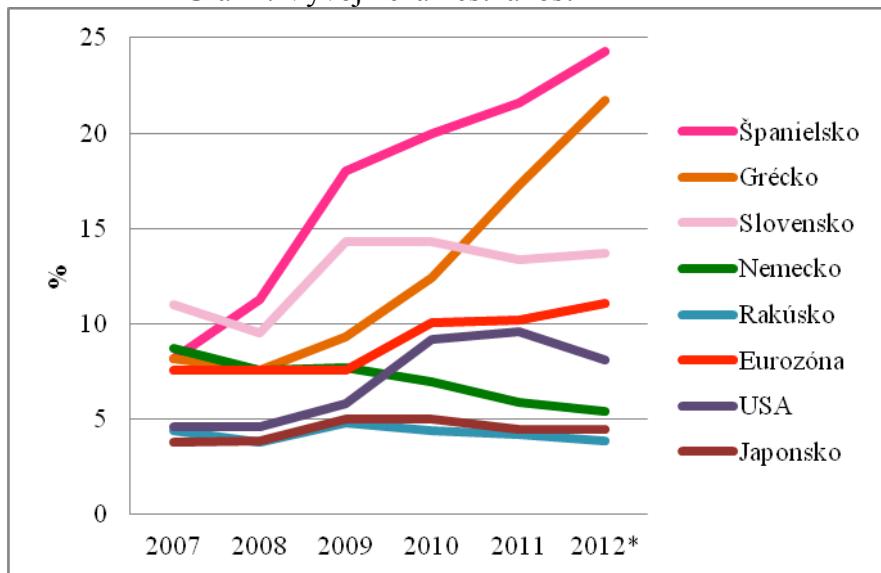
a) Miera nezamestnanosti

Vážne oslabenie ekonomík eurozóny sa prejavilo aj vo vývoji miery nezamestnanosti. Situácia v eurozóne sa začala zhoršovať po roku 2009, vtedy miera nezamestnanosti dosahovala 7.6%. V máji tohto roku sa zvýšila na 11.1% a dosiahla maximum od roku 1999.

V súčasnej dobe najvyššiu mieru nezamestnanosti vykazuje Španielsko (24.2%) a Grécko (19%). Írsko spolu so Slovenskom dosahujú hodnoty okolo 14%. Najmenej nezamestnaných je v Rakúsku (4.4% HDP) a v Nemecku (5.5% HDP).

Viac pozitívne čísla dosahuje Japonsko. Miera nezamestnanosti nepresiahla 5% (posledné údaje: máj 2012 - 4.5%). Miera nezamestnanosti Spojených štátov amerických sa na eurozónu dotiahla v rokoch 2009 a 2010. Zatiaľ čo, v eurozóne v tomto roku opäť stúpla, v USA klesla na 8.1% z pôvodných 9.6% z roku 2011. [9]

Graf 4: Vývoj nezamestnanosti

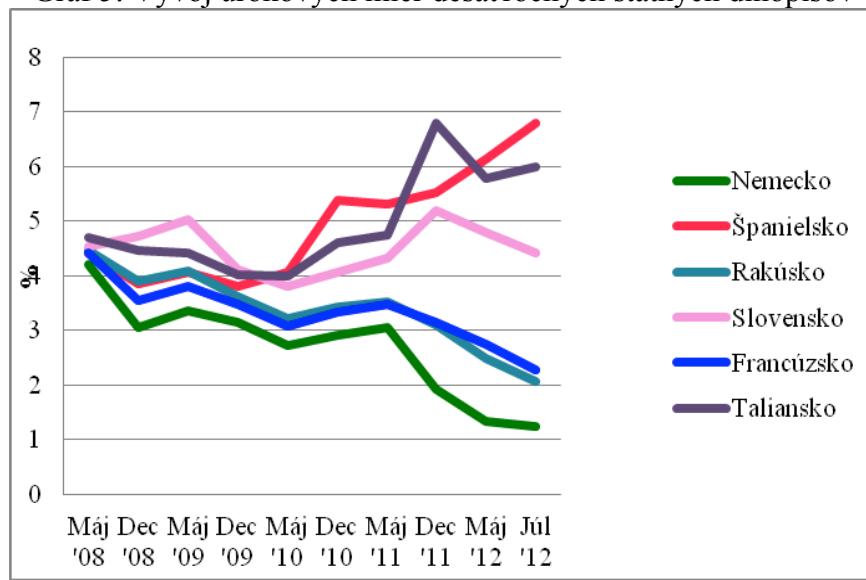


Zdroj: Vlastné spracovanie podľa dát MMF, Eurostat

b) Rating krajín a úrokové miery

Kríza v eurozóne mala zásadný vplyv na vývoj úrokových mier a rating. Krajiny s dobrým ratingom majú možnosť za požičané peniaze platiť nižšie úroky. Naopak krajiny, ktoré dosahujú vysoké verejné dlhy, pocítia nedôveru finančných trhov, čo má za následok nárast úrokových mier.

Graf 5: Vývoj úrokových mier desaťročných štátnych dlhopisov



Zdroj: Vlastné spracovanie podľa dát ECB

Najvyššiu výnosnosť pri úrokovej miere 25.82% (júl 2012) predstavujú dlhopisy emitované Gréckou vládou, ktoré sú logicky aj najrizikovejšie. Hodnota úrokovej miery desaťročných štátnych dlhopisov v prevažnej väčšine štátov eurozóny sú v rozpätí 1% - 4%.

O zlej finančnej situácii v štátach eurozóny vypovedajú aj nie príliš pozitívne hodnotenia ratingových spoločností. Nižšie ratingy zhoršujú podmienky pre štaty eurozóny na financovanie svojho dlhu, keďže v očiach investorov je pravdepodobnosť splatenia úveru správne a včas nízka. Pri krajinách, v ktorých je riziko splatenia úverov vysoké, sa investori dovolávajú vyšších úrokových mier a nárast rizikových prirážok pri záujme krajiny si požičať na splatenie dlhu.

Graf 6: Rating štátov eurozóny podľa ratingovej spoločnosti Standard & Poor's

	2005	2012	úroková miera (máj '12)
Belgicko	AA+	AA+	2.49
Fínsko	AAA	AAA	1.82
Francúzsko	AAA	AA+	2.75
Grécko	A	BB-	25.82
Holandsko	AAA	AAA	1.96
Írsko	AAA	A-	2.75
Luxembursko	AAA	AAA	1.79
Nemecko	AAA	AAA	1.34
Portugalsko	AA-	BBB-	11.59
Rakúsko	AAA	AA+	2.49
Slovensko	A-	A+	4.8
Španielsko	AAA	AA	6.13
Taliansko	AA-	A+	5.78

AAA minimálne	AA veľmi nízke	A/A veľmi nízke	BBB mierne	BB zrejmé	B vysoké	CCC veľmi vysoké

Zdroj: Vlastné spracovanie podľa dát Standard & Poor's, MMF a <http://trading.etrend.sk/trading-aktuality/eurobondy-by-boli-najpodobnejsie-belgickym-dlhopisom.html>

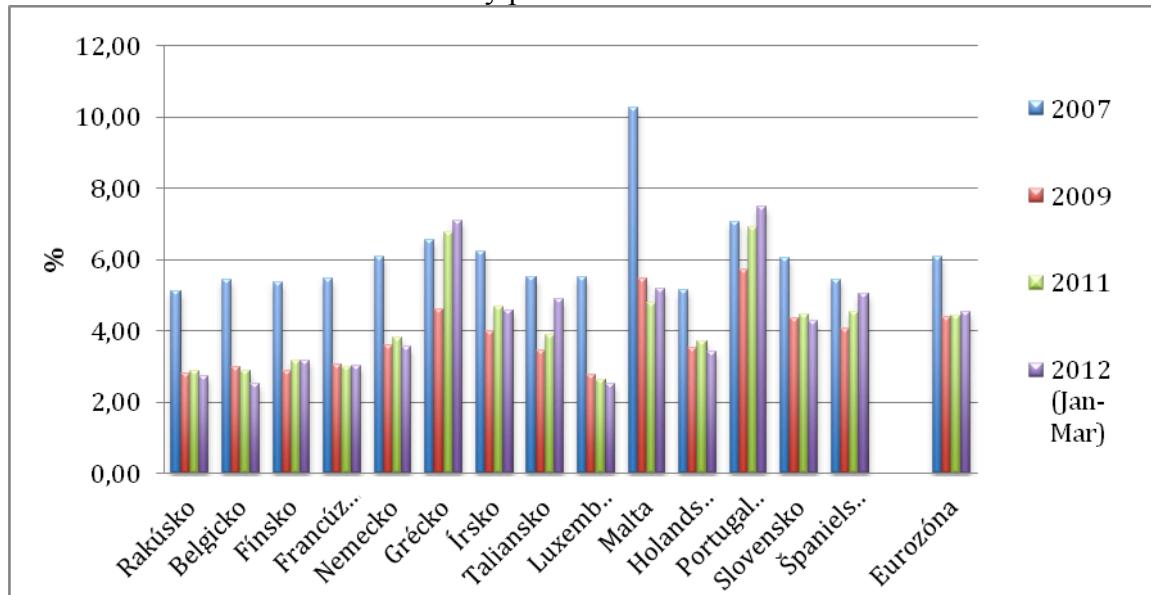
3) Podnikateľský sektor

Dlhová kríza eurozóny má negatívny vplyv na podnikateľský sektor v členských krajinách. Vlády štátov s vysokými verejnými dlhami majú viacero možností, ako sa vysporiadať s negatívnou situáciou. Môžu efektívne nastaviť fiškálnu politiku či zaviesť „ozdravné“ opatrenia v podobe reforiem. V niektorých krajinách to znamená zvýšenie alebo zavedenie nových daní. Takéto konanie zo strany vlád má negatívny vplyv na ziskosť a cash flow podnikov. Podľa nášho názoru by sa týmto smerom vlády nemali uberať, lebo jednoznačne spomalia rast HDP, zvýšia nezamestnanosť a schopnosť splatiť vládne dlhy bude ešte náročnejšia.

Úrokové mieri sú v prevažnej väčšine štátov eurozóny v súčasnosti na nule, ale subjektov, ktorí majú záujem o zadlžovanie sa aj pri nízkych úrokových mierach je málo. Stredná trieda je zdrojom najväčších úspor, ale pri súčasnej morálnej kríze neveria bankovému sektoru a odmietajú sa už ďalej zadlžovať alebo na druhej strane si požičiavať a získané financie využiť na spotrebu na domácom trhu. [3]

Súčasná situácia v eurozóne má vplyv na výšku úrokových sadzieb a dostupnosť úverov pre podnikateľský sektor najmä v krajinách, ktoré sú krízou najviac zasiahnuté. V tomto prípade ide skôr o malé a stredné podniky. Veľké a zdravé firmy majú prístup k bankovým zdrojom lepší prístup ako pred krízou.

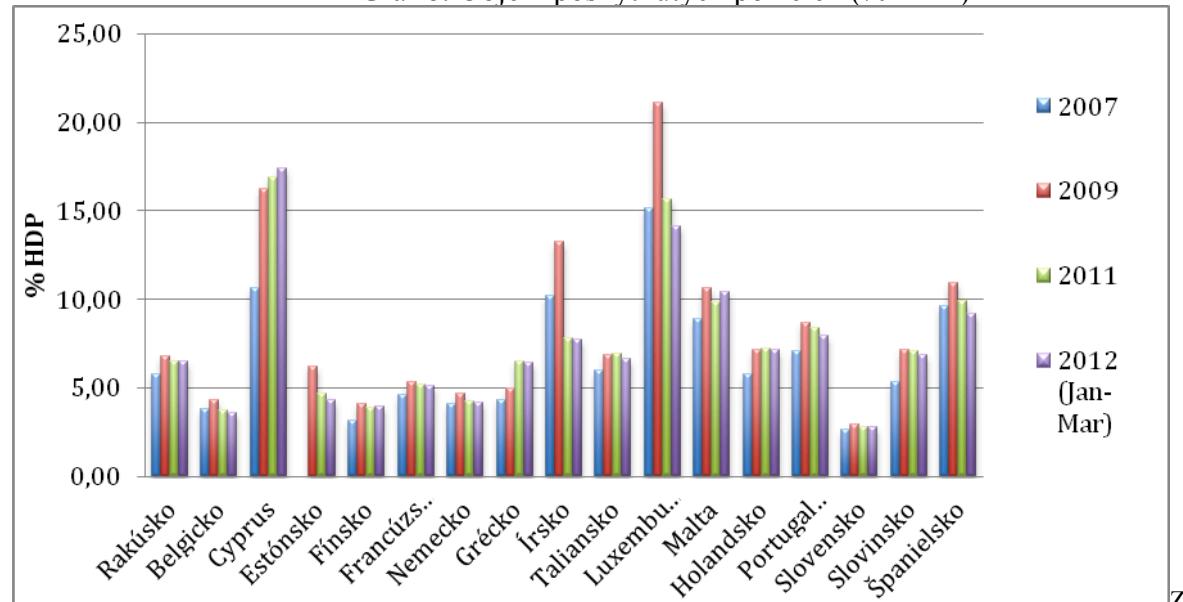
Graf 7: Úrokové miery pôžičiek do 1 milióna €



Zdroj: Vlastné spracovanie podľa dát Európskej komisie

Najvyššie úrokové miery pôžičiek pre podnikateľský sektor v poslednom období má Grécko (7.08%), Portugalsko (7.5%) a Španielsko (5.02%). Na druhej strane podnikatelia v Luxembursku (2.53%), Belgicku (2.52%), Rakúsku (2.73%) majú ľahší prístup ku financiam potrebným na investičné projekty.

Graf 8: Objem poskytnutých pôžičiek (% HDP)



Zdroj: Vlastné spracovanie podľa dát Európskej komisie

Finančné prostriedky, ktoré sú čerpané podnikmi úzko súvisia s výškou úrokových mier. Vo všeobecnosti platí, čím vyšší úrok, tým menej podnikateľských subjektov si je

ochotných požičať. V prípade niektorých krajín eurozóny výška úrokovej miery neovplyvňuje objem poskytnutých pôžičiek, o čom svedčí graf 8.

Vo všeobecnosti objem poskytnutých úverov bol pomerne stabilný len s malými výkyvmi. Najnovšie dátá ukazujú, že mierne klesajúci trend zaznamenaný nedávno je na konci. Celkový objem úverov sa rozplynul po celej eurozóne a taktiež krajinách EÚ.

Ak sa pozrieme na jednotlivé krajinu, situácia v eurozóne nie je jednotná. Cyprus má jeden z najvyšších objemov pôžičiek pri pomerne vysokých úrokových mierach. Opakom je Luxembursko, kde sú úrokové miery podstatne nižšie ako na Cypre, ale počet úverov je porovnatelný. Španielsko, Portugalsko a Malta sa tiež radia medzi krajinu, kde podnikateľský sektor čerpá veľké percento pôžičiek pri priemerných úrokových mierach v porovnaní s ostatnými členmi eurozóny. V prípade Španielska a Portugalska ide o dôkaz, že obrat malých a stredných podnikov sa výrazne zhoršil v porovnaní s inými malými a strednými podnikmi eurozóny.

Podnikateľský sektor eurozóny je prepojený aj s inými trhmi prostredníctvom zákazníkov, dodávateľov, podnikateľských funkcií a outsourcingu. Je preto logické, že negatívnu situáciu sú ovplyvnené aj subjekty priamo nadviazané na podniky v eurozóne. To čo sa deje v eurozóne vytvára neistotu, ktorá vedie k neochote zákazníkov utrácať, čo vedie k obmedzeniu rastu a tým sa zahraničným spoločnostiam znížia príjmy z predaja. [6]

Úsporné riešenia členských štátov spôsobujú zníženie vládnych výdavkov, tým aj znížením spotreby domácností a poklesom dopytu na domácom trhu. Spoločnosti sa tak musia viac orientovať na export, čo je jednoduchšie pre väčšie spoločnosti. Táto situácia tak najviac postihuje SME (malé a stredné podniky).

Európska únia vydala plán na zníženie hospodárskych nerovnováh pod názvom Pakt euro plus. Jedno z opatrení je zamerané na konkurencieschopnosť, pretože Európska únia si veľmi dobre uvedomuje, že ak sa malé a stredné firmy dostanú do problémov, zníži sa objem daňových príjmov a zvýšia sa najmä sociálne výdavky. Dôležité je zabezpečiť konkurenciu schopnosť malých a stredných podnikov a dostatočný odbyt pre ich vyprodukované produkty a služby.

Návrh zo strany Francúzska harmonizovať korporátne dane by opäť prinieslo len prínos pre korporátne spoločnosti, keďže zjednotené technické štandardy (získanie 1,5% - 2% obratu) by platili len pre spoločnosti, ktoré operujú z väčšej časti európskeho trhu. Tak by ale boli v nevýhode malý a stredný podnikatelia. [3] Tu sa opäť ukazuje narastajúca disparita medzi podporou jednotlivých podnikateľských subjektov.

Záver

Absencia dodržiavania konvergenčných kritérií, Paktu euro plus zo strany vlád štátov eurozóny spôsobila prudký prepad jednotlivých ekonomík. Narastanie disparity medzi príjmami a výdavkami štátov viedli k dlhej kríze, ktorá oslabila aj globálny ekonomický rast. Európska únia sa musí zameriť predovšetkým na zníženie verejných výdavkov a v dostatočnej mieri sa venovať podpore podnikateľského sektora. Malé a stredné podniky predstavujú hlavnú hnaciu silu európskej ekonomiky vďaka nezanedbateľnému zdroju pracovných miest.

Podnikateľský sektor je závislý od možnosti získavania finančných prostriedkov na investície a vhodného podnikateľského prostredia, ktorý ponúka primerane vzdelaných ľudí, spravodlivé zaťaženie a hospodársku súťaž. Vlády krajín eurozóny by nemali celú situáciu riešiť iba pomocou vytvorenia jednotnej fiškálnej politiky a neefektívnych právnych aktov, ale taktiež sa zamerať na subjekty, ktoré sú motorom reálnej ekonomiky. Spoločnosti predstavujú hlavný zdroj podnikateľských schopností, inovácií a taktiež zamestnanosti.

Použitá literatúra

- [1] Bagus, P.: Dôvody dlhovej krízy treba hľadať niekde ďaleko hlbšie. Euro z jej vzniku viniť nemôžeme. In FinWeb [online]. 7. jún 2012 [cit. 25.6.2012] Dostupné na internete: <<http://finweb.hnonline.sk/c1-56060620-euro-nie-je-pricinou-krizy>>
- [2] Boroš K.: Eurobondy by boli najpodobnejšie belgickým dlhopisom. In ETrend [online]. 25. máj 2012 [cit. 22.6.2012] Dostupné na internete: <<http://trading.etrend.sk/trading-aktuality/eurobondy-by-boli-najpodobnejsie-belgickym-dlhopisom.html>>
- [3] Staněk, P.: Globálna kríza a podniková sféra. In Vysoká škola banská- Technická univerzita [online]. 6. september 2011 [cit. 29.6.2012]. Dostupné na internete: <http://www.ekf.vsb.cz/miranda2/export/sites-root/ekf/konference/cs/okruhy/frpfi/prispevky/prispevky_plne_verze/Stanek.Petrupr.pdf>
- [4] Global Financial Stability Report. The Quest for Lasting Stability. In Medzinárodný menový fond [online]. Apríl 2012 [cit. 19.8.2012]. Dostupné na internete: <<http://www.imf.org/external/pubs/ft/gfsr/2012/01/pdf/text.pdf>>
- [5] Global impact of the Euro area crisis. In J.P. Morgan [online]. 21. jún 2012 [cit. 24.8.2012]. Dostupné na internete: <<http://www.jpmorgan.com/cm/BlobServer?blobkey=id&blobwhere=1320572539545&blobheader=application%2Fpdf&blobcol=urlData&blobtable=MungoBlobs>>
- [6] The Impact of the Eurozone Crisis on UK Business. In ICAEW [online]. Máj 2012 [cit. 22.8.2012]. Dostupné na internete: <<http://www.icaew.com/~/media/Files/About-ICAEW/What-we-do/business-confidence-monitor/2012/icaew-business-opinion-report-march-2012-impact-of-the-eurozone-crisis-final.pdf>>
- [7] Európska centrálna banka- www.ecb.int
- [8] Eurostat
- [9] Medzinárodný menový fond- www.imf.org
- [10] agentúra Reuters- www.reuters.com
- [11] ratingová spoločnosť Standard & Poor's- www.standardandpoors.com

Kontakt: Monika Kurtová, Ing, Fakulta ekonómie a podnikania Paneurópska vysoká škola, Tematínska 10, 851 05 Bratislava, e-mail: m.kurtova@gmail.com

KONVERGENCIE A DIVERGENCIE V SVETOVOM EKONOMICKOM VÝVOJI

CONVERGENCE AND DIVERGENCE IN GLOBAL ECONOMIC DEVELOPMENT

Juraj Lazový

Abstrakt

Súčasný ekonomický vývoj v jednotlivých krajinách meraný hrubým domácim produkтом (HDP) na obyvateľa vykazuje mimoriadne veľké rozdiely. Medzi najbohatším Luxemburskom a najchudobnejšou Demokratickou republikou Kongo je rozdiel takmer 200 násobný. Tieto rozdiely nie sú typické len pre súčasný svet. Ale ekonomický vývoj je charakteristický nielen veľkými divergenciami, ale aj prípadmi hospodárskeho dobiehania vyspelého sveta. V súčasnosti takýto úspešný príbeh zažíva napríklad Čína a takmer celá východná Ázia. Existuje mnoho teórií ekonomickeho rastu. Tie moderné vyzdvihujú význam vnútorných faktorov, t.j. úspešný ekonomický rast a tým aj kvalita života závisí najmä od krajinnej samotnej. Za klúčové pre úspešnú ekonomickú konvergenciu sa považuje otvorenosť ekonomiky, makroekonomická a finančná stabilita, orientácia na budúcnosť, trhová alokácia zdrojov a spôsob vedenia a riadenia krajinnej. Pre úspešný prechod medzi krajinou s vysokými príjmami je nevyhnutné položiť dôraz na technologický pokrok, vzdelanú a vysokokvalifikovanú pracovnú silu, rast sektoru služieb a domácej spotreby. Súčasná dlhová kríza nielen v eurozóne spolu so svetovými ekonomickými nerovnováhami, demografickými a environmentálnymi zmenami vytvárajú najväčšie výzvy a riziká pre ďalší ekonomický vývoj vrátane úspešných prípadov ekonomickej konvergencie.

Kľúčové slová: konvergencie; divergencie; HDP na obyvateľa; exogénne vplyvy; endogénne faktory

Abstract

There exist extremely large differences in actual economic development in individual countries measured by gross domestic product (GDP) per capita. Between the wealthiest Luxembourg and the least developed Democratic Republic of Congo there is nearly 200-fold difference. These differences are not typical just for present world. But economic trends are not characterized only with big divergence, but also with successful cases of economic catching up of advanced countries. China and nearly whole East Asia are experiencing such a thrifty story. There are many economic growth theories. Modern ones highlight importance of endogenous factors. Successful economic growth and hence the quality of life depends predominantly on country itself. Economic openness, macroeconomic and financial stability, future orientation, market allocation of sources and country leadership and governance are the keys for successful economic convergence. For further transition from middle to high income country accent on technological progress, educated and high qualified workforce, growth of services and domestic consumption would be necessary. Present debt crisis not only in eurozone together with global economic imbalances, demographic and environmental changes are the largest risks and challenges for next economic development including successful cases of economic convergence.

Key words: convergence; divergence; GDP per capita; exogenous forces; endogenous factors

JEL Classification: N40, O43, O47

1. Introduction

Objection of this submission is to present historical examples of economic convergence and divergence as well as to specify the key factors for successful economic transition in the near past. The submission is not followed on own previous research rather is based on processing of available professional sources and data regarding this topic.

2. Preface

There exist large inequalities in actual economic development in individual countries or world's regions. Measured by gross domestic product (GDP) per capita in purchasing power parity (PPP) there is nearly 200-fold difference between the wealthiest Luxembourg and the least developed Democratic Republic of Congo. Similarly between OECD countries and countries of Sub-Saharan Africa difference in this indicator is more than 30-fold [1]. But inequalities in economic performance are not typical just for present world. Different, mostly not large groups of countries, such Roman Empire, China, Western Europe or USA dominated in different historical stages [2], [3]. But economic development is not characterized only with big differences, but also with many cases of economic convergence. This is for example the successful story of Japan after World War II or present China. External factors such wars, political regimes, size and location of country or region and natural resources had the crucial roles in the past. At present predominantly country leadership, quality of human capital and technological development is what matters [4], [5], [6]. So we can say that successful economic growth and hence the quality of life depends mostly on country itself.

3. Historical Development

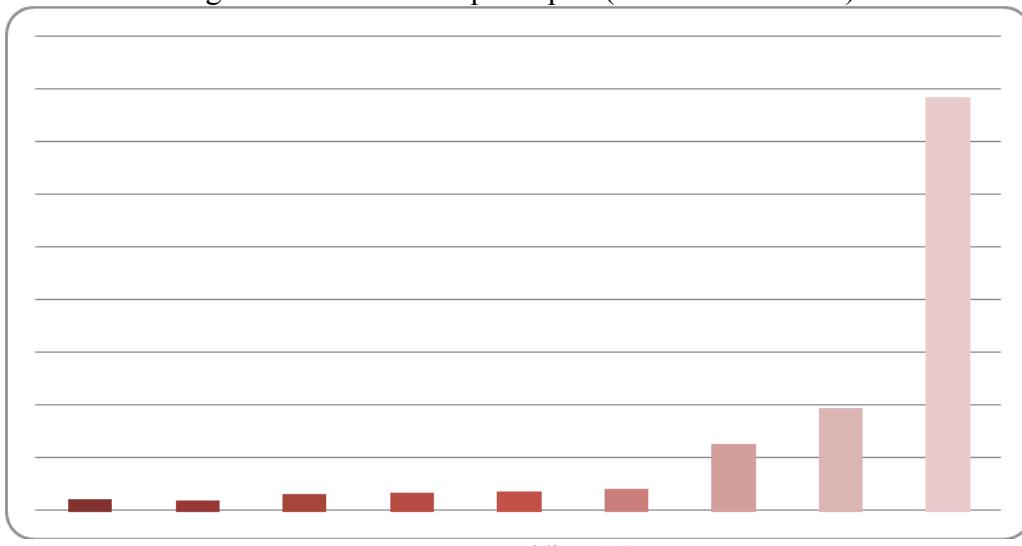
According to Maddison [7] from historical point of view we can split economical development to three basic phases:

1. till 1750, so called Malthusian phase, characterized with stagnation of living standard,
2. 1750 - 1820, beginning of industrial revolution, characterized with moderate growth of living standard, growth of fertility and drop of mortality in the most developed countries,
3. 1820 – till present, modern economic growth with more than eight-fold increase of global GDP per capita.

According different Maddison's [7] point of view, number of world population increased about 15% in practically none GDP per capita growth in the first millennium. In the second millennium there were more than 22-fold growth of the world population with 300-fold growth of global GDP and more than 13-fold increase of income per capita (Figure 1).

From the point of economic growth the world divergence started after 1820 with successive participation of individual countries or regions in industrial development. After United Kingdom (1820) it were predominantly France (1850), later on Germany, USA (1880), Scandinavia (1920), after World War II – Japan (1950), so called Asian Tigers (1960) and China (1980). There was also discontinual development for instance in case of Argentina (1880-1920) and Brazil (1950-1980). After successful long-term growth long-term stagnation followed.

Figure 1: Global GDP per capita (PPP in USD 1990)

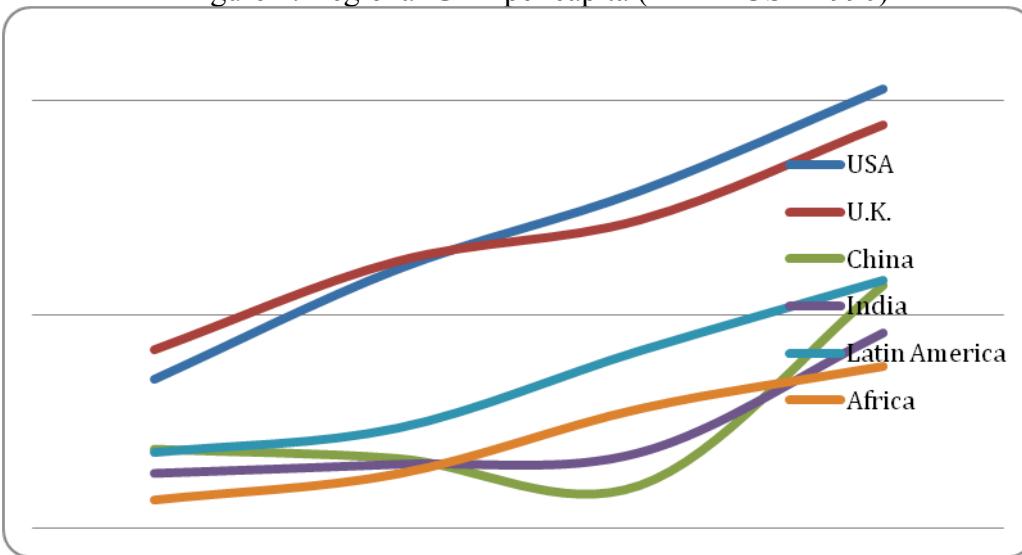


Source: Maddison [7]

4. Economic Convergence and Divergence

We can see diverse economic development of sampled countries and world's regions on Figure 2. From the point of GDP per capita USA overtook U.K. in about 1900. From this date the difference is continually moderately increasing. China is the only country with economic slowdown between 1820 and 1950. Africa was richer than China or India in colonial times from 1900 till 1950. And Latin America had similar GDP per capita like China in 2000 and in 1820 as well.

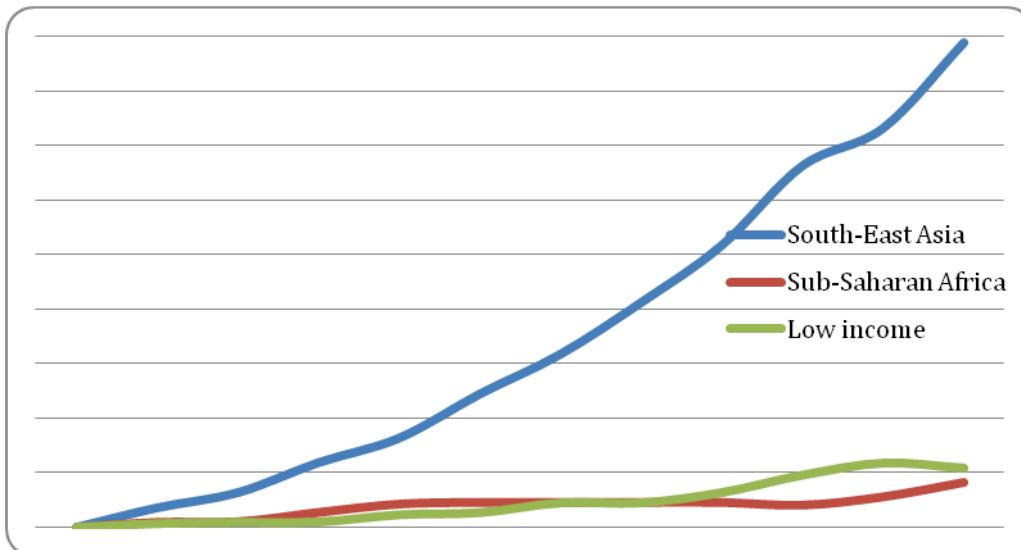
Figure 2: Regional GDP per capita (PPP in USD 1990)



Source: Maddison [7]

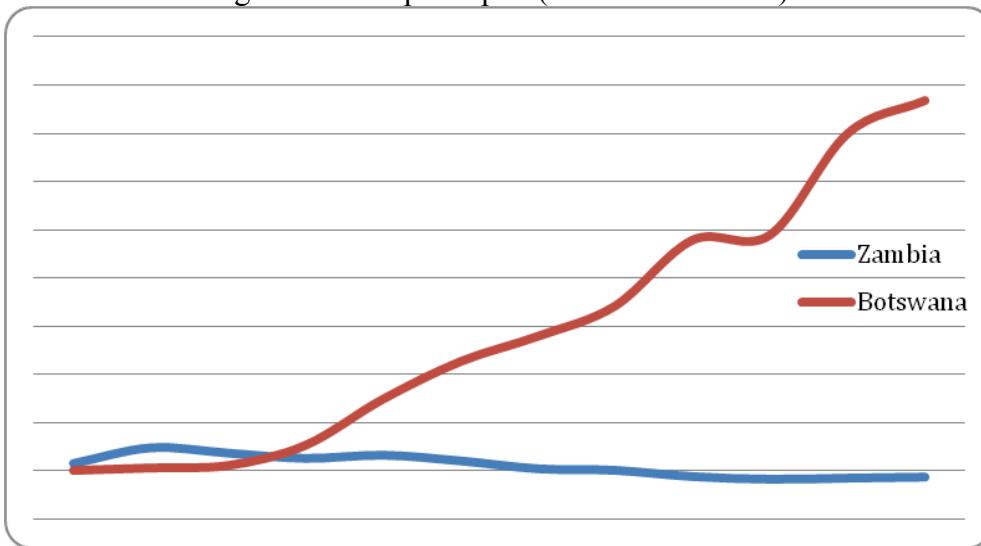
In the last 50 years the largest difference in economic growth was the progress in South-East Asia in comparison to the situation in Sub-Saharan Africa (Figure 3). But we can see divergence trends also in Africa itself, for example Botswana comparing to Zambia (Figure 4).

Figure 3: GDP per capita (1960 = 100)



Source: The Growth Report [8]

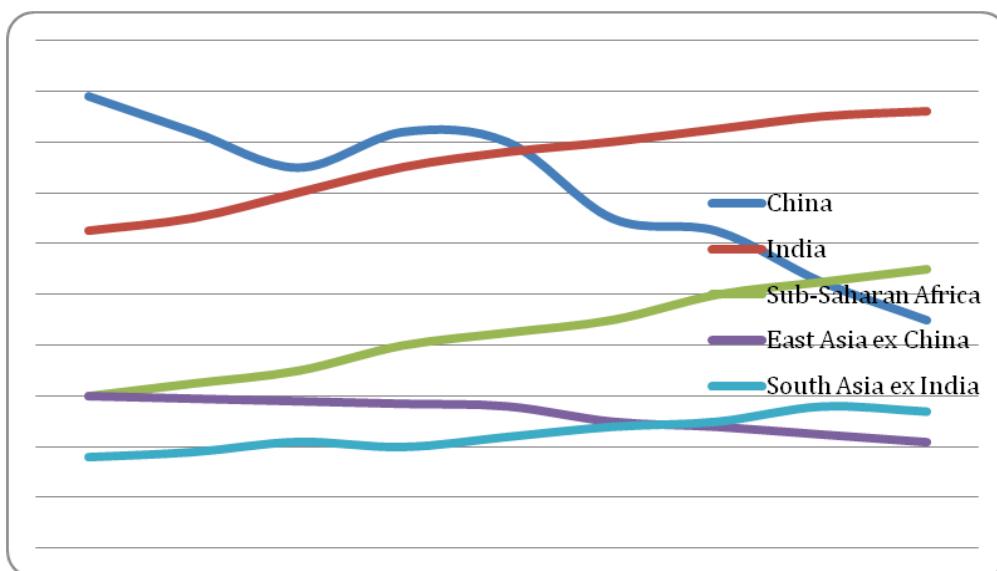
Figure 4: GDP per capita (PPP in USD 1996)



Source: The Growth Report [8]

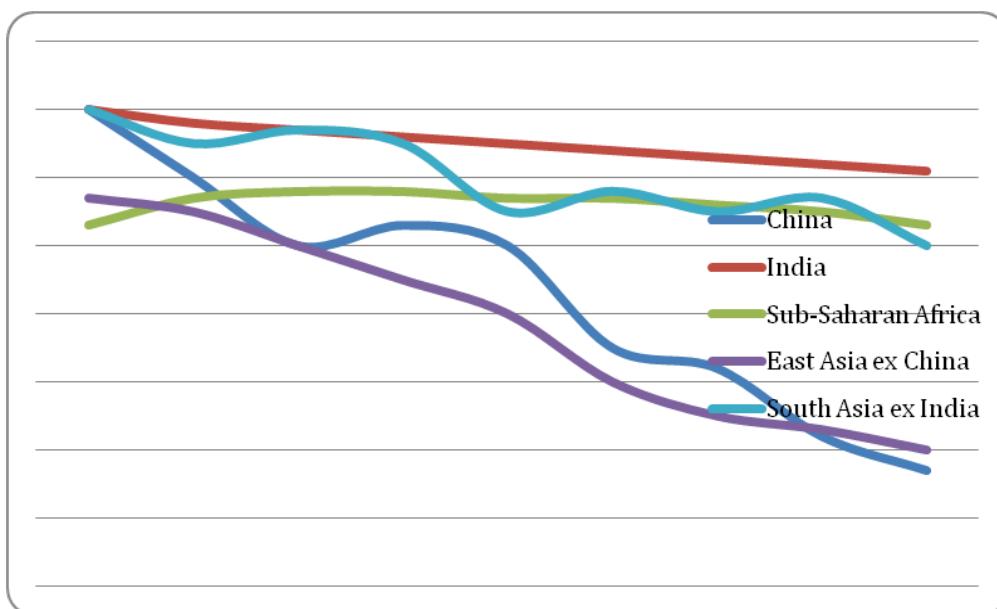
Economic development is not characterized only by GDP per capita, but also by income distribution. Particularly in emerging and low-income countries large part of population still lives below poverty line (Figure 5 and Figure 6). At present 65% of worldwide population lives in advanced or middle-income emerging countries comparing to 20% thirty years ago. But there are still two billion people living in countries with stagnating or even declining income. And in addition if the situation do not change, another three billion people will live in these countries in 2050 [8].

Figure 5: USD 2 daily poverty line (millions)



Source: The Growth Report [8]

Figure 6: USD 2 daily poverty line (%)



Source: The Growth Report [8]

5. Long-term Sustainable Economic Growth

Uneven economic development is predominantly a consequence of uneven economic growth of individual countries or regions. There exist many growth theories. According to Bujňáková [9] basic classification is:

- pre-classical theories - mercantilism (national protectionism), Malthusian theory (unit product decreases with growth of population),
- classical (Smith, Ricardo) based on business and free trade support,
- Keynesian – growth support predominantly by fiscal and monetary policy,
- modern theories (e.g. Romer, Solow) – economic growth depends mostly on technology progress, human and financial capital.

According to so-called Growth Report [8], which was processed by 19 leading economic experts mostly from developing countries and two Nobel Prize winners (Solow, Spence) successful transition from low-income to medium-income country is setup on five principal assumptions:

- a) economy openness. Country should have an opportunity to import technologies and know-how (what is less expensive than own research and development and also one of the reasons of high growth of successful developing countries), and to export on global market as well. All successful countries have open economy,
- b) macroeconomic and financial stability. This means predominantly price and fiscal sustainability, appropriate developed and regulated financial sector,
- c) future orientation. High savings and hence high investment to technologies, infrastructure and human capital. Amount of savings should not exceed amount of investments too much,
- d) market allocation of sources. Functioning market system, which provides adequate price signals, transparent decision processes and effective stimulus,
- e) country leadership and governance. Successful emerging countries had or have strategic vision with ability to respond pragmatically on changes and needs, capable political leaders, quality and motivated government officers, good laws and reasonable regulation, independent and effective judiciary, and low corruption with thoroughgoing and effective suppression.

According to Growth Report [8] country, which is interested for successful transformation and long-term growth, should not (i) to subsidize energy prices, (ii) to solve unemployment by generating artificial jobs in public sector, (iii) to reduce fiscal deficit at the expense of necessary infrastructural investment, (iv) to provide long-term support to non-perspective sectors and companies, (v) to reduce inflation through price control and (vi) to keep artificial low price for local consumer at the expense of local producers.

Modern economic theories know concept of so called middle income pitfall. Many countries were not successful in transition from extensive (commodity or goods export based on cheap labor) to intensive (own technologies) economic growth and they stopped in middle-income stage. This is for instance case of South American countries such Argentina or Brazil. Only future will show, how many countries from East Europe or East Asia including China will overrun this barrier. Successful transformation to high-income country requires to put emphasis on capital, technologies and high-qualified workforce (increase in importance of university education, research and development), growth of services and domestic consumption.

6. Conclusion

Level of economic wealth in individual countries or world regions is very unequal. Income distribution inside countries measured by for example Gini coefficient is also very different. In some cases differences are increasing, in other ones they are narrowing. Country's GDP per capita depends on initial historical and culture conditions, exogenous forces such political situation, geographical location, country size and natural resources, but predominantly on endogenous factors such technological level, quality of workforce and availability of the capital.

But in present globalized economy none country economic progress is isolated from the global situation. Major risks of current economic development are global economic imbalances and debt crisis in advanced world. Increasing income inequality inside countries, global warming, demographic changes related to population aging and mass migration are the

other challenges from medium to long-term point of view. To solve these factors much more effective global coordination and management will be required.

References

- [1] World Bank: World Bank Indicators. Washington, DC: World Bank, 2012. Available at: <http://data.worldbank.org/indicator>
- [2] Clark Gregory: A Farewell to Alms: A Brief Economic History of the World. Princeton: Princeton University Press, 2007. ISBN 978-0-691-12135-2.
- [3] Fergusson Niall: The Ascent of Money. A Financial History of the World. London: Penguin Books, 2009. ISBN 978-80-8101-456-7.
- [4] Acemoglu, K. Daron, Simon Johnson, James A. Robinson: Institutions as a Fundamental Cause of Long-Run Economic Growth. Amsterdam: Philippe Aghion & Steven N. Durlauf: Handbook of Economic Growth, 2005, 385-472.
- [5] Romer, Paul M.: Increasing Returns and Long-Run Growth. Chicago: Journal of Political Economy, 1990, 94 (5): 1002-37.
- [6] Solow, Robert M.: A Contribution to the Theory of Economic Growth. Oxford: Quarterly Journal of Economics, 1956, 70 (1): 65-94.
- [7] [Maddison, Angus](#).: Contours of the World Economy, 1–2030 AD. Essays in Macroeconomic History. Oxford: Oxford University Press, 2007, p. 382. [ISBN 978-0-19-922721-1](#)
- [8] Commission on Growth and Development: The Growth Report Strategies for Sustained Growth and Inclusive Development. Washington, DC: World Bank, 2008. ISBN 978-0-8213-7491-7
- [9] Bujňáková Tatiana: Ľudský kapitál a technický pokrok ako klúčové faktory ekonomického rastu: Teoretický pohľad. Empirické dôkazy. Bratislava: Ekonomická univerzita, dizertačná práca, 2010. Available at: www.ekonom.sav.sk/doc/BujnD.pdf

Kontakt: Juraj Lazový, Ing, Fakulta ekonómie a podnikania, Paneurópska vysoká škola, Tematínska 10, 851 05 Bratislava. e-mail: juraj.lazovy@gmail.com

GLOBAL ECONOMY AND ITS INFLUENCE ON INTERNATIONAL MERGERS AND ACQUISITIONS ACTIVITIES

Walter Maurer

Abstract

Our daily life is more and more linked to the companies acting worldwide. Goods from all over the world are available in shops or we can order them via the Internet. These companies influence the local product range, the prices and also the local labour market.

So corporations are conquering markets all over the world and global brands are getting more and more powerful. These companies overcome economic barriers and enter markets by using the strategic instrument called Mergers and Acquisitions. This strategic opportunity can be done in different forms. Brands can stay on the market while the ownership changes or brands can disappear and products are sold by a new brand.

Mergers and Acquisitions as a strategic instrument have been used all the time since the beginning of industrialisation. But these activities are not a constant phenomenon. Looking back at the economic history there were some peaks and some trends which were influenced by different circumstances. The waves of Mergers and Acquisitions during the last 100 years and the reason for the waves are described in this paper. Very important are political and social impacts on the history of Mergers and Acquisitions. The biggest influences are wars and economic crisis which are more and more based on stock exchange turbulences. So you will see that the two world-wars and the financial crisis of 1929 and 2007 are the main drivers for the Mergers and Acquisitions activities worldwide.

JEL Classification: O19

Economic growth is based on the growth of companies. Companies can only grow when governments prepare the right circumstances. So there is a strong relationship between government decisions and economic growth and the growth of companies within a country.

Mergers and Acquisitions are a strategic tool for companies to raise their growth. Mergers and Acquisitions and their shortcut M&A are very popular in the scientific economy today. But within economic businesses Mergers and Acquisitions have happened all the time.

- **But how was the development of Mergers and Acquisitions?**
- **Are there some trends?**
- **Which criteria influence the development of Mergers and Acquisitions?**

Development of Mergers and Acquisitions

In a historical review of Mergers and Acquisitions it is clear that there are developments in the Mergers and Acquisitions activities.

Looking back in history the importance of Mergers and Acquisitions rose with the development of economy, it all started with the industrial era in the 19th century.

Human labour was exchanged by mechanical power and company owner started to regulate production and prices by agreements between each other.

It was the hour of the birth of the first Mergers and Acquisitions. These Mergers and Acquisitions happened in the United States of America. In general the United States of America was the driving market for Mergers and Acquisitions activities all over the world and it is still the driving market today.

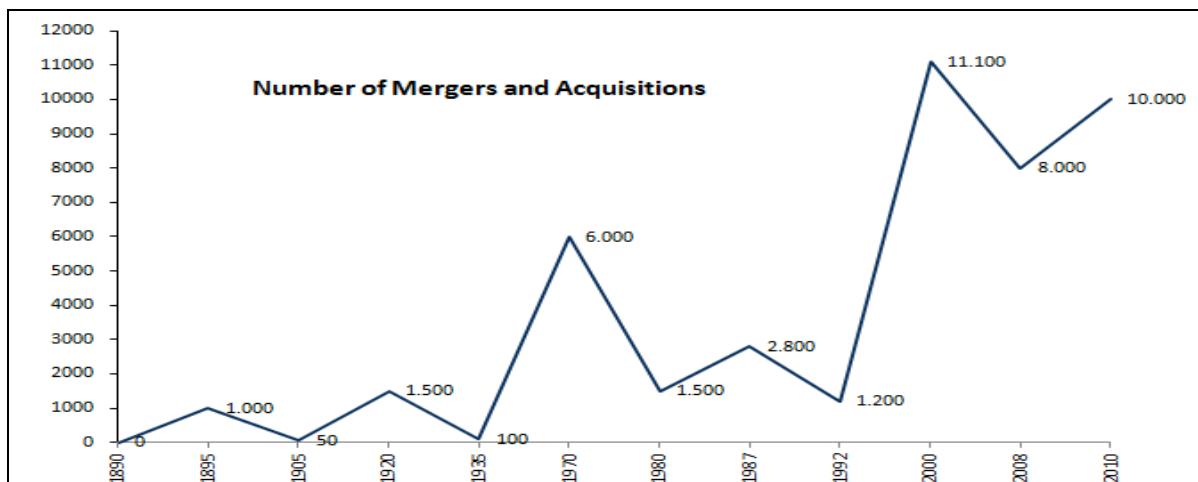


Fig.1: Number of Mergers and Acquisitions worldwide
 ref.[1]

In the graph you can see that there are some hypes and if we look at the circumstances at the times when these hypes happened, we can find out that there are links between the number of Mergers and Acquisitions and political and social changes.

Trends of Mergers & Acquisitions

The next picture shows the trend of Mergers and Acquisitions. From the beginning the number rose and the biggest Mergers & Acquisitions Project regarding the Transaction-Volume happened in 2000. Vodafone Air Touch PLC bought Mannesmann AG for 202,8 Billion US-Dollar.ref.[2]

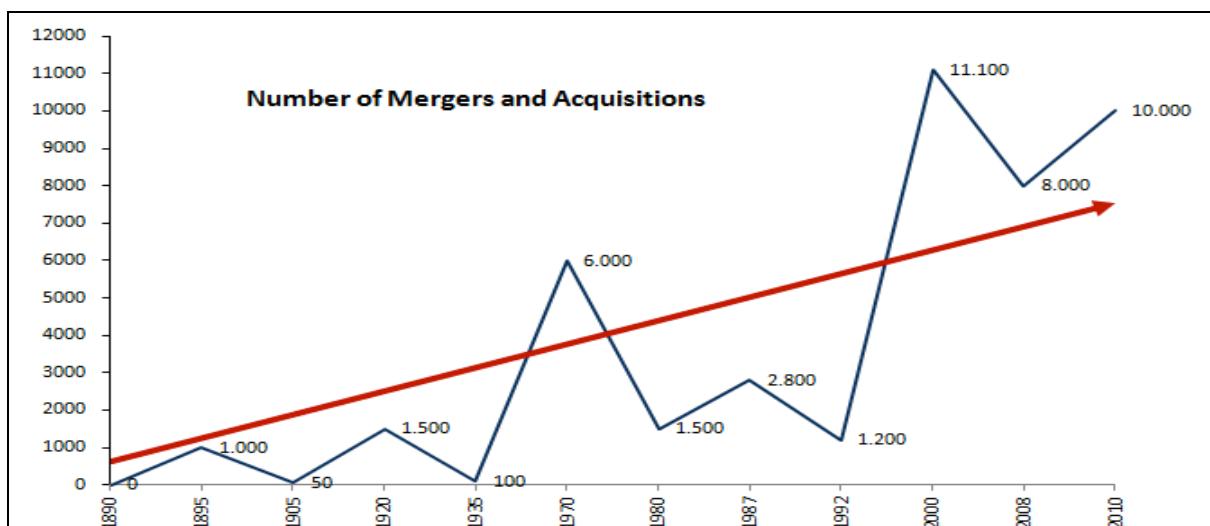


Fig.2: Trend of Mergers and Acquisitions worldwide
 ref.[3]

Which criteria influence the development of Mergers and Acquisitions?

To answer this question we have to have a closer look at the single waves which we can see in Fig. 1 and Fig.2. including the first 10 years of the 21st century. Within the last century we can identify 6 waves.

These waves got stronger over the time and the time between the waves got shorter. In the scientific literature there are three different explanations for these waves. ref.[4]

The economic Disturbance Theory

Mergers and Acquisitions as a state of the art phenomenon

Mergers and Acquisitions as reaction to chances in economic circumstances

All these theories are based on the action of decision makers who buy or sell shares of companies. The motivation for these decision makers is the possibility to get a stronger position compared to the competitors by building a new company. ref[5]

As mentioned before it all started in the United States of America and their economy has the greatest impact on the worldwide economy. So the Mergers and Acquisitions waves are mainly driven by American economy and so we have to look at the political and social circumstances at the times when the Mergers and Acquisitions waves happened.

Between 1897 and 1929 the first and the second wave took place. These waves were driven by the fact that production companies worked together, but after passing anti-trust laws the first wave was stopped. The second wave started with the participation of the United States of America in World War One. In Europe nearly everything was needed and the United States of America delivered every kind of goods to their allied partners all over the world. After World War One the demand declined but the expectations were still high. So real economy and economy on paper diverged from each other. The result was the big crash in 1929 and so the second wave was over.

The next two waves happened in the 1960s and in the 1980s.

The third wave from 1963 to 1969 was influenced by an antitrust law that forbid growth by buying companies above or below the value added chain. The reaction of investors was a diversification strategy. It was the state of the art to be safe against economy cycles by owning companies of different industries. The interest rates were high and so the investments were mainly financed by stock exchanges. With the decrease of the stock market and the oil crisis the third wave stopped.

In the 1980s the antitrust law was released and so it was possible to practise mergers, like companies did during the first wave. Later, investors realised that mergers and acquisitions are not the only and best way to secure growth and the scenario of a possible second Gulf war alienated investors- so the wave went down in the late 1980s.

The fifth wave happened in the late 1990s and it was the biggest wave in the economic history. More than 11.000 transactions happened and the transaction-volume rose up to 1.268 billion US-dollars. The dotcom bubble burst in the year 2000. Also companies with manipulated figures like Enron and WorldCom crashed and the expectation of a war in Iraq influenced the mergers and acquisitions activities in a negative way.

The sixth wave was driven by a new form of investment. Investors wanted a different form of investment and so private equity companies were founded. These companies collected money of investors and invested this in different markets. In 2007 the US estate

market collapsed and banks had to be saved by the government. The worldwide economy crisis weakened the mergers and acquisitions activities and so the sixth wave stopped. Regarding different business areas the biggest deals happened in the tele-communication business followed by the financial business and the bio-tec business. ref[6]

Conclusion

Mergers and Acquisitions have a big influence on economies. The closer economies are linked to each other the bigger the influence is. Mergers and Acquisitions are as old as business. Even the first civilisations bought small companies or merged with competitors. These activities happened locally and the influence was also only local. It all had a bigger impact when European governments started to conquer the world and began dealing with their colonies and also with their competitors in Europe. It was still a relationship between governments and colonies. Today there are international companies that buy or sell shares. The European Union and its political and financial strategy will be main parameters for the next Merger and Acquisition tendency. The worldwide economy is getting closer and closer, energy consumption is rising and the hunger for raw materials, especially oil and gas, will be more in the focus of economies than ever and so the Opportunities and Threats of Mergers and Acquisitions are getting higher and higher.

Bibliography

- [1] Müller-Stevens, G.:Mergers & Acquisitions. Stuttgart : Schäffer-Poeschel Verlag, 2010, s. 3. ISBN978-3-7910-2955-9
- [2] http://www.imaa-institute.org/statistics-mergers-acquisitions.html#TopMergersAcquisitions_Worldwide (from 10.06.2012)
- [3] Müller-Stevens, G.:Mergers & Acquisitions. Stuttgart : Schäffer-Poeschel Verlag, 2010, s. 3. ISBN978-3-7910-2955-9
- [4] Müller-Stevens, G.:Mergers & Acquisitions. Stuttgart : Schäffer-Poeschel Verlag, 2010, s. 36. ISBN978-3-7910-2955-9
- [5] Berens, W.,Brauner, H.U.,Strauch, J.: Due Diligence bei Unternehmensakquisitionen. Schäffer-Poeschel Verlag, 2008, s.39. ISBN978-3-7910-2688-6
- [6] Lucks, K., Meckl, R.:Internationale Mergers&Acquisitions. Berlin : Springer Verlag, 2008. s.8. ISBN3-540-42810-0

REFORMA SVETOVEJ FINANČNEJ ARCHITEKTÚRY

REFORM OF THE GLOBAL FINANCIAL ARCHITECTURE

Angelika Stupková

Abstrakt

Už je to viac ako päť rokov od začiatku globálnej hospodárskej krízy. Nedostatky predkrízového globálneho finančného systému boli odhalené krízou, a preto bola reforma svetového finančného systému a jeho architektúry nevyhnutná. Spolupráca medzi medzinárodnými finančnými inštitúciami bola prehlbená a rozvinutá. V článku sú spomenuté dôležité medzinárodné finančné inštitúcie a ich práca pri riešení globálnych problémov. Postavenie a význam skupiny G20 rastie. Ich ročné summity sú známe a publikované. Hlavné oblasti reformy svetového finančného systému boli identifikované. V týchto oblastiach sú zmeny svetovej finančnej architektúry nevyhnutné.

Kľúčové slová: finančný systém, finančná architektúra, finančná inštitúcia, kríza, reforma, Basel III

Abstract

It has been more than five years since the outburst of the global financial and economic crisis. The crisis revealed the weaknesses of the pre-crisis global financial system and triggered the need of a reform of the global financial system and its architecture. Cooperation between international financial institutions has deepened and developed. In the article, important international financial institutions and their participation in resolving global problems are mentioned. Status and importance of the G20 forum is growing. Its annual summits are monitored and published. Crucial areas for the global financial system reform were identified. In these areas, the changes of the global financial architecture are necessary.

Key words: financial system, financial architecture, financial institution, crisis, reform, Basel III

JEL klasifikácia: F30, G21, G28

Introduction

Building a resilient financial system is an essential goal and the major challenges are described in this article. The adoption of Basel III liquidity and capital framework was necessary due to inadequacy of Basel II. This article deals with microprudential enhancement of Basel II and macroprudential overlay. The changes in capital and liquidity requirements will be implemented gradually. The implementation of Basel III will start next year (2013), and as such, banks are currently preparing for the implementation by monitoring and analyzing impacts of the Basel III adoption. Banks are reviewing business strategies and business models and designing products that will be efficient – as regards capital and liquidity. Increased capital and liquidity requirements affect not only banks, but certainly clients, too.

Global financial system and Global financial architecture

The recent global financial and economic crisis which was revealed in 2007 showed us that the reform of the global financial architecture was inevitable. First, I would like to point out the global financial system and the supporting global financial architecture. *The global financial system* consists of institutions and regulators that negotiate on an international level. The main participants are the global institutions, such as International Monetary Fund (IMF), Bank for International Settlements (BIS); national agencies and government departments, e.g. finance ministries, central banks; private institutions performing on the global scale, e.g. banks, hedge funds; and regional institutions such as the Euro zone.

The global financial system has three components: private sector institutions, the nations that have supervisory jurisdiction over the private institutions, and the international institutions through which the national authorities coordinate and cooperate. *The Global financial architecture (GFA)* represents the global collective governance arrangements for safeguarding the effective functioning (or the stability) of the global financial system. The GFA is governed first and foremost by the countries that have agreed to be part of it, for example, through their IMF membership, their participation in other institutions and agreements, and their adherence to various codes, standards, and understandings. Accordingly, accountability for the successes and failures of the GFA rests squarely with its member countries, in particular those that strongly influence it. These same countries are accountable to their own constituencies for the performance of the GFA and any implications its performance may have on national, regional, continental, and global economic and financial outcomes.[1]

International financial institutions

The most prominent and crucial international institutions for global regulation are the International Monetary fund (IMF) and Bank for International Settlements (BIS) with two subsidiary bodies that are important actors in the global financial system – Basel Committee on Banking Supervision (BCBS) and the Financial Stability Board (FSB). Also important is the World Bank (WB) and the World Trade Organization (WTO). In the private sector, an important organisation is the Institute of International Finance (IIF).

The International Monetary Fund (IMF) has played a part in shaping the global economy since the end of World War II, and was conceived in July 1944 in Bretton Woods. At present, IMF is an organization of 188 countries, working to foster global monetary cooperation, secure financial stability, facilitate international trade, promote high employment and sustainable economic growth, and reduce poverty around the world. The IMF's main business is overseeing the international monetary system by regularly reviewing national, regional and global economic and financial developments; providing economic monitoring and policy advice to its member countries and analyzing the impact of countries' policies on others; applying lessons from cross-country experiences to each country's unique situation. [2] Three main functions of IMF are: surveillance, technical assistance and training, and lending. IMF monitors and discusses countries' economic and financial policies on regular basis, usually once a year; it is known as bilateral surveillance. IMF prepares assessments of each member country's economic situation. Multilateral surveillance is known as extensive analysis of global and regional economic trends. IMF draws up three semi-annual publications: the World Economic Outlook, the Global Financial Stability Report and the Fiscal Monitor. Technical assistance and training is offered by IMF in the areas of fiscal and monetary policy, exchange rate policies, banking and financial system, supervision,

regulation, and statistics. IMF provides financing for member countries which need to correct their balance of payments problems. IMF further provides flexible crisis prevention tools and has doubled loan access limits and is boosting its lending to the world's poorer countries. All these activities are supported by IMF's economic and financial research and statistics.

The Bank for International Settlements (BIS) is the world's oldest international financial organisation and was established in May 1930. BIS acts as a bank for central banks by: promoting discussion and cooperation among central banks; supporting dialogue with other authorities that are responsible for promoting financial stability; conducting research on policy issues confronting central banks and financial supervisory authorities; negotiating as a prime counterparty for central banks in their financial transactions; serving as an agent in connection with international financial operations.[3] The key objective of the BIS is promoting monetary and financial stability. Governors of the BIS member central banks discuss monetary and financial matters on the two-month basis meetings. BIS standing committees support central banks in charge of financial stability more generally, by providing analysis, background and recommendations. The most important committees of BIS include: Basel Committee on Banking Supervision (BCBS), the Committee on the Global Financial System (CGFS) or Committee on Payment and Settlement Systems (CPSS). Several independent organisations in the area of financial stability have their secretariats at the BIS: the Financial Stability Board (FSB), the International Association of Insurance Supervisors (IAIS) and the International Association of Deposit Insurers (IADI).

The World Bank was established in 1944, is headquartered in Washington, D.C. and comprises two institutions managed by 188 member countries: the International Bank for Reconstruction and Development (IBRD) and the International Development Association (IDA). These institutions are part of a larger body known as the World Bank Group. IBRD aims to reduce poverty in middle-income and creditworthy poorer countries, while IDA focuses exclusively on the world's poorest countries. [4]

The group of twenty (G20)

The most important forum for international cooperation brings together the world's major advanced and emerging economies. The G20 comprises 19 country members all over the world and the European Union. Countries of G20 represent around 80% of global trade, 90% of global GDP and two-thirds of the world's population. They solve the most important international problems on their Leader's Summits. The main goal is to create a new international financial architecture by promoting financial regulations, reducing risks and preventing future crises. They manage its members to achieve sustainable growth and economic stability. The first G20 Summit was convened by U.S. President George W. Bush on November 2008. It was during the recent global and economic crisis which later spread around the world. It required a very good coordinated response.

There have been seven G20 Leaders' Summits [Washington (November 2008), London (April 2009), Pittsburgh (September 2009), Toronto (June 2010), Seoul (November 2010), Cannes (November 2011), Los Cabos (June 2012)] with their key outcomes to achieve sustainable growth and economic stability; to promote financial regulations and prevent future crises; and finally to create a new global financial architecture. [5]

Institutions must cooperate more closely than in the past on the performance and reform of the global financial system.

Necessary reforms of the global financial architecture

The recent global financial and economic crisis disclosed that the pre-crisis global financial architecture GFA was in poor condition both in its structure and implementation. The following areas for reforms of the global financial architecture were identified [1]:

- The regulatory requirements for soundness of individual financial institutions, also microprudential bank regulations were inadequate. Basel II regulation was flawed in capital requirements, liquidity risks, inadequate leverage limits and ineffective national supervisory. Basel Committee on Banking Supervision and the Financial Stability Board met to review capital and liquidity requirements. They had reached a broad agreement (Basel III) with increased quality, quantity and consistency of capital, strengthened liquidity standards, prevented excessive leverage and risk taking and with reduced procyclicality, too.
- Borders of financial regulation, supervision and infrastructures should not be too narrow to prevent systemic problems. The national frameworks of regulation have to anticipate and prevent problems in cross-border institutions. Also, the boundaries of financial regulation and supervision should be multidimensional.
- Supervision and regulation of global financial markets, in particular over-the-counter (OTC) derivatives markets have to be efficiently regulated. The OTC markets are really global and systemic. Successful reform requires changes in processes, legal and cross-border cooperation.
- Greater attention is being paid to the Systemically Important Financial Institutions (SIFI) or Too Big to Fail problem (TBTF). Market or institution is systemic if its failure initiates widespread distress or triggers broader contamination. Some factors could cause individual financial institution as systemically important: scope of activities; size; risk-taking activities; opacity of risk exposures; interconnectedness with other institutions or markets.
- Rescue, resolution and crisis management - the capability to prevent next crisis should be improved. Improvement of early warning systems is inevitable. Early detection of financial imbalances could avoid systemic problems and reduce or mitigate the potential threatening of financial stability. But it can be difficult to determine whether warnings will lead to action or not.
- Effective management of capital flows is important because unexpected capital flows could cause problems in the management of macroeconomic policies and in the protection of the stability of domestic financial systems. Management of capital flows is crucial for financial stability. Globalization of the financial system could initiate the capital flows to be a source of concern.

Building a resilient financial system

It is known that building a stronger system is not only the job for the public sector, but it is a big challenge for the private sector, too. Directors and managers of banks should apply better risk management, better incentives, governance and business models. Safer banking will be more stable and sustainable but mean lower returns on bank equity. We could note the remaining challenges for the financial reform:

- First, consistent implementation of Basel III, which enhances the regulatory framework Basel II at the level of individual institutions, and sets up a macroprudential cover to limit systemic risk. As we know, Basel III is the framework with better and more capital and liquidity that ensure effective loss absorption capacity.

When the whole Basel III package is implemented, banks' common equity will need to be at least 7% of risk-weighted assets. This compares to a Basel II level of 2%. The 7% figure includes a 2.5% capital conservation buffer which is designed to be drawn on in difficult times. [6]

Tab. 1: Implementation: from Basel II to Basel III

As a percentage of risk-weighted assets	Capital requirements							Additional macroprudential overlay	
	Common equity			Tier 1 capital		Total capital		Counter-cyclical buffer	Additional loss-absorbing capacity for SIFIs
	Minimum	Conservation buffer	Required	Minimum	Required	Minimum	Required	Range	
Basel II	2			4		8			
Memo:	<i>Equivalent to around 1% for an average international bank under the new definition</i>			<i>Equivalent to around 2% for an average international bank under the new definition</i>					
Basel III New definition and calibration	4.5	2.5	7.0	6	8.5	8	10.5	0–2.5	1–2.5%
								10.5% — 15.5%	

Source: www.bis.org, Caruana J.: Building a resilient financial system, Enhancing financial stability – issues and challenges, Manila, 7 February 2012

These risk-based capital requirements mentioned above will be supplemented by a non-risk-based leverage ratio. That means the ratio of Tier 1 capital to the bank's total non-weighted assets plus off balance sheet exposures. As of January 2013, a Tier 1 leverage ratio of 3% will be tested and is expected to become a requirement in 2018. Capital buffers will be phased in gradually and will be fully implemented as of 1 January 2019. As you can see in the table above, Basel III deals with systemic risk in time dimension and with respect to the cross-section of risks.

- With respect to the time dimension, Basel III allows supervisors to impose a countercyclical buffer on their banking system – including both foreign and domestic banks – when credit growth seems to be getting out of hand
- With respect to the cross-section of risks, the key initiatives involve reducing the probability and impact of stress or failure at systemically important financial institutions (SIFIs). This implies higher loss absorbency for the largest, most interconnected institutions. [7]

Liquidity ratios will complement capital requirements. A short-term Liquidity coverage ratio (LCR) is expected to have high-quality assets to cover a stress scenario. Net stable funding ratio (NSFR) requires banks to keep stable longer-term funding. NSFR matches the maturity of bank's assets and their liquidity needs.

- Second, regulatory reform programme will be completed by: strengthening resolution and reducing moral hazard (reliance on bail out); strengthening the derivative instruments traded over the counter (derivatives need to be traded on an exchange and cleared through a central counterparty); and finally by monitoring and addressing the risks posed by the shadow banking system which provide alternative funding for the real economy.
- Finally, proactive adequate supervision, including macroprudential oversight that will reinforce and supplement reforms at the microprudential level is necessary.

Conclusion

The international cooperation between the most prominent financial institutions (IMF, BIS with BCBS, FSB, and G20) for global financial regulation was developed and continues. Fiscal, monetary and prudential policy need to work together to provide sustainable global growth. Public and private sectors must contribute to completing the regulatory agenda and monitoring the implementation. New capital and liquidity framework Basel III comprises the enhanced microprudential framework Basel II and a macroprudential framework. The enhanced microprudential framework means: increase of capital quantity and quality, global liquidity standards, enhanced risk management and disclosure. The macroprudential framework focuses on stability over time (procyclicality) with capital conservation buffers, countercyclical buffers and dynamic provisioning. The macroprudential framework deals with a specific treatment for systemically important banks (systemic capital charges) and leverage ratio. Also, as the table shows, the total amount of the capital requirement could reach up to 10.5% - 15.5% of risk-weighted assets. Gradual implementation of new requirements will start in 2013 and end as of 1 January 2019. A long transition period could mitigate potential macroeconomic impacts that might result from too quick implementation. Five years after the beginning of the global and financial crisis the world economy is still fragile. European financial markets are under pressure, and European countries are in recession. Due to the potential spread of the debt crisis in the European Union, it was agreed by the European Banking Authority (EBA) that commercial banks are required to reach the Core Tier 1 capital ratio representing 9% of risk-weighted assets by the end of June 2012.

Literature

- [1] SCHINASI, G. J., TRUMAN, E. M. 2010. Reform of the Global Financial Architecture [online]. September 2010. Washington [cit. 2012-07-05]. Available on internet:
[<http://www.iie.com/publications/wp/wp10-14.pdf>](http://www.iie.com/publications/wp/wp10-14.pdf).
- [2] INTERNATIONAL MONETARY FUND [online]. Washington: International monetary fund [cit. 2012-07-08]. Available on internet:
[<http://www.imf.org/external/about/howwedo.htm>](http://www.imf.org/external/about/howwedo.htm).
- [3] BANK FOR INTERNATIONAL SETTLEMENT [online]. Basel: Bank for international settlement [cit. 2012-07-08]. Available on internet:
[<http://www.bis.org/about/index.htm?l=2>](http://www.bis.org/about/index.htm?l=2).
- [4] WORLD BANK [online]. Washington: World bank [cit. 2012-07-09]. Available on internet:
<http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/EXTABOUTUS/0,,pagePK:50004410~piPK:36602~theSitePK:29708,00.html>.
- [5] G20 [online]. Mexico: G20 [cit. 2012-07-10]. Available on internet:
[<http://www.g20mexico.org/index.php/en/previous-leaders-summits>](http://www.g20mexico.org/index.php/en/previous-leaders-summits).
- [6] CARUANA, J. 2012. Building a resilient financial system, Enhancing financial stability – issues and challenges [online]. February 2012. Manila [cit. 2012-07-10]. Available on internet: [<http://www.bis.org/speeches/sp120208.pdf>](http://www.bis.org/speeches/sp120208.pdf).
- [7] CARUANA, J. 2012. Progress and challenges in financial reform, Banking business and banking regulation: strategies, results, prospects [online]. June 2012. St Petersburg [cit. 2012-07-10]. Available on internet: [<http://www.bis.org/speeches/sp120612.pdf>](http://www.bis.org/speeches/sp120612.pdf).

Kontakt: Angelika Stupková, Ing., Fakulta ekonómie a podnikania, Paneurópska vysoká škola, Tematínska 10, 851 05 Bratislava, e-mail: a.stupkova@gmail.com