

**MEDZINÁRODNÁ VEDECKÁ KONFERENCIA
AKTUÁLNE OTÁZKY EKONOMICKEJ TEÓRIE A PRAXE V MEDZINÁRODNOM PODNIKANÍ
12. DECEMBRA 2014 V BRATISLAVE**

**INTERNATIONAL SCIENTIFIC CONFERENCE
CURRENT TOPICS OF ECONOMIC THEORY AND PRACTICE IN INTERNATIONAL BUSINESS
12TH DECEMBER 2014 IN BRATISLAVA**



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

BRATISLAVA
2014

- Zostavil (editor): prof. Ing. Hontyová, Kajetana PhD., doc. Ing. Tomáš Dudáš, PhD., Ing. Martiška, Rastislav.
- Grafický dizajn: Ing. Antónia Ficová
- Zborník príspevkov z medzinárodnej vedeckej konferencie
-Aktuálne otázky ekonomickej teórie a praxe v medzinárodnom podnikaní 2014
- The Proceedings of the International Scientific Conference - Current Topics of Economic Theory and Practice in International Business 2014
- Bratislava: Paneurópska vysoká škola, Fakulta ekonómie a podnikania, 2014.
- ISBN 978-80-89453-06-1
- Za obsahovú stránku príspevkov zodpovedajú jednotliví autori.
- Rukopis neprešiel jazykovou úpravou.

Faculty of Economics and Business, Pan European University, Bratislava 2014

**Paneurópska vysoká škola
Fakulta ekonómie a podnikania**

organizujú

medzinárodnú vedeckú konferenciu

**Aktuálne otázky ekonomickej teórie a praxe
v medzinárodnom podnikaní 2014**



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

organize

An International Scientific Conference

**Current Topics of Economic Theory and Practice
in International Business 2014**

Bratislava, 2014

Medzinárodný programový výbor konferencie / *International Program Committee*

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

Organizačný výbor konferencie / *Organizing Committee*

doc. Ing. Tomáš Dudáš PhD. – predseda
Ing. Martin Dolinský, PhD.
Mgr. Marina Volchkova – tajomníčka FEP
Barbora Illéšová
Ing. Rastislav Martiška
Ing. Antónia Ficová
Ing. Michal Barčík
Mgr. Katarína Paduchová

Recenzenti / *Articles reviewed by*

doc. Ing. Tomáš Dudáš, PhD.
doc. Ing. Soňa Supeková, PhD.

Plenárne zasadnutie / *Plenary session / Invited speakers*

doc. Ing. Makúch Jozef, PhD. - Guvernér NBS
prof. Ing. Peter Staněk, CSc. – Ekonomický ústav SAV / Institute of Economic Research SAS
prof. Ing. Šikula Milan, DrSc. - Ekonomický ústav SAV
Mgr. Rozkopál Štefan - Veľvyslanec, Generálny riaditeľ sekcie zahr. obchodu MH SR
doc. RNDr. Rusko Miroslav, PhD. - STU, MTF, Ústav bezpečnosti environmentu a kvality,
Katedra bezpečnostného inžinierstva
Dr.h.c. prof. Ing., Kabát Ladislav

Sekcie / Sections

Sekcia 1: Rokovací jazyk anglický / slovenský / český

Section 1: Conference languages English / Slovak / Czech

Vedúci sekcie:

prof. Ing. Eduard Urban, PhD

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

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

Vedúci sekcie:

doc. Ing. Pavol Molnár, CSc.

Kontakty / Contacts

e-mail: barbora.illesova@paneurouni.com

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

adresa:

Referát pre vedeckú činnosť a zahraničné vzťahy

Barbora Illéšová

Fakulta ekonómie a podnikania

Paneurópska vysoká škola

Tematínska 10

851 05 Bratislava

Miesto konania konferencie / Conference Location

Paneurópska vysoká škola

Fakulta ekonómie a podnikania

Tematínska 10

851 05 Bratislava

aula a posluchárne / Aula and lecture rooms

Termín konania konferencie: 12. decembra 2014 / *Conference date: 12th December 2014*

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 2014	
Aktuálne otázky ekonomickej teórie a praxe v medzinárodnom podnikaní 2014	
December 12th, 2014/ 12. december 2014	
9:00 - 9:30	Registration/ Registrácia
9:30 - 9:40	Opening speech of Dean Príhovor dekanky FEP - Kajetany Hontyovej
9:40 - 12:00	Plenary Session/ Rokovanie v pléne Aula Maxima - Ground floor/ Veľká Aula - prízemie Conference Languages English/Slovak/Czech Rokovací jazyk anglický/slovenský/český
9:40 - 10:00	Makúch Jozef Uplatnenie menovo-politických nástrojov ECB pri riešení súčasnej ekonomickej situácie eurozóny
10:00 - 10:20	Kabát Ladislav Ekonomický a sociálny progres v krajinách EU13 v rokoch 2004-2013
10:20 - 10:40	Šikula Milan Globálne vládnutie bez globálnej vlády
10:40 - 10:55	Discussion/Diskusia
10:55 - 11:10	Coffee Break/ Prestávka
11:10 - 11:30	Staněk Peter Geopolitický vývoj a svetová ekonomika
11:30 - 11:50	Rozkopál Štefan TTIP-výzvy a príležitosti pre Slovensko
11:50 - 12:00	Discussion / Diskusia
Conclusion of Plenary Session/ Ukončenie rokovania v pléne	
12:00 - 13:30	LUNCH BREAK/ OBEDŇAJŠIA PRESTÁVKA
Section 1 / Sekcia 1	
Aula Maxima - Ground floor / Veľká Aula - prízemie	

Conference Languages English/Slovak/ Czech Rokovací jazyk anglický/slovenský/český Chairman / Vedúci sekcie - doc. Ing. Tomáš Dudáš, PhD.	
13:30 - 15:00	
13:30 - 13:45	Cihelková Eva
	Nový světový řád: Existuje? Ovlivňuje současnou globální governanci? Bude jí zajištěn v budoucnosti? New World Trade Order. Does it exist: Affects it the Current Global Governance? Will be it ensured with her in the Future?
13:45 - 14:00	Foret Miroslav
	Další marketingový výzkum Brna v rámci projektu „Partnerství pro místní rozvoj“.
14:00 - 14:15	Jančíková Eva
	Inovácie v bankovníctve
14:15 - 14:30	Kubátová Květa
	Daňová politika v období krize v zemích EÚ Tax Policy in the EU Countries in Crisis
14:30 - 15:00	Molnár Pavol, Dolinský Martin
	Marketability of Environmental Innovations
15:00 -15:15	Coffee Break/ Prestávka
15:15 - 15:30	Ochrana František
	Rodí se v sociálních a ekonomických vědách nové explanační paradigma?
15:30 - 15:45	Pavel Jan
	Možné podoby hodnotícího kritéria ekonomická výhodnost ve veřejném obstarávání
15:45 - 16:00	Stehlíková Beáta
	Poznatkovo intenzívne služby v priestore EÚ Knowledge - Intensive Services in the EU Area
16:00 - 16:15	Supeková Soňa
	„Pýtajme si slovenské!“ - komunikačná kampaň na podporu ekonomiky Slovenska „Let Us ask the Slovak Products !“
16:15 - 16:30	Vítek Leoš
	Hodnocení efektivity výdajových programů ve školství - primární vzdělávání v ČR
16:30 - 16:45	Okruhlica František
	Posilňovanie úlohy spravodajstva o talentoch vo svojom a príbuzných odvetviach v rámci Competitive Intelligence korporácií
Section 2 / Sekcia 2 - Doctoral Students Little Aula - Ground floor / Malá Aula - prízemie Conference Languages English/Slovak/Czech Rokovací jazyk anglický/slovenský/český	
13:30 - 15:45	
13:30 - 13: 45	Barcík Michal
	Aktuálny stav, negatívne vplyvy a náklady štátu na nezamestnanosť. Výsledky doterajších štúdií a nové skúmania
13:45 - 14:00	Galovská Marcela

	Produktivita práce a ľudský kapitál
14:00 - 14:15	Kochan Jakub
	Startupy v globálnom podnikateľskom prostredí Startups in Global Business Environment
14:15 - 14:30	Krchnák Peter
	Threat of Deflation in Europe: Causes and Possible Policy Responses to Avoid
14:30 - 14:45	Mikuš Maroš
	Meranie kreditného rizika obligácií - prípadová štúdia Credit Risk Measurement of Selected Bonds - Case Study
14:45 - 15:00	Štiglic / rod. Nociar/ Dušan
	Dominujúce trendy v globálnej ekonomike Dominant Trends in the Global Economy
15:00 - 15:15	Coffee Break/ Prestávka
15:15 - 15:30	Popovič Ján
	Financovanie zdravotníctva v USA
15:30 - 15:45	Wožniaková Mária
	Ropa a jej vplyv na svetové hospodárstvo
16:30	Conclusion of the Conference / Záver konferencie

V rámci konferencie sa uskutoční satelitná konferencia „**Priestorová štatistika a jej aplikácie v ekonómii**“ v rámci riešenia projektu **KEGA 002 PEVŠ-4/2014**

Špírková Daniela, doc. Ing. PhD : „Financovanie realitného sektoru v kontexte legislatívy EÚ“ (Ústav manažmentu STU, Bratislava)

Ďurechová Mária, Ing. PhD: „Kontroling v podnikateľských subjektoch v EÚ“ (Ústav manažmentu STU, Bratislava)

Golej, Július, Ing. PhD: „Produkcia CO₂ v bývaní a možnosti jeho znižovania“ (Ústav manažmentu STU, Bratislava)

Pánik Miroslav, Ing. PhD: „Priestorový a časový aspekt cien nehnuteľností určených na bývanie v SR“ (Ústav manažmentu STU, Bratislava)

Obsah / Contents

Program konferencie/ Conference Program6

Sekcia A: Ekonomická kríza a podnikanie v priestore EÚ
Section A: Economic Crisis and Business in the EU Area

• Eva Cihelková New world trade order: does it exist? Affects it the current global governance? Will be it ensured with her in the future?12 <i>Nový světový obchodní řád: existuje? Ovlivňuje současnou globální governanci? Bude jí zajištěn v budoucnu?</i> ▪ Miroslav Foret Another marketing research in brno in the frame the project partnership for local development19 <i>Další marketingový výzkum brna v rámci projektu partnerství pro místní rozvoj</i> ▪ Eva Jančíková Inovations in banking.....26 <i>Inovácie v bankovníctve</i> ▪ Květa Kubátová Tax policy in a period of crisis in the eu and the czech republic35 <i>Daňová politika v období krize v zemích eu a ČR</i> ▪ Pavol Molnár a Martin Dolinský Marketability of environmental innovations44 <i>Úspešnosť environmentálnych inovácií v trhovom priestore</i> ▪ František Ochraňa Is there a new explanatory paradigm in the social sciences?49 <i>Vzniká nové explanační paradigma v sociálních vědách?</i> ▪ Pavel Jan Possible forms of evaluation criterion of economic advantage in public procurement56 <i>Možné podoby hodnotícího kritéria ekonomická výhodnost ve veřejném obstarávání.</i> ▪ Supeková Soňa “Let us ask the slovak products!” - communication campaign to support slovak economy62 <i>„Pýtajme si slovenské!“ - komunikačná kampaň na podporu ekonomiky slovenska</i> ▪ Vítek Leoš Hodnocení efektivity výdajových programů ve školství: primární vzdělávání v ČR75 ▪ František Okruhlica Strengthening of the role of intelligence on talents in competitive intelligence83 <i>Posilňovanie úlohy spravodajstva o talentoch v rámci competitive intelligence</i> ▪ Kajetana Hontyová a Milada Bartánusová Analýza spotrebiteľského správania na slovensku90 ▪ Ingrid Brocková Globálne riešenia globálnych problémov96
--

▪ Eudmila Lipková	
Analysis of certain aspects of slovakia's membership in the european union	107
<i>Analýza niektorých aspektov členstva slovenskej republiky v európskej únii</i>	
▪ Miroslav Rusko	
Renovation and development of brownfields in the context of sustainable urban development.....	113
<i>Obnova a rozvoj hnedých polí v kontexte udržateľného rozvoja miest</i>	
▪ Zuzana Vincúrová	
Tax burden and gdp growth in the slovak republic since 2004	126
<i>Daňové zaťaženie a vývoj hdp v slovenskej republike od roku 2004</i>	
Sekcia B: Doktorandská sekcia	
Section B: Doctoral Student's Section	
▪ Michal Barcík	
Unemployment in the eu. What does represent this problem and how to solve it?	132
<i>Nezamestnanosť v eú. Aký problém predstavuje a ako ho riešiť?</i>	
▪ Marcela Galovská	
Labour productivity and human capital	145
<i>Produktivita práce a ľudský kapitál</i>	
▪ Jakub Kochan	
Startups in global business environment	152
<i>Startupy v globálnom podnikateľskom prostredí</i>	
▪ Peter Krchnak	
Threat of Deflation in the Eurozone: Causes and Possible Policy responses to avoid it.	158
▪ Dušan Štiglic	
Dominant trends in global economy	163
▪ Ján Popovič	
Financovanie zdravotnej starostlivosti v USA	170
▪ Mária Wožniaková	
Ropa a jej vplyv na svetovú ekonomiku	184
▪ Antónia Ficová	
Effects of the sovereign debt crisis in Eurozone	190
<i>Efekty dlhovej krízy krajín eurozóny</i>	
▪ Martiška Rastislav	
Standard and non-standard monetary policy measures of ECB's during the crisis	197
<i>Štandardné a neštandardné nástroje menovej politiky ecb v čase krízy</i>	
▪ Pavlo Zhuk	
Intellectual potential as a factor of sustainable development of the national economy.....	207

Sekcia A: Ekonomická kríza a podnikanie v priestore EÚ



Section A: Economic Crisis and Business in the EU Area

NEW WORLD TRADE ORDER: DOES IT EXIST? AFFECTS IT THE CURRENT GLOBAL GOVERNANCE? WILL BE IT ENSURED WITH HER IN THE FUTURE?

NOVÝ SVĚTOVÝ OBCHODNÍ ŘÁD: EXISTUJE? OVLIVŇUJE SOUČASNOU GLOBÁLNÍ GOVERNANCI? BUDE JÍ ZAJIŠTĚN V BUDOUCNU?

prof. Ing. Eva Cihelková, CSc.

Keywords: Globalization, World economy, World trade order, Global governance

Klíčové slova: globalizace, světová ekonomika, světový obchodní řád, globální governance

Abstract

The paper responds to two essential actual aspects of the current global development – the formation of a new world trade order and the evolution of global governance – and their interactions. Trends in the last stage of the world economy entitle the first question – whether there is still a world trading order, which was created in the postwar period? Arguments in favor of some new trading order and challenges of globalization for streamlining governance (management) in the world imply the second question – what are the requirements placed this order on contemporary global governance? Currently there is no system of global governance, which would be able to stabilize the world economy and deal with its problems and uncertainties. It offers therefore the third question – what direction to move global governance to become in the future a guarantee for an efficient global trading system? The aim of this paper is to outline the answers to those questions.

Abstrakt

Příspěvek reaguje na dva zásadní aktuální aspekty současného globálního vývoje – formování nového světového obchodního řádu a evoluci globální governance – a jejich vzájemné ovlivňování. Nastartované trendy v poslední etapě světové ekonomiky opravňují k otázce – zda i nadále existuje světový obchodní řád, který se vytvořil v poválečném období? Argumenty ve prospěch jakéhosi nového obchodního řádu a výzvy globalizace k zefektivňování vládnutí (managementu) ve světě implikují druhou otázku – jaké požadavky klade tento řád na soudobou globální governanci? V současnosti neexistuje režim globální governance, jenž by dokázal stabilizovat světovou ekonomiku a vyrovnal se s jejími problémy a nejistotami. Nabízí se tudíž třetí otázka – v jakém směru posouvat globální governanci, aby se v budoucnu stala zárukou efektivního světového obchodního řádu? Cílem příspěvku je nastínit odpovědi na uvedené otázky.

JEL Classification: P450, F130, F630

Úvod

Proměna světové ekonomiky od přelomu 80. a 90. let 20. století nastoluje otázku, do jaké míry se také změnil světový obchodní řád? Toto sousloví není zatím v naší ani zahraniční literatuře příliš frekventované na rozdíl od kategorie „nový světový řád“, která se používá k označení nového období dějin, v němž dochází ke změnám ve struktuře světového politického myšlení a rovnováze sil. Přes různé výklady této politické doktríny je v ní obsažena myšlenka jakéhosi druhu jednotné světové vlády. Za „světový obchodní řád“ je

zpravidla považováno multilaterální uspořádání obchodních vztahů ve světové ekonomice [2: VII]. V daném smyslu se ze současného pohledu jedná o „soubor pravidel pro uplatňování obchodních a souvisejících nástrojů a o soubor obchodních závazků jednotlivých států v mezinárodním obchodě. Systém je založen na všeobecných principech a specifických pravidlech pro určité sektory ekonomiky a pro určité nástroje obchodní politiky. Mnohostranný obchodní systém je základním rámcem obchodních politik členů Světové obchodní organizace (WTO) a event. jejich integračních seskupení, pokud uplatňují společnou obchodní politiku“ [5: 283].

Tento příspěvek si klade za cíl nastínit, jaké rysy jsou příznačné pro současný světový obchodní řád ve srovnání s obchodním řádem existujícím před ukončením Uruguayského kola Všeobecné dohody o clech a obchodu (GATT), a odpovědět na otázku, zda lze hovořit o tzv. novém světovém obchodním řádu? Vzhledem k tomu, že globalizace je nejen hlavní hybnou silou liberalizace, tj. důvodem pro liberalizaci, jež umožňuje zvyšovat flexibilitu aktérů světové ekonomiky a tím zlepšovat jejich konkurenceschopnost, ale mění také podstatu multilaterální, regionální a unilaterální liberalizace a potažmo světového obchodního řádu jako takového, je zapotřebí si současně položit i následující otázky: Jaké požadavky klade světový obchodní řád na soudobou globální governanci? a V jakém směru bude zapotřebí globální governanci posouvat v budoucnu, aby se stala zárukou efektivního světového obchodního řádu?

1. Existuje nový světový obchodní řád?

Základ mnohostranného obchodního systému byl položen podpisem GATT v říjnu 1947. Principy a pravidla mezinárodního obchodu v podobě, ve které vstoupily v platnost v červnu 1948, zůstaly v zásadě (s výjimkou zahrnutí rozvojového aspektu a sjednání několika vícestranných dohod mezi zainteresovanými zeměmi o obchodu vybranými komoditami) v platnosti po celou dobu samostatné existence GATT, tj. do konce roku 1994. Přestože narůstal počet signatářů GATT (z původních 23 na 128) a rozšiřovala se i věcná agenda v jednotlivých kolech jednání (do roku 1962 se zaměřovala pouze na snižování překážek na hranici států – celní sazby, od poloviny 60. let byla jednání rozšířena na netarifní opatření – antidumping, technické normy apod.), světový obchodní řád byl založen na: mezinárodním obchodu zbožím, dominantní roli vyspělých zemí a převažující úloze mnohostranných pravidel obchodu. Mezinárodní obchod zbožím tvořil zásadní část mezinárodního obchodu a mezinárodních vztahů vůbec. Téměř na konci působnosti tohoto řádu (1990) činil poměr mezi hodnotami toků zboží, služeb a přímých zahraničních investic cca 16 : 4 : 1 [6: vlastní propočty]. Vyspělé ekonomiky de facto určovaly program (agendu) a do značné míry i výsledky obchodních jednání (tj. mnohostranná obchodní pravidla). Ta udávala tempo liberalizaci obchodu a celní sazby, uplatňované ve světě, odpovídaly závazkům, dohodnutým při mnohostranných obchodních jednáních.

Uruguayské kolo GATT, ukončené v roce 1994, vedlo k založení Světové obchodní organizace. WTO představuje mnohostranný obchodní systém, který se opírá o pět základních principů: nediskriminaci; volný obchod a jeho postupnou liberalizaci; předvídatelnost; spravedlivou hospodářskou soutěž a podporu rozvoje a ekonomických reforem. Ty jsou průřezově aplikovány na všechna jeho pravidla, závazky států a jednání. Pravidla režimu mají smluvní základ, to znamená, že jsou sjednána mezi zainteresovanými státy a zakotvena v dohodách (celkem kolem 60). Týkají se pěti základních oblastí: obchodu zbožím, obchodu službami, práv k duševnímu vlastnictví, řešení obchodních sporů a přezkoumání obchodních politik. Založením WTO došlo k institucionálnímu zastřešení mnohostranného obchodního systému, tudíž WTO se stala součástí governance světové ekonomiky.

Multilaterálny obchodný systém, tak jak byl vytvořen k 1. 1. 1995, v zásadě funguje dodnes – došlo v něm pouze k drobným modifikacím, jako např. k sjednání Dohody o informačních technologiích, doplnění GATS o protokoly týkající se specifických sektorů služeb, nebo o změny v Dohodě o vládních zakázkách.

Tak jako v předchozí etapě vývoje světového obchodního řádu, i v etapě po roce 1995 došlo k nárůstu členů WTO – v roce 2014 členskou základnu tvořilo 160 států, které představují cca 99 % světové ekonomické síly [8]. Skokem také vzrostla věcná agenda negociací, když do obchodních jednání byly zařazeny další oblasti obchodu – viz níže. Dalšími rysy se ale obě etapy mnohostranného obchodního systému významně odlišují.

Za prvé, zatímco světový obchodní řád do roku 1995 kladl důraz na mezinárodní obchod zbožím, jenž se opíral o kodex obchodně politických pravidel a mnohostranných celních koncesí zakotvený v GATT¹⁹⁴⁷, světový obchodní řád po roce 1995 klade důraz nejen na obchod zbožím (včetně zemědělských produktů), ale také na obchod službami, práva k duševnímu vlastnictví a další oblasti, jako je např. posílení urovnávání obchodních sporů, či stanovení systému prověřování obchodních politik členů WTO. Opírá se nejen o GATT¹⁹⁹⁴ se všeobecnými pravidly pro obchod, ale také o dohody a pravidla o specifických oblastech jako jsou např.: zaměstnanost, sanitární a fytosanitární opatření, technické překážky obchodu, investiční opatření, antidumping, celní ohodnocení, pravidla původu, dovozní licence, subvence a vyrovnávací opatření, ochranná opatření. Dále pravidla platná všeobecně pro obchod službami, která byla zahrnuta do Všeobecné dohody o obchodu službami (GATS); specifická pravidla pro vybrané sektory jsou obsažena v přílohách ke GATS. Další novou oblastí jsou pravidla pro práva k duševnímu vlastnictví, zahrnutá do Dohody o obchodních aspektech práv duševního vlastnictví (TRIPS). Tato dohoda upravuje ochranu práv autorských, patentových, práv k ochranným známkám, zeměpisným označením, průmyslovým vzorům atd. a oblast vynucení těchto práv. Mnohostranný obchodní systém ale neobsahuje pravidla pro investice. Dohoda o obchodních aspektech investičních opatření (TRIMS), včleněná mezi dohody o obchodu, nezakládá pravidla pro vstup investic a jejich ochranu. Tato dohoda pouze ukládá členům, aby jimi přijímaná investiční opatření nebyla překážkou obchodu a byla oznamována příslušné instanci WTO.

Za druhé, zatímco ve světovém obchodním řádu do roku 1995 dominantní roli sehrávaly vyspělé ekonomiky, ve světovém ekonomickém systému po roce 1995 narůstá význam rozvojových zemí. Jejich emancipace v rámci WTO je důsledkem vysoké dynamiky ekonomického růstu a narůstající ekonomické moci ve světě. Rozvojové země se snaží stále účinněji hájit své zájmy a nebýt pasivními příjemci mezinárodních pravidel. To ostatně prokázaly na konferenci ministrů v Cancúnu (2003), kde se nepodařilo dosáhnout konsenzu na zásadách pro další jednání o zemědělském obchodu a o nových oblastech obchodu (investice, hospodářská soutěž, transparentnost vládních zakázek, usnadňování obchodu). V souladu s tím se mění i složení zájmových skupin ve WTO. Zatímco do roku 1995 se např. skupina rozhodujících hráčů scházela ve formaci Quad – USA, EU, Japonsko, Kanada; v současném kole obchodních jednání vznikl tzv. Nový Quad, resp G5 a G6, které se scházejí dle zainteresovanosti šesti zemí – USA, EU, Japonsko, Austrálie, Brazílie, Indie. Kromě toho zde působí velmi aktivně G20, která hájí zájmy rozvojových zemí v zemědělské liberalizaci. Mnohostranný obchodní systém, chce-li dosáhnout své dynamiky a dlouhodobé udržitelnosti, musí stále více respektovat zájmy této skupiny zemí. I proto se v dříve specifikovaných dohodách o multilaterální liberalizaci objevují výjimky z pravidel pro rozvojové země.

Za třetí, zatímco ve světovém obchodním řádu do roku 1995 mnohostranná pravidla obchodu zaujímal dominantní roli, ve světovém obchodním řádu po roce 1995 proces multilaterální liberalizace ztrácí dynamiku, a to navzdory rostoucímu tlaku globalizace na pokračující růst flexibility ekonomického prostředí. V důsledku nárůstu počtu členů WTO, širší projednávané agendy, ale i rostoucí emancipace rozvojových zemí se mnohostranná

obchodní jednání o dosažení předpokládané shody stávají stále složitější. Větší rozmanitost postojů a požadavků členů WTO a rozhodování konsenzem vede k tomu, že multilaterální liberalizace postupuje tempem svého nejslabšího člena. Institucionální reforma systému mnohostranné liberalizace v roce 1995 tedy na jedné straně byla reakcí na současnou vlnu globalizace, na druhé straně ale přivedla tento systém do hluboké krize. To ostatně potvrzují všechny konference ministrů zemí WTO, konané od roku 1996 (Singapur, Ženeva, Seattle), ale hlavně ty, které se uskutečnily v rámci současného kola obchodních jednání, jež trvá od roku 2001, nemá své pořadové číslo a označuje se jako Rozvojový program (agenda) z Dauhá. Slábnoucí multilateralismus ovlivňuje obchodní politiky členů WTO. Jestliže nemohou dosáhnout liberalizace obchodu cestou multilateralismu, volí cestu dohod o volném obchodu.

Regionální integrace vstoupila počátkem 90. let do své třetí etapy, kterou v roce 1993 pojmenoval J. Bhagwati [1: 22] jako tzv. nový regionalismus. Ten se na rozdíl od tzv. starého regionalismu rozvíjí s takovou dynamikou a s takovými průvodními rysy, že jej s předchozími etapami nelze vůbec srovnávat. Dynamika regionální integrace souvisí zejména s kvantitativními proměnami regionalismu. Ty odrážejí nejen narůstající počet regionálních obchodních dohod a nesrovnatelně větší okruh aktérů, ale také rostoucí objem obchodu, který je v rámci těchto preferenčních podmínek realizován. Kvalitativně nové rysy odrážejí změny v provádění regionální integrace (rozšířil se záběr regionálních dohod – kromě obchodu zbožím zahrnují i služby, duševní vlastnictví, investice, soutěžní politiku, základní ekologické a pracovní standardy apod.). Narůstá politický aspekt regionálních dohod, zjednodušuje se institucionální struktura, ale roste komplexnost metod, narůstá snaha o konzistenci regionálních dohod s pravidly multilaterální liberalizace. Konstituuje se nový prototyp regionální dohody – tzv. komplexní regionální dohoda. Z formálního hlediska nabývá regionalismus nových typů – transregionalismu, interregionalismu, subregionalismu a celokontinentálních regionálních uspořádání.

Cestou ke zvýšení kompatibility jednotlivých úrovní liberalizace je uplatňování pravidel otevřeného regionalismu. Za otevřený regionalismus bývá označována taková forma regionální integrace, která se opírá o unilaterální liberalizaci, tedy o individuální závazky členů integrace ke snižování překážek obchodu stejnou měrou jak vůči členům, tak vůči nečlenům seskupení. Země tedy postupuje shodně vůči všem svým obchodním partnerům; nezaujímá vůči nim diferencované (preferenční) přístupy a nediskriminuje nečleny seskupení. Tím je vlastně v souladu s multilaterální liberalizací a nepřímě vede k její podpoře.

Přestože regionální obchodní dohody podléhají pravidlům WTO (musí jím být poskytnuta příslušná výjimka a musejí být u WTO notifikovány) a v reakci na rozmach regionalismu byla založena při WTO Komise pro regionální dohody, která od roku 1996 dohlíží na plnění podmínek WTO/GATT¹⁹⁹⁴ pro regionální integrace, regionalismus vytváří spleť preferenčních vztahů, které byt' silně omezují transparentnost podnikatelského prostředí v mezinárodním obchodě, stávají se novou, neoddělitelnou součástí světového obchodního řádu.

Lze tedy hovořit o novém světovém obchodním řádu? Podle názoru autorky na jedné straně současný světový obchodní řád nemění svojí podstatu, tzn., že není spojen s existencí globální (celosvětové) vlády. Na druhé straně v rámci víceúrovňového vládnutí prošel významnou změnou a vykazuje novou kvalitu. V tomto smyslu můžeme pravděpodobně hovořit o novém (ve smyslu podstatně změněném) světovém řádu.

2. Ovlivňuje nový obchodní řád současnou globální governanci?

Nový obchodní řád klade určité nové požadavky na existující systém governance. Vzhledem k tomu, že základem tohoto světového obchodního řádu nejsou již jen

mnohostranná pravidla WTO, ale také regionální obchodní režimy, včetně režimů otevřeného regionalismu, prvním požadavkem obchodního řádu na globální governanci je potřeba koordinovat reformní opatření na různých úrovních ekonomické governance. I malé změny v aplikovaných politikách na jednotlivých úrovních mohou mít dnes dalekosáhlé důsledky pro subjekty světové ekonomiky.

Vzhledem k tomu, že ve vzájemném obchodu členů WTO dochází k nerespektování principů nebo pravidel mnohostranného, či regionálních obchodních systémů, a to buď neúmyslně (vlády pokládají svá obchodně politická opatření za oprávněná), nebo úmyslně (vlády přijmou zakázaná opatření nebo opatření na hraně přípustnosti). Druhým požadavkem nového obchodního řádu ve vztahu ke globální governanci je, aby závazky signatářských stran na všech úrovních byly účinně vymahatelné, tedy, aby na jednotlivých úrovních existovaly efektivní systémy řešení sporů. Na úrovni WTO byl dohodnut nový systém řešení sporů jako výsledek Uruguayského kola obchodních jednání. Tento systém na jedné straně ovlivnil pozitivně systémy v regionálních obchodních dohodách. Do regionálních dohod začaly být systémy řešení sporů nejen inkorporovány, ale také systému na úrovni WTO přizpůsobovány. Na druhé straně se ale ukazuje, že systémy řešení sporů jsou efektivnější v regionálních severo-severních a severo-j jižních dohodách než v dohodách jiho-j jižních, což může mít primárně negativní dopady na méně rozvinuté ekonomiky, které potenciálně ztrácejí nástroj vymáhání závazků od svých obchodních partnerů. Je tudíž zapotřebí systémy řešení sporů nadále zkvalitňovat.

Vzhledem k provázanosti mnohostranného obchodního systému s řadou dalších oblastí světového ekonomického systému a úzké spolupráci WTO s mnoha dalšími mezinárodními organizacemi – IMF, WB, UNCTAD, OECD, Mezinárodním obchodním centrem, Mezinárodní obchodní komorou apod., které mají v orgánech WTO statut pozorovatele – vzniká třetí požadavek nového světového obchodního řádu na globální governanci. Tím je prohloubení vlivu mezinárodních organizací na řešení otázek a problémů stávajícího obchodního řádu. Z pohledu uvedených organizací na jedné straně prošla liberalizace mezinárodního obchodu i obchod sám značným vývojem. Např. narůstající počet koalic svědčí o tom, že výsledek obchodních jednání se stává relevantnější pro širší okruh zemí, jež se sdružováním se státy s obdobnými zájmy snaží prosadit své cíle. Na druhé straně ale hlubší formy regionální integrace na úrovni komplexní zóny volného obchodu (ASEAN, NAFTA apod.) nevytvářejí jednoznačně základ pro sjednocování postojů jejich členských států v rámci multilaterálních jednání. Rovněž je patrné, že otázky regionální integrace jsou v politice mezinárodních organizací zastoupené výrazně méně, než otázky mnohostranného charakteru. Je tomu tak proto, že některé z mezinárodních organizací vnímají regionalismus spíše negativně. Stav liberalizace obchodu méně rozvinutých ekonomik se snažila ovlivnit např. Skupina Světové banky (tlakem na liberalizaci jejich vnějších ekonomických vztahů), přičemž dosažené výsledky nejsou jednoznačné. Vliv dalších mezinárodních organizací s dosahem v oblasti mezinárodního obchodu je méně kontroverzní a v hodnocení vyznívající spíše pozitivně. Blíže viz [4].

Ovlivňuje nový světový obchodní řád současnou globální governanci? Na tuto otázku je zapotřebí odpovědět z dvojího pohledu. Na jedné straně obchodní řád vyžaduje nový přístup od globální governance, zejména v oblasti koordinace víceúrovňového vládnutí, řešení sporů a prohloubení vlivu mezinárodních organizací, na druhé straně ne všem požadavkům nového světového obchodního řádu je současná globální governance schopna vyhovět.

3. Zajistí globální governance nový světový obchodní řád v budoucnosti?

Co je zapotřebí učinit – v souladu se třemi hlavními rysy formujícího se nového obchodního řádu, aby v budoucnu globální governance byla zárukou jeho efektivního fungování?

Vznikající problémy světového obchodního řádu jsou stále častěji řešeny na regionální úrovni, kde je dosažení shody mezi užším okruhem partnerů snazší. Světová ekonomika je tak založena na propojování jednotlivých národních trhů do větších regionálních celků, které mohou společně lépe reagovat na globální výzvy. Interakce národních a regionálních celků v rámci globálního systému vede k vytváření souladu mezi regionalismem a multilateralismem, a to nejen v rovině obchodní. Je tomu tak proto, že klíčovým cílem regionálních integračních seskupení do budoucna je jejich stále větší otevřenost (tj. omezování míry diskriminace nečlenských zemí a spolupráce s globálními režimy) a klíčovým cílem multilaterálních organizací a režimů je nalezení reprezentativního a udržitelného způsobu koordinace mezinárodních vztahů (zejména s ohledem na pozici rozvojových zemí, která byla dlouhodobě podceňována). Posilování globální governance do budoucna je tedy možné postavit na prosazování prvků otevřenosti ve vztahu k regionalismu a demokratickým principům ve vztahu k multilateralismu.

Ve světové ekonomice narůstá význam rozvojových zemí. Stabilita a rozvoj světového obchodního řádu do budoucna budou tudíž determinovány zejména ochotou a možnostmi rozvojových zemí. Zájmy a priority rozvojových zemí v obchodních jednáních (mnohostranných i regionálních) vykazují odlišnosti od zájmů a priorit vyspělých států. Rozvojové země mají hlavně zájem o získání lepšího přístupu na trhy svých partnerů, které jsou tradičně vysoce ochraňovány. Mají tedy společný zájem na podpoře exportu, což se však ne vždy promítá díky konkurenci do jejich společného postupu. Různé jsou ale i zájmy a priority samotných rozvojových zemí. Diferenciace mezi nimi (na jedné straně např. Čínou a Indií a na straně druhé malými rozvojovými ekonomikami) by ale v žádném případě neměla být důvodem pro protekcionismus. Rozvojové země mohou těžit ze vzájemné spolupráce, a to nikoli ve smyslu vytváření bloků proti vyspělým zemím v rámci mnohostranného vyjednávání, ale ve smyslu vyjednání vzájemné liberalizace. Ta má na regionální úrovni sice poměrně dlouhou historii, avšak její skutečné rozvinutí v duchu nového regionalismu a efektivního multilateralismu ještě často není realitou. Posilování globální governance do budoucna by mohlo být podpořeno postupným odbouráváním preferenčních systémů, které byly uplatňovány vyspělými státy (zejména Evropskou unií) vůči bývalým koloniím, polokoloniím a závislým zemím. Tyto selektivní preference se jen zřídka projeví ve struktuře vzájemného obchodu a díky multilateralismu se staly paradoxně pro rozvojové země nevýhodou, jelikož v jejich důsledku ztrácejí již tak slabé pozice na jiných (především vyspělých) trzích. Hlavním východiskem k posilování zapojení rozvojových zemí do světové ekonomiky musí být odstraňování nedostatků dosavadního přístupu jak v rámci mezinárodních organizací (přerozdělení hlasovacích práv, větší účast na tvorbě agendy), tak v měřítku regionálním a národním, kdy větší intenzita účasti rozvojových zemí v mezinárodních vztazích byla redukována nejen na straně vyspělých partnerů (vysoká ochrana domácích trhů, vysoké ambice některých z nich), ale i na straně samotných rozvojových zemí (v důsledku nedostatečné institucionální kapacity a s ní spjatých problémů v implementaci pravidel a závazků, jakož i úsilí o získání rozvojové pomoci).

Z hlediska posunu agendy WTO, ale např. i MMF a Skupiny Světové banky), je významným nástrojem kombinace liberalizace obchodu a efektivní rozvojové pomoci. Hovoří se o tzv. pomoci pro obchod (*Aid for Trade*), která je postavena na myšlence, že samotná liberalizace obchodu je dostatečně silným impulsem pro rozvoj ekonomik rozvojových zemí. V první fázi je proto zapotřebí této liberalizaci napomoci, a to jednak na straně poptávky – rozvojová pomoc by měla posloužit k pokrytí dočasných nákladů liberalizace (pomoc při vytváření obchodních strategií; zefektivňování vyjednávání a implementace výsledků mnohostranných jednání; pomoc při strukturálních změnách) a jednak na straně nabídky – pomoc by měla zahrnout budování infrastruktury (stavba silnic, přístavů a telekomunikačních

spojení) a podpořit výrobní kapacity (investice do průmyslu a exportních odvětví, využití konkurenčních výhod) [3: 82–83].

Na otázku, *zda globální governance zajistí nový světový obchodní řád v budoucnu*, je pouze podmíněná odpověď. Pokud dojde k prohlubování souladu mezi regionalismem a multilateralismem prosazováním prvků otevřenosti a demokratických principů; rozvojové země budou různým způsobem vtahovány stále více do mezinárodní dělby práce a rozvojová agenda WTO a dalších mezinárodních organizací vytvoří předpoklad pro hlubší liberalizaci obchodu rozvojových zemí, pak by mohl být posílen mnohostranný obchodní systém a tím i řešeny aktuální problémy doprovázející vývoj světové ekonomiky.

Závěr

Cílem příspěvku bylo postupně nastínit odpověď na tři zadané otázky. Autorka se v dané souvislosti domnívá, že světový obchodní řád nezměnil svoji podstatu, ale prošel – vlivem působení dlouhodobých tendencí a dalších faktorů ve světové ekonomice – významnou změnou, která opravňuje k jeho označení „nový světový obchodní řád“. Tento řád klade na globální governanci nové požadavky, kterými jsou koordinace reformních opatření na různých úrovních ekonomické governance, existenci efektivních systémů řešení sporů tak, aby závazky signatářských stran byly na všech úrovních účinně vymahatelné, a prohloubení vlivu mezinárodních organizací na řešení otázek a problémů stávajícího obchodního řádu. Podmíněná odpověď na třetí otázku vzala v úvahu požadavky nového světového obchodního řádu na systém globální governance.

Z hlediska posilování multilateralismu bude ale zapotřebí vyrovnat se i s nízkou akceschopností samotné WTO, která veškerá svá rozhodnutí opírá o konsenzus. Protože globalizace si žádá posilování nejen obchodních režimů, ale i návazných ekonomických, zejména finančních a sociálních režimů za účelem zvládnutí procesů s ní souvisejících, bude zapotřebí vybudovat lépe integrovaný multilaterální systém jako výraz sílící globální governance. V dané době rámec mezinárodních institucí v dané době není ani kompletní, ani vyvážený. Existující finanční instituce, pravidla a normy nepůsobí preventivně ani proti velké volatilitě světové ekonomiky, ani proti nákaze během ekonomických krizí. Na mezinárodní úrovni vzniká urgentní potřeba vyzdvihnout na úroveň ekonomických záležitostí i záležitosti sociální. Je tomu tak z důvodu, že mezi např. kapitálovými toky a sociálním klidem/neklidem v zemi/zemích existuje úzká souvislost: kapitálové toky budou do země směřovat v době sociálního klidu a odkloní se v době sociálního neklidu. Navíc mezinárodní investice si žádají rychlý nárůst vzdělanosti pracovní síly.

Jakými cestami a nástroji posilovat multilaterální organizace a režimy, jež by byly schopny lépe se vyrovnat s aktuálními problémy světové ekonomiky, je jednou z důležitých výzkumných otázek pro budoucnost.

Literatura

- [1] Bhagwati, J. N. : Regionalism and Multilateralism: An Overview. In De Melo, A. J. – Panagariya, A. (eds.) : New Dimensions in Regional Integration. First edit. New York : Cambridge University Press, 1993. ISBN 052144314
- [2] Cihelková, E. a kol. : Regionalismus a multilateralismus. Základy nového světového obchodního řádu? 1. vydání. Praha : Nakladatelství C. H. Beck, 2010, s. 373. ISBN 978-80-7400-196-3
- [3] Cihelková, E. a kol. : Světová ekonomika. Obecné trendy rozvoje. 1. vydání. Praha : Nakladatelství C. H. Beck, 2009, s. 273. ISBN 978-80-7400-155-0
- [4] Cihelková, E. : Aktuální otázky světové ekonomiky. Proměny a governance. 1. vydání. Praha : Professional Publishing, 2012, s. 247. ISBN 978-80-7431-104-8

- [5] Cihelková, E. – Hnát, P. – Štěrbová, L. – Zadražilová, D. a kol. : Governance v kontextu globalizované ekonomiky a společnosti. 1. vydání. Praha : Professional Publishing, 2014, s. 729. ISBN 978-80-7431-134-5
- [6] UNCTAD Handbook of Statistics 2011. New York : United Nations Conference on Trade and Development. [2014-11-02]. Dostupné z: <<http://unctadstat.unctad.org/TableView/tableView.aspx?ReportID=109>>
- [7] WTO. Regional trade agreements gateway. Regional Trade Agreements Information System (RTA-IS). Dostupné z: <<http://rtais.wto.org/UI/PublicMaintainRTAHome.aspx>>
- [8] WTO: Understanding the WTO: the organization. Dostupné z: <http://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/org6_e.htm>

ANOTHER MARKETING RESEARCH IN BRNO IN THE FRAME THE PROJECT PARTNERSHIP FOR LOCAL DEVELOPMENT

DALŠÍ MARKETINGOVÝ VÝZKUM BRNA VRÁMCI PROJEKTU PARTNERSTVÍ PRO MÍSTNÍ ROZVOJ

Miroslav Foret

Keywords: marketing research, local enterprises, local development

Klíčová slova: marketingový výzkum, místní podniky, místní rozvoj

Abstract

The paper presents some practical results and marketing research methodology recommendations from the latest marketing research conducted in Brno in March 2014. The representative marketing research was repeated exactly a year after. The comparison between results 2013 and 2014 shows some differences and similarities as well.

Abstrakt

Príspevek prináša niektoré praktické výsledky a metodologická doporučení pro marketingový výzkum z nejnovějšího šetření Brna z března 2014. Reprezentativní marketingový výzkum se opakoval přesně po roce. Srovnání let 2013 a 2014 ukazuje některé odlišnosti stejně jako podobnosti.

JEL klasifikace: M31

Úvod

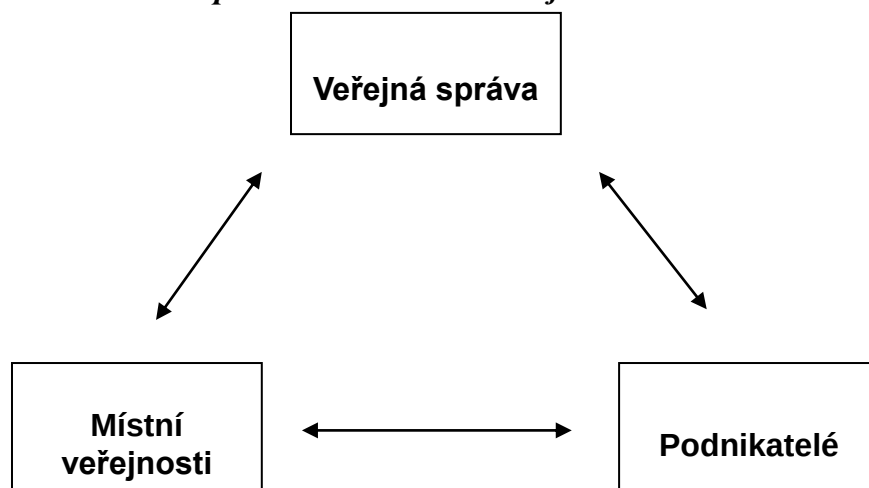
Již v /1/ byly uvedeny spojitosti a návaznosti mezi současným projektem Partnerství pro místní rozvoj a předchozím projektem Komunikující město, který v letech 1995 – 2000 realizoval Mezinárodní institut marketingu, komunikace a podnikání (IIMCE). Cílem bylo zlepšit komunikaci a vztahy představitelů místních radnic se svými občany. Více informací a hlavně příklady konkrétních poznatků lze najít ve stejnojmenné 37. kapitole v /1/, případně v článku /2/.

Současný projekt *Partnerství pro místní rozvoj* chápe místní rozvoj jako partnerství, spolupráci a komunikaci tří hlavních aktérů:

1. *místní veřejnosti*, kam se řadí vedle obyvatelstva také nejrozličnější občanské iniciativy, politické subjekty, nevládní organizace, místní sdělovací prostředky, akademická a výzkumná pracoviště, rozvojová, poradenská informační centra atd.,
2. *podnikatelů*, včetně místních sdružení (obchodní komory),
3. *místní veřejné správy*, která místní rozvoj řídí a zodpovídá za něj.

Názornější vizuální představu o vzájemných pozicích a vztazích mezi uvedenou trojicí nabízí následující obrázek.

Obr. 1 Hlavní partneři místního rozvoje



Zdroj: [5]

Je zřejmé, že zdrojem problémů místního rozvoje je především zákonitě rozporný a konfliktní vztah mezi místní veřejností na jedné straně a podnikateli na druhé straně.

Formulace problematiky

Zájmy a představy obou těchto skupin (stakeholders) o dalším rozvoji místa bývají obvykle diametrálně rozdílné. Místní veřejnost by si jej představovala zpravidla jako posílení podmínek pro spokojený a příjemný život, opírající se o takové hodnoty, jako jsou nedotčená příroda, klid, čistota, pořádek, bezpečnost apod. Naproti tomu podnikatelům jde obvykle v první řadě o jeho ekonomické využití, o jejich podnikatelský prospěch, o zisk. To ovšem zcela zákonitě odporuje představám veřejnosti o životních podmínkách místa, v němž bydlí. Náročným úkolem místní veřejné správy je potom těmto těžkostem pokud možno předcházet. V horším případě je následně řešit a posuzovat s ohledem na vypracovanou a přijatou koncepci (strategii) místního rozvoje.

Při zvládání naznačených místních problémů se projekt Partnerství pro místní rozvoj opírá o takové marketingové nástroje, jaké představují marketingový výzkum (sociologický výzkum či výzkum veřejného mínění) a marketingová komunikace, zejména public relations. S jejich pomocí předně objektivněji zjišťuje a prezentuje názory a představy místních veřejností o zamýšlených i existujících iniciativách podnikatelů a veřejné správy. Následně se potom hledá konsensuálně nejvhodnější partnerská realizace těchto záměrů. Zde tedy vystupuje partnerství místní veřejnosti, podnikatelů a veřejné správy jako základní předpoklad místního rozvoje.

Cílem projektu Partnerství pro místní rozvoj, podobně jako tomu bylo již v případě Komunikujícího města, je napomáhat místní veřejné správě. Celý princip metodického postupu spočívá na vzájemné souslednosti, provázanosti a neustálém opakování dvou základních činností:

1. sledování konkrétní situace v místě – názory občanů,
2. návrhy a realizace opatření ke zlepšení situace.

Výsledky obou činností jsou vždy náležitě komunikovány všem stranám – veřejné správě, veřejnosti i podnikatelům. K tomu se využívají již zmiňované nástroje marketingové komunikace, zejména public relations.

Metody

V rámci příprav praktické aplikace projektu Partnerství pro místní rozvoj byly doposud realizovány vstupní empirické výzkumy pro Městský úřad ve Znojmě v letech 2010 a 2011 a v Brně v roce 2013. Nejnovější zjištění o proměnách situace v Brně přináší letošní *reprezentativní výzkum jeho obyvatel starších 18 let*. Sběr informací druhého opakovaného výzkumu probíhal přesně s ročním odstupem - v březnu 2014, konkrétně 5. až 18. 3. 2014. Mezinárodní institut marketingu, komunikace a podnikání (IIMCE) znovu použil stejnou techniku osobních standardizovaných rozhovorů (interview). Celkem bylo získáno 535 záznamových archů od respondentů s trvalým bydlištěm v Brně, vybraných vyškolenými a kontrolovanými tazateli opět stejným kvótním postupem. Hlavním cílem opakovaného výzkumu bylo zjistit *nové, aktuální poznatky* o tom, který podnik považují Brňané za nejvýznamnějšího pro další rozvoj svého města. Metodologicky shodné opakování navíc nabízí možnost *komparovat výsledky a odhalit tak změny*, k nimž v Brně v projektu Partnerství pro místní rozvoj za uplynulý rok došlo.

Rozbor problému

Na ústřední otázku výzkumu, který hospodářský podnik považují respondenti v Brně za nejvýznamnější pro další rozvoj města, byly nejčastěji uváděny *Dopravní podnik města Brna, a.s.* a *Veletrhy Brno, a.s.* Rozdíl mezi nimi je naprosto minimální. Na dalších místech s patrným odstupem zaujal pomyslnou třetí příčku tradiční domácí výrobce traktorů *Zetor, a.s.* Další pořadí tvořily *IBM ČR, spol. s r.o.* a *Masarykova univerzita v Brně*. Všechny méně často jmenované podniky byly opět zahrnuty do poslední kategorie „ostatní“. Zde je třeba pro lepší pochopení uvést, že mezi těmito 272 organizace je například téměř šedesátka těch, které byly jmenovány pouze jedenkrát a dalších osm se objevilo dvakrát. Často se jedná o málo známé firmy, v nichž respondenti možná pracují či je dokonce vlastní.

V odpovědích byly tentokrát zaznamenány určité rozdíly podle identifikačních znaků dotazovaných. Statistické výpočty Pearsonova koeficientu kontingence dosáhly se nejvyšším dokončeným školním vzděláním hodnoty 0,28 a s věkem dokonce 0,33. Jak se ukázalo, Dopravní podnik města Brna považují za nejvýznamnější podnik pro rozvoj Brna častěji respondenti se základním vzděláním a staří (60 a více let), středoškolsky vzdělaní a střední věková kategorie (40 – 59 let) uváděli spíše Veletrhy Brno a pro nejmladší (18 – 39 let) a vysokoškolsky vzdělané to jsou hlavně IBM a Masarykova univerzita.

V dalším statistickém zpracování se ukázalo, že hlavní a naprosto primární klady *Dopravního podniku města Brna* jsou spatřovány v *kvalitním spojení po městě, v husté síti a snadné dostupnosti*, jak se shodlo 85 % jeho příznivců. U *Veletrhů Brno* bylo oceněno, jak přispívají ke *zlepšení image a propagaci města Brna* (19 %).

Nejčastěji uváděnou předností podniku *Zetor* je tvorba a nabídka *pracovních příležitostí* (56 %). Patří k tradičním brněnským strojírenským podnikům. Výroba traktorů má ve městě dlouhou historii. Mimochodem název *Zetor* vznikl spojením názvu "Zet", používaného podle počátečního písmena jména další známé strojírenské továrny Zbrojovka Brno, kde byl v roce 1945 zkonstruován první traktor Z 25 a z posledních dvou písmen slova traktor - "or". V roce 1952 byla výroba převedena ze Zbrojovky Brno do podniku Závody přesného strojírenství Brno-Líšeň, kde se traktory *Zetor* dělají doposud. V posledních letech

továrna zaměstnává 800 – 900 lidí, což je bohužel zhruba pouhá desetina jejich počtu z 60. až 80. let minulého století.

Podobně u *IBM*, kde byly *pracovní příležitosti* uvedeny respondenty dokonce v 60 %. V Brně se se *IBM* nachází v novém Technologickém parku a zaměstnává přes 3 tisíce lidí. Zakládá si na spolupráci s místními univerzitami technického typu. Po absolventy brněnských vysokých škol nabízí možnost uplatnění u celosvětově významné firmy, zatímco pro ni tito mladí lidé představují hnací motor jejího dalšího rozvoje a inovací.

Hlavním kladem *Masarykovy univerzity* je podle respondentů *rozvoj vědy, výzkumu a vzdělanosti* (73 %). Má víc než 5 tisíc zaměstnanců, z nichž více než dva tisíce tvoří pedagogičtí pracovníci a je druhým největším zaměstnavatelem v Jihomoravském kraji. Na univerzitě studuje přes 35 tisíc studentů z České republiky i ze zahraničí.

Naopak jako záporny byly *Dopravnímu podniku města Brna* nejčastěji vytýkány vysoké ceny jeho služeb (33 %). *Veletrhům Brno* zase to, že způsobují ve městě zvýšený dopravní provoz (50 %). Zetoru respondenti vyčítali *negativní dopady na životní prostředí* (25 %).

V návaznosti na předchozí zjištění byla potom položena otázka, v čem respondenti vidí *nejdůležitější úkol brněnského magistrátu pro další rozvoj města?*

Nejčastější odpověď (10 %) se týkala *přilákání a podpory investorů*. Další trojici tvoří *opravy silnic a péče o infrastrukturu* (6 %), *bezpečnost a snížení kriminality* (6 %) a *čistota ve městě* (6 %). S první nejčastěji uváděnou odpovědí nepochybně úzce souvisí i pátá v pořadí *podpora zaměstnanosti a uplatnění absolventů škol* (5 %). Všechny ostatní, méně často uváděné úkoly jsou zahrnuty v poslední kategorii.

Tentokrát byly v názorech respondentů podle identifikačních znaků (pohlaví, věk či nejvyšší dokončené školní vzdělání) jen malé rozdíly, jak prokázaly statistické výpočty, kdy hodnoty Pearsonovu koeficientu kontingence byly ve všech třech případech menší než 0,2. Přesto se ukázalo, že zastánci uvedených úkolů Magistrátu města Brna jsou častěji muži, vysokoškolsky vzdělaní a středního věku. Právě tento segment obyvatel má častěji přece jen nějaké představy o úkolech brněnské radnice pro další rozvoj města.

Diskuze

Srovnáme-li uvedené poznatky s výsledky z výzkumu v roce 2013, je na první pohled zřejmé, že *v názorech obyvatel města na to, který podnik je pro další rozvoj Brna nejvýznamnější jsou po roce změny naprosto minimální*. Na první místo se sice dostal *Dopravní podnik města Brna*, avšak předstihl *Veletrhy Brno* jen velmi malým rozdílem. Je nesporné, že právě oba zmíněné podniky jsou Brňany považovány za mimořádně důležité pro rozvoj města. Zároveň je třeba si znovu připomenout, že představa Brna jako města veletrhů je již bohužel překonaná. Vývoj za posledních dvacet let nevyznívá pro *Veletrhy Brno* z ekonomického hlediska příliš optimisticky. Počty návštěvníků se snížily o čtvrtinu, u daleko důležitější kategorie vystavovatelů dokonce o polovinu, stejně jako u ročního obrátu.

Podniky na dalších třech místech (*Zetor*, *IBM* a *Masarykova univerzita*) potom obhájily svoje pozice z roku 2013. Zejména *IBM* a *Masarykova univerzita* reprezentují perspektivní trend rozvoje služeb v oblasti vědy, výzkumu a vývoje, který by v Brně vhodně využil a navázal na dlouholeté a úspěšné zkušenosti v pořádání mezinárodních veletrhů. Ve své strategii Brno sází na podnikatelskou elitu, kterou do města lákají již více než půl století

právě akce na brněnském výstavišti. S tím těsně souvisí orientace města na kongresovou a veletržní turistiku.

Výsledky obou výzkumů reflektují *image brněnských organizací* u zdejší veřejnosti. Jedná se tedy o softdata (názory obyvatel), které by bylo vhodné dále konfrontovat s harddata (výsledky a přínosy jednotlivých podniků pro rozvoj města) a také tyto poznatky veřejnosti sdělit a komunikovat.

Na druhé straně není bez zajímavosti, jak odpovědi obyvatel odpovídají *vývojovým proměnám města* za poslední desetiletí až staletí – tzn. od představ Brna s dominantním textilním průmyslem v 19. století, přes strojírenský průmysl v minulém století až po výrazné nastartování posunu města do oblasti služeb v podobě prvního ročníku Mezinárodního strojírenského veletrhu v roce 1959.

Závěr

Podobně jako v dřívějších opakovaných výzkumech v rámci Projektu partnerství pro místní rozvoj realizovaných v letech 2010 a 2011 pro Městský úřad ve Znojmě /5/ se rovněž v případě Brna potvrzuje, že názory místních obyvatel na nejvýznamnější podnik pro rozvoj jejich města, na jeho přednosti i nedostatky jsou poměrně stálé a příliš se z roku na rok nemění.

Příčinou může být mimo jiné i to, že ani brněnské podniky, ale ani Magistrát města Brna nevyužily zveřejněných výsledků z roku 2013 /6/ k lepší komunikaci s občany. Je evidentní, že v Brně partnerství pro místní rozvoj zatím příliš nefunguje.

Ke změnám však došlo v názorech na otázku, co jsou podle obyvatel města nejdůležitější úkoly Magistrátu města Brna pro další rozvoj města. Za pozornost stojí především odpověď přilákání a podpora investorů, která se objevila zcela nově a hlavně skončila na prvním místě s poměrně výrazným předstihem před běžnou trojicí známou již z předchozího roku (opravy silnic a péče o infrastrukturu, bezpečnost a snížení kriminality a čistota ve městě). Uvedený úkol na prvním místě logicky doplňuje na pátém místě také podpora zaměstnanosti a uplatnění absolventů škol. Odpovědi obyvatel Brna zcela jasně naznačují vedení města, v čem spatřují své hlavní obavy do budoucna.

Bohužel stejně jako před rokem i tentokrát prezentované výsledky a poznatky, zejména výše uvedené nedostatky vyvolávají u všech pěti zmíněných organizací (Dopravní podnik města Brna, Veletrhy Brno, Zetor, IBM ČR a Masarykova univerzita v Brně), zcela zřetelnou akutní potřebu lepší komunikace s veřejností. Měly by co nejdříve na všechna negativa náležitě reagovat – snažit se o jejich odstranění a následně pomocí nástrojů public relations je občanům Brna náležitě vysvětlit či případně obhájit.

Podobně jako před rokem rovněž pro Magistrát města Brna vyplývá ze zjištěných výsledků zcela zřetelná aktuální potřeba lepší prezentace a komunikace koncepcí, vizí a strategických výhledů dalšího rozvoje Brna.

Reference

- [1] FORET, M. *Marketingová komunikace*. 3. aktualizované vydání, Computer Press, Brno 2011, 484 s. + DVD, ISBN 978-80-251-3432-0
- [2] FORET, M. - FORETOVÁ, V. *Marketing Communication in the Czech Republic and Slovakian Localities: Ten Years of the International Project Communicating Town*.

- International Review on Public and Non Profit Marketing. Vol. 3, Number 1 (June 2006), pp. 81 – 92, ISSN 1812 – 0970)
- [3] VAŇOVÁ, A. - BORSEKOVÁ, K. - FORET, M. *Importance of Partnership and Cooperation for Territorial Development*. Theoretical and Applied Economics, 2010, Volume XVII (2010), No. 10(551), ISSN 1841-8678, s. 73-82
- [4] VAŇOVÁ, A. - BOŽÍKOVÁ, A. - FORET, M. *Communicating Town*. In: *Best Practices in Marketing and their Impact on Quality of Life*. Dordrecht: Springer, 2013. s. 63 - 78. ISBN 978-94-007-5877-3
- [5] FORET, M. *Marketing pro začátečníky*. 3. aktualizované vydání, Brno: EDIKA, 2012, ISBN 978-80-266-0006-0, s. 170 – 174
- [6] FORET, M. *Partnerství pro místní rozvoj na příkladu Brna očima občanů*. Moderní obec. 2013. sv. 19, č. 8, s. 26. ISSN 1211-0507)

Kontaktní adresa

Prof. PhDr. Miroslav Foret, CSc.
Fakulta ekonomie a podnikania
Paneurópska vysoká škola
Tematínská 10
SK – 851 05 Bratislava
Phone: + 420 545 136 331
e-mail: foret@mendelu.cz

INOVATIONS IN BANKING

INOVÁCIE V BANKOVNÍCTVE

Eva Jančíková

Key words: SWIFT, Trade Service Utility, Bank Payment Obligations, SEPA, M-payments

Kľúčové slová: SWIFT, Trade Service Utility, bankový platobný záväzok, SEPA, m-payments

Abstract

The paper deals with a brief analysis of the most important innovations in the banking sector with a focus on trade finance, cash and cashless payment systems. An important role in the innovation process of the banking industry belongs to SWIFT, the organisation which enabled to start with the electronic communication between financial institutions. In trade finance the most important innovations are connected with the use of new product based on data matching - trade service utility and bank payment obligations. For non-documentary payments we have to mention SEPA project which will change the clearing systems not only in EU countries. M-payments bring a new challenge for decreasing of costs connected with cash payments.

Abstrakt

Príspevok sa zaoberá stručnou analýzou najdôležitejších inovácií v bankovníctve so zameraním na obchodné financovanie, bezhotovostný a hotovostný platobný styk. Významné miesto v inovačnom procese v bankovníctve prináleží medzinárodnej organizácii SWIFT, ktorá položila základy elektronickej komunikácie medzi finančnými inštitúciami. V obchodnom financovaní k najdôležitejším inováciám môžeme zaradiť trade service utility a bankový platobný záväzok. V nedokumentárnom platobnom styku základom inovácií je projekt SEPA a v hotovostných platbách dochádza k postupnému znižovaniu hotovostných operácií vďaka novým formám platenia, pri ktorých najdôležitejšie miesto majú platby realizované prostredníctvom mobilných telefónov.

JEL klasifikácia: G21

Úvod

Na sklonku šesťdesiatych rokov začal výrazný nárast medzinárodných bankových operácií prevyšovať možnosti klasického ručného spracovania a možnosti dostupných telekomunikačných prostriedkov. Dovtedy využívané d'alekopisy a telegramy neposkytovali dostatočnú bezpečnosť a neumožňovali efektívnu automatizáciu. Náklady sa prudko zvyšovali a jednotlivé banky si začali budovať vlastné automatizované zúčtovacie systémy. Používanie rôznych systémov a postupov jednotlivých bánk v platobnom styku viedlo k nedorozumeniam a komplikáciám pri spracovaní platieb. Skupina významných bánk navrhla riešenie, ktoré vychádzalo z dvoch základných požiadaviek: spoločný jazyk a spoločný telekomunikačný systém medzi bankami. V roku 1973 bola založená nezisková družstevná organizácia SWIFT, ktorá mala spĺňať tieto základné požiadavky. Išlo o najdôležitejšiu udalosť v novodobej histórii bankovníctva, ktorá ovplyvnila nielen bankový sektor, ale aj celkový ekonomický rozvoj a bola základom inovácií v bankovníctve a následne aj vo všetkých ostatných odvetviach.

Cieľom príspevku je stručná analýza najdôležitejších inovácií v bankovníctve so zameraním na obchodné financovanie a bezhotovostný a hotovostný platobný styk a definovanie ich významu pre jednotlivé subjekty.

1 SWIFT a jeho význam pre inovácie v bankovníctve

Klasické formy komunikácie medzi bankami – t. j. písomné správy oznamované leteckou poštou, ďalekopisom či telegramom - boli koncom sedemdesiatych rokov nahradené novým revolučným spôsobom komunikácie – SWIFT-om (Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunications – Spoločnosť pre celosvetovú medzibankovú finančnú telekomunikáciu. SWIFT je medzinárodná telekomunikačná sieť, ktorá slúži na výmenu správ medzi bankami na celom svete.

V máji roku 1973 skupina 239 bánk z 15 krajín Európy a Severnej Ameriky založila neziskovú organizáciu SWIFT vo forme družstva, konštituovanú podľa belgických zákonov, ktorá bola plne vlastnená členskými bankami a so sídlom v Bruseli.[7] SWIFT je medzinárodná spoločnosť, ktorá prevádzkuje celosvetovú sieť, pomocou ktorej dochádza k elektronickej výmene správ o finančných transakciách medzi bankami a finančnými inštitúciami. Svoju činnosť začala definovaním spoločného jazyka pre finančné transakcie a systémy spracúvajúce zdieľané finančné údaje. Táto spoločnosť mala za úlohu zjednotiť a štandardizovať medzibankovú komunikáciu a umožniť prenos údajov medzi bankami a ďalšími finančnými inštitúciami s dôrazom na bezpečnosť a spoľahlivosť. Návrh na vývoj jednotného systému, vývoj riešení technických, obchodných a právnych otázok trval ďalšie štyri roky. Prenos údajov sa realizuje bezdokladovo, čo je predpokladom ďalšieho automatizovaného spracovania v bankách a následne aj u klientov bánk.

Systém SWIFT bol uvedený do prevádzky v roku 1977, keď boli všetky jeho zakladajúce krajiny naživo napojené a počet členských bánk vzrástol na 586. Prvá štandardizovaná finančná správa bola poslaná swiftovou sieťou v roku 1977. V prvom roku bolo odoslaných celkovo 3,4 mil. swiftových správ. Pôvodne plánovaný objem 300 tisíc správ za deň bol v krátkom období výrazne prekročený. V roku 2012 SWIFT spájal vyše 10.279 užívateľov z 212 krajín. Z toho bolo korporátnych firiem vyše 1000. V 2012 bolo zaslaných 4.6 miliónov správ. Priemerný čas doručenia správy je menej ako 20 sekúnd a dostupnosť služby je 99,998 %. [7]

Všetky prenosy (vysielanie i prijímanie správ) na medzinárodných linkách sú zašifrované, takže správa je tretími osobami nerozlušiteľná. Šifry sa na oboch koncoch každej jednotlivej linky menia v náhodných intervaloch. Systém zabezpečuje, aby na termináloch vysielali správy len pracovníci na to oprávnení, ktorí sa preukazujú príslušným heslom. Proti eventúálnym zmenám v texte zasielanej správy je systém zabezpečený autentifikáciou. Členovia SWIFT-u si vzájomne vymieňajú „kľúče“.

Pracuje na elektronickej báze a má prípoje v mnohých krajinách sveta, do ktorých sa dajú zasielať rýchle správy (swift = rýchlo). V každej krajine sa nachádzajú národné zberné strediská, ktoré zbierajú všetky správy napojených bánk a prostredníctvom operačných centier (center operating) v USA, Holandsku a Švajčiarsku ich zasielajú príjemcom. Tieto centrá postupujú informácie takmer v reálnom čase. V prípade, že má niektoré operačné centrum problémy, ďalšie centrum automaticky preberá zasielanie v rámci celej siete.

SWIFT používa 11 kategórií správ. Toto rozdelenie do kategórií pomáha užívateľom identifikovať oblasť, ktorej sa správa týka. V rámci kategórií sa používajú typy správ (MT – message type), ktoré sa používajú pre určité transakcie, napr. MT700 – Vystavenie akreditívu. Swiftová adresa - BIC (Bank Identifier Code = bankový identifikačný kód) je osem alebo jedenásťmiestny údaj, ktorý sa skladá z týchto znakov:

Kódu banky, ktorý identifikuje banku pomocou štyroch abecedných znakov (napr. CEKO – Československá obchodná banka, a. s., DEUT – Deutsche Bank, a. g.).

Kódu krajiny, identifikujúceho krajinu alebo geografické územie, v ktorom má banka sídlo (používa sa dvojmiestny abecedný kód ISO napr. SK – Slovensko, DE – Nemecko, FR – Francúzsko, US – USA a pod.)

Kódu miesta, ktorý identifikuje pomocou dvojmiestneho alfanumerického znaku región alebo mesto, v ktorom má banka svoje sídlo (napr. BX – Bratislava, PP – Praha, SG – Singapur a pod.).

Kódu pobočky, ktorý je voliteľnou súčasťou swiftovej adresy a skladá sa z troch alfanumerických znakov. Swiftové adresy sú opísané normou ISO 9362 a sú publikované v adresári BIC Directory v tlačenej alebo elektronickej podobe. Možno ich tiež nájsť na webových stránkach SWIFT-u.

2 Inovácie obchodnom financovaní

Posledné roky sú poznamenané rozvojom nových technológií, ktoré ovplyvňujú aj oblasť spracovania produktov obchodného financovania. Banky postupne implementujú aplikácie na elektronické spracovanie tejto agendy a komunikáciu so zúčastnenými stranami. Prináša to so sebou množstvo otázok a problémov, ktoré musia banky a ich klienti postupne riešiť. Najčastejšie sa elektronická komunikácia týka veľkých korporátnych firiem, ktoré majú väčšie počty transakcií. Korporátne firmy sú financované viacerými bankami, a tak narážajú na problém, že musia komunikovať s bankami rozdielnymi aplikáciami, čo je pre ne veľmi náročné. Novou výzvou pre banky je dohoda o vytvorení jednotného komunikačného kanála, ktorý budú využívať financujúce banky. Ide o aplikácie, v rámci ktorých prebieha komunikácia príkazcu s vystavujúcou bankou. Príkazca môže dávať príkaz na vystavenie a zmeny akreditívu elektronicky, banka mu elektronicky oznámi vystavenie, zmeny a čerpanie akreditívu. Oprávnený dostane od avizujúcej banky elektronicky oznámenie o vystavení a zmenách akreditívu, informuje ho o stave prezentácie a pod. Predloženie dokumentov sa pritom naďalej realizuje v papierovej podobe. Pri dokumentárnych inkasách a bankových zárukách systémy fungujú na podobnom princípe.

Použitie multibankovej platformy na spracovanie akreditívov, inkás a záruk umožňuje klientovi:

- Prístup k informáciám o použití úverových liniek vo všetkých bankách, ktoré ho financujú v reálnom čase bez nutnosti zdĺhavého vyhľadávania v niekoľkých nekompatibilných systémoch.
- Rýchle a presné spracovanie žiadostí prostredníctvom štruktúrovaných postupov, elektronických vzorov, štandardných formulácií a kopírovania z predchádzajúcich žiadostí.
- Úsporu interných nákladov v dôsledku štandardizácie vystavovania akreditívov v rámci všetkých obchodných oddelení korporácie a finančného oddelenia.
- Zníženie chybovosti pri potvrdzovaní kľúčových údajov v aplikácii založenej na predbežnom odsúhlasení.
- Štandardizáciu.

Multifunkčná platforma je výhodná aj pre banky, ktorým prináša užší a dlhodobejší vzťah s klientmi tým, že sa stanú integrálnou súčasťou klientskeho dodávateľského reťazca; prináša aj dodatočné výnosy z rastúceho počtu transakcií ako výsledku užšieho vzťahu a služieb, ktoré banka poskytuje a okrem toho aj dodatočné transakčné alebo licenčné príjmy ako systémového providera a facilitátora. Výhoda bánk spočíva aj v možnosti ponúknuť obchodné služby s pridanou hodnotou.

V posledných rokoch sa čoraz viac dostáva do popredia financovanie dodávateľských reťazcov a súčasne dochádza k presunu platobných podmienok od dokumentárnych

akreditívov a inkás k otvoreným účtom. Odhaduje sa, že 80 % medzinárodného obchodu sa realizuje práve prostredníctvom otvoreného účtu. Keď k tomu pridáme ešte rozvoj elektronického obchodu a elektronického bankovníctva, výsledkom je nevyhnutnosť novej služby, ktorá by poskytovala komfort hlavne dodávateľským reťazcom pri financovaní ich obchodných aktivít. Takouto službou je tzv. Trade Service Utility (TSU), s ktorou prichádza SWIFT a niekoľko najväčších svetových bánk.

TSU sa zaoberá dátovými prvkami, ktoré sa extrahujú z obchodných dokumentov, najčastejšie z objednávky, obchodnej faktúry a rôznych prepravných dokumentov, akými sú oznámenie prepravcu alebo potvrdenie špeditéra o prevzatí tovaru. V budúcnosti budú prispôbovať ďalšie súbory dát vrátane poisťiek a rôznych certifikátov, napríklad certifikátu o pôvode. Nejde o systém, ktorý by mal nahradiť dokumenty.

Automatizované odsúhlasovanie údajov z dokumentov je navrhnuté tak, aby poskytovalo bankám včasné a spoľahlivé zdroje informácií, ktoré môžu byť použité na podporu efektívneho schvaľovacieho procesu vrátane financovania pred a po dodaní.

TSU je určené všetkým bankám. Vzhľadom na to, že ako prvé sa do TSU programu zapojili veľké svetové banky, vznikol dojem, že bol vytvorený pre veľké banky. Mená ako JPMorgan, Chase, BNP Paribas, Standard Chartered Bank, HSBC, Deutsche Bank a ABN Amro, KBC sa stali synonymom pre TSU. [3] TSU je iniciatívou bankového priemyslu, ktorá má slúžiť podnikateľským potrebám celého odvetvia. Pre úspešnú implementáciu je veľmi dôležitá aktívna účasť partnerských bánk, aby sa vytvorili technické predpoklady na výmenu správ medzi nimi. Každá inštitúcia, ktorá splní kritériá členstva, sa môže pridať k TSU. Členstvo nie je vymedzené len pre finančné inštitúcie, ale môžu sa pridať aj ďalšie inštitúcie, napr. poisťovne.

TSU bolo navrhnuté bankami a vybudované pre banky, ktoré sú ako klientmi, aj akcionármi SWIFT-u. TSU nekonkuruje bankám a nezasahuje do konkurenčného priestoru. Poskytovaním údajov a odsúhlasovaním správ SWIFT umožňuje bankám, aby rozvíjali svoje vlastné obchodné riešenia.

Obchodovanie na báze otvoreného účtu má veľa výhod pre kupujúceho – ale pre predávajúceho je už menej výhodné. Bankový platobný záväzok (Bank Payment Obligation – BPO) prináša určité výhody práve predávajúcemu. Ide vlastne o platobný prostriedok porovnateľný s dokumentárnym akreditívom, v oboch prípadoch ide o garantovanie platby bankou kupujúceho.

BPO je definovaný ako neodvolateľný záväzok poskytnutý jednou bankou druhej banke, že platba sa vykoná v určitom špecifikovanom dni po úspešnom elektronickom spárovaní dát, generovaných SWIFTom a Trade Service Utility (TSU) alebo iným ekvivalentom aplikácie na spárovanie transakcií (Transaction Matching Application – TMA), v súlade s Jednotnými pravidlami pre bankové platobné záväzky (Uniform Rules for BPO), ktoré boli vydané Medzinárodnou obchodnou komorou v Paríži.[4]

Pri BPO sa používajú údaje z objednávok, faktúra a dopravných dokumentov. Transakcia môže byť iniciovaná kupujúcim alebo predávajúcim, ale zvyčajne začína u kupujúceho, ktorý zadáva údaje v objednávke prostredníctvom svojej banky do aplikácie na spárovanie transakcií (Transaction Matching Application – TMA). Predávajúci prostredníctvom svojej banky odsúhlasí transakcie.

Po dodaní údaje z príslušných obchodných a dopravných dokumentov sú postúpené bankou predávajúceho do TMA (banka predávajúceho zvyčajne uskutočňuje predkontrolu údajov). Nástroj na párovanie porovnáva údaje a identifikuje nezrovnalosti, o ktorých potom informuje všetky zúčastnené strany. Ak spárovanie je úspešné alebo nezrovnalosti sú akceptované kupujúcim, platba sa uskutoční podľa BPO v dohodnutom dni splatnosti.

Pokiaľ ide o fyzické dokumenty, pri BPO sa fyzické dokumenty neposielajú prostredníctvom bánk, ale aj tak má predávajúci povinnosť zaslať takéto dokumenty kupujúcemu tak, aby mohol prečítať a prevziať tovar.

Formát správ dáva možnosť postúpiť akúkoľvek informáciu z objednávky, faktúry, certifikátov. Je preto dôležité, aby sa predávajúci a kupujúci dohodli so svojimi bankami na minimálnom súbore požadovaných polí, aby sa tak znížila možnosť nespárovania a zrýchlilo zadávanie a spracovanie na oboch stranách. Cieľom nie je kopírovať akreditívne procesy a zasielať všetky údaje z dokumentov v elektronickej podobe, ale preskúmať a redesignovať celý proces.

Dokumenty sú zasielané priamo kupujúcemu. Závislosť medzi tokom dokumentov a BPO závisí od dôvery medzi predávajúcim a kupujúcim.

Inovácie v nedokumentárnom platobnom styku

Významným krokom v integrácii členských štátov Európskej únie bolo vytvorenie Hospodárskej a menovej únie (HMÚ), o ktorom rozhodla Európska rada v decembri 1991 a stalo sa neskôr súčasťou Zmluvy o Európskej únii. HMÚ z pohľadu praxe predstavuje koordináciu hospodárskej politiky medzi členskými štátmi, koordináciu fiškálnych politík, najmä v oblasti verejného dlhu a schodku verejných financií, nezávislú menovú politiku riadenú Európskou centrálnou bankou (ECB) a jednotnú menu a eurozónu. K zavedeniu spoločnej meny euro došlo až v roku 1999 najskôr v bezhotovostnej forme a následne v roku 2002 sa začalo euro používať aj hotovostnej forme. Stále však platobný styk v rámci EÚ a eurozóny bol veľmi roztrieštený, zdĺhavý a nákladný. Ak chcela EÚ zvýšiť svoju konkurencieschopnosť, hlavne vo vzťahu k USA, bolo potrebné prijať opatrenia na integráciu bezhotovostného platobného styku.

Projekt, ktorého cieľom bola integrácia poskytovania jednotných podmienok pri uskutočňovaní najmä bezhotovostných platieb v eurách bol nazvaný SEPA - Single Euro Payments Area. Základným poslaním projektu SEPA bolo faktické zrušenie hraníc pre uskutočňovanie bezhotovostných retailových platieb v mene euro. Priamym dôsledkom SEPA je nahradenie domácich platobných nástrojov, ako sú úhrady, inkasá alebo platobné karty, efektívnymi nástrojmi SEPA s cieľom realizovať akúkoľvek platbu jednoducho, efektívne, bezpečne a za rovnakú cenu.

V rámci SEPA môžu spotrebitelia, podniky a ďalšie hospodárske subjekty zasielať a prijímať platby v eurách, či už v rámci jednej krajiny alebo medzi jednotlivými krajinami, za rovnakých základných podmienok, práv a povinností a bez ohľadu na to, kde sa nachádzajú.

Základné prvky SEPA môžeme zhrnúť takto: jednotná mena (Euro), jednotný súbor platobných prostriedkov – úhrady, inkasá a platobné karty, efektívna infraštruktúra na spracovanie platieb, jednotné technické štandardy, jednotné prevádzkové postupy, harmonizovaný právny základ a rozvoj nových služieb orientovaných na zákazníkov.

Projekt SEPA priniesol niektoré zmeny v bankových systémoch: banky zmenili svoje vnútroštátne kódy a zaviedli čísla účtov v nových štandardoch - IBAN (International Bank Account Number) a BIC (Bank Identification Code). Projekt SEPA vznikol roku 2002 a prechod na produkty SEPA sa očakával v roku 2010, ale stále sa objavovali nové a nové prekážky, ktoré viedli Európsku bankovú komisiu k tomu, aby s podporou ECB, ako aj zástupcov finančných inštitúcií, stanovili konečný dátum prijatia nových postupov pre úhrady a inkasá záväzný pre členské štáty. [2]

Zavedenie eura vyvolalo potrebu zaviesť efektívny systém zúčtovania platieb v eurách v reálnom čase. Odpoveďou na túto výzvu bolo zriadenie systému TARGET (v roku 2007 ho nahradil TARGET2), ktorý bol prvým systémom na zúčtovanie veľkých platieb v reálnom

čase. TARGET uľahčil rýchlu integráciu peňažného trhu EÚ a nadväzujúcich obchodných transakcií.

Systém TARGET (Trans-European Automated Real-Time Gross Settlement Express Transfer System, t. j. európsky automatizovaný expresný systém hrubého zúčtovania platieb v reálnom čase) ako decentralizovaný platobný systém pozostávajúci z národných RTGS systémov („real-time gross settlement systems“, t. j. systémov hrubého zúčtovania v reálnom čase) a z platobného mechanizmu Európskej centrálnej banky vznikol v roku 1999. Systémy boli navzájom prepojené tzv. interlinkingom (mechanizmom prepojenia), resp. bilaterálnou linkou tak, aby sa dosiahla spoločná platforma na spracovanie cezhraničných platieb v EUR. Systém TARGET bol vyvinutý na účel poskytnutia bezpečného a spoľahlivého mechanizmu na zúčtovanie platieb v EUR na báze RTGS, zvýšenia výkonnosti cezhraničného platobného styku v rámci eurozóny a potrieb menovej politiky ECB. Bol navrhnutý tak, aby sa docielilo spracúvanie cezhraničných platieb v mene EUR rovnako hladko, ako sa spracúvajú domáce platby v EUR. TARGET spracúval len platobné príkazy na úhradu v EUR, a to medzibankové a klientske. V systéme neboli stanovené žiadne limity na výšku platby, ktoré tento systém zúčtoval v reálnom čase.

Nová generácia systému TARGET (TARGET2) umožňuje hrubé zúčtovanie platieb v reálnom čase v eurách so zúčtovaním v peniazoch centrálnej banky. Je vytvorený a funguje na základe Jednotnej technickej platformy SSP, cez ktorú sa technicky rovnakým spôsobom zadávajú a spracúvajú všetky platobné príkazy, ako aj prijímajú platby. TARGET2 predstavuje z právneho hľadiska množinu RTGS systémov (komponentov T2) a pracuje na týchto princípoch: harmonizácia základných služieb, ktoré lepšie zodpovedajú požiadavkám používateľov, garancia nákladovej efektívnosti a nákladovej návratnosti, jednotná cena aplikovateľná pre tzv. základné služby, neexistuje žiadna konkurencia medzi jednotlivými T2 komponentmi. TARGET2 bol uvedený do prevádzky 19. 11. 2007. [3]

Súčasne s TARGETOM vytvorila EBA (Európska banková asociácia) zúčtovací systém na vysporiadanie platieb v eurách – EURO1, ktorý poskytuje efektívne, bezpečné a nákladovo výhodné zúčtovanie platieb v eurách.

Inovácie na znižovanie používania hotovosti

Hotovostný platobný styk je treťou dôležitou oblasťou, kde dochádza využívaniu inovácií. Je to vyvolané hlavne potrebou znižovať náklady, ktoré sú spojené s používaním hotovosti. Podľa štúdie publikovanej v práci „World Payment Report 2011“ minimálne 6 zo 7 platobných transakcií sa realizuje v hotovosti a náklady na hotovosť sa odhadujú na 45 mld. eur ročne. Pritom objem hotovosti narastá napriek tomu, že sa zvyšuje podiel platieb prostredníctvom platobných kariet a nových foriem platieb prostredníctvom internetu a hlavne prostredníctvom mobilov. Objem hotovosti od zavedenia eura v roku 2002 (263 mld. Eur) sa zdvojnásobil (v roku 2009 510 mld. Eur). Európa pokračovala v sledovanom období v náraste nákladov na hotovostný obeh v eurách. Pomer hotovosti k HDP v Eurozóne je viac ako dvakrát vyšší ako v USA. Štúdia EPC z roku 2010 (údaje 2008) odhaduje celkové náklady na hotovosť v EÚ na 84 mld. eur, čo predstavuje ekvivalent 130 eur na obyvateľa alebo 0,3 – 0,4% celkového HDP Eurozóny. Keby EÚ mohla zredukovať používanie hotovosti, mohlo by to ušetriť 20 mld. eur ročne a okrem toho by to prispelo aj vyššej daňovej transparentnosti. Členské krajiny EÚ prijímajú opatrenia na zvyšovanie podielu elektronických platieb. Napríklad Ministerstvo financií v Poľsku zaviedlo 3-ročný plán s cieľom zvýšiť elektronické platby z 9 % na 50%. V Holandsku spolupracujú banky a maloobchodníci na formulovaní spoločnej stratégie v používaní hotovosti a niektoré supermarkety si stanovili za cieľ, že v najbližších rokoch sa v nich budú realizovať len bezhotovostné platby za tovar a služby. Vláda VB zavádza iniciatívy na výchovu platobnej komunity s cieľom znížiť výplaty miezd v hotovosti. V roku 2010 jedna výplata mzdy z 20 bola platená v hotovosti. Cieľom je, aby

tento pomer v roku 2018 bol jedna z 50. V roku 2010 a elektronické a mobilné platby odhadujú na 22,55 mld. transakcií. Pritom najvyšší počet transakcií na obyvateľa sa dosahoval vo Fínsku (332) a Švédsku (298). [9]

Najvýznamnejšie inovácie v produktoch elektronického bankovníctva prináša využívanie mobilných platieb, z ktorých môžeme spomenúť:

- Platba z mobile na mobil (Mobile-to-mobile payments) - je aplikáciou, ktorá umožňuje obchodníkovi okamžitý prevod prostriedkov z účtu na účet prostredníctvom smartphonu.
- Mobilný telefón ako procesor kreditnej karty - mobil obsahuje čítačku platobnej karty a umožňuje obchodníkovi prijať platbu na prostredníctvom mobilu.
- Mobilný telefón ako platobná karta (Near Field Communication (NFC) Technology). Zariadenie prečíta z priloženého mobil údaje, ktoré sú na platobnej karte a zrealizuje platbu.

Využívanie mobilných platieb je veľmi perspektívnou formou platenia. V súčasnosti rozšírenie mobilných telefónov umožňuje, aby sa tieto nové formy platenia využívali.

Záver

Inovácie v bankovom priemysle vo významnej miere ovplyvňujú ekonomiku nielen jednotlivých krajín, ale čoraz väčší význam majú aj rast svetovej ekonomiky.

Za najdôležitejšiu udalosť v novodobom bankovníctve môžeme jednoznačne stanoviť založenie SWIFTu, ktorý zásadným spôsobom zmenil komunikačné možnosti bánk a umožnil rozvoj bankového sektora.

Výhody systému SWIFT spočívajú v rýchlosti, bezpečnosti a hospodárnosti prenosu správ. Doba medzi prijatím a odoslaním správy sa zredukuje na minimum. SWIFT-ová správa z odosielajúcej banky v SR do prijímajúcej banky v San Franciscu spravidla netrvá dlhšie ako 5 minút. Vďaka štandardizácii a vstavaným kontrolným prvkom je vylúčené chybné prijatie, chybná interpretácia alebo falšovanie. Systém funguje ako bezdokladový systém, čím je vo veľkej miere zracionalizovaná realizácia platby.

Okrem toho SWIFT od svojho vzniku sa výrazne zapája do všetkých inovácií vo finančnom sektore a poskytuje neoceniteľnú pomoc hlavne v technickom zabezpečení nových inovačných platobných nástrojov a systémov.

Obchodné financovanie je dôležitým predpokladom realizácie medzinárodného obchodu. Aj keď využívanie klasických nástrojov obchodného financovania má stále svoje miesto, nástup nových technológií vyžaduje určité zmeny aj v obchode financovaní. Základným východiskom pre efektívnejšiu spoluprácu medzi bankou a klientom je vytvorenie multibankovej platformy, ktorá umožňuje klientovi komunikovať s bankami prostredníctvom rovnakých aplikácií. Druhým krokom sa potom stáva využívanie nových produktov, akými sú TSU a BPO.

TSU sa zameriava na platobnú podmienku otvorený účet a jeho cieľom nie je nahradiť tradičné obchodné financovanie. SWIFT naďalej podporuje a investuje do tradičných foriem obchodného financovania. Dokumentárne akreditívy zostanú súčasťou medzinárodného obchodu. Určitým impulzom by mali byť aj posledné JZP 600, ktoré sa do veľkej miery snažili zjednodušiť a sprehľadniť akreditívne transakcie. Už v prvom polroku 2007 došlo k určitému zvýšeniu počtu akreditívov. Samozrejme, budúcnosť akreditívov je veľmi úzko spojená s teritoriálnou štruktúrou medzinárodného obchodu. Kontrola dokumentov v rámci akreditívov je do určitej miery subjektívna, zatiaľ čo kontrola údajov v rámci TSU je realizovaná automatizovane, a teda objektívnejšie.

Význam a výhody TSU pre banky a bankový priemysel môžu byť vyjadrené mnohými spôsobmi. Centrálna aplikácia TSU vykonáva odsúhlasovanie údajov a riadi transakčné postupy, poskytuje bankám informácie, na základe, ktorých sa môžu vykonať dôležité podnikateľské rozhodnutia. Infraštruktúra správ TSU znižuje náklady na investície jednotlivých bánk. TSU štandardy podporujú interoperabilitu medzi zúčastnenými bankami. Pravidlá, ktoré boli zahrnuté do opisu služieb, špecifikujú povinnosti bánk a SWIFT-u voči sebe. Navyše TSU funkcionalita môže byť integrovaná do bankových front a back officeov, aby podporili poskytovanie služieb s pridanou hodnotou svojim korporátnym zákazníkom.

Reálna hodnota TSU však spočíva v schopnosti banky využiť odsúhlasené dáta a aplikovať ich na vytvorenie tzv. aktivačných bodov. Sú to body, pri ktorých budú banky schopné identifikovať špecifické prípady vo fyzickom dodávateľskom reťazci a odsúhlasiť ich spolu s províziou za služby, ktoré boli priradené podľa príslušného rizika a formy financovania. Súčasne sa tieto údaje môžu využiť na riadenie likvidity a efektívnosť celého procesu vrátane kontroly údajov a riešenia sporov.

TSU predstavuje dôležitý krok, ktorý umožní bankám vyplniť medzeru v produktovej škále a zaviesť holistickejší prístup k riešeniam pre dodávateľské reťazce. Je to dôležitý krok v novej etape rozvoja poskytovania služieb zákazníkom, ktorý umožní rýchlo reagovať na dynamicky sa rozvíjajúci trh.

V podstate BPO je alternatívnym platobným a zaisťovacím prostriedkom na vyrovnanie záväzkov v medzinárodnom obchode a je pritom založené na automatizovanom spracovaní a súčasne znižovaní rizika. Ak teda porovnáme BPO s existujúcimi prostriedkami obchodného financovania, BPO ponúka to najlepšie z oboch „svetov“. Na jednej strane, akreditív ponúka predávajúcemu istotu platby, ale je založený na papierových dokumentoch, čo je ťažkopádne a nákladné pre kupujúceho aj predávajúceho. Na strane druhej transakcie v rámci otvoreného účtu sú veľmi efektívne, pretože sa pri nich nevyžaduje žiadna práca s papiermi, ale zase chýba zaistenie platby.

Pokiaľ ide o nedokumentárne platobné prostriedky, za najdôležitejšiu inováciu považujeme vytvorenie jednotnej európskej platobnej oblasti SEPA, ktorá umožňuje prechod od fragmentovaných miestnych štandardov a formátov k jednotnému európskemu štandardu, vrátane možnosti garantovania súboru 140 znakov a tým umožní aj racionalizáciu účtov a bankových vzťahov v oblasti platobných služieb. Malo by to mať pozitívny vplyv na efektívnosť transakcií. Formát SEPA ISO XML podporuje efektívnosť, znižuje čas potrebný na vývoj nových aplikácií, optimalizuje požadovaný počet rozhraní a zvýši bezpečnosť. Vytvorenie jednotnej oblasti platieb v eurách umožňuje subjektom v krajinách EÚ využívať výhody, aké majú firmy v USA. Tento krok je o to významnejší, že v posledných rokoch dochádza k internacionalizácii podnikateľského prostredia a veľké firmy potrebujú nové produkty a technológie aj v oblasti realizácie nedokumentárneho platobného styku.

Veľkou výzvou pre EÚ je znižovanie hotovostných transakcií, ktoré sú spojené s vysokými nákladmi. Inováciám v tejto oblasti dominovali v minulých rokoch platobné karty, ktoré sa v pomerne krátkom čase rozšírili po celom svete a nahradili jednak hotovosť a vo veľkej miere aj používanie šekov. V poslednom období sa vo veľkej miere začínajú využívať aplikácie, ktoré sú založené na použití mobilného telefónu, ktorý sa stáva naozaj multifunkčným prístrojom dostupným širokým masám bežných užívateľov nielen vo vyspelých krajinách, ale čoraz viac aj v rozvojových krajinách.

Zoznam použitej literatúry

- [1] Chin, P. : Enhancing Supply Chain Finance with BPO. In Sibos 2013. Dubai: ICC.
Dostupné na: http://www.premiumit.com/newsroom/Premium_Technology-EnhancingSCF_withBPO.pdf
- [2] Dann, C. : The lap of the regulator: BPO adoption down to capital allocation rules. Trade and Forfeiting Review. 2013. Dostupné na: <http://www.tfreview.com/news/treasury-management/lap-regulator-bpo-adoption-down-capital-allocation-rules>
- [3] Jančíková, E. : New trends in trade finance. In Harmony - science in the economy and the society. Sopron: Faculty of Economics University of West Hungary, 211, s. 616-623
- [3] Jančíková, E. : Medzinárodné obchodné financovanie. Bratislava: SPRINT 2, s.r.o., 2013, s. 287. ISBN 978-80-89710-00-3
- [4] OPUS Advisory Services. Observations on the Evolution of Trade Finance and Introduction to the Bank Payment Obligation. 2013 Dostupné na: http://www.swift.com/assets/corporates/documents/business_areas/trade_opus_swift_observations_2013.pdf
- [5] Skinner, CH. : The Future of Finance after SEPA. Chichester, West Sussex: JohnWiley & Sons Ltd., 2008, s 303. ISBN 978-0-470-98782-7.
- [6] SWIFT. Supply Chain Finance for Corporates. 2012. Dostupné na: http://www.swift.com/assets/corporates/documents/business_areas/trade_swift_bpo_for_experts_webinar.pdf
- [7] SWIFT. SWIFT History.2013 Dostupné na: http://www.swift.com/about_swift/company_information/swift_history?lang=
- [8] Wandhöfer, R. : EU Payments Integration. The Tale of Sepa, PSD and Other Milestones Along the Road. Hampshire: Palgrave Macmillan, 2010, s. 288. ISBN 978-0-230-24347-7.
- [9] World Payment Report 2011. Capgemini. 2012. Dostupné na: http://www.capgemini.com/resource-file-access/resource/pdf/World_Payments_Report_2011.pdf

Kontakt

Ing. Eva Jančíková PhD.
Fakulta medzinárodných vzťahov
Ekonomická univerzita v Bratislave
Dolnozemska cesta 1/b
852 35 Bratislava 5
Telefón: +421 915 712 517
E-mail: eva.jancikova@euba.sk

TAX POLICY IN A PERIOD OF CRISIS IN THE EU AND THE CZECH REPUBLIC

DAŇOVÁ POLITIKA V OBDOBÍ KRIZE V ZEMÍCH EU A ČR

KVĚTA KUBÁTOVÁ

Key words: tax policy, anti-crisis tax policy, tax revenue, tax mix, tax rates, tax policy in EU

Klíčová slova: daňová politika, protikrizová daňová politika, daňové výnosy, daňový mix, daňová politika v EU

Abstract

This article aims to evaluate tax policy in the EU countries and the Czech Republic with a view to stabilizing role and duties in relation to the emerging new fiscal paradigms. The subject of comparing are the elements of the tax laws, tax revenues and their structure and the effective tax rate as measured by the implicit tax rate.

In times of crisis, increased frequency adjustments in taxes, both in rates and tax bases. The trend is not clear, both in terms of comparing countries with each other and even within individual national tax systems. Measures are diverse and cover all the major taxes. Fiscal policy Government together with economic conditions and the initial setting of tax systems (automatic stabilizing role of taxes) in effect translates into tax revenues and effective burdens factors. Trends in these indicators vary in EU countries, yet we can observe that the basic indicators, i.e. tax quota and share of personal income and corporate taxes and VAT on GDP mostly fell, which could contribute more to GDP than the of public finances stabilization. Also macroeconomic effective taxation of consumption and capital are usually reduced, while development of work taxation is not conclusive.

This paper is part of the project VEGA no. 1/0908/12 "Fiscal and monetary policy and their impact on international business in EU countries" solved at the Pan-European University in Bratislava.

Abstrakt

Cílem článku je vyhodnotit daňovou politiku zemí EU a České republiky s ohledem na stabilizační úlohu daní a vzhledem k objevujícím se novým fiskálním paradigmatům. Předmětem porovnání jsou prvky daňových zákonů, daňové výnosy a jejich struktura a efektivní zdanění měřené jako implicitní daňové sazby.

V období krize se zvýšila frekvence úprav v daních, a to jak v sazbách, tak základech daně. Trend však není jednoznačný, a to jak z hlediska porovnání zemí mezi sebou, tak dokonce ani v rámci jednotlivých národních daňových systémů. Opatření jsou různorodá a týkají se všech důležitých daní.

Daňová politika vlád spolu s ekonomickými podmínkami a původním nastavením daňových systémů (automatická stabilizační úloha daní) se ve výsledku promítá do daňových výnosů a efektivního zatížení faktorů. Trendy u těchto ukazatelů se liší v zemích EU, přesto však lze vysledovat, že základní ukazatele, tj. daňová kvóta, podíl osobních důchodových a korporátních daní a DPH na HDP většinou klesly, což mohlo přispět více ke stabilizaci HDP než veřejných financí. Také makroekonomické efektivní zdanění spotřeby a kapitálu se většinou snižovalo, zatímco u práce není vývoj průkazný.

Tento príspevok je súčasťou riešenia projektu VEGA č. 1/0908/12 "Fiskálna a menová politika a jej vplyv na medzinárodné podnikanie v krajinách EÚ riešeného na Paneurópskej vysokej škole v Bratislave.

JEL classification: H2

Úvod

Fiskálna politika ako nástroj ekonomickej politiky štátu v posledných rokoch musí odrážať ďalšie útoky svojich odporcov z dôvodu probíhajúcej európskej integrácie (oddelenie národných fiskálnych politík od „európskej“ monetárnej politiky a straty kompetencií národných vlád nad daňovými príjmi v dôsledku harmonizácie daní). V období súčasnej krízy sa tiež ukazuje, že dlhodobá deficitná rozpočtová politika uvrhuje s prispôbením krízy vlády do situácie neudržateľných verejných financií [10], pretože vlády v podstate uplatňujú len jednu polovicu fiskálnej politiky (expanzie verejných financií v období krízy), ale druhou nie (probíha ďalšia expanzia verejných financií v období konjunktúry miesto restriktív).

Shrneme-li dopady súčasnej krízy na teóriu makroekonomickej protikrizovej politiky (monetárna a fiskálna politika), môžeme konštatovať ([1], [10], [12], [2], že predovšetkým, monetárna politika má v podmienkach monetárnej únie obmedzené možnosti. Navyše, centrálna banka bola v období začiatku krízy a po celú dobu jej trvania obmedzená vo svojej funkcii nízkymi úrokovými mierami a nízkou infláciou.

Väčšiu váhu má teda mať fiskálna politika, na ktorú však sú i naďalej názory rozporuplné. Najväčšou obtiažou sa však stala neudržateľnosť verejných financií, pretože vlády v priaznivejších obdobiach nevytváraly potrebné prebytky rozpočtov a neumazávaly dlhy. Dlhový problém sa tak expanzívna fiskálna politikou dostáva za neúnosnú hranicu. Celý problém sa rozvinul do tak veľkých rozmerov v dôsledku politických a nie ekonomicky potrebných rozhodnutí vlád.

Ďalším faktorom hodným zreteľa je pôsobenie stabilizátora z dlhodobého hľadiska, čiže či je opatrenie trvalé (napr. zmena sadzby daní) alebo dočasné ad hoc (napr. „šrotovné“). Z tohto hľadiska je zaujímavé sledovať nastolené zmeny v daňových príjmoch, ich štruktúre a efektívnym daňovým bremenom, ktoré kríza do systémov priniesla a ktoré budú setrvať.

Predkladaný článok štatisticky vyhodnocuje vykonávané protikrizové daňové opatrenia vlády od roku 2008 až do polovice roku 2013 a ich dopady na daňové výnosy v krajinách EÚ v období do roku 2011. Článok je organizovaný nasledovne. Najprv je vyhodnocená daňová politika v období krízy, potom je zisťované, ako sa vyvíjajú daňové výnosy a ich štruktúra v období do roku 2011 a nakoniec sa hodnotí vývoj implicitných daňových sadzieb do roku 2011, všetko za štáty EÚ a ČR zvlášť.

Daňová politika krajín EÚ v období krízy

Evropská komise [3],[4],[5],[6],[7] sa vo svojich pravidelných štatistikách a prehľadoch o daňových politikách členských krajín EÚ zameriava od roku 2009 na protikrizovú daňovú politiku. Vývoj daňových opatrení v krajinách EÚ môžeme podľa nej rozdeliť na dve hlavné obdobia. Prvotná reakcia na krízu vo väčšine krajín v období 2008 - 2009 spočívala predovšetkým vo fiskálnych stimuloch resp. expanzívnej fiskálnej politike. Cieľom bolo zvýšiť agregátnu poptávku obyvateľstva, podpožiť zamestnanosť a nízko príjmové skupiny obyvateľstva. Politika to bola veľmi rôznorodá provedením, rozsahom i dopadom na štátny rozpočet. V roku 2010 sa vo väčšine štátov politika zmenila, potreba fiskálnej konsolidácie prevláda. Expanzívna fiskálna politika praktikovala už len niekoľko štátov a väčšina prešla na restriktívnu fiskálnu politiku. V ďalších rokoch už sa na zníženie štátneho deficitu zameriavali skoro všetky členské štáty a dochádzalo skôr k zvyšovaniu daní a rastu daňového zaťaženia.

V niektorých štátoch Európskej únie sa finančná kríza prejavila na ukazovateľoch hospodárskeho rastu už v roku 2008. Priemerný ekonomický rast európskej sedemadvaciatky sa

zpomalil z 3,2 na 0,4 % oproti roku 2007 [8]. Do recese se záporným tempem růstu se dostaly Estonsko, Lotyšsko, Irsko a Itálie. V roce 2008 se příznaky krize mohly projevit až ke konci roku (krize samotná vypukla ve Spojených státech v září 2008 a poté se začala šířit do ostatních oblastí světa), proto vlády států EU víceméně pokračovaly v trendech připravovaných daňových reforem, jejichž hlavním rysem je již po desetiletí přesun daňového břemene z přímého na nepřímé zdanění.

V roce 2009 nastávají změny v politice a přijímají se diskreční opatření k podpoře kupní síly, zavádějí se stimuly a úlevy podnikům. Nejvíce protikrizových daňových opatření v zemích EU bylo přijato právě tomto roce.

V roce 2010 již některé státy začínají přecházet na restriktivní fiskální politiku a snaží se tím o udržitelnost veřejných rozpočtů. Některé státy ale nadále zavádějí daňové stimuly; jde o státy s nízkým státním dluhem, např. severské státy a Německo. V roce 2011 již převládla potřeba fiskální konsolidace ve většině států Evropské unie a dochází ke zvyšování daňového zatížení.

V období let 2012 a 2013 pokračuje fiskální konsolidace ve většině států Evropské unie. Nejzřetelnějším trendem je zvyšování sazeb spotřebních daní, kterého využili skoro všichni členové. Vlády už více dodržují doporučení Evropské komise a ke zvyšování daňového zatížení používají spíše rozšíření základu daně než zvyšování sazeb.

Vlivem krize a vlivem vládních politik členských zemí došlo v letech 2007 – 2010 k poklesu průměrné daňové kvóty v zemích EU z 37 na 35,5%, avšak od roku 2011 kvóta opět roste [9].

Přehledy o daňových opatřeních v období krize podle států a jednotlivých let podává Evropská komise [3],[4],[5],[6],[7]. Statistiky těchto opatření obsahuje Tabulka 1. Opatření jsou zde uvedena bez ohledu na rok zavedení a jsou tříděna na restriktivní, těch bylo celkem v zemích EU u sledovaných daní 93, a expanzivní, kterých bylo 90. V tomto počtu je Česká republika průměrným státem, neboť počet zavedených opatření v období krize byl celkem 6 opatření.

Nejčastějšími restriktivními opatřeními v zemích EU bylo zvýšení sazby DPH a snížení úlev u daně fyzických osob. ČR provedla obě z nich a další dvě česká restriktivní opatření patří též k těm v Evropě často prováděným. Nejčastějším expanzivním opatřeními u států EU jsou zavedené úlevy a snížení sazeb u daně fyzických osob.

Tabulka 1: Počty restriktivních a expanzivních daňových opatření v zemích EU27 a v ČR v období 2008 – 1. polovina roku 2013

	<i>restriktivní opatření</i>	<i>počet států</i>	<i>ČR</i>	<i>expanzivní opatření</i>	<i>počet států</i>	<i>ČR</i>
	zvýšení sazby DPH	17	x	úlevy u DPFO	22	
	snížení úlev u DPFO	16	x	snížení sazby DPFO	12	
	sazba DPPO na finanční sektor	9		snížení sazby DPPO	10	x
	zvýšení sazeb na PSZ	9		podpora SME	10	
	vyšší sazba na bohaté	8	x	přesun ze základní do snížené sazby u DPH	10	
	zvýšení základu na PSZ	8	x	podpora výzkumu a vývoje	7	

	přesun ze snížené do základní sazby DPH	7		Opatření na zlepšení CASH-FLOW	6	
	zvýšení sazby DPFO	5		zvýšení odpisů	5	x
	zvýšení sazby DPPO	5		snížení sazby na PSZ	5	
	sazba DPFO na bonusy ve finančním sektoru	4		snížení sazby DPH	3	
	sazba DPPO na "bohaté"	3				
	sazba DPPO na speciální odvětví	2				
celkem opatření		93	4	celkem opatření	90	2

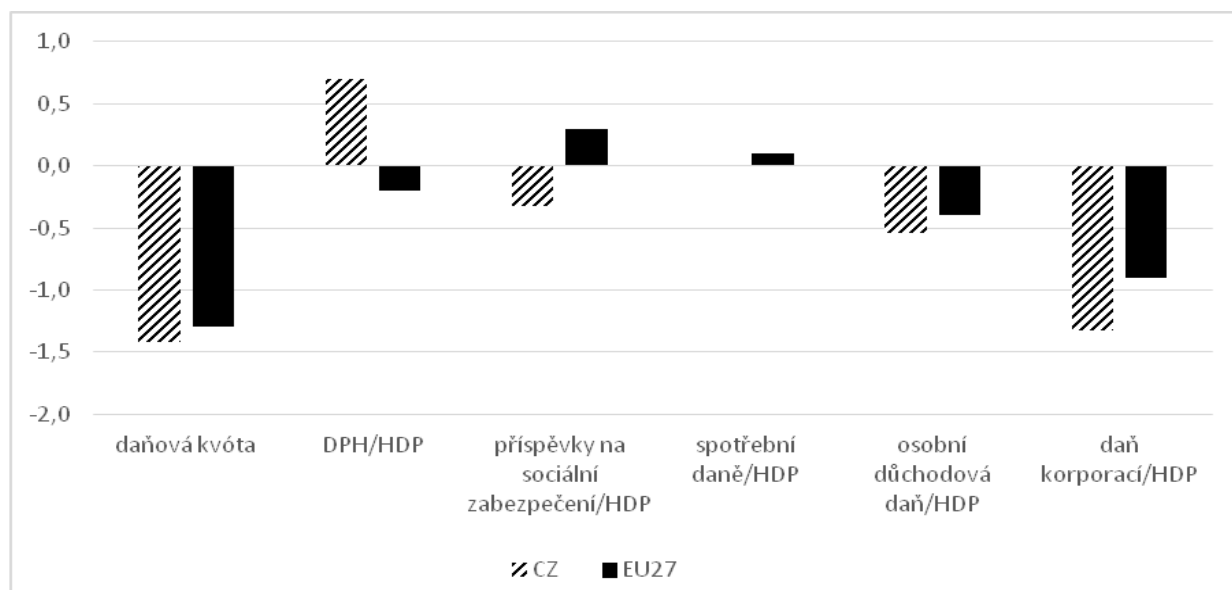
Pramen údajů: [3],[4],[5],[6],[7], vlastní zpracování

Daňová kvóta a daňový mix v období krize

V současnosti nelze ještě odhadnout, zda změny v daňové kvótě a její struktuře budou mít trvalý ráz, či zda jde pouze o výkyvy vlivem krize. Vzhledem ke skutečnosti uvedené výše, a k tomu, že daňová kvóta po poklesu v období 2007 – 2010 opět začíná růst, můžeme se domnívat, že celkové daňové zatížení nebude touto krizí dlouhodobě ovlivněno. Přesto však vidíme v Grafu 1, že v období krize daňová kvóta v průměru v zemích EU poklesla o téměř 1,5 procentního bodu a stejně tak v ČR je patrný pokles, a to o 1,3 procentního bodu. V České republice je zřetelný přesun břemene z přímých daní na nepřímé, zejména na DPH (její podíl na HDP vzrostl o 0,7 procentního bodu). Toto zvýšené zatížení spotřeby, které bylo prováděno za účelem fiskální konsolidace, je kompenzováno poklesem podílu daní z příjmů, což je ale způsobeno nikoliv expanzivní politikou vlády, ale přímo krizí. Obě tyto přímé daně jsou pružné vzhledem k HDP a v období krize jejich výnosy automaticky klesají (k pružnosti jednotlivých daní viz více např. [11]).

Jak již bylo naznačeno výše, daňové politiky členských států EU se v období krize vzájemně lišily v mnoha ukazatelích, shrneme-li však vývoj průměrných daňových výnosů a jejich struktury za všechny státy EU, vidíme (Graf 1), že celkově se chovají jinak než v Česku. Daňová kvóta sice klesla v průměru podobně jako česká, avšak z jiných příčin (když samozřejmě hlavní a v pozadí stojící příčinou poklesu daňové kvóty je recese). Především v průměru v zemích EU klesly nejen obě daně z příjmů, ale také DPH. Obě příjmové daně však klesají méně v EU než v Česku. Zvýšení sazby a základu na příspěvky na sociální zabezpečení v několika zemích EU způsobilo růst podílu příspěvků na sociálním zabezpečení na HDP, zatímco v ČR jejich podíl klesl.

Graf 1: Změna podílu daní na HDP v letech 2007 – 2011 v %ních bodech v zemích EU a v ČR*



Pramen dat: [9], vlastní zpracování

*pozn.: Jako průměr zemí EU27 je použit nevážený aritmetický průměr.

Efektivní zatížení faktorů – spotřeby, práce a kapitálu

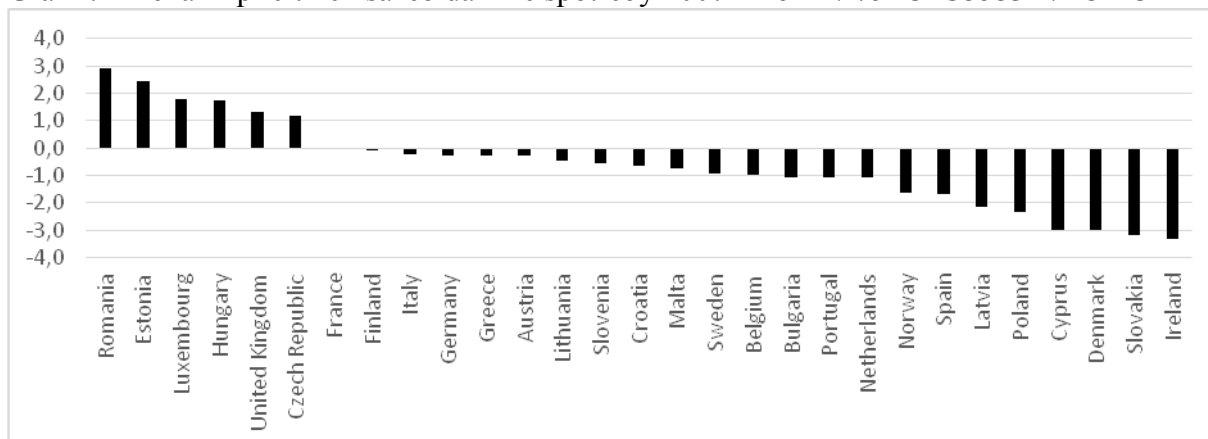
Krise dopadá nejen na daňovou kvótu a její strukturu, ale také na poplatníky a jejich spotřebu, důchody a kapitál. Expanzivní fiskální politika v období krize má prvoplánově zvýšit agregátní poptávku, čili projevit se ve snížených cenách zboží a služeb. Snížování daní ze spotřeby je tedy jednoznačný požadavek. Stejně tak celkové zatížení mezd, zejména podprůměrných (vzhledem k vyššímu meznímu sklonu ke spotřebě u nízkých důchodů) by mělo klesat. Co se týká zatížení kapitálu, zde se mohou rovněž zvýšit podněty k investování snížením daní, což je umocněno mezinárodní daňovou konkurencí. Zejména u malých otevřených ekonomik je pružnost základů daně vzhledem k daňovému zatížení značná.

Eurostat a Evropská komise [9] publikují v posledních desetiletích každoročně nové statistiky o efektivních sazbách nazývaní implicitní daňové sazby (Implicit Tax Rate - ITR). Tyto sazby měří průměrné efektivní daňové zatížení, které je uvaleno na různé ekonomické činnosti a příjmy. ITR se stanoví jako podíl celkových daňových výnosů z každého typu ekonomických činností a příjmů k potenciálnímu základu daně, tedy ke spotřebě, kapitálovým příjmům či nákladům na práci. U 28 zemí EU v období 2007 – 2012 (Graf 2) v průměru kleslo efektivní zatížení spotřeby o 0,6 procentního bodu, přičemž růst se dostavil pouze v 6 zemích a ČR je mezi nimi. Z Tabulky 1 však plyne, že většina zemí zvyšovala sazbu DPH, zatímco pouze 3 země ji snížily. Přesuny mezi sazbami podle této tabulky jsou zhruba ve vyrovnaných proporcích (přesun ze snížené do základní sazby 7 zemí a ze základní do snížené 10 zemí). V období krize se ale ve většině členských zemí zvyšovaly spotřební daně. V některých zemích šlo o splnění minimálních sazeb, mnoho původních členských států zavedlo další spotřební daně, jako např. daň z jaderných paliv nebo letenek. V tomto ohledu vlády využily daní ze spotřeby spíše jako nástroje korekce dluhů než nástroje zvyšování agregátní poptávky.

Přesto došlo většinou ke snížení efektivní sazby daně ze spotřeby – viz Graf 2. To bylo způsobeno restrukturalizací spotřeby domácností v období krize (menší výdaje na ne nezbytné statky, které mají základní sazbu daně, zatímco nezbytné statky bývají ve snížené

sazbě). Daně ze spotřeby se projevily jako „pružné“, a to nikoliv fiskální politikou vlády, ale změnou struktury spotřeby domácností (je zde jasná analogie s pružností osobních důchodových daní).

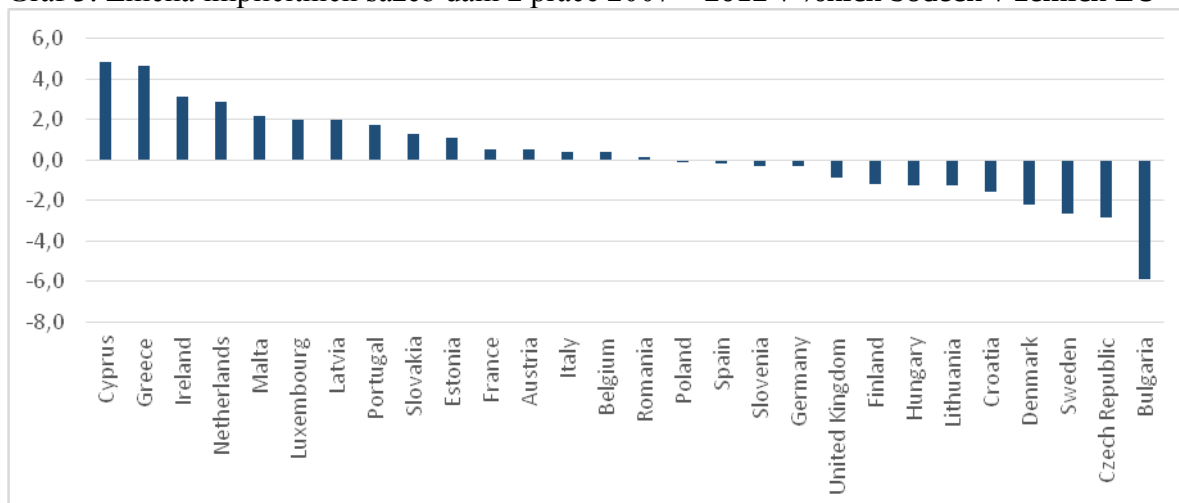
Graf 2: Změna implicitních sazeb daní ze spotřeby 2007 – 2012 v %ních bodech v zemích



Pramen dat: [9], vlastní zpracování

Implicitní sazba daní z práce se v průměru v období 2007 – 2012 nezměnila, avšak podle Grafu 3 v 15 zemích rostla, ve 13 klesala. Podle Tabulky 1 bylo opatření ke zvýšení i ke snížení daně fyzických osob a příspěvků na sociální zabezpečení (které jsou součástí implicitní sazby daně na práci) přijato v zemích EU celkem kolem 40 restriktivních a přibližně stejný počet opatření expanzivních. V průměru se daň na práci neukazuje jako pružná, v několika zemích však efektivní zatížení práce kleslo, a ČR je mezi nimi s poklesem více než 2 procentních bodů. V ČR ale rozhodně nešlo o protikrizovou politiku, nýbrž se dlouho plánovaná tzv. „rovná daň“ náhodou vhodně trefila do počátku krize (daň s jednou sazbou u nás byla zavedena v roce 2008) a má tak potenciálně kladné účinky na agregátní poptávku v době krize.

Graf 3: Změna implicitních sazeb daní z práce 2007 – 2012 v %ních bodech v zemích EU



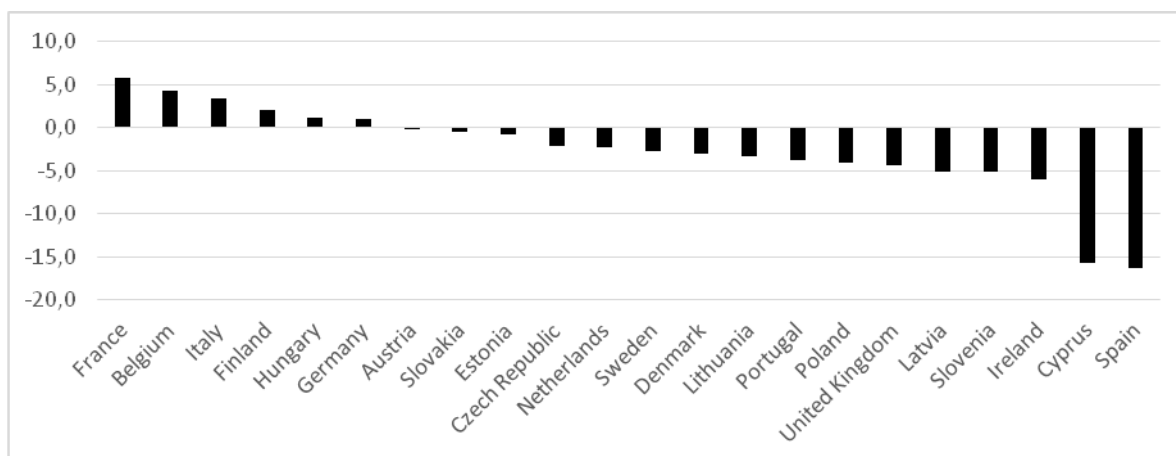
Pramen dat: [9], vlastní zpracování

Implicitní sazba daně na kapitál ve většině zemí (údaje jsou dostupné pouze za 22 zemí) během krize poklesla (Graf 4); v průměru (nevážený aritmetický průměr) tento ukazatel klesl o 2,6 procentního bodu. Přitom efektivní zatížení kapitálu v průměru v zemích EU v období před krizí na rozdíl od nominálních sazeb daní neklesalo, naopak v letech

konjunktury těsně před vypuknutím krize rostlo. V období krize sice několik států zvýšilo sazbu daně právnických osob a zavedlo větší zdanění vybraných odvětví (např. finančnictví), více států však provádělo expanzivní politiku - pokračovalo v dlouhodobém trendu snižování sazeb a zavádělo další úlevy (např. v odpisech, pro SME či na výzkum a vývoj).

Je však nutno mít na zřeteli, že statistika průměru je značně ovlivněna dvěma extrémními hodnotami (Španělsko a Kypr), kde v období krize došlo ke značnému poklesu implicitní sazby na kapitál. Ve Španělsku bylo příčinou snížení nominálních sazeb a velký pokles zisků a na Kypru došlo v počátku krize k velkému poklesu efektivního zdanění kapitálu domácností a osob samostatně výdělečně činných.

Graf 4: Změna implicitních sazeb daní z kapitálu 2007 – 2012 v %ních bodech v zemích EU*



Pramen dat: [9], vlastní zpracování

*Pozn.: Data nejsou dostupná pro Bulharsko, Řecko, Chorvatsko, Lucembursko, Maltu, Rumunsko. U Dánska byl místo nedostupného údaje za rok 2012 použit údaj roku 2011.

Závěr

Změny v daních v zemích EU a v ČR v období současné krize je nutné hodnotit ze dvou hledisek: z hlediska souladu s makroekonomickou stabilizační teorií a z hlediska udržitelnosti veřejných financí. V období krize se zvýšila frekvence úprav v daních, a to jak v sazbách, tak základech daně. Trend však není jednoznačný, a to jak z hlediska porovnání zemí mezi sebou, tak dokonce ani v rámci jednotlivých národních daňových systémů. Souhrn daňových opatření vlád v zemích EU se nejeví jednoznačně jako směr k expanzivní fiskální politice (což by bylo žádoucí z hlediska stabilizace ekonomiky) ani jako směr k restriktivní fiskální politice (což by se dalo hodnotit jako snahy po stabilizaci veřejných rozpočtů, alespoň z krátkodobého hlediska). Opatření jsou různorodá a týkají se všech důležitých daní.

Daňová politika vlád spolu s ekonomickými podmínkami a původním nastavením daňových systémů (automatická stabilizační úloha daní) se ve výsledku promítá do daňových výnosů a efektivního zatížení faktorů. Trendy u těchto ukazatelů se liší v zemích EU, přesto však lze vysledovat, že základní ukazatele, tj. daňová kvóta, podíl osobních důchodových a korporátních daní a DPH na HDP většinou klesly, což mohlo přispět více ke stabilizaci HDP než veřejných financí. Také makroekonomické efektivní zdanění spotřeby a kapitálu se většinou snižovalo, zatímco u práce není vývoj průkazný.

Česká republika je však jednou z mála zemí, kde se implicitní zdanění spotřeby v době krize zvýšilo, jako daň za udržitelnost deficitů veřejných rozpočtů v únosných mezích.

Literatura

1. BLANCHARD, O., AMIGHINI, A., GIAVAZZI, F (2010). *Macroeconomics: an European Perspective*. Vyd. 1. Prentice Hall, 2010. ISBN 978-0-273-72800-9. ECB (2010) *The Effectiveness of euro area fiscal policies*. ECB Monthly Bulletin, 7/2010, s. 67-83. ISSN 1725-2822. Dostupné z World Wide Web: <<http://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/mobu/mb201007en.pdf>>
2. EUROPEAN COMMISSION, DIRECTORATE-GENERAL FOR ECONOMIC AND FINANCIAL AFFAIRS (2009). *Monitoring revenue trends and tax reforms in member states 2008: joint EC-EPC 2008 report* [online]. Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, 2009, 88 s. ISBN 978-92-79-11365-9; DOI 10.2765/81385. Dostupné z WWW: <http://ec.europa.eu/economy_finance/publications/publication14866_en.pdf>. [cit. 2014-01-05].
3. EUROPEAN COMMISSION, DIRECTORATE-GENERAL FOR ECONOMIC AND FINANCIAL AFFAIRS (2010). *Monitoring tax revenues and tax reforms in EU member states 2010: tax policy after the crisis* [online]. Luxemburg: Publications Office of the European Union, 87 s. ISBN 978-92-79-14808-8; DOI 10.2765/38069. Dostupné z: <http://ec.europa.eu/economy_finance/publications/european_economy/2010/pdf/ee-2010-6_en.pdf>. [cit. 2014-01-05].
4. EUROPEAN COMMISSION, DIRECTORATE-GENERAL FOR ECONOMIC AND FINANCIAL AFFAIRS (2011). *Tax reforms in EU member states 2010: Tax policy challenges for economic growth and fiscal sustainability*. [online]. Luxemburg: Publications Office of the European Union, 2011. ISBN 978-92-79-21522-3; DOI 10.2778/29050. Dostupné z World Wide Web: <http://ec.europa.eu/taxation_customs/resources/documents/taxation/gen_info/economic_analysis/tax_papers/taxation_paper_28_en.pdf>. [cit. 2014-01-05].
5. EUROPEAN COMMISSION, DIRECTORATE-GENERAL FOR ECONOMIC AND FINANCIAL AFFAIRS (2012). *Tax reforms in EU member states: Tax policy challenges for economic growth and fiscal sustainability : 2012 report* [online]. Luxembourg: Publications office of the European Union, 2012, ISBN 978-92-79-26383-5; DOI 10.2778/30527. Dostupné z WWW: <http://ec.europa.eu/taxation_customs/resources/documents/taxation/gen_info/economic_analysis/tax_papers/taxation_paper_34_en.pdf>. [cit. 2014-01-05].
6. EUROPEAN COMMISSION, DIRECTORATE-GENERAL FOR ECONOMIC AND FINANCIAL AFFAIRS (2013). *Tax reforms in EU member states 2013: Tax policy challenges for economical growth and fikal sustainability* [online]. Luxembourg: Publications office of the European Union, 2013. ISBN 978-92-79-33025-4; ISSN 1725-7557; DOI 10.2778/17282. Dostupné z World Wide Web: <http://ec.europa.eu/taxation_customs/resources/documents/taxation/gen_info/economic_analysis/tax_papers/taxation_paper_38.pdf>. [cit. 2014-01-05].
7. EUROSTAT (2013). *Statistics: Statistics A - Z* [online]. Dostupné z World Wide Web: <<http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/statistics/themes>>. [cit. 2013-12-28].
8. EUROSTAT, [prepared by] European Commission [and] (2013). *Taxation Trends in the European Union Data for the EU Member States and Norway, 2013 Edition* [online]. Luxembourg: European Communities, 2013s. ISBN 978-92-79-28852-4; doi: 10.2778/30605. Dostupné z World Wide Web: <http://ec.europa.eu/taxation_customs/resources/documents/taxation/gen_info/economic_analysis/tax_structures/2013/report.pdf>. [cit. 2014-06-08].
9. HAMERNÍKOVÁ, Bojka, DVOŘÁK, Pavel, KUBÁTOVÁ, Květa, OCHRANA, František, KLAZAR, Stanislav, MAAYTOVÁ, Alena, ČÍŽEK, Ondřej, FÍGLOVÁ, Zuzana. *Formulation of the*

- theoretical model of the fiscal policy optimization*. 1. vyd. Praha : Matfyzpress, 2010. ISBN 978-80-7378-151-4.
10. KUBÁTOVÁ, Květa. *Daňová teorie a politika*. 5. aktual. vyd. Praha : Wolters Kluwer, 2010. ISBN 978-80-7357-574-8.
11. SPILIMBERGO, Antonio, SYMANSKY, Steve, BLANCHARD, Olivier, COTTARELLI, Carlo (2010). Fiscal Policy for the Crisis. *IMF Staff Position Note* SPN/08/01 Dostupné z World Wide Web: <<https://www.imf.org/external/pubs/ft/spn/2008/spn0801.pdf>>

Kontakt

Květa Kubátová
Diamantová 723
154 00 Praha 5
k.kubatova@seznam.cz

MARKETABILITY OF ENVIRONMENTAL INNOVATIONS

ÚSPEŠNOSŤ ENVIRONMENTÁLNYCH INOVÁCIÍ V TRHOVOM PRIESTORE

doc. Ing. Pavol Molnár, CSc., Ing. Martin Dolinský, PhD.

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

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

Abstrakt

Berúc do úvahy koncepciu udržateľného rozvoja, inovačné úsilie by malo byť zamerané na predlžovanie životnosti výrobkov. Dlhšia životnosť výrobku je v súlade s koncepciou nazývanou „circular economy“. Circular economy predstavuje ideálny stav používania produktov, tak aby ich životný cyklus nezaťažoval životné prostredie. Najkritickejšou časťou je odpadový manažment, ktorého úlohou je v ideálnom prípade zabezpečiť 100 percentnú využiteľnosť nepotrebného výrobku v rámci znovupoužitia, recyklácie a podobne. Po fázach výskumu, vývoja a prípravných procesov environmentálnej inovácie nastáva fáza vstupu na trh. Tento príspevok popisuje trhovú súťaž, kde dôležitými parametrami sú okrem ekonomickej efektívnosti spoločenská zodpovednosť a ekologická bezpečnosť. Všetky fázy inovačného cyklu musia byť zrealizované tak, aby umožnili environmentálnej inovácii uspieť na trhu, penetrácia trhu je totiž rozhodujúcou fázou určujúcou úspech alebo neúspech environmentálnej inovácie.

Abstract

Under the framework of sustainable development, innovators should be extending innovation and life cycles of their products. Extension of a life cycle of a product is in line with concept labeled as circular economy. Circular economy is an ideal state characterized by closed loop systems with regenerated resources instead of generated waste. Waste prevention intentions are being described by the Hierarchy of 6 R. All concepts promoting more efficient use of resources are once (after the research and development) delivered to the market. This paper describes markets placing value on sustainability. Such markets are responsible for paradigm innovations in doing business – importance of social responsibility and ecological safety, besides economic efficiency. There are several stages of innovations process that have to be done well before entering the market. Market entry is the decisive phase determining success or failure of the whole concept of environmental innovation.

JEL: Q51

Introduction

Traditional industrial economy is a one way linear economy consisting of resource – production – consumption – disposal [1]. Circular economy refers to an economic system which is remodeled along the rules of material cycles and energy flows in the ecosystem, and which incorporates clean production, integrated use of resources, eco-environmental protection, and sustainable consumption [2]. Circular economy concept was taken into practice by companies, B&G (Kingfisher's holding) has formulated propositions addressing

resource scarcity and creating more resilient business. Within a Kingfisher's Net Positive programme, B&G understands that on the way from linear economy to circular economy, they will need to:

- Develop new business models
- Change the way how customers use products and services
- Influence how products are designed so that at their end of life they can be reused, remade or repaired

Examples of open and closed loop credentials developed by managers are presented in Table 1.

Open loop system credentials (linear economy)	Closed loop system credentials (circular economy)
Products are manufactured using raw materials, fossil fuels in manufacture and distribution	Paying to use rather than own a product
The customer purchases and uses the product	Using waste to make products and powering the manufacture with renewable energy
When the customer no longer requires the product, it is disposed of. Some of the materials may be recycled, but rarely all	Enabling take back of waste products and linking this to our supply chains
	Products are designed for longer life, for easier breakdown at the end of life so that more can be recycled
Table 1. Source: B&G company materials	

1. Current situation

A scientific concept forming a baseline for the closed loop system credentials is a hierarchy of 6 R (see the figure 1) [3]. The lowest level in the hierarchy is represented by the solution which harms the environment the most (waste disposal). The highest hierarchy levels are represented by solutions with zero waste (reuse) or even by a solution reducing material needs in future life cycles (reduce). The higher we are positioned in the hierarchy, the better closed loop system we have developed. We provide reader with a concrete example from an automotive industry. To design vehicle parts that support reuse and remanufacturing means to assure the ease of dismantling the parts. Fixations of the rear bumper produced by Mazda are done outside of the vehicle body, facilitating the reuse of bumper parts (dismantling bumper is then less time consuming). According to company website, Mazda Motor Corporation has become the world's first automaker to successfully recycle scrapped bumpers from end-of-life vehicles [4].

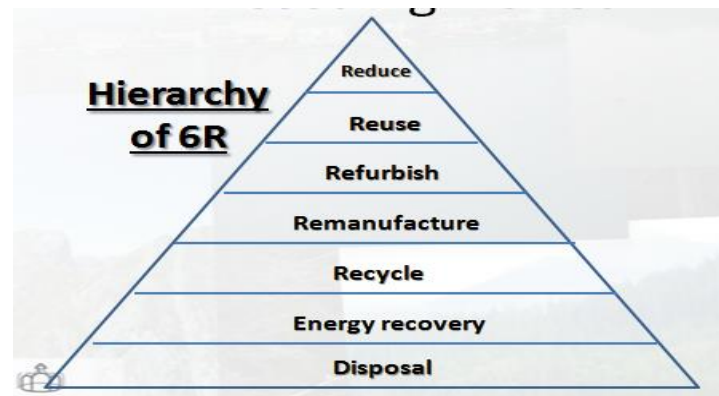


Figure 1: Hierarchy of 6 R.
Source: Own projection

Bumper parts are firstly collected and then crushed. Then the paint needs to be removed. Crushed bumper pellets goes through the paint stripping process. Based on a light reflection (done with Charged-coupled device CCD), pellets with successfully removed color are then separated (stripped paint uncovers the black color of material). The process is depicted in the figure 2.

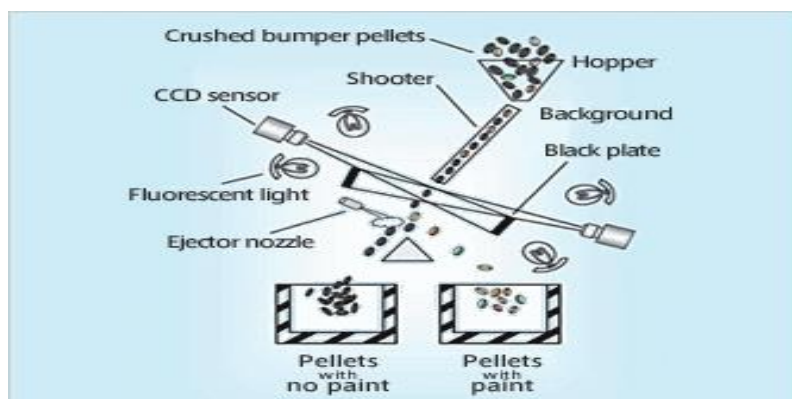


Figure 2: Color stripping process. Source: <http://www.mazda.com/technology/env/recycle/>

Mazda Motor Corporation began collecting damaged bumpers for recycling in 1992, it is therefore not a brand new idea (idea of sustainable development is here for more than three decades). There were always technically sound processes able to support closed loop system. Another side of the coin is however a market demand for solutions corresponding to the hierarchy of 6 R. Movements like the Economy for the Common Good (established in 2011 by Christian Felber) started to be active very recently; they act also as a disseminator of information about necessary societal changes, influencing demand for environmental innovations.

2. Desk research

Within research activities of our Faculty, project manager was managing analysis of 40 European companies (supermarkets, hotel chains and wholesalers) typical for their devotion to sustainable development. We discovered strategies in line with the concept of

circular economy. Closed loop system credentials are in these cases identical or very similar like in the table 1. In the table 2, we present concrete strategies being realized by selected companies as ways towards circular economy.

Company	Strategies incorporating closed loop system credentials
Intercontinental hotels group	We provide corporate clients with details of our carbon footprint and environmental sustainable credentials when they choose to do business with us.
Carrefour	Carrefour is committed to minimizing its environmental footprint, with a multi-year action plan according to which it aims to: save water and energy, optimize the logistics chain, deploy clean delivery vehicles, generalize the use of in store closed refrigeration units, remove fluoride gases from refrigeration facilities, recycle and recover waste, etc.
Marksandspencer	We launched Plan A in January 2007, setting out 100 commitments to achieve in 5 years. We've now introduced Plan A 2020 which consists of 100 new, revised and existing commitments, with the ultimate goal of becoming the world's most sustainable major retailer.
Pret a Manger	Minimizing waste at all stages of the supply chain, food production and zero waste to landfill from shops.
Table 2. Source: Desk research	

3. Conclusions

There always have been changes in the climate over the centuries. According to professor Helga Kromp-Kolb, Austrian scientist of the year 2005, periods of climate change occurred due to eccentricity of the sun (100 000 years cycle), axial tilt of the earth (41 000 years cycle) and due to precession movement of earth, the slow movement of the axis of a spinning body around another axis due to a torque - such as gravitational influence, (22 000 years cycle) [5]. But astronomical cycles are not the cause of current enormous temperature differences. The cause is according to Kromp-Kolb anthropogenic – greenhouse gas emissions are the trigger of the change. The dramatic increase in the emissions (CO₂, N₂O, CH₄) started according to Kromp-Kolb after the Second World War. The closed loop systems are here as a reaction to the threat of climate change and depletion of natural resources. In our opinion, modeling trends and setting up national policies (e.g.: Environmental taxation, subsidization, etc.) as corrective mechanisms is a one way how to react on current global threats. Another way, described in this paper, is market based approach. This approach embraces all differentiation and innovation efforts leading to environmentally friendly and societally acceptable business solutions.

Continuously, additional activities within our faculty research will follow.

Literature

- [1] Marshall, N., Duncan, M., Sustainable Development International., & United Nations Environment Programme. (2007). *Climate action*. London: Sustainable Development International ISBN 9780955440854.
- [2] *A reflection on the application of circular economy in China's sugar industry*. China's Economics Review 7(3): 52–60
- [3] Sundin, E., Lee, H. M. (2011), *In what way is remanufacturing good for the environment*, Proceedings of EcoDesign 2011 International Symposium. Dec. 2011
- [4] <http://www.mazda.com/publicity/release/2011/201108/110824a.html>, last accessed 10.1.2015
- [5] <https://www.youtube.com/watch?v=kQrav3HeSUQ>, last accessed 12.1.2015

Contact

doc. Ing. Pavol Molnár, CSc.
Associate professor
Department of Economy and Management
Faculty of Economy and Business
pavol.molnar@paneurouni.com

Ing. Martin Dolinský, PhD
Research assistant
Department of Economy and Management
Faculty of Economy and Business
martin.dolinsky@sustainability.sk

IS THERE A NEW EXPLANATORY PARADIGM IN THE SOCIAL SCIENCES?

VZNIKÁ NOVÉ EXPLANAČNÍ PARADIGMA V SOCIÁLNÍCH VĚDÁCH?

František Ochrana

Key words: Social Sciences, Economic Sciences, New Paradigm

Klíčová slova: Sociální vědy, ekonomické vědy, nové paradigma

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

Abstrakt

Řada ekonomických jevů má podobu dynamických systémů. Dynamické procesy se vyznačují nestabilitou a invertibilitou trajektorie z jejího koncového bodu. Tento objev, původně učiněný v přírodních vědách, má univerzální platnost. Platí i pro dynamické ekonomické systémy. Jestliže dochází ke změnám v ontologii ekonomických systémů, je nutné učinit odpovídající změny v paradigmatu ekonomické vědy. Referát diskutuje tyto ontologické změny s odpovídajícími inovačními návrhy s oblasti vědecké explanace.

Abstract

A number of economic phenomena function as dynamic systems. In general, dynamic processes are characterized by their instability and invertibility. This phenomena, originally discovered in the natural sciences, has a universal validity. This applies as well to dynamic economic systems. This virtually means that any change in the ontology of a economic system causes the necessary response in the economic paradigm. This study discusses ontological changes and proposes their innovative scientific explanations.

JEL classification: B 40, B 41, B 49

Úvod: nastolení problému, výzkumný předmět, výzkumné cíle a metody

Téma naší konference je zaměřeno ke zkoumání aktuálních ekonomických jevů souvisejících s mezinárodním podnikáním. Vědecké vysvětlení těchto jevů si vyžaduje ovládnutí dvou druhů vědeckých instrumentů - odpovídající výzkumné metodologie (a s tím souvisejícího explanačního paradigmatu) a použití odpovídajících specifických výzkumných metod ve vztahu k předmětu výzkumu. V tomto referátu se soustředíme na první oblast – tedy na problém explanačního paradigmatu sociálních a ekonomických věd.

Smyslem vědeckého poznání je přinést racionální (systémové) vysvětlení zkoumaných jevů, tedy odhalit jejich příčiny. Problém příčin je obsažen v intenzi a extenzi ideje „kauzality“. Idea „kauzality“ objasňuje problém podmíněnosti ve výkladové logice „příčina1-účinek1-...příčina2-účinek2, atd.“.

Idea „kauzality“ je východiskem explanace nejen v přírodních vědách, ale i v sociálních a ekonomických vědách [10]. Tradiční explanační paradigma, které dominuje v sociálních vědách [5] a ekonomických vědách [17], pochází z Newtonovy ideje racionality vědeckého poznání. Ve skutečnosti je problém mnohem složitější, jak ukázal vývoj vědy v minulém století [8,24]. V závislosti na nových výsledcích vědeckého výzkumu se mění pohled na ideu „kauzality“. Na podstatu proměny ukazuje např. G. Bachelard ve své knize

Nový duch vědy, kde při komentování Reichenbacha ukazuje, že tradiční pojetí kauzality o vztahu „příčiny a účinku“ je nahrazeno dvěma klíčovými výroky: Za prvé, „popisujeme-li jev pomocí určitého počtu parametrů, pozdější stav, který je rovněž definován přesně určeným počtem parametrů, je možné předvídat s pravděpodobností E “ [8, s. 119]. Za druhé pak platí, že „tato pravděpodobnost E se přibližuje k jedné tak, jak se zvětšuje počet parametrů, které se berou do úvahy“ [8, s. 119]. Z pohledu uvedených tezí se pak mění i obsah ideje „kauzality“.

Predikace v rámci takto pojaté kauzality se podstatně liší od původně pojaté (klasické, newtonovské) kauzality, v níž se při vysvětlování jevu a jeho predikci berou do úvahy všechny parametry reálné skutečnosti. Ve skutečnosti je možný takový postup toliko v omezených případech. Neplatí pro dynamické systémy [15,20, 22], kam patří i společnost a její ekonomické podsystemy.

Předmětem zkoumání v této studii je analýza proměn souvisejících s evolucí dynamických systémů, kam patří i většina ekonomických systémů. Vycházíme z klíčové teze, že proměny v pojetí „kauzality“ jsou primárně dány bytím problému (rovina ontologie), kdežto epistemologická rovina problému je druhotná.

Odhalování reálných proměn v chování sociálních a ekonomických systémů (rovina bytí) otevírá dveře diskusím o změnách v paradigmatu sociálních a ekonomických věd (rovina epistemologická). Na potřebu nového paradigmatu v ekonomických vědách ukazují ve svých publikacích například Andrášik [1,4], Bowles [9], Dopfer [12], Herrmann-Pilath [16], Hodgson [18], Smith [26]. Co vyvolává potřebu změny paradigmatu ekonomických věd? Na tuto klíčovou otázku se pokoušíme hledat odpověď.

Cílem příspěvku je přispět k vědecké diskusi o změnách v explanačním paradigmatu sociálních a ekonomických věd. Jak je již z názvu referátu zřejmé, příspěvek řeší interdisciplinární problematiku. Svým zaměřením tudíž přesahuje rámec ekonomického diskursu. Tomu odpovídá i volba metod. Klíčovými metodami, které jsou použity při řešení tohoto problému jsou analýza a kauzální explanace.

Teoretický rámec (idea „dynamického systému“ v sociálních a ekonomických vědách)

Nastolení problému

Teoretický rámec předložené analýzy je založen na ideji „dynamického systému“. Idea dynamického systému byla původně rozpracována v přírodních vědách [20,21,24] a posléze v ekonomických vědách [4,19,25,27,28]. Původní pohled na společnost (odvozený z karteziánské metodologie) byl založen na předpokladu, že svět jako celek (a tedy i společnost jako podsystem tohoto celku) je svojí povahou rovnovážný systém, který přirozeně „osciluje“ kolem rovnovážného stavu. Smithova „neviditelná ruka trhu“ byla aplikací ideje mechanického pohybu kyvadla, které se po vychýlení po určité době dostane do rovnováhy. Taktéž Walrasova idea všeobecné rovnováhy našla svoji inspiraci v newtonovské mechanice a ideji „o rovnováze systémů“. Vědecké objevy v druhé polovině minulého století „narušily“ a „rozvrátily“ víru v univerzální platnost stability systémů [24]. Společnost jako celek, a taktéž ekonomika [2,3,28] jsou dynamickými systémy a pouze nepatrná menšina sociálních a ekonomických podsystemů má nedynamický charakter. Jestliže tomu tak skutečně je, pak tomuto ontologickému atributu musí odpovídat náležité změny v explanačním paradigmatu sociálních a ekonomických věd.

Nedynamické a dynamické systémy

Východiskem analýzy společnosti jako dynamického systému je předpoklad, že většinu sociálních jevů a objektů je možné zkoumat z pohledu systémové teorie. Na společnost je pak nahlíženo jako na složitý celek, který se skládá z různých prvků a vztahů

mezi nimi, přičemž tento celek existuje jako integrovaný systém, který se navenek projevuje ve funkcích (tedy podstatných činnostech) systému. Z hlediska své povahy mohou mít dané sociální objekty povahu nedynamických či dynamických systémů. Jejich srovnání podává tabulka 1.

Tab. 1: Komparace nedynamických a dynamických systémů (ontologický aspekt)

Kritérium porovnávání	Druh systému a jeho atributy	
	Nedynamický systém	Dynamický systém
Stav systému z pohledu homeostáze	Rovnovážný	Nerovnovážný
„Pevnost“ systému	Stabilní	Nestabilní
„Odolnost“ systému z hlediska sklonu k návratnosti do původního stavu	Vratnost	Nevratnost
Modelové zobrazení reálného druhu systému	Lineární modely	Nelineární (dynamické) modely

Pramen: autor

Většina sociálních systémů má dynamickou povahu, což se projevuje v tom, že takové systémy se chovají nerovnovážně. Proměňují se v čase a mají tendenci k nestabilitě. To se projevuje například v rozpadávání se společenských systémů, v ekonomických cyklech [27], v „nevzpytatelném“ (v obtížně předvídatelném) chování se finančních trhů, které připomínají Brownův pohyb či „náhodnou procházku“. Prigogine a Stengersová [24] přitom upozorňují, že většina sociálních systémů má povahu dynamických systémů. Nastíněním problému tak stojíme před první klíčovou otázkou. Jaké ontologické povahy jsou nedynamické a dynamické sociální systémy?

Jaká je ontologická povaha dynamických a nedynamických systémů? Odpovídá jí explanační paradigma?

Tabulka 1 porovnává podstatné rysy obou druhů systémů. Srovnání obou druhů systémů využívá následující komparační kritéria: stav systému, „pevnost“ systému, „odolnost“ systému z hlediska sklonu k návratnosti do původního stavu a forma zobrazení daného systému v modelech. Všechny uvedené charakteristiky (vyjma posledně uvedené) patří do oblastí *ontologických* charakteristik systému. Sledujeme jimi totiž reálné vlastnosti zkoumaných systémů a na základě této analýzy vymezujeme atributy daného druhu systému. Nedynamický systém je uzavřeným systémem. Je pro něj charakteristické, že tenduje k rovnovážnému stavu. Je-li narušena jeho rovnováha, po určité době nerovnováhy se rovnováha systému obnovuje.

S ideou „uzavřeného systému“ pracujeme v sociálních a ekonomických vědách v dvou typických případech. Prvním je skutečnost, že daný systém bytostně vykazuje rysy uzavřeného systému. Může to být případ výzkumu malé uzavřené skupiny, kterou může představovat např. úplný výčet malých a středních podniků v daném regionu. Druhým případem je, kdy pracujeme se zjednodušující abstrakcí (viz pojem „uzavřená ekonomika“). Při interpretaci výsledků bychom však měli mít na zřeteli, že výzkum je prováděn za určitých zjednodušujících předpokladů, které jsou charakteristické pro nedynamické systémy. K těmto zjednodušujícím předpokladům patří zejména následující charakteristiky:

Předně pracujeme s ideou „racionálně se chovajícího jedince“ [14]. Tato idea je charakteristická například pro ekonomii hlavního proudu, v němž je explanační paradigma

založeno na axiomu „homo economicus“, kedy daný ekonomický subjekt je striktně racionální [13], maximalizující svůj prospěch a disponující dokonalou informací pro své rozhodování. Taktéž v sociologii a jiných sociálních vědách pracujeme se zjednodušujícím (a za daných podmínek dostačujícím) předpokladem racionality chování sociálních aktérů. Vysvětlujeme-li kooperaci aktérů [6], pak jejím předpokladem, základem a východiskem je racionalita kooperace. Dalším zjednodušujícím předpokladem je, že zkoumané ekonomické, politické a sociální systémy jsou stabilní. To vede badatele k tomu, že vědecké paradigma je založeno na karteziánské racionalitě [11], kdy dedukcí dojdeme ke spolehlivým závěrům. Pokud používáme indukci [7], pak tato je považována za hodnověrný nástroj pro formulování validních empirických výpovědí. Ve skutečnosti však jsou takové vědecké výpovědi relativní a dokonce i pochybné [23]. Vzniká explanační problém: jakou explanační hodnotu mají obecná vědecká tvrzení odvozená z neúplné indukce? Jakou roli hraje náhoda při vysvětlování jevů?

Tradiční explanační paradigma používá k vysvětlení ideu „nedynamických systémů.“ Pro nedynamické systémy je charakteristické, že můžeme racionálně předvídat jejich stav. Do „kauzálního řetězce“ totiž podstatně nezasahují náhody. Změny nedynamického systému můžeme spolehlivě předvídat, neboť předpověď je založena na deterministické (striktně dané) kauzalitě. To je samozřejmě zjednodušující přístup, přesto však s ním v některých oblastech sociálního zkoumání vystačíme, jako je například modelování rozhodovacích postupů zobrazených prostřednictvím vývojového diagramu či řešení problémů nástroji lineárního programování.

Vysvětlující paradigma nedynamických systémů považuje nelinearitu a nestabilitu za nahodile vzniklý jev. Je to výsledek šumů a přechodných jevů. Poruchy ve fungování nedynamického systému jsou považovány za „přirozené poruchy“, k nimž „přirozeně“ dochází v dlouhodobém, jinak svojí podstatou rovnovážném evolučním vývoji. S takovou ideou pracuje například ekonomická teorie hospodářských cyklů, kdy periodická změna proměnných vede ke změně cyklů ekonomického systému. Dochází-li k chaosu, pak je to nahodile vzniklý jev, protože se jedná o poruchu, která *nemá své příčiny v bytí daného systému*. Příčiny poruchy jsou pak dané disfunkcí v epistemologické rovině, jako jsou například nevhodně nastavená regulační pravidla.

Iluze takového přístupu spočívá v tom, že se věří, že stačí „napravit“ či zdokonalit regulační pravidla, zdokonalit informační toky, a dojde k následné nápravě. Jak však ukazují regulační zásahy států v souvislosti s finanční krizí, či regulační úsilí EU o nápravu existujícího stavu, očekávané výsledky se nedostavují. Většina sociálních systémů má totiž dynamický charakter.

V ekonomických a sociálních vědách sice můžeme i nadále pracovat s ideou „racionálně“ se chovajícího aktéra, avšak tato teze má omezenou platnost. Ekonomické a sociální systémy jsou svojí povahou povětšinou dynamické systémy. Pro dynamické systémy je charakteristické, že jsou nestabilní. Evoluce těchto systémů je dána limitním cyklem. Při pozorování dynamických systémů můžeme postřehnout, že tyto fluktuují. Fluktuace je „všudypřítomnou“ poruchou systému, která je atributivní (neoddělitelnou) vlastností systému. Je-li dynamický systém ve stádiu rovnováhy, „nic vážného se neděje“. Systém zůstává i nadále stabilní, resp. reprodukuje svoji stabilitu. Jestliže se však dynamický systém nachází v nerovnovážném stavu, pak nahodilý jev vede k bifurkaci. Fluktuace hraje roli „konečného iniciátora“, který způsobuje kvalitativní systémovou změnu destabilizovaného systému. Lze tímto způsobem vysvětlit vznik soudobé finanční krize jako spontánní zrod strukturní nestability?

Nové paradigma [1,5,28] takové vysvětlení nabízí. Krach na trhu s nemovitostmi, nezřídka vydávaný za prvotní příčinu krize, má v novém výkladovém paradigmatu systémové dynamiky a synergetiky jinou explanační (epistemologickou) roli reflektující „novou

ontologii náhody“. Zatímco k převažujícím paradigmatu je role „krachu trhu s nemovitostmi“ příčinou, kterou je možné vysvětlit následující řetěz krizových událostí, v novém paradigmatu je to náhoda, která sehraává roli fluktuace. Příčiny tedy nejsou v epistemologické rovině (např. v selhání regulí), ale v samotné realitě (tedy ontologii) ekonomického systému.

V kontextu nového explanačního (institucionálně evolučního) paradigmatu ke změnám dochází tehdy, jestliže dynamický systém vyčerpá své evoluční možnosti v rámci původního systému. Dostal se do zlomového bifurkačního bodu. Bifurkační bod si lze představit jako bod nacházející se na trajektorii možných vývojových tendencí, kdy tento bod odděluje a spojuje nové možné stavy systému. V bifurkačním bodě se rozbíhají vývojové trajektorie destabilizovaného systému směrem k možným novým stavům systému a nevyhnutelně konvergují do oblasti tzv. atraktoru. Teorie disipativních struktur rozumí „atraktorem“ konečnou oblast, do níž nevyhnutelně konvergují fázové trajektorie pohybu složitého systému [15,25].

Nestabilita systému je výsledkem působení náhodných jevů. Ty jsou však „přirozenou poruchou“ evolučně se vyvíjejícího dynamického systému. Takové systémy jsou z hlediska své povahy nestabilními systémy, u nichž malá změna parametrů může způsobit zásadní změny v chování systému a vést k podstatným strukturním změnám [1]. Vznikání nového je výsledkem „nastávání událostí“ [24]. Tato realita má dopady i pro oblast explanace. Namísto „jednoduchého“ hledání trajektorií jdoucích po linii „příčina-účinek“, hledáme a objasňujeme příčiny vzniku nového jako výsledek dynamických nelineárních procesů, kdy v nerovnovázném systému vede fluktuace k bifurkaci a ke skokové systémové změně destabilizovaného systému.

Teorie nelineárních procesů proto pojímá chaos jako přirozený jev, jako projev evoluce otevřených systémů, kdy chaos může „vyvést systém z krize“ tím, že dochází ke zvratu a vzniku nové struktury. To je zcela nové pojetí problému „chaosu“. Pro tradiční vědecké paradigma je totiž chaos nahodilým jevem, jehož příčiny tkví v epistemologické rovině. V evoluci sociálních a ekonomických systémů dochází k přerušení symetrie. Samoorganizující se systém proto nemusí nutně směřovat k nastolení jediné nové kvality, nýbrž se pohybuje po dráze s více možnostními trajektoriemi. Takového přerušení je možné empiricky zjistit v řádech desítek let evoluce ekonomických systémů. Jak uvádí Andrášik: „Většinou v pozadí těchto jevů není jen technologický pokrok, ale i vážné politické turbulence. V evoluci světové ekonomické všechny na ní zúčastněné země nestejně participují na přerušování symetrie na volném trhu světové ekonomiky vyvolávaném různými způsoby a intenzitou technologického pokroku. Takové okolnosti však ortodoxní ekonomie nebere vůbec do úvahy“ [2,s. 10]. K zaplnění této mezery této mezery ve vědeckém vysvětlení nových jevů může přispět nově vznikající explanační paradigma sociálních a ekonomických věd. Diskuse související s tímto paradigmatem může otevřít nové koncepční rámce ekonomické vědy a přispět tak k objasnění mnohých složitých ekonomických problémů.

Závěr

V sociální a ekonomické realitě se objevují nové jevy, které vykazují charakteristiky dynamických systémů. Vysvětlování takových jevů si vyžaduje použít odpovídající explanační paradigma. To však neznamená, že tradiční paradigma ekonomické vědy založené na axiomu „homo-economicus“ zcela ztrácí platnost. Mění se jen rozsah jeho platnosti. Je to analogie změny paradigmatu v přírodních vědách (resp. jmenovitě ve fyzice). V oblasti mechaniky zůstává i nadále platné newtonovské paradigma, avšak v oblasti mikrosvěta a makrosvěta pozbývá univerzální platnost a je nahrazeno einsteinovským explanačním paradigmatem. Obdobně idea homo economicus, typická pro hlavní proud, pozbývá univerzální platnost. Rodí se nové paradigma prezentované například „institucionálně evoluční ekonomii“, jímž lze vysvětlit (v klasickém paradigmatu označované) tzv. poruchy

v chováni ekonomických dynamických systémů. Ve skutečnosti to nejsou „poruchy“ (v pojetí mechanického paradigmatu), nýbrž dynamické procesy projevující se neinvertibilitou trajektorie z jejího koncového bodu. Jejich možné odpovídající vysvětlení nabízí nové paradigma, které má podobu inovace institucionální-evoluční ekonomie [2]. Jeho vytváření je možné považovat za součást změny paradigmatu sociálních a ekonomických věd. Jde tedy o problém interdisciplinární, který by měl být řešen v rámci diskursu sociálních a ekonomických věd.

Literatura

- [1] Andrášik, L.: Aplikovaná systémová dynamika a synergetika. Bratislava: STU, 2010.
- [2] Andrášik, L.: Ontologické inovácie inštitucionálno-evolučnej ekonómie? Bratislava, 2014. Rukopis.
- [3] Andrášik: Aplikovaná systémová dynamika a synergetika. Bratislava, Vydala Slovenská technická univerzita v Bratislave vo Vydavateľstve STU Bratislava, 2010.
- [4] Andrášiková, A. – Andrášik, L.: Vzťahy ekologického typu v spoločenskom hospodárstve, Vydala Slovenská technická univerzita v Bratislave vo Vydavateľstve STU Bratislava, 2007.
- [5] Applebyová, J. – Huntová, L. – Jacobová, M.: Jak říkat pravdu o dějinách. Historie, věda, historie jako věda a Spojené státy americké. Brno, Centrum pro studium demokracie a kultury, 2002.
- [6] Axelrod, R.: The Evolution of Cooperation. New York, Basic Books, 1981.
- [7] Bacon, F.: Nové organon. Praha, Svoboda 1974.
- [8] Bachelard, G.: Le nouvel esprit scientifique, 14 e édition. Paris, Presses Universitaires de France, 1978. Slovenský preklad: Bachelard, G.: Nový duch vedy. Bratislava, Pravda, 1981.
- [9] Bowles, S.: Microeconomics: Behavior, Institutions and Evolution. Princeton University Press and Russell Sage Foundation. Princeton and New York, 2004.
- [10] Bunge, M.: How Does It Works for Explanatory Mechanism. Philosophy of the Social Science, 2004, 34, 182 - 210
- [11] Descartes, R.: Pravidlá na vedenie rozumu. In: Antológia z diel filozofov. Novoveká racionalistická filozofia. Bratislava, EPOCH, 1970, s. 59-76.
- [12] Dopfer, K., eds.: The Evolutionary Foundations of Economics. Cambridge. Cambridge University Press, 2005
- [13] Field, A.J.: The Problem with Neoclassical Institutional Economics: a Critique with Special Reference to the North/Thomas Model of Pre-15000 Europe, Explorations in Economic History, 18.2, pp. 174 – 198.
- [14] Frank, R. H.: Mikroekonomie a chování. Praha, Svoboda 1995
- [15] Haken, H.: Advanced Synergetics. Berlin, Heidelberg, New York: Springer Verlag, 1983.
- [16] Herrmann-Pillath, C.: On the Ontological Foundations of Evolutionary Economics. In: Evolutionary Economics – Program and Scope. Dopfer, K., eds., pp. 89-139. Kluwer Academic Publishers, 2001.
- [17] Hicks, J.: Causality in economics. New York. Basic Books, 1979.
- [18] Hodgson G.M.: The Evolution of Institutional Economics: Agency, Structure and Darwinism in American Institutionalism. London and New York, Routledge, 2004
- [19] Ivanička, K.: Synergetika a ekonomika. Bratislava: ELITA, 1993.
- [20] Mira, C.: Chaos and fractal properties induced by noninvertibility of models in the form of maps, Chaos Solit. Fract. 11, 2000, pp.251–262.

- [21] Mira, C. – Gardini, L. – Barugola, A. – Cathala, J.C. (1996): Chaotic Dynamics in Two-dimensional Noninvertible Maps, World Scientific Series on Nonlinear Sciences, Series A, Vol. 20.,1996, pp. 630.
- [22] Ochrana, F. Methodology of Science. An Introduction. Praha, Karolinum, 2012.
- [23] Popper, K.R: Logika vědeckého zkoumání. Praha, OIKOYMENH, 1997.
- [24] Prigogine, I.- Stengersová, I.: Řád z chaosu. (Nový dialog člověka s přírodou). Praha, Mladá fronta, 2001.
- [25] Prno, I.: Synergetika v ekonomii a manažmente. Bratislava: Veda, 2010."
- [26] Smith, V.L.. Microeconomic Systems as an Experimental Science. American Economic Review, 1982, 72.5, pp. 923-955.
- [27] Zhang, W. –B.: Limit Cycles in an Optimal Employment Policy Model. Umea University Studies, No 183, 1988, University of Umea.
- [28] Zhang, W. –B.: Economic Dynamics – Growth and Development. Berlin, Heidelberg: Springer Verlag, 1990.

Kontaktní adresa

Prof. PhDr. František Ochrana, DrSc.,
 Fakulta ekonomie a podnikání, PEVŠ,
 Tematínska 10, 851 05 Bratislava
ochrana@fsv.cuni.cz

MOŽNÉ PODOBY HODNOTÍCÍHO KRITÉRIA EKONOMICKÁ VÝHODNOST VE VEŘEJNÉM OBSTARÁVÁNÍ

POSSIBLE FORMS OF EVALUATION CRITERION OF ECONOMIC ADVANTAGE IN PUBLIC PROCUREMENT

Jan Pavel

Key words: Efficiency, Decision Making, Public Procurement

Klíčová slova: efektivnost, rozhodování, veřejné obstarávání

Abstract

Public procurement market creates a significant portion of the demand for products of enterprises both at national and international level. The public entities select the best bids on the basis of predetermined evaluation criterion. Today we can see the intense debate about the need for greater involvement of criteria of economic advantage. Potential bidder's success, however, is significantly influenced by its price strategy. The paper discusses the various forms of this type of criteria and summarizes the results of several empirical studies, which are dealing with this topic.

Abstrakt

Trh veřejného obstarávání tvoří významnou část poptávky po produktech podnikatelských subjektů jak na národní, tak i mezinárodní úrovni. Zadavatel vybírá nejvýhodnější nabídku na základě předem daného hodnotícího kritéria. V současné době je vedena intenzivní diskuse o potřebnosti vyššího zapojení kritéria ekonomická výhodnost. Potenciální úspěšnost nabízejících je však významně ovlivňována jeho podobou. Příspěvek diskutuje různé možnosti podoby tohoto kritéria a sumarizuje výsledky několika empirických studií, které se tomuto tématu věnují.

JEL: H57, F13

Úvod

Od roku 2008 je většina členských zemí EU zasažena ekonomickou recesí, či v některých případech spíše stagnací. Ekonomické zotavení se dostavuje velmi pomalu, což vede k tomu, že celá řada firem nevyužívá dostatečně své výrobní kapacity, které byly nastaveny v období vysokých ekonomických růstů běžných před rokem 2008. Proto se celá řada subjektů snaží tyto kapacity vyplnit intenzivnějším pronikáním na zahraniční trhy. Jednou z možností jsou i trhy veřejných zakázek v EU, které jsou v důsledku existence jednotného trhu otevřeny i subjektům z jiných členských zemí. Proniknutí na tyto trhy není však zcela jednoduchou záležitostí, kdy se nabízející musí nejen vyrovnat s národními specifiky při prokazování kvalifikace, ale také zvolit optimální cenovou strategii.

Cílem tohoto příspěvku je na základě analýzy několika zahraničních studií identifikovat faktory, které ovlivňují cenové strategie firem a dále upozornit na problémy, které jsou spojené s aplikací vícekritériálního hodnocení nabídek jednotlivých nabízejících, tedy v terminologii evropského legislativního rámce tzv. ekonomické výhodnosti. Výše uvedenému záměru článku odpovídá i jeho struktura, kdy jádro tvoří dvě kapitoly. První se věnuje analýze empirických studií a druhá rozhodovacímu kritériu ekonomická výhodnost.

Faktory ovlivňující volbu zadávacího kritéria ze strany zadavatele a cenovou strategii firem – reflexe empirických studií

Významným a často dominantním faktorem, který ovlivňuje, jakou metodu pro výběr dodavatele zadavatel vybere, je charakter předmětu plnění. V obecné rovině má zadavatel k dispozici dvě možnosti - otevřené (konkurenční) soutěže a vyjednávání (tzv. jednací řízení), avšak relativně přísné zákonné ošetření použití druhé z metod poměrně značně limituje. Podstatou otevřených řízení je, že zadavatel přesně definuje předmět plnění a jednotlivé firmy přicházejí se svými nabídkami. Ty nelze (s výjimkou, kdy je použita elektronická aukce) následně modifikovat. Naproti tomu v případě jednacích řízení je na počátku pouze obecná definice předmětu plnění a nabízející firmy mohou ve svých nabídkách následně upravit jak ceny, tak i finální podobu předmětu plnění. Potenciální nabízející by tedy měl ve své cenové strategii toto zvážit. Při aplikaci otevřených řízení má totiž k dispozici pouze jeden pokus. Vzhledem k tomu, že lze předpokládat jeho neznalost nabídkové strategie ostatních firem, měla by kalkulace jeho ceny být založena na správném ocenění budoucích nákladů i přirážce přiměřeného zisku. Pokud nový dodavatel nemá dosud dostatečné zkušenosti s daným typem předmětu plnění, hrozí, že podcení budoucí náklady a vzhledem k zafixování ceny může utrpět i nemalé ztráty. Potenciální navýšení ceny je totiž ve veřejném zadávání velmi striktně omezeno a to na situace, které nebylo možné objektivně předvídat.

Dalším významným determinantem volby hodnotícího kritéria a cenové strategie firem je pozice daného odvětví v hospodářském cyklu. Firmy při stanovování svých cen významně zohledňují míru využití jejich výrobních kapacit. V období zejména dlouhodobých ekonomických propadů či stagnace je celá řada z nich ochotna své nabídky dávat i za nižší než nákladové ceny a to ve snaze krátkodobě pokryt alespoň část fixních nákladů. V opačném případě, tedy v období ekonomických růstů, kdy je odvětví zcela vytíženo nebo dokonce dochází k přehřívání, nejsou firmy na získání zakázek existenčně závislé, a proto vesměs kalkulují vyšší ziskové marže. Vazba mezi mírou využití výrobních kapacit firem a nabídkovou strategií byla testována v několika zahraničních studiích. Je možné zde zmínit např. analýzu [2], která potvrzuje výše uvedený vztah na datech stavebních zakázek pro veřejný sektor v Oklahomě a Texasu. V Japonsku na datech z obcí stejnou vazbu ověřila i studie [4], přičemž však upozorňuje na nelinearitu vztahu mezi cenovou strategií a mírou využití výrobních kapacit.

Výše analyzovaný problém vztahu mezi mírou využití výrobních kapacit a cenovou strategií firem má významné implikace pro současné rozhodování o optimální cenotvorbě při podávání nabídek na zahraniční trhy. Vzhledem k několikaleté ekonomické stagnaci ve většině evropských zemí lze předpokládat, že firmy budou v soutěžích velmi agresivní, což na straně jedné povede k poklesu vysoutěžených cen a k významným úsporám zadavatele, avšak na straně druhé nepřinese tato expanze na zahraniční trhy významnější zisky dodavatelům.

Vedle dopadu situace v určitém odvětví na cenovou strategii firem je zde možné upozornit i na vliv na zadavatele, resp. na podobu zadávací metody. Z hlediska zadavatele je racionální používat otevřená řízení v období ekonomických propadů, naproti tomu při konjunktuře je výhodnější jednací řízení. V práci [1] byl tento problém analyzován na soukromých stavebních zakázkách. Výsledky provedených ekonometrických analýz potvrzují, že v období nízké vytíženosti stavebnictví v roce 1995 bylo použití otevřených řízení vyšší (18,2 %) než v roce 1999 (10,5 %), který byl charakteristický vysokým tempem ekonomického růstu.

Dalším faktorem, který má významný vliv na chování zadavatelů při volbě typu zadávací metody, je jejich zkušenost. Analýza [1] na datech ze stavebních zakázek soukromého i veřejného sektoru zadávaných v USA v letech 1995-2000 v Severní Karolině ukazuje, že

zkušenejší zadavateľ preferujú otvorená řízení, zatímco nezkušení vyjednávání. Důvodem je schopnost přesné definice předmětu plnění. To často nezkušení zadavatelé neumí, a proto preferují jednací řízení. Naproti tomu otevřená řízení přináší vyšší tlak na cenu, avšak s rizikem problémů, které mohou přinést nedostatky v definici předmětu plnění. Autoři diskutují zajímavou hypotézu, že zkušené firmy jsou dokonce schopny nedostatky v zadávací dokumentaci identifikovat, vykalkulovat si pravděpodobný rozsah víceprací a dodatečných zisků a do základní cenové soutěže jít i s velmi nízkými maržemi s tím, že předpokládají kompenzaci právě ve formě víceprací. Podle stejné analýzy navíc použití vyjednávání zvýhodňuje zkušenější firmy, které tyto zakázky častěji vyhrávají. Důsledkem je vznik bariér pro vstup nových firem, což v delším časovém horizontu snižuje míru konkurence.

Na závěr této subkapitoly lze uzavřít, že firmy též citlivě reagují na počet konkurentů. To potvrzuje např. studie [2], kde se navíc s využitím ekonometrického aparátu podařilo potvrdit, že firmy snižují své cenové nabídky, pokud zjistí, že si zadávací dokumentaci vyzvedla firma, která byla v minulosti hodně úspěšná.

Hodnotící kritérium ekonomická výhodnost

V rámci veřejného obstarávání zadavatel volí zadavatel vedle typu řízení též hodnotící kritérium. Má na výběr jednokriteriální – cenové nebo vícekriteriální (ekonomická výhodnost). Lze uvažovat i o určitém mezistupni, kterým je hodnota celoživotních nákladů. Zákony o veřejných zakázkách však toto chápou jako specifický typ ekonomické výhodnosti.

Následující tabulka sumarizuje, jaké podmínky musí být splněny, aby bylo možné použít to které kritérium. Obecně lze uvést, že použití hodnotícího kritéria ekonomická výhodnost je vhodné v situaci, kdy je ekonomicky racionální si „příplatit“ (akceptovat vyšší nakupovanou cenu) za vyšší úroveň některých užitných vlastností nebo takových vlastností, které v budoucnu sniží hodnotu nákladů zadavatele. V případě užitných vlastností se musí jednat o vlastnosti podstatné, tzn. takové, které ovlivňují schopnost zadavatele dosáhnout cíle nákupu.

Tab. 1: Faktory ovlivňující volba základního hodnotícího kritéria ve veřejném obstarávání

	Příklad	Zadavatel jednoznačně specifikuje v definici předmětu plnění minimální hodnoty užitných vlastností	Spotřebovávání statku generuje významnější dodatečné provozní náklady.	Je ekonomicky racionální akceptovat zvýšenou cenu při vyšší hodnotě užitných vlastností
Nejnižší nabídková cena	papír do tiskáren, benzín	Ano	Ne	Ne
Celoživotní náklady	osobní automobily, tiskárny	Ano	Ano	Ne
Ekonomická výhodnost	některá výpočetní technika	Ano	Ne	Ano
Ekonomická výhodnost	nákladní automobily	Ano	Ano	Ano

Zdroj: [3]

Kritérium ekonomické výhodnosti nemá v zákoně přesně specifikovanou podobu, a proto si ho zadavatel může nastavit tak, jak je to pro něj nejvýhodnější. V realitě se však nabízející dominantně setkávají s jeho podobou ve formě váženého součtu ohodnocení dílčích hodnotících kritérií. Každému dílčímu hodnotícímu kritériu je přiřazena váha (jejich součet

musí činit 100 %) a přiděleny body, většinou v rozsahu 0-100. Ekonomická výhodnost, jakožto bezrozměrné číslo, je následně vypočtena podle tohoto vztahu:

$$E = v_1 * u_1 + v_2 * u_2 + \dots + v_n * u_n, \text{ kde}$$

(1)

E je ekonomická výhodnost, v_i je váha dílčího hodnotícího kritéria i (počet dílčích hodnotících kritérií je 2 až n) a u_i je bodové ohodnocení dílčího hodnotícího kritéria i .

Obrovskou výhodou tohoto kritéria je jeho jednoduchost a všeobecná znalost u zadavatelů i nabízejících. Nevýhodou je však častá nejasnost v tom, kolik vlastně zadavatel platí za dodatečné zvýšení určité užitné vlastnosti (případně snížení hodnoty u nákladové vlastnosti), resp. z pohledu nabízejícího, jaké zvýšení ceny si může dovolit při navýšení hodnoty užitného kritéria nad požadovanou minimální úroveň.

Aby toto bylo možné kvantifikovat, měl by si nabízející zpracovat tzv. patovou kalkulaci, kde porovnává dvě fiktivní nabídky. První nabídka obsahuje cenu na úrovni ceny předpokládané a hodnoty užitných vlastností na minimální požadované úrovni. Druhá nabídka obsahuje maximální navýšení hodnoty užitné vlastnosti, které je ochoten zadavatel ještě bodovat (horní hranice užitného rozpětí). Následně dodavatel hledá takovou cenovou nabídku, která povede k tomu, že hodnota ekonomické výhodnosti bude u těchto dvou nabídek stejná. Výše uvedený problém je možné demonstrovat na následujícím příkladu.

Zadavatel nakupuje stavbu silnice při předpokládané ceně 100 mil. Kč. Ve svém rozhodování chce zohlednit i záruční dobu, přičemž minimálně požaduje její délku v rozsahu 24 měsíců. Jako maximální hodnotu je ochoten akceptovat 36 měsíců, neboť v delším časovém horizontu se obává sporů o to, jestli jsou nedostatky na silnici způsobeny špatným provedením stavebních prací nebo údržbou.

Pokud se zadavatel rozhodne použít kritérium ekonomické výhodnosti metodu váženého součtu ohodnocení dílčích hodnotících kritérií, musí stanovit váhy. Jejich hodnota je pro cenu 92 % a pro záruční dobu 8 %. Zároveň předpokládáme, že pro ohodnocování nabídek je zvolena bodovací metoda se stupnicí 0 – 100. U hodnocených kritérií, kde má nejvhodnější nabídka minimální hodnotu kritéria (zde cena), získá hodnocená nabídka bodovou hodnotu, která vznikne násobením hodnoty 100 poměrem hodnoty nejvhodnější nabídky k hodnocené nabídce. U kritérií, kde je pozitivní dosažení jejich co nejvyšší úrovně (zde délka záruční doby), normovanou hodnotu vypočteme jako násobek hodnoty 100 k poměru hodnoty bodované nabídky k hodnotě nejvyšší nabídky. U hodnocení délky záruky jsou bodovány jen počty měsíců nad minimální stanovenou hodnotu, tj. užitné rozpětí je stanoveno na 0 - 12 měsíců.

Pro stanovení maximálního navýšení nabízené ceny si nabízející sestaví následující tabulku hodnocení, kde u fiktivní nabídky A vloží do hodnoty dílčího kritéria cenu cenu předpokládanou a u záruční doby nejnižší navýšení akceptovatelné nad povinnou minimální úroveň (zde 0). U nabídky B potom do záruční doby maximální délku záruky nad požadované minimum, kterou je zadavatel ochoten akceptovat. Následně nabízející hledá takovou nabídkovou cenu, která povede k dosažení stejného množství bodů. V uvedeném případě je to 110 mil. Kč. Pokud tedy nabízející předpokládá, že cena 100 mil. Kč je nejnižší možná a chce zakázku získat s maximálním možným navýšením ceny, pak by jeho nabídka neměla přesáhnout 110 mil. Kč.

Tab. 2: „Patová kalkulace“ pro příklad výstavby silnice

Dílčí kritérium	Váha dílčího kritéria (%)	Nabídka A	Nabídka B	Nabídka A přepočítaná na body	Nabídka B přepočítaná na body	Nabídka A po převážení bodů	Nabídka B po převážení bodů
Cena (mil. Kč)	92	100	110	100	91x	92xxx	84
Záruční doba nad 24 měsíců (měsíce)	8	0	12	0	100xx	0	8
Body celkem						92	92

Objasnění výpočtů: x = nabídka firmy A/nabídka firmy B * 100; xx = nabídka firmy B/nabídka firmy B * 100; xxx = 0,92 * 100 + 0,08 * 0

Zdroj: [3], vlastní úpravy

Stejně by měl nabízející postupovat, i pokud by byla podoba hodnotícího kritéria ekonomická výhodnost odlišná. Následující příklad to demonstuje na situaci, kdy je zvoleno tzv. cenové zohlednění zvýšené úrovně užitných vlastností. V tomto případě má vzorec pro výpočet ekonomické výhodnosti následující podobu:

$$E = \frac{100 + (a_1 / 100) * u_1 + (a_2 / 100) * u_2 + \dots + (a_n / 100) * u_n}{NC}, \text{ kde}$$

(2)

E je ekonomická výhodnost, a_i uvádí, o kolik procent ceny je racionální akceptovat navýšení nabídkové ceny, pokud užitná vlastnost i dosáhne horní hranice užitného rozpětí, u_i je bodové ohodnocení užitné vlastnosti i, NC je nabídková cena; počet užitných vlastností je 1 až n.

Pro demonstraci použijeme stejnou situaci jako v předešlém případě. Zadavatel je ochoten si za prodloužení záruky o 12 měsíců připlatit maximálně 10 % ceny. Konkrétní výpočet bude mít tedy následující podobu.

$$E = \frac{100 + (10/100) * u_1}{NC}, \text{ kde}$$

(3)

u_1 je bodové ohodnocení kritéria záruční doba (první a v tomto příkladu jediná hodnocená užitná vlastnost), přičemž při nabídce minimální požadované hodnoty (24 měsíců) obdrží nabídka 0 bodů a při maximální délce záruční doby obdrží nabídka 100 bodů.

Takováto konstrukce vzorce následně zajistí, že nabízející jednoznačně vidí, že za maximální navýšení záruční doby maximálně 10 % nejvyšší nabízené ceny. Na rozdíl od metody váženého součtu ohodnocení dílčích hodnotících kritérií není nutné provádět patovou kalkulaci. Pro přehlednost je však uvedena v následující tabulce. Stejně jako v předešlém případě by nabízející neměl i při maximálním navýšení délky záruky požadovat více než 110 mil. Kč.

Tab. 3: Výpočet ekonomické výhodnosti dvou modelových nabídek při aplikaci cenového zohlednění zvýšené úrovně užitečných vlastností

Dílčí kritérium	Nabídka A	Nabídka B	Nabídka A přepočítaná na body	Nabídka B přepočítaná na body
Cena (mil. Kč)	100	110	x	x
Záruční doba nad 24 měsíců (měsíce)	0	12	0	100
Nabídka A hodnota kritéria ekonomická výhodnost	$E = \frac{100 + (10/100) * 0}{100} = 1$			
Nabídka B hodnota kritéria ekonomická výhodnost	$E = \frac{100 + (10/100) * 100}{110} = 1$			

Zdroj: [3], vlastní úpravy

Závěr

Expanze firem na zahraniční trhy veřejných zakázek vyžaduje pečlivé zvážení cenové strategie. Prezentované analýzy jednoznačně ukazují, že nabízející by měl brát v potaz celou řadu faktorů. Mezi nejdůležitější lze zařadit typ rozhodovacího kritéria, ekonomickou situaci v daném odvětví, ne/přítomnost zkušených dodavatelů a typ předmětu plnění. Nabídkovou strategii též významně ovlivňuje podoba kritéria ekonomická výhodnost.

Pokud firma při své snaze o expanzi tyto faktory zanedbá, lze předpokládat, že její snaha nebude úspěšná. Výsledkem tak budou jen vynaložené náklady na přípravu nabídek, které zejména pro malé a střední firmy nemusí být zanedbatelné. Na druhou stranu však úspěšný průnik na zahraniční trhy veřejných zakázek může přispět ke stabilizaci hospodaření firem těžce zasažených dlouhotrvající ekonomickou stagnací.

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

Literatura

- [1] Bajari, P. – McMillan, R. – Tadelis, S. *Auction versus Negotiations in Procurement: An Empirical Analysis*. Working Paper. Stranford: Stranford University. 2002.
- [2] De Silva, D. G. - Dunne, T. - Kankanamged, A. - Kosmopoulou, G. The impact of public information on bidding in highway procurement auctions. *European Economic Review*. 2008, vol. 52, no. 1, pp. 150–181.
- [3] Ochraňa, F. – Pavel, J. *Aplikace principů 3E při nákupech od externích subjektů*. Metodika zpracovaná pro MF ČR. 2014. 27 p.
- [4] Ohashi, H. Effects of Transparency in Procurement Practices on Government Expenditure: A Case Study of Municipal Public Works. *Review of Industrial Organization*. 2009, vol. 34, no. 3, pp 267-285.

Kontakt:

doc. Ing. Jan Pavel, Ph.D.,

Paneurópska vysoká škola, Fakulta ekonómie a podnikania,

email: pavel-ja@seznam.cz

„PÝTAJME SI SLOVENSKÉ!“ - KOMUNIKAČNÁ KAMPAŇ NA PODPORU EKONOMIKY SLOVENSKA

“LET US ASK THE SLOVAK PRODUCTS!“ - COMMUNICATION CAMPAIGN TO SUPPORT SLOVAK ECONOMY

doc. Ing. Soňa Supeková, PhD.

Kľúčové slová: národné značky kvality, potraviny, propagácia, Kvalita z našich regiónov.

Key words: national quality label, foodstuffs, promotion, Quality from our regions

Abstrakt

Značka „Kvalita z našich regiónov“ je etablovaná už viac ako tri roky na slovenskom trhu. Snahou komunikačnej stratégie, ktorú navrhlo a riadi občianske združenie je zapojiť do procesu zlepšenia situácie na trhu s potravinami a poľnohospodárskymi produktami všetky subjekty, ktoré sa podieľajú na procese. Projekt je komunikáciou o potravinách slovenského pôvodu, kde výrobný proces v prevažnej miere prebieha na Slovensku. Na projekte, ktorý má charakter spoločenskej zodpovednosti sa podieľajú výrobcovia, obchodné subjekty a do projektu sú aktívne zapájaní hlavne slovenskí spotrebitelia. Ako vnímajú slovenské médiá takéto aktivity z oblasti „sociálneho marketingu“?

Abstract

The aim of this paper is to provide an overview of private quality brand “Quality from our regions”. Moreover, this brand has been established three year ago by NGO. First, quality brand "The quality of our regions" is established for more than three years on the Slovak market. Second, communication strategy is designed and managed by the civic association, and is involved in the process of improving the situation of food and agricultural products, on the other hand all entities involved in the process. Third, the project contains communication about food Slovak origin, where the production process is largely carried out in Slovakia. In short, the project, which has the character of the social responsibility of manufacturers, commercial operators is actively involving mainly Slovak consumers. The question is: How do Slovak media perceive activities in the field of "social marketing"?

JEL: Q13, Q18, M31, M37

Úvod

Kvalita z našich regiónov je projekt spoločenskej zodpovednosti, ktorý je založený na vzdelávaní spotrebiteľa prostredníctvom mediálnych kampaní a spotrebiteľských súťaží, ale zároveň môžeme povedať, že je to aj značka, ktorou sa odlišujú prihlásené výrobky do kampane a samozrejme len tých výrobcov, ktorí dodržiavajú stanovené pravidlá od výrobných ostatných. Táto kampaň vníma región ako celonárodný, hovorí o regionálnych výrobkoch, čo sa však tak trochu vymyká od štandardnej definície tzv. regionálneho výrobku. Môžeme hovoriť už o štvorročnej existencii značky. Ochrannú známku získa výrobca požiadaním o právo používať známku, splnením záväzných požiadaviek a platbou za používanie značky. Platba zahŕňa aj využívanie značky vo vlastných marketingových aktivitách, ktoré tiež musia byť schválené. Značku prideliť po posúdení Výkonný výbor občianskeho združenia. Informácie o tejto značke a marketingovej komunikácii značky KZNR sme získali riadenými rozhovormi s pracovníkmi INCOMA Slovakia s.r.o. (Supeková, 2013)

Prečo vznikol projekt Kvalita z našich regiónov?

Dôvodom bol nedostatočný a stále klesajúci záujem slovenského spotrebiteľa o domáce výrobky. Tento trend na Slovensku preukázateľne pretrváva od konca 90-tych rokov. Niektoré zdroje uvádzajú, že je možné tento trend spájať aj so vstupom nadnárodných obchodných reťazcov na slovenský trh. Ďalšími závažnými dôvodmi sú dlhodobý nepriaznivý vývoj v agropotravinárskom sektore na Slovensku, neustály úbytok pracovných miest a investícií v prvovýrobe a potravinárskej výrobe, zmena štruktúry osídlenia a taktiež aj krajín tvorby. Všeobecné tvrdenia o nepriaznivom stave v potravinárstve na Slovensku sa spoliehajú na otvorenú ekonomiku a zároveň nedoceňujú podporu dopytu na domácom trhu a taktiež je tu aj neustála absencia systémového prístupu komunikácie so spotrebiteľom. Na prvý pohľad by sa mohlo zdať, že značka KZNR je akousi protiváhou, či konkurenciou Značke kvality SK. Majú síce veľa spoločného vo svojich základných cieľoch, ale komunikačne a aj ekonomicky je medzi nimi množstvo diametrálnych rozdielov.

Cieľom projektu je v prvom rade vzdelávať slovenského spotrebiteľa, hlavne v týchto otázkach:

- prečo je potrebné nakupovať domáce produkty,
- ako funguje ekonomika a ako sa aj občan môže podieľať svojim nákupným správaním na zlepšení kvality života spoločnosti v ktorej žije,
- aký dopad má kupovanie slovenských výrobkov na zlepšenie školstva, zdravotníctva, infraštruktúry, zamestnanosti a ďalších oblastí.

Ďalšie parciálne ciele sú:

- podpora kúpy slovenských potravinárskych výrobkov, nepotravinárskych výrobkov a využívania domácich služieb formou kampaní a ďalších komunikačných aktivít,
- označenie výrobkov a služieb na základe splnenia kritérií k udeleniu ochrannej známky KZNR,
- spájať všetkých účastníkov trhu,
- vytvárať synergie spolupráce medzi obchodom, výrobou, prvovýrobou, zákonodarnou a výkonnou mocou, profesijnými združeniami, samosprávou, médiami so zameraním na komunikáciu so spotrebiteľom,
- zlepšovanie makroekonomických ukazovateľov prostredníctvom zmeny nákupného správania občanov Slovenska (tvorba nových pracovných miest, zvýšenie tvorby HDP, vyvolanie potreby investícií ...),
- zlepšiť vzťahy medzi obchodom a ich dodávateľmi na základe dobrovoľného nastavenia ich vzťahov a transparentnosti,
- podporiť domáci cestovný ruch prostredníctvom synergie informačných kampaní,
- podporiť hrdosť na remeslo, stavovskú česť a hodnotu povolání a takýmto spôsobom zlepšiť štruktúru potrebných povolání na trhu práce v spolupráci s viacerými účastníkmi trhu,
- vzdelávať spotrebiteľov a taktiež aj mládež s dôrazom na význam kvality produktov a ich súvislosť so zdravotným stavom jednotlivca a spoločnosti,
- postupne vytvoriť hnutie spotrebiteľov, ktorým záleží na budúcnosti krajiny v ktorej žijú. (interné dokumenty INCOMA Slovakia s.r.o.)

Z nástrojov marketingovej komunikácie je využívaná hlavne reklama a to prostredníctvom, televíznych a rozhlasových spotov, billboardov a inzercie v printových médiách. Veľmi aktívne je využívané PR a to prostredníctvom tlačových konferencií a informácií hlavne v printových médiách. Zaujímavým prvkom je mobilná aplikácia, určená pre slovenských spotrebiteľov. Pomocou mobilnej aplikácie si môže každý spotrebiteľ overiť,

či výrobok alebo výrobca nesie známku Kvalita z našich regiónov oprávnené. Aplikácia zároveň poskytuje výrobcovi digitálny priestor, ktorý môže využiť na propagáciu spoločnosti, svojich produktov a noviniek (www.kvalitaznasichregionov.sk a interné dokumenty spoločnosti Incoma).



Obrázok 1 Schéma projektu vzdelávania spotrebiteľa
Zdroj: spracované autorkou podľa www.kvalitaznasichregionov.sk



Obrázok 2 Logo značky Kvalita z našich regiónov a príklad komunikácie
Zdroj: archív INCOMA Slovakia s.r.o.

Marketingová komunikácia značky Kvalita z našich regiónov Reklama



Obrázok 3 TV spot so súťažou
Zdroj: archív INCOMA Slovakia s.r.o.



Obrázok 4 Billboard so súťažou
Zdroj: archív INCOMA Slovakia s.r.o.



Obrázok 5 Edukačné vizuály
Zdroj: archív INCOMA Slovakia s.r.o.

Moderná komunikácia

Značka Kvalita z našich regiónov korešponduje s modernou dobou a využíva tie najnovšie prostriedky marketingovej komunikácie. Mobilná aplikácia „Kvalita z našich regiónov“ je určená na podporu predaja a kontrolu výrobkov a produktov, ktoré sú označené značkou „Kvalita z našich regiónov“. Pomocou aplikácie spotrebiteľ zistí, či výrobok alebo produkt nesie značku „Kvalita z našich regiónov“ oprávnenne, dozvie sa o ňom a o spoločnosti, ktorá ho vyrába, zaujímavé informácie a všetky novinky, ktoré sú pre spotrebiteľa pripravené. Po nasnímaní EAN kódu výrobku, ktorý je označený značkou „Kvalita z našich regiónov“ sa zobrazia: informácie o produkte, informácie o výrobcovi, trvanie platnosti licencie, novinky.



Obrázok 35 **Mobilná Aplikácia Google Play Android pre Kvalitu z našich regiónov**
Zdroj: <https://play.google.com/store/apps/details?id=sk.incoma.kvalitaznasichregionov>

Občianske združenie využíva na podporu značky a hlavne na správne nasadenie nástrojov marketingovej komunikácie aj prieskumy mienky slovenských spotrebiteľov. Existencia ochrannej známky a aktivity občianskeho združenia priniesli prvé výsledky, ktoré uvádza INCOMA s.r.o. ako nasledovné. Z prieskumov vyplýva, že nastala zmena spotrebiteľského správania občanov Slovenska, a to v prospech kúpy domácich výrobkov. Z prieskumov GfK ďalej vyplýva, že prepád kúpy slovenských výrobkov sa už zastavil a v porovnaní rokov 2012 a 2013 sa podiel nákupov zvýšil o 5% v prospech domácich výrobkov a to z 54% na 59%, čo predstavuje hodnotu 300 miliónov EUR a ďalší potenciál tvorby pracovných miest v agropotravinárskom sektore. Za toto obdobie sa vytvorila synergia spolupráce naprieč všetkými účastníkmi trhu, čo vytvorilo aj vhodné podmienky na podporu predaja domácich výrobkov. Partnermi projektu a jeho komunikačných aktivít sa stali výrobcovia, pestovatelia, obchodníci, samospráva, štátna správa, združenia, ale aj médiá. Veľkým úspechom je aj založenie Potravinárskeho klastra ako súčasť iniciatívy ZOCSR SR a PKS. Na základe údajov z prieskumu GfK sa zlepšuje schopnosť spotrebiteľov rozoznávať domáce a zahraničné výrobky. Medziročne to znamená posun o približne 12% k lepšiemu. V roku 2013 už 59% spotrebiteľov nemá s rozpoznávaním značky KZNR žiadne problémy, 39 % len občas a iba 2% majú s rozpoznávaním značky problém. Môžeme teda konštatovať, že sa jedná o významnú podporu predaja slovenských výrobkov. Od roku 2013 je možné po splnení stanovených podmienok získať oprávnenie označovať výrobky ochrannou známkou KZNR. Od roku 2014 je toto možné už aj v HoReCa segmente, čo má potenciál ďalšej podpory kúpy slovenských výrobkov.

Komunikácia podpory slovenských výrobkov cez značku KZNR prebieha aj v rozhlase. Text spotu vo viacerých rádiách je nasledovný:
„Každá rodina teraz vie, že aj drobným nákupom slovenských výrobkov, môže rozbehnúť veľké zmeny. Už 1 Euro denne v prospech slovenských výrobkov od každého z nás môže dať ročne prácu až 100 000 ľuďom na Slovensku. Nakupujte výrobky Budiš, Harmony, Liptov, Novofruct, St. Nicolaus a Zeleninárska s označením Kvalita z našich regiónov v predajniach Coop Jednota, Kaufland, Tesco a vyhrávajte nákup v hodnote 100 Eur!“¹

Veľmi dôležitým výsledkom v rámci kampane je monitoring médií a následne hodnota mediálnych výstupov vo forme článkov a taktiež aj mediálny dosah na spotrebiteľov. Táto hodnota sa za mesiac máj nasadenia monitoringu pohybuje v hodnote 200 tis. EUR.

Silným mediálnym prostriedkom pre značku KZNR sú billboardy. Zameriavajú sa na rôzne oblasti hospodárstva, a to s cieľom osloviť čo najširšie spektrum slovenského obyvateľstva.

¹ INTERNÉ DOKUMENTY SPOLOČNOSTI INCOMA SLOVAKIA S.R.O.

Spotrebiteľ kúpou takto označených výrobkov deklaruje, že je ochotný si priplatiť za kvalitné domáce produkty. Medziročne toto percento narastá v rozmedzí od 1 až do 7%, čo vytvára potenciál reálnosti naplnenia cieľov projektu. Dôležitým krokom bolo založenie Občianskeho združenia KZNR. Samotný projekt totiž motivuje spotrebiteľov ku kúpe domácich výrobkov, a to až 80% spotrebiteľov (prieskum GfK). Cieľom občianskeho združenia v budúcnosti je vytvorenie hnutia spotrebiteľov na podporu domácich výrobkov a služieb. Vzdelávacie aktivity občianskeho združenia sú zamerané na rôzne cieľové skupiny. V roku 2012 sa začal realizovať projekt „Remeslo má zlaté dno“, ktorý je zameraný na druhý stupeň základných škôl. V roku 2014 začal svoju aktivitu projekt „Akadémia podnikania v poľnohospodárstve“, ktorý je zameraný na farmárov.²



Obrázok 6 Vizuál kampane na Svetový deň potravín 14. 10. 2014

Zdroj: archív INCOMA Slovakia s.r.o.

Reálne výsledky vzdelávacieho projektu Kvalita z našich regiónov

- **Zmena spotrebiteľského správania občanov Slovenska v prospech kúpy domácich výrobkov.** Z prieskumov GfK vyplýva, že prepád kúpy slovenských výrobkov sa postupne zastavuje a v porovnaní rokov 2012/2013 sa podiel nákupov zvýšil o 5% v prospech domácich výrobkov z 54% na 59%, čo predstavuje hodnotu 300 miliónov EUR a potenciál tvorby pracovných miest v agropotravinárskom sektore.
- **Vytvorila sa postupne synergia spolupráce naprieč všetkými účastníkmi trhu, čo vytvorilo vhodné podmienky na podporu predaja domácich výrobkov.** Partnermi projektu a jeho kampaní sa stali výrobcovia, pestovatelia, obchodníci, samospráva, štátna správa, združenia, médiá. Založenie Potravinárskeho klastra ako súčasti INICIATÍVY ZOČR SR a PKS.
- **Zlepšuje sa schopnosť spotrebiteľov rozoznávať domáce a zahraničné výrobky.** Medziročne je to posun k lepšiemu o približne 12%. V roku 2013 už 59% spotrebiteľov nemá s rozoznávaním žiadne problémy, 39 % len občas a 2% majú s rozoznávaním problém.
- **Podpora predaja slovenských výrobkov.** Od roku 2013 je možné po splnení podmienok dostať oprávnenie označovať výrobky ochrannou známkou KZNR. Od roku 2014 je možné označovanie aj v HoReCa segmente, čo má potenciál ďalšej podpory kúpy slovenských výrobkov.
- **Spotrebiteľ deklaruje, že je ochotný si priplatiť za kvalitné domáce produkty.** Medziročne toto % narastá v rozmedzí od 1 až do 7%, čo vytvára potenciál reálnosti splnenia cieľov projektu.
- **Založenie Občianskeho združenia KZNR.** Ku kúpe domácich výrobkov až 80% spotrebiteľov motivuje projekt KZNR (prieskum GfK). Cieľom OZ je vytvoriť hnutie spotrebiteľov na podporu domácich výrobkov a služieb.

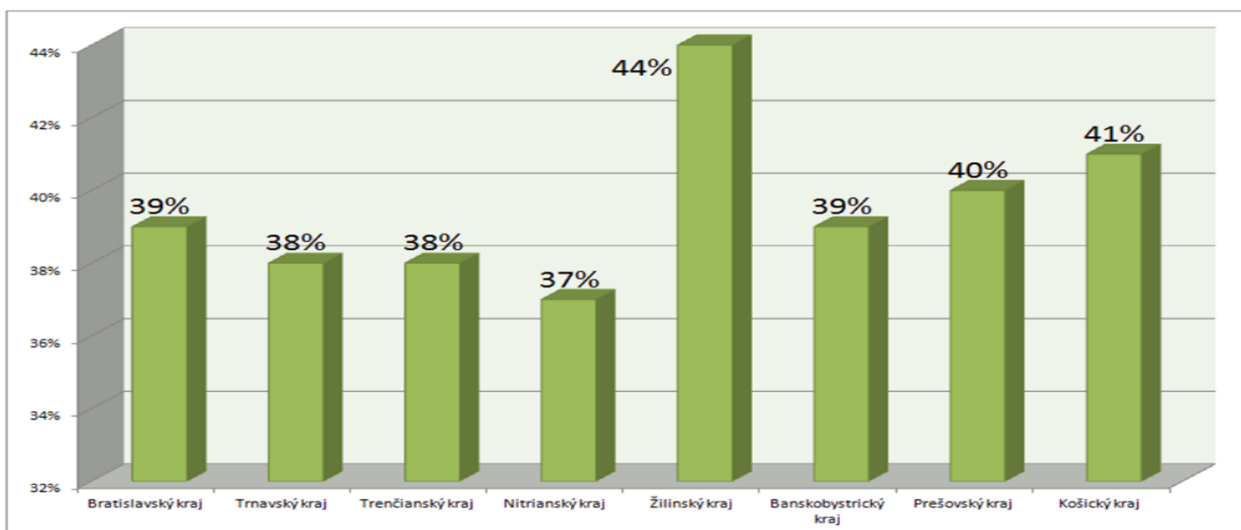
² SPRACOVANÉ PODĽA INTERNÝCH DOKUMENTOV SPOLOČNOSTI INCOMA SLOVAKIA S.R.O.

- **Vzdelávacie aktivity zamerané na rôzne cieľové skupiny:** V roku 2012 aktivita „Remeslo má zlaté dno“ bolo zamerané na druhý stupeň ZŠ, v roku 2014 „Akadémia podnikania v poľnohospodárstve“ zamerané na farmárov.³

Prečo si pýtať slovenské?

V období po roku 1989 Slovensko dosahovalo potravinovú sebestačnosť na úrovni v priemere 80 %. Tento trend si Slovensko však neudržalo. Spôsobila to transformácia v poľnohospodárstve, zmeny v spoločnosti, otvorenie trhu a príliv zahraničných potravín. Malé výroby potravín zanikali a mnohí poľnohospodári diverzifikovali svoju činnosť a prestali pestovať ovocie či zeleninu. Tieto viaceré faktory spôsobili, že v roku 2010 Slovensko dosahovalo potravinovú sebestačnosť len na úrovni v priemere 40 %. V súčasnosti táto kulminuje na úrovni 45 – 50 %, čo však je stále nepostačujúce a pre ekonomiku a zamestnanosť v krajine nevyhovujúce. Na porovnanie napr. Nemecko dlhodobo vykazuje až 94 %-nú potravinovú sebestačnosť a podobne aj okolité krajiny vykazujú podiel domácich potravín na pulkoch v oveľa lepších číslach ako Slovensko, a to Maďarsko 71 %, Česko 72 %, Švajčiarsko 64 %, Poľsko 85 %, Rakúsko 80 %. Slovenská poľnohospodárska a potravinová komora v minulom roku vykonala prieskum podielu slovenských potravín v obchodných reťazcoch.

3. Podiel zastúpenia agropotravinárskych výrobkov vyrobených na Slovensku podľa krajov



Obrázok 7 Podiel zastúpenia agropotravinárskych výrobkov v obchodných reťazcoch

Zdroj: SPPK, prieskum podielu slovenských potravín v obchodných reťazcoch

Budúcnosť projektu – aktívny občan v spolupráci s ostatnými účastníkmi trhu – „Pýtajme si slovenské!“ – Národný deň podpory ekonomiky Slovenska

Základom kampane je Národný deň na podporu ekonomiky Slovenska „Pýtajme si slovenské“ je vytvorenie tradície, a to od roku 2014 pripadajúci na svetový deň potravín, ktorý je 16. októbra. V tento deň by si občania Slovenska mali aktívne pýtať slovenské výrobky nielen v obchodoch, ale aj v reštauráciách, kaviarňach, baroch. V spolupráci so ZMOS-om je možné pomôcť tejto myšlienke aj v stravovacích zariadeniach pre deti a mládež. Tieto témy svojim obsahom zapadajú do oblasti fungovania makroekonomiky a nesú v sebe potenciál synergie. Úlohou je projektu je nachádzať stále viac nadšených ľudí a organizácií, ktorí pochopia, že len vzájomnou spoluprácou a aktívnym prístupom môžeme dospieť k zlepšeniu stavu spoločnosti.

³ Spracované z interných materiálov Incoma

Ciele Národného dňa “Pýtajme si slovenské“

1. Prostredníctvom aktívnych občanov spojiť všetkých účastníkov trhu s cieľom podporiť ekonomiku Slovenska a vytvárať synergie medzi nimi. Aktívne zapojiť do Národného dňa občanov, podnikateľskú verejnosť, samosprávu, štátnu správu, združenia, médiá s cieľom zlepšiť makroekonomické ukazovatele.
2. Vzdelávať spotrebiteľa, prečo je potrebné nakupovať domáce produkty, ako funguje ekonomika a ako sa aj občan môže podieľať svojim nákupným správaním na zlepšení kvality života spoločnosti v ktorej žije, aký to má dopad na zlepšenie školstva, zdravotníctva, infraštruktúry, zamestnanosti.
3. Podporiť kúpu slovenských potravinárskych, nepotravinárskych výrobkov a využívania domácich služieb, ktoré ponúkajú slovenské formou kampaní a ďalších komunikačných aktivít.

Aktivity Národného dňa “Pýtajme si slovenské“ 2014

Občania Slovenska. V tento deň si občania budú aktívne objednávať slovenské nápoje a jedlá pripravené zo slovenských surovín v reštauráciách, bistrách, baroch... Budú viac ako inokedy nakupovať v obchodoch slovenské výrobky a takýmto uvedomelým spotrebiteľským prístupom podpora našich poľnohospodárov a výrobcov, zamestnanosť a celú ekonomiku Slovenska. Cieľom prvého ročníka je presvedčiť nás všetkých o dôležitosti aktívneho prístupu k spotrebe slovenských výrobkov a produktov a využívaniu tých služieb, ktoré ponúkajú domácu produkciu.

Podnikatelia. Prevádzky HoReCa segmentu a obchodu zapojené do tejto aktivity, po splnení kritérií, pre lepšiu orientáciu spotrebiteľov budú označené nálepkou „U nás ponúkame slovenské“.

Samospráva. Štartovací ročník podporili svojim partnerstvom mnohé obce a mestá Slovenska, ktoré oboznamujú svojich občanov o tomto dni, ako aj školáci, ktorí sa môžu zapojiť do súťaže „Pýtajme si slovenské“! Stačí ak nahrajú vo svojej triede krátke kreatívne video a umiestnia ho na www.pytajmesislovenske.sk.

Štátna správa. Ministerstvá SR zapojené do tejto aktivity svojím odborným názorom a morálnou podporou napomáhajú vytvárať pozitívne prostredie na fungovanie synergie medzi jednotlivými účastníkmi trhu.

Združenia. Snažením Občianskeho združenia Kvalita z našich regiónov, ktorá Národný deň organizuje, je nachádzať stále viac nadšených ľudí a organizácií, ktorí pochopia, že len vzájomnou spoluprácou a aktívnym prístupom je možné dospieť k zlepšeniu stavu spoločnosti a kvality nášho života v nej.

Médiá. Dňa 15.10.2014 o 11.00 sa uskutoční tlačová konferencia za účasti spomenutých účastníkov trhu, aby spoločne informovali o tejto občianskej aktivite verejnosť Slovenska.

Prieskum trhu. V presvedčení, že sa občania Slovenska zapoja do tejto aktivity, podporuje túto aktivitu prieskum GfK, v ktorom sa až 79% z opýtaných pozitívne vyjadrilo na otázku, či by sa aktívne zapojili do Národného dňa na podporu ekonomiky Slovenska.



Obrázok 8 Leták v printoch
Zdroj: INCOMA, interné materiály



Obrázok 9 Označenie prevádzky služieb
Zdroj: INCOMA, interné materiály

V tento deň si občania budú aktívne objednávať slovenské nápoje a jedlá pripravené zo slovenských surovín v reštauráciách, bistrách, baroch. Cieľom je aby občania viac ako inokedy nakupovali v obchodoch slovenské výrobky a takýmto uvedomelým spotrebiteľským prístupom podporili slovenských poľnohospodárov a výrobcov, zamestnanosť a celú ekonomiku Slovenska. Cieľom prvého ročníka je presvedčiť slovenských občanov o dôležitosti aktívneho prístupu k spotrebe slovenských výrobkov a produktov a využívania takých služieb, ktoré ponúkajú domácu produkciu. ZMOS ako dlhoročný partner projektu Kvalita z našich regiónov aktívne podporil kampaň „Pýtajme si slovenské“. Už viac ako osemdesiat obcí a miest Slovenska sa zapojilo do kampane a poskytne svoj marketingový priestor, aby oboznámili svojich občanov o tomto dni. Do kampane sa mestá a obce mohli prihlásiť do 20. septembra 2014.



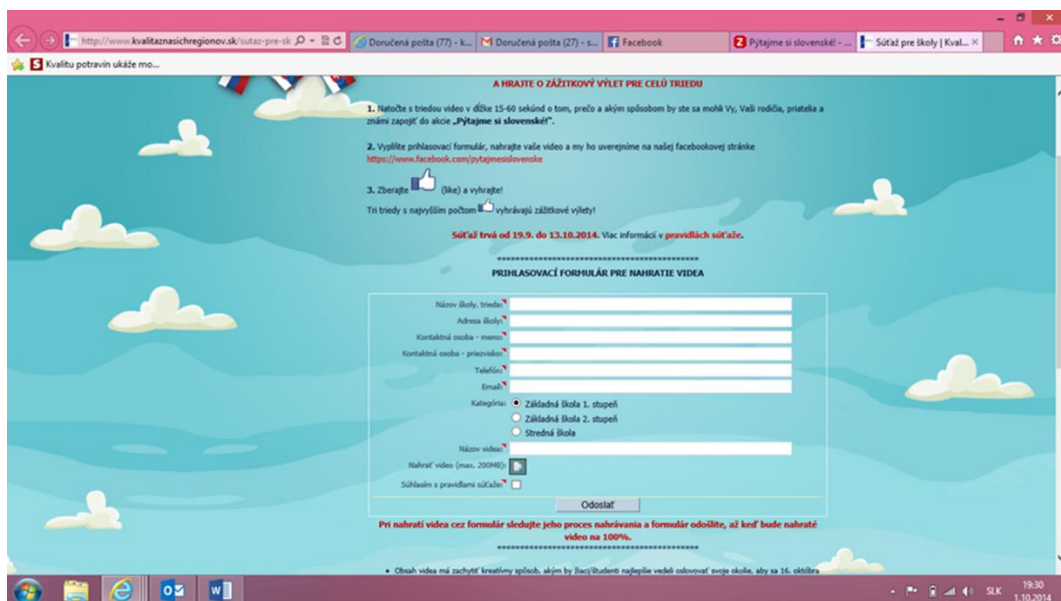
Obrázok 10 Billboard
Zdroj: INCOMA, interné materiály

Svetový deň potravín a kampaň „Pýtajme si slovenské!“ Presvedčia žiaci a študenti dospelých?

Pri príležitosti pripravovaného prvého ročníka Národného dňa na podporu ekonomiky Slovenska, ktorý sa bude konať každoročne 16. októbra pod názvom PÝTAJME SI SLOVENSKÉ!, pripravilo Občianske združenie Kvalita z našich regiónov pre žiakov základných a stredných škôl kreatívnu súťaž. Triedy sa môžu do súťaže „Pýtajme si slovenské!“ zapojiť nahratím krátko videa, ktoré sa venuje téme dôležitosti preferovania nákupu a konzumácie slovenských produktov a využívania tých služieb, ktoré ponúkajú domáce výrobky a pripravujú jedlá zo slovenských surovín.

Obsah videa by mal zachytiť spôsob, akým by žiaci alebo študenti vedeli čo najlepšie oslovovať svoje okolie tak, aby sa ľudia z ich okolia dňa 16. októbra zapojili do Národného dňa „Pýtajme si slovenské!“, a v tento deň cielene nakupovali slovenské výrobky a objednávali si v reštauráciách nápoje a jedlá pripravené zo slovenských surovín. Víťazné triedy z jednotlivých kategórií súťaže vyhrajú jednodňový zážitkový výlet, ktorý bude triede ušitý na mieru, a ktorý bude pozostávať z troch častí, a to vzdelávacej, poznávacej a zábavnej. Cieľom súťaže je zapojiť mládež do tejto spoločensky prospešnej aktivity, aby pomohli aj takouto formou rozšíriť povedomie o pripravovanom Národnom dni na podporu ekonomiky Slovenska a nadchli aj svoje okolie v snahe zapojiť sa do nej.

Zaslané súťažné práce budú hodnotiť návštevníci facebooku. Najlepší spot, čiže ten, ktorý dostane najviac lajkov, vyhráva svoju kategóriu. Súťaž trvá od 19.9. do 13.10.2014. Kampaň má aj svoju web stránku www.pytajmesislovenske.sk



Obrázok 11 Prtsc súťažnej stránky pre žiakov a študentov
Zdroj: www.pytajmesislovenske.sk

Kreativita kampane „Pýtajme si slovenské!“

Pri hodnotení kreativity kampane „Pýtajme si slovenské!“ musíme jednoznačne vyzdvihnúť nízko nákladovosť projektu a nápad. Hlavný nápad spočíva v snahe Občianskeho združenia zapojiť do samotného projektu čo najviac subjektov a podeliť sa o propagačné príležitosti a tým aj o náklady. V súčasnosti nie je jednoduché nadchnúť ľudí pre aktivity spoločenského charakteru, pre aktivity spojené s dobrovoľníctvom a spojené aj so spolufinancovaním. V kampani „Pýtajme si slovenské!“ sa toto podarilo čiastočne dosiahnuť už v prvom roku svojej existencie a verím, že táto aktivita bude mať viacročnú tradíciu. Svetový deň potravín sa oslavuje od roku 1981, vždy 16. októbra, na základe vypísania svetovej organizácie FAO. V tomto roku má aj príznačný podtitul, Rodinné farmárstvo. Z pohľadu ekonomiky krajiny, práve drobné, rodinné farmárčenie je veľmi dôležité. Malí farmári produkujú regionálne produkty, suroviny a hotové potraviny do svojho okolia a zlepšujú tým dôchodkovosť regiónu.

Kampaň „Pýtajme si slovenské!“ prebieha v médiách prostredníctvom TV spotu, a to v RTVS, rozhlasového spotu v rádiu Jemné melódie, prostredníctvom billboardov, inzercie v denníkoch, týždenníkoch a mesačníkoch, avšak najlacnejším a najrýchlejším médiom pre tieto druhy kampaní je internet a word-of-mouth marketing. TV spot aj rádio spot majú rovnaký text a nahovorila ho Katarína Brychtová, slovenská herečka.

„Pýtajme si slovenské, nákupom slovenských produktov sme už dokázali dať prácu mnohým ľuďom na celom Slovensku. Preto sme sa rozhodli založiť tradíciu Národného dňa podpory ekonomiky Slovenska. Nakupujme a pýtajme si naše slovenské nielen v obchodoch, ale aj v reštauráciách, kaviarňach a baroch. 16. október, Národný deň podpory ekonomiky Slovenska.“

TV spot je kreslený a vizuálne zasahuje viaceré oblasti ekonomiky Slovenska. Podobne z rôznych oblastí a profesií sú aj vizuály orientované na školstvo, zdravotníctvo, priemysel, infraštruktúru a služby. Dôležité je využívanie trikolóry a to nielen pri značke KZNR, ale aj pri layoutoch a heslách. Oceňujem nepoužívanie slovenskej vlajky, ktorá sa už bohužiaľ používa často pri týchto aktivitách až nevhodne. Podtext, naozaj len slovenské veľmi dobre pochopili partneri projektu Bepon, ktorí ponúkajú výrobky slovenskej spoločnosti Tatravit v 1+1 zadarmo a plagát je v ponožkovej trikolóre.



Obrázok 12 Print partnera Bepon
Zdroj: interné dokumenty INCOMA

A ako vnímajú slovenské médiá aktivity tohto druhu? Podľa monitoringu médií kampaň KZNR v minulom roku zaznamenala nasledovné záujmy zo strany verejno-právnej TV, rádií a printov v mediálnej hodnote 206 800 EUR.

- televízia správy a reportáže RTVS 8, komerčné 8,
- rádiá RTVS 2, ostatné 5,
- TASR 8,
- denníky 6,
- týždenníky 1,
- dvojtýždenníky 3,
- mesačníky 19,
- internet 54.

Záver

Pre každý nový výrobok uvádzaný na trh je nevyhnutné zvoliť čo najvhodnejší marketingový mix podľa možností výrobcu. Inak sa správa veľká spoločnosť, ktorá má väčší rozpočet na reklamu ako malý výrobca, ktorý musí voliť síce účinné nástroje marketingového mixu, ale zároveň menej nákladné. Takíto výrobcovia využívajú hlavne propagáciu na mieste predaja, médiá využívajú hlavne printové a to formou PR článkov. Televízna a rozhlasová reklama je pre menšieho výrobcu nákladná, pričom garancia úspechu je nanajvýš otázna. Značka kvality SK je financovaná zo štátneho rozpočtu. Keďže sa nachádzame na spoločnom trhu Európskej únie, nie je možné prostredníctvom tejto značky propagovať výrobky s akcentom na „slovenský pôvod“. Značka Kvalita z našich regiónov je financovaná zo súkromných zdrojov, preto môže komunikovať aj „slovenský pôvod“ ako základ pri rozhodovaní spotrebiteľa o kúpe výrobku, či využití služby. Slovenská spoločnosť by mala vítať aktivity Občianskeho združenia KZNR, ktoré smerujú k zlepšeniu ekonomiky Slovenska a začínajú práve pri výchove spotrebiteľa. „Pýtajme si slovenské!“ ako projekt spoločenskej

zodpovednosti je príkladom komunikácie, ktorá je založená aj na dobrovoľnosti a ochote podieľať sa na kampani. A preto, kampaň „Pýtajme si slovenské!“ je dôležitá pre podporu slovenskej ekonomiky nielen 16. 10. 2014.

Použité zdroje

1. Supeková, S., Pankevič, M.: Značka kvality SK a jej vnímanie slovenským spotrebiteľom – spracovanie prieskumu metódami multivariačnej štatistiky. In: Ekonómia a podnikanie 1/2013. Bratislava: PEVŠ, 2013. pp. 4-17. ISSN 1337-4990
2. Supeková, S.: Marketingová komunikácia slovenských potravín – vnímanie slovenským spotrebiteľom. In: Marketing a marketingová komunikácia II. Podhájska: Východoeurópska agentúra pre rozvoj, 2013. 173 s. ISBN 978-80-89608-11-9
3. Supeková, S.: Marketingová komunikácia slovenských potravín prostredníctvom značiek kvality. 2014. Habilitačná práca.

Elektronické zdroje

1. <https://play.google.com/store/apps/details?id=sk.incoma.kvalitaznasichregionov>
2. www.incoma.sk
3. www.kvalitaznasichregionov.sk
4. www.sppk.sk

Kontakt

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

HODNOCENÍ EFEKTIVNOSTI VÝDAJOVÝCH PROGRAMŮ VE ŠKOLSTVÍ: PRIMÁRNÍ VZDĚLÁVÁNÍ V ČR

Leoš Vítek

Keywords: evaluation, primary education, Czech Republic.

Klíčová slova: evaluace, primární vzdělávání, Česká republika.

Abstract

Public spending programs are long-term instruments, which the government try to achieve its stated goals. In order to decide about public policy objectives and update them, it is necessary to qualitatively or quantitatively assess whether and how effectively the objectives are met. This is done by using economic evaluation of the public expenditures programmes. The paper presents a simplified evaluation method for expenditure program on primary education in the Czech Republic (assessment of the economy, the efficiency and the effectiveness). The results show that in a long term the effectiveness increased.

Abstrakt

Veřejné výdajové programy jsou dlouhodobé nástroje, kterými se vláda snaží dosahovat stanovených cílů svých veřejných politik. Aby bylo možné z ekonomického pohledu kvalifikovaně rozhodovat o cílech veřejných politik a aktualizovat je, je třeba kvalitativně nebo kvantitativně hodnotit (evaluovat), zda a jak efektivně jsou cíle plněny. K tomu se používá ekonomické hodnocení efektivnosti veřejných výdajů. Příspěvek prezentuje možný přístup zjednodušeného hodnocení výdajového programu na primární vzdělávání v České republice (hodnocení hospodárnosti, účelnosti a efektivnosti). Výsledky zvolených indikátorů ukazují, v dlouhodobějším pohledu dochází spíše ke zvyšování efektivnosti tohoto výdajového programu.

JEL Classification: I21, I28, H43

Úvod a přehled literatury

Veřejné výdajové programy jsou dlouhodobé nástroje, kterými se vlády snaží dosahovat stanovených cílů svých veřejných politik. Pojem „výdajové programy“ lze chápat ve dvojím smyslu: jednak programové financování rozpočtového systému státu, nebo v souladu s všeobecně používanou evaluační terminologií jako výdaje na jakékoli tematicky ucelené velké oblasti vládní politiky (např. výdajový program na regionální školství, na vysoké školy atp.).

Aby bylo možné z ekonomického pohledu kvalifikovaně rozhodovat o cílech veřejných politik a aktualizovat je, je třeba kvalitativně nebo kvantitativně hodnotit (evaluovat), zda a jak efektivně jsou cíle plněny. K tomu se používá ekonomické hodnocení efektivnosti veřejných výdajů. Cílem ekonomické hodnocení efektivnosti veřejných výdajů je obvykle posoudit pomocí tří dílčích kroků (hodnocení hospodárnosti, účelnosti a efektivnosti – tzv. 3E) minimalizaci nákladů, dosahování stanovených cílů a poměr užitků z výstupů ke vstupům. Takto získané informace jsou většinou určeny pro zkvalitnění strategického řízení výdajových programů, nikoli pro mechanické a zjednodušené závěry o změnách objemu či struktury veřejných výdajů. Získání nových údajů o efektivnosti se může zpětně promítnout

do lepšieho nastavovania cieľu a nástrojů a v dlhodobém pohľadu prispieť k efektívnejšiemu dosahovaniu cieľu vládných politik.

Problematika hodnotení efektívnosti výdajových programů ve vzdelávání je v literatúre výjimečne zpracovaná jinak, než teoreticky. Přehled teoretických přístupů například uvádí Nekola a Ochrana (2009). Jedním z přístupů je ekonomické hodnotení programů. Tvorbu, hodnotení a kontrolu veřejných výdajových programů, veřejných projektů a veřejných zakázek zkoumá např. Ochrana (2011). Aby nebyly výdajové programy hodnoteny pouze formálně, nedocházelo k záměně výstupů za výsledky a k rezignaci na posouzení reálných výsledků veřejných programů, je při hodnotení všech typů programů důsledně rozlišovat mezi výstupy a výsledky, jak ukazují např. Osborne a Gaebler (1993). Pradhan (1996) se v části věnované vzdelávání zaměřuje na příkladech rozvojových zemí na popisné statistiky výdajů, míru školní docházky, zapojení soukromého financování do vzdelávacího systému, míru efektívnosti vládních a soukromých škol, soukromé a společenské míry návratnosti investic do vzdelání a distribuci vládních výdajů mezi příjmové skupiny. Moreno (2012) uvádí, že při hodnotení výdajových programů ve Španělsku bylo pro účely celého vládního sektoru sledováno 5,6 tis. indikátorů výkonnosti, výstupů a výsledků, z toho pro oblast školství bylo stanoveno 403 indikátorů (z toho 72 indikátorů cílů). Další výzkum se obvykle soustředí na výnosnost lidského kapitálu resp. vzdelávání a rozdíly mezi soukromou a veřejnou výnosností (OECD, 2013). Poslední dostupná data (2009) ukazují, že veřejná míra výnosnosti investic do vzdelávání je v České republice pro terciární vzdelávání vyšší, než je průměr OECD (10. místo) a soukromá míra výnosnosti je třetí nejvyšší mezi zeměmi OECD. Další autoři konstatují, že literatura, která by se věnovala efektívnosti vzdelávacího systému, je velmi omezená a doporučují pro specifika každé země zavést vlastní důkladná měření.

Cílem tohoto příspěvku je průřezový pohled na vzdelávací výdajové programy v oblasti primárního stupně vzdelávání, který by měl umožnit postupné vytvoření celkového přehledu o dlouhodobých trendech ve výdajových programech ve školství v České republice. Cílem není hodnotení provést, ale navrhnout systém, jak hodnotení provádět logicky konzistentním způsobem v souladu s obecnými principy hodnotení výdajových programů a projektů. Navržený postup je zaměřen na centrální vládu, i když je využitelný také pro subcentrální vládní úroveň pro veřejné výdaje na školy a případně školská zařízení v jejich gesci. Základní struktura příspěvku je následující: po úvodu a přehledu literatury následuje diskuse systému hodnotení výdajových programů ve školství. Po ní je prezentováno hodnotení hospodárnosti, účelnosti a efektívnosti v oblasti primárního školství v České republice. Závěr příspěvek uzavírá.

Hodnocení výdajových programů a projektů ve školství

Jádrem každého hodnotení, a to i podle nálezů Nejvyššího kontrolního úřadu ČR nebo Evropského účetního dvora, je kvalitní nastavení cílů výdajových programů a vyhodnocování jejich plnění. Hodnocení výdajových programů v oblasti vzdelávání je komplikované z mnoha důvodů. Zaprvé zde vznikají výsledky (užitky), které se obtížně měří. Zadruhé zde existují silné externí efekty, které se špatně zachycují a oceňují. V neposlední řadě zde vznikají významná zpoždění mezi uskutečněným výdajem na vzdelávání a realizací výsledku. Proto je často v hodnoteních využíváno zjednodušujících ukazatelů, které umožňují alespoň částečné zachycení pokroku při dosahování plánovaných cílů.

Vzhledem k náročnosti komplexního hodnotení (nebo metodicky korektní analýzy užitků a nákladů) je v tomto příspěvku zvolena jednodušší metoda hodnotení efektívnosti nákladů (CEA), které umožňuje poměřovat efektívnost bez hodnotové kvantifikace přínosů (užitků) jednotlivých výdajových programů. Jako možné řešení, kdy nelze kvantifikovat přínosy výdajového programu či projektu, je možnou alternativou také kvalitativní hodnotení efektívnosti programu.

Rozpočtovou kapitolou primárně odpovědnou v ČR za financování školství je kapitola 333 MŠMT. MŠMT podle kompetenčního zákona neodpovídá jen za vzdělávání (předškolní zařízení, školská zařízení, základní školy, střední školy, vysoké školy), ale také za vědní politiku, výzkum a vývoj, státní péči o děti, mládež, tělesnou výchovu, sport, turistiku a sportovní reprezentaci státu. Hlavním výkonným orgánem MŠMT je Česká školní inspekce.

Kapitola MŠMT obsahuje dva základní výdajové programy centrální vlády, které souvisejí s vzděláváním: výdaje do regionálního školství a přímo řízených organizací (dále jen regionální školství) a výdaje na vzdělávání vysokých škol (dále jen vysoké školy). Tyto výdajové programy tvoří v současnosti dohromady 84,1 % výdajů celé rozpočtové kapitoly (po odečtení výdajů na programy spolufinancované z EU a FM, které jsou pravidelně evaluovány jinak; bez jejich odečtení 76,2 % výdajů celé kapitoly). Výdaje na výzkum, vývoj a inovace (VVI) nejsou v tomto příspěvku zahrnuty.

Struktura výdajové kapitoly MŠMT se z hlediska tematického zaměření dělí na několik bloků a okruhů. Z pohledu této metodiky (a i s ohledem na jejich objem) jsou podstatné dva bloky: výdajový blok Věda a vysoké školy (rozpočtované výdaje v r. 2013: 43,6 mld. Kč) a výdajový blok Regionální školství a přímo řízené organizace (2013: 85,2 mld. Kč). Výdajový blok Věda a vysoké školy se dále člení na výdajový okruh Vysoké školy (2013: 21,8 mld. Kč) a výdajový okruh Výzkum, vývoj a inovace (2013: 21,8 mld. Kč, z toho programy financované z EU a FM 13,2 mld. Kč). Celkový rozpočtovaný objem výdajů kapitoly MŠMT je pro rok 2013 140,4 mld. Kč. Výdajový blok Regionální školství a přímo řízené organizace se člení na předškolní, základní, střední a vyšší odborné vzdělávání a na další dílčí výdajové okruhy, které nejsou pro tuto metodiku zohledněny a ani nejsou z hlediska svých objemů zásadní.

Systém hodnocení těchto výdajových programů je založen na třech základních krocích: hodnocení hospodárnosti programů, hodnocení jejich účelnosti (účinnosti) a hodnocení efektivnosti pomocí nákladové účinnosti výdajových programů. Pokud cíle programu nejsou stanoveny, umožňuje zvolený postup hodnotit alespoň to, zda se situace v programu zlepšuje či zhoršuje. Jako metoda je pro vyjádření efektivnosti zvolena nákladová efektivnost (nákladová účinnost), protože omezuje koncepční a technickou náročnost hodnocení.

Hodnocení hospodárnosti

Hospodárností se podle zákona finanční kontrole ve veřejné správě rozumí použití veřejných prostředků k zajištění stanovených úkolů s co nejnižším vynaložením těchto prostředků, a to při dodržení odpovídající kvality plněných úkolů. Hospodárnosti je dosaženo, pokud jsou dodržována formální kritéria vynakládání veřejných výdajů a jsou minimalizovány výdaje na zajištění cílových výstupů/výsledků. Prakticky se jedná o kontrolu toho, zda jsou zboží a služby pořizovány za přiměřené ceny a v odpovídající kvalitě. Zároveň je možno s přesahem do účelnosti výdajů posuzovat, zda jsou výdaje vynakládány účelně, tj. na účel, k němuž byly určeny.

Hodnocení hospodárnosti probíhá průběžně pomocí externích a interních kontrol. Tyto kontroly již provádějí hodnocení formální i věcné hospodárností, tj. hodnotí, zda jsou výdaje obecně minimalizovány dodržováním platných předpisů. Hodnocená kritéria:

- Celkový objem přijatých finančních prostředků poskytnutých kontrolované osobě ze státního rozpočtu (z kapitoly MŠMT) v kontrolovaném období (v Kč).
- Podíl kontrolovaných finančních prostředků z celkového objemu výdajů na regionální školství.
- Celkový odhad objemu zjištěných nedostatků (v Kč).
- Odhad výše neoprávněně čerpaných finančních prostředků státního rozpočtu v období prověřovaném veřejnosprávní kontrolou na místě.

Pro oblast regionálního školství jsou k dispozici výsledky kontrol hospodárnosti Českou školní inspekci (ČŠI). ČŠI kontroluje každý rok výběrový soubor škol a zveřejňuje agregované výsledky kontrol. Výsledky jsou uvedeny v následující tabulce.

Tabulka 1: Výsledky kontrol hospodárnosti v regionálním školství: primární vzdělávání

	2011	2012
Počet kontrolovaných subjektů	362	306
Celkový objem prostředků přijatých ze SR kontrolovaným subjektem (mil. Kč)	2 355	1 440
Celkový objem prostředků kontrolovaných ČŠI (mil. Kč)	2 213	1 310
Objem zjištěných nedostatků (mil. Kč)	57	26
Objem zjištěných nedostatků v % z objemu kontrolovaných prostředků SR	2,6	2,0
Porušení rozpočtové kázně (mil. Kč)	2,3	1,5
Porušení rozpočtové kázně v ‰ z objemu kontrolovaných prostředků SR	1,0	1,2
Podnětů finančnímu úřadu	0	0
Podnětů krajskému úřadu	22	15

Zdroj: data MŠMT a ČŠI – Výroční zprávy, vlastní zpracování.

Kvalitativní zhodnocení výsledků kontrol České školní inspekce v oblasti veřejnosprávní kontroly ukazuje, že v rámci těchto kontrol byla v posledních dvou letech zkontrolována hospodárnost vynakládání cca 6 % celkového objemu výdajů na regionální školství. Závažnějších nedostatků ve formě porušení rozpočtové kázně bylo zjištěno max. 1,7 promile, což v celostátním měřítku odpovídá cca 190 mil. Kč za celý systém regionálního školství. V posledních dvou letech došlo ke zhoršení výsledků kontrol, zejména u středních škol. Celkově je míra porušení rozpočtové kázně nízká. Počet podnětů finančním úřadům klesl. Nejnižší míra porušení rozpočtové kázně (PRK) se vyskytuje u základních škol. Vyšší míru PRK vykazují v posledním roce střední školy (3,5 ‰) a mateřské školy (2,3 ‰). PRK se meziročně zhoršilo u všech typů škol. K největšímu zhoršení v oblasti PRK došlo u SŠ, které jsou zřizovány krajskými úřady.

Hodnocení účelnosti

Pokud výdajový program dosahuje požadovaných výstupů a výsledků, je standardně považován za účelný. Výstupy výdajových programů v oblasti vzdělávání jsou odvozeny od cílů vzdělávací politiky ČR formulovaných v různých strategických dokumentech. Účelnost je hodnocena jako plnění/neplnění základních cílů programu. Pokud nejsou základní cíle vládou ve strategických dokumentech kvantifikovány, je zvoleno setrvalý stav nebo pohyb směrem, který je v souladu s vývojem ve vyspělých zemích nebo základním společenským konsenzem.

Účelnost subprogramu primární školství je hodnocena podle dvou základních skupin indikátorů. V první skupině jsou indikátory zaměřené na kvalitu výsledků vzdělávání založené na mezinárodních srovnávaních PISA, TIMSS a PIRLS a Národní zjišťování výsledků žáků. V druhé skupině jsou zahrnuty národní indikátory měřící neúspěšné vzdělávání a selektivitu vzdělávacího systému. V programu není hodnocen počet vzdělávaných žáků nebo míra vzdělávané populace, protože docházka do tohoto vzdělávacího stupně je povinná a tedy v zásadě 100%. Pojem primární vzdělávání zde zahrnuje pouze základní školy. Do pojmu „primární vzdělávání“ podle mezinárodní klasifikace ISCED se v ČR započítává pouze vzdělávání odpovídající 1. stupni ZŠ. Pojmu „základní vzdělávání“

odpovídají i žáci na nižším stupni víceletých gymnázií a konzervatoří, neboť i tam se vzdělávají podle RVP Základní vzdělávání.

Tabulka 2: Základní školy (ukazatele výstupů a výsledků)

Výstup/výsledek	Cíl	Skutečnost					
		07	08	09	10	11	12
Účinnost vzdělávání méně úspěšných žáků – čtení <i>Podíl 15 letých žáků, kteří mají problémy v daném oboru (pod úrovní 2 PISA) (%)</i>	↓ EU 2020: <15 %			23,1			16,9
Účinnost vzdělávání méně úspěšných žáků – matematika <i>Podíl 15 letých žáků, kteří mají problémy v daném oboru (pod úrovní 2 PISA) (%)</i>	↓			22,3			21,0
Účinnost vzdělávání méně úspěšných žáků – přírodní vědy <i>Podíl 15 letých žáků, kteří mají problémy v daném oboru (pod úrovní 2 PISA) (%)</i>	↓			17,3			13,8
Matematická gramotnost 1. stupeň <i>Bodové skóre TIMMS: ČR a (průměr zemí)</i>	↑	486 (519)				511 (528)	
Gramotnost v př. vědách 1. stupeň <i>Bodové skóre TIMMS: ČR a (průměr zemí)</i>	↑	515 (524)				536 (526)	
Čtenářská gramotnost 1. stupeň <i>Bodové skóre PIRLS : ČR a (průměr zemí)</i>	↑					545 (531)	
Národní zjišťování výsledků žáků - MAT <i>Průměrné úspěšnosti všech žáků v %.</i> 2. gen. zk. 5 tř / 9 tř. (NIQES)	↑						53
							54
Národní zjišťování výsledků žáků ČJ <i>Průměrné úspěšnosti všech žáků v %.</i> 2. gen. zk. 5 tř / 9 tř. (NIQES)	↑						70
							73
Národní zjišťování výsledků žáků –AJ <i>Průměrné úspěšnosti všech žáků v %.</i> 2. gen. zk. 5 tř / 9 tř. (NIQES)	↑						79
							62
Národní zjišťování výsledků žáků -NJ <i>Průměrné úspěšnosti všech žáků v %.</i> 2. gen. zk. 5 tř / 9 tř. (NIQES)	↑						59
							56
		07/08	08/09	09/10	10/11	11/12	12/13
Neúspěšné vzdělávání 1 <i>Počet žáků opakujících ročník k počtu všech žáků základních škol (%)</i>	konst. nebo ↓	0,85	0,89	0,88	0,83	0,75	0,75
Neúspěšné vzdělávání 2 <i>Podíl žáků, kteří ukončili školní docházku v nižším než v 9. ročníku k počtu žáků, kteří ukončili docházku v 9 a 10 ročníku (%)</i>	konst. nebo ↓	4,25	4,72	5,07	4,68	4,82	4,49
Selektivita <i>Odchody do víceletých středních škol a osmiletých konzervatoří k počtu žáků pátých tříd v předchozím roce (%)</i>	max. 10 %	11,8	12,2	12,1	10,3	10,1	

Zdroj: data MŠMT, OECD – Education at Glance, vlastní zpracování.

Celkové hodnocení účelnosti subprogramu je obtížné, protože neexistují dostatečně dlouhé časové řady. Kvalita vzdělávání měřená pomocí indikátorů Účinnost vzdělávání méně

úspešných žáků – čtení, Účinnost vzdělávání méně úspěšných žáků – matematika a Účinnost vzdělávání méně úspěšných žáků – přírodní vědy roste, protože sledované hodnoty v měřeních PISA klesají. Výsledky nejproblémovějších žáků se v posledním měření mírně (matematika) či výrazněji (čtení a přírodní vědy) zlepšují. Kvalita vyjádřena indikátory Matematická gramotnost 1. stupeň a Gramotnost v př. vědách 1. stupeň roste (bodové skóre v měřeních TIMMS roste). U měření TIMMS jsou ovšem u matematiky hodnoty stále ještě pod úrovní z předchozích dekád. Čtenářská gramotnost 1. stupeň vyjádřené v měřeních PIRLS roste a i z tohoto pohledu jsou tedy cíle kvality subprogramu plněny.

Kvalitu vzdělávání měřenou pomocí výsledků Národního zjišťování výsledků žáků zatím nelze vyhodnotit, protože systém měření není ještě plně funkční a dostupná data neumožňují provést hodnocení. Neúspěšnost systému měření neúspěšným vzděláváním (počet žáků opakujících ročník nebo podíl žáků, kteří ukončili školní docházku v nižším než v 9. ročníku) je v posledních letech v zásadě konstantní nebo mírně klesá. Selektivita vzdělávacího systému měřená odchody do víceletých středních škol a osmiletých konzervatorií je v posledních letech stabilizována kolem 10 %, což je cílový stav požadovaný v dokumentech MŠMT. I když existuje kontroverze ohledně správnosti existence nebo omezování víceletých středních škol, takto nastavený cíl se daří plnit. Celkové zhodnocení: z celkem devíti měřitelných indikátorů jsou všechny plněny. Subprogram je účelný.

Hodnocení efektivity

Počet škol v posledních čtyřech letech klesá o cca 0,2 – 0,3 % ročně s rostoucí dynamikou. Počty dětí v základních školách až do školního roku 2010/2011 klesaly, nyní v důsledku demografického vývoje dva roky rostou. Nárůst počtu dětí se na 1. stupni ZŠ projevuje již od r. 2009/2010 a v posledních 3 letech zde počet dětí narůstá o 1 – 2 % ročně (nyní cca 15 tis. dětí ročně) se zrychlující se dynamikou. Pokles počtu dětí na 2. stupni se již zastavil a v nejbližších letech bude kopírovat trend z 1. stupně. Celý sektor bude v nejbližších 10 letech zvyšovat počet žáků až na cílové navýšení o cca 100 tis. žáků. Počty přepočtených pedag. pracovníků na základních školách klesaly v posledních 10 letech výrazně pomaleji než počty žáků. V posledních třech letech, kdy počty žáků narůstají, ale celkový mírný pokles u počtu učitelů pokračuje (na 2. stupni ZŠ; na 1. stupni počty učitelů rostou o cca 1 % ročně).

Tabulka 3: Vzdělávání na základních školách (ukazatele efektivity)

Výstup/výsledek	Ukazatel	Cíl	Skutečnost				
			2008/09	2009/10	2010/11	2011/12	2012/13
Průměrný počet žáků 1	Průměrný počet žáků na přepoč. ped. pracovníka	konst. nebo ↑	14,2	14,1	14,1	14,3	14,5
Průměrný počet žáků 2	Průměrný počet žáků na třídu	konst. nebo ↑	20,2	19,9	19,9	19,9	20,3
Výdaje na žáka 1	Výdaje na vzdělávání/Počet žáků v b. c. (Kč)	konst. nebo ↑	52 572	57 643	57 293	60 343	60 594
Výdaje na žáka 2	Výdaje na vzdělávání/Počet žáků ve s. c. roku 2005 (Kč)	konst. nebo ↓	46 898	50 876	49 863	51 531	50 078
Výdaje na žáka 3	Průměrné výdaje na žáka jako % HDP na hlavu	konst.	14,2	16,1	15,9	16,6	16,6
			2008	2009	2010	2011	2012
Platy učitelů 1	Průměrná nom. měsíční mzda v b. c. (Kč)	konst. nebo ↑	25 209	26 807	25 802	26 995	27 332
Platy učitelů 2	Průměrná reálná měsíční mzda	konst. nebo ↑	22 488	23 661	22 456	23 053	22 588

	ve s. c. (Kč)						
Relativní platy učitelů	Podíl průměrné nom. mzdy učitelů k prům. mzdě v nepodnikat. sféře (%)	konst. nebo ↑	108,0	109,7	106,3	110,3	109,2
Relativní platy učitelů	Podíl prům. nom. mzdy učitelů k prům. mzdě místních vládn. institucí (%)	konst. nebo ↑	122,1	124,6	117,5	121,7	
Využití zařízení	Využití kapacity (veřejné ZŠ)	konst. nebo ↑				1,02	0,67

Zdroj: data MŠMT, vlastní zpracování.

Celkem pět sledovaných indikátorů se vyvíjí žádoucím směrem, čtyři kolísají, ale nejsou dlouhodobě protisměrné svým cílům a jeden nelze vyhodnotit: program je celkově nákladově efektivní resp. se zlepšuje jeho nákladová efektivnost měřená zejména počtem dětí na třídu a na učitele. Dlouhodobě se nezhoršují žádné ukazatele. Průměrný počet dětí na učitele a na třídu mírně roste a v dalších letech se s ohledem na demografický vývoj bude zvyšovat. Nominální výdaje na toto vzdělávání v posledních třech letech kolísají o $\pm 3\%$ a od roku 2010 v podstatě nevzrostly (počet dětí vzrostl o 2 %). Reálně výdaje na základní školy klesly za poslední tři roky o cca 4 %. Ve stálých cenách výdaje na jedno dítě jsou v posledních třech letech relativně stabilní. Průměrné výdaje na dítě jako % HDP na hlavu se v posledních letech pohybují kolem 16,6 % a mírně vzrostly.

Průměrné reálné mzdy učitelů kolísají: v posledních čtyřech letech nejprve klesaly, v roce 2012 o cca 2 % reálně klesly. Podíl mezd učitelů ZŠ ke mzdám v nepodnikatelské sféře se udržuje kolem 110 %.

Závěr

Pro oblast vzdělávání platí velmi výrazně, že nelze dosažení cíle nezávisí pouze na jedné vládní politice, ale že jde vždy o kombinaci dopadů různých vládních politik a také externích faktorů. Pro omezení tohoto zásadního metodologického problému je žádoucí provádět tzv. evaluaci dopadu, aby byl odděleně identifikován vliv vládních politik a ostatních faktorů.

Hodnocení hospodárnosti výdajového programu ukazuje nedostatky ve formě porušení rozpočtové kázně pouze 1,7 promile objemu kontrolovaných prostředků, což lze hodnotit pozitivně. Nejnižší míra z celého segmentu regionálního školství se vyskytuje u základních škol.

Celkové hodnocení účelnosti programu je obtížné, protože neexistují dostatečně dlouhé časové řady. Na základě zvolených indikátorů lze konstatovat, že program je účelný, protože z celkem devíti měřitelných indikátorů jsou všechny plněny.

Nákladová efektivnost hodnoceného programu má vcelku spíše pozitivní trend: celkem pět sledovaných indikátorů se vyvíjí žádoucím směrem, čtyři kolísají, ale nejsou dlouhodobě protisměrné svým cílům a jeden nelze vyhodnotit: program je celkově nákladově efektivní resp. se zlepšuje jeho nákladová efektivnost měřená zejména počtem dětí na třídu a na učitele. Dlouhodobě se nezhoršují žádné ukazatele.

Literatura

1. ČSÚ, Klasifikace funkcí vládních institucí (CZ-COFOG) > 09 Vzdělávání. On-line klasifikace, číselníky. Praha, Český statistický úřad, 2013.
2. MORENO, Ángela B., Recent experiences in evaluating public expenditure in Spain. *Presupuesto y Gasto Público* 68/2012: 81-109.

3. MŠMT, *HLAVNÍ SMĚRY STRATEGIE VZDĚLÁVACÍ POLITIKY DO ROKU 2020. Vstupní materiál do veřejné konzultace k přípravě Strategie vzdělávací politiky České republiky do roku 2020.* Praha, Ministerstvo školství, mládeže a tělovýchovy, 2013. Dostupné z <http://www.vzdelavani2020.cz/clanek/12/aktualni-dokumenty.html>
4. MŠMT, *Proč Česká republika potřebuje novou strategii pro vzdělávání?* Praha, Ministerstvo školství, mládeže a tělovýchovy, 2013. Dostupné z http://www.vzdelavani2020.cz/images_obsah/dokumenty/zahajovací-konference/proc-potrebujeme-strategii-vzdelavaci-politiky.pdf
5. OECD. *Glossary of Key Terms in Evaluation and Results Based Management.* Paris, OECD, 2002.
6. OCHRANA, František. *Veřejné výdajové programy, veřejné projekty a zakázky. Jejich tvorba, hodnocení a kontrola.* Praha, Wolters Kluwer, 2011.
7. OSBORNE, David – GAEBLER, Ted. *Reinventing Government: How the Entrepreneurial Spirit is Transforming the Public Sector.* Plume, 1993.
8. PRADHAN, Sanjay, Evaluating public spending: A framework for public expenditure reviews. *World Bank Discussion Paper 323/96*, Washington, D.C., World Bank, 1996.
9. WRIGHT, Glen – NEMEC, Juraj. *Management veřejné správy.* Praha, Ekopress, 2003.
10. Vyhláška MF č. 133/2013 Sb. o stanovení rozsahu a struktury údajů pro vypracování návrhu zákona o státním rozpočtu a návrhu střednědobého výhledu státního rozpočtu a lhůtách pro jejich překládání (od 1. 7. 2013)
11. Vyhláška MF č. 415/2008 Sb., kterou se stanoví rozsah a struktura podkladů pro vypracování střednědobého výhledu státního rozpočtu (do 30. 6. 2013)
12. Vyhláška MF č. 416/2004, kterou se provádí zákon č. 320/2001 Sb., o finanční kontrole ve veřejné správě a o změně některých zákonů (zákon o finanční kontrole)
13. Zákon č. 2/1969 Sb., o zřízení ministerstev a jiných ústředních orgánů státní správy
14. Zákon č. 320/2001 Sb., o finanční kontrole ve veřejné správě

Kontakt:

doc. Ing. Leoš Vítek Ph.D.
Fakulta ekonomie a podnikania
Paneurópska vysoká škola
Tematínska 10, Bratislava
leos.vitek@gmail.com

STRENGTHENING OF THE ROLE OF INTELLIGENCE on TALENTS IN competitive intelligence

POSILŇOVANIE ÚLOHY SPRAVODAJSTVA O TALENTOCH V RÁMCI COMPETITIVE INTELLIGENCE

František Okruhlica*

Key words: Corporate Strategy, Risk of Strategic Drift, Competitive Intelligence, Talent Intelligence, Technology Scouting

Kľúčové slová: Podniková stratégia, Riziko strategického posunu, Konkurenčné spravodajstvo, Spravodajstvo o talentoch, Technologický skauting

Abstract

This paper relates to present issues in the application of Competitive Intelligence in strategic decision making of companies. In the introduction, we defined the term Competitive Intelligence theoretically, and described its functions and fields which it covers. The aim of this paper is to bring attention to new challenges in the Competitive Intelligence caused by dynamic innovative changes in the competitive environment, with a special focus on search and support of talents. In conclusion, we show practical examples of significant changes at a global, national and corporate level. These changes create an image of a considerable dynamics in innovation of tools for search and support of talents at all levels of society and economy, such as technology scouting, government measures in the given field or investigative centers for talent search.

Abstrakt

Tento článok sa zaoberá aktuálnymi trendmi pri uplatňovaní Competitive Intelligence pri strategickom rozhodovaní podnikov. V úvode sme teoreticky vymedzili pojem Competitive Intelligence, jeho funkcie a oblasti, ktoré spravodajsky zabezpečuje. Cieľom príspevku je upozorniť na nové výzvy v konkurenčnom spravodajstve, s osobitným zameraním na vyhľadávanie a podporu talentov, vyvolané snahou podnikov eliminovať riziko strategického posunu v dôsledku rýchlych inovačných zmien v konkurenčnom prostredí. V závere uvádzame príklady významných zmien z praxe na globálnej, národnej a podnikovej úrovni. Vytvárajú obraz o výraznom zrýchlení dynamiky inovácií nástrojov na vyhľadávanie a podporu talentov na všetkých úrovniach spoločnosti a ekonomiky, ako je technologický skauting, vládne opatrenia v danej oblasti, či investigatívne centrá pre vyhľadávanie talentov.

JEL Classification: D21, L25, M21

Úvod

Pod vplyvom všestranného dynamického rozvoja a využívania informačných a komunikačných technológií, deregulácie a prelínania tradičných odvetví a technologickým sektorom sa zásadne zmenili podmienky podnikania v globálnom meradle. Tieto dynamické procesy v posledných dvoch dekádach dosiahli úroveň, kedy predovšetkým inovácie a skracovanie životného cyklu stratégií podnikov zabezpečujú podnikateľský úspech. Tieto dynamické zmeny a neistoty testujú celý rad metód a nástrojov strategického manažmentu.

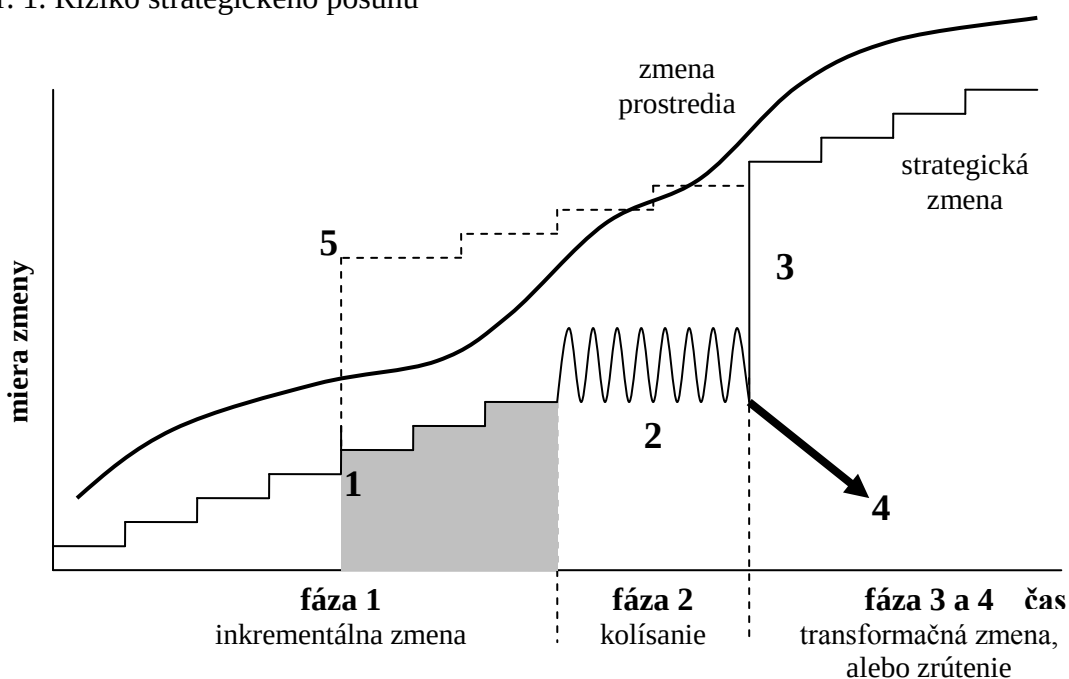
* Príspevok je riešiteľským výstupom v rámci projektu VEGA č. 1/0933/14

Strategické rozhodovanie v podmienkach rýchlych zmien a neistoty

Vo všeobecnosti väčšina podnikov zostáva pri tradičnom plánovitom prístupe k strategickému rozhodovaniu, prípadne vôbec neuplatňujú strategické riadenie, pričom buď nedostatočne, či vôbec nevyužívajú nástroje zabezpečenia kriticky dôležitých informácií. V súčasnosti strategické rozhodovanie si vyžaduje spracovanie spracovanie odvodených relevantných informácií, potrebných pre zhodnotenie rastového potenciálu podniku, či včasné varovanie pred náhlými zlomovými inovačnými tendenciami na konkurenčných trhoch. Zrýchľujúce sa tempo a frekvencia cyklických zmien priniesli pre proaktívne podniky významné príležitosti, no pre nepripravené podniky sa stali hrozbou [1]. Prítomnosť je čoraz menej spoľahlivým sprievodcom pre prekvapujúcu a nespojitú budúcnosť. Radikálne sa skrátilo striedanie obdobia relatívne kľudného inkrementálneho rastu, kedy sa dali korigovať chyby v plánovaní, s oddobím radikálnej zmeny. Skracovanie životných cyklov stratégií až k trom rokom zasiahlo všetky odvetvia nefinančného podnikania, najmä technologický sektor, strojárstvo, energetiku, či farmaceutický priemysel. Rozhodujúcim faktorom úspechu sú v takom prípade krátke inovačné časy a efektívny inovačný systém [2].

Úspešný podnik tradične pristupuje k prírastkovým zmenám stratégie, pretože momentálne vysoko zisková stratégia mu umožňuje udržiavať náskok pred konkurentmi [3]. Celkovo tento adaptívny prístup však skrýva riziká pri nespojitých zmenách, čo poznáme v odbornej literatúre pod pojmom strategický posun, ako ho uvádzame na obrázku 1.

Obr. 1. Riziko strategického posunu



Zdroj: Upravené podľa Johnson, Scholes, Wittington, 2005

Obr. 1 poukazuje na vznik určitého druhu strategického posunu, pri ktorom vrcholový manažment ani nepostrehne, že ním aktuálne realizovaná stratégia zaostala za zmenami v konkurenčnom prostredí. Nastala zložitá situácia pre podnik, pretože buď podcenil alebo neskoro zaregistroval slabé signály nastupujúceho posunu vo fáze 1. To rozkolíše stratégiu vo fáze 2 natoľko, že predstavuje pre podnik kritickú hrozbu a narúša výkonnosť bez jasného pokračovania. To si vyžaduje kvalifikovanú transformačnú zmenu v aktuálnej stratégii vo fáze 3 a 4. Sivá farba označuje skrátenie inkrementálneho obdobia v dôsledku súčasného

zrýchľovania zmien v konkurenčnom prostredí. Vysvetlením strategického posunu zdôrazňujeme delikátnosť hranice, na ktorej sa dnešný podnik nachádza pri tvorbe a realizácii svojej stratégie.

Podnik je teda dnes nútený hľadať kvalitatívne nové prístupy k strategickému procesu a permanentne prehodnocovať svoju konkurenčnú pozíciu, ako aj zachytávať slabé signály zmien na trhu prostredníctvom systému včasného varovania. Bez toho ťažko nasmeruje inovačné procesy na presadzovanie konkurenčných výhod. Najmä japonské, americké, európske a kórejské korporácie veľmi rýchlo pristúpili k vytvoreniu informačného systému na vyhodnocovanie zmien v konkurenčnom prostredí. V poslednom desaťročí navyše posilnili obranu voči nelegálnej špionáži mnohých čínskych spoločností. Z tohto dôvodu najmä veľké podniky začali začleňovať do svojej organizačnej štruktúry útvary s touto agendou, známe ako útvary konkurenčného spravodajstva (Competitive Intelligence) [4]. Predstavovali profesionálne budované základne pre celý podnikateľský spravodajský systém vo vnútri organizácie (Business Intelligence), podporujúci zdieľanie znalostí a odhaľovanie signálov trendov v konkurenčnom prostredí.

Vývoj teoretickej základne pre konkurenčné spravodajstvo

Súbežne s týmito procesmi sa rozvíja aj teoretická základňa, ktorá plní nezastupiteľnú úlohu v tom, že rozvíja prístupy v hodnotení konkurenčného prostredia. K významným autorom, ktorí prispeli už v 80. rokoch 20. storočia k rozvoju teórie konkurenčného spravodajstva, patrí M. Porter [4], ktorý inicioval vnímanie konkurencie ako predmetu sústavného skúmania. V danom období sa k nemu priradil L. Fuld [6][7], ktorý odporučil hodnotiaci systém na výber, získavanie a analýzu informácií pre potreby konkurenčného spravodajstva a prispel k formovaniu etického kódexu. Spravodajský proces do väčšej hĺbky rozpracováva L. Kahaner [8], keď zdôraznil interdisciplinárne riešenie spravodajstva. Osobitnú pozornosť pútajú Ch. Hall a B. Bensoussan [9] presvedčivým zdôvodnením zavedenia konkurenčného spravodajstva do podnikovej praxe a analýzami v austrálskych spoločnostiach. Významným počínom je práca D. Blenkhorna a C. Fleischera [10] k uplatňovaniu konkurenčného spravodajstva pri globálnom podnikaní. Významne prispel J. Herring [11] k vymedzeniu kľúčových tém spravodajstva v troch základných kategóriách. A. Grove [12] upozornil burcujúcim spôsobom na potrebu určitého strachu vrcholového manažmentu ako nástroja na eliminovanie možného podcenenia súčasnej a budúcej konkurencie. Oblasťou konkurenčného spravodajstva sa zaoberajú aj českí ekonómovia, ku ktorým nesporne patrí Z. Molnar [13], ktorý ponúka komplexný pohľad na konkurenčné spravodajstvo, pričom zdôrazňuje jeho význam v súčasnom turbulentnom konkurenčnom prostredí. F. Bartes [14] chápe konkurenčné spravodajstvo akosystémovú aplikačnú disciplínu. Nemožno obísť ani prínos J. Jiráka [15] k vysvetleniu vzťahu inovácie podnikania a konkurenčného spravodajstva. V Slovenskej republike nebola vydaná ucelená monografia k danej problematike.

Uvedení autori pristupujú k problematike konkurenčného spravodajstva interdisciplinárne, pretože systematicky využívajú rad samostatných vedných disciplín, ako management, informatika, psychológia, knihoveda, logika, či etika. Osobitný dôraz je kladený na strategický management, čo je predmetom nasledujúcej časti.

Vymedzenie pojmu konkurenčné spravodajstvo

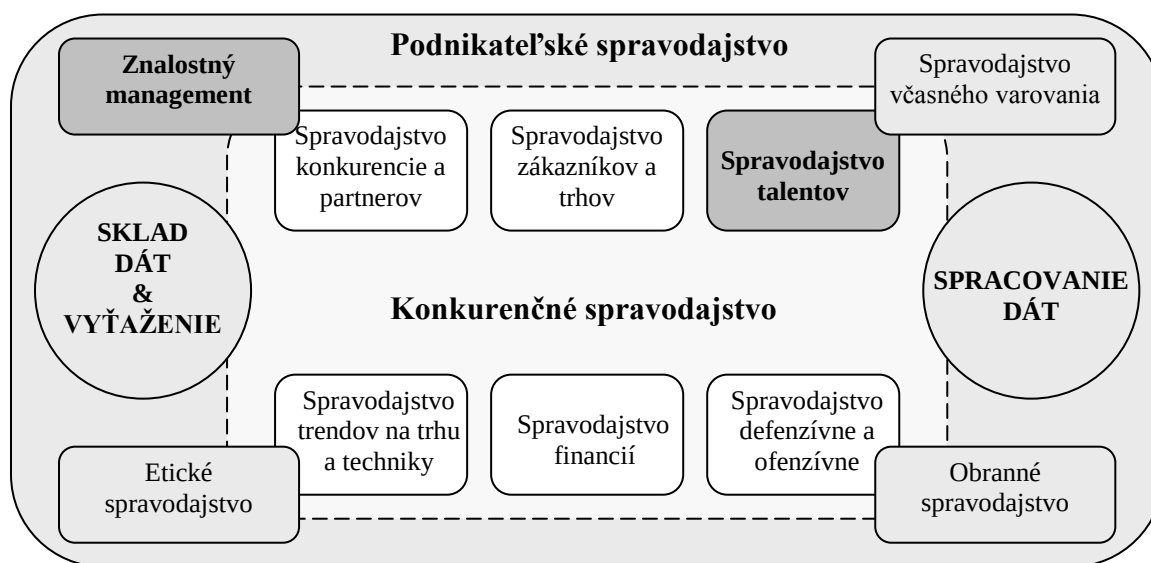
Tak ako v mnohých iných prípadoch, aj v prípade používania pojmu konkurenčné spravodajstvo sa stretávame s nejednotnosťou výkladu. Pojem konkurenčné spravodajstvo (anglicky Competitive Intelligence, CI) je navyše často pejoratívne spájané s priemyselnou špionážou, čo je v rozpore s jeho podstatou. Podľa medzinárodnej organizácie Profesionáli

pre strategické a konkurenčné spravodajstvo (Strategic and Competitive Intelligence Professionals, SCIP) ide o „systematický, legálny a etický proces zberu, zisťovania, monitorovania, analýz a organizovania informácií o konkurenčných podnikoch, o externom prostredí a vlastnom podniku, ktoré sú následne analyzované tak, aby podporili odhalenie slabých a silných stránok konkurencie, aby dešifrovali ich strategické zámery a prijali správne strategické rozhodnutie, ktoré pomôže zvýhodniť vlastný podnik voči konkurencii“ [4].

Predmet konkurenčného spravodajstva

V podnikateľskej praxi sa dáva konkurenčné spravodajstvo obvykle do súvislosti s podnikateľským spravodajstvom (Business Intelligence). Podnikateľské spravodajstvo obsahuje všetky procesy celého cyklu spravodajstva s podporou informačného systému, ako do vnútra podniku, tak navonok. Cieľom podnikateľského spravodajstva je účinne podporovať všetky rozhodovacie procesy v internom prostredí podniku. Úlohou konkurenčného spravodajstva je svojou orientáciou na externé prostredie podporovať predovšetkým strategické rozhodovanie vrcholového manažmentu a správnych orgánov. Konkurenčné spravodajstvo predstavuje systematický, legálny a etický proces monitorovania a získavania dát a informácií v rôznych oblastiach externého prostredia, ako to uvádzame na obrázku 2.

Obr. 2. Konkurenčné spravodajstvo ako súčasť podnikateľského spravodajstva



Zdroj: vlastné spracovanie

V rámci procesov konkurenčného spravodajstva je zabezpečovaný rad oblastí konkurenčného spravodajstva. Patrí sem spravodajstvo o konkurentoch a obchodných a strategických partneroch (Competitor & Partner Intelligence), spravodajstvo o súčasných a budúcich zákazníkoch a trhoch krajín podnikateľského záujmu (Customer & Country Intelligence), spravodajstvo o technickom vývoji, trendoch a slabých signáloch zásadných zmien na trhu (Market & Technical Intelligence), spravodajstvo o finančnej situácii konkurencie a partnerov (Financial Intelligence) a spravodajstvo v oblasti ochrany vlastných informácií a získavania informácií zvonka (Defence & Offence Intelligence). Vzhľadom k príspevku sme zvýraznili pozíciu spravodajstva o talentoch vo svojom a príbuzných

odvetviach (Talent Intelligence), ktoré podporuje rozvoj celopodnikového znalostného manažmentu (Knowledge Management).

Aby boli procesy v rámci cyklu podnikateľského spravodajstva, počnúc napĺňaním dátového skladu (Data Warehouse), následným vyťažením informácií z dát (Data Mining) a spracovaním informácií do znalostí (Data Processing) pre potreby vrcholového manažmentu v podobe spravodajských správ (Intelligence Reports), je potrebné, aby podnik tomu prispôbil organizačnú architektúru. Menší podnik sa obvykle spolieha na externé špecializované agentúry, no korporácie zriaďujú špecializované útvary pre komplexné potreby podnikateľského spravodajstva. Patrí sem aj vytvorenie systému včasného varovania (Early Warning Intelligence), ktorého úlohou je včas identifikovať slabé signály zmien ešte v počiatočnom štádiu. Medzi typické signály patria napríklad zmeny v demografii, dopady výskumu a vývoja na zmeny v preferenciách na trhu, zmeny vo finančnej pozícii konkurentov a potenciálnych partnerov, vývoj marže, zmeny v trhovej kapitalizácii konkurentov a podobne. Podnikateľské spravodajstvo by nemalo ohroziť reputáciu svojho podniku, a preto by malo získavať dáta a informácie z legálnych zdrojov a vyhnúť sa podvodom a korupcií (Ethical Intelligence) [16][17]. Mimoriadne dôležitou oblasťou, ktorá súvisí s etickým spravodajstvom, je systém minimalizácie úniku dát a informácií z podniku ku konkurencii (Counter Intelligence). Podnikateľské spravodajstvo vyžaduje vysoký stupeň skúseností a schopností špecialistov, ktorí podporujú proces riadenia znalostí na celopodnikovej úrovni (Knowledge Management).

Potreba rýchlej reakcie na zmeny, či získania líderskej pozície vo svojom odvetví, či vytvoriť úplne nový trh, si dnes vyžaduje strategicky sa zamerať na vyhľadávanie a podporu talentov v externom prostredí. Do popredia podnikateľskej praxe vyspelých krajín sa dostáva aj vďaka nepriaznivému demografickému vývoju, ako aj nevyhovujúcej štruktúre kvalifikácie absolventov škôl.

Zásadné zmeny v prístupoch k spravodajstvu talentov

Ako sme uviedli, v súčasnosti sa frekvencia cyklických zmien zrýchľuje a skracuje sa striedanie relatívne pomalého rastu s obdobím zásadnej zmeny. Tejto dynamike sa prispôbuje podnikateľská prax vo vyspelých krajinách - ako v technologickom sektore, tak v tradičných odvetviach. Tieto veľké skupiny podnikania majú spoločnú motiváciu v podobe minimalizácie negatívnych dopadov starnutia svojej populácie. Týka sa krajín ako Japonsko, USA, krajiny Európskej únie, či Južná Kórea. Zúžený priestor produktívneho obyvateľstva nevykazuje dostatočné zdroje pre inovatívne potreby podnikateľskej praxe všeobecne. Slovenskú republiku môžeme zaradiť do tejto skupiny.

Ďalším súčasným významným problémovým priestorom vo vyspelých krajinách sa stáva nevyhovujúca štruktúra kvalifikácie absolventov všetkých typov škôl. Výrazne je tým postihnutá Európska únia, menej USA, Japonsko a Južná Kórea. Vysoké percento absolventov fakticky prechádza na úrady práce ako nepotrební pre prax. Je to dôsledok nastavenia základných, stredných a vysokých škôl, ktoré často nezodpovedá súčasným dynamickým podmienkam podnikania. Je nedostatok absolventov prírodných a technických študijných odborov. Možno však rozpoznať rozdielny prístup jednotlivých vyspelých krajín k riešeniu tohto problému. Kým Spojené štáty americké sa zameriavajú nielen na vlastných absolventov, ale aj na absolventov škôl z celého sveta. Napomáha tomu konkurenčne najlepšie podnikateľské prostredie, ktoré má vyvinutý rad nástrojov na získavanie talentov z celého sveta. V rámci Európskej únie, najmä Nemecko má tradičný systém získavania talentov, ktorý sa zameriava najmä na stredné školstvo s remeselnými zručnosťami. Na veľmi dobrej úrovni má však aj vysoké školstvo, spolupracujúce s inovatívnymi podnikmi.

Výsledkom je vysoký počet prihlásených patentov v prepočte na obyvateľov. Do prvej skupiny najúspešnejších tradične patria vyspelé krajiny ako Švédsko (300 medzinárodných

patentových prihlášok na milión obyvateľov), Švajčiarsko, Fínsko, Japonsko, USA, Izrael, Nemecko, Dánsko, Holandsko, Južná Kórea, či Nórsko. V týchto krajinách sú aj najinovatívnejšie podniky, ako Apple, Ericsson, Google, Microsoft, Intel, Samsung, Sharp, Toyota, Philips, Lego, GlaxoSmithKline, IBM, či Siemens, Volkswagen a celý rad ďalších. Slovenská republika ďaleko zaostáva za uvedenými krajinami (7 prihlášok) [18]. V tomto prípade môžeme konštatovať, že plýtvame talentmi našej populácie.

Opatrenia podnikov v oblasti spravodajstva talentov

Na makroekonomickej úrovni vyvíjajú nadnárodné korporácie, ale aj stredne veľké dynamicky rozvíjajúce sa technologické spoločnosti, lobistický tlak na vlády krajín, v ktorých pôsobia. Americké technologické spoločnosti sa už spojili do asociácie, ktorá vyvíja tlak na Kongres, aby novelizoval imigračný zákon, ktorý by umožnil ľahšie získavanie talentov z celého sveta. Spoločnosť Intel poriada každoročne v spolupráci s ďalšími spoločnosťami a Stanfordovou univerzitou svetový veľtrh vedy a techniky pre stredoškóľakov Intel ISEF. Talenty dostávajú lukratívne ponuky na ďalšie pôsobenie v USA. Práve oblasť Silicon Valley má vynikajúce podmienky pre začiatky podnikania s marketingovým zázemím a podporou rizikového kapitálu. Podobne pôsobí aj projekt Wayfra od spoločnosti Telefónica Europe.

Korporácie zároveň rozvinuli nový nástroj konkurenčného spravodajstva, takzvaný technologický skauting (Technology Scouting). Je to pozícia akéhosi vyzvedača, ktorý vyhľadáva existujúce riešenia technologických problémov a námetov na inovácie. Monitoruje výstupy akademických pracovísk a vyhľadáva v nich talenty pre svoje spoločnosti. Ich premiantmi sú americké spoločnosti (Intel, Google, Microsoft, Pfizer), pričom európske spoločnosti sa v tejto oblasti rozbiehajú. Pozitívnym príkladom je česká spoločnosť Linet, ktorá vykonáva skauting nielen na svojich trhoch, ale aj na trhoch, kam chce vstúpiť [19].

Ak sa korporáciám nedarí rýchlo inovovať vlastnými silami, pristupujú k opatreniam, ako je prevzatie najmä malých inovatívnych firiem. Hlavné technologické spoločnosti využívajú vysoký objem svojich voľných finančných zdrojov na tento účel. Vytvárajú si investigatívne centrá pre vyhľadávanie príležitostí a talentov po celom svete. Podľa vyjadrenia A. Riedmattena sa kreatívni zamestnanci spoločnosti Google „neobávajú konkurentov, ale človeka, ktorého nepoznajú, ale ktorý sedí v garáži a objavuje technologickú novinku. Aj preto Google kupuje všetko, čo vidí“ [20].

Záver

V úvodnej časti sme uviedli predpoklad, že súčasné dynamické zmeny a neistoty v konkurenčnom prostredí posúvajú konkurenčné spravodajstvo do kľúčového postavenia pri podpore strategického rozhodovania firiem. Novým výzvam čelia fakticky všetky podniky bez ohľadu na konkurenčnú pozíciu. Dnes popri štandardnom využití tradičných metód konkurenčného spravodajstva voči čitateľným konkurentom však registrujeme mimoriadny rozvoj spravodajstva talentov. Najvýraznejšie to pozorujeme v technologickom sektore, v ktorom priam zavládla paranoja z možného prekvapenia zlomovej inovácie najmä z neznámeho prostredia, na ktorú by nedokázali odpovedať. Vzorovým príkladom je spoločnosť Google, ktorá mimoriadne pružne reaguje na zmeny v konkurenčnom prostredí. Spoločnosť Linet svojou globálnou expanziou potvrdzuje, že dokázala v pomerne krátkom čase svojej existencie bezchybne zvládnuť metódy konkurenčného spravodajstva.

Ostáva nám veriť, že k vyššie uvedeným pozitívnym príkladom úspešných podnikov, ktoré sa opierajú o výhody konkurenčného spravodajstva, pribudne v nasledujúcich rokoch viac podnikov strednej a východnej Európy. Je to úloha ako pre top management, tak pre správne orgány a vlastníkov.

Literatúra

- [1] Okruhlica, F.: Strategické řízení podniků. In: HUČKA, M. – MALÝ, M.-Kislingerová, E. a kol.: Vývojové tendence velkých podniků. Praha: C.H. Beck 2011 ISBN 978-80-7400-198-7
- [2] Huľvej, J.: Integrovaný vývoj produktov. Žilina: medzinárodná vedecká konferencia Žilinská univerzita 2010 ISBN 978-80-554-0294-9
- [3] Johnson, G. – Scholes, K. – Wittington, R.: Exploring Corporate Strategy. Seventh Edition, Prentice Hall 2005 ISBN 0-273-68734-4
- [4] Bartes, F.: Competitive Intelligence firmy, Bratislava: Medzinárodná vedecká konferencia STU, 2009, ISBN 978-80-227-3169-0
- [5] Porter, M.: Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors, New York: Free Press, 1980
- [6] Fuld, L.: Competitor Intelligence. How to Get It, How to Use It. Wiley, 1985
- [7] Fuld, L.: The New Competitor Intelligence, New York: John Wiley&Sons, 1995, Inc. ISBN 0-471-58509-2
- [8] Kahaner, L.: Competitive Intelligence. New Yrok: Simon & Schuster. 1997 ISBN 978-0-684-84404-6
- [9] Hall, Ch. - Bensoussan, B.: Staying ahead of the competition: how firms really manage their competitive intelligence and knowledge, evidence from a decade of rapid change. Singapore: World Scientific Publishing 2007 ISBN 978-981-277-906-9
- [10] Blenkhorn, D. – Fleischer, C.: Competitive Intelligence and Global Business. London: Praeger Publishers. 2005 ISBN 0-275-98140-1
- [11] Herring. J.: KITs Revisited. Their Use and Problems. Competitive Intelligence Magazine, September 2006, Vol6 No.5
- [12] Grove, A.: Only the Paranoid Survive. Harper Collins Business, 1997
- [13] Molnar, Z.: Competitive Intelligence (Aneb jak získat konkurenční výhodu). Praha: Nakladatelství Oeconomica,VŠE, 2012 ISBN 978-80-245-1908-1
- [14] Bartes, F.: Competitive Intelligence: základ pro strategické rozhodování podniku. Ostrava: KEY Publishing s.r.o. 2012 ISBN 978-80-7418-113-9
- [15] Jirásek, J.: Strategie. Umění podnikatelských vítězství. Praha: Professional Publishing, 2003 ISBN 80-86419-46-2
- [16] Kašík, J.: Corruption as an actual problem of economic environment in the Czech Republic. Actual Problems of Economics 143(5): 287-291, 2013 ISSN 1993-6788
- [17] Weinstein, B.: Ethical Intelligence: Five Principles for Untangling Your Toughest Problems at Work and Beyond. Novato, California: New World Library, 2011 ISBN 978-1-60868-054-2
- [18] Linet Group SE, <http://linet.com>
- [19] Kalish, I. – Riedmatten, A. – Ringquist, J. et al.: Global Powers of Consumer Products 2013. Engaging the connected consumer. Deloitte Touche Tohmatsu Ltd. London, <http://www.deloitte.com>
- [20] Schwab, K.: The Global Competitiveness Report 2014-2015, World Economic Forum, Geneva, 2014, ISBN–13: 978-92-95044-98-2

Kontakt

doc. PhDr. František Okruhlica, PhD.
 Paneurópska vysoká škola
 Fakulta ekonómie a podnikania
 Tematínska 10
 851 05 Bratislava 5
 e-mail: frantisek.okruhlica@paneurouni.com

ANALÝZA SPOTREBITEĽSKÉHO SPRÁVANIA NA SLOVENSKU

prof. Ing. Kajetana Hontyová, PhD., Ing. Milada Bartánusová, PhD.,

Key words: consumer, neoclassical theory, regression analysis, crisis

Abstract

The aim of the paper is to highlight the behavior of consumers during the economic crisis and its attitude towards consumption. Verification is done through the principles of the neoclassical theory of the consumer. The analysis is supported by regression analysis and analysis of cash outflows of slovak consumers. The evolution of interest rates indicate whether consumers responded positively using borrowed funds at lower interest expense, or creating savings.

Abstrakt

Cieľ príspevku je poukázať na správanie spotrebiteľa počas ekonomickej krízy a jeho postoj k spotrebe. Overenie sa uskutočňuje prostredníctvom princípov neoklasickej teórie spotrebiteľa. Analýza je podporená regresnou analýzou a analýzou peňažných výdavkov slovenského spotrebiteľa. Analýzou vývoja úrokových mier bankového sektora poukazujeme, či spotrebiteľ zareagoval pozitívne a snažil sa využiť cudzie zdroje pri nižších úrokových nákladoch, alebo vytváral úspory.

Neoklasická teória spotrebiteľa

Základy analýzy správania sa spotrebiteľa položila neoklasická teória. Jej podstatou je stanovenie podmienok, ktoré umožňujú dosiahnuť u spotrebiteľov stav rovnováhy – optimum.

Spotrebiteľ patrí medzi najvýznamnejšie subjekty. Jeho správanie sme analyzovali cez teoretický koncept ricardiánskej ekvivalencie. Cieľ je pochopiť vzájomnú závislosť medzi správaním sa spotrebiteľa a jeho citlivosť na vývoj prostredia, v ktorom si plní svoje základné ľudské potreby.¹ Tento predpoklad sme sa rozhodli overiť jednoduchými matematickými vzťahmi, ako aj regresnou analýzou, ktorá nám potvrdila predpoklad vzájomnej závislosti medzi závislou premennou a nezávislou premennou.

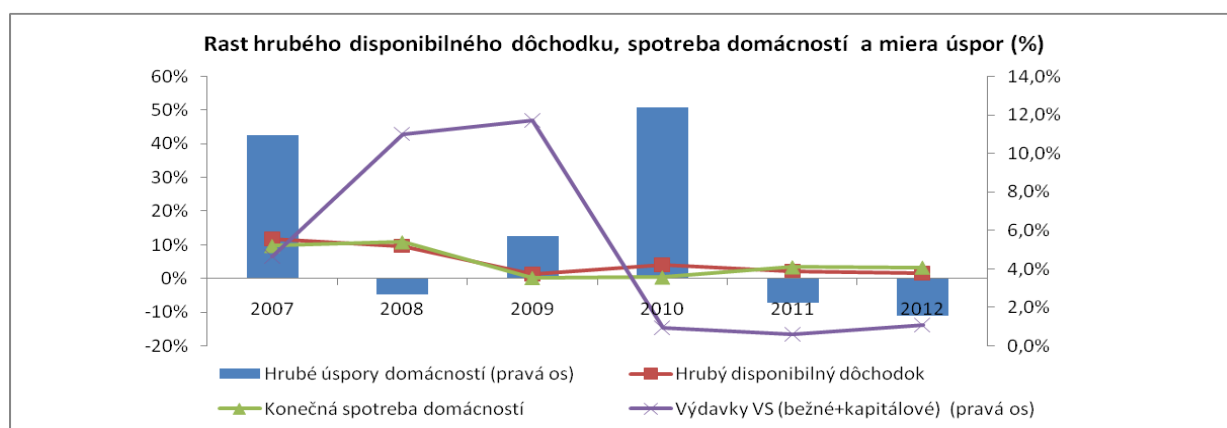
¹ Koncept ricardiánskej ekvivalencie hovorí o tom, že domácnosti prispôsobujú svoje príjmy aj v závislosti od očakávaní vlády. Ak napríklad vláda zvýši výdavky a s nimi aj deficit, domácnosti očakávajú, že vláda bude musieť v budúcnosti uskutočniť iné opatrenia na zvýšenie príjmov (napr. zvýšiť dane), preto dodatočné príjmy ušetrí a nezvyšuje spotrebu. Zvýšenie výdavkov tak nemá vplyv na zvýšenie agregátneho dopytu.

Tabuľka 1: Vstupné matematické výpočty pre overenie ricardiánskej ekvivalencie

medziročná zmena	HDP	Vládne výdavky	Hrubé úspory domácností	Konečná spotreba domácností	Deficit
Spolu 2008	5,6%	20,2%	-4,7%	10,8%	-2,1%
Spolu 2009	-5,1%	15,7%	12,7%	0,2%	-8,0%
Spolu 2010	4,2%	0,9%	50,7%	0,3%	-7,7%
Spolu 2011	3,6%	0,6%	-7,2%	3,4%	-5,1%
Spolu 2012	1,6%	1,4%	-11,0%	3,3%	-4,5%

Zdroj: Eurostat, NBS, Štatistický úrad

Obrázok 1 : Základné parametre ricardiánskej ekvivalencie

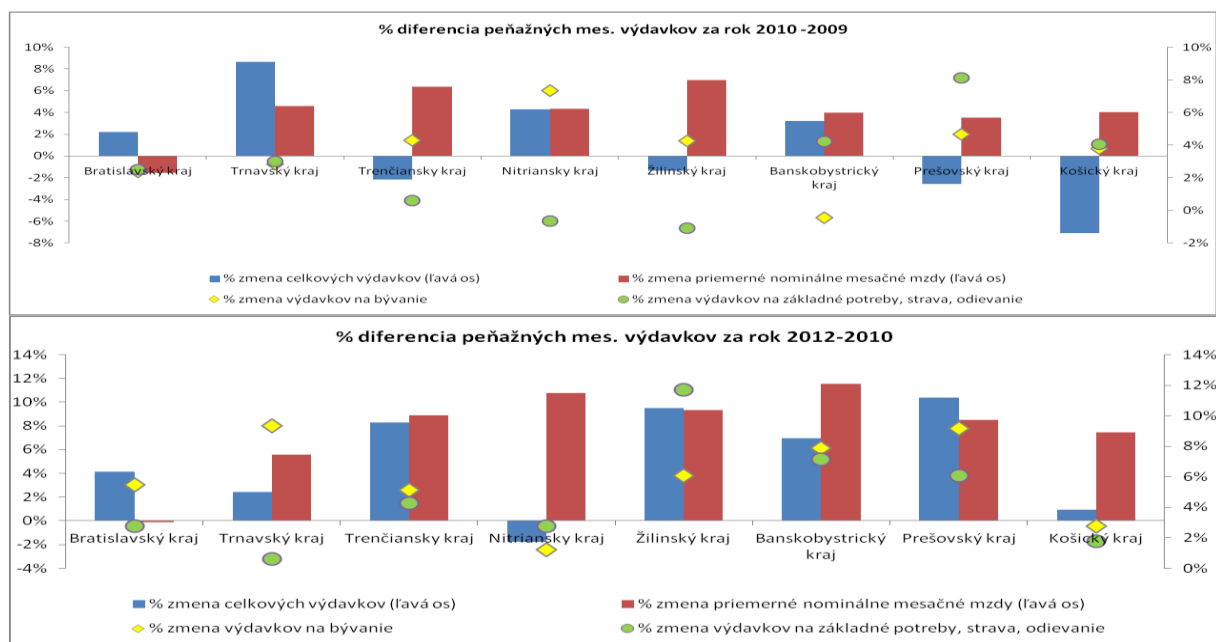


Zdroj: EUROSTAT, vlastné zobrazenie

V období, kedy spotrebiteľ cítil neistotu sa aj napriek nízkemu rastu nominálnych miezd, snažil šetriť. Šetril predovšetkým na základných potrebách (obrázok č. 1). Tento stav bol pozorovateľný v trenčianskom regióne, nitrianskom a žilinskom regióne. Východné regióny SR vykázali medziročný nárast výdavkov na základné potreby, ale konštatujeme, že v týchto regiónoch výdavky spotrebiteľa na základné potreby sú oveľa nižšie ako celoslovenský priemer. Analýzou vývoja úrokových mier bankového sektora sme si kládli za cieľ zistiť a lepšie pochopiť, či spotrebiteľ zareagoval pozitívne a snažil sa využiť cudzie zdroje pri nižších úrokových nákladoch. Dostupnosť lacných úverov viedlo k snahe podporiť kúpyschopný dopyt, no v prípade slovenského občana sa prejavila tzv. Keynesova „pasca likvidity“², kedy občania neboli ochotní si požičiavať a zamerali sa skôr na znižovanie svojich dlhov.

² Z teórie preferencie likvidity vychádzala aj keynesova predstava o peňažnej politike, ktorá sa zameriava na regulovanie úrokovej miery. Pravda, keby úroková miera klesla na určitú, veľmi nízku úroveň, mohla by podľa keynesa nastať situácia, že by takmer každý uprednostňoval držbu hotových peňazí pred držbou dlhopisov prinášajúcich taký nízky úrok. Preferencia likvidity by bola v takom prípade absolútna a peňažná politika by sa stala bezmocnou. V tejto súvislosti sa často v ekonómii používa pojem „pasca likvidity“.

Obrázok 1: Peňažné výdavky slovenských domácností za vybrané obdobia



Zdroj: Štatistický úrad, vlastné výpočty

Pozn.: Priemerná nominálna mesačná mzda v roku 2010 - Bratislavský kraj 1 160 Eur, ostatné regióny priemer 734 Eur. Pre hlbšiu analýzu viď príloha č. 5

Tabuľka 2: Priemerné mesačné výdavky slovenských domácností podľa krajov

Priemerné mesačné výdavky v eur	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
	71,34	73,31	78,63	84,97	91,17	83,05	85,06	87,48	88,94
Bratislavský kraj	23%	23%	20%	20%	18%	15%	15%	12%	13%
Trnavský kraj	6%	1%	1%	5%	7%	8%	8%	6%	4%
Trenčiansky kraj	-2%	0%	2%	2%	3%	3%	1%	3%	1%
Nitriansky kraj	-7%	-5%	-3%	-3%	1%	3%	0%	-1%	-1%
Žilinský kraj	1%	2%	1%	1%	2%	5%	1%	3%	8%
Banskobystrický kraj	-3%	-3%	-4%	-3%	-7%	-10%	-8%	-6%	-6%
Prešovský kraj	-11%	-12%	-9%	-14%	-16%	-17%	-12%	-6%	-11%
Košický kraj	-7%	-6%	-8%	-7%	-7%	-7%	-5%	-9%	-8%

Zdroj: Štatistický úrad, vlastné výpočty

Zistené skutočnosti sme sa overili prostredníctvom ekonometrického modelu. Pri ekonometrickom modelovaní sme dodržali princípy modelovania. Pracovali sme s regresnou krivkou, ktorá vychádzala z lineárneho predpokladu rovníc:

$$E(Y|X_i) = \beta_0 + \beta_1 X_i + \beta_2 X_{ii} u_i$$

β_0 , β_1 predstavujú regresné koeficienty,

kde β_0 predstavuje hodnotu podmieneného priemeru, ak X sa rovná nule.

V modeloch sme pracovali s premennými:

HDP - hrubý domáci produkt v bežných cenách (milióny eur)

KSD - konečná spotreba domácností (milióny eur)

HUD - hrubé úspory domácností (milióny eur)

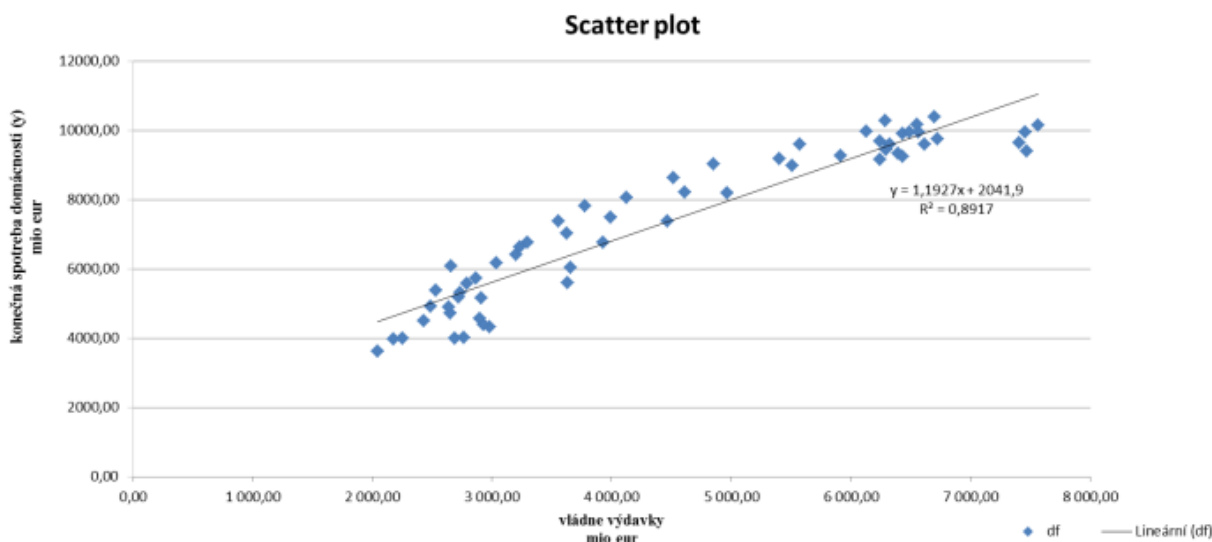
VV - vládne výdavky (milióny eur)

Model 1_ Modelovanie rovnice spotreby domácností

Východiskovú bázu tvorilo 59 pozorovaní, časové obdobie (1999Q1 -2013Q3). Najprv sme do modelu zakomponovali jednu premennú - vládne výdavky, pomocou ktorej sme sa snažili vysvetliť závislú premennú - konečnú spotrebu domácností a hrubé úspory domácností. **Konečná spotreba domácností_i = vládne výdavky_i + ε_i**

V prípade rovnice konečnej spotreby domácností koeficient determinácie vyjadruje, akú časť variability hodnôt závislej premennej vystihuje regresný model, inými slovami s 89 % model veľmi dobre fituje, nakoľko hodnota p-value nezávislej premennej mala hodnotu nižšiu ako 0,05, parameter bolo významné zakomponovať do modelu. Model nám potvrdil, že v prípade, ak dôjde k nárastu vládnych výdavkov o 1 milión eur, prejaví sa to vo zvýšení konečnej spotreby domácností na území Slovenska o 119-tisíc eur.

Obrázok 2: Modelovanie rovnice konečná spotreba domácností



Zdroj: vlastné spracovanie

Model 2_ Modelovanie rovnice úspor

Pri modelovaní vzťahu vládnych výdavkov a hrubých úspor domácností sa nám potvrdilo, že s nárastom vládnych výdavkov spotrebitelia majú tendenciu zvyšovať mieru úspor. V našom prípade je odhad nasledovný, ak dôjde k nárastu vládnych výdavkov o 1 milión eur, hrubé úspory domácností by mali vzrásť o 147-tisíc eur. Tento výsledok sme dosiahli po vylúčení interceptu z modelu. Koeficient determinácie modelu predstavoval hodnotu 0,76.

Výsledok modelu č. 2 môžeme prezentovať v tvare:

$$\text{Hrubé úspory domácností} = 0,147 \text{ vládne výdavky}_i + \varepsilon_i$$

Model 3:_ Modelovanie rovnice HDP

Pri zhodnotení ukazovateľov konečnej spotreby domácností, hrubých úspor domácností a verejných výdavkov sme komplexne hodnotili ich väzbu na HDP. Opäť sme pracovali s rovnakým časovým obdobím prierezových dát (1999Q1 -2013Q3).

Výsledná rovnica modelu 3: $HDP = \beta_1 VVi + \beta_2 HUDi + \beta_3 KSDi + \varepsilon_i$

Model dobre fituje hodnoty závislej premennej. Pri F-teste sme otestovali signifikantnosť a na základe jeho parametrov konštatujeme, že model fituje hodnoty závislej premennej. Koeficient determinácie má vysokú hodnotu 0,98. Na základe týchto výsledkov konštatujeme vzájomnú závislosť medzi zvolenými nezávislými premennými. Keďže intercept p-value bol väčší ako 0,05, tak nebol štatisticky významný, a preto sme ho z modelu odstránili. Po odstránení interceptu koeficient determinácie sa mierne zlepšil (0,99).

Tabuľka 3: Odhad rovnice HDP po úprave

Odhad rovnice _ HDP

Regression Statistics	
Multiple R	0,999444
R Square	0,998888
Adjusted R Square	0,980991
Standard Error	465,924
Observations	59

ANOVA					
	df	SS	MS	F	Significance F
Regression	3	10920453064	3,64E+09	16768,31	2,1398E-81
Residual	56	12156767,15	217085,1		
Total	59	10932609831			

	Coefficients	Standard Error	t Stat	P-value	Lower 95%	Upper 95%	Lower 95,0%	Upper 95,0%
Intercept	0	0	0	0	0	0	0	0
x- vládne výdavky	-0,37745	0,119772031	-3,15144	0,002609	-0,6173864	-0,137522	-0,6173864	-0,137522012
x -úspory domácností	0,506462	0,172391845	2,937852	0,004791	0,16111943	0,85180415	0,16111943	0,851804151
x -konečná spotreba d.	1,950919	0,066384394	29,38822	1,02E-35	1,81793507	2,08390291	1,81793507	2,083902907

Zdroj: vlastné výpočty

Výsledná rovnica modelu: $HDP = 1,95 KSDi - 0,377Vi + 0,50HUDi + \varepsilon_i$

Nezávislá premenná vládne výdavky vykazuje prvky zápornej závislosti, čo pri zvyšovaní verejných výdavkov o 1 milión eur spôsobí pokles HDP o 377-tisíc eur pri dodržaní podmienky ceteris paribus. V prípade, ak dôjde k nárastu konečnej spotreby o 1 milión eur, očakávame prírastok HDP vo výške 1,95 milióna eur, mierne zvýšenie HDP (500-tisíc eur) spôsobí nárast hrubých úspor domácností o 1 milión eur.

Vybrané regresné modely, ktoré sme v práci prezentovali nám umožnili potvrdiť ricardiánsku teóriu, že vplyv verejných výdavkov môže v kombinácii viacerých premenných spôsobiť opačný efekt, ako očakávajú vlády pri koordinácii fiškálnych výdavkov.

Záver

Správanie sa slovenského spotrebiteľa sme overili cez princípy ricardiánskej ekvivalencie. Znižujúce úrokové miery v bankovom sektore si kládli za cieľ podporiť počas krízy agregátny dopyt cez dostupnosť lacných peňazí. V prípade slovenského spotrebiteľa sa prejavila tzv. Keynesova „pasca likvidity“, kedy občania neboli ochotní si požičiavať a zamerali sa skôr na znižovanie svojich dlhov. Uskutočnená kvantitatívna analýza podporená regresnou metódou nám umožňuje konštatovať, že slovenský spotrebiteľ citlivo reaguje na ekonomickú situáciu.

Rok 2009 a rok 2010 je obdobím, kedy by sme mohli potvrdiť koncept ricardiánskej ekvivalencie. Je obdobím krízy, ktorého zmiernenie bolo podporované fiškálnymi stimulmi, ktorých cieľom bolo podporiť nízky kúpyschopný dopyt domáceho prostredia (napr. „šrotovné“, výhody zamestnávateľom pri platení zákonných zdravotných a sociálnych odvodov). Aj napriek fiškálnym stimulom, ktoré uskutočnila vláda za účelom agregátneho dopytu, domácnosti z obavy prehĺbenia finančnej krízy (obava zo straty zamestnania a z tohto dôvodu straty príjmov) reagovali medziročným zvýšením miery úspor. Tento stav neistoty

prevládal u spotrebiteľov aj v roku 2010, aj keď dochádza k oživeniu ekonomiky (4,2 %-ný rast HDP). Nedôvera ekonomickému prostrediu, napätá situácia, obavy občanov zo zvyšovania daní pôsobili na vytváranie úspor pre prípadnú ďalšiu krízu (silný medziročný rast úspor 50,7 %). Na základe týchto skutočností môžeme potvrdiť predpoklady ricardiánskej ekvivalencie.

Použitá literatúra

1. Ministerstvo financií SR. 2013. Program stability a rastu. [on-line] Dostupné na internete: <http://ec.europa.eu/europe2020/pdf/nd/sp2013_slovakia_sk.pdf>
2. OBADI, S. M. a kol. (2012): Vývoj a perspektívy svetovej ekonomiky. Medzi stagnáciou a oživením. [Monografia] Bratislava. Ekonomický ústav SAV, 354 s. ISBN 978-80-71441977.
3. Oznámenie Komisie. 2010. Program Európa 2020. Stratégia inteligentného, udržateľného a inkluzívneho rastu [online]. [cit. 12.1. 2013] Dostupné na internete: <<http://ec.europa.eu/eu2020>> .

Kontakt

prof. Ing. Kajetana Hontyová, PhD.
Paneurópska vysoká škola
Fakulta ekonómie a podnikania
dekan.fep@paneurouni.com

Ing. Milada Bartánusová, PhD.
Milada bartanusova@yahoo.com

GLOBALNE RIEŠENIA GLOBALNYCH PROBLÉMOV

Ingrid Brocková

Kľúčové slová: Skupina G20, inkluzívny hospodársky rast, erózia základu dane, transfer zisku, megatrendy, konvergencia

Keywords words: G20, inclusive economic growth, tax evasion, profit shifting, megatrends, convergence

Abstrakt

Počas globálnej hospodárskej a finančnej krízy boli kľúčové rozhodnutia pre riadenie globálnej ekonomiky prijímané na summitoch Skupiny G20. Počas posledných rokov sa Skupine G20 konajúcej rozhodne, s naliehavosťou a spoločným cieľom, podarilo obnoviť kolektívneho ducha Skupiny G20. Globálnym cieľom je obnovenie globálnej dôvery, podpory udržateľného rastu a tvorby zamestnanosti, a dosiahnutia finančnej stability. Skupina G20 sa stala za posledné roky platformou pre konvergenciu a koordináciu hospodárskych politík, a platformou na adresovanie megatrendov. Nedávno Skupina G20 spustila niekoľko dôležitých iniciatív, ktoré by mali priniesť zásadnú systémovú zmenu sektorových politík. Ambíciou iniciatívy Erózia základu dane a transfer zisku (*Base Erosion and Profit Shifting* - BEPS) a nového štandardu pre automatickú výmenu daňových informácií je vytvoriť daňové pravidlá, ktoré sú spravodlivé a zodpovedajú modernému hospodárstvu. Cieľom je dosiahnuť konkurencieschopný daňový systém, podporujúci investície, zamestnanosť a hospodársky rast.

Abstract

The decisions taken by the G20 summits have been crucial in steering the global economy through the global financial and economic crisis. During the recent years, the G20 has acted firmly and decisively with a sense of urgency and common purpose and has managed to renew the collective G20 spirit. The global objective has been to restore global confidence, support sustainable growth and job creation, and achieve financial stability. The G20 became a platform for policy convergence and economic coordination, and the platform to address the key megatrends. Recently, the G20 launched several important initiatives which would bring the substantive systemic change into sectorial policies. The ambition of the initiative Base Erosion and Profit Shifting (BEPS) and the new Standard for Automatic Exchange of Tax Information is to create a set of tax rules that are fair and equipped for the modern economy. The goal is to have a competitive tax system that supports investment, jobs and growth.

Úvod

Hlavnou témou posledných rokov vo vývoji globálnej ekonomiky je prevencia krízy, riešenie mnohých *ad hoc* situácií (eurozóna, menová vojna, ai.) a snaha o systémové riešenie väčšiny problémov, predovšetkým zabezpečenia hospodárskeho rastu a vytvárania pracovných príležitostí. Stav globálnej ekonomiky zostáva totiž naďalej zraniteľný. Podľa OECD dosiahol rast HDP Skupiny G20 v 3.kvartáli 2014 úroveň 0.9% (v porovnaní s úrovňou 0.8% v 2. kvartáli roku 2014).¹ Úloha skupiny G20, ktorá bola posilnená, resp. revitalizovaná vznikom globálnej finančnej a hospodárskej krízy, je stále nezastupiteľná. G20

¹ G20 GDP growth picks up to 0.9% in the third quarter of 2014, OECD Quarterly National Accounts, 11.12.2014, OECD Paríž

sa stala v sektorových politikách prienikom iniciatív vlád jednotlivých krajín a medzinárodných inštitúcií, pretože charakter ekonomických problémov si vyžaduje koordináciu na globálnej úrovni. Skupina G20 sa stala za posledné roky globálnou platformou pre konvergenciu a koordináciu hospodárskych politík, a má obrovský potenciál pre vytvorenie podmienok pre hospodársky rast a pracovné príležitosti.

Kľúčovými témami činnosti skupiny G20 zostáva globálna ekonomická obnova, vyvážený globálny rast, posilnenie medzinárodného systému regulácie finančných trhov, modernizácia medzinárodných finančných inštitúcií, globálna finančná záchranná sieť, rozvojové otázky, zamestnanosť a sociálna ochrana, boj s korupciou ako aj prepojenie obchodu s vytváraním pracovných miest. Skupina G20 má záujem na zlepšení fungovania energetických trhov, riešení problematiky daňových rajov, cien potravín a poľnohospodárskej výroby. Za ostatné obdobie predstavila skupina G20 iniciatívy, ktoré prinášajú výrazné systémové zmeny vo viacerých sektorových politikách.

Na ostatnom summite G20 (Brisbane, 15. – 16. november 2014) pretrvávali obavy zo súčasných ekonomických a sociálnych podmienok, t.j. slabého hospodárskeho rastu, nakoľko štyri motory rastu – investície, obchod, úvery a vynárajúce sa ekonomiky, sú pomerne slabé. Takisto svoju mieru na slabom raste nesú aj geopolitické riziká a napätia s ich ekonomickými implikáciami. V tomto zložitom prostredí prevláda konsenzus lídrov krajín G20 na potrebe stimulovania dopytu počas realizácie ambiciózných štrukturálnych reforiem. Summit priniesol konkrétne záväzky, ako sú snaha o 2%-ný nárast kolektívneho rastu HDP do roku 2018, prijaté Národné stratégie rastu (NGS) - nástroja dosiahnutia tohto cieľa.² Skupina G20 prijala i záväzok znížiť rozdiel v participácii mužov a žien na pracovnom trhu o 25% do roku 2025, čo by znamenalo navýšenie asi o 100 miliónov žien na pracovných trhoch krajín Skupiny G20, a príspevok 1.6% k hospodárskemu rastu do roku 2025.

V kontexte prognózy slabého hospodárskeho rastu, aj napriek realizácii reforiem na stránke ponuky, je potrebné zamerať sa na stránku dopytu, boj s nízkou infláciou, vysokou nezamestnanosťou a rastúcimi nerovnosťami, využívajúc inkluzívnejšie rastové modely a ešte disponibilný priestor monetárnej a fiškálnej reformy. Vychádzajúc z dosiahnutého pokroku, znamená to zamerať sa na: i) oživenie obchodu, investícií a úverov; ii) realizáciu záväzkov a opatrení (cca 1000), ktoré sú nevyhnutné pre zvýšenie kolektívneho HDP o 2.1%; iii) pretaviť štrukturálne reformy do permanentného procesu a nepovažovať ich za rozhodnutie k určitému času a stavu; iv) zaviesť robustný monitorovací proces. Kríza zanechala dedičstvo slabého rastu, vysokej nezamestnanosti, rastúcich nerovností a eróziu dôvery spoločnosti vo vlády jednotlivých krajín. Ostatný summit Skupiny G20 vytvoril nádej, že po prvýkrát od vypuknutia krízy, je možné obnoviť dôveru.

Prognózy ekonomického vývoja globálnej ekonomiky mali byť optimistickéjšie, situácia však zostáva naďalej zraniteľná a globálna ekonomika má nasledovné výzvy:³

1. Ďalší pokles inflačných očakávaní alebo strata dôvery investorov, recesia a deflácia v eurozóne, s nepriaznivými vedľajšími účinkami na rast v iných ekonomikách.
2. Finančná zraniteľnosť rozvíjajúcich sa ekonomík, najmä Číny, s vplyvom na svetovú ekonomiku.

² Quantifying the Impact of G20 Members' Growth Strategies, OECD/IMF report, November 2014

³ OECD (2014), *Economic Outlook*, November 2014

3. Výrazné rozdiely medzi krajinami ako v raste, tak v menovej politike a nestabilita na devízových trhoch.
4. Zintenzívnenie geopolitického napätia, pandémie Eboly, zvýšenie neistoty a zhoršenie oživenia investícií.

Popri vysokej úrovni nezamestnanosti v mnohých ekonomikách G20, narastajú nerovnosti. Pred krízou, nerovnosť v niektorých krajinách G20 vzrástla, avšak za posledné roky vzrástla viac ako za posledných 12 rokov. Prispela k tomu vysoká miera nezamestnanosti, zredukovaná distribučná kapacita daňových a sociálnych systémov ako aj nekompletná sieť sociálnej bezpečnosti vo vynárajúcich sa ekonomikách s vysokou chudobou.

Riešením by mohli byť štrukturálne reformy, ako napríklad i) reformy pracovného trhu, vrátane zlepšenia zamestnanosti občanov investovaním do rozvoja ich zručností a školení; ii) reformy daňového systému; iii) reformy verejného sektora a jeho služieb, zmeny systému zdravotníctva a školstva sú kľúčové. Zameranie na štrukturálne reformy je nemenej dôležité ako dôraz na fiškálnu a monetárnu politiku. Len kombinácia týchto troch nástrojov môže napomôcť k budovaniu produktívnejších a inkluzívnejších ekonomík.

Pretrvávajúca globálna kríza poukazuje na systémovú komplexnosť problémov. Prestáva platiť základný predpoklad paradigmy politik, že ekonomická, sociálna a environmentálna dimenzia sa vyvíjajú rovnakou dynamikou. Pochopiteľne, hospodársky rast je základom pre dosiahnutie sociálnych a environmentálnych cieľov, ale môže s týmito cieľmi byť aj v konflikte. Pri zadefinovaní kompromisov a potrebnej synergie by mohli pomôcť strategické prístupy k riadeniu a nové analytické nástroje. Všetci hlavní aktéri svetovej ekonomiky hľadajú odpovede na tie isté problémy: ako sa vrátiť späť na trajektóriu udržateľného hospodárskeho rastu založenom na komplexnej rovnováhe medzi rastom, sociálnou kohéziou a environmentálnou udržateľnosťou. Skutočnosťou je, že pre tvorbu politik neexistujú kredibilné teoretické alebo ideologické návody.

Medzinárodná komunita čelí tak dvom hlavným výzvam: *bezpečnosti* (v širšom ponímaní ako napr. energetickej, potravinovej, a i) a *progresu*. Obe sú prepojené, pretože v dlhodobej perspektíve je odpoveďou inkluzívny progres chudobných ako aj bohatých krajín. Navyše, v súčasnosti, dôvera verejnosti v realizáciu akéhokoľvek progresu v kontexte krízy, výrazne klesla. Výzvou je redefinícia termínu „progres“ reflektujúcu realitu, že hospodársky rast je *sine qua non*. Novým prístupom by mohlo byť formulovanie politik pre lepší a kvalitnejší život, metodika merania kvality života, posun za rámec merania len HDP.

Megatrendy a postavenie Skupiny G20

S cieľom dynamizovať hospodársky vývoj a zvyšovať životný štandard (well-being), krajiny by sa mali zaoberať megatrendami, ktoré jednak re-definujú očakávanie jednotlivcov a spoločnosti, ako aj menia globálnu ekonomiku nepredvídateľným spôsobom, s potencionálnymi negatívnymi dopadmi. Megatrendy majú globálny, systémový a strategický charakter, identifikujú posun v ekonomických a sociálnych podmienkach.

Je potrebné preto posudzovať ich potencionálny dopad na tvorbu a realizáciu budúcich reforiem a politik, t.j. hľadať odpovede na otázky ako naštartovať hospodársky rast, riešiť inkluzívnosť a životný štandard, a pomenovať ich strategické implikácie pre globálnu

hospodársku spoluprácu a rozvojovú agendu. V čoraz prepojenejšom svete je potrebné lepšie identifikovať budúci vývoj, ktorý je kľúčový pre úspech politik zabezpečujúcich lepší život. Lepší strategický výhľad a prognózy umožnia svetovej komunite testovať existujúcu realitu a identifikovať nové politiky na riešenie prepojených výziev, ako je nízky hospodársky rast, vysoká nezamestnanosť, rastúce nerovnosti a klimatické zmeny, a pomôžu tak zlepšiť odolnosť ekonomík a spoločností.

Hoci sa ekonomická aktivita v hlavných rozvinutých ekonomikách oživuje, charakter oživenia zostáva nevyvážený a slabý. V poslednom období bolo zaznamenané spomalenie activity vo vynárajúcich sa ekonomikách (*emerging markets*). Obavy zo slabého a neudržateľného hospodárskeho rastu zostanú centrálnou témou aj v nasledujúcich rokoch. Krajiny budú nútené identifikovať nové zdroje a inovatívne systémy pridanej hodnoty, a realizovať posun k zelenému a viac inkluzívnemu hospodárskemu rozvoju. Hlavné svetové ekonomiky budú musieť urobiť progres na podporu rastu a udržateľnosť ich dlhovej úrovne, zatiaľ čo vynárajúce sa ekonomiky sa budú nútené viac koncentrovať na presadzovanie reforiem vedúcich k zvýšeniu produktivity.

Kľúčové megatrendy, ako sú demografické zmeny, vzrastajúce nerovnosti, technologický pokrok a tlak na životné prostredie, transformujú našu spoločnosť a vytvárajú nové „trecie plochy“ v rámci krajín ako aj medzi krajinami. Nerovnosti, ktoré narastali už pred krízou, a vplyvom nej sa ešte zväčšili, idú za rámec len príjmových rozdielov a predstavujú nerovnosti vo výstupoch zdravotnej starostlivosti, vzdelávaní a celkového životného štandardu a spokojnosti so životom. Nezamestnanosť zostáva vysoká, a mladí ľudia boli zasiahnutí krízou najviac. Narastajú tlaky na životné prostredie a s oživeným hospodárskym rastom sa tento trend len zintenzívni. Klimatické zmeny tento proces len umocnia v dôsledku rapidnej urbanizácie, industrializácie a ekonomického rozvoja, zvyšujú percento nepredvídateľných a potenciálne nezvratných zmien.

V post krízovom období sa potvrdzuje, že Skupina G20 sa stala tou vhodnou platformou na diskusiu o riešeníach ako naštartovať inkluzívny a zelený hospodársky rast a zlepšiť blahobyt obyvateľstva so zohľadnením hlavných megatrendov⁴, ako aj ich implikácií pre globálnu ekonomickú spoluprácu a rozvojovú agendu.

Rýchlosť zmien, ktorými musia prechádzať ekonomické a sociálne štruktúry, akceleruje s každým novým politickým, technologickým alebo kultúrnym rozvojom, a vytvára dojem, že v budúcnosti môžu nastať ešte rýchlejšie a hlbšie zmeny. S rastúcimi prepojeniami v rámci a medzi krajinami, rastúcimi prepojeniami politik a kompromisov (*trade-offs*) medzi nimi – od nárastu príjmov, nerovností príjmov, stability životného prostredia a ekonomiky – by mal byť v centre agendy väčšina vlád k tvorbe a realizácii politik multidimenzionálny prístup.

Potreba identifikovania kompromisov a komplementarity medzi cieľmi politik sa stáva ešte viac relevantnejšou odvtedy ako kríza potvrdila, že nie sú udržateľné „tradičné“ analytické rámce, ako aj to, že prístup „*business as usual*“ nie je už v budúcnosti jednou z alternatív. Takisto sa stáva čoraz ťažším pripraviť dlhodobejšie analýzy, ktoré by identifikovali kompromisy a synergie, berúc do úvahy krátkodobý prístup finančných trhov a politického života. Naopak, krajiny potrebujú pochopiť, aké negatívne účinky, prípadne až

⁴ Megatrendy sú štrukturálne zmeny (graduálne alebo ničivé), v globálnych ekonomických, sociálnych alebo technologických podmienkach, ktorých dopady nemôžu byť celkom presne definované z východných podmienok

katastrofické implikácie, by mohli mať akcelerácia alebo prepojenosť globálnych trendov na úsilie reformných krokov.

V súčasnosti sociálne a ekonomické dôsledky jednej politickej alebo ekonomickej udalosti môžu kaskádovať globálne neuveriteľne veľkou rýchlosťou. Globalizácia priniesla mnoho ekonomických výhod a pomohla miliónom ľudí dostať sa z chudoby, ale takisto priniesla aj oblasti, v ktorých akčnosť alebo neakčnosť jednotlivých vlád alebo aktérov môže mať konzekvencie za hranicami jednotlivých krajín. V tomto kontexte je potrebná diskusia o kľúčových megatrendoch, ktoré by mohli mať implikácie pre preformulovanie politík ako odpovedí na nové výzvy a príležitosti na globálnej úrovni.

Kľúčové megatrendy

Zoznam megatrendov nemá ambíciu byť vyčerpávacím, nakoľko žiadna štúdia o budúcnosti nie je celkom ucelená. Megatrendy tak, ako ich definuje OECD⁵, sú rozložené do štyroch klustrov: Ľudia, Planéta, Produktivita a Politická ekonómia.

1. *Ľudia (demografia, zdravie a inkluzívnosť)* – tento megatrend reflektuje nové otvorené, virtuálne prepojenia, ktoré sa formujú medzi ľuďmi v dôsledku technologických zmien a iných faktorov. Takisto sa týka rôznych demografických zmien, zahŕňajúc všetko od pomalého a rapídneho starnutia, nerovného starnutia, zmien v otázkach rodiny, ap.
2. *Planéta (potraviny, voda, energia a klimatická zmena)* – megatrend, ktorý vzniká z interakcie medzi ľudskými aktivitami a životným prostredím. Klimatická zmena je dôkazom, že kumulatívna ľudská činnosť a aktivita môže mať v zmene globálnych systémov väčší dopad ako geologické procesy. Reflektuje takisto rastúci význam prepojenia ľudského rozvoja a udržateľnosti zdrojov, ako aj prepojenia potraviny-energia-voda.
3. *Produktivita (technológia, podnikanie a nové zdroje hospodárskeho rastu)* - megatrend zdôrazňujúci ako globálne investície, obchod a konvergujúci technologický rozvoj môžu zmeniť „geografiu“ produktivity. Tento megatrend charakterizuje ako nové technológie pretvárajú spoločnosti a posilňuje nástup digitálnej ekonomiky. Technologický rozvoj vytvoril nové asymetrie, tzv. digital divide a má dopad na potreby vzdelávania, zručností a rozvoja.
4. *Politická ekonómia (správa vecí verejných, dôvera a zodpovednosť)* – tento megatrend skúma úlohu ľudských inštitúcií (human institutions) a zaoberá sa poklesom dôvery v tradičné zdroje autority, posunom k otvorenej vláde, vznikom nových globálnych systémov zodpovednosti, ako aj rastúcim povedomím potreby bojovať s korupciou.

Všetky tieto megatrendy predstavujú rastúci význam prepojení ako hlavného motora,

Sú zložené zo separátnych globálnych trendov, ktoré sú výsledkom kumulatívneho vplyvu viacnásobných motorov zmien. Výsledkom je, že aj keby všetky krajiny mali skúsenosť s jedným megatrendom, riešenia nastavenia politík budú rôzne a budú vychádzať z národných špecifik, ich súvislosti s inými trendmi a rôznymi inými faktormi. Každý megatrend je zložený z viacerých trendov, ktoré reflektujú špecifické faktory.

⁵ Global Strategy Group: „Megatrends: Policies for a Shifting World“, Discussion Notes, 25-26 November 2014, OECD Paris

ale zároveň aj zdroja zraniteľnosti súčasnej globálnej ekonomiky. Anticipácia a lepšie pochopenie týchto megatrendov a ich dopadov bude čoraz viac definovať ekonomické príležitosti a nové systémové riziká ako aj dynamiku jednotlivých ekonomík a blahobytu jednotlivých spoločností. Nové riešenia potrebujú globálny a multidimenzionálny prístup.

Inovatívny systémový prístup Skupiny G20

OECD na základe požiadavky zoskupenia G8 vypracovala akčný plán boja proti erózii dane a transferu zisku, tzv. BEPS iniciatívu, ktorá potvrdzuje, že existujúci medzinárodný daňový systém zlyháva v bohatých ako aj chudobných krajinách. OECD z toho dôvodu identifikovala 15 oblastí, krokov v akčnom pláne⁶, ktoré by mali smerovať k vybudovaniu dôvery a spravodlivosti v systéme. OECD zverejnila už 16. septembra 2014 svoje prvé odporúčania pre koordinovaný medzinárodný prístup v boji proti daňovým únikom.

Principiálne sa schéma dotýka najproblémovejších oblastí, a bola plne podporená ministrami financií G20 (Moskva, júl 2013). Plán by mal byť realizovaný všetkými ekonomikami G20.⁷

Hlavným cieľom je, aby firmy a nadnárodné spoločnosti platili dane tam, kde bola hodnota výrobku alebo služby vytvorená, čím by sa zabráňovalo transferom zisku. Podľa plánu by mali nadnárodné spoločnosti zverejňovať ich rôzne náklady vo všetkých OECD krajinách, vrátane rozličných výdavkov (ako sú napríklad licencie, úrokové miery, administratívne poplatky a mzdy). Zavedené pravidlá by mali byť ďaleko prísnejšie ako doterajšia prax.

OECD navrhuje zaviesť predovšetkým:

- Medzinárodnú definíciu kompetencie jednotlivých krajín determinovať numericky zdaňovanie prispievajúcich firiem tak, aby oni vedeli ktorý sektor ich aktivít je zdaňovaný.
- Zakázať preferenčné zmluvy, ktoré vytvárajú zóny dvojitého nezdaňovania;
- Pripraviť legislatívu zabráňujúcu transfer zisku spoločností do krajín s nízkym zdaňovaním.
- Vytvoriť globálny mechanizmus umožňujúci skontrolovať, či každá firma platí svoje dane v jednom alebo druhom štáte.

Projekt si kladie za cieľ pomáhať vládam chrániť svoje daňové základy a ponúknuť väčšiu právnu istotu daňovým poplatníkom. Snahou OECD je napomáhať tvorbe

⁶ OECD: action plan on base erosion and profit shifting. Paris, oecd publishing, 2013

⁷ Generálny tajomník oecd, angel gurría pri prezentácii odporúčaní oecd uviedol: „balíček opatrení z projektu beps predstavuje prvý konkrétny a trúfam si povedať, historický úspech na dlhej ceste ku globálnej daňovej spravodlivosti vo svete, kde všetky korporácie platia svoj spravodlivý podiel na daniach ako dobrí občania. Naše odporúčania predstavujú stavebný základ pre medzinárodne dohodnutú a koordinovanú odpoveď na daňové stratégie korporácií využívajúcich medzery súčasného systému za účelom umelých presunov ziskov na miesta, kde sú predmetom priaznivejšieho daňového zaobchádzania. OECD a skupina G20 vyhotovili historický balíček s cieľom skončiť s takýmito praktikami.“

legislatívneho prostredia, ktoré nebude viesť k dvojitému zdaneniu, neopodstatnenej administratívnej záťaži alebo obmedzeniu zákonnej cezhraničnej činnosti. Odporúčania OECD sa v siedmich témach akčného plánu zameriavajú na:

- Zabezpečenie koherentnosti dane z príjmov právnických osôb na medzinárodnej úrovni prostredníctvom nového modelu daňových a zmluvných ustanovení s cieľom neutralizovať opatrenia hybridných nesúládov (aktivita č. 2 akčného plánu).
- Úpravy zdaňovania na získanie výhod medzinárodných štandardov a zabránenie zneužívaniu daňových zmlúv o zamedzení dvojitého zdanenia (aktivita č. 6 akčného plánu).
- Zabezpečenie súladu výstupov v oblasti transferového oceňovania s tvorbou hodnoty, v nadväznosti na riešenie pravidiel v oblasti zdaňovania nehmotného majetku (aktivita č. 8 akčného plánu).
- Zlepšenie transparentnosti pre daňové správy a zvýšenie právnej istoty pre daňovníkov prostredníctvom zlepšenia dokumentácie na účely transferového oceňovania a spoločných formulárov za jednotlivé krajiny v oblasti pravidiel transferového oceňovania (aktivita č. 13 akčného plánu).
- Riešenie výziev v rámci digitálnej ekonomiky (aktivita č. 1 akčného plánu).
- Uľahčenie rýchlej implementácie činností BEPS prostredníctvom správy o uskutočniteľnosti prípravy multilaterálneho nástroja na zmenu bilaterálnych daňových dohôd (aktivita č. 15 akčného plánu).
- Riešenie výziev spojených so škodlivými daňovými praktikami (aktivita č. 5 akčného plánu).

Navrhované odporúčania boli schválené na základe transparentného a intenzívneho procesu konzultácií medzi OECD, Skupinou G20 a rozvojovými krajinami a zainteresovanými podnikateľskými a zamestnávateľskými subjektmi, akademickou obcou a občianskou spoločnosťou. Boli kľúčovým bodom rokovaní na stretnutí ministrov financií krajín G20 20. – 21. septembra 2014 v Austrálii. Odporúčania môžu byť ešte ovplyvnené rozhodnutiami prijatými v súvislosti so zostávajúcimi ôsmimi aktivitami akčného plánu BEPS, ktoré OECD plánuje predložiť na schválenie na zasadnutie ministrov financií G20 v roku 2015. Následne by sa vlády mali zaoberať opatreniami na implementáciu akčného plánu ako celku.

OECD BEPS iniciatíva bude oprávnené prijatá širšou ekonomickou komunitou pozitívne, aj keď otvára senzitívne otázky, ako napríklad pomôcť krajinám vyzbierať viac daňových príjmov od veľkých nadnárodných spoločností ako aj fyzických osôb. Zatiaľ čo sa správne zameriava na daňové zmluvy, dodržiavanie daňovej politiky, celkovú daňovú politiku a iné, s cieľom zlepšiť neefektívny globálny daňový systém, časti plánu nemusia byť spravodlivé ku všetkým a nemusia riešiť všetky reálne problémy. Napríklad, OECD odporúča multilaterálnu dohodu zacielenú na zabránenie daňových únikov, ktorá ale zároveň môže prípadne poškodiť malým ekonomikám využívajúcim nízke daňové zaťaženie na prilákanie investícií z celého sveta. Prístup by nemal zabraňovať krajinám využívať daňovú politiku ako

nástroj na prilákanie investícií, ale mal by zabráňovať pôsobeniu schránkových firiem v krajinách s nízkym daňovým zaťažením. Medzinárodná dohoda by mala ošetriť dôsledky toho, že ak firma nevykazuje žiadne reálne podnikateľské aktivity, nemala by profitovať z daňovej úľavy. Projekt s najväčšou pravdepodobnosťou bude úspešný len v prípade, ak sa zriadia nástroje na dozeranie nadnárodných firiem, tzn. ak pravidlá budú postavené na dobrovoľnosti, daňové úniky sa nezmenia a nebudú postihnuté.

Pozerajúc sa na širší rámec, nebolo by múdre tvrdenie, že klesajúci trend v daňových príjmoch je spôsobený len daňovými únikmi veľkých spoločností. Podľa Štatistického úradu USA (2011) daň z právnických osôb predstavovala cca 2,4% HDP. Trend v daniach z príjmov právnických osôb má historicky klesajúcu tendenciu od 1950-tych rokov. Nie je to však problém len USA, ale prakticky vo všetkých krajinách OECD dane z príjmu právnických osôb dosahujú výšku cca 2 – 3% HDP. V tejto súvislosti neexistuje evidenciou podložené tvrdenie, že by pokles bol spôsobený daňovými únikmi. Aj keby bola schéma OECD plne a úspešne implementovaná, nie je garanciou podstatného zvýšenia daňových príjmov v % k HDP.

Za posledné dekády bolo zaznamenaný veľký posun v distribúcii daňového zaťaženia. Napríklad, v období od 1.10.2010 do 30.9.2011 vláda USA vyzbierala 2.30 triliónov USD na daňových príjmoch, z čoho 47% boli dane z príjmov fyzických osôb, 36% sociálne poistenie a len 8% dane z príjmu právnických osôb a iné dane. Z celkovej distribúcie daní je evidentné, že najväčšie daňové bremeno znášali americké domácnosti. Nie je to tak len v USA, napríklad zaťaženie Európanov je vyššie takmer o 15%, podobne je tomu v Ázii.

Tento posun v daňovej distribúcii sa udial za posledné dekády, t.j. nie je to nový fenomén. Takže skôr ako budú kritizované veľké nadnárodné spoločnosti, mali by daňové systémy doznať zmeny a reflektovať túto realitu.

Prirodzene bude závisieť na evidencii a štatistike a jej prístupnosti širšej verejnosti. Nateraz je potrebné ešte zadefinovať záležitosti najmä v legislatívnej oblasti – neexistuje právny rámec vynucujúci takúto transparentnosť (stupeň utajovania daňového tajomstva). Zároveň bude záležať na nastavení limitu veľkosti firiem, ktorých sa to bude týkať – nie je zatiaľ zadefinovaný právny rámec vytvárajúci tlak len na veľké nadnárodné firmy k celkovej transparentnosti. Môže byť citlivým krokom stanoviť limit na určitý objem napríklad predaja. Internetové spoločnosti sú špeciálnym prípadom. V internetovom svete je výzvou najmä zdaňovanie internetových spoločností ako sú Google, Amazon, pre ktoré je pomerne ľahký transfer ziskov. Jednou z možností uchopenia tohto problému je zdaňovanie týchto spoločností v krajine, v ktorej zákazníci nakupujú ich produkty online (napríklad klik by mohol byť prvým krokom identifikácie, kde by mal byť zisk zdaňovaný). Digitálna ekonomika poskytuje bezhraničné množstvo produktov, často nespádajúcich do daňového režimu niektorej z krajín, a tak vytvárajúcich priestor na nezdaňovanie zisku, a možností pre spoločnosti využívajúce transferové oceňovanie.

Cieľom krajín G20 je hľadanie ciest k harmonizovaniu a zjednodušovaniu daňových systémov, nakoľko mnohé z nich sú extrémne prekomplikované, ako aj k dialógu s veľkými nadnárodnými spoločnosťami ako by mali platiť svoj diel daní. Daňové systémy by mali byť prispôbované novým podmienkam. V dlhodobom časovom rámci budú strádať daňové systémy zamerané len na získavanie peňazí z privátneho sektoru. Dobrý daňový systém si vyžaduje kontinuálny dialóg so všetkými zainteresovanými aktérmi.

Ostatné kroky vlády USA ako aj vlád európskych krajín boli prioritne zamerané na

opatrenia smerujúce k zvýšeniu daňového zaťaženia existujúcich daňových poplatníkov.

Motivácia a pokúšenie nájsť cesty na zvýšenie výberu daní je pochopiteľná, nakoľko väčšina vlád jednotlivých krajín je pod obrovským tlakom zlepšiť svoju fiškálnu pozíciu. V takom prístupe je však príliš veľké množstvo skrytých a nepriamych daní s negatívnym vplyvom na výšku životného štandardu obyvateľstva. S tým prichádza uvedomenie, že aj keď jednou z ciest znižovania zadlženia môže byť aj zvyšovanie daňových príjmov, samotné zadlženie nebolo spôsobené daňovými únikmi. Ekonomika je viac ako daňová oblasť, neexistujú perfektné ekonomické alebo daňové systémy, čo ani nebudú, ale bez rastu budú krajiny naďalej strádať. Zvyšovanie daňového zaťaženia bez znižovania celkových výdavkov na udržateľnú úroveň, je veľké riziko. Krajiny G20 by sa mali zamerať na kolektívne opatrenia akcelerujúce hospodársky rast generujúci vyššie príjmy.

Daňová oblasť G20 je centrom sociálneho kontraktu. Je o budovaní dôvery medzi obyvateľstvom a o zabezpečovaní zdrojov pre vlády na vykonávanie ich mandátu. Od roku 2009 sa medzinárodné spoločenstvo posunulo od asi 40 takmer nefunkčných dohôd na výmenu daňových informácií k takmer 3000 v súčasnosti. Koncom októbra 2014 počas Globálneho fóra o výmene daňových informácií, sa viac ako 93 jurisdikcií, vrátane takmer všetkých finančných centier, zaviazalo realizovať do roku 2018 Jednotný štandard pre automatickú výmenu daňových informácií (Common Reporting Standard for Automatic Exchange of Tax Information (AEOI))⁸. 51 z nich podpísalo dohodu urobiť tak do roku 2017, sú označované ako tzv. „early adopters“. Medzi nimi je i Slovenská republika.⁹ Dohovor o vzájomnej administratívnej pomoci v daňových záležitostiach predstavuje účinný nástroj širokej medzinárodnej spolupráce v daňovej oblasti a v spoločnom boji proti daňovým podvodom a únikom, ktoré boli v rámci snáh medzinárodného spoločenstva, predovšetkým OECD a Rady Európy, vytvorené. Najoperatívnejšou formou medzinárodnej spolupráce je výmena informácií umožňujúca správcovi dane získať údaje od správcu dane z iného štátu, ktoré sú relevantné na účely správy daní, resp. na účely správneho zistenia a stanovenia daní, zabezpečenia ich úhrady alebo pre potreby prípadného trestného konania. Jeho obsahom sú ustanovenia upravujúce automatickú výmenu informácií, výmenu informácií na žiadosť a spontánnu výmenu, simultánne daňové kontroly a pomoc pri vymáhaní daňových pohľadávok. Slovenská republika uzavretím dohovoru získava účinný multilaterálny právny nástroj na boj proti daňovým únikom umožňujúci priamu spoluprácu s daňovými správami štátov, ktoré dohovor podpísali.

V podstate tento systém už funguje v súčasnosti. Za posledných 5 rokov sa vyzbieralo takmer 37 mld Eur z „dobrovoľného“ odhaľovacieho programu. A viac bude nasledovať v budúcnosti. Len v priebehu jedného roka sa podarilo zrealizovať 7 opatrení Akčného plánu

⁸ Multilaterálnu dohodu OECD označila za nový krok smerom k väčšej transparentnosti, a to implementáciou nového globálneho štandardu na automatickú výmenu informácií o finančných účtoch na daňové účely. Štandard, ktorý bol vypracovaný v spolupráci s krajinami G20, umožní lepší prístup daňových orgánov k finančným informáciám a zvýši celosvetové úsilie v boji proti daňovým únikom.

⁹ Podpredseda vlády a minister financií SR Peter Kažimír podpísal 29. októbra 2014 Multilaterálnu dohodu kompetentných orgánov o výmene daňových informácií o finančných účtoch. Stalo sa tak pri príležitosti siedmeho zasadnutia Globálneho fóra zameraného na transparentnosť a výmenu informácií na daňové účely, ktoré sa konalo 28. – 29. októbra v Berlíne. K multilaterálnej dohode okrem Slovenskej republiky pristúpilo aj ďalších viac ako 40 krajín sveta s ambíciou skorej implementácie globálneho štandardu so začatím automatickej výmeny informácií na daňové účely v roku 2017. Slovenská republika podpisom dohody získava ďalší účinný multilaterálny právny nástroj na boj proti daňovým únikom.

BEPS, ktorý podpísalo 44 krajín, vrátane všetkých členov G20, 8 ďalších bude pripravených urobiť tak budúci rok. Tieto dohody už teraz menia motivačné nástroje daňovej politiky tak pre podniky ako aj pre jednotlivé krajiny, ako je dokázané elimináciou tzv. „double Irish“. Je potrebné zabezpečiť, aby sa dane platili tam, kde sa vytvára zisk.

Opatrenia, ku ktorým sa jednotliví aktéri zaviazali, sú silné a mocné. Dokážu odhaliť porušovanie zmlúv, vyžadovať reportovanie od nadnárodných firiem, vypracovať prístup k daňovým výzvam digitálnej ekonomiky, ai. Takisto v projekte BEPS je dôležité spolupracovať s rozvojovými krajinami ich participáciou a vytváraním kapacít prostredníctvom „Tax Inspectors Without Borders“, ako aj spolupracou s medzivládskymi organizáciami. Pre maximalizáciu výsledkov je absolútne dôležitá koordinácia. V podstate testom úspešnosti úsilia v rozvojových krajinách bude zakomponovanie tohto prístupu do post 2015 rozvojového rámca. Politika zdaňovania konečne drží krok s globalizáciou.

Záver

S napredujúcou globalizáciou sa ekonomická moc presúva zo Západu na Východ, a tomu zodpovedajú aj zmeny v rozložení moci, ako aj medzinárodné vzťahy a inštitúcie. Tlak týchto zmien na existujúce medzinárodné inštitúcie je už evidentný, s rastúcou požiadavkou na zabezpečenie spravodlivého zastúpenia a transparentnosti s cieľom reflexie rastúcej hospodárskej sily vynárajúcich sa ekonomík.

V tomto procese transformácie, G20 vyšla z krízy ako primárna platforma pre medzinárodnú ekonomickú spoluprácu. Zatiaľ čo veľa aktivít G20 bolo zameraných na riešenie dopadov globálnej hospodárskej a finančnej krízy, medzinárodná hospodárska spolupráca by sa mala už v súčasnosti zamerať na zmenu globálnej ekonomiky pre potreby budúcnosti tak, aby bola prínosom pre všetky krajiny. Predovšetkým je to agenda prinášajúca silný, udržateľný a vyvážený hospodársky rast, zaoberajúca sa dlhodobými otázkami, vrátane načrtnutých megatrendov.

Záver riešenia sektorových otázok skupiny G20 reflektuje aj priority politiky Slovenskej republiky – snahu o oživovanie hospodárskeho rastu, fiškálnu konsolidáciu, vytváranie pracovných príležitostí, opatrenia v daňovej oblasti (efektívnosť výberu daní, výmena informácií). Relevanciu k úsiliu a diskusiám skupiny G20, nepriamo i účasť, Slovenskej republiky zabezpečuje členstvo v Európskej únii s ambíciou prichádzať na pôdu G20 so spoločnou pozíciou ako aj angažovanosti v aktivitách a iniciatívach medzinárodných inštitúcií. Svetová banka, Medzinárodný menový fond, Organizácia pre hospodársku spoluprácu a rozvoj (OECD), UNCTAD, Svetová obchodná organizácia (WTO) intenzívne so skupinou G20 spolupracujú. V mnohých krajinách sa vlády prikláňajú ku krátkodobým riešeniam krízy. Načrtnutý globálny prístup v daňovej oblasti umožňuje meniť zásadne nazeranie na uchopenie kľúčových problémov, a tak objektívnejšie reflektovať ekonomickú realitu a prepojenia.

Literatúra

1. G20 Labour Markets: *Outlook, Key Challenges and Policy Responses*, OECD, ILO and World Bank Group, November 2014
2. OECD Secretary General's Report to G20 Leaders on Tax Matters, November 2014

3. International Organisations' proposal for structured dialogue process with developing countries on tax matters, November 2014
4. Global Strategy Group: *Megatrends: Policies for a Shifting World*, Discussion Notes, 25-26 November 2014, OECD Paris
5. Quantifying the Impact of G20 Members' Growth Strategies, OECD/IMF report, November 2014
6. OECD Contributions to the G20. Status Report. OECD Council, July 2013.
7. OECD (2014), *Economic Outlook*, November 2014, OECD Publishing
8. OECD: *Action Plan on Base Erosion and Profit Shifting*. Paris, OECD Publishing, 2013

ANALYSIS OF CERTAIN ASPECTS OF SLOVAKIA'S MEMBERSHIP IN THE EUROPEAN UNION

ANALÝZA NIEKTORÝCH ASPEKTOV ČLENSTVA SLOVENSKEJ REPUBLIKY V EURÓPSKEJ ÚNII

Ľudmila Lipková

Keywords: Slovakia, European Union, the Impact of European Union membership on the Slovak economy, advantages, disadvantages, perspectives.

Kľúčové slová: Slovensko, Európska únia, vplyv členstva v Európskej únii na ekonomiku Slovenska výhody, nevýhody, perspektívy.

Abstract

The paper analyses the membership of the Slovak Republic in the European Union, the development of the Slovak economy in ten years of membership since joining the Union, evaluates the impact of EU membership on the Slovak economy - on FDI inflows, the financing and disbursement of the EU budget funds and outlines the future of Slovakia in the European Union.

Abstrakt

Príspevok analyzuje členstvo Slovenskej republiky v Európskej únii, vývoj slovenskej ekonomiky za desať rokov členstva od vstupu do únie, hodnotí vplyv členstva v EÚ na ekonomiku Slovenska - na prílev priamych zahraničných investícií, na financovaní a čerpaní finančných prostriedkov z rozpočtu únie a načrtáva budúcnosť Slovenska v Európskej únii.

JEL klasifikácia: F02, F15

Úvod

Slovenská republika je dnes jedným z 28 členských štátov Európskej únie. Od roku 1990, kedy sa začali realizovať politické a ekonomické zmeny v bývalom Česko-Slovensku, a od 1.1.1993 po vzniku samostatnej Slovenskej republiky bolo snahou občanov a i jednotlivých vládnych strán čo najrýchlejšie začlenenie krajiny do Európskych spoločenstiev.

Slovensko chcelo patriť do spoločenstva štátov, pre ktoré je prvoradé budovanie demokratického a právneho štátu a prosperujúca ekonomika a spoločnosť. Členstvo v Európskej únii bolo a zostáva zárukou rešpektovania týchto hodnôt.

Asociačné dohody medzi predstaviteľmi Slovenskej republiky a Európskej únie boli podpísané 4. októbra 1993. Dňa 27.6.1995 podal vtedajší slovenský premiér Vladimír Mečiar prihlášku Slovenska za člena Európskej únie. V dňoch 16.- 17. 5.2003 sa konalo referendum o vstupe Slovenska do Európskej únie. Referenda sa zúčastnilo 52,15% oprávnených voličov. Za vstup Slovenska hlasovalo 92,46% voličov. Prístupové zmluvy medzi Slovenskou republikou a Európskou úniou boli podpísané 4. 10.2003. [9] Slovenská republika stala sa 1. mája 2014 spolu s ďalšími deviatimi štátmi novým členským štátom Európskej únie. Od 1.1.2008 nadobudlo platnosť a pristúpenie Slovenska k Schengenskej dohode. Od 1.1.2009 je Slovensko členom európskej menovej únie.

1 Miesto Slovenska v Európskej únii

Slovensko s počtom obyvateľov 5,5 milióna, t.j. 1,0% z celkového počtu obyvateľov Európskej únie a s rozlohou 49 tisíc km² (1,1% rozlohy EÚ) patrí k malým štátom Únie.[10]

Slovensko je rozvinutý priemyselný štát. Na štruktúre tvorby hrubého domáceho produktu sa podieľa poľnohospodárstvo 2,68%-ami, priemyselná výroba 24,26%-ami, služby (veľkoobchod, maloobchod, opravy, informácie, komunikácie, finančné a poisťovacie služby, odborné, vedecké a technické činnosti, verejná správa, zdravotníctvo apod.) 73,02% -ami. [11]

HDP p. c. dosahuje v súčasnosti 19 400 euro v parite kúpnej sily, čo je okolo 76 % priemeru únie. V roku svojho vstupu do Európskej únie dosahovalo Slovensko 50% priemeru EÚ 15 [12]. Relatívne zlepšenie postavenia bolo spôsobené najmä rozšírením Európskej únie o chudobnejšie štáty (Bulharsko, Rumunsko a Chorvátsko), čím sa znížila priemerná úroveň HDP p. c. v spoločenstve.

S HDP p.c. nižším ako je 90% priemeru Európskej únie patrí Slovensko k chudobným štátom únie, čo ho oprávňuje na čerpanie finančných prostriedkov z Kohézneho fondu. Priemerná mzda dosahuje na Slovensku 835 eur. [13] Priemerná hodinová mzda v členských štátoch eurozóny dosahuje 28 eur, zatiaľ čo na Slovensko je to iba 8,3 eur. [14]

Územie Slovenska je podľa NUTS 2 rozdelené na štyri regióny Bratislavský (186%), ktorý je piatym najbohatším regiónom v EÚ, tri ďalšie regióny patria k chudobným regiónom - Západoslovenský (72%), Stredoslovenský (59%) a Východoslovenský (51%) pretože dosahuje HDP p.c. nižší ako je 75% priemeru Európskej únie. [15] Zaradenie k chudobným regiónom umožňuje týmto trom slovenským regiónom čerpať finančné prostriedky zo štrukturálnych fondov.

Za desať rokov členstva Slovensko zaplatilo do spoločného rozpočtu Európskej únie v rámci povinných platieb – časť harmonizovanej DPH, podiel z hrubého národného príjmu, časť dovozného cla - 5,8 mld. eur. Za rovnaké obdobie Slovensko získalo z fondov Európskej únie 12,86 mld. eur, t. j. netto príjem predstavoval 7 mld. eur. [8]

Slovenská republika za desať rokov svojho členstva v Európskej únii použila z Kohézneho a fondu a zo štrukturálnych fondov finančné prostriedky na výstavbu 100 km diaľnic a rýchlostných ciest, modernizáciu 1 830 km ciest, modernizáciu 100 km železníc, modernizáciu 1 020 škôl, 208 zariadení sociálnej starostlivosti, vytvorenie 130 000 nových pracovných miest apod. [8]

Tab. 1: Platby a príjmy Slovenskej republiky do rozpočtu Európskej únie (v mil. eur) [8]

rok	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
platby	219,6	359,0	401,6	519,2	594,9	711,6	647,3	693,7	742,8	838,35
príjmy	388,0	609,5	696,2	1 082,6	1 241,8	1 192,4	1 905,0	1 785,1	2 286,8	1 978,50
rozdiel	168,4	250,5	294,6	563,4	646,9	480,8	1 257,7	1 091,4	1 544,0	1 140,15

Slovensko je zatiaľ čistým príjemcom z rozpočtu Európskej únie. Od svojho vstupu do Únie čerpá ako chudobná krajina finančné prostriedky z Kohézneho fondu. Tri zo štyroch slovenských regiónov svojou ekonomickou úrovňou patria k chudobným regiónom, čo ich oprávňuje čerpať finančné prostriedky zo štrukturálnych fondov. V rokoch 2014-2020 môže Slovensko čerpať 20,4 mld. eur, na programy kohéznej politiky 14 mld. eur a na podporu poľnohospodárstva 4,6 mld. eur. [16]

2 Zmeny v slovenskej ekonomike za 10 rokov členstva v Európskej únii

Za 10 rokov členstva v Európskej únii došlo v ekonomike Slovenska k výrazným zmenám. Zmeny, ktoré viedli k zlepšeniu resp. k zhoršeniu ekonomickej situácie za posledných desať rokov, boli ovplyvňované tromi základnými faktormi: hospodárskou politikou jednotlivých vlád za dané obdobie na Slovensku, členstvom v Európskej únii a svetovou hospodárskou krízou.

Tab. 2: Tempo rastu HDP (v %) za desať rokov členstva Slovenskej republiky v Európskej únii [23]

Rok	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Zmena	4,8	6,7	8,3	10,5	5,8	-4,9	4,4	3,0	1,8	0,9

Slovenská ekonomika po vstupe do Európskej únie vykazovala zvyšujúce sa tempo rastu HDP. Aj keď nie je možné kvantitatívne dokázať, že práve vstup do Európskej únie bol impulzom pre hospodárske aktivity. Hospodársky rast bol zastavený v dôsledku celosvetovej hospodárskej krízy, keď sa znížil dopyt na svetových trhoch.

Hospodársky rast kulminoval v roku 2007. Prílev PZI sa po roku 2004 spomalil, v dôsledku spomalenia privatizácie. Vďaka začleneniu sa Slovenska do jednotného trhu Európskej únie začali prichádzať noví investori ako napríklad Kia Motors, Samsung a iní, ktorí využívajú bezbariérový jednotný trh Európskej únie. PZI realizované na Slovensku pochádzajú z 90% z členských štátov Európskej únie (Nemecko, Holandsko, Rakúsko, Maďarsko, Francúzsko ai.) [16]. Zahraničné firmy využívajú vo svojich prevádzkach najmodernejšie technológie, vďaka ktorým sa modernizuje slovenská ekonomika a spoločnosť. PZI sú významným faktorom tvorby nových pracovných miest.

Tab. 3: Prílev priamych zahraničných investícií na Slovensku v rokoch 2004 - 2012 v mld. USD [25]

rok	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
PZI	4,03	3,11	5,80	4,01	4,87	-6,08	1,77	2,14	2,82

Pred vstupom Slovenska do Európskej (rok 2003) predstavoval podiel exportu do členských štátov Európskej únie 83% na celkom exporte zo Slovenska, podiel 73%. V súčasnosti (2013) predstavuje dovoz z členských štátov Európskej únie 63,6% a vývoz 83,7%. Z uvedených kvantitatívnych ukazovateľov môžeme konštatovať, že vstup do Európskej únie nemal zásadný vplyv na zmenu teritoriálnej štruktúry exportu a importu Slovenska. [11]

Zásadným problémom ekonomiky Slovenska je vysoká miera nezamestnanosti. Nezamestnanosť sa v slovenskej ekonomike začala zvyšovať ešte v období spoločného štátu Česko-Slovenska, keď bola zásadne obmedzená výroba zbraní a ich export. Rovnako Slovensko výrazne znížilo objem výroby v odvetviach ľahkého priemyslu, ktorého produkcia bola určená na export do bývalého ZSSR. Aj domáca spotreba výrobkov ľahkého priemyslu bola nahradená lacným dovozom z ázijských štátov. Takto stratené pracovné miesta neboli dodnes nahradené vytvorením nových pracovných miest. Nezamestnanosť zostáva vysoko nad priemerom miery nezamestnanosti v Európskej únii.

Čiastočne bol nedostatok pracovných príležitostí v slovenskej ekonomike kompenzovaný vstupom do jednotného trhu, ktorý zabezpečuje voľný pohyb pracovných miest.

Slovensko predstavuje krajinu s vysokou migráciou za prácou. Rok po vstupe Slovenska do Európskej únie pracovalo v zahraničí 120 000 občanov Slovenska, v roku 2007 dosiahol tento počet 250 000. V súčasnosti to je asi 140 000.

Odchod občanov Slovenskej republiky do členských štátov Európskej únie nerovnováhu na trhu práce. Emigrácia za prácou kulminovala v roku 2007. Najvyššia bola emigrácia zo Slovenska medzi rokmi 2004 až 2007, kedy za prácou zo Slovenska odišlo do Veľkej Británie, Írska a Švédska asi 4% ekonomicky aktívnej pracovnej sily[19]. Od roku 2008 je poznačená krízou v celej Európskej únii. Občania Slovenska najčastejšie emigrujú za prácou do Českej republiky, Rakúska, Maďarska, Nemecka, Veľkej Británie a Írska.

Tab. 4: Vývoj nezamestnanosti v Slovenskej republike v rokoch 2004 – 2013 [11]
(% z ekonomicky aktívneho obyvateľstva)

Rok	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Zmena	17,4	16,2	13,3	11,0	9,6	12,1	14,4	13,6	14,0	14,2

Ekonomika sa postupne konsoliduje. Na rok 2014 predpovedá Národná banka Slovenska hospodársky rast 2,1% a na rok 2015 v objeme 3,1%. [23] Pre riešenie problému nezamestnanosti by mala ekonomika Slovenska vykazovať viac ako 3%-ný rast, pretože až tento vytvára nové pracovné miesta.

Tab. 5: Zmeny v slovenskej ekonomike za desať rokov členstva v Európskej únii [17]

indikátor	2003	2013
HDP ročná zmena v %	4,8	0,9
Priemerná inflácia v %	8,5	1,4
Miera nezamestnanosti v %	17,4	14,2
Počet nezamestnaných v tis. osôb	459,2	386,0
Priemerná mesačná mzda v eurách	477,0	824,0
Deficit verejných financií v % z HDP	-2,8	-2,8
Verejný dlh v% z HDP	42,4	55,4
Zmeny v ekonomike za 10 rokov 2003 - 2013		
O koľko výkonnejšia je slovenská ekonomika	o 49%	
O koľko viac Slováci zarábajú	o 72%	
O koľko sú vyššie ceny	o 39%	

Záver

Členstvo Slovenska v Európskej únii znamená pre krajinu kvalitatívne stabilnejšie a lepšie postavenie vo svetovom spoločenstve. Výhody z členstva v Európskej únii pre bežných občanov spočívajú v slobode pohybu po území všetkých štátov únie, možnosti ekonomickej realizácie v zahraničí.

Osobitne pozitívne treba hodnotiť mobilitu študentov, ktorí majú možnosť absolvovať časť štúdia v rámci programu ERASMUS za finančnej podpory Európskej únie na vysokých školách v členských štátoch Európskej únie. Za obdobie členstva Slovenskej republiky v Európskej únii študovalo napríklad v rámci programu ERASMUS 20 000 slovenských študentov v zahraničí. [27]

Účasť Slovenska v jednotnom trhu prilákala do ekonomiky FDI nielen z členských štátov Európskej únie, ale i z ostatných štátov sveta. Slovensko získalo za 10 rokov svojho

členstva v únii značné finančné prostriedky na modernizáciu, tak ako je uvedené v predchádzajúcom texte.

V slovenskej spoločnosti sa však vyskytujú mnohé kritické názory na členstvo v Európskej únii. Relatívne málo konkurencieschopná ekonomika Slovenska je pohlcovaná nadnárodnými koncernami. Napriek deklarovaným pozitívnym výsledkom v ekonomike, nedochádza ku konvergencii ekonomiky Slovenska s najvyspelejšími ekonomikami Európskej únie. Pri porovnaní HDP p. c. najbohatšej krajiny Európskej únie Luxemburska v roku 2004 a v roku 2013 so Slovenskom, zistíme, že Luxembursko dosahovalo v roku 2004 HDP p.c. 61 629 USD a Slovensko 13 553 USD. Luxembursko bolo v danom indikátore v roku 2004 4,547 krát bohatšie ako Slovensko. V roku 2013 dosiahlo Luxembursko HDP p. c. 110 423 USD a Slovensko 17 706 USD. Rozdiel sa oproti roku 2004 zvýšil na 6,23 násobok. Z uvedeného môžeme urobiť záver, že minimálne medzi uvedenými dvomi krajinami nedochádza ku konvergencii, ale k miernej divergencii.

Pre dosahovanie vyššieho hospodárskeho rastu by bolo vhodné orientovať hospodársku politiku štátu viac prorastovo a proexportne. Mnohé opatrenia, ktoré by viedli k lepším výsledkom, však sú limitované našim členstvom v Európskej únii.

Často je kritizovaný stav slovenského poľnohospodárstva a potravinová sebestačnosť Slovenska v súvislosti s členstvom v Európskej únii. Treba súhlasiť s názorom, že poľnohospodárstvo v tzv. nových členských štátoch je diskriminované v porovnaní so situáciou v tzv. starých členských štátoch. Pre porovnanie uvádzame mieru potravinovej sebestačnosti vybraných štátov Európskej únie Nemecko (94%), Poľsko (85%), Česká republika (72%), Maďarsko (71%), Slovensko (50%).[28] Potravinová sebestačnosť Slovenska však zaznamenávala klesajúcu tendenciu už pred vstupom do Európskej únie. Okrem Európskej únie - voľný pohyb subvencovaných potravín z bohatých členských štátov únie na jednotnom trhu - treba hľadať dôvody poklesu aj v malej všeobecnej podpore poľnohospodárstva na Slovensku.

Názor predstaviteľa euroskeptickej strany, ktorý sa stal po posledných voľbách členom Európskeho parlamentu Richarda Sulíka, na Európsku úniu je dostatočne kritický. Tvrdí, že väčšina občanov Slovenska za 10 rokov nášho členstva vytriezvela z Európskej únie. Druhá jeho kritická poznámka smeruje k nárastu úradníkov v inštitúciách Európskej únie – nárast byrokracie v Bruseli, ktorí často prijímajú nezmyselné regulácie a protirečivé , opatrenia, ako napríklad EÚ zakázala z dôvodu ochrany zdravia mentolové cigarety, ale súčasne dotuje miliónovými sumami pestovateľov tabaku. [7]

Záverom možno uviesť, že vstup do Európskej únie bol želaním väčšiny občanov Slovenskej republiky. Po desiatich rokoch členstva dosiahlo Slovensko vďaka členstvu v Európskej únii mnohé pozitívne výsledky. Mnohí občania Slovenska i odborníci hodnotia naše členstvo únii po desiatich rokoch kritickejšie ako pred vstupom do únie. Optimálnejšia cesta pre ďalší ekonomický rozvoj Slovenska než účasť v integračných procesoch však v súčasnosti neexistuje.

Zoznam použitej literatúry:

- [1] Baldwin, R. – Wyplosz, Ch: Ekonomie evropské intgrace. Praha: Grada 2008, ISBN 978–80–247–1807–1
- [2] EÚ nám dala obchod aj zbytočné regulácie, Hospodárske noviny 29.4.2014
- [3] Lipková,B.: Fiscal (non) integration int e European monetary union and its impacts: Actual problems of Economics, ISSN 1993 – 6788, No. (143) 2013, s. 352 - 363
- [4] Lipková,B.: Ekonomické slobody v Európskej únii po vytvorení jednotného trhu (Economic Freedoms in the Creation of Single Market), Ekonomický časopis/Journal of Economics, ISSN 0013_3035, č. 5/59/2011, s. 506 -527

- [5] Lipková, Ľ. a kolektív: (2011) Európska únia, Sprint dva, Bratislava, ISBN 987 – 80 – 89393 – 33 – 6
- [6] Marsh, D.: (2012) EURO – boj o osud nové globálnej meny, Centrum pro studium demokracie a kultury, ISBN 978 – 80 – 7325 – 277 – 9
- [7] Sulík, R.: Desiat rokov v Európskej únii, Hospodárske noviny 28.4.2014
- [8] Vstup do únie bol pre nás top biznis, Hospodárske noviny, 30.4.2014

Internetové zdroje

- [9] <http://www.eoropskaunia.sk/tlac.php?id>
- [10] www.eurostat.eu
- [11] <http://portal.statistics.sk/showdoc.do?docid=67071>
- [12] <http://www.stat.ee/29956>
- [13] <http://style.hnhotline.sk/vikend-140/eu-v-cislach-alebo-co-ste-nevedeli-614691>
- [14] <http://www.cas.sk/clanok/247829/sokujuce-vysledky-prieskumu-slovaci-su-chudaci>
- [15] http://ec.europa.eu/regional_policy/atlas2007/slovakia/index_en.htm
- [16] <http://www.webnoviny.sk/ekonomika/clanok/820506-desat-dovodov-preco-je>
- [17] <http://www.investujeme.sk/desat-roktov-v-eu-mozme-si-dovoli-kupit-viac/>
- [18] http://www.europaskyparlament.sk/sk/spravodajstvo__aktivita/aktivita/activity.2014/
- [19] http://www.euractiv.sk/verzia-pre-tlac/zoznam__liniek/volby-do-europskeho-parlamentu
- [20] <http://www.cas.sk/clanok/272072/nelichotiva-sprava-o-uplatkarste-v-eu-v-rebricku-korupcie>
- [21] http://www.europaskyparlament.sk/sk/spravodajstvo_a_aktivita/aktivita/activity.2014/
- [22] <http://www.podnikam.weboviny.sk/ekonomika/48/migracia-praca-unia/35350>
- [23] www.nbs.sk
- [24] <http://www.webnoviny.sk/ekonomika/clanok/820506-desat-dovodov-preco-je>
- [25] www.unctadstat.unctad.org
- [26] <http://portal.statistics.sk/showdoc.do?docid=1801>
- [27] <http://www.weboviny.sk/ekonomika/clanok/820506.desat-dovodo-preco-je-slovensko>
- [28] www.polnoinfo.sk

Kontakt

prof. Ing. Ľudmila Lipková, CSc.
Fakulta medzinárodných vzťahov
Ekonomická univerzita v Bratislave
Dolnozemska cesta 1/b
852 35 Bratislava 5
Telefón: +421-2-67295470
E-mail: dekfmv@euba.sk

RENOVATION AND DEVELOPMENT OF BROWNFIELDS IN THE CONTEXT OF SUSTAINABLE URBAN DEVELOPMENT

OBNOVA A ROZVOJ HNEDÝCH POLÍ V KONTEXTE UDRŽATEĽNÉHO ROZVOJA MIEST

Miroslav RUSKO

Kľúčové slová: hnedé polia, čierne polia, obnova, sanácia, zelené polia, regenerácia, udržateľnosť, rozvoj

Key words: Brownfield, Blackfields, redevelopment, sanitation, greenfield, regeneration, sustainability, development

Abstrakt

Sprievodným javom hospodárskeho rozvoja regiónov v posledných desaťročiach je, že pozemky, na ktorých predtým boli umiestnené priemyselné aktivity a ktoré predstavujú potenciálny zdroj kontaminácie životného prostredia, sú často opustené alebo iba čiastočne využívané. Hnedé polia môžu byť rôzne typy bývalých priemyselných, komerčných, dopravných a iných logistických zariadení, ktoré predstavujú potenciálny zdroj kontaminácie životného prostredia, sú často opustené alebo iba čiastočne využívané. Obnova, resp. prestavba hnedých polí je zriedka ľahká alebo bezriziková, ale jej prevedenie je nevyhnutné a prináša pre účastníkov procesu viacero výhod.

Abstract

The side effect of the economic development of the regions in the past few decades is that the properties in which the industrial activities have previously been placed, and which represent a potential source of contamination of the environment, are often abandoned or only partially used. Brownfields could be – former service stations, factories, warehouses, parking lots, hangers, abandoned railroads, landfills and many other facilities, which could be potential dangerous for environment. Redevelopment is seldom easy or risk free. But if done right, redevelopment can bring special rewards : piece of mind, income, and a cleaner environment.

JEL klasifikácia: Q52, Q53, Q57

Úvod

V priebehu desaťročí sa urbanizovali územia, vznikali mestá a s nimi spojené priemyselné, hospodárske a poľnohospodárske lokality, ktoré zabezpečovali rozvoj krajiny. Rozvojom krajiny a vznikom nových priemyselných lokalít sa stáva, že niektoré staré priemyselné podniky zanikajú. Budovy a plochy sú už nevyužívané a chátrajú. Vznikajú tak pre krajinu rôzne environmentálne záťaž, ktoré môžu spôsobiť kontamináciu prostredia. V priemyselných areáloch sú najčastejšími príčinami nekontrolovateľné straty pri manipulácii s chemickými látkami, prípravkami, presakovanie z nádrží a havárie. Spôsobuje to, že noví investori radšej stavajú na tzv. zelených lúkach ako by mali využívať tzv. hnedé polia (angl. brownfields). Dôvody sú viaceré, patrí medzi ne že spôsobujú riziká z hľadiska realizácie investícií a veľkú ekonomickú záťaž.

Kríza, ktorá začala v roku 2008, priniesla do debaty tému deindustrializácie USA a Európy, mocností utvárajúcich centrum globálneho ekonomického systému. K dispozícii je nové slovo, "insourcing" ako opak "outsourcingu" alebo subdodávky. Cieľom je vrátiť priemyselnú výrobu na územie štátu. Po masívnom presune výroby do periférnych krajín

potrebujú tieto krajiny naliehavo oživiť svoje priemyselné odvetvia, pričom sa vytvára priestor pre revitalizáciu hnedých polí. Mohol by to byť spôsob, ako znížiť nezamestnanosť a spomaliť (relatívny) pokles centrálnych ekonomík, ako aj prostriedok zabránenia obchodnej nerovnováhe. Posledný fakt je obzvlášť dôležitý v období krízy štátneho dlhu, pretože v zásade ide o rozpočtový a obchodný deficit. [10]

Opustené stavebné diela v urbanizovanom či vidieckom prostredí sú dôkazom, že doba sa zmenila a spoločnosť nemá kapacitu ani záujem upratať nepotrebné, prežité pozostatky. Revitalizácia a prinavrátenie hospodárskej hodnoty poľnohospodárskym dvorom, objektom a stavbám je dlhodobým, pre obec často priveľmi náročným procesom. Systémový prístup a pozitívne príklady môžu naznačiť, ako postupovať, aby sa záťaž obce premenila na jej konkurenčnú výhodu. [6]

Sprievodným javom dynamického hospodárskeho rozvoja regiónov v posledných desaťročiach je živelné extenzívne rozrastanie veľkomestských aglomerácií a nekontrolovaná expanzia sídel. Nové komerčné aktivity sú často budované na zelených lúkach a takto dochádza k ďalším záberom voľnej krajiny. Naopak pozemky, na ktorých predtým boli umiestnené priemyselné aktivity a ktoré predstavujú potenciálny zdroj kontaminácie životného prostredia, sú často opustené alebo iba čiastočne využívané. Na začiatku 70. rokov minulého storočia USA a Západnú Európu zasiahla vlna recesie, ktorej dôsledkom bolo zatvorenie mnohých podnikov a utlmenie výrobného a spracovateľského priemyslu v týchto štátoch. Obnovu bývalých priemyselných areálov komplikovala prísna legislatíva na ochranu životného prostredia, lebo požadovala od majiteľov pozemkov (bez ohľadu na to či sa podieľali alebo nepodieľali na ich spôsobení) odstránenie environmentálnych záťaží a znečistení, ktoré boli spôsobené bývalou výrobou. Zatvorené areály bývalých podnikov sa stali opustenými.

Obava z následkov možných znečistení odradzovala investorov od kúpy a obnovy opustených priemyselných areálov. Obavy zo zodpovednosti mali priame a nepriame dopady na obnovu týchto území. Priamym dopadom bolo, že investori mali obavu pustiť sa do projektu obnovy ak hrozilo, že pozemok je znečistený, pretože sa obávali budúcich záväzkov a rizík spojených so znečistením životného prostredia, ktoré mohli značne predražiť projekt obnovy a urobiť ho neekonomickým. Nepriamymi dopadmi boli problémy s požíčianím prostriedkov od finančných inštitúcií (neochota bánk požičať peniaze alebo uznať hnedé pole ako záruku za úver) a tiež neistota ohľadom trhového dopytu po nehnuteľnosti z dôvodu jej predchádzajúcej kontaminácie.

Z pohľadu rozvoja územia môžeme územie rozdeliť do troch kategórií :

- zelené lúky/polia (greenfields) – nezastavané územia, ktoré nie sú kontaminované[43]; resp. územie dosiaľ nezastavané, alebo územie dosiaľ nevyužívané na priemyselné účely[7];
- hnedé polia (brownfields) – týmto výrazom sa spravidla označujú územia, ktoré sú ponechané svojmu osudu, alebo sú iba čiastočne využívané z dôvodu obavy z novej kontaminácie územia. Federálna vláda USA definuje hnedé polia ako „spustnuté, jalové alebo nedostatočne využívané priemyselné a obchodné majetky, ktorých rozvoj alebo obnova je komplikovaná skutočnými alebo predpokladanými znečisteniami životného prostredia“. [29] Definícia US EPA je rozšírená nasledovne „...predpokladanými znečisteniami životného prostredia, s ktorými sú spojené dodatočné náklady, dodatočné riziká a dodatočný čas“. [5]
- čierne polia (blackfields) – pozemok, ktorý je extrémne kontaminovaný a miera kontaminácie predstavuje neakceptovateľné riziko pre ľudské zdravie a pre celý ekosystém[41]; resp. pozemky, ktorých vyčistenie je ekonomicky a časovo veľmi náročné a preto sa pri obnove územia vyskytuje niekoľko obmedzení limitujúcich budúce využitie pozemku. [22]

Brownfields je urbanistický termín označujúci nevyužívané územia. Môže ísť o jednotlivé budovy, komplexy budov, areály s budovami alebo len plochy bez budov. Patria sem nevyužívané poľnohospodárske a priemyslové stavby a areály, nevyužívané dopravné stavby a skladové priestory (haly, depónie), prázdne a nevyužívané administratívne budovy, kultúrne a nákupné centrá, ale aj nevyužívané obytné budovy, t.j. všetko, čo nie je z urbanistického hľadiska využívané. Lokality brownfieldov poskytujú značný potenciál ďalšieho rozvoja. Realizácia revitalizačných aktivít má pozitívny sociálny a ekonomický dopad na danú oblasť, napriek tomu, že je ich príprava časovo a finančne náročná.

Brownfieldy predstavujú:

- ekonomický zdroj, podnikateľskú aktivitu a príležitosť, ktorú je potrebné využiť,
- historickú stopu, zdroj pamäti národa, kultúrne a architektonické dedičstvo, ktoré by sa malo zachovať a rekonštruovať. [8]

Pod pojmom brownfield rozumieme nehnuteľnosť (pozemok, objekt, areál), ktorý:

- je nedostatočne využívaný, je zanedbaný a prípadne i kontaminovaný
- nie je ho možné vhodne a efektívne využívať bez toho, aby sa realizoval proces jeho regenerácie,
- vzniká ako pozostatok priemyselnej, poľnohospodárskej, rezidenčnej, vojenskej, resp. inej aktivity. [8]
- už bol predtým použitý, alebo sa na nich realizoval hospodársky rozvoj, a nie je v súčasnej dobe plnohodnotne prevádzkovaný, aj keď môže byť čiastočne obsadený, resp. používaný. Môžu to byť aj prázdne, opustené alebo kontaminované plochy. Vyčistenie a investovanie do týchto území chráni životné prostredie, znižuje plochy na ktorých je potrebné vykonať asanačné opatrenia a znižuje tlak na výstavbu na tzv. zelených plochách. [2],[42]

YOUNT upozorňuje na potrebu dvoch typov definícií. Prvá z nich je široká, má všeobecne dohodnuté koncepčné vymedzenie, ktoré umožní pridelovanie zdrojov, pre účely financovania a bude informovať občanov o potenciálnych zdravotných rizikách v ich komunitách. Druhý typ definície určuje kvalifikačné formulácie pre jednotlivé programy. Koncepčná definícia by mala obsahovať podmienky, ktoré sú jednoznačné, a mala by umožniť tvorcom politiky a praktikom veľkú voľnosť pri riešení dvojakeho charakteru brownfields, t.j. problémy v oblasti životného prostredia a ekonomické.[45]

Definícia hnedých polí môže byť odlišná pre rôzne podporné programy a granty. Na celoeurópskej úrovni neexistuje jednotná definícia na vymedzenie hnedých polí, definície sa odlišujú v závislosti od environmentálnej politiky jednotlivých štátov. Všeobecne sa vo svete používa definícia vytvorená v USA [40], resp. jej modifikácie.

Hnedé polia ako antropogénny zásah do prostredia

Brownfield predstavujú zaujímavé prostredie pre pochopenie procesu zmeny v urbanistickej praxi týkajúce sa pôsobnosti, rozsahu a meniacich sa úloh súkromných a verejných inštitúcií.

V roku 1993 US EPA založila iniciatívu pre sanáciu brownfields a pilotný program, prostredníctvom ktorého by mohli miestne vlády žiadať od federálnej prostriedky na posúdenie brownfields a vytvoriť partnerstvo nevyhnutné na odstránenie prekážok na ich opätovné použitie. Prostredníctvom iniciatívy EPA bol realizovaný v roku 1993 prvý pilotný projekt zameraný na posúdenie brownfields Pilot Award na Cuyahoga County, Ohio.[4]

Niekoľko dôležitých zmien v poslednej dobe ovplyvnilo mestské plánovanie a rekonštrukčné procesy. Tradičný lineárny proces plánovania od vlády po stavebný priemysel bol nahradený spoluprácou verejného a súkromného sektoru, developerov a vládnych agentúr.

Významnou príčinou stagnácie v oblasti sanácii brownfield je nedostatok konsenzu kľúčových aktérov v dôsledku pretrvávajúcich obáv alebo protichodných záujmov.[35]

Obnova a rekonštrukcia brownfieldu môže poskytnúť rad ekonomických, sociálnych a environmentálnych prínosov, vrátane obnovenia kvality životného prostredia a zabezpečenie pozemkov na mnohé účely. [16]

Hnedé polia môžu byť rôzne typy bývalých priemyselných, komerčných, dopravných a iných logistických zariadení. Môžeme sem zaradiť tiež rôzne zariadenia technickej infraštruktúry, bývalé skládky odpadu, územia postihnuté banskou alebo inou ľudskou činnosťou a iné nevyužívané zariadenia a pozemky, ktoré sú čiastočne alebo v celom rozsahu kontaminované. [33]

Z hľadiska praxe hnedé polia môžeme klasifikovať nasledovne:

- pozemky, ktoré napriek nákladom a rizikám spojených s predpokladanými znečisteniami majú ekonomicky preukázateľnú hodnotu a existuje po nich dopyt,
- pozemky, ktoré majú určitý rozvojový potenciál, ak poskytnutie finančnej pomoci a iných podpôr je k dispozícii,
- pozemky, ktoré majú extrémne limitovaný trhový potenciál aj po odstránení kontaminácie,
- v súčasnosti využívané pozemky, pri ktorých hrozí nebezpečenstvo, že sa stanú opustenými po ukončení fungovania na nich umiestnených prevádzok, lebo historické znečistenie odstraší potenciálnych investorov a znemožní požičanie si prostriedkov na ich obnovu. [30]

Z hľadiska vyčíslenia vzťahu medzi výškou súkromných a verejných financií je možná kategorizácia hnedých polí na:

- hnedé polia, ktorých prestavba môže byť realizovaná prostredníctvom trhu bez použitia verejných financií (štátnej pomoci);
- hnedé polia, ktorých prestavba môže byť realizovaná prostredníctvom trhu, ale odstránenie environmentálnych záťaží je potrebné dotovať (na 1\$ pridelených verejných financií pripadá približne 5\$ až 10\$ súkromných investícií);
- hnedé polia, ktoré síce majú určitú sociálno-ekonomickú a environmentálnu hodnotu, ale ich prestavba sa nedá zrealizovať bez výraznej štátnej pomoci (na 1\$ pridelených verejných financií pripadá približne 1\$ až 4\$ súkromných financií);
- hnedé polia, ktoré nemajú žiadnu trhovú hodnotu ako nehnuteľnosti, ale je potrebné odstrániť environmentálne záťaže tak, aby nedošlo k ohrozeniu zdravia obyvateľov alebo k ďalšiemu vážnemu znečisteniu životného prostredia. Na sanáciu kontaminácie sú použité výlučne verejné financie. [18]

Krajinné výstavy sú jedným z nástrojov revitalizácie brownfieldov, pričom dochádza k zmene ich funkcie z priemyselnej zóny na verejné, resp. verejnosti prístupné priestranstvo. Systém krajinných výstav je overený najmä v Nemecku, ale postupne sa k tomuto systému pridalo Rakúsko, Holandsko a o jeho zavedení uvažujú aj iné krajiny.[21]

Obnova hnedých polí

V praxi bolo realizovaných viacero úspešných projektov zameraných na revitalizáciu brownfields.

V poslednej dobe regenerácia brownfields získala na dôležitosť v dôsledku zavedenia obmedzení výstavby na doteraz nevyužitej pôde s cieľom podporiť obnovu miest. Na príklade Kings Waterfront v Liverpoole a Rheinauhafen v Kolíne nad Rýnom sú prezentované regenerácie brownfields.[44]

V stredoeurópskych podmienkach má obnova hnedých polí v porovnaní so zahraničnými príkladmi z EU alebo z USA niekoľko špecifik, ktoré súvisia s politicko-ekonomickým systémom bývalého režimu (napríklad komplikované a nevysporiadané vlastnícke vzťahy, ktoré môžu predĺžiť alebo zablokovať proces obnovy). Obnovu hnedých polí sťažuje aj málo rozvinutý realitný trh a nedokonalá a rýchlo sa meniacia legislatíva. Nové investície, ako napríklad budovanie nových obytných súborov, nákupných centier a priemyselných parkov sú naopak situované na zelených lúkach, čo spôsobuje nárast záberu voľnej krajiny a rozrastanie miest. Tento fenomén prináša so sebou rad ďalších problémov vo forme nárastu automobilovej dopravy a zníženia hospodárnosti prevádzkovania technickej infraštruktúry, ktorých riešenie zaťažuje predovšetkým verejné rozpočty a nie developerské organizácie.

Bariéry vyskytujúce sa pri obnove hnedých polí :

- neistota okolo záväzkov odstránenia environmentálnych záťaží,
- nejasné a nekonzistentné kritéria v oblasti obnovy a „čistenia“ pozemkov,
- nejasná legislatíva na reguláciu,
- nejednotné, nekoordinované a pomalé rozhodnutia regulačných úradov.

V súvislosti s udržateľným rozvojom miest sa často spomína potreba preferencie obnovy hnedých polí pred urbanizáciou predtým nevyužitých území (zelených lúk), aby sa tak zabránilo nekontrolovanému rozrastaniu miest. Väčšia časť verejnosti a politikov, obchodníkov a ochrancov prírody súhlasí s tým, že obnovu hnedých polí sa oplatí podporovať. Ak sa hnedé územie nevyužíva, každý na tom stráca. Susedné pozemky majú zníženú hodnotu a tiež im hrozí, že existujúca kontaminácia sa môže rozšíriť aj na ich územie (napríklad prostredníctvom spodnej vody). Existujúca dopravná a technická infraštruktúra je nedostatočne využitá, čo predražuje jeho prevádzku a noví investori uprednostňujú zelené lúky na umiestnenie nových aktivít. Majitelia hnedých polí sú zaťažení mnohými problémami od potenciálnych právnych dôsledkov vyplývajúcich z environmentálneho stavu nehnuteľnosti až po nízke výnosy z majetku. [34]

Obnova, resp. prestavba hnedých polí je zriedka ľahká alebo bezriziková, ale jej prevedenie je nevyhnutné a prináša pre účastníkov procesu viacero výhod. Prínosom pre miestnu komunitu je odstránenie alebo environmentálne vhodné zabezpečenie existujúcej kontaminácie na pozemku a zabránenie rozšírenia kontaminácie na väčšie územie. V reálnych prípadoch sú sanačné práce realizované kombináciou viacerých sanačných techník. Za sanačné práce sa považujú tie práce, ktoré vedú k regenerácii a revitalizácii predmetnej zložky životného prostredia na úroveň, ktorá sa blíži k pôvodnému stavu. Cieľom sanačných prác je dekontaminácia, t.j. proces, ktorý bez významného narušenia pôvodných vlastností dekontaminovaného média z neho odstráni alebo zníži na prijateľnú úroveň kontaminujúcu látku.

Obnovovanie poškodených a degradovaných ekosystémov zohráva v súčasnosti významnú úlohu. Podklady k ekologickej obnove poskytujú výskumy a vedecké štúdie, ktoré skúmajú metódy uskutočňovania týchto obnov. [29] Ekologická obnova (restoration ecology) je definovaná ako „plánovaná premena miesta za účelom vytvorenia definovaného pôvodného historického ekosystému, pričom zmyslom tohto procesu je dosiahnutie štruktúry, funkcie, diverzity a dynamiky cieľového ekosystému. [37]

Medzi najčastejšie používané sanačné techniky patria:

- vyčistenie zemín
 - vyťaženie a následné vyčistenie metódou ex situ (termálna úprava, extrakcia a separácia, biodegradácia, skládkovanie zeminy, alternatívne technológie),

- vyčistenie metódami in situ (vymývanie, biosanácia, venting, alternatívne technológie),
- izolácia (fyzikálne bariéry, hydraulické clony, izolácia in situ),
- upravovacie clony,
- vyčistenie vôd (čerpanie a následné čistenie, úprava in situ). [17]

Obnova územia a jeho následne využitie môže prispieť k vytvoreniu nových pracovných miest, posilňovaniu miestnej ekonomiky a zvýšeniu úrovne daňových príjmov miestnej samosprávy. Znamená pre okolité pozemky, ako aj pre celé okolie, zvýšenie hodnoty nehnuteľností a zlepšenie kvality životného prostredia. Obnova opustených nehnuteľností často prináša so sebou zlepšenie úrovne verejnej bezpečnosti, dopravnej dostupnosti územia a príchod nových aktivít, ktoré podporia rozšírenie a zlepšenie poskytnutých služieb na území. Prínosom pre majiteľa hnedého poľa je možnosť predaja (aj keď je jeho predaj málokedy finančne výnosný) alebo opätovné využitie nehnuteľnosti.

Riziká pri obnove hnedých polí môžeme rozdeliť na:

- podnikateľské riziká – najmä riziká spojené s výberom nehnuteľnosti, zo stanovením trhového dopytu po obnovennej - prestavanej nehnuteľnosti, s procesom realizácie výstavby, potenciálnymi problémami pri predaji nehnuteľnosti po ukončení prác;
- environmentálne riziká – v prípade obnovy hnedých polí sem patria všetky riziká spojené s environmentálnym stavom pozemku a so sanačnými prácami. [20]

V procese obnovy hnedých polí vznikajú ďalšie riziká, ktoré vyplývajú z externých faktorov, ku ktorým patria:

- nedostatočná kapacita technickej infraštruktúry, nevyhovujúce dopravné napojenie, nízka atraktivita lokality kde sa pozemok nachádza a často vysoká kriminalita;
- z rôznych dôvodov sú mestské lokality často menej atraktívne ako predmestské, resp. prímestské lokality, nehovoriac o možných environmentálnych problémoch;
- vládou financovaná výstavba diaľnic a inej infraštruktúry indikuje rozvoj, ktorý vedie k rýchlej premene voľnej krajiny na zastavané územie, ktoré priťahuje investorov a vytvára silnú konkurenciu pre hnedé polia (v tejto konkurencii sú hnedé polia často v nevýhode),
- mnohé hnedé polia, pri ktorých sú iba podozrenia, že by mohli byť znečistené, sú znalcami prehnane hodnotené ako vysoko rizikové a tak sú obmedzené možnosti získania pôžičiek na obnovu týchto území,
- aj skúseným investorom robí starosti posúdenie životaschopnosti projektu a stability cash flow s ohľadom na plnenie úverových záväzkov,
- nedostatočný prístup k finančným prostriedkom. [38]

Pri obnove hnedých polí často chýbajú presné údaje o miere znečistenia pozemku a nedá sa presne určiť výška potenciálnych pokút za znečistenie životného prostredia a výšku iných možných záväzkov. Preto je investícia spojená s neobyčajne vysokým rizikom. Náklady na prestavbu hnedých polí sú často vyššie, alebo porovnateľné, s nákladmi investícií na zelenej lúke. Vo všeobecnosti riziká pri obnove hnedých polí možno kvalitatívne určiť, ale ťažšie presne vyčíslieť. Investorov neodrádza vysoké riziko, ale fakt, že bez presného vyčíslenia vstupných nákladov a rizikových faktorov nevedia posúdiť reálnu výnosnosť investície.

Neistota spojená s obnovou hnedých polí sa dá znížiť niekoľkými spôsobmi:

- zníženie rizika vykonaním rozsiahlych prieskumných prác na získanie potrebných vstupných údajov. Problémom v tomto prípade sú vysoké náklady, ktoré v prvej fáze investor alebo predajca musí zaplatiť bez toho, aby mal záruku, že sa mu investované prostriedky vrátia. Rozsiahle prieskumné práce síce dokážu eliminovať riziká, ale neúmerne predrazia celý projekt obnovy. Preto cieľom musí byť zníženie rizík na investorom prijateľnú úroveň a nie ich úplná eliminácia. [15]
- rozloženie rizika medzi predávajúcim a kupujúcim (investorom). Môže sa to realizovať napríklad zohľadnením neistoty z rozsahu environmentálnych problémov v cene nehnuteľností, alebo stanovením podielu zodpovednosti jednotlivých zmluvných strán za záväzky v kúpnopredajnej zmluve.
- poistenie potenciálnych rizík spojených s obnovou hnedých polí
- obnova a odstránenie znečistenia hnedého poľa v rámci programov financovaných z verejných zdrojov a kontrolovaných väčšinou štátnou správou. [1], [13], [24]

Kontaminácia pôdy vytvára potrebu aplikovať širokú škálu rôznych typov finančných, environmentálnych a sociálnych nákladov za účelom eliminácie nepriaznivých vplyvov. Čím lepšie budú tieto rôznorodé náklady poznané, o to viac budú manažéri vo verejnom sektore pripravení robiť vhodné rozhodnutia.

Je potrebné odlišovať dve sady nákladov, t.j. náklady na status quo, ktoré sú spojené so zmiernením negatívnych vplyvov, resp. s prestavbou brownfields spojenými nákladmi na zmiernenie škôd (náklady vyplývajúce z realizácie sanácie s cieľom skutočne znížiť potenciálne riziko, post-sanačný monitoring a údržba). [23]

Hnedé polia ako environmentálne záťaž na Slovensku

Na Slovensku, ale aj v iných krajinách Strednej a Východnej Európy sa nachádzajú urbanizované územia, ktoré sa v minulosti (najmä dôsledkom prebiehajúcich spoločensko-ekonomických zmien na začiatku 90. rokov) stali nevyužitými alebo iba čiastočne využitými - napríklad bývalé výrobné podniky, skladovacie priestory, poľnohospodárske družstvá. Sú to areály, ktoré svojim vzhľadom a fyzickým stavom zaťažujú a ohrozujú životné prostredie.

Brownfieldy alebo ich časti môžu, ale nemusia byť aj environmentálnou záťažou. Majú rôznu veľkosť - od menších (jednotlivé budovy) až po veľké areály. Podľa dĺžky nevyužitia môžu byť objekty brownfieldov v dobrom alebo až veľmi zlom stave (až v stave ruín). [3]

Staré environmentálne záťaž môže definovať ako antropogénny zásah do prostredia, ktorý vznikol v minulosti a pretrváva dodnes, pričom zdroj znečistenia môže byť už odstránený, alebo je stále aktívny. [11] Environmentálne záťaž vznikali v priebehu desaťročí a ich proces odstraňovania nebude záležitosťou krátkodobou. V súčasnosti sa problematiky environmentálnych záťaží týka najmä zákon č. 569/2007 Z.z. o geologických prácach a Zákon NR SR č. 359/2007 Z.z. o prevencii a náprave environmentálnych škôd o zmene a doplnení niektorých zákonov.

Environmentálna záťaž sú znečistenie územia spôsobené činnosťou človeka, ktoré predstavuje závažné riziko pre ľudské zdravie alebo horninové prostredie, podzemnú vodu a pôdu s výnimkou environmentálnej škody podľa §3 písm. s) zákona č. 569/2007 Z.z. o geologických prácach. Pravdepodobná environmentálna záťaž je stav územia, kde sa dôvodne predpokladá prítomnosť environmentálnej záťaže podľa §3 písm. t) zákona č. 569/2007 Z. z. o geologických prácach v znení neskorších predpisov. [26]

Vyhláška č. 51/2008 Z.z. ustanovuje podrobnosti o vykonávaní geologického prieskumu životného prostredia, ktorým sa zisťujú a overujú pravdepodobné environmentálne záťaž, environmentálne záťaž a znečistenie, ktoré spôsobil človek. Geologický prieskum ŽP sa uskutočňuje po etapách. Vyhláška definuje orientačný, podrobný a doplnkový prieskum životného prostredia a rozlišuje sanáciu geologického prostredia a environmentálnej záťaže. [14]

Od 27. januára 2012 vstúpil do platnosti Metodický pokyn na vypracovanie analýz rizika znečisteného územia č. 1/2012-7, ktorým sa ustanovujú základné princípy analýzy rizika. [36]

Pod pojmom kontaminácia sa rozumie miesto alebo priestor, na ktorom dochádza alebo v minulosti dochádzalo k prenikaniu znečisťujúcich látok do zložiek. Kontaminovaná lokalita sa odvoláva na dobre vymedzenú oblasť, kde bola kontaminácia pôdy potvrdená. Potenciálne kontaminované miesto je akékoľvek miesto, kde je podozrenie na kontamináciu pôdy, ale nie je overené a podrobné vyšetrovania sa musia vykonávať za účelom overovania, či závažné vplyvy existujú. [12] Pod sanáciou environmentálnej záťaže sa rozumejú také práce vykonávané v horninovom prostredí, podzemnej vode a pôde, ktorých cieľom je odstrániť, znížiť alebo obmedziť kontamináciu na úroveň akceptovateľného rizika s ohľadom na súčasné a budúce využitie územia. Informačný systém environmentálnych záťaží zabezpečuje zhromažďovanie údajov a poskytovanie informácií o environmentálnych záťažoch, je súčasťou informačného systému verejnej správy. Štátny program sanácie je strategický plánovací dokument pre systematické odstraňovanie environmentálnych záťaží na Slovensku, ktorý určuje rámcové úlohy na postupné znižovanie negatívnych vplyvov na zdravie človeka a životné prostredie.

Problematica starých environmentálnych záťaží je zameraná prioritne na zlepšenie stavu ohrozených a poškodených zložiek životného prostredia v dôsledku pôsobenia ľudskej činnosti a vytváranie podmienok pre postupné ničenie zdrojov kontaminácie pôdy, podzemnej vody, hornín a sanácie kontaminovaných zložiek životného prostredia. Hlavným cieľom sanácie starých environmentálnych záťaží je dosiahnutie vysokej kvality ľudského zdravia a jednotlivých zložiek životného prostredia.

Opätovné využitie hnedých polí sa v súčasnosti na Slovensku obmedzuje iba na tie pozemky, ktorých hodnota je po odčítaní všetkých dodatočných nákladov spojených s projektom (napríklad za obnovenie poškodeného životného prostredia) a po odčítaní primeraného zisku úmernému k riziku, ktorú na seba berie investor, stále pozitívna. Sú to predovšetkým také lokality, ktoré sú z pohľadu realitného trhu atraktívne svojou výhodnou polohou v rámci sídelného útvaru, ľahkou dostupnosťou z nadradeného komunikačného systému, alebo sa nachádzajú v atraktívnom prírodnom prostredí blízko významných miest. Obnova takýchto území prebieha voľne bez regulácie na princípe trhu. Ako príklad by sa dala uviesť revitalizácia nábrežia Dunaja v Bratislave. [39]

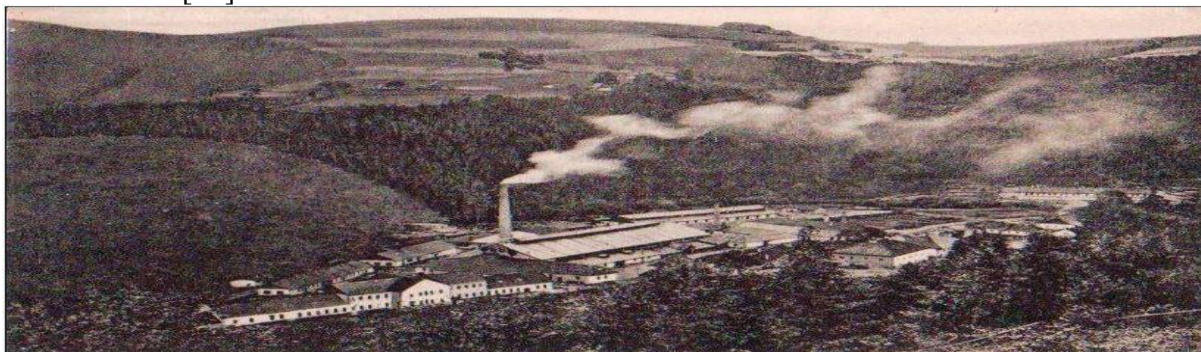
Naopak hnedé polia, ktoré sa nachádzajú v regiónoch, ktoré sú negatívne poznačené ekonomicko-spoločenskými zmenami, zostávajú naďalej nevyužitými a opustenými. Ich fyzický stav nie je kontrolovaný a väčšinou problémy spojené so znečistením územia sú „objavené“ po výskyte vážnych primárnych, ale často až sekundárnych, vplyvov na životné prostredie.

Významnou akciou v tejto oblasti bol odborný seminár - Revitalizácia brownfieldov a verejných priestranstiev prostredníctvom krajinárskych výstav a závery na ňom prijaté. [31]

Brownfield - skláreň Clara Utekáč

Sklárske huty alebo skrátene sklárne, vznikali v Malohonte z dôvodu dobrého zabezpečenia výroby, palivom a energiami – bohaté lesy s prístupnou vodnou silou. Na relatívne malom území sa vystaval komplex budov, z ktorých sa v tom čase každá skláreň skladala. V budovách boli energetické zariadenia, zariadenia na prípravu surovín, taviace a chladiace pece, brúsiarne, zariadenia na výrobu nádob na tavenie skla, sklady, kancelárie a v objektoch sklárni aj obytné domy pre sklárske rodiny. Takto boli rozložené všetky sklárne v Malohonte. Pritom sa dá povedať, že čím skôr boli stavané ich usporiadanie bolo „tesnejšie“, čiže na menšom území. Na začiatku pozostávali výrobné priestory z drevenej konštrukcie a

neraz padli za obeť požiarom. Od roku 1900 sa začali budovať haly murované s oceľovou konštrukciou. [47]



Obr. 1 Skláreň Clara vo svojich začiatkoch [46]

Podľa zápisov v Protokole rímsko-katolíckej farnosti v Kokave, kam Utekáč patril a dodnes patrí sa považuje za vznik sklárne rok 1824 (obr. 1). Skláři vyrábali široký sortiment výrobkov dutého, brúseného, farebného a kryštálového skla ale aj tabuľového skla. V roku 1907 v čase najväčšieho rozkvetu sklárskej výroby, došlo pri zavádzaní olejového vykurovania k výbuchu nádrže na olej. Následný požiar zničil továreň do základov. Na mieste zhorenej sklárne sa neskôr postavila nová a opäť sa začalo s výrobou. Pred prvou svetovou vojnou bolo hlavným výrobným programom osvetľovacie sklo, petrolejové lampy, cylindre, sklenené rúrky a úžitkové sklo. Od roku 1917 sa začali vyrábať žiarovkové banky. Od roku 1965 sa Utekáč špecializoval na výrobu termosiek. V roku 1967 závod vyrábala špeciálne žiarovkové banky a termosky. V rámci modernizácie závodu sa prebudovali všetky hlavné výrobné objekty, inžinierske a energetické siete. Závod sa od roku 1980 predstavoval. Žiarovková výroba sa presťahovala a závod vyrábala len termosky. Závod si sám vyrábala na termosky plechové a potom aj plastové obaly. Od roku 1990 sa mali realizovať nové stroje na výrobu termosiek a mala sa zlepšiť aj technológia striebrenia termoskových vložiek. Skláreň vyrábala termoizolačné vložky od 0,25 l až do 1 l na výrobu termosiek a žiarovkové banky. Podnik bol zaradený do druhej vlny privatizácie a 31.12.1995 bol š.p Clara Utekáč sprivatizovaný. Privatizácia nepriniesla nič dobrého. Poklesol počet zamestnancov, znižoval sa vývoz a úplne sa zrušili niektoré technológie. Po viac ako ročnom stratovom hospodárení 1. októbra, resp. 30. novembra 1998 po vyhasnutí sklárskej pece bola úplne zastavená výroba. Závod bol v konkurze. V roku 2001 ho kúpila slovensko – česká spoločnosť. Skláreň bola v dezolátnom stave. (obr. 2) Technologické linky boli v závode a chceli ich oživiť. V roku 2006 sa všetko rozobralo a išlo do šrotu. V dobrom stave ostala len štvorposchodová administratívna budova. Zdroje znečistenia v lokalite sklárne Clara Utekáč môžeme rozdeliť do dvoch častí, t.j. výroba v minulosti, resp. zánik a neodborná likvidácia. Zánikom sklárne Clara Utekáč zostali v lokalite viaceré druhy nebezpečných odpadov, napríklad odpad skla a keramiky znečistený škodlivinami, kal zo zrážacích a rozpúšťacích procesov, olovené akumulátory, odpadové zlúčeniny arzénu, odpadové hydroxidy, zmesi hydroxidov, moriace kúpele, vrtné, rezné a brúsne oleje atď. Obec má záujem revitalizovať územie zaniknutej sklárne Clara Utekáč. Perspektívne sa javí riešenie viacerých stavebných objektov, prevažne sú to stavby jednopodlažné výrobného a technického charakteru, cesty a parkoviská, spevnené plochy riešené ako dlažbové plochy. [25], [46], [47]

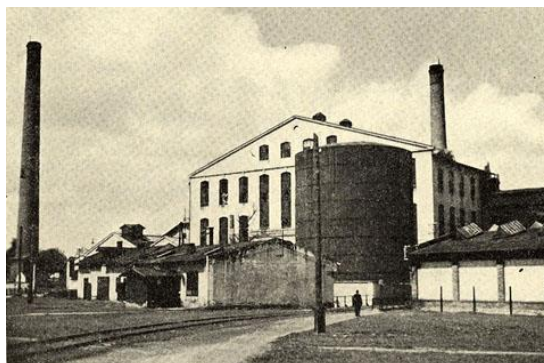


Obr. 2 Skláreň Clara v dnešnej podobe [25]



Brownfield - cukrovar v Trnave

Jedným z najvýznamnejších potravinárskych podnikov v bývalom Rakúsko-Uhorsku bol cukrovar v Trnave - v súčasnosti technická pamiatka (obr. 3). S výstavbou cukrovaru sa začalo v roku 1868. Cukrovar založili rakúski a moravskí podnikatelia. V roku 1872 sa vlastníkom cukrovaru stal barón Karol Stummer a v roku 1905 jeho akciová spoločnosť. Hospodárske krízy cukrovar prekonával viacnásobnou modernizáciou výroby ako aj vstupom do kartelu uhorských cukrovarov. V roku 1879 zamestnával cukrovar 430 ľudí, keď prevahu medzi nimi mali najmä sezónni poľnohospodárski robotníci. Opätovnou modernizáciou a rozšírením výroby sa trnavský cukrovar zaradil aj v 20. storočí medzi najväčšie podniky potravinárskeho priemyslu v Československu. [19] Prvá kampaň bola v trnavskom cukrovare v roku 1870, takže fungoval rovných stotridsaťštyri rokov bez prerušenia.



Obr. 3 Cukrovar Trnava 30te roky 20teho storočia [27]

Najsilnejšia kampaň v celej histórii bola rok pred prvou svetovou vojnou. Vyrobito sa počas nej päťdesiattritisíc ton cukru. V tých časoch to bol ešte cukor surový, čiže nerafinovaný. Cukrovar mal svoju vlastnú vlečku, ktorou bol spojený so železničnou stanicou. Najskôr to bola konská vlečka, v roku 1900 ju prestavali na parnú. Spojenie so stanicou zrušili v roku 1973 a vybudovali novú nákladnú železnicu do stanice Nemečanka. [32] Rozhodnutím predstavenstva spoločnosti bola v roku 2004, po 140-tich rokoch činnosti ukončená výroba v cukrovare Trnava. V obrovskom, vyše 21 hektárovom areáli zostali len prázdne budovy (obr. 4). Niektoré z nich sú prenajaté rôznym firmám, ktoré tu majú zväčša sklady.

Cukrovar v Trnave, Šrobárova ul. 665/5, bol vyhlásený za národnú kultúrnu pamiatku rozhodnutím Ministerstva kultúry SR č.MK-10184/2004D400 zo dňa 21. 3. 2005, právoplatné dňom 13.4.2005. Štyri budovy dostali štatút nehnuteľných Národných kultúrnych pamiatok: výrobná budova s komínom, cukorný sklad, administratívna budova a zámočnicke dielne (Pamiatkový úrad SR, Rozhodnutie č.PÚ-06/47D14/6549/KOW zo dňa 14.7.2006).



Obr. 4 budova výrobnéj haly [28] a budova cukrovaru - technická pamiatka

Areál cukrovaru je situovaný v centrálnej časti mesta. Budovy, ktoré neboli asanované a sú pohľadové z vonkajšej strany objektu sú v rozpadnutom, zanedbanom stave. Aj keď sú deklarované ako technická pamiatka, ich aktuálny stav tomuto nezodpovedá. Skôr sa dá povedať že sú z estetického hľadiska rušivým prvkom mestskej architektúry.

Vlastník objektu ponúka možnosti investícií v oblasti výstavby v areáli cukrovaru. V jednaniach s mestom Trnava sa dohodli na zmene územného plánu mesta, kde bola zmenená funkcia využitia zóny z priemyselnej na polyfunkčnú a rezidenčnú. To znamená že pozemky sú určené na výstavbu občianskej vybavenosti, bytov, obchodných a kancelárskych priestorov.

Pokiaľ sa jedná o nové využitie objektu cukrovaru, bolo renomovanými architektonickými štúdiami vypracovaných viacero návrhov funkčného riešenia. [9] Doteraz nedošlo k žiadnym konkrétnym stavebným aktivitám na predmetnej lokalite a tak zostáva toto významné a rozľahlé územie v centre Trnavy zanedbané a nevyužitú.

Záver

Pôda je jedným zo základných ekonomických zdrojov. Rozloha disponibilného neurbanizovaného územia je v každom štáte limitovaná, preto je veľmi dôležité kontinuálne využívanie v minulosti urbanizovaných území. V súvislosti s udržateľným rozvojom miest sa často spomína potreba preferencie obnovy hnedých polí pred urbanizáciou predtým nevyužitých území (zelených lúk), aby sa tak zabránilo nekontrolovanému rozrastaniu miest. Z hľadiska udržateľného rozvoja je potrebné zabezpečiť, aby nedochádzalo k opusteniu starých ekonomicky nerentabilných priemyselných areálov, ktoré sú často zaťažené aj kontamináciami. Treba vytvoriť právny a finančný rámec na ich priebežnú obnovu. Dôležité je podporiť výskum a vývoj nových environmentálne vhodných technológií a manažérskych postupov na zníženie nákladov procesu obnovy. Z tohto dôvodu je veľmi dôležitá spolupráca verejného a súkromného sektoru.

Zoznam bibliografických odkazov

- [1] *A Guidebook For Brownfield Property Owners*. - Washington: Environmental Law Institute. 1999
- [2] Alker, Sandra - Joy, Victoria - Roberts, Peter - Smith, Nathan, 2000: *The Definition Of Brownfields*. - Journal Of Environmental Planning And Management, Vol. 43, Number 1, Pp. 49-69 (21). Issn 0964-0568 (Print), 1360-0559 (Online)
- [3] Brebbia, C.A., 2010: *Risk Analysis Vii & Brownfields V*. - Wit Press, Southampton, 924 P., Isbn 978-1-84564-472-7
- [4] *Brownfields Program Achievements, Solid Waste And Emergency*, Response (5105t), Epa-560-F-06-267, October 2006 - [On-Line] Available On - Url: [Www.Epa.Gov/Brownfields/](http://www.epa.gov/Brownfields/)
- [5] *Brownfields Program Achievementslinked To Early Success*. - Brownfields Success Story

- [6] Brownfieldy Vo Vidieckej Krajine. - [On-Line] Available On - Url: <http://www.uzemneplany.sk/sutaz/Brownfieldy-Vo-Vidieckej-Krajine>
- [7] Cambridge International Dictionary Of English. - Cambridge University Press (April 28, 1995), 1792 P. Isbn 10: 0521482364,
- [8] Czechinvest: Brownfieldy. - [On-Line] Available On - Url: <http://www.czechinvest.org/Brownfieldy>
- [9] Čendek, Peter: *Bezpečnostné A Environmentálne Aspekty Hnedých Polí Vo Vybranom Intraviláne*. [Master's Thesis] – Stú MTF V Trnave. - Trnava: MTF Stú, 2014. 60 S.
- [10] Duménil, G. - Lévy, D., 2012: *Does It Matter Where The Factories Are?* - [On-Line] Available On - Url: <http://www.counterpunch.org/2012/04/06/Does-It-Matter-Where-The-Factories-Are/> [Weekend Edition April 6-8, 2012]
- [11] *Environmentálne Zátáže A Ich Výskum*. - [On-Line] Available On - Url: http://www.geovzdelavanie.sk/pdf/8_4.pdf
- [12] European Environmental Agency. - [On-Line] Available On - Url: www.eea.europa.eu
- [13] Financing Brownfield's Redevelopment Projects, A Guide For Developers. - US EPA, October 1999
- [14] Frankovská J. - Slaninka I. - Kordík J. A Kol., 2010: *Atlas Sanačných Metód*. - Bratislava: ŠGÚ Dionýza Štúra, Isbn 978-80-89343-39-3
- [15] Gilb, T.: Risk Management : A Practical Toolkit For Identifying, Analyzing And Coping With Project Risks. - [On-Line] Available On - Url: <http://www.gilb.com>, 2002
- [16] Glumac, B. - Blokhuis, E. - Han, Q. - Smeets, J. - Schaefer, W., 2010: *Modeling Factor Decisions In The Context Of Brownfield Redevelopment* . - [On-Line] Available On - Url: <http://www.propertyfinance.it/Sitoeres/Contents/Papers/Id142.Pdf> [Cit.: 2014-09-23]
- [17] Holubec, M., *Príručka Sanačných Technik*. - Bratislava: VúVh, 2000, 52 S., Isbn 80-968555-0-6,
- [18] Hook, W. - Garb, Y. *Nowa Huta Can The "Model City" Be Rebuilt?* - Sustainable Transport, Fall 2002, Number 14
- [19] Hrčka, M., *Trnavský Cukrovar - Technická Pamiatka*. - [On-Line] Available On - Url: <http://www.obnova.sk/Diskusia/Trnavsky-Cukrovar-Technick-Pamiatka>.
- [20] Kalinová, G. *Projektmanažment, Návod na Cvičenia*. - Bratislava : Stavebná Fakulta Stú. 2002
- [21] *Krajinné Výstavy – Možnosť Revitalizácie Brownfieldov*. - [On-Line] Available On - Url: <http://www.uzemneplany.sk/sutaz/Krajinne-Vystavy-Moznost-Revitalizacie-Brownfieldov>
- [22] Lange, D. - Erzi, I. - Tomášková, M. - Pletnická, J.: *The Brownfields Development Process: A Comparative Study Involving Cities From The Visegrad Four And Pittsburg, Pennsylvania*. 2003
- [23] Meyer, P. B.: *Brownfields And Red Ink: The Costs Of Contaminated (And Idle) Land*. - Environmental Practice, Volume5, Issue01, March 2003, Pp 40-47
- [24] Meyer, P.B. - Landingham, H.W.: *Reclamation And Economic Regeneration Of Brownfield's*. - The E.P. Systems Group, Inc., 2000, Award No: 99-07-13803
- [25] Mináčová Eva: *Bezpečnostné A Environmentálne Aspekty Hnedých Polí Vo Vybranom Regióne*. [Bachelor Thesis] – Stú MTF V Trnave - Trnava: MTF Stú, 2013. 66 S.
- [26] Ministerstvo Životného Prostredia SR: *Environmentálne Zátáže*. - [On-Line] Available On - Url: <http://www.minzp.sk/skody-havarie/Environmentalne-Zataze/Environmentalne-Zataze>
- [27] Neznámy Autor. *Sto Fotografií Starej Trnavy. Trnavský Hlas*. - [On-Line] Available On - Url: <http://www.trnavskyhlas.sk/C/2389-Pozrite-Si-Dlhy-Sliz-Sto-Fotografii-Starej-Trnavy.Htm>.
- [28] Považský Cukor. *Od Repy K Cukru*. - [On-Line] Available On - Url: <http://www.nordzucker.sk/Index.php?Id=61>.
- [29] Primack, R.B. - Kindlmann, P. - Jersáková, J.: *Biologické Principy Ochrany Přírody*. Praha: Portál, 2001. Isbn 80-7178-552-0. 349 S.
- [30] Rafson, H. J. - Rafson, R.N.: *Brownfields Redeveloping Environmentally Distressed Properties*. The McGraw-Hill Companies. 1999
- [31] *Revitalizácia Brownfieldov A Verejných Priestranstiev Prostredníctvom Krajínarských Výstav (Záver Z Odborného Seminára, 21.02.2012)*. - [On-Line] Available On - Url: <http://www.vlada.gov.sk/Revitalizacia-Brownfieldov-A-Verejnych-Priestranstiev-Prostrednictvom-Krajinarskych-Vystav-Zavery-Z-Odborneho-Seminara/>
- [32] Rosinová, Katarína, *Potulky Trnavou*. - [On-Line] Available On - Url: <http://www.trnavskyhlas.sk/C/8065-Potulky-Trnavou-Fotogenicke-Ruiny-Niekdajsej-Pychy-Rakusko-Uhorska.Htm>.
- [33] Rusko, M. - Szekeres, K. - Kotovicová, J.: *Brownfield Redevelopment*. - In: Research Papers Faculty Of Materials Science And Technology Slovak University Of Technology In Trnava. - Issn 1336-1589. - No. 24 (2008), P. 169-174

- [34] Rusko, M. – Szekeres, K., 2006. Sustainable Urban Growth And Brownfield'S. – In: Proceedings From 2th International Conference „Odpady Biodegradabilní – Energetické A Materiálové Využití“, Brno 7.11.2006, Mzlu V Brne
- [35] Schaefer, W.F. - Blokhuis, E.G.J. - Han, Q. - Braas, J., 2010: Brownfield Redevelopment: A Bussiness Approach For Regional Collaboration. - In: Brebbia, C.A., 2010: Risk Analysis Vii & Brownfields V. - Wit Press, Southampton, Isbn 978-1-84564-472-7, 924 P.
- [36] Slovensko A Environmentálne Zátáže. - [On-Line] Available On - Url: [Http://Www.Enviroportal.Sk/Environmentalne-Temy/Environmentalne-Zataze/Slovensko-A-Ez](http://www.enviroportal.sk/Environmentalne-Temy/Environmentalne-Zataze/Slovensko-A-Ez)
- [37] Society For Ecological Restoration, 1991, Program And Abstracts, 3rd Annual Conference, Orlando, Fl. 18-23 May 1991
- [38] Szekeres, K.: *Obnova Nevyužitých Priemyselných Areálov – Hnedých Polí*. - Bratislava: Stavebná Fakulta Stu, Práca Na Dizertačnú Skúšku. 2004. 58 S.
- [39] Szekeres, K. - Rusko, M.: *Brownfield Redevelopment*. - In: Životné Prostredie. Bratislava, Issn 0044-4863. Vol. 42, No. 1 (2008), P. 44-47
- [40] *The Brownfields Program. Brownfields Definition Epa*. - [On-Line] Available On - Url: [Http://Epa.Gov/Brownfields/Index.Html](http://epa.gov/Brownfields/Index.Html), [Http://Epa.Gov/Brownfields/Overview/Glossary.Htm](http://epa.gov/Brownfields/Overview/Glossary.Htm)
- [41] Tylčer, J. Aq-Test, Ostrava
- [42] United States Environmental Protection Agency (Us Epa). - [On-Line] Available On - Url: [Http://Www.Epa.Gov/Brownfields/](http://www.epa.gov/Brownfields/)
- [43] Webster's Dictionary, 1972
- [44] Wignall, Luke - Malys, Naglis, 2012: Brownfield Regeneration: Waterfront Site Developments In Liverpool And Cologne. - Journal Of Environmental Engineering And Landscape Management, Issn 1648-6897 (Print), 1822-4199 (Online), Pages 5-16
- [45] Yount, K. R., 2003: What Are Brownfields? Finding A Conceptual Definition. - *Environmental Practice*, Volume 5, Issue 01, March 2003, Pp. 25-33 [Published Online By Cambridge University Press 19 Aug 2005], Issn: 1466-0466
- [46] Žilák J. - Hlodák P., Zrod A Vývoj Slovenského Skla, Kalinovo: Kermat S.R.O. Isbn 978-80-971049-0-0
- [47] Žilák J. - Kafka R. - Repčok Š., 2001: Sklárne V Malohonte. Bratislava. Isbn 80-966966-1-0

Adresa autora:

doc. RNDr. Miroslav RUSKO, PhD.,
 Slovenská technická univerzita v Bratislave,
 Materiálovotechnologická fakulta v Trnave,
 miroslav.rusko@stuba.sk

DAŇOVÉ ZAŤAŽENIE A VÝVOJ HDP V SLOVENSKEJ REPUBLIKE OD ROKU 2004

TAX BURDEN AND GDP GROWTH IN THE SLOVAK REPUBLIC SINCE 2004

Ing. Zuzana Vincúrová, PhD.

Key words: tax, tax burden, HDP

Kľúčové slová: daň, daňové zaťaženie, HDP

Abstract

Tax burden and tax revenues are an important tool for managing the economy. The overall economic development in the country is monitored by indicators of GDP. The main focus is to analyze the relationship of tax revenue, the tax burden and GDP development in the Slovak Republic since 2004

Abstrakt

Daňové zaťaženie a daňové príjmy predstavujú dôležitý nástroj na riadenie ekonomiky. Celkový ekonomický vývoj v krajine sa sleduje prostredníctvom ukazovateľa HDP. Hlavným zameraním je analyzovanie vzťahu daňových príjmov, daňového zaťaženia a vývoja HDP v Slovenskej republike od roku 2004.

JEL: E20,H32,H71

1 Úvod

Dane a daňová politika predstavuje nástroj pomocou ktorého dochádza k ovplyvňovaniu vývoja v ekonomike, kde sú definované základné ciele zdanenia. „Dva základné druhy cieľov zdanenia z pohľadu úrovne zamerania daňovej politiky predstavujú:“ [1]

- Fiškálne ciele predstavujú ciele vlády na zabezpečenie dostatočného daňového výnosu potrebného na krytie štátnych výdavkov. Vláda potrebuje dostatok finančných prostriedkov na plnenie všetkých úloh štátu.
- Mimo fiškálne ciele, predstavujú využívanie daňovej politiky štátu ako nástroja hospodárskej a sociálnej politiky. Mimo fiškálnymi cieľmi vlády môže byť sociálna podpora, podpora určitých regiónov, ochrana životného prostredia, podpora vedecko-technického rozvoja, podpora podnikania, podpora investovania, podpora určitých druhov výroby a pod.

Cieľom príspevku je analyzovať vzťah a vývoj daňového zaťaženia a HDP v Slovenskej republike od roku 2004. V akej miere štát využíva nástroj fiškálnej politiky na zabezpečenie daňového výnosu na krytie vládnych výdavkov, ktoré slúžia ako nástroj hospodárskej a sociálnej politiky štátu.

„Za najzložitejšie koncipovateľné ciele daňovej politiky sa považujú ciele v dlhodobom horizonte, pretože daňová politika je závislá od cieľov ekonomickej a fiškálnej politiky a ciele týchto politík sa menia relatívne často. Typickejšie sú strednodobé ciele daňovej politiky. Základných strednodobých cieľov daňovej politiky by nemalo byť príliš veľa a mali by byť v súlade s cieľmi ostatných politík.“ [2]

Pri koncipovaní daňových politík je potrebné vychádzať z daňových princípov a zásad. Vývoj v ekonomike ovplyvnil aj daňové princípy a zásady, ktoré prešli zložitým vývojom podobne ako dane samotné. Vývoj daňovej teórie ako aj zásad a princípov zdaňovania je obsiahnutý v prácach osobností ekonomickej a daňovej teórie, ktoré prispeli k súčasnému stavu daňovej problematiky. [3]. Daňové princípy sa vyvíjali podobne ako samotná daňová teória a odrážali požiadavky na daňovú sústavu v danom historickom období. Základ teórie zdanenia bol formulovaný A.Smithom do štyroch princípov zdanenia: [1]

- Princíp spravodlivosti
- Princíp určitosti
- Princíp pohodlnosti
- Princíp efektívnosti

Na meranie daňového zaťaženia v krajinách OECD je možné využívať rôzne metódy, ako sú napr. nominálne daňové sadzby, podiel daní na HDP, priemerné daňové sadzby alebo hraničné účinné daňové sadzby.

Podiel daní na HDP alebo daňová kvóta, alebo tiež vyjadruje koľko z každej menovej jednotky novo vytvorenej hodnoty sa vyberie ako daň a predstavuje podiel daní na hrubom domácom produkte krajiny. [4] Daňová kvóta I. je podiel z výnosu všetkých vybraných daní na hrubom domácom produkte.

$$Q_{T_1} = \frac{Y_T}{GDP} \times 100[\%] \quad (1)$$

Pričom:

Q_{T_1} - daňová kvóta

Y_T - výnos z vybraných daní

GDP - hrubý národný produkt.

V praxi členíme daňovú kvótu na:

„Daňovú kvótu II. predstavuje podiel na HDP, kde okrem daní započítané aj iné povinné nedaňové platby ako sú clo, dovozná prirážka, poistné. Najlepšiu vypovedaciu schopnosť má súhrnná daňová zaťaženosť, ktorú dostaneme súčtom daňovej kvóty I. a II.“ [1]

$$QT_2 = \frac{Y_T \pm IS \pm C \pm D}{GDP} \times 100[\%] \quad (2)$$

Pričom:

QT_2 - daňová kvóta II. ,

Y_T - je výnos z vybraných daní,

IS - poistné na sociálnom a zdravotnom zabezpečení,

C - poplatky,

D - clo,

GDP - hrubý národný produkt.

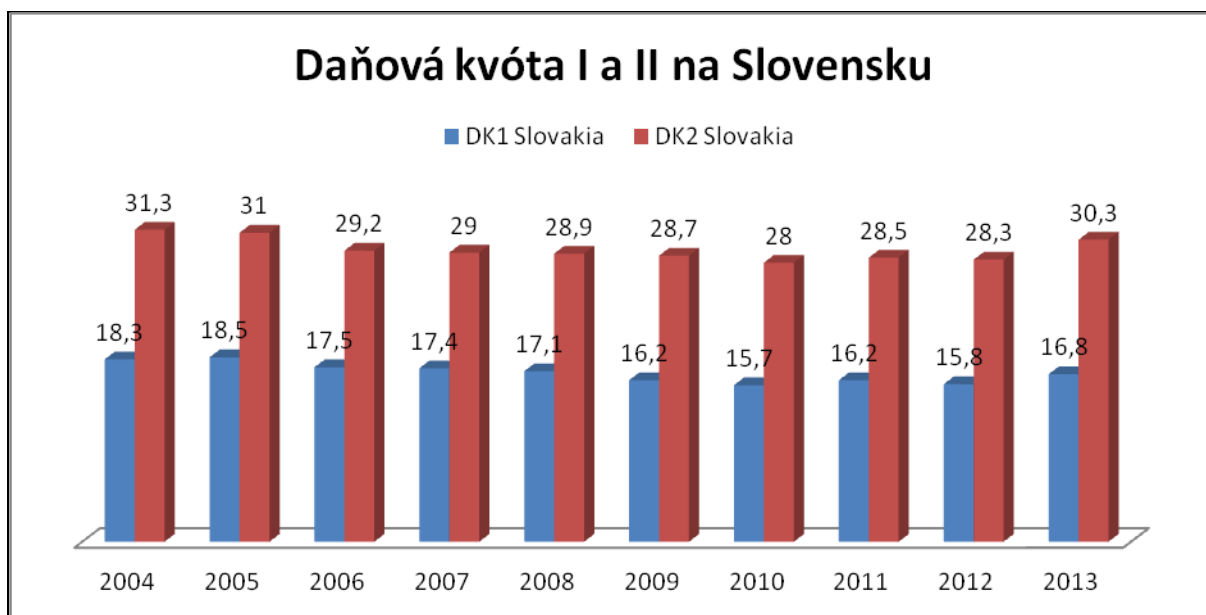
2 Vývoj daňového zaťaženia v Slovenskej republike

V Slovenskej republike sa v roku 2004 uskutočnila daňová reforma, ktorá bola zameraná na zníženie daňového zaťaženia podnikateľských subjektov, pričom bola zavedená tzv. rovná daň. Zjednodušene by sme mohli vyjadriť pod pojmom daňové zaťaženie výšku

dane, ktoré platia podnikateľské subjekty do štátneho rozpočtu. Po zavedení rovnej dane sa zdanenie kapitálu znížilo, pretože absolútna výška dane klesla z 25% na 19%. Okrem toho sa v rámci daňovej reformy zrušila daň z dividend, čím sa odstránilo tzv. dvojité zdanenie príjmu z kapitálu a kapitál sa začal zdaňovať len raz na úrovni ziskov spoločností. Uvedené úpravy, ako aj ďalšie zmeny týkajúce sa daňových výdavkov znížili daňovú kvotu I. na 18,3% (Obr. 1) V roku 2008 dosiahla Slovenská republika úroveň daňového zaťaženia najnižšiu v rámci krajín OECD, pričom daňové zaťaženie bolo o 6% nižšie ako priemer krajín OECD.

Daňovou reformou nastali úpravy v podobe zavedenie rovnej sadzby dane z príjmov, tak pre právnické aj pre fyzické osoby na úrovni 19% (predtým fyzické osoby 5 pásiem od 10% do 38%, právnické osoby 25% plus množstvo výnimiek a špeciálnych sadzieb). Boli zjednotené sadzby DPH na úrovni 19% (predtým 14% a 20%), zrušila sa daň z dividend a daň z darovania, dedičstva a prevodu a prechodu nehnuteľností. Taktiež sa odstránila väčšina výnimiek, odpočítateľných položiek, špeciálnych režimov a špeciálnych sadzieb. Novelou účinnou od roku 2013, kedy boli príjmy rozdelené na tzv. aktívne a pasívne príjmy, pričom príjem z prenájmu bol zadefinovaný ako pasívny príjem už nie je možné za zdaňovacie obdobie roka 2013 uplatniť žiadne paušálne výdavky. Je možné uplatniť preukázateľné výdavky a viesť pritom evidenciu o príjmoch a výdavkoch, majetku a evidenciu o zásobách, pohľadávkach a záväzkoch.

Obrázok 1: Daňová kvóta I a II na Slovensku



Prameň: Eurostat, vlastné spracovanie

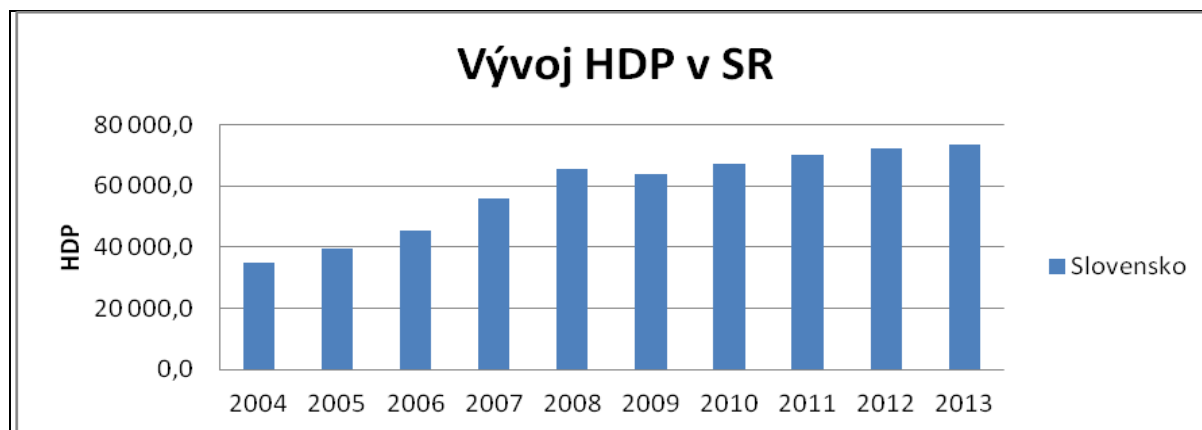
3 Vývoj odvodového zaťaženia v Slovenskej republike

Od roku 2004 nastal pokles aj daňovej kvóty II až do roku 2010, kde dosahovala najnižšiu hodnotu. V súčasnosti je vo výške 30,3% z HDP podľa metodiky ESA 2010, čo predstavuje úroveň daňového zaťaženia podobnú ako v roku 2006. Uvedený stav je možné zdôvodniť daňovou reformou, novelou zákona o dani z príjmov a opatreniami, ktoré na jednej strane predstavujú pomoc podnikateľským subjektom, avšak na druhej strane predstavujú zdroj príjmov na krytie deficitu a dlhu. V roku 2004 daňová reforma bola súčasťou širšieho reformného programu, ktorý obsahoval aj reformu verejných financií, sociálnu a dôchodkovú reformu, reformu trhu práce, reformu zdravotníctva a reformu verejnej správy.

Reforma daňového systému a nadviazanie maximálnych vymeriavacích základov na platenie sociálnych odvodov na vývoj priemernej mzdy v ekonomike majú najväčšiu zásluhu na stabilizácii daňového zaťaženia po roku 2004.

V rámci krajín v EÚ Slovenská republika má najnižšie daňovo-odvodové zaťaženie vo vzťahu k HDP, ak ako kritérium berieme do úvahy daňovú kvótu 2, teda priame dane, nepriame dane a povinné odvody. Tento podiel predstavuje 30,32 %, pričom priemer krajín eurozóny je 40 %. Výber daní a odvodov na HDP (Obr. 2) v Slovenskej republike klesá od roku 2004, čo sa môže zdať pozitívne, avšak toto zníženie sa prejavuje aj na strane výdavkov k HDP. Ak by sme zachovali súčasnú úroveň príjmov, potom by bolo nemožné financovať verejné statky, ktoré sú potrebné. Ak by sme chceli vychádzať z princípu hospodárnosti, potom by sme museli znížiť výdavky na úroveň príjmov, čo by predstavovalo dramatické obmedzenie poskytovania verejných statkov. Od roku 2013 možno badať mierne zvýšenie daňovej kvóty I. a daňovej kvóty II., pričom zvýšený výber by mal zabezpečiť poskytovanie verejných statkov štátom a znížiť dlh Slovenskej republiky. Avšak nie je možné robiť opatrenia len na strane príjmov, aj na strane výdavkov existuje priestor na šetrenie.

Obrázok 2: Vývoj HDP v SR



Prameň: Eurostat, vlastné spracovanie

V rámci verejných financií je potrebné dodržiavať fiškálne pravidlá a zabezpečiť tak stabilitu, pretože pri znižovaní verejných výdavkov sa bude nevyhnutne poskytovať nižší rozsah verejných statkov, alebo na druhej strane sa zvýši príjmová stránka rozpočtu.

Od roku 2012 sa mierne zvýšila efektivita výberu daní, čo sa prejavilo aj na príjmovej stránke rozpočtu. Podľa OECD je Slovenská republika považovaná za krajinu s najhoršou efektivitou výberu dane z pridanej hodnoty. Ak by sa Slovenskej republike podarilo zvýšiť výber tejto dane, získal by sa tak dodatočný príjem a nárast HDP. Na druhej strane aj zvýšením spotrebných daní a daní z nehnuteľností by sa zvýšila príjmová stránka rozpočtu, čo by ešte viac mohlo prispieť ekonomickej stabilizácii a zníženie dlhu.

4 Záver

Pri daňovom zaťažení existujú výrazné rozdiely medzi krajinami, ktoré odzrkadľujú špecifiká jednotlivých krajín a ich daňových systémov. Je to prirodzený jav, ktorý je postavený na rozdielnych spoločenských, ekonomických, sociálnych a politických princípoch. Každá spoločnosť uznáva iné hodnoty a tradície vo vývoji daňových systémov.

V rámci vývoja daňového zaťaženia a vývoja HDP v Slovenskej republike by bolo potrebné vykonať súbor opatrení, a predovšetkým nájsť rovnováhu medzi daňovým zaťažením a výdavkami v rámci HDP, tak aby sa zbytočne nepreniesla daňová záťaž na

podnikateľské subjekty a občanov. Ak sa totiž nepodari nájsť rovnováhu, tak sa môže stať, že ani dodatočné príjmy, nebudú postačovať na naštartovanie ekonomiky a rastu HDP v podobe výdavkov. Preto by bolo potrebné zosúladiť zdanenie jednak príjmov v podobe dane z príjmov, spotreby v podobe dane z pridanej hodnoty a majetku v podobe dane z nehnuteľností, tak aby výška daňového zaťaženia zbytočne nezaťažovala podnikateľské subjekty a občanov, ale na druhej strane aby príjmová stránka zabezpečovala dostatok zdrojov na krytie výdavkov štátu a dlhu.

Zoznam použitej literatúry:

- [1] HARUMOVÁ, A.-KUBÁTOVÁ, K. 2006. DANE PODNIKATEĽSKÝCH SUBJEKTOV. BRATISLAVA: EUROKÓDEX, 2006. S. 295. ISBN 80-88931-55-X.
- [2] PETRENKA, J. A KOL. 2003. DANE I. ÚVOD DO DAŇOVNÍCTVA. BRATISLAVA: SÚVAHA, 2003. S. 131. ISBN 80-88727-64-2.
- [3] ŠIROKÝ, J. 2003. DAŇOVÉ TEÓRIE S PRAKTICKOU APLIKACÍ. PRAHA : C.H.BECK, 2003. S. 249. ISBN 80-7179-413-9.
- [4] KUBÁTOVÁ, K. 2003. DAŇOVÁ TEÓRIA A POLITIKA. PRAHA : ASPI PUBLISHING, 2003. S. 264. ISBN 80-7357-205-2
- [5] The OECD classification of taxes and interpretative guide. [online]. Dostupné z http://www.oecdwash.org/PUBS/ELECTRONIC/SAMPLES/revenue_methodology2004.pdf
- [6] Návrh o prínose daňovej a colnej politiky k lisabonskej stratégii. [online]. Dostupné z <http://209.85.135.132/search?q=cache:ef9E49VfOQEJ:www.europarl.europa.eu/sides/getDoc.do%3FpubRef%3D//EP//NONGML%2BCMPARL%2BPE386.393%2B01%2BDOC%2BWORD%2BV0//SK%26language%3DSK+implicitná+daňová+sadzba&cd=1&hl=sk&ct=clnk&gl=sk>

Sekcia B: Doktorandská sekcia



Section B: Doctoral Student's Section

UNEMPLOYMENT IN THE EU. WHAT DOES REPRESENT THIS PROBLEM AND HOW TO SOLVE IT?

NEZAMESTNANOSŤ V EÚ. AKÝ PROBLÉM PREDSTAVUJE A AKO HO RIEŠIŤ.

Michal Barčík

Key words: unemployment, costs of unemployment, economic crisis

Kľúčové slová: nezamestnanosť, náklady na nezamestnanosť, ekonomická kríza

Abstrakt

Nezamestnanosť od počiatku finančnej krízy v roku 2008 predstavuje pre Európsku úniu značný sociálno - ekonomický problém. V Európskej únii je podľa štatistík viac ako 26 miliónov nezamestnaných. V EU 28 je priemerná nezamestnanosť 10,7 %, pričom na čele nezamestnanosti sú Grécko s 28 %, Španielsko 25,8 %, či novoprijaté Chorvátsko s 18,6 % nezamestnaných. Strata trvalého príjmu pre človeka, ktorý príde o prácu predstavuje výrazný problém. A to nie len pre neho a jeho rodinu, ale aj pre štát, či ostatných občanov. Táto situácia si vyžaduje pozornosť vo forme verejných financií členských štátov. Štáty totiž musia vynakladať nemalé finančné prostriedky na podporu v nezamestnanosti nezamestnaným, na školenie a rekvalifikáciu nezamestnaných, ktoré majú pomôcť ľuďom bez práce sa opäť začleniť do spoločnosti, a samozrejme aj ďalšie administratívne náklady, ktoré s tým súvisia. Podpora v nezamestnanosti sa odlišuje v jednotlivých krajinách Európskej únie výškou a trvaním. Nasledujúce tri položky: podpora v nezamestnanosti, štátne výdaje na školenia a rekvalifikáciu, a administratívne náklady predstavujú priame výdaje štátu súvisiace s nezamestnanosťou.

Štát ďalej prichádza o príspevky do sociálneho a zdravotného systému od zamestnancov a zamestnávateľov, pretože nezamestnaní nemajú taký príjem ako ľudia s priemernou mzdou, štát prichádza aj o peniaze vyberané prostredníctvom priamych a nepriamych daní. Táto skupina nenaplnených príjmov štátu predstavuje potenciálnu stratu pre štát.

Ďalšou sférou je sféra sociálna. Nezamestnaní ľudia sa môžu dostať na pokraj chudoby a následne aj spoločnosti. Navyše dlhodobé problémy súvisiace s neschopnosťou nájsť si prácu môžu viesť k občianskym nepokojom.

Výsledky niektorých európskych štúdií nám ukázali, akú stratu pre štát môže predstavovať nezamestnaný človek. V roku 2010 sa ročné hodnoty na jedného nezamestnaného pohybovali v rozmedzí od 18 tisíc eur vo Veľkej Británii až po takmer 33,5 tisíc eur v Belgicku. Aj keď tento výpočet bol spravený pre rok 2010, tak tieto hodnoty by mali byť aktuálne aj teraz. Môžu sa zmeniť iba ak sa v systémoch krajín zmení napr. výška podpory, či dane.

Problém, ktorý predstavujú nezamestnaní občania 28 členských štátov, si vyžaduje pozornosť a preto by mali byť podniknuté kroky, ktoré by mali systematicky vyriešiť túto sociálno – ekonomickú rubikovu kocku.

Abstract

Unemployment in European Union represents a significant socio – economic issue since the beginning of the financial crisis in 2008. According to the statistics there is more than 26 million of unemployed in the European Union. In EU 28 the average unemployment rate is 10.7 %, while on the top is Greece with 28 %, Spain with 25.8 % and new member with 18.6 % of the unemployed at the end of 2014. Loss of the regular income for the person who loses his job constitutes a major problem. And it is not only a problem of the one who lost the job and his family, but also for the state and the other citizens. This situation requires the attention in the form of public finances of the member states. States have to pay the unemployment benefits to unemployed, then the unemployed are guided to foster their reintegration in the labour market – guidance policies and with these two expenditures are associated with the administrative costs. The unemployment benefits vary in duration and amount in each member state of the EU. These three expenditures: the unemployment benefits, guidance policies and administrative costs represent direct costs of the state on unemployment.

The state also loses on revenue from the social contributions of the employees and employers, and while unemployed have not such high incomes such as employed the direct and indirect taxes represents a potential loss on revenue too. This group of non – collected state revenues represents the potential loss to the state.

In addition, this topic extends into a social sphere too. The unemployed people can easily get to the edge of the poverty and consequently out of the ordinary society. Moreover, long – term problems associated with the inability to find a job can led to the civil unrest.

The results of some European studies have shown how costly for the state should an unemployed person be. The annual cost of one unemployed ranged from 18 thousand euros in the United Kingdom to almost 33 and half thousand euros in Belgium, in 2010. Although the calculation was made in the 2010, the numbers are still up to date. They could be changed only if some system changes in country would be made, such as unemployment benefits or tax rates.

Problem which represent the unemployed of 28 member states of the European Union requires attention and therefore steps should be undertaken by representatives of the EU and member states to systematically resolve this socio – economic Rubik´s Cube.

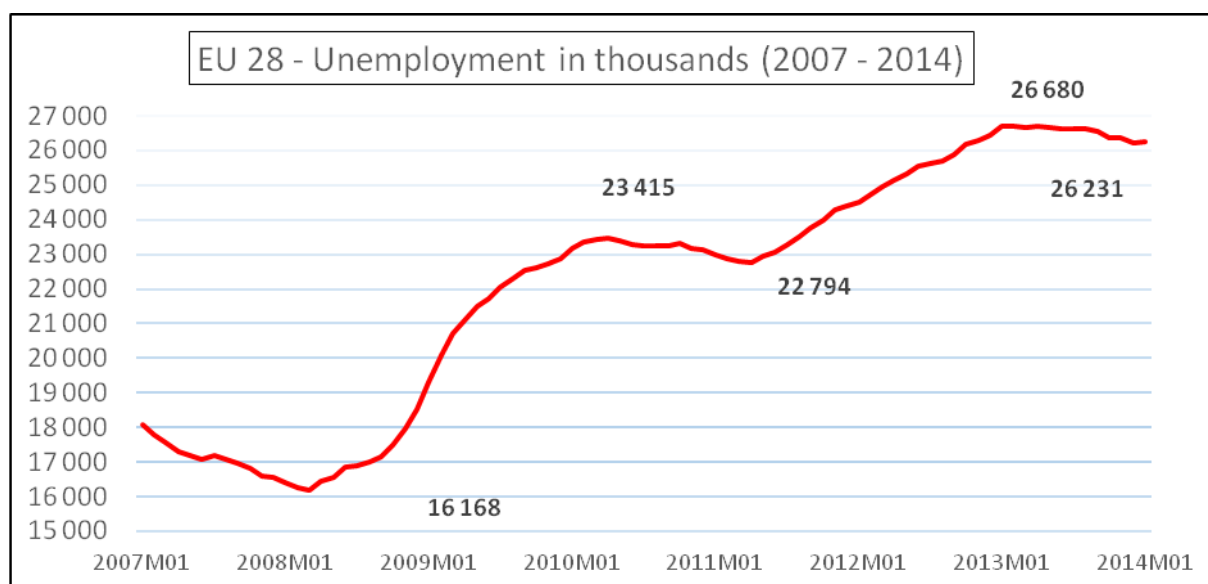
Nezamestnanosť v EÚ. Aký problém predstavuje a ako ho riešiť.

I. časť: Aktuálny stav, negatívne vplyvy a náklady štátu na nezamestnanosť. Výsledky doterajších štúdií a nové skúmania.

Vysoká miera nezamestnanosti v Európskej únii zostáva aj naďalej horúcou témou. Nezamestnanosť je neustále diskutovaným problémom medzi odborníkmi, politikmi, novinármi a bežnými občanmi, pretože sa týka všetkých bez ohľadu na to či majú prácu. Pretože aj keď máme prácu neznamená, že ten kto ju nemá neovplyvňuje náš život. Nezamestnanosť vždy patrila do hospodárstva založenom na trhovom mechanizme, avšak s príchodom ekonomicko – finančnej krízy v roku 2008 začala naberať vysoké tempo rastu, ktoré eskalovalo naposledy v roku 2013, kedy v Európskej únii bolo bez práce takmer 26,7 milióna inak práceschopných ľudí, čo predstavuje v priemere okolo 11 % nezamestnanosť v Európskej únii. Nadpriemerná nezamestnanosť je v 10 krajinách, a to v týchto: Bulharsko, Chorvátsko, Cyprus, Grécko, Írsko, Taliansko, Litva, Portugalsko, Slovensko a Španielsko. Nezamestnanosť na úrovni do 5 % udržiavajú Rakúsko a Nemecko. Nezamestnanosť jemne klesla na začiatku roka 2014, čo môže naznačovať pomalé oživovanie hospodárstva. Situácia je však aj naďalej stále kritická a môžeme sa domnievať, že ohlasy o klesajúcej

nezamestnanosti a konci „zlých“ časov, ktoré v poslednom období odznali vo viacerých médiách sú unáhlené. Ako môžeme vidieť na Grafe 1, ktorý opisuje vývoj nezamestnanosti v Európskej únii v rokoch 2007 až 2014, v januári 2014 bolo viac ako 26 miliónov a 231 tisíc nezamestnaných. Toto zlepšenie znamená, že prácu si v priebehu jedného roka našlo približne 400 tisíc obyvateľov Európskej únie, čo je síce pozitívne, avšak ak by nezamestnanosť klesala takýmto tempom aj naďalej, tak by sme museli čakať ďalšie desaťročia na to, aby sa dostala do prirodzených čísel v okolí 5 %. Za znížením nezamestnanosti v tomto období môžeme vidieť aj rôzne národné a nadnárodné opatrenia v pomerne neúspešnom boji proti nej. Podrobný vývoj nezamestnanosti môžeme vidieť aj v Grafe 1, ktorý znázorňuje nezamestnanosť v Európskej únii v rokoch 2007 – 2014. V sledovanom období bola najnižšia nezamestnanosť v roku 2008, kedy bolo cez 16 miliónov nezamestnaných, narozdiel od 1. vrcholu nezamestnanosti v roku 2010, kedy bolo viac ako 23 miliónov nezamestnaných, následne nezamestnanosť klesala, kedy v roku 2011 dosiahla necelých 22,8 milióna nezamestnaných a potom vyvrcholila naposledy v roku 2013, kedy bolo bez práce takmer 26,7 milióna ľudí.

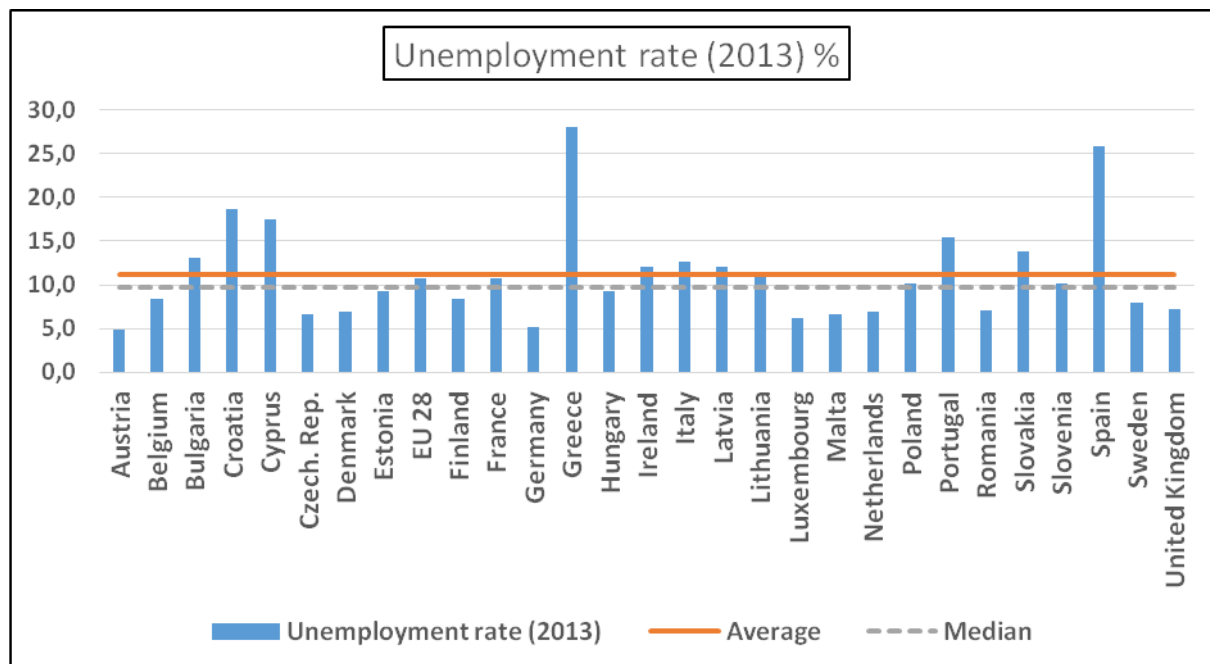
Graph 1 - EU 28 – Unemployment in thousands (2007 – 2014)



Source: Data from Eurostat, 2014. Own table.

Situáciu v oblasti nezamestnanosti môžeme vidieť aj v Grafe 2, ktorý nám opisuje nezamestnanosť v roku 2013 rozdelenú podľa krajín Európskej únie. V grafe taktiež môžeme vidieť priemernú a mediánovú hodnotu v rámci EU – 28.

Graph 2 - EU 28 – Unemployment rate (2013)



Source: Data from Eurostat, 2014. Own table.

Čo vlastne predstavuje nezamestnanosť?

Nezamestnanosť môže spôsobiť, že ľudia ktorí stratia zamestnanie sú odkázaní na pomoc štátu napríklad vo forme štátneho príspevku v nezamestnanosti, či iných príspevkov a benefitov. Mnohokrát je to pre týchto ľudí ich jediný príjem a preto sa musia spoliehať na pomoc rodiny, či blízkych, alebo musia míňať nasporené úspory (ak nimi disponujú), či si zobrať úver (mnohokrát s vysokými úrokmi kvôli ich bonite). Denne sa môžeme stretávať s tým, že ľudia ktorí stratia prácu si neuvedomia to, že musia zmeniť svoj životný štýl a začať míňať menej. Následne sa títo ľudia môžu rýchlo zadlžiť leasingami, prečerpaním kreditných kariet, braním krátkodobých pôžičiek a tak sa dostať do ešte väčších problémov, čo môže mať taktiež negatívny vplyv aj na štát a spoločnosť.

Nezamestnanosť naopak môže spôsobiť, že ľudia ktorých príjem sa stratou zamestnania výrazne znížil a obvykle nedosahuje úroveň občana s priemerným alebo mediánovým príjmom spotrebúvajú menej. To spôsobuje, že sa bežnou mierou nepodieľajú na nepriamej dani vo forme dani z pridanej hodnoty a pravdepodobne ani na spotrebných daniach.

Nezamestnanosť ďalej môže spôsobiť, že ľudia ktorých príjem sa stratou zamestnania výrazne znížil a obvykle nedosahuje úroveň občana s priemerným alebo mediánovým príjmom sa nepodieľajú na priamych daniach a to najmä vo forme dani z príjmu fyzických osôb.

Nezamestnaný človek, ak je registrovaný napríklad na úrade práce, obvykle nemusí platiť platby do Zdravotnej poisťovne (v podmienkach SR) a mal by toto poistenie zaňho platiť štát prostredníctvom poisťovne. A pre štát sú to ďalšie ušlé príjmy vo forme nezaplatených odvodov do sociálnych systémov, ktoré inak zamestnaný človek spolu so zamestnávateľom platí.

Nezamestnanosť môže zvyšovať administratívne náklady štátu, ktoré vznikajú v súvislosti s vedením evidencie, školenia, rekvalifikácie nezamestnaných a pod.

Nezamestnanosť má jednoznačne negatívny vplyv na spoločnosť, môže rásť kriminalita a asociálne správanie, čo môže mať zásadné ekonomické, sociálne a politické vplyvy.

Okunov zákon, ktorý vytvoril americký ekonóm Arthur Okun v roku 1962, nám hovorí o priamej korelácii medzi nezamestnanosťou a pohybom hrubého domáceho produktu voči potenciálnemu hrubému domácomu produktu. V pôvodnom koncepte Arthur Okun tvrdil, že zvýšenie dlhodobej nezamestnanosti o 1 % vedie k poklesu hrubého domáceho produktu o 3% *ceteris paribus*. Na základe ďalších štúdií sa zistilo, že tento pomer sa môže meniť na základe ďalších faktorov, napríklad aj 1 ku 2 a podobne.

Náklady štátu na nezamestnanosť

V posledných rokoch boli vytvorené viaceré štúdie, ktoré sa snažili vyčíslit' odhad nákladov, ktoré musí štát vynaložiť na jedného nezamestnaného vo forme podpory v nezamestnanosti, benefitov, poistení, školenia a rekvalifikácie, administratívnych nákladov a podobne. Analýzy taktiež zahŕňali ušlé príjmy, ktoré nezamestnaný človek spôsobuje štátu znížením príjmu a následne spotreby, a to najmä vo forme priamych a nepriamych daní.

Za zmienku stoja minimálne tri štúdie, o ktorých autor vie. Prvá má názov „Odhad nákladů nezamestnanosti z pohledu veřejných rozpočtů“ od autorov – Jan Čadil, Tomáš Pavelka, Eva Kaňková a Jan Vorlíček, vydaná v roku 2011. Táto práca sa zameriava na podmienky Českej republiky. Ďalšia štúdia, taktiež od Jana Čadila s názvom „Analýza nákladů veřejných rozpočtů na středního nezamestnaného“ vydaná v roku 2011 v podstate dopĺňa predošlú prácu. Tretia práca má názov: „Why invest in employment? A study on the cost of unemployment“ (slov. Prečo investovať do zamestnanosti? Štúdia o nákladoch nezamestnanosti), od autorov – Maarten Gerard, Daphné Valsamis, Wim Van der Beken a kol., vydaná v roku 2012, pričom však autori spolupracovali s expertmi z jednotlivých krajín. Posledná práca má širšie zameranie, keďže vyčísluje náklady 6 členov Európskej únie – Belgicka, Francúzska, Nemecka, Španielska, Švédska a Veľkej Británie. Je zaujímavé sledovať výsledky tejto práce, keďže sa jedná o krajiny s pomerne rozdielnymi sociálnymi a daňovými systémami.

Výsledky všetkých spomenutých prác samozrejme záležia od použitej metodológie, zahrnutých nákladov a ich výpočtu, či definície nezamestnaného a zamestnaného (stredná hodnota mzdy, stredná doba nezamestnanosti, priemerný vek nezamestnaného a socio – ekonomická situácia rodiny nezamestnaného a pod.).

V práci Jana Čadila a kol. autori uvádzajú, že jeden stredný nezamestnaný vytvoril v Českej republike celkové náklady v roku 2009 vo výške 109 625 korún českých, čo v tej dobe predstavovalo približne 4165,75 € (podľa kurzu 1 CZK = 0,038 EUR).

Práca od Maartena Gerarda a kol. rozdeľuje náklady do 2 hlavných skupín – prvú skupinu tvoria celkové verejné zásahy, ktoré sú tvorené príspevkom v nezamestnanosti, riadiacimi a administratívne nákladmi, a druhú skupinu tvorí celková potencionálna strata zisku, ktorá je tvorená stratou sociálnych príspevkov zamestnávateľov, stratou sociálnych príspevkov zamestnancov, strata na priamych daniach a strata na nepriamych daniach.

Na základe tejto štúdie celkové ročné náklady na jedného nezamestnaného boli v pozorovanom období (rok 2010) nasledovné: Belgicko – 33 443 eur, Nemecko – 25 550 eur, Francúzsko – 28 737 eur, Španielsko – 19 991 eur, Švédsko – 26 905 eur a Veľká Británia – 18 008 eur.

Podrobné výsledky výskumu Maartena Gerarda a kol. môžeme vidieť aj v Tabuľke 1. Aj keď hovoríme o krajinách zjednotenej Európskej únie, každá z týchto krajín má vlastné zákony týkajúce sa podpory v nezamestnanosti, daní, odvodov, sociálneho zabezpečenia a pod., preto autori vytvorili v spolupráci s expertmi z každej skúmanej krajiny samostatný model, ktorý predstavuje dané podmienky. V nákladoch, ktoré boli napočítané pre každú krajinu sú zohľadnené náklady a ušlé príjmy uvedené v tabuľke, ale nie sú tam napr. náklady na školenie, začlenenie do spoločnosti, podpora čiastočného pracovného úväzku a pod., pretože podľa autorov by bolo neobjektívne zahrnúť do práce tieto údaje, keďže môžu

zahŕňať aj výdavky na ľudí, ktorí sú zamestnaní na polovičný alebo podobný – čiastočný úväzok.

V tabuľke môžeme vidieť, že priemerné náklady na jedného nezamestnaného sa pohybujú v rozmedzí od 18 008 eur vo Veľkej Británii až po 33 443 eur v Belgicku. Ďalej môžeme vidieť, že príspevky v nezamestnanosti sú najvyššie v Španielsku – 10 778 eur a Francúzsku – 10 686 eur, naopak najnižšie vo Veľkej Británii – 3561 eur.

Table 1 - Cross country overview of the average yearly cost of an unemployed (in euro)

Type of costs		Belgium	Germany	France	Spain	Sweden	UK
Public intervention	Unemployment benefits	€ 9,493	€ 8,793	€ 10,686	€ 10,778	€ 7,475	€ 3.561
	Guidance and administrative costs	€ 1,683	€ 2,020	€ 1,641	€ 242	€ 3,018	€ 1.746
Total public intervention		€ 11,176	€ 10,813	€ 12,327	€ 11,020	€ 10,493	€ 5,307
Potential loss of revenue	Loss in social contribution of employers	€ 8,747	€ 4,606	€ 10,172	€ 5,756	€ 8,585	€ 2.955
	Loss in social contribution of workers	€ 4,104	€ 4,893	€ 3,294	€ 1,222	€ 1,911	€ 2.539
	Loss of direct taxation	€ 8,240	€ 4,463	€ 1,888	€ 1,291	€ 2,489	€ 4.498
	Loss of indirect taxation	€ 1,177	€ 776	€ 1,057	€ 700	€ 3,427	€ 2.710
Total potential loss of revenue		€ 22,267	€ 14,737	€ 16,411	€ 8,970	€ 16,412	€ 12,702
Total average cost of an unemployed		€ 33,443	€ 25,550	€ 28,737	€ 19,991	€ 26,905	€ 18,008

Source: IDEA Consult, 2012.

V tabuľke môžeme vidieť, že priemerné náklady na jedného nezamestnaného sa pohybujú v rozmedzí od 18 008 eur vo Veľkej Británii až po 33 443 eur v Belgicku. Ďalej môžeme vidieť, že príspevky v nezamestnanosti sú najvyššie v Španielsku – 10 778 eur a Francúzsku – 10 686 eur, naopak najnižšie vo Veľkej Británii – 3561 eur.

Dôležité je taktiež poukázať na to, že s výnimkou Španielska, je vo všetkých krajinách potenciálna strata príjmu na jedného nezamestnaného vyššia ako priamy výdaj na jedného nezamestnaného. To sa prejavuje najviac v oblasti straty príspevkov do systému sociálneho zabezpečenia plateného zamestnávateľom, kde na jedného nezamestnaného pripadá vo Francúzsku 10 172 eur, v Belgicku 8 747 eur, vo Švédsku 8 585 eur a najmenej vo Veľkej Británii 2 955 eur.

V oblasti potenciálnej straty príspevkov do systému sociálneho zabezpečenia, ktoré obvykle platia zamestnanec a zamestnávateľ, jedine v Nemecku je táto potenciálna strata vyššia zo strany zamestnanca ako zo strany zamestnávateľa, kde tvorí ročnú potenciálnu stratu vo výške 4 893 eur (oproti 4 606 eur). Potenciálna strata na priamych daniach je najvýraznejšia v Belgicku, kde tvorí 8 240 € a najmenej výrazná v Španielsku s 1 291 eurami. Potenciálna strata na nepriamych daniach je najvýraznejšia vo Švédsku – 3427 eur a Veľkej Británii – 2710 eur oproti Španielsku – 700 eur a Nemecku 776 eur. Celková potenciálna strata pre štát na jedného nezamestnaného je najvyššia v Belgicku – 22 267 eur, kde tvorí 66 % celkových nákladov štátu na jedného nezamestnaného, ďalej druhá najvyššia vo Švédsku s 16 412 eurami predstavujúcich takmer 61 % celkových nákladov, tesne nasleduje Francúzsko so 16 411 eurami s podielom 57 %. Na poslednom mieste porovnávaných krajín

je Španielsko s 8 970 eurami, ktoré predstavujú necelých 45 % celkových nákladov na jedného nezamestnaného.

Ďalší pohľad na nákladovosť podpory nezamestnaných nám ukazuje Graf 3. V tomto grafe je zobrazená výška podpory v nezamestnanosti v krajinách Európskej únie v rokoch 2007 až 2011, pričom údaje sú v tisíckach eur na jedného nezamestnaného a jeden rok. Graf bol spracovaný autorom na základe údajov Eurostatu. Eurostat vedie v tejto oblasti štatistické údaje označené pod sekciou „Labour market policy (LMP)“, pričom údaje prezentujú časť „Out-of-work income maintenance and support“. Posledné údaje v tejto sekcii boli dostupné iba do roku 2011. Avšak pre zobrazenie výdavkov štátu v oblasti podpory v nezamestnanosti postačujú, pretože nám majú pomôcť znázorniť aké veľké sú podpory v jednotlivých štátoch a aké sú obvyklé rozdiely medzi nimi v štátoch EÚ.

Vývoj podpory v nezamestnanosti v rokoch 2007 až 2011 bol rôznorodý, avšak všeobecne môžeme tvrdiť, že podpora v nezamestnanosti bola v roku 2011 väčšinou nižšia ako v roku 2010.

Na Grafe 3 môžeme vidieť, že v Európskej únii je bez ohľadu na sledovaný rok vysoká disparita v oblasti výšky podpory v nezamestnanosti. Priemer Európskej únie v roku 2011 bol 6 485 eur a medián 2 938 eur. Veľmi vysoká podpora v nezamestnanosti (viac ako 200 % priemeru – čo predstavuje 12 970 eur) je v týchto krajinách (2011): Rakúsko (19 111 eur), Belgicko (14 730 eur), Dánsko (14 350 eur), Írsko (13 023 eur), Luxembursko (17 368 eur) a Holandsko (22 812 eur). Vysoká podpora v nezamestnanosti (viac ako 120 % priemeru – čo predstavuje 7 782 eur) je v týchto krajinách (2011): Fínsko (12 177 eur), Francúzsko (9 747 eur), Nemecko (10 742 eur), Taliansko (8 395 eur). Naopak nízka podpora v nezamestnanosti (menej ako 80% priemeru, čo predstavuje 5 188 eur) je v nasledujúcich krajinách (2011): Cyprus (2 938 eur), Grécko (1 522 eur), Maďarsko (1 404 eur), Malta (1 771 eur), Portugalsko (2 679 eur), Slovinsko (3 614 eur), Veľká Británia (2 007 eur). Veľmi nízka podpora v nezamestnanosti (menej ako 20% priemeru, čo predstavuje 1 297 eur) je v týchto krajinách (2011): Bulharsko (415 eur), Česká republika (1 284 eur), Estónsko (1 064 eur), Lotyšsko (464 eur), Litva (400 eur), Poľsko (431 eur), Rumunsko (439 eur) a Slovensko (450 eur). Ostatné krajiny sa nachádzajú v okolí priemeru, takže v rozmedzí od 80 % priemeru do 120 % priemeru). Aj tieto relatívne vysoké rozdiely v oblasti podpory v nezamestnanosti nám naznačujú, že Európska únia nie je dostatočne zjednotená v oblasti hospodárstva, ak za jeden z jej znakov považujeme sociálnu podporu občanov.

Table 2 - Out – of - work maintenance and support (2011), groups of countries by value in thousands of euros per person and year.

Very high support (more then 200 % of an average - 12 970 euro)		High support (more then 120 % of an average – 7 782 euro)		Support in the area of average (less then 120 % and more then 80 % of an average)		Low support (less then 80% of an average - 5 188 euro)		Very low support (less then 20 % of an average - 1 297 euro)	
Austria	19,111	Finland	12,177	Spain	5,548	Cyprus	2,938	Bulgaria	0,415
Belgium	14,730	France	9,747	Sweden	6,207	Greece	1,522	Czech rep.	1,284
Denmark	14,350	Germany	10,742			Hungary	1,404	Estonia	1,064
Ireland	13,023	Italy	8,395			Malta	1,771	Latvia	0,400
Luxembourg	17,368		Portugal			2,679	Lithuania	0,464	
Netherlands	22,812		Slovenia			3,614	Poland	0,431	
			United Kingdom			2,007	Romania	0,439	
							Slovakia	0,450	

Source: Data from Eurostat, 2014. Own calculation and table.

V Tabuľke 2 môžeme vidieť krajiny EÚ zatriedené do piatich skupín podľa výšky podpory, ktorú štáty prideliť na jedného nezamestnaného v roku 2011 v tisícoch eur. Prvú skupinu (Veľmi vysoká podpora) tvorí šesť krajín, ktorých výdaje na jedného nezamestnaného boli nad hranicou 200 % priemeru EÚ. V tejto skupine sú krajiny: Rakúsko, Belgicko, Dánsko, Írsko, Luxembursko a Holandsko. Druhú skupinu (Vysoká podpora) tvoria štyri krajiny, ktoré poskytli nezamestnaným podporu vyššiu ako 120 % priemeru EÚ. Sú to: Fínsko, Francúzsko, Nemecko a Taliansko. Strednú skupinu tvoria len dve krajiny – Španielsko a Švédsko. Tieto krajiny sa nachádzajú v oblasti priemeru podpory v EÚ. Štvrtá skupina je vytvorená zo siedmich krajín, ktorých podpora v nezamestnanosti nedosahuje ani 80 % priemeru EÚ. Patria sem tieto štáty: Cyprus, Grécko, Maďarsko, Malta, Portugalsko, Slovinsko a Veľká Británia. Posledná skupina je najpočetnejšia, keďže ju tvorí osem štátov – Bulharsko, Česká republika, Estónsko, Lotyšsko, Litva, Poľsko, Rumunsko a Slovensko. Podpora nezamestnaných v týchto krajinách netvorí ani 20 % priemeru Európskej únie.

Napriek tomu, že sa Európska únia snaží zjednotiť európsky svetadiel v rámci ekonomiky, hospodárstva, meny, obchodu, práva a ďalších mnohých zaiste dôležitých oblastí obsiahnutých v jej cieľoch, aj tieto výsledky ukazujú, že medzi štátmi EÚ sú veľké rozdiely. Doslova môžeme vidieť extrémny nepomer naprieč piatimi skupinami krajín. Zaujímavosťou je, že poslednú skupinu krajín tvoria krajiny, ktoré sa k EÚ pripojili v neskoršom rozširovaní a to v rokoch 2004 – Česká republika, Estónsko, Lotyšsko, Litva, Poľsko a Slovensko a 2007 – Bulharsko a Rumunsko.

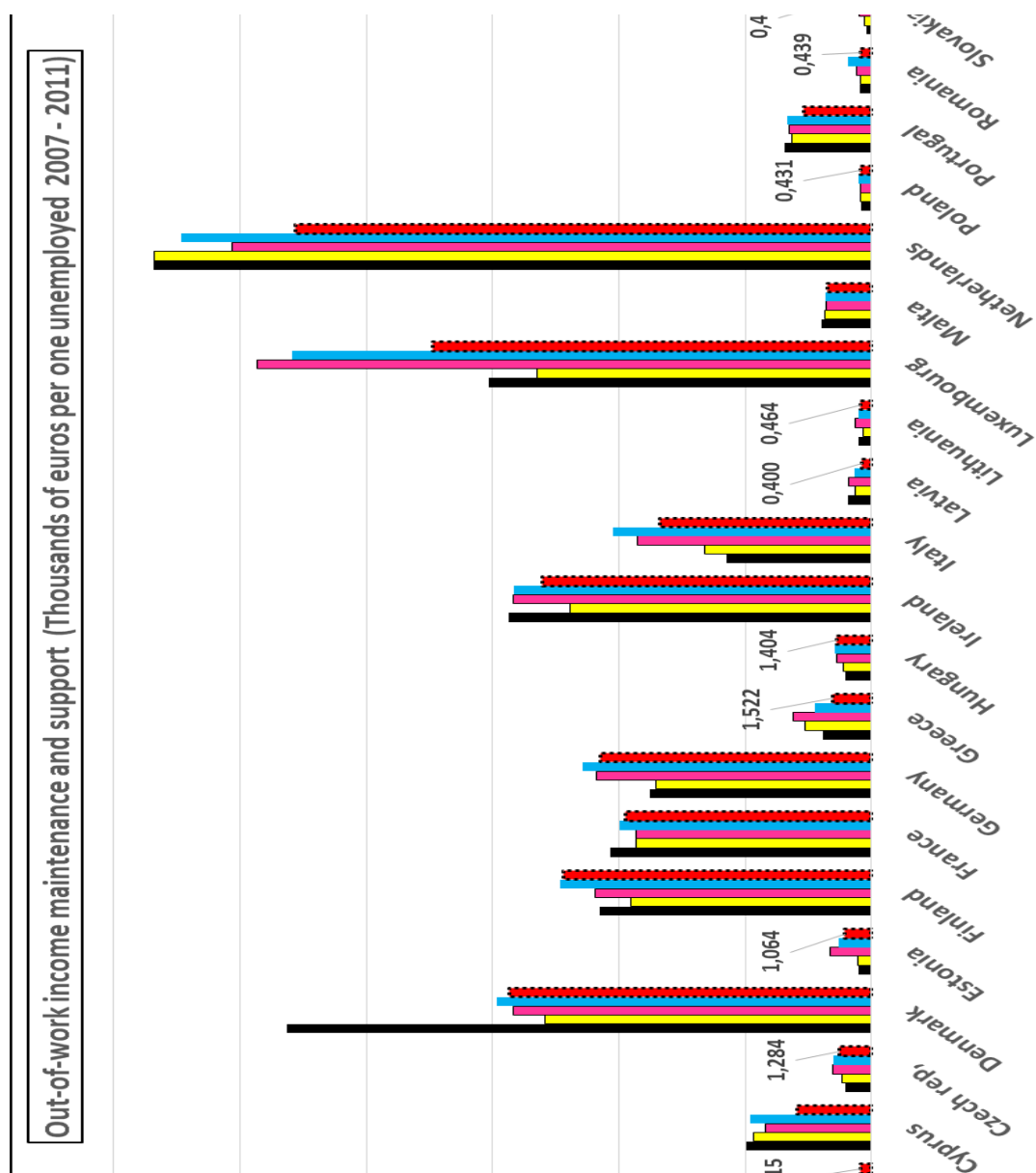
Cieľ číslo 1. Európskej únie znie: *„Zlepšovanie životných a pracovných podmienok obyvateľov EÚ, spolupráca v sociálnej oblasti.“* Keď skúmame podporu v nezamestnanosti naprieč úniou, údaje nám povedia veľa nie len o ekonomickej sile a hospodárstve krajiny, ale aj o tom ako veľmi „sociálna“ tá, ktorá krajina je. Ako veľmi sa snaží podporovať svojich obyvateľov. Porovnávaním absolútnych hodnôt vynaložených prostriedkov na podporu v nezamestnanosti môžeme získať množstvo užitočných informácií. Ešte užitočnejšie však môže byť porovnanie týchto hodnôt s dôrazom na hospodársku silu krajiny. Za jeden z najvhodnejších ekonomických ukazovateľov používaním pri meraní hospodárskej sily krajiny môžeme považovať ukazovateľ hrubého domáceho produktu na obyvateľa (GDP per capita).

Keď dáme do pomeru ročné výdavky štátu na jedného nezamestnaného a hrubý domáci produkt per capita, mali by sme dostať relatívne objektívne posúdenie toho, ktorá krajina a v akej miere vynakladá finančné prostriedky na podporu nezamestnaného obyvateľa s ohľadom na jej hospodársku silu s ohľadom na počet obyvateľov.

Ako môžeme vidieť aj na Grafe 5, vznikol nám index opisujúci tento stav. Krajiny, ktorých index je bližšie k nule vynakladajú na nezamestnaného obyvateľa menej financií, pričom krajiny, ktorých index je bližšie k jednotke vynakladajú na nezamestnaného obyvateľa viacej financií. Na porovnanie je taktiež dôležitá aj priemerná hodnota EÚ, ktorá sa rovná 0,23607 a aj mediánová hodnota 0,17635. Na grafe môžeme vidieť, že veľmi vysoko nad priemerom (viac ako 0,4500) sú Holandsko (0,6871), Rakúsko (0,5954) a Belgicko (0,4943).

Tento index na príklade Holandska interpretujeme nasledovne: priame ročné štátne výdavky na jedného nezamestnaného obyvateľa Holandska predstavujú 68,71 % hrubého domáceho produktu na obyvateľa Holandska.

Graph 3 - Out - of - work maintenance and support. Data from Eurostat, 2014. Own table.

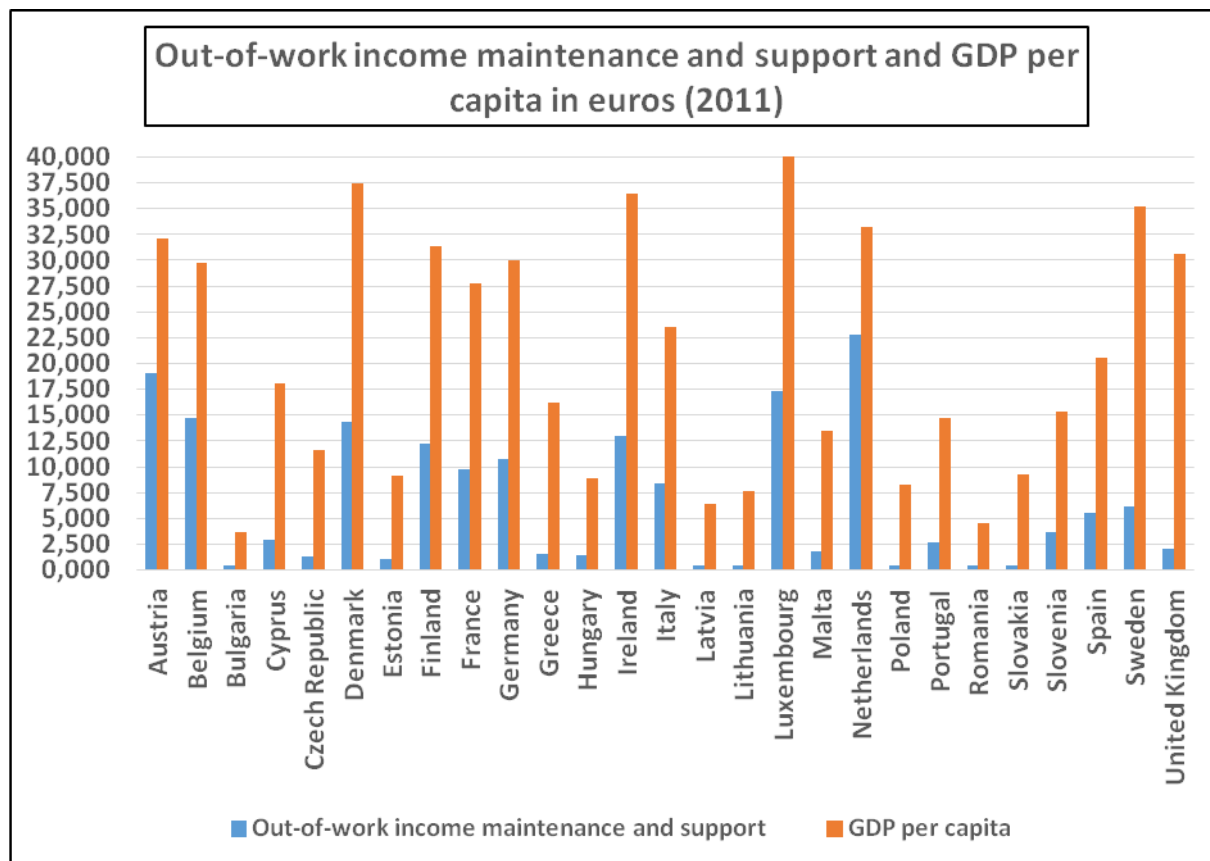


Vysoko nad priemerom (od 0,3000 do 0,4500) sa nachádza šesť krajín: Dánsko (0,3827), Fínsko (0,3890), Francúzsko (0,3506), Nemecko (0,3581), Írsko (0,3568) a Taliansko (0,3572).

V okolí priemeru (od 0,1600 do 0,3000) sa nachádza šesť krajín: Cyprus (0,1623), Luxembursko (0,2705), Portugalsko (0,1823), Slovinsko (0,2347), Španielsko (0,2693) a Švédsko (0,1763).

Pod okolím priemeru (menej ako 0,1600) sa nachádza dvanásť krajín. Sú to: Bulharsko (0,1121), Česká republika (0,1107), Estónsko (0,1169), Grécko (0,0940), Maďarsko (0,1577), Lotyšsko (0,0625), Litva (0,0602), Malta (0,1312), Poľsko (0,0520), Rumunsko (0,0954), Slovensko (0,0489) a Veľká Británia (0,0656).

Graph 4 - Out-of-work income maintenance and support and GDP per capita in euros (2011)



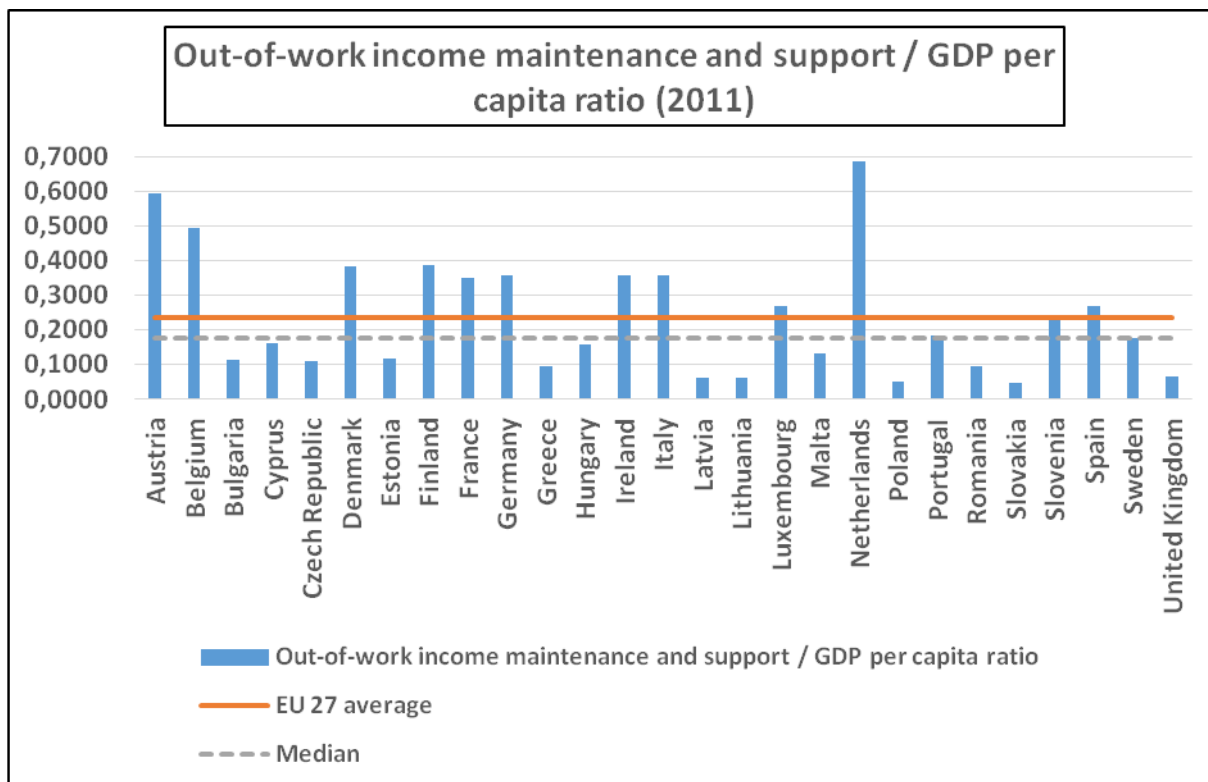
Source: Data from Eurostat, 2014. Own table.

Note: Luxembourg GDP per capita equals to 64 200 euro (it is out of an area of graph).

Graf 4 nám znázorňuje porovnanie štátnych výdavkov v oblasti podpory v nezamestnanosti na jedného obyvateľa a hrubý domáci produkt na jedného obyvateľa v roku 2011 v krajinách Európskej únie. Údaje o výdavkoch v oblasti podpory v nezamestnanosti sú prenesené z Grafu 3, ktorý sa nachádza na predchádzajúcej strane. Na grafe môžeme vidieť 27 krajín – členov Európskej únie, pričom Chorvátsko na grafe chýba, keďže sa stalo členom až v roku 2013 a tieto údaje preň neboli v databáze dostupné.

Na grafe môžeme vidieť, že najvyššie HDP na obyvateľa mali v roku 2011 tieto krajiny: Luxembursko (64 200 eur), Dánsko (37 500 eur), Írsko (36 500 eur), Švédsko (35 200 eur), Holandsko (33 200 eur), Rakúsko (32 100 eur), Fínsko (31 100 eur), Veľká Británia (30 600 eur) a Belgicko (29 800 eur). Priemer EÚ bol 21 470 eur a medián 18 100 eur.

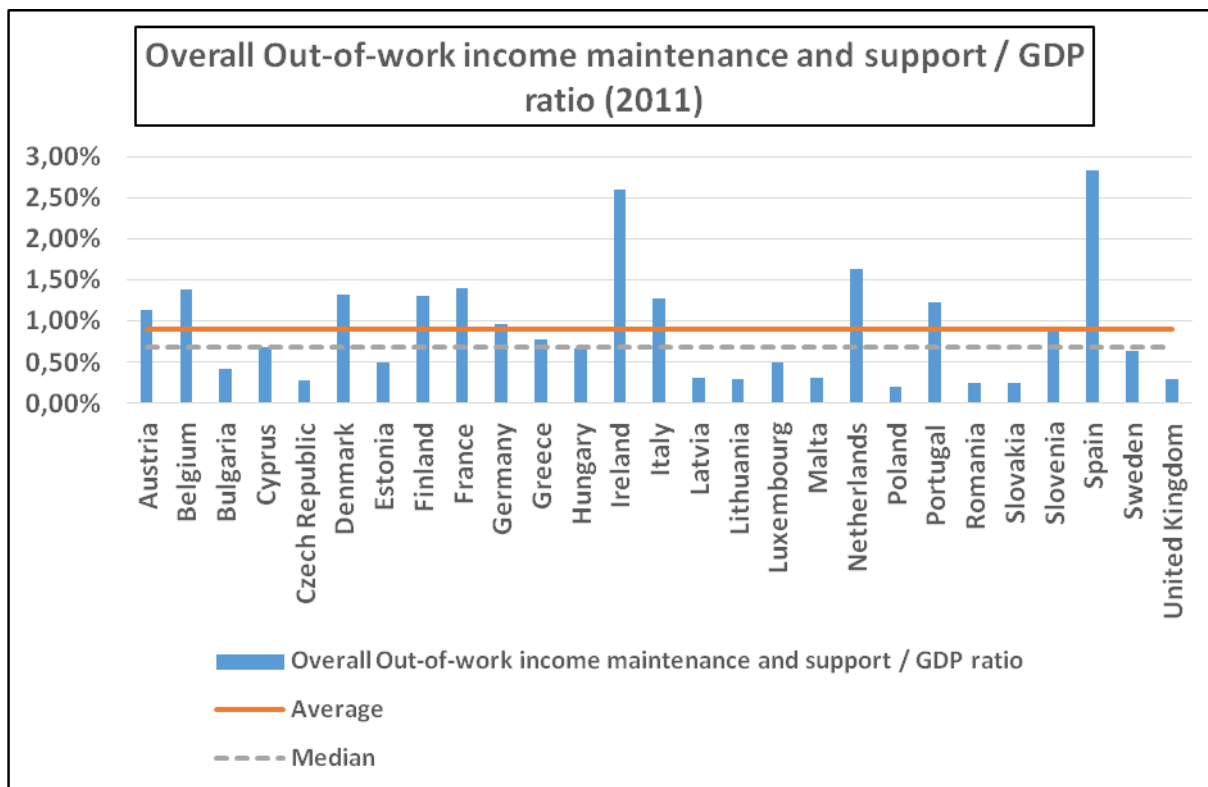
Graph 5 - Out-of-work income maintenance and support / GDP per capita ratio (2011)



Source: Data from Eurostat, 2014. Own table.

Z hľadiska štátneho rozpočtu je dôležitý Graf 6. Na tomto grafe môžeme vidieť priame výdavky štátu na nezamestnanosť ako podiel na hrubom domácom produkte. Na grafe môžeme sledovať, že vysoký podiel na HDP majú krajiny, ktoré majú ekonomické problémy: Írsko a Španielsko, pričom v prípade Írska tieto výdavky predstavujú 2,60 % HDP a v prípade Španielska až 2,84 % HDP. Taktiež môžeme vidieť potvrdenie toho, že v krajinách, v ktorých je podpora veľmi nízka, tvoria výdavky na nezamestnaných ani nie pol percenta hrubého domáceho produktu.

Graph 6 - Overall Out-of-work income maintenance and support / GDP ratio (2011)



Source: Data from Eurostat, 2014. Own table.

Záver

Keď sa komplexne pozrieme na výsledky práce, môžeme tvrdiť nasledovné:

Aj napriek tomu, že je možné pozorovať zlepšenie situácie na pracovnom trhu tak, že nezamestnanosť poklesla, nemôžeme tvrdiť, že situácia je optimálna. Naopak môžeme tvrdiť, že snaha Európskej únie o znižovanie nezamestnanosti je nedostatočná. Doterajšie tempo znižovania nezamestnanosti je relatívne pomalé a pri zachovaní súčasných podmienok by trvalo veľmi dlho aby sa nezamestnanosť v Európskej únii vrátila k prijateľným 5%.

Najhoršie z hľadiska nezamestnanosti sú na tom tieto krajiny: Bulharsko, Chorvátsko, Cyprus, Grécko, Írsko, Taliansko, Litva, Portugalsko, Slovensko a Španielsko; a naopak najnižšiu nezamestnanosť majú Rakúsko a Nemecko.

V práci sme taktiež skúmali náklady štátu na jednu nezamestnanú osobu a výšku podpory nezamestnaného, pričom sme rozlíšili tieto náklady do rôznych skupín. Dáta sú spracované pre všetky štáty Európskej únie s výnimkou Chorvátska, pre ktoré dáta neboli dostupné. Tento široký prístup odlišuje túto prácu od ostatných, ktoré sa zameriavali skôr na užšie portfólio krajín. Predošle práce však slúžili ako výborný základ pre naše výpočty, ale poskytli aj veľmi zaujímavé myšlienky o rozdelení nákladov.

Celková priemerná podpora jedného nezamestnaného človeka v Európskej únii je 6 485 Eur. V EÚ je však veľmi vysoká disparita aj v tejto oblasti, pričom najvyššiu podporu poskytujú menšie štáty, ktoré nemenili svoj hospodársky systém (z plánovaného na trhový) - Rakúsko, Belgicko, Dánsko, Írsko, Luxembursko a Holandsko, naopak najnižšiu podporu nezamestnaným poskytujú menšie krajiny, pričom mnohé menili svoj hospodársky systém

a pripojili sa k Únii neskôr (v prvej dekáde 21. storočia) - Česká republika, Estónsko, Lotyšsko, Litva, Poľsko, Slovensko, Bulharsko a Rumunsko.

V projekte sme sa taktiež zamerali na porovnanie celkových výdavkov štátu na nezamestnaného a celkového hrubého domáceho produktu. Vytvorili sme aj index, ktorý nám hovorí o tom, aké vysoké sú priame ročné výdavky na nedobrovoľne nezamestnaného obyvateľa v pomere k hrubému domácemu produktu na obyvateľa. Tento index je najvyšší v Holandsku, kde je na úrovni 70 % HDP na obyvateľa, či v Rakúsku a Belgicku. Tento index nám môže hovoriť aj o „sociálnosti“ štátu, či o životných nákladoch a životnej úrovni.

Táto práca rozpracovala problematiku dôležitého makroekonomického ukazovateľa – nezamestnanosti, z hľadiska štátnych nákladov na nezamestnaných obyvateľov a môže slúžiť ako základ na ďalšiu analýzu nezamestnanosti tak ako v Európskej únii, tak i mimo nej. Práca môže slúžiť aj na poukázanie vysokej disparity Európskej únie a jej ďalšie skúmanie.

PRODUKTIVITA PRÁCE A LUDSKÝ KAPITÁL

LABOUR PRODUCTIVITY AND HUMAN CAPITAL

Marcela Galovská

Keywords: labour productivity, human capital

Kľúčové slová: produktivita práce, ľudský kapitál,

Abstract

In the contribution the emphasis is on productivity and human capital. We will use the knowledge from the scientific and professional literature devoted to the issue of productivity and human capital. In the contribution examined of labour productivity, we draw attention in particular to the measurement of labour productivity and the production factor labour i.e. workforce and human capital. At work we mostly used the method of analysis and comparison. In the first part we deal with productivity in particular definition. Later we point out the basic measurement, indicators, methods, analysis and the analysis of the productivity of labour. In the post, we want to draw attention to the views of the authors on the measurement of human capital. It is important to specify the human capital in the productivity of work as the creative industry has and will have an increasing tendency. Creative industries employ more human capital than manpower.

Abstrakt

V príspevku je kladený dôraz na produktivitu práce a ľudský kapitál. Využívame poznatky z vedeckej a odbornej literatúry venovanej problematike produktivite práce a ľudskému kapitálu. V príspevku rozoberáme produktivitu práce, upozorňujeme najmä na meranie produktivity práce a výrobný faktor práce t.j. pracovná sila a ľudský kapitál. Pri práci sme využívali najmä metódu analýzy a komparácie. V prvej časti sa venujeme produktivite práce najmä jej zadefinovaniu. Neskôr poukazujeme na základné meranie, ukazovatele, metódy, rozbor a analýzu produktivity práce. V príspevku chceme upozorniť na názory autorov o meraní ľudského kapitálu. Je dôležité aby sa vymedzil ľudský kapitál pri produktivite práce nakoľko kreatívny priemysel má a bude mať narastajúcu tendenciu. Kreatívny priemysel zamestnáva viac ľudského kapitálu ako pracovnej sily.

JEL klasifikácia: M 1, M5

Produktivita práce

Produktivita práce je dôležitá pre ekonomiku ako z makroekonomického hľadiska, ale aj na podnikateľskej úrovni. Ak podnik chce mať efektívnu produktivitu práce musí analyzovať a sledovať, aké sú náklady na jednotku výrobného faktora práce a množstvo a kvalita jej outputov t.j. transformačný proces podniku. Produktivita práce ovplyvňuje hospodárnosť podniku a jeho konkurencieschopnosť. Ľudský kapitál významne ovplyvňuje rast produktivity práce a následne výsledky podniku pôsobia na celkový vývoj a stav ekonomiky a nie v poslednej miere ovplyvňujú kvalitu života.

„Účinnosť práce sa všeobecne označuje ako produktivita práce a je základným ukazovateľom sledovania využívania ľudských zdrojov v podniku a tiež jedným z hlavných aspektov výkonnosti podniku“.[1]

Produktivita práce z hľadiska finančno-ekonomickej analýzy patrí medzi analytické ukazovatele.

Produktivitu práce označujeme ako účinnosť práce vyjadrenú množstvom za jednotku v čase. V transformačnom procese to predstavuje výkonové využitie pracovníkov. Celkový výstup delený pracovnými vstupmi charakterizuje produktivitu práce.

Produktivitu práce možno merať: [1]

- priamou metódou $PP=Q/T$ alebo $PP=Q/P$
- nepriamym spôsobom $t= T/Q$

PP – produktivita práce,

Q – objem produkcie – celkové výstupy,

T – množstvo práce vynaložené na objem produkcie (spotreba práce),

P – počet pracovníkov,

t – prácnosť t.j. množstvo práce potrebné na zhotovenie jednej jednotky produkcie.

Produktivita práce závisí od týchto činiteľov: [2]

- od dosiahnutého stupňa technického rozvoja a od používanej technológie výrobného procesu,
- od úrovne organizácie práce a využívania pracovného času,
- od kvalifikácie a výšky hodnoty osobnosti pracovníkov,
- od vnútorných a vonkajších podmienok pracoviska,
- od pôsobenia prírodných a ekonomických výrobných podmienok.

Slovo „Productivity“ použil prvýkrát v ekonomickom význame Adam Smith – 1776 vo svojej práci: An inquiry into the nature and causes of the wealth of nations (Pojednanie o podstate a pôvode bohatstva národov):

Existuje jeden druh práce, ktorý pridáva hodnotu predmetu, existuje iný druh práce, ktorý nemá taký efekt. Prvý, ktorý produkuje hodnotu možno nazvať produktívny.

Ročný produkt žiadneho národa nemôže vo svojej hodnote narastať iným spôsobom než prostredníctvom rastu počtu produktívnych pracovníkov alebo prostredníctvom rastu ich produkčnej sily. [3]

Ukazovatele produktivity práce

Pre podniky je veľmi dôležitá účinnosť práce aby podnik vedel zhodnotiť náklad t.j. cenu práce v outputoch.

Na národohospodárskej úrovni sa rozlišujú tri produkčné faktory a to: [1]

- práca,
- pôda,
- kapitál.

Nositelom práce je človek s duševnými a fyzickými schopnosťami a talentom. Osoby, ktoré sú schopné a ochotné pracovať v danej ekonomike vyjadrujú množstvo práce. Ale závisí aj od dĺžky pracovného času a intenzity práce. Kvalitu práce vyjadruje jej intelekt. Od hodnoty ľudského kapitálu závisí zvýšenie produkcie a ľudský kapitál predstavuje výrobný faktor prácu. [1]

Na úrovni podniku môže mať ukazovateľ produktivity práce viacero modifikácií, podľa toho v akých merných jednotkách zisťujeme objem produkcie aj množstvo vynaloženej práce.

Podľa objemu produkcie môžeme merať v: [1]

- Hodnotových jednotkách. Patrí medzi najčastejšie používané ukazovatele. V hodnotových jednotkách patria výkony a pridaná hodnota.
- Naturálnych jednotkách. Objem produkcie je vyjadrený ako množstvo úžitkových hodnôt, ktoré podnik vyprodukoval v určitom čase.
- Pracovných jednotkách. Vyjadrujú aké množstvo práce je obsiahnuté v danom objeme produkcie.

Na základe vyjadrenia objemu produkcie rozlišujeme ukazovatele produktivity práce:

- peňažné,
- naturálne,
- pracovné.

Množstvo vynaloženej práce môžeme vyjadriť v časových jednotkách alebo priemerným počtom pracovníkov. Z daného hľadiska ich vyjadrujeme:

- v hodinovej produktivite práce,
- v dennej produktivite práce,
- v ročnej produktivite práce.

Ukazovatele produktivity práce z praktického hľadiska je dôležité si ich rozdeliť na:

- syntetické,
- čiastkové.

Syntetické hľadisko vyjadruje celkovú úroveň vývoja produktivity práce, v pomere objemu produkcie k objemu vynaloženej práce.

Prostredníctvom čiastkového ukazovateľa analyzujeme činitele z určitého hľadiska. Sústreďujeme sa hlavne na činitele, ktoré rozhodujúcou mierou pôsobia na jej úroveň, nepôsobia individuálne, ale vzájomne sa ovplyvňujú. Využitie pracovného času, prácnosť produkcie, zmeny kooperačných vzťahov a iné tvoria činitele.

Analýza produktivity práce závisí od činiteľov reprodukčného procesu a dôležité je zistenie miery pôsobenia na jej úroveň. Na základe syntetických ukazovateľov môžeme charakterizovať produktivitu práce z určitých hľadísk:

- využívania strojov a zariadení,
- využívanie materiálu,
- plnenie výkonových noriem.

Analýza produktivity práce

Produktivitu práce môžeme analyzovať z globálneho a analytického hľadiska. Pri globálnej analýze produktivity práce v rámci transformačného procesu je výsledkom motivácia a nasadenie ľudskej práce ale do značnej miery je určovaná so zmenami v spotrebe.

Podľa Zalaia globálnu analýzu produktivity práce vyjadríme vzťahom: [5]

$$\frac{V}{P} = \frac{V}{SM} \times \frac{SM}{SaZ} \times \frac{SaZ}{P} \quad \text{príp.} \quad \frac{V}{P} = \frac{V}{SM} \times \frac{SM}{SaZ} \times \frac{SaZ}{DHM} \times \frac{DHM}{P}$$

Produktivitu práce môže ovplyvniť:

- využitie materiálu (materiálová účinnosť) V/SM ,
- využitie strojov a zariadení SM/SaZ ,
- štruktúra dlhodobého hmotného majetku SaZ/DHM ,
- vybavenosť pracovníkov strojmi a zariadeniami SaZ/P prípadne dlhodobým hmotným majetkom DHM/P .

Kvantitatívnu stránku vybavenosti ľudskej práce vyjadrujú prvé dve možnosti, ostatné dve možnosti predstavujú zlepšenie kvalitatívnej stránky.

Analytický prístup oproti globálnemu prístupu vyjadruje podrobnejšie vzťahy v ekonomickej realite.

„Analytický prístup sa podrobnejšie zaoberá pôsobením samotného výrobného činiteľa ľudská práca v transformačnom procese, a to prostredníctvom hodnotenia jeho extenzívneho a intenzívneho využitia, prípadne aj so zohľadnením vplyvu štruktúry pracovníkov na zmenu ročnej produktivity práce.“ [5]

$$\frac{V}{P} = \frac{V}{HVR} \times \frac{HVR}{ZVR} \times \frac{ZVR}{VR} \times \frac{VR}{P}$$

Legenda:

HVR – odpracované hodiny výrobných robotníkov

ZVR – odpracované zmeny výrobných robotníkov

V/HVR – hodinová produktivita práce, vyjadruje intenzívne využitie robotníkov,

HVR/ZVR – priemerná dĺžka pracovného dňa, vyjadruje extenzívne využitie robotníkov,

ZVR/VR – počet odpracovaných zmien robotníkov, vyjadruje využitie nominálneho fondu pracovného času (pracovné dni v roku), t.j. tiež extenzívne využitie robotníkov.

Na základe analytického modelu môžeme vyjadriť vzťah medzi hodinovou a dennou produktivitou práce. Predstavuje detailnejšiu rozbor odchýlky od želateľnej úrovne. Denná produktivita práce vyjadruje objem výkonov pripadajúcich na odpracovaný deň t.j. v ktorom pracovník nastúpil do práce, neberie sa do úvahy ako dlho v práci zotrval V/HVR . Priemerná dĺžka pracovného dňa je vyjadrená vzťahom HVR/ZVR . [5]

$$\frac{V}{ZVR} = \frac{V}{HVR} \times \frac{HVR}{ZVR}$$

Pri analýze úrovne produktivity práce je nutné:

- vyjadrenie objemu produkcie ku skúmanému obdobiu,
- je dôležité stanoviť časový úsek pri meraní produktivity práce,
- vymedziť počet pracovníkov a pracovný čas pri výpočte produktivity práce.

Objem výroby sa môže merať v naturálnych, pracovných a hodnotových jednotkách. [6]

Jednofaktorový ukazovateľ produktivity práce:

$$\text{Produktivita práce} = \frac{\text{pridaná hodnota}}{\text{počet pracovníkov resp. počet odpracovaných hodín}}$$

$$\text{Produktivita práce} = \frac{\text{čistá produkcia}}{\text{počet pracovníkov resp. počet odpracovaných hodín}}$$

V druhom vzorci čistú produkciu predstavuje pridanú hodnotu bez odpisov. Daný vzorec využívame pri hodnotení vnútropodnikových útvarov.

V nasledujúcich tabuľkách sú vyjadrené tržby/počet zamestnancov a mzdy/počet zamestnancov v období od roku 2010 do 2013. Hodnoty sú vyjadrené na základe klasifikácie SK NACE Rev.2.

Tab. č. 3: Tržby/počet zamestnancov

Tržby/Počet zamestnancov				
Odvetvie	2010	2011	2012	2013
Priemysel	184	210	225	223
Poľnohospodárstvo	32	38	41	40
Stavebníctvo	150	154	136	128

Zdroj: vlastné spracovanie na základe údajov zo ŠÚ SR

Tab. č. 4: Mzdy/počet zamestnancov

Mzdy/Počet zamestnancov				
Odvetvie	2010	2011	2012	2013
Priemysel	0,0023	0,0024	0,0025	0,0025
Poľnohospodárstvo	0,0160	0,0185	0,0190	0,0200
Stavebníctvo	0,0142	0,0135	0,0148	0,0144

Zdroj: vlastné spracovanie na základe údajov zo ŠÚ SR

Mzdy majú mierne rastúcu tendenciu. Stavebníctvo malo za sledované obdobie najväčšie tržby do roku 2011. V priemysle a v poľnohospodárstve tržby/počet zamestnancov do roku 2012 rastú, rok 2013 predstavuje mierny pokles.

Zhodnotenie merania produktivity práce a ľudského kapitálu

Pri meraní produktivity práce je potrebné uvedomiť si čo je výrobným faktorom práce: pracovná sila alebo ľudský kapitál. Viacerí autori, ktorí sa zaoberajú problematikou ľudskými zdrojmi, tvrdia že, ľudský kapitál nie exaktnou veličinou.

Podľa Armstronga ľudský kapitál pochádza od Schulze (1961), ktorý rozpracoval daný pojem v roku 1981 nasledovným spôsobom: „Ak vezmeme do úvahy všetky ľudské schopnosti, buď vrodené alebo získané. Vlastnosti,... , ktoré sú cenné a môžu byť vhodným investovaným rozšírené, budú tvoriť ľudský kapitál.“ [7]

Ľudský kapitál t.j. ľudské vedomosti, znalosti nie sú špecifikované a identifikované na úrovni finančných a ekonomických ukazovateľov. Jej hodnota nerastie cestou akumulácie, má tendenciu zvyšovať od mladosti ku zrelosti človeka a v starobe klesá t.j. kolíše k adekvátnemu veku života a jej podmienkam. Produktivitu manuálnej práce je možné presne určiť

a vypočítať, ale produktivitu ľudského kapitálu (vedomostí a schopností) nie je identifikovateľná.

Podľa Druckera základným ekonomickým zdrojom, „výrobným prostriedkom“, už nie je kapitál, nie sú ani prírodné zdroje (pôda), ani nie „práca“. Sú a budú znalosti. Hlavným nástrojom tvorby bohatstva nebude ani jeden z dvoch pólov ekonomickej teórie 19. storočia, či už teóriu klasickú, marxistickú, keynesovskú alebo neoklasickú, pretože rozmiestňovanie kapitálu s cieľom jeho produktívneho využitia, či „práca“. Hodnota je teraz vytváraná prostredníctvom produktivity a inovácií, pričom oba tieto faktory predstavujú aplikáciu znalostí v pracovnom procese. [8]

Drucker zafinoval, že znalosti v produktívnom procese sú ako snehovú guľu t.j. priberá znalosti a zväčšuje sa. Znalosťami disponuje len ľudský zdroj.

Meranie ľudského kapitálu nie je merateľná veličina na základe tvrdení viacerých autorov. Ľudský kapitál je významným faktorom pre rast produktivity práce.

V prípade merania produktivity práce a komparácie názorov autorov na meranie ľudského kapitálu. Je diskutabilné keď ľudský kapitál nie je merateľná veličina v závislosti od svojich vroděných a získaných schopností a talentu. Ľudský kapitál je závislý aj od mimo pracovného času, kedy môže tvoriť svoje kreatívne nápady. Na rozdiel od pracovnej sily, ktorá podáva svoj fyzický a duševný výkon za určitý pracovný čas, podľa daných dvoch veličín meranie produktivity práce. Podľa môjho názoru pri meraní produktivity práce je dôležité zafinovať výrobný faktor práce o ktorý sa jedná t.j. pracovná sila alebo ľudský kapitál.

Pri priamom meraní produktivity práce odporúčame pri veličine času zafinovať pre dané dva odlišné faktory, pracovnú silu a ľudský kapitál, iný rozsah. Pri pracovnej sile je možné zachovať rozsah času od do, ale pri ľudskom kapitále časový rozsah by nemal byť zachovaný. Ako je už vyššie uvedené pri manažérskych alebo kreatívnych prácach veličina času by sa nemala skladať len z pracovného času, ale do značnej miery zasahuje na objem produkcie aj mimo pracovný čas.

Objem produkcie by mohol byť rozšírený o percentuálny podiel jeho pomoci inému pracovníkovi. Bolo by vhodné použitie aj pre pracovné sily aj ľudský kapitál, pretože tieto rady a pomoci sú parciálnou súčasťou lepšieho objemu produkcie, ktorý by nemusel byť dosiahnutý jeho pomocou a podnik by na druhej strane mohol znášať riziko, kedy pomoc a rada neboli poskytnuté. Dané zásluhy by sa pripočítali k objemu produkcie.

Rozdielnosť faktoru práce by mohli rozdeľovať aj odvetvia, ale bolo by to veľmi náročné z toho hľadiska, že v každom odvetví musia byť aj pracovné sily aj ľudský kapitál či v menšom alebo väčšom rozsahu.

Je veľmi zaujímavé, že vstup t.j. ľudský kapitál nie je merateľnou veličinou, z toho vyplýva, že podnik nemôže poznať rozsah ani mieru ľudských kapitálov. Pri meraní ukazovateľov produktivity práce odmeria len čas a objem produkcie, ale nepozná mieru ľudského kapitálu či mohol spraviť lepší alebo horší výkon.

Záver

Cieľom príspevku bolo zhodnotenie merania produktivity práce a merania ľudského kapitálu. Tieto dva protipóly t.j. ľudský kapitál, ktorý nie je exaktnou veličinou. Na základe teoretických poznatkov sme zhodnocovali ľudský kapitál a meranie produktivity práce. Hlavne rozdelenie pri meraní na pracovnú silu a ľudský kapitál, rozdielnosť by sa prejavila pri priamej metóde merania produktivity práce. Pri časovej veličine pracovnej sily pevný čas od do, ale v prípade ľudského kapitálu čas by nemohol byť pevný pretože pri kreatívnej a manažérskej práci je dôležitá tvorba nápadov aj mimo pracovného času.

Objem produkcie aj pri pracovnej sile a ľudskom kapitále by sa prirátal rozsah rád a pomoci poskytutým iným pracovníkom. Tieto parciálne čiastky vo veľkom rozsahu ovplyvňujú celkový objem produkcie pracovníka, ktorému sa rada a pomoc poskytla.

Literatúra

- [1] MAJTÁN, Š. a kol.: *Podnikové hospodárstvo*. Bratislava: SPRINT 2 s.r.o. 2014. 323 s. ISBN 9788089710058.
- [2] http://www.butkaj.com/go/ekonomia/documents/1494_Pracovná%20sila.pdf
- [3] <http://www.slcp.sk/index.php/sk/produktivita/znalosti-o-produktivite/251-produktivitavhist-kontexte>
- [4] ZALAI, K. a kol.: *Finančno-ekonomická analýza podniku*. Bratislava: Sprint vfra 2004. 305 s. ISBN 8088848891.
- [5] MAJDÚCHOVÁ, H., NEUMANNOVÁ, A.: *Podnikové hospodárstvo pre manažérov*. Bratislava: Iura Edition 2008. 244 s. ISBN 9788080782009.
- [6] ARMSTRONG, M.: *Řízení lidských zdrojů. Nejnovější trendy a postupy*. Praha: Grada Publishing 2007. 800 s. ISBN 978-80-247-1407-3.
- [7] DRUCKER, P. F.: *Věk diskontinuity : Obraz měnící se společnosti*. Praha: Management Press 1994. 377 s. ISBN 80-85603-44-6.

Kontakt

Ing. Marcela Galovská,
Ekonomická univerzita Bratislava,
Fakulta podnikového manažmentu,
Katedra manažmentu
Dolnozemska cesta 1/b, 852 35 Bratislava

STARTUPS IN GLOBAL BUSINESS ENVIRONMENT

STARTUPY V GLOBÁLNOH PODNIKATEĽSKOM PROSTREDÍ

Jakub Kochan

Keywords: entrepreneurship, startup, high tech, SME, seed capital, investment

Kľúčové slová: podnikanie, startup, high tech, MSP, seed kapitál, investície

Abstract

The aim of the article is the close definition of the term startup and its definition among standard forms of enterprises, pointing at the basic distinctions between startups and SMEs, or microcompanies. In the article we are stating the typology of startups, the forms of their business development and transformation, but also the support from external subjects, that encourage entrepreneurs. Part of the article is the startup sectors division ratio according to the most represented sectors. At last we are mentioning some successful startups, that have transformed to global companies.

Abstrakt

Cieľom príspevku je definícia pojmu startup a jeho úzke vymedzenie oproti štandardným formám podnikania, poukázanie na základné rozdiely medzi startupmi a malými, resp. mikrospoločnosťami. V príspevku poukazujeme na typológiu startupov, spomínáme možnosti ich ďalšieho rozvoja a transformácie, ale taktiež možnosti podpory zo strany vonkajších subjektov, ktoré začínajúci podnikatelia majú. Súčasťou článku je aj pomerové zastúpenie startupov rozdelené podľa najvýznamnejších sektorov podnikania. Na záver príspevku spomíname niekoľko úspešných spoločností, ktoré vznikli ako startupy a úspešne sa transformovali do globálnych spoločností.

JEL klasifikácia: D20

Úvod

V súčasnom svete sú najperspektívnejšou oblasťou ekonomiky informačné technológie a high tech. Novým technológiám sa postupne prispôsobuje každý sektor ekonomiky, prienik informačných technológií je zreteľný v každej sfére, pre všetky demografické skupiny a všetky povolania. Najmä mladí ľudia považujú oblasť IT a high tech za najviac prosperujúcu a atraktívnu, preto sa rozhodujú pre prácu v tejto oblasti. Nejednen z nich má už počas štúdia prevratné nápady a myšlienky, ktoré vedia zaujať potenciálnych zákazníkov a vedia sa umiestniť na trhu. Najväčším problémom však býva vhodná forma podnikania a neskúsenosť študentov s reálnym trhom. Spoločnosti, ktoré vznikajú so snahou zaujať svojím nápadom a v budúcnosti sa stať globálne úspešní, sú v súčasnosti známe pod pojmom startupy.

Startup ako pojem

Definícia pojmu startup nie je jednoznačná. Start-up sa vyznačuje istými charakteristickými prvkami, tie sa však v rôznych situáciách a prípadoch líšia. Vo všeobecnosti je možné startup definovať ako novovzniknutú firmu, zvyčajne pôsobiacu v oblasti technológií, ktorá sa snaží preniknúť na trh originálnym, inovatívnym nápadom,

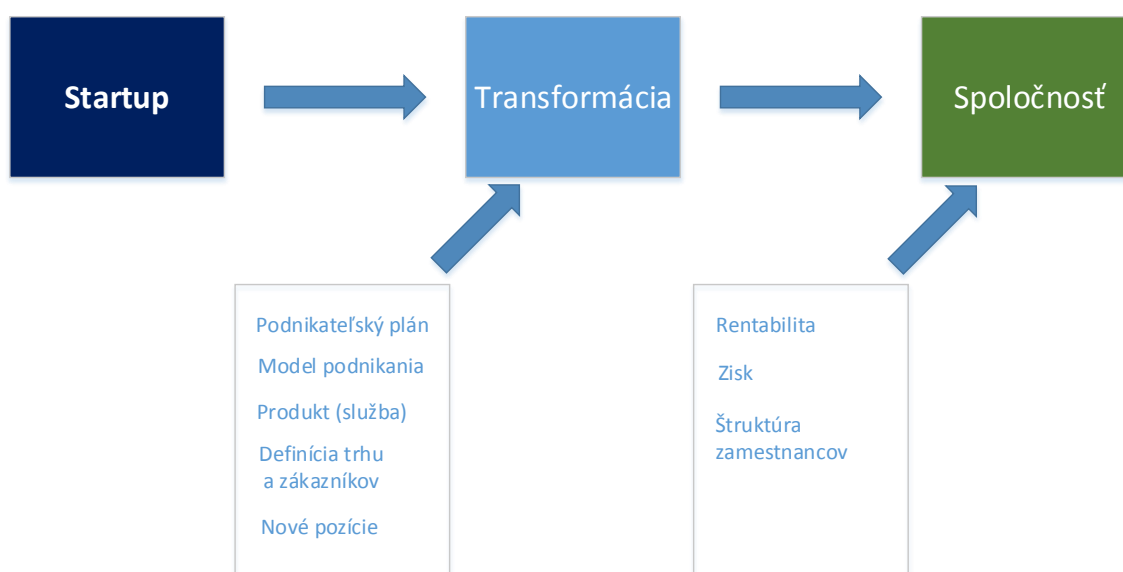
resp. unikátnym produktom. Rozlíšiť startup od vznikajúceho „štandardného“ podnikateľského subjektu nie je jednoznačné. Startup je možné považovať za dočasný subjekt, ktorý na trh prichádza s určitým nápadom, pričom počas pôsobenia sa snaží konštruovať svoj vlastný udržateľný biznis model. (Startup owners manual). Zakladatelia startupov väčšinou prichádzajú na trh s myšlienkou, ktorej riešenia ani následné kroky nemajú pri vzniku premyslené [1]. Základným faktorom startupov a ich diferenciaciou voči malým podnikom je neporovnateľne väčšia miera potenciálu uspieť s nápadom. Startupy zvyčajne taktiež nemajú v úmysle ostať malým podnikom v budúcnosti, ale majú záujem rásť personálne aj ziskom. S tým súvisí aj záujem uspieť na globálnom trhu a nesustrediť sa len na lokálny alebo regionálny trh.

Ďalším rozdielom medzi štandardným podnikom a startupom je, že štandardný podnik môže odo dňa vzniku generovať zisk, zatiaľ čo startupy potrebujú na proces prieniku na trhy dostatok času aj kapitálu, teda odo dňa vzniku sú stratové.

V zásade môžeme novovznikajúce startupy rozdeliť na dve základné skupiny [2]. Prvá skupina sú startupy vznikajúce s cieľom udržať sa na trhu a postupne sa transformovať na štandardný typ spoločnosti. Tieto startupy za vyznačujú nutnosťou prílivu pomerne vysokej miery vstupného kapitálu. Tento kapitál vznikajúce startupy vyhľadávajú inými formami ako vlastným financovaním.

Druhou skupinou sú startupy vznikajúce s cieľom zaujať veľké spoločnosti s následnou akvizíciou týmito spoločnosťami. Tieto spoločnosti sú väčšinou schopné získať svojou činnosťou dostatočné množstvo kapitálu na rozvoj a prienik na trh, čím dokážu zaujať potenciálnych kupcov.

V nasledujúcej schéme môžeme pozorovať fázy transformácie startupov na štandardné spoločnosti. Nevyhnutnou podmienkou pre transformáciu startupu na štandardnú spoločnosť je existencia business plánu a modelu. Ďalšími podmienkami sú ponuka konkurencieschopného produktu, pokročilá znalosť trhu, zákazníkov a konkurencie, a tiež personálne zmeny. Spoločnosť v ďalších fázach začína byť rentabilná, po istom časovom období spoločnosť začína generovať zisk. K zmene na spoločnosť dochádza po splnení týchto podmienok a po významných zmenách v štruktúrach spoločnosti – spoločnosť začína mať organizačnú štruktúru, oddelenia, úlohy jednotlivých zamestnancov sa sústreďujú na konkrétne pozície.



Obr. 1: Transformácia startupov na spoločnosti. Zdroj: BLANK, S. The Startup Owner's Manual.

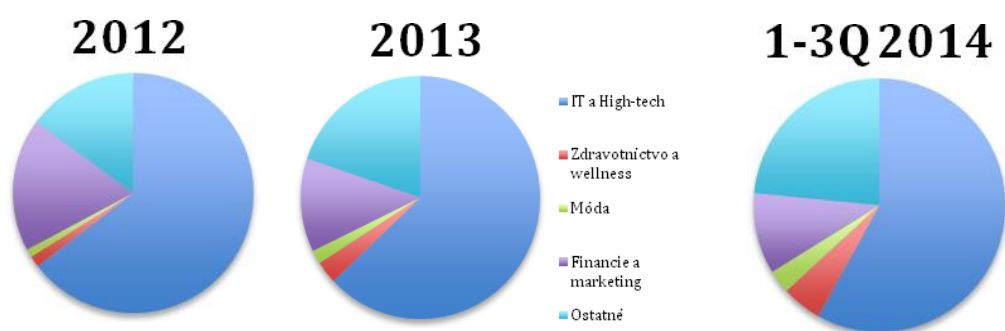
Formovanie startupov a podpora

Vznik startupov nie je podmienený len nápadmi a záujmom ich zakladateľov. Na vznik a formovanie startupov vplývajú okrem vnútorných aj viaceré exogénne faktory. Kým za najzákladnejšie vnútorné faktory môžeme považovať dobrý nápad, inovatívny produkt, alebo odhodlanie zakladateľov, primárne vonkajšie faktory vzniku startupov sú podpora zo strany prostredia, vzdelávacích inštitúcií alebo organizácií, komunita otvorená vzniku nových startupov [3], blízkosť globálnych hráčov [4], podpora zo strany lokálnych inštitúcií, veľkosť trhu pre dané produkty, a v neposlednom rade jeden z možných najvýznamnejších faktorov – prístup k vstupnému kapitálu [5].

Zaujímavosťou je, že vzájomným prepojením faktorov blízkosti globálnych hráčov a podpory zo strany prostredia vznikajú svetové startupové centrá, kde sa sústreďujú nielen národné vznikajúce spoločnosti s cieľom zaujať a upútať pozornosť. Medzi svetovo najvyhládavanejšie miesta možno zaradiť lokality v Kalifornii - Silicon Valley, Los Angeles, San Diego, Boston. Medzi ďalšie centrá podporujúce vznikajúce startupy patria Tel Aviv, Izrael, Bangalore v Indii, ale taktiež európske veľkomestá Londýn a Paríž, či Sao Paolo v Brazílii [6]. Význam lokalitám pridáva existencia centrál alebo zastúpenia najväčších svetových spoločností v oblasti technológií, ale tiež existencia infraštruktúry podporujúcej rozvoj novovznikajúcich spoločností.

Rozdelenie startupov podľa sektorov

Pojem startup sa primárne spája so spoločnosťami pôsobiacimi v oblastiach informačných technológií a high-tech [7]. Novovznikajúce spoločnosti však primárne nemusia pôsobiť len v týchto sektoroch. Spektrum novovznikajúcich a etablovaných startupov sa v súčasnosti diverzifikuje aj do iných oblastí ekonomiky. V nasledujúcom grafe sú zobrazené údaje zastúpenia startupov v Spojených štátoch amerických rozdelených podľa sektorov za vybrané obdobia.



Graf 1: Rozdelenie startupov podľa sektorov. Zdroj: Tunguz, T. Venture capitalist at redpoint

Z grafov [8] je zrejmé, že za obdobia roku 2013 a prvé tri kvartály 2014 dominujú spoločnosti pôsobiace v oblasti IT a high-tech, avšak ich celkový podiel všetkých startupov medziročne klesol z hodnoty 63% za rok 2013 na 58% za spomínané obdobie v roku 2014. Druhou najväčšou skupinou startupov sú spoločnosti podnikajúce v oblasti financií a marketingu, ktorých podiel však tiež vykazuje klesajúcu tendenciu za spomínané obdobia. Naopak, rastie podiel spoločností v oblasti zdravotníctva a wellness s medziročným nárastom podielu o 2%. Pozoruhodný je taktiež nárast v sektore módy a, samozrejme, v ostatných tviach. Z daných údajov môžeme usúdiť, že napriek dominancii spoločností z IT a high-tech sektora sa postupne etabluje aj startupy v iných oblastiach.

Podpora startupov

Novovznikajúce startupy majú viacero možností žiadania podpory pri začiatkoch podnikania. Na rozvoj startupov sa v čoraz väčšej miere sústreďia aj akademické obce, a to pomocou rôznych foriem pomoci a podpory. University of California, Berkeley, motivuje študentov k zakladaniu vlastných spoločností pomocou širokého spektra aktivít. Pomocou tzv. Podnikateľských inkubátorov podporujú základné činnosti a operácie startupov, ako sú kvalitné kancelárske priestory, administratívna a personálna pomoc, mentoring, poskytovanie poradenstva. [9]. Okrem základnej pomoci taktiež umožňuje študentom organizovať sa a vytvárať skupiny, ktoré vzájomne podporujú rozvoj startupov, alebo pridať sa do už existujúcich podnikateľských asociácií.

Ďalšie možnosti podpory startupov existujú zo strany komerčných subjektov, tzv. „Angel companies“, ktoré poskytujú vznikajúcim startupom základný kapitál pri vzniku, počas prvých etáp spoločností poskytujú startupom potrebné konzultácie a podporu, až kým sa startup netransformuje na štandardizovanú spoločnosť.

Jednotlivé formy podpory sú dimenzované na počiatočné fázy podnikania, kedy študenti väčšinou nemajú presný prehľad o fungovaní trhu a spoločností. Pomocou podpory eterných subjektov majú vznikajúce startupy väčšie šance uchýtiť sa medzi konkurenciou, ale taktiež získať kontakty vo svojom sektore.

Majú startupy význam?

Vzhľadom na opakované štúdie, ktoré odhadujú úspešnosť startupov v ďalších obdobiach na približne 10% zo všetkých startupov [10] [11], vzniká otázka, či má význam podporovať iniciatívu najmä zo strany verejného sektora. Viaceré štúdie taktiež považujú boom startupov za dočasnú bublinu, ktorej miera úspechu je neudržateľná. Napriek špekuláciám však máme za to, že podpora startupov vedie k vzniku nových, doteraz nepoznaných produktov a urýchľuje inovačný cyklus produktov a služieb k zvýšeniu užitočnosti konečného spotrebiteľa. V neposlednom rade podpora vzniku startupov podnecuje mladých a šikovných ľudí k podnikateľskej činnosti a samostatnosti, čím sa rozširuje ponuka na trhu produktov a služieb.

Ako príklad toho, že startupy sa vedľa presadiť na trhu rovnako úspešne ako globálne nadnárodné spoločnosti, a postupne sa nimi same stať, môžeme uviesť spoločnosť Youtube, svetový líder v sprostredkovaní a distribúcii videoobsahu. Zakladatelia Youtube založili vo februári 2005 malý startup [12], ktorý sa však v krátkej dobe stal jednou zosvetovo najúspešnejších webstránok. Už v roku 2006 Google odkúpil spoločnosť Youtube za sumu 1,65 miliardy dolárov. [13]. Podobný úspech dosiahla aj slovenská spoločnosť ESET, globálny líder v oblasti zabezpečenia počítačov a zariadení. Spoločnosť vznikla v roku 1992 ako malá firma poskytujúca ochranu proti počítačovým vírusom [14]. ESET patrí v súčasnosti medzi spoločnosti s najväčším trhovým podielom v oblasti antivírusového zabezpečenia. [15]

Záver

V príspevku sme stručne a čo najpresnejšie charakterizovali podstatu startupov a ich umiestnenie a vymedzenie voči ostatným spoločnostiam, poukázali na hlavné faktory, ktoré odlišujú startupy od štandardných spoločností, ale taktiež počiatočné nevýhody a nástrahy, ktorým startupy čelia. Ako sme spomínali, nedostatok skúseností a neznalosť trhu môže byť rozhodujúca aj v prípade, že potenciálny podnikateľ má konkurencieschopnú myšlienku. Súčasný startupy sa v snahe podporiť nápady zhľukujú v prirodzených centrách diania a v oblastiach, kde sú sústredené firmy s podobným zameraním. V súčasnosti efektívne

fungujú iniciatívy na podporu startupov, či už zo strany štátu, resp. vzdelávacích inštitúcií, alebo z komerčnej sféry. Startupom stále dominuje oblasť informačných technológií a high tech, avšak postupne sa na trhu uplatňujú aj nápady z iných sektorov. Napriek faktu, že reálne dosiahne úspech len nepatrné množstvo takýchto spoločností, pokladáme vznik startupov do budúcnosti za významný, pretože môže priniesť nové inovatívne a revolučné nápady, ktoré by inak ostali nepovšimnuté. Aj z tohto dôvodu máme za to, že podpora študentov v podnikaní má význam ako zo strany štátu, tak zo strany komerčných subjektov.

Použitá literatúra

- [1] Shontell, A.: A Startup Is A State Of Mind, Not A Word That Can Be Defined. [online] in: Business Insider [cit. 2.12.2014] Dostupné na: <http://www.businessinsider.com/what-is-a-startup-2014-2>
- [2] Blank, S.: The Startup Owner's Manual: The Step-by-Step Guide for Building a Great Company. E-book. Pescadero: K & S Ranch Inc, 2012. ISBN 978-0-984-9993-7-8
- [3] Entrepreneurs toolkit: Critical success factors – 8 key elements for a successful venture. [online] Entrepreneurs toolkit for social and environmental entrepreneurs. [cit. 2.12.2012] Dostupné na: http://www.entrepreneurstoolkit.org/index.php?title=Critical_success_factors_-_8_key_elements_for_a_successful_venture
- [4] Blank. 2012
- [5] Zaucha, D.: Which Factors Determine the Growth of Your Startup?. [online] In: webs.com. [cit. 4.12.2014] Dostupné na: <http://www.webs.com/blog/2014/10/20/factors-determine-growth-startup-infographic/>
- [6] Wagner, K.: 20 best places in the world to launch a business. [online] in: fortune.com [cit. 4.12.2014] Dostupné na: <http://fortune.com/2012/11/27/20-best-places-in-the-world-to-launch-a-business/>
- [7] Robehmed, N.: What is a Startup? [online] in: forbes.com [cit. 5.12.2014] Dostupné na: <http://www.forbes.com/sites/natalierobehmed/2013/12/16/what-is-a-startup/>
- [8] Tunguz, T.: Venture capitalist at redpoint. [online] in: tomtunguz.com [cit. 4.12.2014] Dostupné na: <http://tomtunguz.com>
- [9] UC Berkeley: Startup@Berkeley. [online] in: startup.berkeley.edu. [cit. 5.12.2014] Dostupné na: <http://startup.berkeley.edu>
- [10] Blodget, H.: Dear Entrepreneurs: Here's How Bad Your Odds Of Success Are. [online] in: Business Insider [cit. 5.12.2014] Dostupné na: <http://www.businessinsider.com/startup-odds-of-success-2013-5>
- [11] Shah, D.: Six Interesting Stats About Startup Success. [online] in: onstartups.com [cit. 5.12.2014] Dostupné na: <http://onstartups.com/tabid/3339/bid/79/Six-Interesting-Stats-About-Startup-Success.aspx>
- [12] Hopkins, J.: Surprise! There's a third YouTube co-founder. [online] in: usatoday.com [cit. 7.12.2014] Dostupné na: http://usatoday30.usatoday.com/tech/news/2006-10-11-youtube-karim_x.htm?csp=34
- [13] AP: Google buys YouTube for \$1.65 billion. [online] in: nbcnews.com [cit. 7.12.2014] Dostupné na: http://www.nbcnews.com/id/15196982/ns/business-us_business/t/google-buys-youtube-billion/#.VIn420tBLuR
- [14] ESET: O spoločnosti ESET. [online] in: eset.com [cit. 7.12.2014] Dostupné na: <http://www.eset.com/sk/o-nas/spolocnost/>
- [15] OPSWAT: Market Share Reports. Antivirus and Encryption: October 2013. [online] in: opswat.com [cit. 7.12.2014] Dostupné na: <https://www.opswat.com/about/media/reports/antivirus-october-2013>

Kontakt

Jakub Kochan

Peneurópska vysoká škola

Tematínska 10, Bratislava

Email: kubo.kochan@gmail.com

Threat of Deflation in the Eurozone: Causes and Possible Policy responses to avoid it.

Peter Krchnak

Key words: Deflation, Eurozone, policy response, ECB

Abstract

Deflation has become a threat that is looming over the western Economies in these days and countries in the Eurozone are no exception. Since the last crisis, the Economic growth has remained sluggish in the countries that use Euro and some countries even experienced recessions. The unemployment rate has shot up, wages have mostly stopped rising and countries in the periphery of the Eurozone still struggle with servicing their large debts. Even with interest rates set by ECB closely to zero, the inflation rate is very low and keeps getting closer to negative numbers which means that deflation may come soon. Deflation, which means the increase of the value of money seems to be good on the first glance but it actually entails problems which the Eurozone cannot afford. This paper will focus on the causes of deflationary pressure in the Eurozone and will explore possible policy responses either of the ECB or of the individual member states to counter this deflationary pressure.

Introduction

Even though the last crisis that hit the world started in the financial sector, it has found its way to severely affect the real economy as well. Eurozone has not fully recovered till this day and has already passed 2 recession. One in 2009 when the economy in the Eurozone dipped by 4.5% and the second one in 2012 when the real GDP sank by -0.7% (Eurostat, 2014). Countries that have experienced considerable recessions since the crisis are for example Greece, Spain or Cyprus. In 2013 the Greek economy sank by 3.9%, in Cyprus it sank by 5.4% and in Italy by 1.9%. (Eurostat, 2014) In other countries of the Eurozone the growth is very sluggish, usually only several hundreds of one percent, even in countries like Germany that used to be the engines of the economic growth in the Eurozone. This very slow economic growth is one of the factors that contributes to a deflationary pressure in the Eurozone. Some countries like Spain have already experienced falling prices (Prices in Spain were falling from August 2014 till October. Data for November have not been released yet.) and in some countries the growth of prices is very weak, like in Germany for example where the prices rose only by 0.5% till November which has been the slowest growth since the February 2010. (Buell and Hannon, 2014) Deflation may seem to be a good thing on the first glance, one may even pose a question why is the ECB so worried about the possibility of deflation since it has always been trying to limit the pace at which the prices keep rising. Well the truth is that deflation is not very beneficial for the economy. True, the increase of the value of money seems to be a good thing but in the long run, the effects of deflation are negative. Firstly the falling prices discourage investment, why should one simply invest into something with the knowledge that in the future the investment loses its value for sure? Consumption can be also discouraged this way, some larger purchases can be postponed since a consumer will expect a price of some product to fall. Secondly the deflation is beneficial for creditors because the real value of a loan basically increases so a debtor will end up paying back more in real terms, hence deflation discourages borrowing and therefore consumption as well. Falling prices translate into smaller profits for companies and they can start firing people which means higher unemployment. (Baig Kummar Decresin, p.1, 2003) These are problems

which the Euro area cannot afford to have at this time since it is experiencing such a weak recovery from the crisis, if the current state can be called a recovery at all. This paper will explore the causes of the deflationary pressure in the Euro area and also it will have a look at the possible policy responses that can be adopted in order to prevent deflation in the Eurozone.

Causes of the deflationary pressure

Deflation may be caused by shocks either on the supply side or on the demand side. When the deflation is caused by a shock on the supply side, the falling prices are accompanied by a considerable increase in production but this is not the case in the Eurozone. The threat of deflation in Eurozone comes rather from the demand side. There are signs pointing to this statement. The industrial production in the Eurozone has experienced a slowdown (NBS 2014,p.6) and the real GDP growth rate is very low (see chart 1).

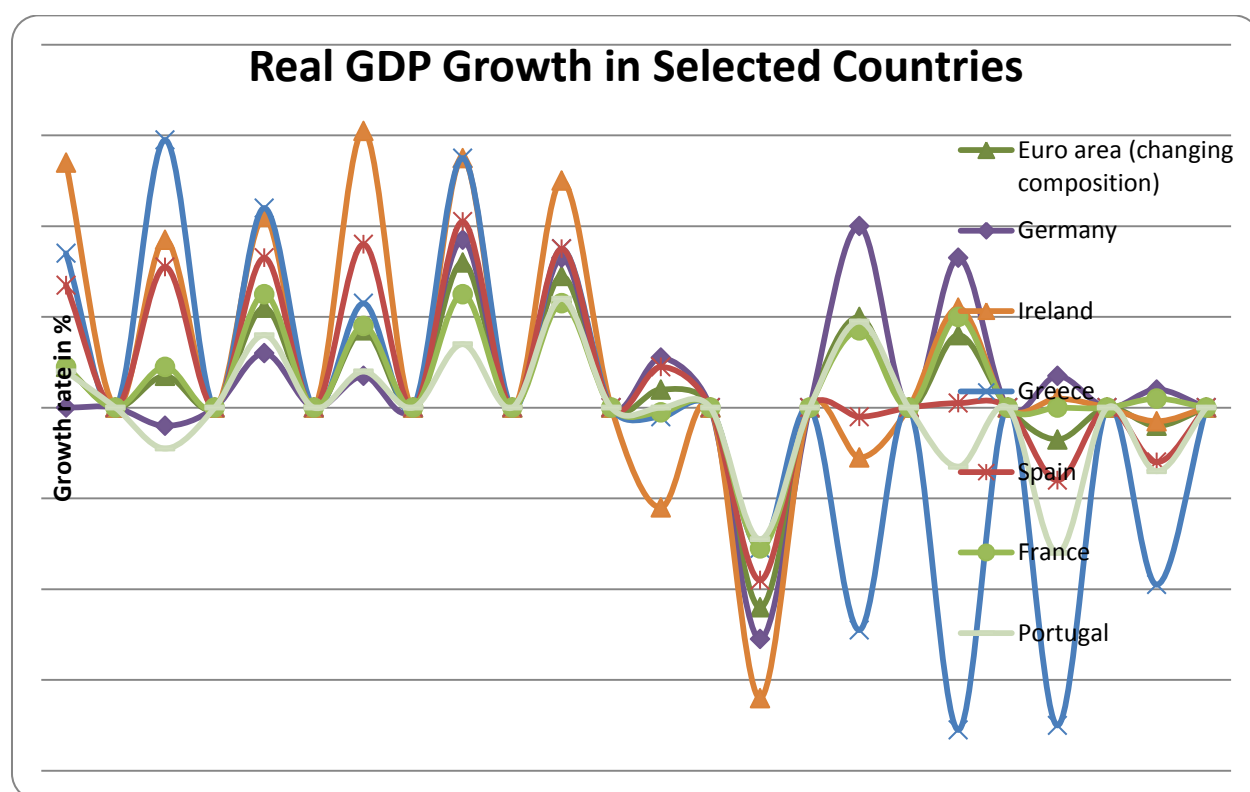


Chart 1: Real GDP growth in the selected
Source: Eurostat

Another thing which points to the fact that the deflation is stemming from the demand side is that there are negative output Gaps in the Euro area economies which means that these economies are performing below their long term potential. Output gaps pose a problem because they cause slowdown in the GDP growth rate and have a negative impact on the employment.

Annex Table 10. **Output gaps**
Deviations of actual GDP from potential GDP as a per cent of potential GDP

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Austria	1,7	1,2	-0,1	0,4	0,7	2,3	4,0	3,5	-1,7	-1,5	0,1	-0,6	-1,8	-2,8
Estonia	-3,0	-2,6	-1,1	0,1	4,8	11,1	15,4	6,0	-10,9	-9,3	-3,3	-1,0	-1,8	-2,2
Finland	1,0	-0,6	-1,4	-0,2	0,2	2,2	5,7	5,1	-3,9	-1,1	1,1	-0,8	-2,4	-3,1
France	1,9	1,1	0,1	1,1	1,1	2,2	3,0	1,7	-2,2	-1,3	-0,2	-0,8	-1,4	-2,2
Germany	1,8	0,7	-1,0	-1,3	-1,4	1,1	3,0	2,2	-4,6	-2,1	0,2	-0,5	-1,3	-1,1
Greece	-1,3	-1,7	1,3	3,3	2,4	6,8	9,5	8,5	4,3	0,2	-7,1	-11,6	-14,2	-12,7

Aktuálne otázky ekonomickej teórie a praxe v medzinárodnom podnikaní 2014 Current Topics of Economic Theory and Practice in International Business 2014

Ireland	8,3	8,6	6,4	6,1	7,1	8,5	9,4	3,0	-5,4	-7,0	-5,4	-6,6	-7,6	-5,2
Italy	3,2	2,0	0,9	1,3	1,3	2,4	3,2	1,6	-4,1	-2,4	-1,9	-3,9	-5,6	-5,9
Netherlands	2,4	0,0	-1,6	-1,8	-1,1	1,1	3,6	4,1	-0,5	-0,4	0,5	-1,9	-3,2	-3,2
Portugal	3,8	2,3	-0,4	0,0	-0,4	0,1	1,7	1,2	-2,2	-0,5	-2,3	-5,4	-6,6	-6,0
Slovak Republic	-4,0	-3,6	-2,8	-2,7	-1,9	-0,2	4,6	5,5	-2,4	0,5	1,0	0,1	-1,1	-1,2
Slovenia	-1,5	-1,2	-1,6	-0,5	0,5	3,0	7,0	7,7	-2,1	-1,4	-1,0	-3,8	-5,1	-4,1
Spain	2,8	2,2	1,9	1,7	2,2	3,4	4,6	3,5	-1,4	-2,0	-3,0	-5,2	-6,8	-6,1
Sweden	-0,1	-0,7	-0,8	0,6	1,0	3,6	4,8	1,9	-4,8	-0,9	-0,1	-1,9	-2,3	-2,2
Euro area	2,2	1,2	0,0	0,4	0,5	2,2	3,7	2,6	-2,9	-1,7	-0,9	-2,2	-3,2	-3,3

Table 1: Output Gap in the Euro area
Source: OECD

A quick glance on the table on the previous page shows the economies that experience the highest supply gaps are mainly in the Euro area's so called peripheral countries like for example Spain or Greece. These two countries have a very high unemployment rate that is well over 20% now. However the unemployment rate is considerably high with few exceptions in all the countries that use Euro. (Eurostat, Harmonised unemployment rate by sex, 2014)

Then the other factor that is causing deflation is tight credit. As one can see in the chart below, the amount of loans in the Eurozone is slowly but surely decreasing which means that banks are reluctant to lend money.

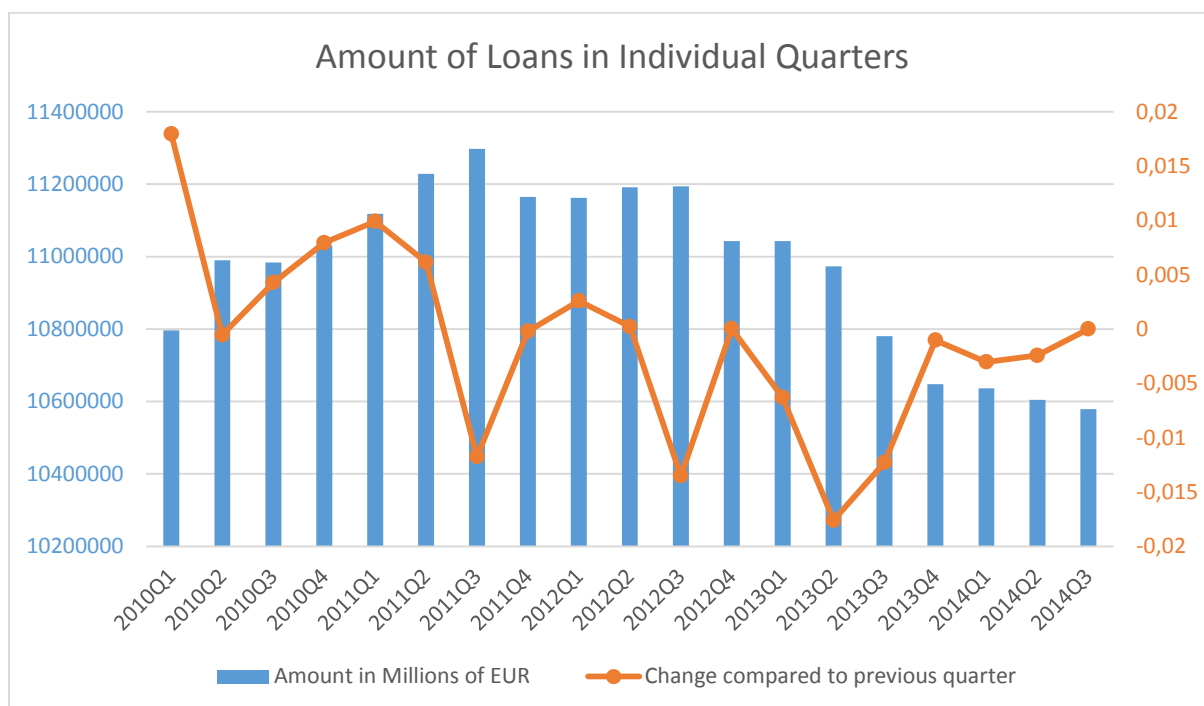


Chart2: Outstanding Loans in the Euroarea
Source: ECB

Especially small and medium enterprises (SMEs) have felt this tightening of credit. In Europe, lending of banks to SMEs fell by 35% between 2008 and 2013. This has forced these companies to look for financing on the financial markets which is very unusual. Recently though the situation may have become a bit better since the loans of 1 million or less EUR has increased but many SMEs still face difficulties. On general SMEs in France are better off than those in Spain. They have smaller interest rates enjoy public support while SMEs in Spain face high interest rates. The fact that SMEs face problems with financing is a problem for Europe since SMEs are very important for the economy in Europe and therefore in the Eurozone as well so the fact that banks keep lending less and less has a negative impact on

GDP and develops deflationary pressure on the economies in the Euro area. (The Economist, 2014)

Policy responses

It is best to tackle deflation with a proper policy response before it onsets. A policy should be aggressive enough to dispel any deflationary expectations, because when deflationary expectations settle in, they develop pressure on the prices to fall down and an economy can find itself in a liquidity trap. (Baig Kummur Decresin, p.27, 2003)

An institution that is capable to adopt policies for preventing deflation is a central, more particularly the ECB in the Eurozone. For some time it has been adopting rather unconventional measures for a few years in attempt to support the economic growth, stabilize the financial markets and encourage banks to lend more. With now the interest rate close to zero, it has adopted other measures to persuade banks to lend. It has introduced negative interest rates on deposits that banks do with ECB in order to encourage inter bank borrowing and on the 21st of November it started to buy the asset backed securities. ECB hopes that the possibility to securitize loans and sell them to ECB will help banks to find extra liquidity for providing more loans. On the 5th of December the value of ABS held by the ECB was over 600 million EUR. (ECB, 2014)

Normally governments would be able to loosen their fiscal policy and pump money into the economy, but with high current deficits and Maastricht criteria to keep they cannot afford to do so and more or less their hands are tied.

Conclusion

Deflation in the Eurozone is a real threat. There are countries that are experiencing falling prices already. This deflation has come because the economic growth in the Eurozone is very weak and the economies simply have not been able to fully recover since the last crisis. The output gaps are prevailing and bank lending is very tight which poses a problem especially for the SMEs that are forced to look for other ways to finance themselves. These factors all cause further slowdown in the economic growth and rise of the unemployment. ECB is practically the only institution that tackle the looming deflation and adopt policies to prevent it. It has already accepted some unconventional measures such as negative interest rates on deposits and the launch of a program for buying asset backed securities from banks. Time will show what effect these measures will have in the end.

Bibliography

1. Baig Taimur, Kumar S. Manmohan and Decressin Jörg. "Deflation Determinants, Risks and Policy Options", Occasional Paper, International Monetary Fund, Washington DC, 2003
2. Buell Todd, Hannon Paul. "Weak Eurozone Inflation, Bank Lending Raise Pressure on ECB, Deflation Threat Looms Over Heavily Indebted Economies Such as Spain", Wall Street Journal, Dow Jones and Company, 11 DEC, <<http://online.wsj.com/articles/spanish-consumer-prices-continue-to-fall-1417075483>>
3. "Don't bank on the banks", *The Economist*, The Economist Newspaper Limited, 16 Aug 2014, 09 Dec 2014 < <http://www.economist.com/news/finance-and-economics/21612251-small-businesses-look-for-alternatives-banks-leave-them-lurch-dont-bank>>

4. European Central Bank. "Liquidity Analysis", 09 Dec, 2014 <<https://www.ecb.europa.eu/mopo/liq/html/index.en.html#portfolios>>
5. Eurostat. "Harmonised unemployment rate by sex", 06 Dec, 2014 <<http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&init=1&plugin=1&language=en&pcode=tec00115>>
6. Eurostat. "Real GDP growth rate", 06 Dec 2014 <<http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&plugin=1&language=en&pcode=tec00115>>
7. Národná banka Slovenska. Mesačný Bulletin NBS November 2014, Národná banka Slovenska, Bratislava, 2014
8. OECD. "Economic Outlook No 96 - November 2014 - OECD Annual Projections : Output gaps: deviations of actual GDP from potential GDP as % of potential GDP", 11 Dec 2014 <<http://stats.oecd.org/Index.aspx?QueryId=51655>>

DOMINANT TRENDS IN GLOBAL ECONOMY

Dušan Štiglic

Keywords: Global economy, emerging markets, technology, environment, oil economy

Abstract

The article deals with the dominant trends in the global economy in the recent years with a focus on Emerging markets, Technology & Environment and Advancements in the "Oil Economy." All three topics are closely related and interfere with each other. Therefore to understand the internal dynamics of the global economy requires deeper knowledge at least in these three fields.

Author follows the current development on the emerging markets as well as the main challenges these markets are facing. The key factors of the change identified here are the growing population, an unprecedented urbanization and relatively fast growth of GDP per capita. Furthermore, the analysis of how these influences are changing the global market economy and what obstacles such development brings is offered.

The second part of the article concentrates on the technological advances and the impact it has on the business activities worldwide for all types of companies trading globally. Technological advancements and our growing demand for the natural resources, particularly in the emerging economies, pose an enormous burden on the environment which raises various questions about the adjustment of the global economic environment in order to prevent the additional losses in our global natural heritage.

The last part of this work approaches the central component of the global economy - the oil. Very recent development of the situation on the oil market is discussed in the article as well. Author claims, that while the total volume of the oil available for the World economy is sufficient for at least another 100 years, what causes the crises and even in the near future will do so, is the rapidly rising domestic oil consumption of major oil exporters and access to readily available oil we can afford to burn.

We will deal with the dominant trends in the global economy in the recent years with a focus on Emerging markets, Technology & Environment and Advancements in the "Oil Economy." All three topics are closely related and interfere with each other. Therefore to understand the internal dynamics of contemporary global economy requires deeper knowledge at least in these three fields.

JEL Classification: A10

Dominant trends in global economy

Analyzed period scrutinizes the aftermath of the economic crises that hit the world economy in 2008. World economic activity moves to China, India and perhaps surprisingly to Africa.

Urbanization in China is now reaching an unprecedented pace with its more than 160 cities with over one million inhabitants. These cities are attracting workers from rural areas as a magnet. They offer a vision of a better life and higher income. Regardless of conditions in which all the newcomers have to live, there is 1 million people moving to urban areas every week. It is a significant *rural to urban* shift that causes not only many problems but also fuels China's transformation. What changed in China in the past decade is that China is not only the world biggest producer of consumer goods anymore, it is the largest economy on its own and

is becoming a major consumer as well. The demand for products on "local" market is steadily growing.

According to predictions, there will be 3bn new middle class consumers [1] in the world by 2030. Such demographic trend on emerging markets poses an immense stress on natural resources that we will discuss later.

Demographic situation in the most emerging markets remains ultra-progressive. Only in Nigeria [2] there is almost as many newborn babies as in the whole European Union combined. [3] Brazil just recently reached population of 200 million with estimated growth peaking at 248million within two decades. According to very modest estimates, India and China will have to feed 3bn inhabitants by 2028 [4].

What does it mean for the globally operating companies? Whoever wants to be successful on a global market should start to create contacts in Brazil, China, India or Nigeria. Of course, all these countries encounter their internal problems. Infrastructure, food security, access to water, income inequality and others we don't have space to discuss here.

The external problems caused by the policies imposed on many African countries by the World Trade Organization changed low productivity jobs to zero employment, because countries were not able to adjust to global market forces quickly enough given their starting position with sometimes even non-existent infrastructure [5]. Macroeconomic policies were nevertheless in many of these Countries favorable. For instance, Ethiopia with poor natural resources (except for an arable land) grows 12% a year. Botswana's growth fluctuates around 5% per annum [6] even it has no direct access to trading ports.

One lesson to be learned from these countries (and from China) is that while it might be difficult to attract Foreign direct investments [7] on other than extracting sectors and low-skilled labor industry while the international trade and exchange is fluctuating and unstable, developing economies should seek their stability in focusing on their internal market via promoting local producers targeted on local consumers.

With ever advancing technologies penetrating the globalized market with minimal lag, entrepreneurs have to start thinking about re-inventing their businesses. Even eBay.com feels pressure from China's alibaba.com or taobao.com and calls for a change in their marketing strategy. Business strategy setting needs to be changed more often than it used to be a custom ten years ago. Change of role model of an ideal leader diverts from single vision setting five years long targets to a leader that has to use microscope and telescope concurrently. It means dealing with short term and long term goals at the same time. Dominic Barton a CEO of McKinsey & Company comes with a concept [8] called "Tri-sector athlete." This concept requires a leader to be experienced in all three sectors (private, public and social sector) in order to be an efficient and successful leader.

Another trend that might be surprising is that Shenzhen is becoming the *Mecca* of the IT business while slowly replacing Silicon Valley both in terms of patent applications and amount of investments [9]. We created more data in the last decade than in all previous history combined, therefore, the location of the world IT center will be significant also from a political perspective. Moreover, brain-drain of highly-specialized workers might soon become a challenge even for developed countries.

In the "Developing world" as well as in the "Western world" there is a growing unemployment simply because there is not enough adequate jobs for ever-growing population, continuous optimization of manufacturing processes, fast technological advancements and high efficiency mechanization. This trend arises the question: "Will we manage to train and teach enough people required skills before their job is taken by the improving technology?" As a matter of fact, technologies and science advance much faster than political regulations. While there is, and will be overabundance of low - skilled workers, there is and certainly will be a lack of medium- and high- skilled workers [10].

We briefly discussed emerging markets as the primary playground for entrepreneurs in the upcoming decades. What we already know is the fact, that the more consumer goods are to be produced, the more resources will be used to feed the factories. Since 1999, we encountered a rising commodity prices [11] on the world markets because of massive demand from within "goods producing countries." Such tendency puts a lot of stress on world natural resources. It also arises another question if, at this pace, is a sustainable growth even possible.

We live together on the planet with finite resources. For instance, arable land is hardly expandable which turns our attention to a secure food supply problem. Applying technology in agriculture appears to be an enormous business in the near future. Countries like Saudi Arabia, China or Kuwait are already buying or renting a fertile land in Ukraine and Ethiopia and elsewhere to secure their food supplies. This process is commonly known as "land grabbing" [12].

In the so-called VUCA environment, even access to abundant water supply will play a crucial role in the characteristics of local economies. That is the main reason China insists on keeping the status quo with Tibet since the Himalayas are a strategic water region.

Natural capital as water, carbon dioxide are being discussed in terms of possibility of getting them into the bond ratings [13]. Recycling as the supplementary resource for precious materials might create millions of jobs worldwide. Waste-recycling industries are the sector that attracts innovations that can be quickly turned into large profits. Adequate governmental policies can promote innovations in this area that will create a win-win situation for those benefitting from it directly. Moreover, the whole society will experience decreased pollution and lesser natural resources depletion. From an economic perspective, innovations are the underlying force of productivity. Even though, it is hard to see any innovation in the financial sector that has led to increased productivity, perhaps, with the exception of venture capital firms that are a quite small part of the financial system. On the other hand, innovations funded by the government (on the level of basic research) led to innovations that directly influenced human well-being.

Environmental policies are receiving increased attention even on the emerging markets. Regardless of possible lobbying of environmentalists, China issues "pollution warnings" in its newspapers almost on a daily basis. Maximum pollution limits recommended by WHO are exceeded 10 - 50 times. In addition, whether we do or do not believe in man-made climate change, the climate change is happening, and climate change influences the world economy increasingly because the volatility of climate is rising. If we don't do something soon enough the weather changes will be stronger and faster. We dare to predict, that if the appropriate political decisions are not made soon enough, the economists won't discuss the growth of world GDP but only the damages after disasters. In addition, climate policies are in fact investment intensive but bring great rewards in the long run.

GDP is fundamentally only a number that indicates consumption. Indeed it is an awful measure of economic performance in terms of well-being of the citizens. In the past decade, there have already been several attempts to redefine or replace GDP with more satisfactory measure of growth. But all of these "replacements" are still considered marginal [14].

Why is GDP not the satisfactory measure? Good example are the United States. GDP was growing continuously but median income is lower today than it was in 1989. The only possible explanation is increased inequality. Thus growing inequality could be considered the economic trend not only in the United States but also worldwide [15] [16]. Productivity continued to grow, but a huge gap opened up in productivity and compensation. One possible solution to this unpleasant trend could be Universal Basic Income and one of its components - the only fair and environmentally friendly tax - a consumption tax [17].

Emerging markets as the main contributors to the world economic growth in the aftermath of the global financial and economic crisis are also increasingly dependent on the non-renewable resource - oil. Contemporary global economy is oil based economy. Everything from the agriculture, transport of goods to mobility of the population requires oil to operate.

The price of crude oil was then, to a large extent one of the major reasons why did inflation in the United States move from 1% in 2004 to 6% by the end of 2006. Almost all of that inflation came from consumer price index's energy component. Energy inflation was running at the 35%. It is no secrecy that the interest rate is a bloated mirror picture of the inflation rate.

The reason was the rapid change when 30USD/barrel in 2004 jumped to 75USD/barrel in 2006 that created an interest rate shock the same way it happened in 1973, 1979 and 1991. Subprime mortgages were, therefore, a symptom not the cause of the upcoming crisis in the post-war era. We can only speculate that if the oil price remained at the same level, nothing would have happened [18].

After previous oil shocks, the oil drilling companies made an enormous effort to find a new drilling locations in Prudhoe Bay, Alaska or in the North Sea basin to help crash down the prices and make the oil affordable. This time there were no such places to drill from except "costly to drill" Fort McMurray tar sands or Venezuelan Orinoco Belt oil sands. These locations are not new locations. Deep-water oil wells are also very expensive to extract. World got itself into a situation, when we have several hundred years of oil supply, but it's not the cheap oil we can afford to burn. And that trend won't change any soon.

Moreover, the oil market has changed dramatically from what it was ten years ago. OPEC countries export much less oil than ten years ago even with increased production levels [19], since they use their oil for making electricity and for powering desalinization plants. Significant growth of aggregate demand for oil has grown mostly in OPEC countries and other emerging markets. On the other hand, the aggregate demand for oil in the "West" has stagnated.

In other words, oil producing countries are consuming increasingly more oil at home that is cheap oil to drill. That means that less cheap oil to drill is available to "oil consuming" countries. Car market grows in China and 13 million more cars consume oil in China every year.

While in Western countries oil consumption is peaking, for the rest of the world it's not the case yet. In absolute numbers, the demand for oil continues to grow.

Breakeven prices [20] of oil drilling projects become the main discussion topic between analysts when oil prices start to fall.

As this article is being created, WTI crude oil price fell short of the critical level of 74 USD/barrel for which most companies at Fort McMurray are producing the oil out of tar sands [21]. Why then the drilling continues? Some companies have indeed hedged against the falling prices, while others must have cut down the production cost or only wait how long they can "afford" to produce. Different operators apply various strategies to tackle down low market prices.

Fall of oil prices was intensified by the unsuccessful Vienna meeting of OPEC countries plus Mexico and Russia. Nobody was eager to cut down the oil output. Especially Russia and Saudi Arabia cannot afford to lesser their income so they can finance their fiscal deficits. It is simply too much oil on the market, and the demand is not increasing as desired by oil exporting countries. Next meeting will be held in February and positions will be adjusted depending on the situation at the beginning of 2015 [22].

Is there any solution to our extensive dependency on oil? The global economy is "powered by oil." To overcome its internal logic we would have to revert the development into empowering regional economies, which would necessitate fewer transfers of goods that equals to less oil burned. Transfers within smaller regions in Europe for instance, could be done by trains as it used to be the case several decades ago. Increased incentives for researchers concerning electric or hydrogen cars might help as well.

The world economic crisis that started in 2008 is not the one after which we will be neither able nor willing to return to a previous state of affairs. The economic conditions in which we are now will be soon perceived as "normal" until even deeper crisis will hit us if the world leaders don't perform required systemic reforms.

In conclusion, the analysis of the last five years in search of dominant economic trends in the global economy can be synthesized as follows.

The emerging markets are no more only the suppliers and factories for the West as they used to be. They are becoming a world of their own increasingly what opens up a new space for opportunity seekers and entrepreneurs worldwide.

The increasing demand for all kinds of goods creates more pressure on natural non-renewable resources. Since these resources are finite, this situation results in a *zero-sum game*. Some economies will either fail to grow or they will adapt and invent new technologies and processes that will enable their continuous growth. Therefore, investments in research and education are crucial from this perspective.

In order to prevent unbearable economic losses with the regard to extremely volatile environment that is the consequence of the global climate change, investments into sustainable and environmentally appropriate solutions however costly, will pay off in the long run. This goes conjointly with the necessity to decrease the global oil consumption since there is being less oil we can afford to burn on the market.

The word "crisis" originates in Ancient Greek word κρίσις (krísis), which means power of distinguishing, decision or choice. Perhaps this serves as a clue that economic aspects of democracy as we know it need "reconfiguration" not only because of increasing income inequality. Inequality brings instability. With the above-mentioned growing population, continuous optimization of manufacturing processes, fast technological advancements and high-efficiency mechanization, income of the individuals cannot be tied with work anymore.

Talking of technological development, Luddism that occurred at the beginning of 19th century as a consequence of technological innovations in very different historical, social and economic context was suppressed, but in the 21st century there inevitably needs to be some sort or form of compensation for the citizens. Otherwise, money and the GDP growth as the only criterion of the success will soon become a memorial to our consumer oriented civilization.

Bibliography

[1] Barton, D. : Capitalism for the Long Term, Harvard Business Review, hbr.org
[online] [Cited 2014-12-02] Available from the Internet
<https://hbr.org/2011/03/capitalism-for-the-long-term>

[2] Eurostat : Number of live births, EU28, 1961-2012, <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/>
[online] [Cited 2014-12-01] Available from the Internet
<[http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics_explained/index.php/File:Number_of_live_births,_EU-28,_1961%E2%80%932012_\(1\)_\(million\)_YB14.png](http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics_explained/index.php/File:Number_of_live_births,_EU-28,_1961%E2%80%932012_(1)_(million)_YB14.png)>

- [3] CIA World Factbook, www.cia.gov
[online] [Cited 2014-12-08] Available from the Internet
< <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/br.html>>
- [4] CIA World Factbook, www.cia.gov
[online] [Cited 2014-12-08] Available from the Internet
< <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/in.html>>
- [5] STIGLITZ, J. E. : MAKING GLOBALIZATION WORK, PENGUIN BOOKS, 2006. PP. 33-41. ISBN: 978-0-141-02496-7
- [6] BOTSWANA ECONOMIC OUTLOOK, AFRICAN DEVELOPMENT BANK GROUP, AFDB.ORG
[online] [Cited 2014-12-09] Available from the Internet
<[HTTP://WWW.AFDB.ORG/EN/COUNTRIES/SOUTHERN-
AFRICA/BOTSWANA/BOTSWANA-ECONOMIC-OUTLOOK/](http://WWW.AFDB.ORG/EN/COUNTRIES/SOUTHERN-AFRICA/BOTSWANA/BOTSWANA-ECONOMIC-OUTLOOK/)>
- [7] Obstfield, M.; Taylor, A. M. : Global Capital Markets, Cambridge, 2011, pp. 257-258. ISBN: 978-0-521-67179-8
- [8] Barton, D. : Leading in the 21st century, Mckinsey Global institute, McKinsey.com
[online] [Cited 2014-12-09] Available from the Internet
<http://www.mckinsey.com/insights/leading_in_the_21st_century/leading_in_the_21st_century>
- [9] Yueh, L. : Is Shenzhen a new Silicon Valley?, BBC News, bbc.com
[online] [Cited 2014-12-09] Available from the Internet
<<http://www.bbc.com/news/business-26741295>>
- [10] McKinsey Global Institute. : The world at work: Jobs, pay and skills for 3,5 billion people, McKinsey.com [online] [Cited 2014-12-04] Available from the Internet
<http://www.mckinsey.com/~media/mckinsey/dotcom/insights%20and%20pubs/mgi/research/labor%20markets/the%20world%20at%20work/mgi-global_labor_full_report_june_2012.ashx>
- [11] McKinsey Global Institute. : Resource Revolution: Tracking global commodity markets McKinsey.com [online] [Cited 2014-12-10] Available from the Internet
<http://www.mckinsey.com/~media/McKinsey/dotcom/Insights/Energy%20Resources%20Materials/Resource%20revolution%20Tracking%20global%20commodity%20markets/MGI_Resources_survey_Full_report_Sep2013.ashx>
- [12] Fan, S. : 2011 Global Food Policy Report : Overview, International Food Policy Research Institute, ifpri.org [online] [Cited 2014-12-10] Available from the Internet
<<http://www.ifpri.org/gfpr/2011overview>>
- [13] Scott, M. : Growth in Green Bond Market Set to Fuel Cleantech Revolution, Natural Capital, naturalcapitalnews.com [online] [Cited 2014-12-01] Available from the Internet
<<http://www.naturalcapitalnews.com/growth-in-green-bond-market-set-to-fuel-cleantech-revolution/>>

- [14] Dickinson, E. : GDP: A brief history, Foreign Policy, foreignpolicy.com
[online] [Cited 2014-12-10] Available from the Internet
<http://www.foreignpolicy.com/articles/2011/01/02/gdp_a_brief_history>
- [15] Piketty, T. : Capital in the 21st century, Paris School of Economics, March 2014
[online] [Cited 2014-11-21] Available from the Internet
<<http://piketty.pse.ens.fr/files/Piketty2014Capital21c.pdf>>
- [16] Sutcliffe, B. : World Inequality and Globalization, Oxford Review of Economic Policy
Vol. 20, No. 1, GLOBALIZATION (Spring 2004), Oxford University Press pp. 15-37.
- [17] Werner, G. W. : Einkommen für alle. Bastei Lübbe, 2008, 240pp. ISBN-10: 3404606078
- [18] Troy, A.: The Very Hungry City, Yale University Press, 2012, 320pp. eISBN: 978-0-300-16580-7
- [19] U.S. Energy Information Administration [online] [Cited 2014-11-28] Available from the Internet <<http://www.eia.gov/countries/data.cfm>>
- [20] Mohr, P.: Commodity Price Index, Scotiabank scotiabank.com [online] [Cited 2014-11-28] Available from the Internet
<http://www.gbm.scotiabank.com/English/bns_econ/bnscomod.pdf>
- [21] Brady, J.: Falling oil prices make fracking less lucrative. National Public Radio npr.org
[online] [Cited 2014-11-24] Available from the Internet
<<http://www.npr.org/2014/11/04/361204786/falling-oil-prices-make-fracking-less-lucrative>>
- [22] Raval, A.; Hume, N.: Oil Nations fail to halt fall in crude. Financial Times ft.com
[online] [Cited 2014-11-25] Available from the Internet
<<http://www.ft.com/intl/cms/s/0/fc66a4b0-74bf-11e4-a418-00144feabdc0.html#axzz3KCGvzNuG?>>>

Kontakt

Dušan Štiglic,
Kráľová pri Senci 570,
stiglic.dusan@gmail.com

FINANCOVANIE ZDRAVOTNEJ STAROSTLIVOSTI V USA

Ján Popovič

Kľúčové slová: Privátne zdravotné poistenie, efektívnosť privátneho zdravotného poistenia, poisťňá platba

Key words: Private health insurance, effectiveness of private health insurance, insurance payment

Abstrakt

Príspevok sa zaoberá modelom financovania zdravotníctva v USA. Popisuje jeho štruktúru, previazanie jednotlivých platobných mechanizmov a ich podiel na celkovom objeme zdravotníckych výdajov. Prostredníctvom štandardných ukazovateľov zdravotného stavu obyvateľstva analyzuje efektívnosť systému a porovnáva ho s tromi najvyspelejšími krajinami Európy. V závere rekapituluje hlavné nedostatky systému a navrhuje opatrenia na ich odstránenie.

Abstract

The article deals with a US financing model. Describes its structure, networking of different payment mechanisms and their share in the total amount of medical expenditures. It analyzes the effectiveness of the system through standard indicators of population health and compares them with three most advanced countries of Europe. The conclusion summarizes the main weaknesses of the system and proposes measures to eliminate them.

Úvod

Zdravotnícke systémy je podľa spôsobu financovania možné rozdeliť na dva základné modely. Model zdravotného poistenia a model štátneho zdravotníctva. Model zdravotného poistenia sa ďalej delí na variant povinného verejného zdravotného poistenia (Bismarckov model) a variant nepovinného privátneho zdravotného poistenia (tržný model). Model štátneho zdravotníctva sa delí na Beveridgeho variant a Semaškov variant (1).

Dominantným modelom financovania zdravotníctva kontinentálnej Európy je historicky najstarší Bismarckov model povinného verejného zdravotného poistenia, v ktorom je zdravotná starostlivosť konzumovaná ako „voľný statok“. Alternatívou k Bismarckovmu modelu verejného zdravotného poistenia je model štátneho zdravotníctva. Oba jeho varianty - Beveridgeho variant, pochádzajúci z Veľkej Británie a Semaškov variant, známy z bývalého ZSSR – sa vyznačujú porovnateľne vysokým stupňom solidarity. Rozdiel je v zdrojoch finančných prostriedkov. Model verejného zdravotného poistenia je financovaný prevážne z verejného zdravotného poistenia, zatiaľ čo štátne zdravotníctvo je štandardnou kapitolou štátneho rozpočtu (dane).

Oproti obojm zmieneným európskym modelom financovania zdravotníctva, vyznačujúcim sa vysokým stupňom solidarity, stojí zdravotníctvo USA, postavené na osobnej zodpovednosti jednotlivca za svoje zdravie (2, 3). Jeho financovanie je realizované prostredníctvom hybridnej zmesi vzájomne sa prekrývajúcich mechanizmov, medzi ktorými dominujú súkromné zdroje, reprezentované najmä privátnym zdravotným poistením. USA sú tak spolu s Tureckom a Mexikom jedným z 3 členov OECD, ktoré negarantujú zdravotnú starostlivosť všetkým svojim občanom (4).

Obecne možno povedať, že dominantným problémom každého systému zdravotnej starostlivosti je vysporiadať sa s otázkou jeho finančnej udržateľnosti. Stárnutie populácie, pokles ekonomicky aktívneho obyvateľstva a aktuálna rozpočtová situácia krajiny reprezentujú otázky, ktorých riešenie predpokladá veľkú trpezlivosť a profesionálnu zručnosť. V prípade zdravotníctva USA to platí dvojnásobne. Jeho efektivita, hodnotená prostredníctvom parametrov zdravotného stavu obyvateľstva je v porovnaní s európskymi krajinami dlhodobo nízka i napriek tomu, že celkové náklady na zdravotníctvo výrazne prevyšujú náklady porovnávaných krajín.

Cieľom práce je analyzovať americký model, identifikovať hlavné príčiny jeho nízkej efektivity a navrhnúť kroky k jej zvýšeniu.

Charakteristika modelu financovania zdravotnej starostlivosti v USA

Model financovania zdravotníctva USA je komplikovanou zmesou vzájomne sa prekrývajúcich mechanizmov. Tvoria ho súkromné výdaje, medzi ktorými popri priamych platbách nepoistených Američanov a spoluúčasti nedostatočne poistených klientov privátneho a štátneho poistenia dominuje privátne zdravotné poistenie, doplnené cez vládne výdaje financovanými federálnymi zdravotnými programami štátneho zdravotného poistenia.

Privátne zdravotné poistenie fungujú v 2 moduloch:

- zamestnanecké zdravotné poistenie
- individuálne zdravotné poistenie

Zamestnanecké zdravotné poistenie je integrálnou súčasťou tzv. riadenej zdravotnej starostlivosti, Health Maintenance Organization“ (HMO). Nákupcom i poskytovateľom zdravotných výkonov je zamestnávateľ, u ktorého si zamestanci dobrovoľne platia fixnú poistnú platbu. Za túto platbu dostávajú definované spektrum všeobecnej a komplexnej zdravotnej starostlivosti v zdravotníckych zariadeniach zamestnávateľa (alebo v ním kontrahovaných zariadeniach). Súčasťou riadenej zdravotnej starostlivosti sú rozličné daňové úľavy pre zamestnávateľov, ktorými ich štát motivuje k poisťovaniu zamestnancov. Jedná sa o daňovo uznateľný náklad pričom zamestnanec je na rozdiel od individuálne si platiaceho poistenca (viď nižšie) oslobodený od povinnosti zahrnúť poistku do svojich príjmov. Prostredníctvom riadenej zdravotnej starostlivosti sú poistení nielen zamestnanci ale i ich rodinní príslušníci (3, 4). Daňové úľavy spadajú pochopiteľne do položky vládnych výdajov na zdravotníctvo.

Alternatívou k riadenej zdravotnej starostlivosti je individuálne zdravotné poistenie, ktoré si na trhu zdravotného poistenia kupuje jednotlivec samostatne. K dispozícii má širokú škálu poistných plánov v rozličných cenách. Nakontrahovanú zdravotnú starostlivosť si poistenec čerpá buď u ľubovlného poskytovateľa alebo vo vymedzenej sieti preferovaných poskytovateľov, Preferred Provider Organizations (PPO) s výrazne nižšou spoluúčasťou (4).

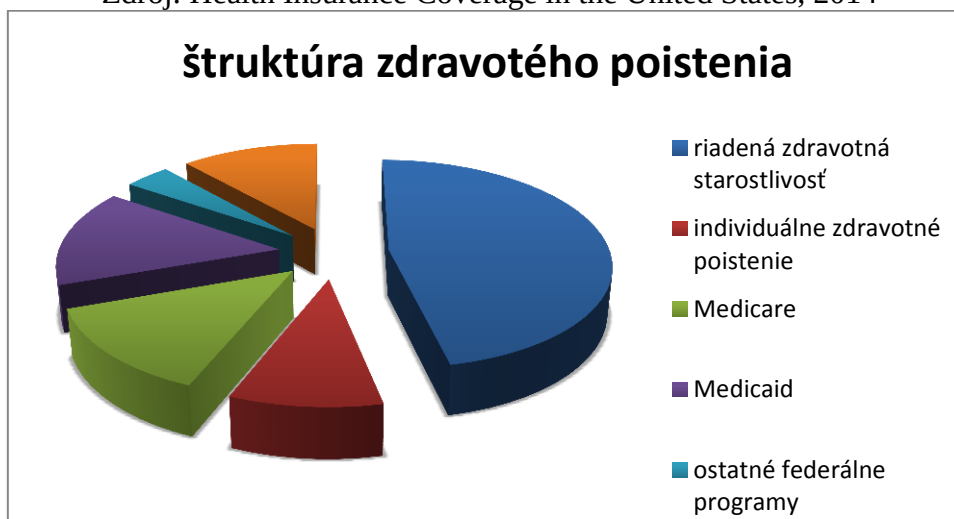
Druhým mechanizmom financovania zdravotnej starostlivosti v USA je štátne poistenie, hradené z vládnych zdrojov a realizované najmä prostredníctvom federálnych zdravotných programov. Programy boli zavedené v roku 1965 prezidentom Lyndonom B. Johnsonom a odvtedy sa príliš nezmenili (4). Tvoria ich:

- Medicare (občania nad 65 rokov)
- Medicaid (niektoré skupiny extrémne chudobných jedincov)
- Veterans Health Care Administration (vojaci a vojnoví veteráni)
- Indian Health Care (pôvodné americké obyvateľstvo)

Štruktúra zdravotné poistenie v USA

Podľa Health Insurance Coverage in the United States v roku 2013 pokrývalo zdravotné poistenie, privátne a štátne, 86,6% populácie USA. Z toho 64,2% tvorilo privátne zdravotné poistenie a 34% štátne poistenie. 13,4% Američanov bolo bez zdravotného poistenia (10). Detailnejšiu štruktúru zdravotného poistenia v USA ilustruje Graf 1.

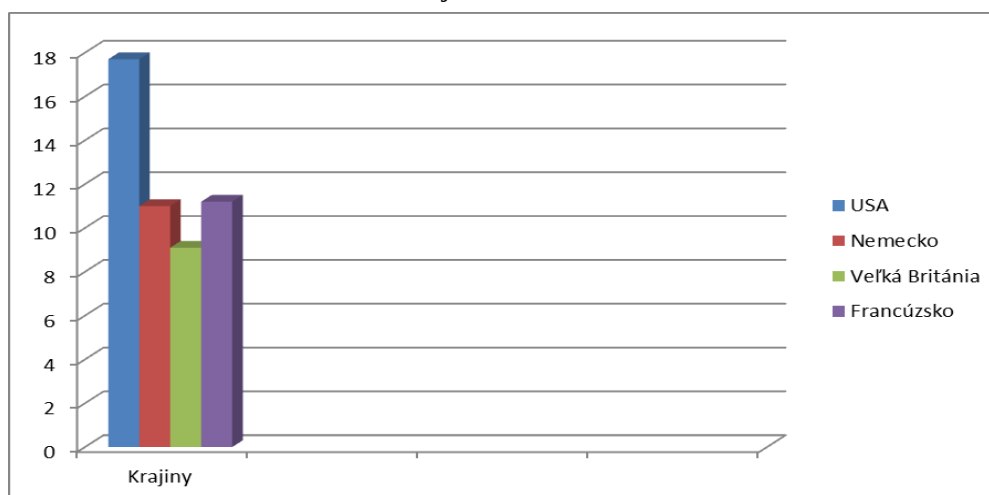
Graf 1. Štruktúra zdravotného poistenia v USA v roku 2013
Zdroj: Health Insurance Coverage in the United States, 2014



Celkové výdaje na zdravotníctvo a ich trend v USA

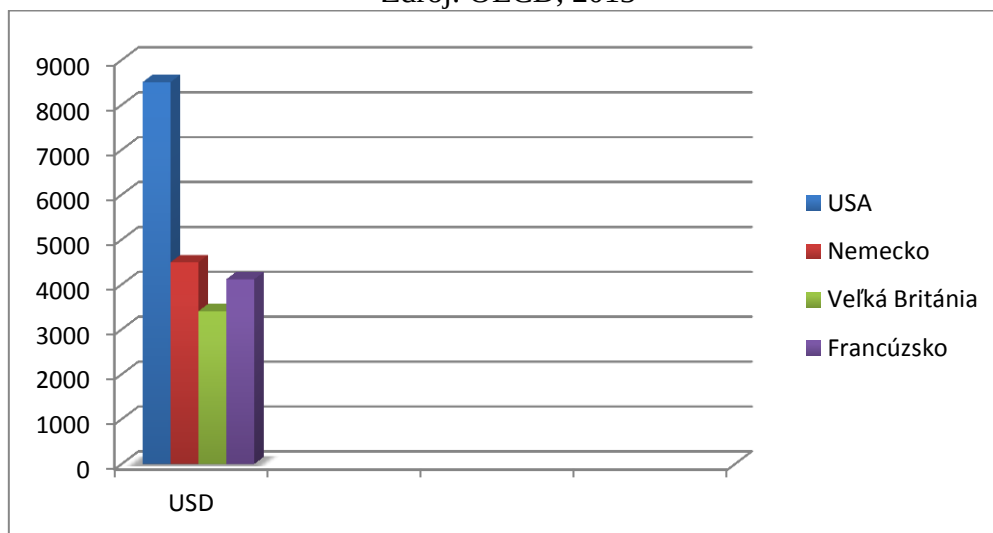
Zdravotníctvo USA je všeobecne považované za najdrahší zdravotný systém na svete (4, 6, 8). Podľa údajov OECD v roku 2011 tvorili jeho celkové náklady neuveriteľných 17,0% HDP. Pre porovnanie, v Nemecku v tom istom roku tvorili celkové výdaje na zdravotníctvo 11,2% HDP, vo Francúzsku 11,5% HDP a vo Veľkej Británii len 9,2% (8). Vid' Graf 2.

Graf 2. Celkové výdaje na zdravotníctvo v USA a vo vybraných európskych krajinách v r. 2011, vyjadrené %HDP
Zdroj: OCED, 2014



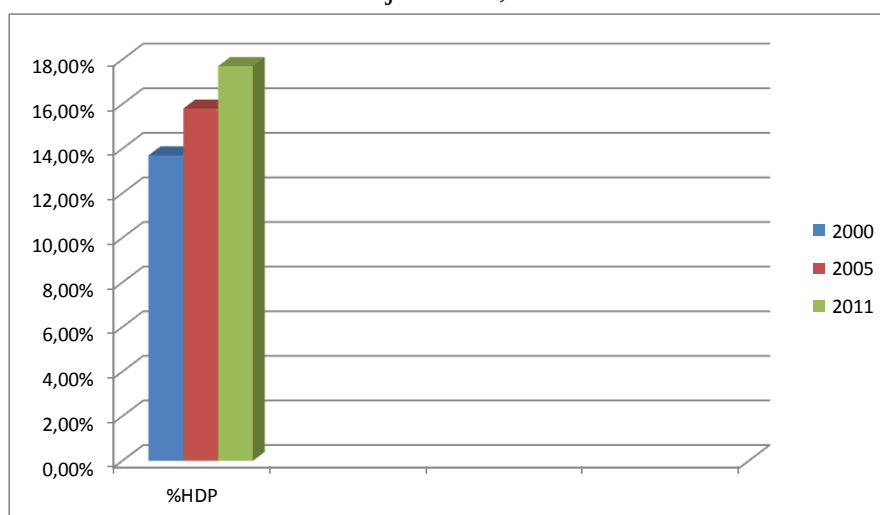
Obdobne vyznievajú výdaje na zdravotníctvo, kalkulované na hlavu. Každý Američan zaplatil za zdravotnú starostlivosť v roku 2011 v priemere 8 482, 7 UD, zatiaľ čo Nemec 4 609,8 UD, Francúz 4 192,3 a obyvateľ Veľkej Británie dokonca len 3 212,2 UD (8). Vid' Graf 3.

Graf 3. Celkové výdaje na zdravotníctvo v roku 2011 v USA, Nemecku, Francúzsku a Veľkej Británii, kalkulované na hlavu
Zdroj: OECD, 2013



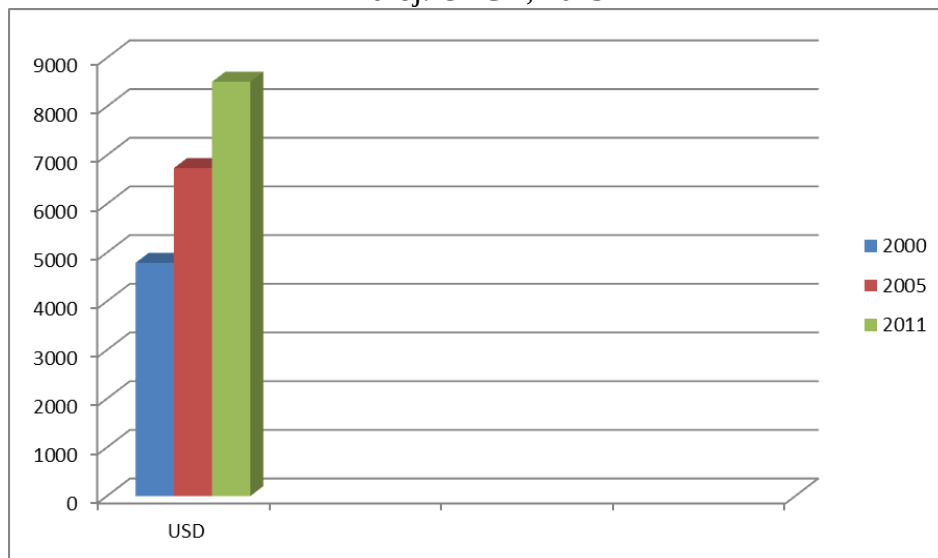
Trend vývoja celkových výdajov na zdravotníctvo v USA, vyjadrený % HDP, ilustruje Graf 4. Z neho je zrejmé, že zdravotníctvo USA je čoraz drahšie. Zatiaľ čo v roku 2000 spotrebovalo 13,2% HDP, v roku 2006 to bolo už 15,3% HDP a v roku 2011 17% HDP (8).

Graf 4. Trend vývoja celkových výdajov na zdravotníctvo v USA, vyjadrené % HDP
Zdroj: OECD, 2013



Rastúci trend celkových výdajov na zdravotníctvo v USA potvrdzuje i prepočet na hlavu. Zatiaľ čo v roku 2000 zaplatil každý Američan za zdravotnú starostlivosť v priemere 4765,5 UD, v roku 2006 to bolo už 7 123 UD a v roku 2011 8 482, 7 UD (8). Vid' Graf 5.

Graf 5. Vývoj celkových výdajov na zdravotníctvo v USA v rokoch 2000, 2005 a 2011,
kalkulovaných na hlavu
Zdroj: OECD, 2013

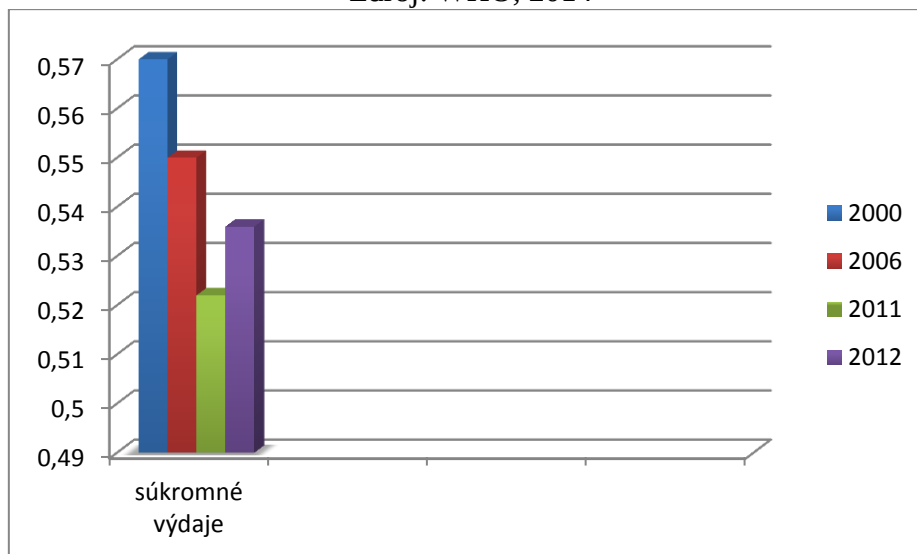


Vývoj podielu súkromných a vládnych výdavkov plus priamych platieb na celkových výdajoch na zdravotníctvo v USA

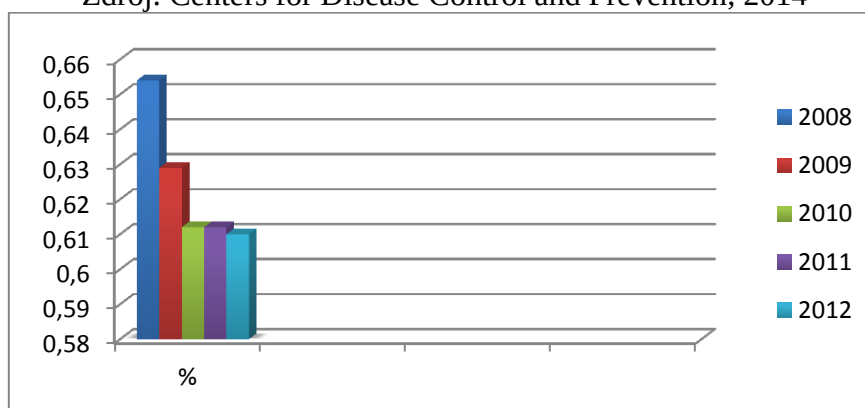
Vývoj podielu súkromných výdavkov na celkových výdajoch na zdravotníctvo v USA ilustruje Graf 6, podľa ktorého niekoľkoročný pokles vystriedal slabý vzostup v roku 2012, spôsobený pravdepodobne zvýšením sadzieb privátneho zdravotného poistenia. Na druhej strane pokrytie populácie USA privátnym zdravotným poistením za posledné roky vykazovalo zostupný vývoj ako ukazuje Graf 7.

Ruka v ruku s poklesom priamych platieb, reprezentujúcich súkromné výdaje (Graf 8), stúpala podiel vládnych výdavkov (Graf 9). Príčinou bolo sčasti stárnutie populácie, kedy stále viac Američanov padalo do siete Medicare a sčasti celkové zníženie príjmov a následné zvýšenie „poolu“ Medicaid.

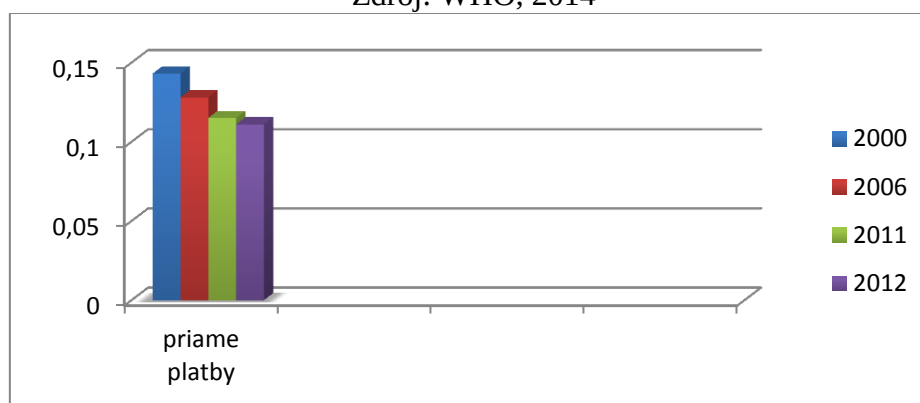
Graf 6. Vývoj podielu súkromných výdavkov na celkových výdajoch na zdravotníctvo v USA
Zdroj: WHO, 2014



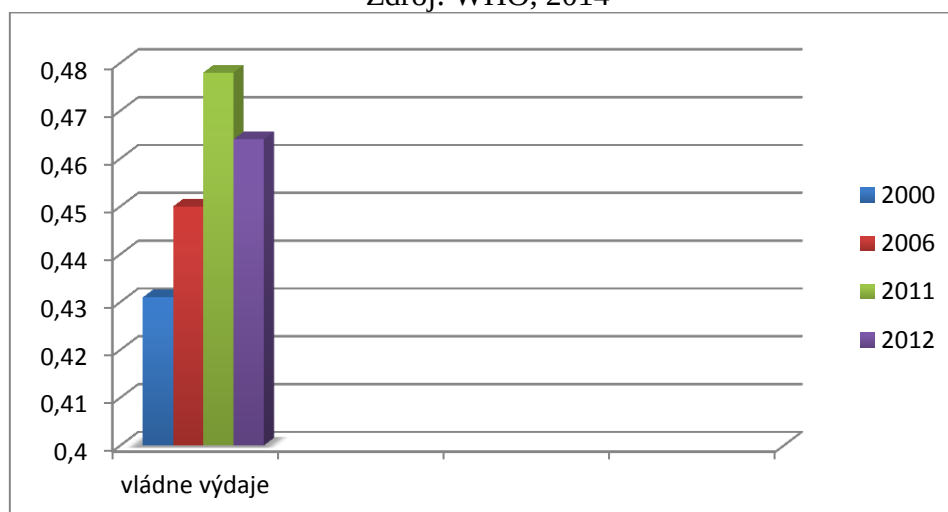
Graf 7. Vývoj pokrytia obyvateľstva USA pod 65 rokov privátnym zdravotným poistením
Zdroj: Centers for Disease Control and Prevention, 2014



Graf 8. Vývoj podielu priamych platieb na celkových výdajoch na zdravotníctvo v USA
Zdroj: WHO, 2014



Graf 9. Vývoj podielu vládnych výdajov na celkových výdajoch na zdravotníctvo v USA
Zdroj: WHO, 2014



Efektivita zdravotníctva USA

Efektivitu systému zdravotnej starostlivosti je možné hodnotiť z viacerých hľadísk. Pre naše potreby je prospešné použiť tzv. medicínsku efektivitu, využívajúcu štandardizované kritéria pre hodnotenie zdravotného stavu obyvateľstva:

- strednú dĺžku života pri narodení (life expectancy at the birth)
- dojčenskú úmrtnosť (infant mortality rate)
- mortalitu poranení (injuries mortality)
- mortalitu onkologických ochorení (cancer mortality)
- mortalitu kardiovaskulárnych ochorení

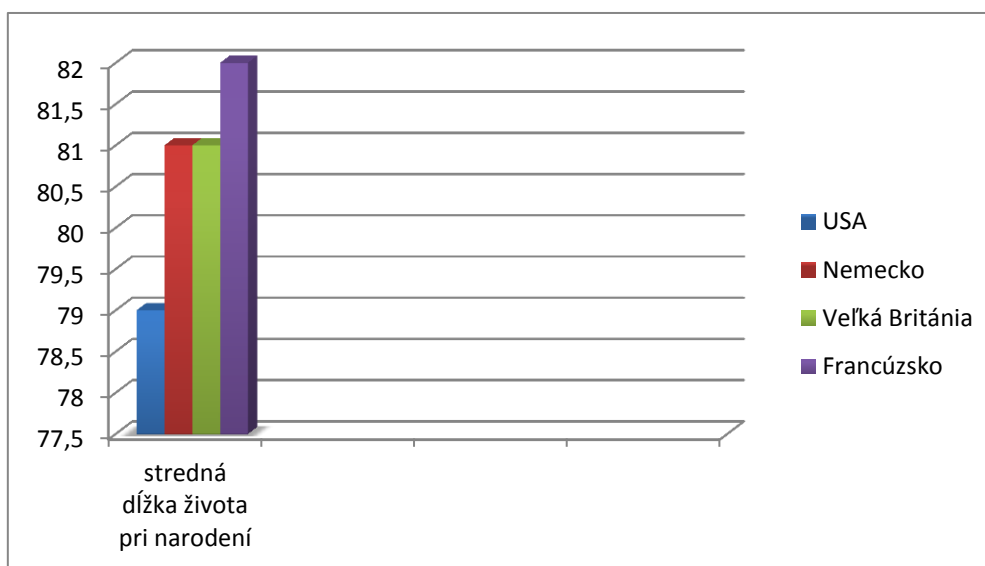
Uvedené parametre dopĺňajú dva štrukturálne ukazovatele:

- počet lekárov na 1 000 obyvateľov
- počet nemocničných lôžok na 1 000 obyvateľov

Prostredníctvom vymedzenej sady parametrov je napokon zdravotníctva USA porovnávané so zdravotníctvom Nemecka, Veľkej Británie a Francúzska. Výsledky ilustrujú Grafy 10, 11, 12, 13, 14, 15, 16.

Stredná dĺžka života pri narodení je definovaná ako počet rokov, ktoré má nádej prežiť osoba práve narodená pri zachovaní úmrtnosti v sledovanom roku v danej populácii.

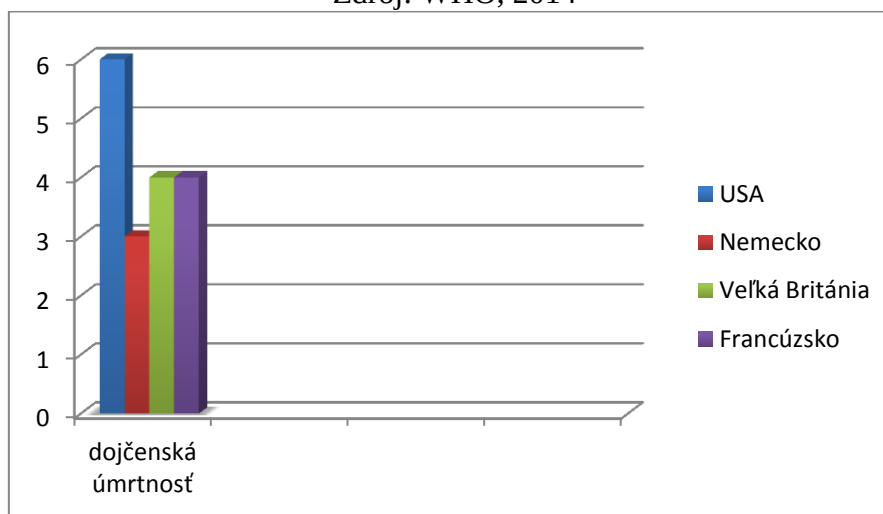
Graf 10. Stredná dĺžka života pri narodení (roky) v USA, Nemecku, Veľkej Británii a vo Francúzsku, obe pohlavia, 2012
Zdroj: WHO, 2014



Dojčenská úmrtnosť je definovaná ako počet úmrtí detí do jedného roka na 1 000 pôrodov.

Graf 11. Dojčenská úmrtnost' v USA, Nemecku, Veľkej Británii a Francúzsku, obe pohlavia, 2012

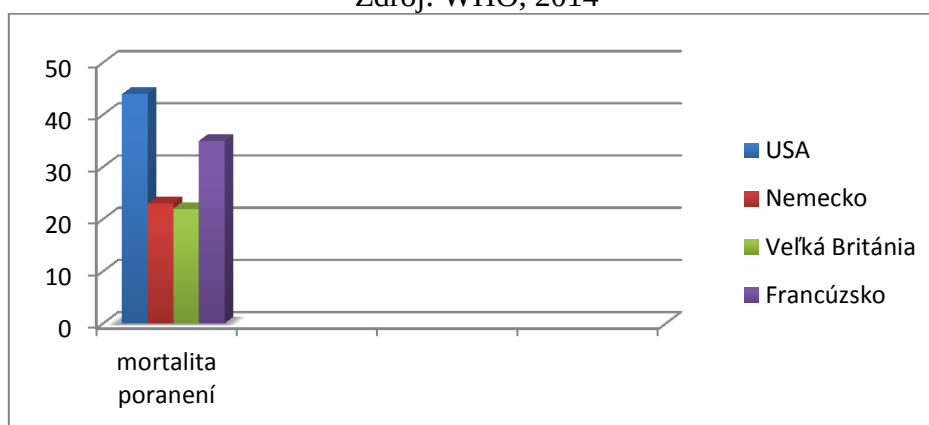
Zdroj: WHO, 2014



Mortalita poranení je definovaná ako počet úmrtí na 100 000 obyvateľov, spôsobených predchádzajúcim poranením. Jedná sa najmä o poranenia po dopravných nehodách.

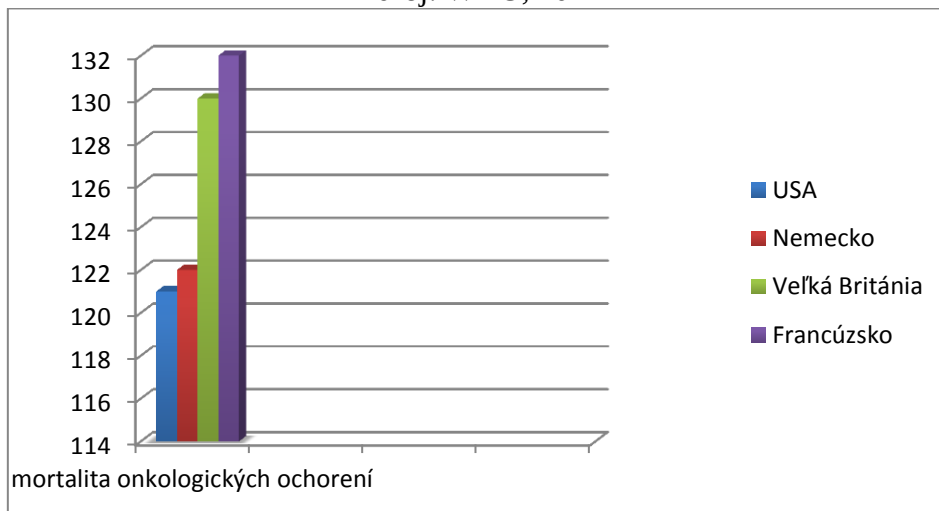
Graf 12. Mortalita poranení v USA, Nemecku, Veľkej Británii a Francúzsku, obe pohlavia, 2012

Zdroj: WHO, 2014



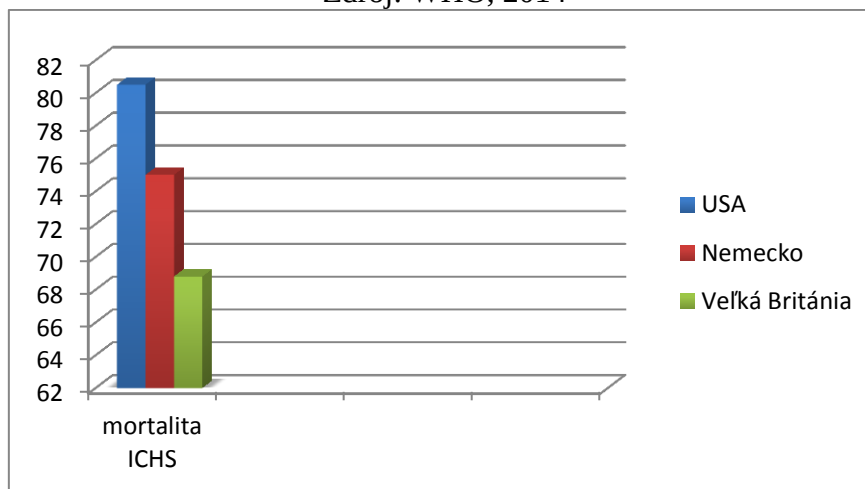
Mortalita onkologických ochorení je definovaná ako počet úmrtí na 100 000 obyvateľov, spôsobených onkologickým ochorením

Graf 13. Mortalita onkologických ochorení v USA, Nemecku, Veľkej Británii a vo Francúzsku, obe pohlavia, 2012
Zdroj: WHO, 2014



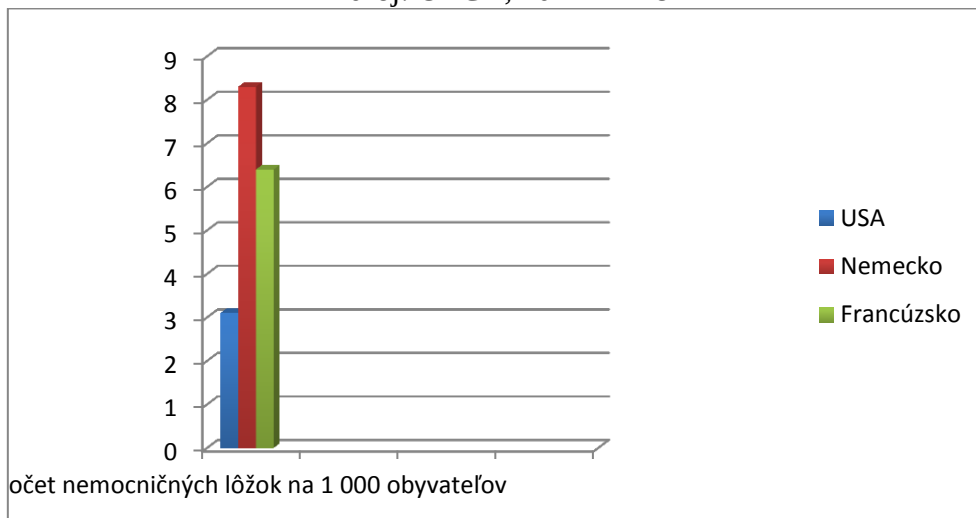
Mortalita kardiovaskulárnych ochorení je definovaná ako počet úmrtí na 100 000 obyvateľov, spôsobených ochorením kardio – vaskulárneho aparátu.

Graf 14. Mortalita kardiovaskulárnych ochorení v USA, Nemecku, a Francúzsku, obe pohlavia, 2012
Zdroj: WHO, 2014



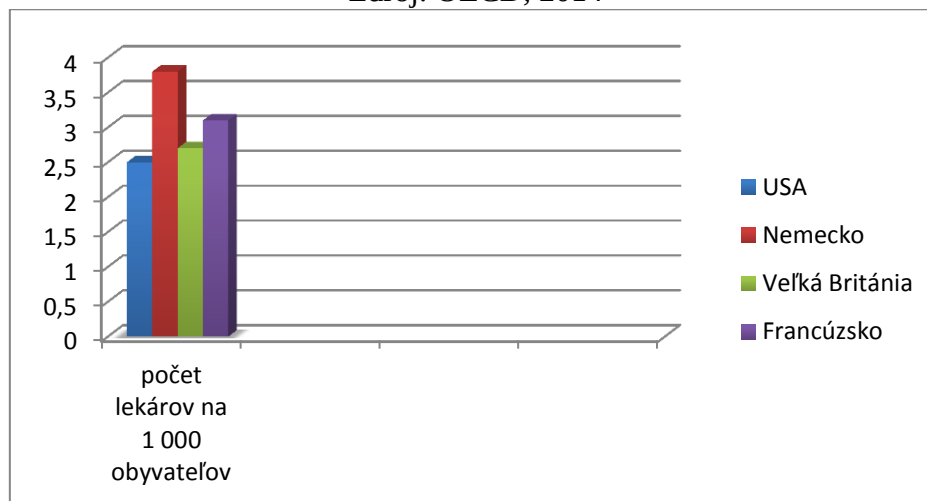
Graf 15. Počet nemocničných lôžok na 1 000 obyvateľov v USA, Nemecku, Veľkej Británii a Francúzsku, 2010

Zdroj: OECD, 2014-11-28



Graf 16. Počet lekárov na 1 000 obyvateľov v USA, Nemecku, Veľkej Británii a Francúzsku, 2011

Zdroj: OECD, 2014



Diskusia

Z prezentovaných údajov je zrejmé, že zdravotníctvo USA je veľmi neefektívne. Napriek tomu, že náklady na jeho prevádzku sú v porovnaní s vyspelými krajinami vysoké, efektivita, hodnotená štandardnými ukazovateľmi zdravotného stavu obyvateľstva je oproti týmto krajinám prekvapivo nízka (s výnimkou onkologických ochorení). Príčinou je insuficientný model financovania.

Prevládajúcim mechanizmom financovania zdravotníctva USA je privátne zdravotné poistenie. Z jeho filozofie vyplýva, že zdravotné poisťovne nazarábajú na úhrade zdravotnej starostlivosti ale na výbere poistného, pričom za lekársku starostlivosť sa snažia neplatiť ako sa len dá. Spôsoby, akými sa o tento cieľ usilujú, sú v zásade tri:

- taxácia, jedná sa o selekciu aktívnych, práceschopných žiadateľov s cieľom vybrať takých jednotlivcov, ktorí budú zdravotnú starostlivosť konzumovať minimálne

- sekundárna revíza zdravotnej dokumentácie dotknutého pacienta s cieľom identifikovať „zatajený“ údaj, oprávňujúci zdravotnú poisťovňu odstúpiť od poistnej zmluvy.
- prepracovaný systém právnej pomoci, zameraný na legitimizáciu uvedeného postupu

Dôsledkom tohto správania je, že pokrytie obyvateľstva USA privátnym zdravotným poistením postupne klesá. Postenie sa koncentruje v rukách zdravých, práceschopných jedincov, schopných platiť neustále rastúce poistných platieb resp. solventných Američanov, využívajúcich individuálne zdravotné poistenie. Poistenci s nízkymi príjmami resp. tí, ktorí stratili zamestnanie a nie sú ďalej schopní platiť si vysoké ceny poistiek, sú nútení zo systému privátneho zdravotného poistenia vystúpiť, v lepšom prípade redukovať balík poistených zdravotných výkonov. Mnohí Američania, ktorí trpia chronickými chorobami resp. sa predpokladá, že nimi trpieť budú, ostávajú tak nepoistení resp. sú poistení nedostatočne.

Zdanlivo nevysvetliteľnú vysoké sadzby privátneho zdravotného poistenia (po eliminácii finančne náročných klientov by malo klesnúť), vysvetľujú obrovské finančné čiastky, investované na preverovanie žiadateľov, na právnikov, zastupujúcich poisťovne v početných sporoch o úhradu poistného plnenia plus reklama a marketing.

Významným faktorom, podieľajúcim sa na vysokých cenách poistiek sú aj predražené zdravotné výkony, spôsobené nadštandardným finančným ohodnotením lekárov, vysokými cenami liekov, (vplyvná farmaceutická lobby), veľkorysé úhradové mechanizmy najmä za diagnostické a liečebné výkony a podobne.

S nízkou efektivitou zdravotníctva USA súvisí i fenomén odmietania platiť prevenciu. Privátne zdravotné poisťovne z princípu svojho fungovania postrádajú motiváciu hrať prevenciu. Z ich pohľadu totiž nemá zmysel platiť za zdravotnú starostlivosť, ktorá ich stojí dnes peniaze ale v budúcnosti prinesie úsporu niekomu inému („smotanú zlízne“ systém štátneho poistenia).

Systém privátneho zdravotného poistenia v USA sa vyznačuje zrejmom iracionalitou. Američanov rozdeľuje na tých, ktorí sú poistení dostatočne a dostávajú všetko (práceschopní resp. solventní jednotlivci), čo moderná medicína ponúka a tých, ktorí poistení nie sú resp. sú poistení nedostatočne a dostávajú len veľmi málo. S trochou nasádzky možno povedať, že privátne zdravotné poistenie „odopiera Petrovi základnú zdravotnú starostlivosť aby mohla Pavlovi ponúknuť tú najmodernejšiu“.

Výsledkom je, že obyvateľstvo USA obecné - v kontraste s vysokými nákladmi na zdravotníctvo - vykazuje nižšiu strednú dĺžku života pri narodení a vyššiu doženskú úmrtnosť ako v Nemecku, Veľkej Británii a Francúzsku, viac Američanov zomiera po dopravných nehodách a na kardiovaskulárne ochorenia ako Nemcov, Angličanov a Francúzov, systém disponuje menším počtom lekárov a prevádzkuje výrazne menej nemocničných lôžok ako v Nemecku, Veľkej Británii a Francúzsku.

Na druhej strane stojí sieť štátneho poistenia. Stárnuca a polymorbidná populácia s nedostatočnou predchádzajúcou prevenciou konzumuje zdravotnú starostlivosť v objeme, ktorého náklady vo vyjadrení % HDP dosahujú výšku verejných nákladov na zdravotníctvo v krajinách s verejným zdravotným poistením. Tlak na verejné financie je obrovský, federálne programy ako Medicare, poisťujúci obyvateľov nad 65 rokov a Medicaid, financujúci limitovaný balík zdravotných výkonov pre vymedzenú klientelu s nízkymi príjmami, praskajú vo švíkoch.

Americká administratíva o týchto problémoch dlhodobo vie. Najmä reprezentácia demokratov sa snaží rozšíriť zdravotné poistenie i na osoby, ktoré si ho nemôžu dovoliť. Billovi Clintonovi agenda zdravotníctva dokonca dopomohla k získaniu prezidentského úradu. Keď sa však snažil systém zreformovať a postupne zaviesť všeobecnú zdravotnú

starostlivosť, pohorel. Najväčší odpor prišiel a prichádza zo strany konzervatívcov s poukazom, že rozšírenie zdravotného poistenia berie Američanom možnosť voľby a daňových poplatníkov zbytočne zaťažuje novými daňami.

V súvislosti s obhajobou stávajúceho modelu financovania stojí za zmienku i názor, podľa ktorého vysoké náklady zdravotníctva súvisia s nezdravým spôsobom života Američanov. Napríklad výskyt obezity ako podporného faktora triády civilizačných chorôb (vysoký krvný tlak, diabetes mellitus, arterioskleróza) je v rámci krajín OECD v USA skutočne najvyšší (Tabuľka 1.).

Avšak podľa údajov výskumného strediska McKinsey Global Institute sa rozdiely v štruktúre týchto diagnóz medzi USA a ostatnými vyspelými krajinami podielajú na rozdieloch v celkových nákladoch zdravotnej starostlivosti cca 25 mld USD, čo prerátané na jedného Američana činí asi 100 USD na hlavu.

A aj keby sme ignorovali tieto zistenia a pripustili, že zlá životospráva významne zvyšuje náklady zdravotnej starostlivosti vyvolať môže, Američanom sa v porovnaní s ostatnými vyspelými krajinami viac zdravotnej starostlivosti nedostáva. Potvrdzujú to ukazovatele ako sú napríklad počet praktizujúcich lekárov na 1 000 obyvateľov či počet lôžok na 1 000 obyvateľov.

Tabuľka 1. Výskyt obezity v roku u mužov v roku 2009
Zdroj: OECD, 2013

	Body mass index väčší ako 25kg/m2 %
USA	71,0
Nemecko	60,1
Veľká Británia	50,5
Francúzsko	49,9

Avšak podľa údajov výskumného strediska McKinsey Global Institute (12) sa rozdiely v štruktúre týchto diagnóz medzi USA a ostatnými vyspelými krajinami podielajú na rozdieloch v celkových nákladoch zdravotnej starostlivosti cca 25 mld USD, čo prerátané na jedného Američana činí asi 100 USD na hlavu.

A aj keby sme ignorovali tieto zistenia a pripustili, že zlá životospráva významne zvyšuje náklady zdravotnej starostlivosti vyvolať môže, Američanom sa v porovnaní s ostatnými vyspelými krajinami viac zdravotnej starostlivosti nedostáva. Potvrdzujú to ukazovatele ako sú napríklad počet praktizujúcich lekárov na 1 000 obyvateľov či počet lôžok na 1 000 obyvateľov.

V súčasnosti rezonujú názory na reformu, s ktorou prichádza stávajúci prezident Obama. Jej koncept je v porovnaní s predchádzajúcimi návrhmi podstatne prepracovanejšia. Prešla kongresom a platiť začne od januára budúceho roku – 2015. I napriek tomu, že má svoje slabiny – najmä pokiaľ ide o daňové úľavy pre poistencov, v priebehu 5 rokov by mala podľa Bieleho domu znížiť počet nepoistených osôb o asi 30 miliónov.

Záver

Väčšina pozorovateľov zdravotníctva USA sa zhoduje v nutnosti jeho reformy. Jej cieľom by malo byť:

- rozšírenie prístupu k zdravotnej starostlivosti
- právna ochrana spotrebiteľa zdravotnej starostlivosti
- zníženie neúmerne vysokých nákladov zdravotnej starostlivosti

Pokiaľ sa jedná o rozšírenie prístupu k zdravotnej starostlivosti, účinným nástrojom by mohla byť daňová reforma, umožňujúcu odpočítať si z daní zdravotné poistenie pre Američanov, platiacich si zdravotné poistenie individuálne (mimo riadenú zdravotnú starostlivosť).

V otázke zníženia nákladov zdravotnej starostlivosti sú diskutované najmä úhradové mechanizmy. USA tradične používajú výkonový systém, motivujúci poskytovateľov k stále vyššej produkcii bez účinných regulačných mechanizmov. Riešením by mohol byť model Diagnosis Related Groups (DRG), postavený na platbe za diagnózu.

Literatúra

1. Private healthcare [online], posledná aktualizácia 3.3.2014 [citácia 21.11.2014], Wikipédia. Dostupné z [www. http://en.wikipedia.org/wiki/Private_healthcare](http://en.wikipedia.org/wiki/Private_healthcare)
2. Health Insurance in the United States [online], posledná aktualizácia 15.11.2014 [citácia 21.11.2014], Wikipédia. Dostupné z [www. http://en.wikipedia.org/wiki/Health_insurance_in_the_United_States](http://en.wikipedia.org/wiki/Health_insurance_in_the_United_States)
3. Krugman, P.: Svedomí liberála. 1. vyd. Praha: Vyšehrad, 2011. 264 s. ISBN 978-80-7429-068-8
4. Health Insurance Coverage of the Total Population, The Kaiser Family Foundation [online] 2014 [citácia 25.11.2014] Dostupné z [www. http://kff.org/other/state-indicator/total-population/](http://kff.org/other/state-indicator/total-population/)
5. Hroboň, P. 2010. Obamova reforma amerického zdravotníctví-veľké víťazství nebo nedokončený úkol? In Pharm Business Magazine, roč. 6, 2010,č. 2, str. 12.
6. Mirror, Mirror on the Wall, 2014 Update: How the U.S. Health Care System Compares Internationally, The Commonwealth Fund [online] 2014 [citácia 24.11.2014] Dostupné z [www. http://www.commonwealthfund.org/publications/fund-reports/2014/jun/mirror-mirror](http://www.commonwealthfund.org/publications/fund-reports/2014/jun/mirror-mirror)
7. The World Bank, Health System, Financing [online]. 2011 [citácia 23.11.2014] Dostupné z <http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/TOPICS/EXTHEALTHNUTRITIONANDPOPULATION/EXTHSD/0,,contentMDK:22523961~menuPK:6485082~pagePK:148956~piPK:216618~theSitePK:376793,00.html>
8. OECD, Health Statistics [online]. 2014 [citácia 26.11.2014] Dostupné z [www. http://www.oecd.org/els/health-systems/health-statistics.htm](http://www.oecd.org/els/health-systems/health-statistics.htm)
9. WHO, Global Health Observatory Data Repository [online]. 2014 [citácia 26.11.2014] Dostupné z [www. http://apps.who.int/gho/data/view.main.1900ALL?lang=en](http://apps.who.int/gho/data/view.main.1900ALL?lang=en)
10. Health Insurance Coverage in the United States: 2013, Current Population Reports [online] 2014 [citované 28.11.2014] Dostupné z [www. http://www.census.gov/content/dam/Census/library/publications/2014/demo/p60-250.pdf](http://www.census.gov/content/dam/Census/library/publications/2014/demo/p60-250.pdf)

11. Central Intelligence Agency, The World Factbook [online] 2014 [citácia 29.11.2014] Dostupné z [www. https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/rankorder/2091rank.html](https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/rankorder/2091rank.html)
12. McKinsey & Company [online] 2014 [citácia 2.12.2014] Dostupné z [www. http://www.mckinsey.com/insights/business_technology/big_data_the_next_frontier_for_innovation](http://www.mckinsey.com/insights/business_technology/big_data_the_next_frontier_for_innovation)

ROPA A JEJ VPLYV NA SVETOVÚ EKONOMIKU

Ing. Mária Wožniaková

Kľúčové slová: ropa, ruský rubel', rozpočtové problémy, vyššia produkcia.

Abstrakt

An oil was always known as a black gold. The countries in which the oil was part of the mineral resources usually build the economy on this raw material. Since oil is consumed every day, for oil-exporting countries it means the main source of money to the state budget. Current price of crude oil is falling down on the commodity markets reaching its long term minimums. The main reason for the change in price nowadays is the change in the way oil is extracted and high oil supply in the markets. A new way of extraction of oil by hydraulic fracturing caused higher oil production in the United States. The consequence was higher offer of this commodity on the market which caused a decline in prices.

The result to which leads current state of oil prices is depreciation of the Russian ruble and the stocks of Russian companies. The Russia's economy is dependent on the exports of oil and represents one of the main incomes to the state budget. Russia does not help the current situation and nor the fact that OPEC did not reduce the daily production of oil which could have lead to slow of the decline in raw material prices.

This situation creates to Russia economic difficulties. On the other side this situation could be beneficial for other countries, especially for those which are trying to start up their economies. Low prices could lead to increased consumption which can lead to economic growth of the country. The price drop is mainly positive signal for countries where the industry is based on the raw material (for example in the EU. Germany).

Abstrakt

Ropa bola vždy označovaná za čierne zlato a krajiny, v ktorých ropa bola súčasťou nerastných surovín a nerastného bohatstva stavali ekonomiku na tejto surovine. Nakoľko ropa sa spotrebováva každý deň, pre krajiny vyvážajúce ropu predstavuje hlavný zdroj peňazí do štátneho rozpočtu.

V súčasnosti dochádza k znižovaniu cien ropy na svetových trhoch. Hlavným dôvodom zmeny cien na komoditných burzách je zmena spôsobu ťažby ropy a vysoká ponuka ropy na trhoch. Novým spôsobom ťažby ropy tzv. frakovaním došlo k vyššej produkcii ropy v USA. Dôsledkom toho bola vyššia ponuka tejto komodity na trhoch, čo zapríčinilo pokles ceny.

Dôsledkom súčasného stavu cien ropy je zníženie ceny ruského rubla a aj ohrozenie ruských akcií. Práve ruská ekonomika je závislá na vývoze ropy a je jedným z hlavných príjmov do štátneho rozpočtu. Súčasnej situácie Rusku nepomáha aj fakt, že OPEC neznížil dennú produkciu ropy, čo by mohlo spomaliť pokles ceny suroviny.

Pre Rusko znamená táto situácia potencionálne ekonomické ťažkosti, avšak pre iné krajiny môže byť táto situácia prospešná, hlavne pre naštartovanie ich ekonomiky. Nízke ceny by mohli spôsobiť rast spotreby a tým aj potrebný ekonomický rast krajiny. Pokles cien je priaznivým signálom hlavne pre krajiny, ktorých priemysel je na tejto surovine založený (v EU napr. Nemecko).

Súčasná situácia

Prepad cien, ktorý nastal na trhu ropy predpovedá politické a ekonomické problémy naprieč svetovým hospodárstvom. Krajiny vyvážajúce ropu sa obávajú vysokých rozpočtových deficitov, ktoré súvisia s nižšou cenou ropy.

Existujú len dve možnosti a to buď je nízky dopyt po rope alebo sa jej veľa ťaží. Niektorí túto situáciu nízkeho dopytu vysvetľujú stagnujúcou ekonomikou v Európe, pomalým rastom v Číne. Hlavným dôvodom však môže byť práve stúpajúca celosvetová ťažba ropy, ktorá predbehla dopyt po rope. Saudská Arábia v snahe zachovať vysokú cenu ropy, znížila v septembri svoju ťažbu. Nedosiahlo to však svoj účinok, nakoľko iné krajiny OPEC – ako Lýbia a Angola vyťažili viac ropy. Produkcia ropy stúpa aj v USA a iných krajinách predostrela situáciu, kedy je vo svete viac ako dostatok ropy na uspokojenie aktuálneho dopytu.

Rýchlo sa meniacu situáciu ukazuje zmena ceny za barel ropy. V lete to bolo ešte 100 dolárov za barel. V súčasnosti je to okolo 70 dolárov a niektoré prognózy hovoria o ešte nižších cenách v blízkej budúcnosti. Znamená to najnižšia cena od recesie z roku 2009. Ruský rubel poklesol od leta, kedy bola cena 35 rubľov za dolár až k cene 50 rubľov za dolár. Hodnota meny klesá, vládny rozpočet je napätý, ekonomika krajiny má problémy. Nízka hodnota rubľa, zvýšená inflácia na 8%, to ruskej ekonomike škodí viac ako sankcie západnej Európy. Dôvodom je aj podiel z ropy na príjmoch pre Rusko, ktorej podiel je 60% a príjem do štátneho rozpočtu z produkcie ropy je 50% rozpočtových príjmov.

Graf 1- – vývoj ruského rubľa za obdobie 1 roka



Zdroj 1: <http://www.nbs.sk/sk/statisticke-udaje/kurzovy-listok/grafy-kurzov>

Krajiny exportujúce ropu nečakali a boli nepripravený na takúto situáciu. Veľa z nich nemalo vytvorené rezervy na podobnú situáciu, ktorá nastala. Tieto rezervy by mohli čerpať do doby, kým by ceny nestúpili na ich stanovené optimum. Veľa krajín si ich však nevytvorilo ako napr. Venezuela, Irán, Irak a pod.

Krajiny produkujúce ropu si zvykli na situáciu, kedy bola cena ropy 100 dolárov za barel. Nastala situácia, kedy ponuka ropy je vyššia ako dopyt. Trhový mechanizmus prirodzene tlačí ceny ropy nižšie a nižšie. Situáciu priaznivo prijímajú krajiny, ktorých ekonomika je naviazaná na spotrebu ropy ako je USA. Americkému doláru situácia prospieva, nakoľko sa stáva silnejším. Americká ekonomika prosperuje a dokonca sa dolár stáva silnejším ako ekonomika ázijských krajín. Hodnota meny iných krajín klesá, zatiaľ čo

hodnota amerického dolára stúpa. Ceny od svojho maxima v júny poklesli o 40% k svojej najnižšej hranici z minulého týždňa. Dôvodom bolo aj hlasovanie na pôde OPEC, ktorého výsledkom bolo ponechanie rovnakej miery ťažby ropy ako doteraz.

Pre USA to je priaznivé obdobie, nakoľko ich ekonomika je budovaná na veľkej spotrebe ropy. Súčasné nízke ceny znamenajú zvýšenie kúpnej ceny spotrebiteľov, nakoľko im zostane z príjmov úspora pre nízke ceny ropy a túto úsporu môžu minúť na tovar a služby. Lacný benzín má v ekonomike podobnú váhu ako zníženie daní – možnosť zvýšenia dopytu po iných tovaroch. Podľa agentúry Goldman Sachs by to mohlo pridať k HDP krajiny v roku 2015 0,4 percentuálneho bodu, čo by umožnilo hospodársky rast na úrovni 3%.

Rovnako aj podniky môžu profitovať z nízkych cien ropy a podporiť svoje investície a tým podporiť hospodársky rast. Tým, že spotrebiteľom zostáva viac prostriedkov na spotrebu, americkým spoločnostiam ako je Walmart vzrástli ceny akcií na trhu.

Ešte v minulom roku, bola cena za barel ropy viac ako 100 dolárov. Ekonomiky krajín, ktoré vyvážali ropu a ich rozpočet zvyknutý na stály a vysoký zdroj príjmu z ropy prosperovali. V súčasnosti sa však stretávajú s problémami. Hodnota ich meny sa prudko znižuje a krajiny strácajú pôdu pod nohami. Situácia, ktorú prežívajú krajiny, ktoré sú silne závislé na exporte ropy – Rusko, Venezuela. Ich rozpočty počítajú s cenou ropy nad 100 USD.

Podľa odhadov ruskej banky Sberbank, ak by cena ropy bola na úrovni 104 USD, dosiahlo by Rusko vyrovnaní rozpočet. Venezuela podľa analýzy spoločnosti Stratfor Global by potrebovala svetovú cenu ropy na úrovni 110 USD, aby mohla plniť svoj rozpočtový program. Ten je zameraný na financovanie bytových projektov, komunitné projekty a ďalšie sociálne programy v krajine. Produkcia klesá a krajiny potrebujú prostriedky pre rozpočty.

Venezuelský minister zahraničných vecí požiadal krajiny OPEC o mimoriadne zasadnutie, na ktorom by sa rokovalo o znížení produkcie ropy aby sa cena ropy na svetových trhoch udržala na úrovni 100 USD za barel. Zasadnutie OPEC nepredstavovalo zmenu v ťažbe ropy, takže aj cena ropy zostala klesajúca. Na tomto rozhodnutí vysokou váhou zodpovedala Saudská Arábia a preto v politickej scéne vznikli rôzne dohady, nakoľko sú ohrozené zisky a rozpočet aj tejto krajiny. Jednou z teórií je, že jej silné spojenectvo s USA malo vplyv na jej rozhodnutie. Vznikajú domnienky, že práve USA chce použiť pokles cien ropy ako zbraň voči Rusku a Iránu.

Nie je všetko zlato, čo sa blyští

Súčasná situácia sa zdá byť priaznivá pre ekonomiku a jej hospodársky rast. Nízke ceny ropy môžu signalizovať aj spomalenie globálnej ekonomiky. Európa v súčasnosti aj bez klesajúcich cien ropy bojuje s defláciou. Európska centrálna banka tomuto problému čelí svojimi metódami a to hlavne uvoľňovaním menovej politiky. Kvantitatívne uvoľňovanie, ktoré používajú centrálné banky v menovej politike sa neodporúča používať dlhodobo. Dôvodom je riziko vzniku bublín v aktívach, ako napríklad ceny akcií. Deflácia však nemusí byť jediným problémom klesajúcich cien ropy. Problémy, ktoré môžu nastať sa už pomaly objavujú.

Problém rýchleho posilňovania amerického dolára, ktorý sa aj v súčasnosti deje. Dolárový rast znamená pokles mien rozvíjajúcich sa krajín – hlavne tých, ktoré sú exportne orientované a ktorých podiel ropy na ich exporte predstavuje významnú časť. História ukazuje, že s klesajúcimi cenami ropy rástla sila amerického dolára.

Silnejúci americký dolár zasiahol rozvíjajúce trhové ekonomiky krajín ako je Argentína, Brazília, Čile – krajiny závislé na vývoze surovín. Klesajúce ceny ropy však majú

ešte väčší vplyv na krajiny, ktoré sú silne zamerané na export ropy – Rusko, Nigéria a Venezuela. Kurz amerického dolára bol dlhé roky stabilný. Zmeny nastali od júna minulého roku, kedy začala hodnota dolára stúpať. V rovnakom období začali ceny ropy klesať. Klesajúca cena ropy spôsobila posilnenie amerického dolára a ekonomiky naviazané na export ropy zaznamenávajú pokles kurzu ich meny.

Prudký pokles menových kurzov krajín ovplyvňuje ich budúci ekonomický vývoj. Ekonomika krajiny sa môže dostať do recesie. Prudký pokles hodnoty meny môže taktiež spôsobiť odliv kapitálu a investícií z krajiny. Krajiny by sa mohli dostať do situácie, kedy by zahraničný a aj domáci investori v krajine prestali investovať v mene krajiny z obavy jej budúceho menového vývoja a radšej investujú a nakúpia americké doláre, investujú do aktív mimo krajiny – napríklad nákup cenných papierov alebo amerických dlhopisov. V prípade takéhoto správania investorov by krajina čelila poklesu na akciovom trhu a zvýšeniu úrokovej sadzby dlhopisov vydávaných vládou. Krajine by hrozila recesia, nakoľko klesajúci hodnoty meny spôsobuje potrebu vynaloženia viac prostriedkov na dovoz tovaru pre spotrebiteľa – čo aj znamená pokles reálnych príjmov spotrebiteľa.

Klesajúce ceny sa netýkajú len cien ropy, ale ovplyvnené sú aj iné komodity. Dochádza k postupnému klesaniu ich ceny – surovín ako zlato, meď a iné priemyselné kovy. Bloomberg hlási pokles okolo 22 komodít, ktoré sa dostali na najnižšiu úroveň od recesie v roku 2009.

Druhý problém, ktorý už bol spomenutý je rast deflácie. To sa prejavuje hlavne v Európe a v Japonku, i keď obe oblasti už predtým ako začala svetová cena ropy klesať problém s defláciou a recesiou v ekonomikách. Ropa a jej pokles však spôsobili ešte rýchlejší pád do deflácie a to môže prispieť k vyššiemu kvantitatívnemu uvoľňovaniu centrálnych bánk.

Klesanie cien ropy bude tlačiť infláciu do nulových hodnôt, až nakoniec do deflačnej úrovni. V Eurozóne je inflácia na úrovni 0,2% a v Japonsku 0,8%, čo je vzdialené od inflačného cieľa 2% a ekonomika sa uberať práve opačným smerom.

Pokles cien ropy spôsobil, že spotrebiteľom zostáva viac z ich príjmov na vlastnú spotrebu a rovnako aj podnikom zostane viac prostriedkov na ich investície. Predstava je taká, že spotrebiteľia minú prostriedky, ktoré ušetrili znížením ceny ropy na tovary a služby. Rovnako aj podniky ušetrené prostriedky investujú. Tým, že klesá inflácia, klesajú aj ceny tovarov a služieb – spotrebiteľia a podniky môžu váhať, či peniaze minúť teraz alebo počkať, či ceny tovarov budú ešte klesať. To môže spôsobiť na trhu situáciu, že spotrebiteľia vyčkávajú a nespotrebovávajú tovary a služby na trhu. Rovnako aj podniky, ktorých produkty sa predávajú ale nevedie dokedy za súčasné ceny – či situácia ich neprinúti znížiť ceny svojich produktov. I keď podnik má príjem, neistota môže spôsobiť váhanie s investíciami. Deflácia by tak mohla spôsobiť pokles výdavkov spotrebiteľa a znížiť investície podniku.

Existujú finančné aktíva naviazané na ropu. Ich pokles by mohol znamenať finančnú nestabilitu vo svetovej ekonomike. Samotná ropa nie je len pohonná látka slúžiaca na udržanie chodu motorového vozidla. Ropa predstavuje aj komoditu, s ktorou sa obchoduje na svetových trhoch ako finančným aktívom. Ako už bolo spomenuté, pokles cien ropy nezasiahol len ropu ako jedinú komoditu, ale aj ďalších 22 iných komodít, alebo finančných záruk a deflácia môže zasiahnuť aj iné finančné aktíva ako reťazová reakcia. V súčasnosti je cena za barel ropy okolo 60 USD, čo znamená zníženie ceny ropy o polovicu – 50% deflácia.

Záver

Svet potrebuje ropu na rôzne účely, či už na vedenie motorového vozidla, ako surovinu do rôznych produktov aj liečiv, alebo ako pohonná látka používaná v poľnohospodárstve. Ceny ropy na svetových trhoch majú klesajúci tendenciu. Tak ako vysoké ceny ropy spôsobujú infláciu, tak nízke ceny spôsobujú pravý opak – defláciu. Krajiny, ktoré sa nachádzajú v deflačnom pásme môžu mať v budúcnosti problémy so splácaním svojho dlhu. Pokles ceny meny na svetových trhoch spôsobuje neochotu investovať na domácom trhu, čo spôsobuje odliv domácich a zahraničných investorov. Odliv investícií do zahraničia znamená pre krajinu opäť situáciu, kedy hodnota meny začína klesať. V prípade ak sú dlhy krajiny v amerických dolároch a hodnota meny je nízka, dochádza k situácii, kedy krajina musí splácať svoj dlh spolu aj s kurzovou stratou.

Zdroje

- [1] Associated Press – Winners and losers fo the great oil price plunge [online]. Financial post [citované 2014-12-08]. Dostupné na internete: <http://business.financialpost.com/2014/11/28/winners-and-losers-of-the-great-oil-price-plunge/?__lsa=0da3-a8a7>
- [2] Debbie Clarson - Collapse of oil prices leads world economy into trouble [online]. The Guardian [citované 2014-12-05]. Dostupné na internete: <<http://www.theguardian.com/business/2014/dec/03/oil-collapse-leads-world-economy-trouble>>
- [3] Gordon Isfeld - Oil price loss seen as gain for consumers: ‘What is saved at the pumps will be spent at malls’[online]. Financial post [citované 2014-12-02]. Dostupné na internete: <<http://business.financialpost.com/2014/11/27/oil-price-loss-seen-as-gain-for-consumers-what-is-saved-at-the-pumps-will-be-spent-at-malls/>>
- [4] Grafy kurzu – americký dolár. [online]. Národná banka Slovenska [citované 2014-12-10]. Dostupné na internete: <<http://www.nbs.sk/sk/statisticke-udaje/kurzovy-listok/grafy-kurzov>>
- [5] Grafy kurzu – ruský rubel’ [online]. Národná banka Slovenska [citované 2014-12-10]. Dostupné na internete: <<http://www.nbs.sk/sk/statisticke-udaje/kurzovy-listok/grafy-kurzov>>
- [6] Jakie Northam - For World's Oil Exporters, Falling Prices Have A Domino Effect [online]. NPR [citované 2014-12-07]. Dostupné na internete: <<http://www.npr.org/blogs/parallels/2014/12/05/368495739/for-worlds-oil-exporters-falling-prices-have-a-domino-effect>>
- [7] Matthew Philips - Oil Prices Fall, and the Global Economy Wins [online]. Bloomberg business week [citované 2014-12-09]. Dostupné na internete: <<http://www.businessweek.com/articles/2014-09-29/oil-prices-fall-and-the-global-economy-wins>>
- [8] Mohamed A. El-Erian - Good, Bad and Ugly of Lower Oil Prices [online]. Bloomberg view [citované 2014-12-08]. Dostupné na internete: <<http://www.bloombergview.com/articles/2014-12-01/good-bad-and-ugly-of-lower-oil-prices>>
- [9] OPEC - More confident world economy [online]. OPEC[citované 2014-12-08]. Dostupné na internete: <http://www.opec.org/opec_web/en/press_room/2733.htm>
- [10] OPEC - Counting the cost of speculation [online]. OPEC[citované 2014-12-08]. Dostupné na internete: <http://www.opec.org/opec_web/en/press_room/2907.htm>

- [11] Steven Mufson - As oil prices plunge, wide-ranging effects for consumers and the global economy [online]. The Washington post [citované 2014-12-09]. Dostupné na internete: <http://www.washingtonpost.com/business/economy/as-oil-prices-plunge-wide-ranging-effects-for-consumers-and-the-global-economy/2014/12/01/904984b2-7971-11e4-9a27-6fdb612bff8_story.html>
- [12] Sam Ro - UBS: Here's What A \$10 Move In Oil Does To GDP Around The World [online]. Business insider [citované 2014-12-10]. Dostupné na internete: <http://www.businessinsider.com/ubs-gdp-impact-of-10-decline-in-oil-2014-12>
- [13] Vývoj ceny ropy – Brent spot [online]. Openiazoch [citované 2014-12-10]. Dostupné na internete: <<http://openiazoch.zoznam.sk/zivot/makro/ropa.asp?period=6>>

EFFECTS OF THE SOVEREIGN DEBT CRISIS IN EUROZONE

EFEKTY DLHOVEJ KRÍZY KRAJÍN EUROZÓNY

Antonia FICOVA

Keywords: Debt Crisis, Eurozone, Analysis

Kľúčové slová: Dlhová Kríza, Eurozóna, Analýza

Abstract

The paper focus on effects of debt crisis on the countries of Eurozone. Moreover, paper investigates the effects of following variables: Government consumption expenditure, Interest, Nominal GDP growth rate, Primary deficit, Level of gross debt, Gross saving, Taxes on production and imports of observed 19 Eurozone countries. We came to the conclusion that between gross saving and gross debt, between gross government consumption and deficit, between taxes on production and gross debt and also between taxes on production and gross savings is a significant positive correlation. In this context, data are illustrated by scatter graphs, covariance analysis and histogram.

Abstrakt

Článok sa zameriava na dopady resp. efekty dlhovej krízy na krajiny eurozóny. Práca skúma účinky týchto premenných: Výdavky verejnej správy - spotreba, úroky, miera ekonomického rastu, primárny deficit, úroveň hrubého dlhu, hrubé úspory, dane z výroby a dovozu pozorovaných 19 krajín eurozóny. Došli sme k záveru, že medzi hrubými úsporami a hrubým dlhom, medzi hrubou domácou spotrebou a deficitom, medzi daňou z výroby a hrubým dlhom a tiež medzi daňou z výroby a hrubými úsporami je významná pozitívna korelácia. V tejto súvislosti, údaje sú ilustrované prostredníctvom grafov, kovariančnej analýzy a histogramu.

JEL klasifikácia: H62, H63, F65, G01

1 Introduction

Eurozone has been struggling with apparently-intractable crisis over enormous debts faced by its weakest economies and by countries impacted by bursting of housing booms in recession. However, the structural problem in the eurozone is created by the fact that the monetary union is not embedded in a political union. On the one hand, this imbalance leads to creeping divergencies between member states and no mechanism to correct or to alleviate them. On the other hand, these divergencies in turn are at the core of budgetary divergencies and crises. In other words, with potential loss of access to bond markets, inability to devalue, and failure of European Central Bank (ECB) to intervene, stern demands by Germany for adoption of severe austerity programs and reform could lead to deeper recession, bond restructurings, bailouts, and even defaults on debt.

Nevertheless, despite small primary deficits, Greece (175.5%); along with Italy (132.2%) and Ireland (110.5% in 2014) are sources of concern due to large gross government debt (as percent of GDP), of which significant portions are held abroad. On the other hand, Japan is able to issue debt at low interest rates, because government owns large offsetting financial assets and has own yen, with only small portion of debt held abroad. In short, specific use of debt by private sector appears to be important in determining whether debt can be repaid.

Lee C., Buchheit, G., Mitu G. (2012) surveyed the options now facing the sovereign debtors and their official sector sponsors. They concluded with following options? first, cajole the markets into an act of faith, hope and charity, second massage the yields, full bailout, a Greek-style restructuring, a debt reprofiling designed to shift maturities out of the adjustment program period while inflicting the least possible NPV loss on the debtholders.

Lindseth, P. L. (2012) reflected on various possible meanings of “political union” in the EU, to considered whether there might be a tension between “de jure” and “de facto” dimensions of the concept, highlighted any barriers to real political union within the Eurozone and what the sources of those barriers might be.

Lee, M., Park, D., Abdon, A., Estrada, G. (2013) provided examination of both the trade and financial channels of crisis transmission. They show that the impact on developing Asia will fall primarily on trade but there are also significant effects on the region’s financial systems, especially its banking sector.

Kocha, S., Baeumler, E. (2013) analyzed the impact of European sovereign downgrades and negative watches on the European government bond and stock market including the partial default of Greece in March 2012. Results showed that the current European sovereign debt crisis is considered a long term crisis. Analyzing each country separately, they found no reaction on the respective government bond markets for any country, but significantly negative effects on the national stock indices of Greece, Portugal, Spain, and Slovenia.

Beetsma, R., de Jong, F., Giuliadori, M., Widijanto, D., (2014) investigated variances and covariances based on intraday data from Eurozone sovereign bond market to measure the dependence structure of eurozone sovereign yields. Their analysis focused on the impact of news, obtained from the Eurointelligence newflash, on the dependence structure.

Wali Ullah G. M., Ahmed, S. P. (2014) focused on causes, current consequences and potential implication of the European debt crisis. According to them crisis was found to be a result of factors including international trade imbalances, the effects from the global crisis 2007-2012 and the failure in bailout approaches to cure Europe from the global financial distress. This has caused panic across the world due to the fact that negative financial situations in peripheral countries in Europe might further demolish the global financial markets.

Hassel, A. (2014) investigated the causes of, and reactions to, the Eurozone crisis, focusing in particular on the institutional foundations of the four Southern European Eurozone countries that have encountered an acute sovereign debt crisis. Her paper interprets the sovereign debt crisis in the Eurozone as the combination of two features: firstly, the architecture of the common currency area and secondly, the specific institutional foundations of two types of economies participating in the Eurozone.

Minenna, M. (2014) described an original proposal in order to improve the Euro architecture, restore the uniqueness of the Euro interest rate term structure, exit from the crisis and undertake a path of sustainable growth for all the member countries: the European Public Debt Refinancing Program.

1.1 The Objectives

The research objectives of this paper are presented as follows: What are effects of Government consumption expenditure, Interest, Nominal GDP growth rate, Primary deficit, Level of gross debt, Gross saving, Taxes on production and imports of countries on debt in Eurozone? What is the correlation between observed variables? Are these variables correlated positively to gross debt?

1.2 Data and Methodology

This paper explores econometric model. First, model examine impact of Government consumption expenditure, Interest, Nominal GDP growth rate, Primary deficit, Level of gross debt, Gross saving, Taxes on production and imports to gross debt of observed 19 Eurozone countries at 95 percent of probability. Moreover, we examine this model through economic software Eviews, illustrated by scatter graphs, histogram and covariance analysis. In this context, we use data from European Commission, AMECO Database, since 2010 to 2016.

1.3 Structure of the Study

The remainder of this paper proceeds as follows: Section 2 presents briefly Eurozone, debt issues, productivity, regulations required Eurozone members to limit their government debt level and budget deficit. Ergo, the main contribution of this paper is contained in section 3 that provides examined Debt model. On the other hand, section 4 concludes the paper.

2 Literature review

Eurozone is neither fiscal or full political union and does not represent optimal currency area, meeting four essential criteria for single-currency area, as defined by Economist Mundell: (1) labor mobility; (2) capital mobility and wage and price flexibility; (3) similar business cycles; and (4) fiscal risk-sharing system presented by Barclays (2011). For last decade, PIIGS (Portugal, Ireland, Italy, Greece and Spain) were eurozone's consumers, spending more than their income and running ever-larger current account deficits according to the Roubini.

De Grauwe, P. (2010) presented that as governments are forced by rating agencies to reduce their debt levels, the further deleveraging of private sector debt is made impossible. The private sector can only reduce its debt if the government is willing to increase its own debt. Forcing the government to reduce its debt level today while the private sector also tries to reduce its own debt level leads to a self-defeating dynamics in which neither the private nor the public sectors succeed in reducing their debt.

Roubini (2011) pointed out that as productivity gains outstripped wage growth, Germany and other core eurozone countries experienced real depreciation and relative gains in competitiveness compared to Club Med countries.

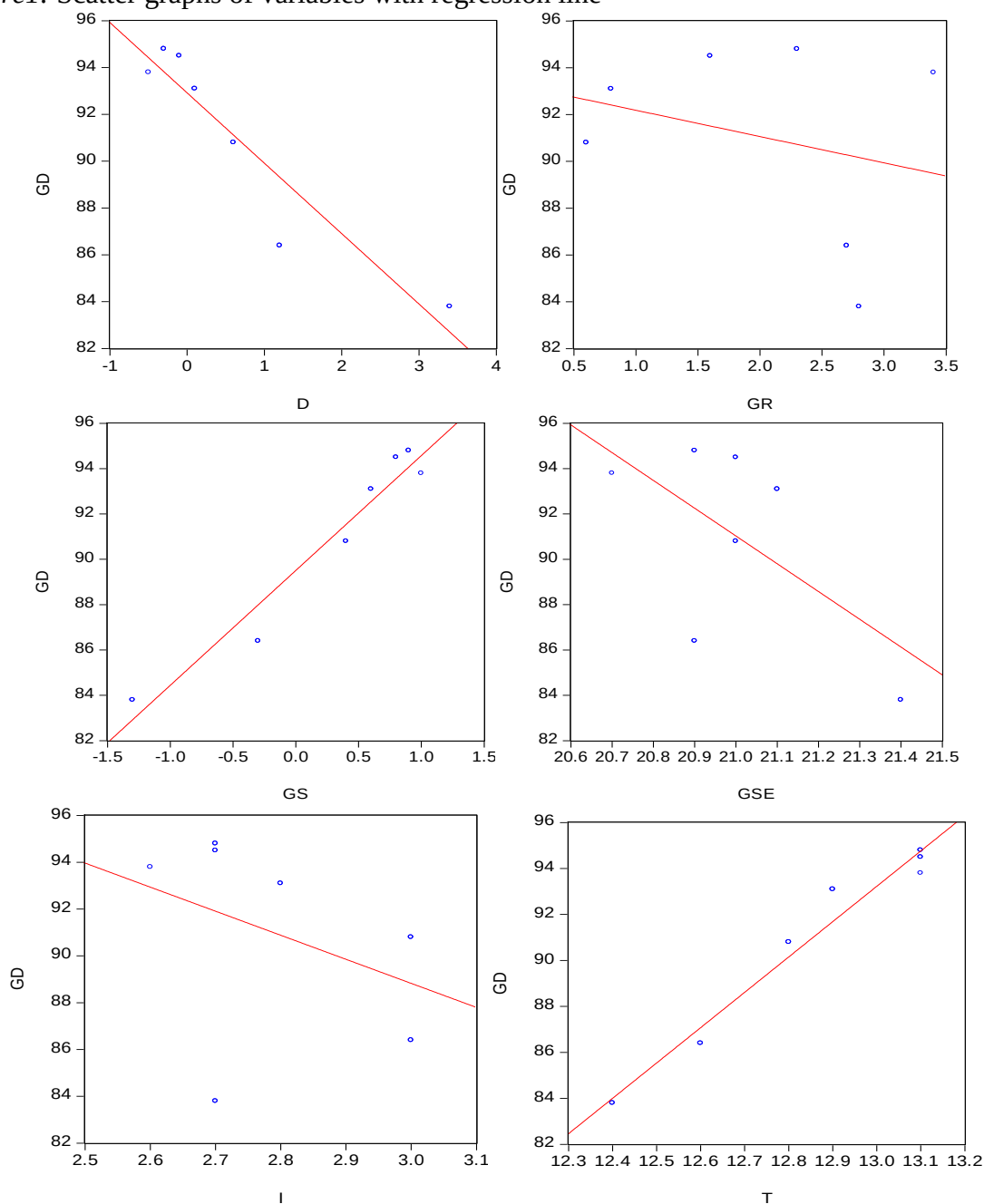
Wali Ullah G. M., Ahmed, S. P. (2014) pointed out that regulations required Eurozone members to limit their government debt level and budget deficit at 60% and 3% of their GDP correspondingly. Nevertheless, GIIPS used most of their available credits in larger consumption, building generous social systems and further funding a construction boom, which resulted in enormous government budget deficits that were not sustainable. On the other hand, reason that contributed to the financial crisis in Europe is the gap of economic strength and structure between GIIPS and other members in the common currency area.

3 Debt model

At this section, we construct a correlation matrix with the t-statistic, illustrating by scatter graphs and histogram by using economic software Eviews. We observe following variables that include: Government consumption expenditure (% of GDP) – GSE, Interest (%) – I, Nominal GDP growth rate(%) – GR, Primary deficit (%) – D, Level of gross debt (end of year, % of GDP) – GD, Gross saving (%) – GS, Taxes on production and imports (%) – T of observed countries of EU 19 of Eurozone. Countries include: Austria, Belgium, Cyprus, Estonia, Finland, France, Germany, Greece, Ireland, Italy, Latvia, Lithuania, Luxembourg, Malta, Netherlands, Portugal, Slovakia, Slovenia, Spain. We examine impact of variables that were mentioned above on gross debt (% of GDP). Data are obtained from European Commission, AMECO Database, since 2010 to 2016.

Moreover, relations between variables are illustrated by scatter graphs as follows. In other words, a positive correlation is between gross debt and taxes on production and imports, gross debt and gross saving, on the other hand is negative correlation between gross debt and primary deficit, gross debt and government consumption expenditure.

Figure1: Scatter graphs of variables with regression line



Source: Author's estimation by using Eviews according to the data from European Commission, AMECO Database, since 2010-2016

Note: * Government consumption expenditure (% of GDP) – GSE, Interest (%) – I, Nominal GDP growth rate(%) – GR, Primary deficit (%) –D, Level of gross debt (end of year, % of GDP) – GD, Gross saving (%) – GS, Taxes on production and imports (%) – T.

* The data is displayed as a collection of points, each having the value of one variable determining the position on the horizontal axis and the value of the other variable determining the position on the vertical axis. If the pattern of dots slopes from lower left to upper right, it suggests a positive correlation between the variables

being studied, e. g. debt to expenditure. If the pattern of dots slopes from upper left to lower right, it suggests a negative correlation, e.g. growth rate to expenditure.

Correlation of variables are presented in following Table 1 below. Results coming out from this matrix show that exempli gratia correlation between growth rate and deficit is 0.200 increase together, between gross saving and gross debt is 0.972 increase together, between government consumption expenditure and deficit is 0.816 increase together, between interest and deficit is 0.174 that means increase together, between interest and government consumption expenditure is 0.049, between taxes and gross debt is 0.982 increase together, between taxes and gross saving, that means positive correlation of observed variables. On the other hand, between gross debt and deficit is -0.940 correlation, between growth rate and gross debt is -0.275, between gross savings and deficit is -0.989, between gross saving and growth rate is -0.235, etc.

Table 1: Covariance Analysis

Covariance Analysis: Ordinary
Sample: 1 7
Included observations: 7

Covariance Correlation t-Statistic Probability	D	GD	GR	GS	GSE	I	T
D	1.564 1.000 ----- -----						
GD	-4.703 -0.940 -6.167 0.001 -----	15.996 1.000 ----- -----					
GR	0.246 0.200 0.458 0.666 -----	-1.080 -0.275 -0.640 0.549 -----	0.962 1.000 ----- -----				
GS	-0.950 -0.989 -15.595 0.000 -----	2.982 0.972 9.271 0.002 -----	-0.177 -0.235 -0.541 0.611 -----	0.588 1.000 ----- -----			
GSE	0.204 0.816 3.162 0.025 -----	-0.490 -0.612 -1.732 0.143 -----	-0.045 -0.233 -0.535 0.615 -----	-0.117 -0.763 -2.643 0.045 -----	0.040 1.000 ----- -----		
I	0.031 0.174 0.396 0.707 -----	-0.218 -0.374 -0.902 0.408 -----	-0.069 -0.487 -1.246 0.267 -----	-0.027 -0.242 -0.559 0.599 -----	0.001 0.049 0.109 0.916 -----	0.021 1.000 ----- -----	
T	-0.301 -0.943 -6.368 0.001 -----	1.004 0.982 11.755 0.000 -----	-0.028 -0.114 -0.258 0.806 -----	0.190 0.969 8.787 0.000 -----	-0.035 -0.698 -2.184 0.080 -----	-0.016 -0.438 -1.091 0.325 -----	0.065 1.000 ----- -----

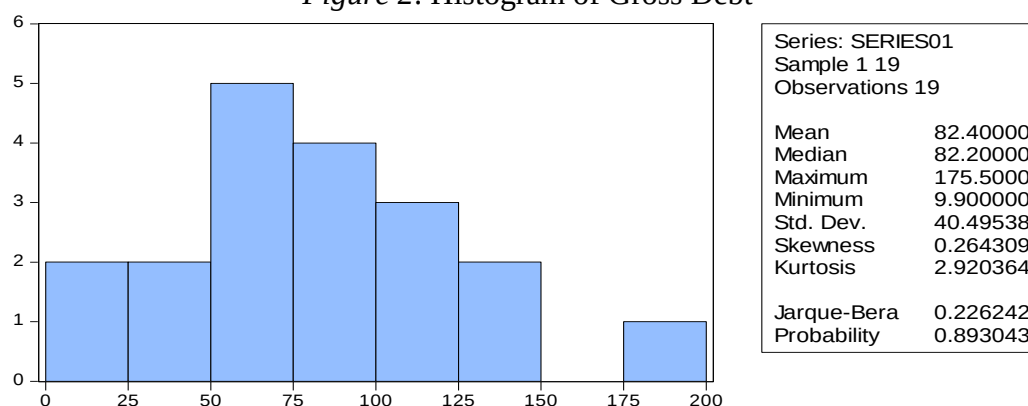
Source: Author's estimation by using Eviews.

Note: * A correlation coefficient' is a value that indicates whether there is a linear relationship between two variables.. In short, 1.0 means perfect correlation, 0 to 1 means that the two variables tend to increase or decrease together, -1 to 0 means that one variable increases as the other decreases.

The p-value of the t-statistic presented above is for the two-sided hypothesis. However, it can also be used to test a one-sided hypothesis. In this case, since the observed correlation of pair are positive or negative, it can be concluded that pair of the variables D, GD, GR, GS, GSE, I and T has a significant positive or negative correlation. Exmepli gratia between gross saving and gross debt is p-value 0.002, between gross governemnt consumption and deficit is p-value 0.025, between taxes on production and gross debt is p-value 0.000, and also between taxes on production and gross savings is p-value 0.000, that presents s a significant positive correlation.

At this point, we provide histogram of observed data of Gross Debt. More to the point, gross debt of EU 19; Eurozone is presented in following figure 2. Results show that 5 countries of EU 19, especially Germany, Malta, Netherlands, Slovakia, Finland has debt between 50 and 75% of GDP, and Greece has 175.5 % debt to GDP in 2014. In other words, optimal debt to GDP is 60% of GDP.

Figure 2: Histogram of Gross Debt



Source: Author's estimation by using Eviews according to the data from European Commission, AMECO, 2014

4 Conclusion

We identify correlation between growth rate and deficit is 0.200 increase together, between gross saving and gross debt is 0.972 increase together, between taxes and gross debt is 0.982 increase together, between taxes and gross saving, that means positive correlation of observed variables. On the other hand, between gross debt and deficit is -0.940 correlation, between growth rate and gross debt is -0.275, between gross savings and deficit is -0.989, between gross saving and growth rate is -0.235, etc. Our observed variables confirmed positively impact to gross debt of countries of Eurozone.

However, exiting eurozone in hope of adopting and devaluing own currency will be painful and might lead to global fiscal conditions worse than those experienced following 2008 Lehman Brothers' bankruptcy.

Finally, the European debt crisis has curtailed the growth in economy and created extensive unemployment, consequently raising chances for investors to invest with high return as a result of cheaper and more flexible labor force and lower fixed costs.

5 Acknowledgments

Foremost, I would like to express my sincere gratitude to Prof. Zlatica Ivanicova from University of Economics in Bratislava for immense knowledge.

6 references

- [1] Barclays (2011)., Will the eurozone survive? by Aaron Gurwitz, Compass, Barclays Wealth, October 2011.
- [2] Beetsma, R. M. W. J., De Jong, F., Giuliodori, M., Widiyanto, D., (2014) The Impact of News and the SMP on Realized (Co)Variances in the Eurozone Sovereign Debt Market. ECB Working Paper No. 1629.
- [3] Buchheit, L. C., Gulati, G. Mitu. (2012) The Eurozone Debt Crisis, The Options Now.
- [4]De Grauwe, P., Crisis in the Eurozone and how to Deal with It 2010. CEPS Policy Brief No. 204.
- [5] Hassel, A. (2014) Adjustments in the Eurozone: Varieties of Capitalism and the Crisis in Southern Europe, LEQS Paper No. 76.
- [6] Koch, S., Bäumlér, E., (2013) The European Sovereign Debt Crisis and Its Impact on Bond and Stock Markets: Market Considers It a Long Term Crisis
- [7] Lee, M. , Park, D., Abdon, A., Estrada, G. B., (2013) Economic Impact of Eurozone Sovereign Debt Crisis on Developing Asia. Asian Development Bank Economics Working Paper Series No. #336.
- [8] Lindseth, P. L., (2013) The Eurozone Crisis, Institutional Change, and 'Political Union'. Franklin Allan, Elena Carletti, and Joanna Gray, eds., Political, Fiscal and banking Union in the eurozone? (Wharton Financial Institutions Center Press).
- [9] Minenna, M., (2014) The European Public Debt Refinancing Program - Why the ECB Quantitative Easing Should Envisage Euro-Zone Government Bonds.
- [10] Roubini, N. (2011). Eurozone Crisis: Here Are the Options, Now Choose, RGE Monitor
- [11] Ullah, G. M. Wali, (2014). A Review of European Sovereign Debt Crisis: Causes and Consequences International Journal of Business and Economics Research. Vol. 3, No. 2, pp. 66-71.
- [12] Wind, S. L., Eurozone Sovereign Debt Crisis (2011).

Contact

Antonia FICOVA
PhD Candidate at Faculty of Economics and Business
Pan European University, Bratislava
antoniaficova@zoho.com

STANDARD AND NON-STANDARD MONETARY POLICY MEASURES OF ECB'S DURING THE CRISIS

ŠTANDARDNÉ A NEŠTANDARDNÉ NÁSTROJE MENOVEJ POLITIKY ECB V ČASE KRÍZY

Ing. Rastislav Martiška

Kľúčové slová: štandardné a neštandardné nástroje menovej politiky, Európska centrálna banka,

Abstrakt

Súčasným hlavným cieľom menovej politiky Európskej centrálnej banky (ECB) je udržanie cenovej stability kvantifikovanej ako medziročná zmena harmonizovaného indexu spotrebiteľských cien (HICP) menej ako, ale blízko k 2 % v strednodobom horizonte (Národná banka Slovenska, 2009). Na udržanie hlavného cieľa v čase krízy, musela ECB siahnuť na použitie nekonvenčných teda neštandardných nástrojov menovej politiky, pretože kríza priniesla neštandardné situácie na finančných trhoch, ktoré neboli zvládnuteľné štandardnými nástrojmi menovej politiky. Článok ponúka podrobné porovnanie nielen štandardných nástrojov menovej politiky, ale aj neštandardných nástrojov menovej politiky ECB v čase dlhovej krízy v členských štátoch eurozóny.

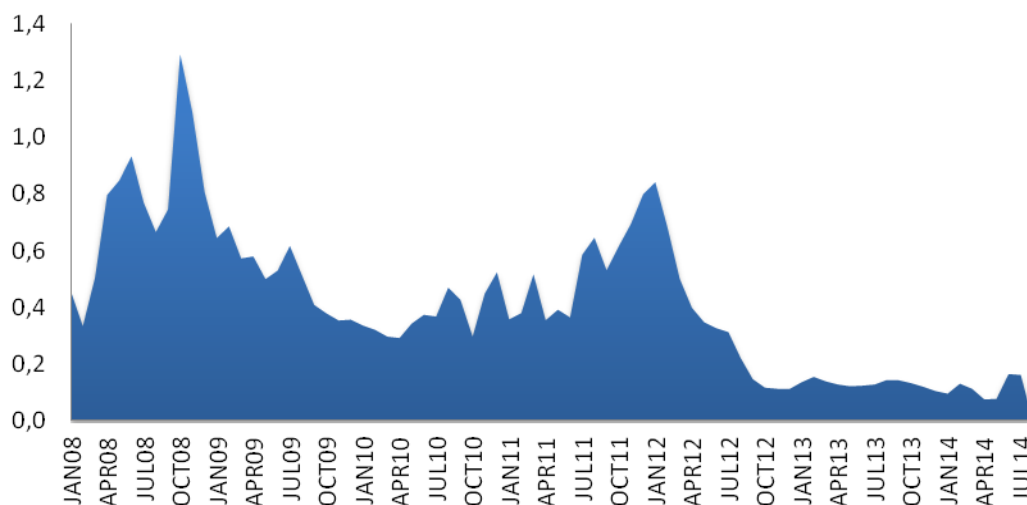
Úvod

Európska centrálna banka (ďalej len ECB) pri prvých náznakoch zhoršenia situácie na finančných trhoch zareagovala spôsobom zvýšenia likvidity pomocou refinančných operácií ako jedného zo štandardných menovo-politických nástrojov, čím chcela zareagovať na upokojenie situácie na finančných trhoch. Štandardne ECB stanovuje cieľ pre jednoduché úrokové sadzby na peňažnom trhu pričom ponuku peňazí prispôbuje pomocou operácie na voľnom trhu. Všetky operácie na poskytovanie likvidity sa vykonávajú vo forme reverzných obchodov oproti škále predpokladaného kolaterálu. Štandardne teda riadením úrovne kľúčových úrokových sadzieb riadi podmienky likvidity na peňažných trhoch a tým sleduje dosiahnutie svojho základného cieľa, ktorý je udržiavanie cenovej stability kvantifikovanej ako medziročná zmena harmonizovaného indexu spotrebiteľských cien (HICP) menej ako, ale blízko k 2 % v strednodobom horizonte. Tieto štandardné operácie v čase mimo krízy poskytujú dostatočný priestor, aby v čase poklesu menová politika ekonomiku stimulovala a v čase ekonomického rastu krotila nadmerné inflačné tlaky (Jančík, 2010). Avšak v dôsledku krízy sa narušili väzby na finančných trhoch a v medzibankovom sektore, čo negatívne zasiahlo procesy v transmissnom mechanizme a dovtedy uplatňované štandardné nástroje nepostačovali na krytie vzniknutých problémov. Z tohto dôvodu musela ECB siahnuť po opatreniach, ktoré presahovali štandardný rámec menovej politiky, čiže išlo o tzv. neštandardné opatrenia (nástroje) menovej politiky. (Kostelný, 2014)

Po páde banky Lehman Brothers sa situácia na trhoch ešte zhoršila, čo môžeme pozorovať aj z grafu č. 1 vývoja trojmesačného Euriboru¹ a jednoduchovej referenčnej sadzby

¹ Euribor (euro interbank offered rate) je medzibanková referenčná sadzba v rámci hospodárskej a menovej únie, ktorá bola zavedená v roku 1999. Je to sadzba, za ktorú sú euro termínové vklady ponúkané jednou bankou inej banke na medzibankovom trhu. Zverejňovaná je o 11:00 seč pre spotovú hodnotu (t+2). (euribor.org, 2014)

EONIA¹. Bežný vývoj medzi týmito sadzbami sa pohybuje v rozpätí okolo 10 základných bodov, avšak v období septembra a októbra roku 2008 po páde Lehman Brothers sa rozpätie zvýšilo až na úroveň blížiacu sa ku 140 základným bodom ako ukazuje graf č. 1.



Graf č. 1: Vývoj rozpätia medzi sadzbami Eonia a Euribor
Zdroj: Eonia.org, Euribor.org, vlastné spracovanie

Problémy s likviditou na trhoch, nedôvera medzi bankami, investormi a ostatnými účastníkmi na trhu začala systematicky narušovať fungovanie peňažného trhu v eurozóne. V tomto období by uvoľnenie menovej politiky ECB prostredníctvom zníženia kľúčových úrokových sadzieb s najväčšou pravdepodobnosťou minulo účinkom. (Smaghi, 2009) Na trhoch pretrvávala napätá situácia a medzi bankami nebola ochota obchodovať s nezabezpečenými depozitami. Všetky tieto okolnosti ukazovali, že transmisný mechanizmus ECB bol výrazne oslabený a štandardné (konvenčné) nástroje sa začali ukazovať ako nie príliš efektívne.

1. Štandardné (konvenčné) nástroje menovej politiky

Na udržanie svojho hlavného cieľa (definovaného ako udržanie cenovej stability) má Európska centrálna banka k dispozícii súbor niekoľkých štandardných menovo-politických nástrojov, pomocou ktorých ovplyvňuje krátkodobé úrokové sadzby a likviditu na peňažnom trhu. Medzi hlavné štandardné nástroje zaraďujeme: (a) *operácie na voľnom trhu* (open market operations), (b) *automatické operácie* (standing facilities), (c) *povinné minimálne rezervy* (minimum reserves), (d) *intervencie na devízových trhoch*.

(a) Operácie na voľnom trhu sú najdôležitejším nástrojom, ktorý umožňuje ovplyvňovanie úrokovej miery, riadiť stav likvidity na peňažnom trhu a signalizovať nastavenie menovej politiky. Môžeme ich zaradiť do štyroch kategórií. (i) *hlavné refinančné operácie* sú definované ako pravidelné reverzné obchody na dodanie likvidity s týždennou frekvenciou a týždňovou splatnosťou. Do druhej kategórie radíme (ii) *dlhodobejšie refinančné operácie*, ktoré ako uvádza ECB sú reverzné transakcie na dodanie likvidity s mesačnou frekvenciou a zvyčajne trojmesačnou splatnosťou. Tretiu kategóriu definuje ECB (iii) *dolaďovacie operácie*, ktoré sa vykonávajú v prípade potreby na riadenie stavu likvidity na peňažnom trhu a ovplyvňovanie úrokových mier najmä s cieľom zmierniť dopad neočakávaných výkyvov

¹ Eonia (euro overnight index average) je referenčná sadzba pre skutočne realizované jednoduché obchody v euro. Vypočíta sa ako vážený priemer všetkých jednoduchých nezabezpečených úverových transakcií, ktoré sa uskutočnili na medzibankovom trhu krajín eurozóny, medzi dvoma prispievajúcimi bankami. (eonia.org, 2014)

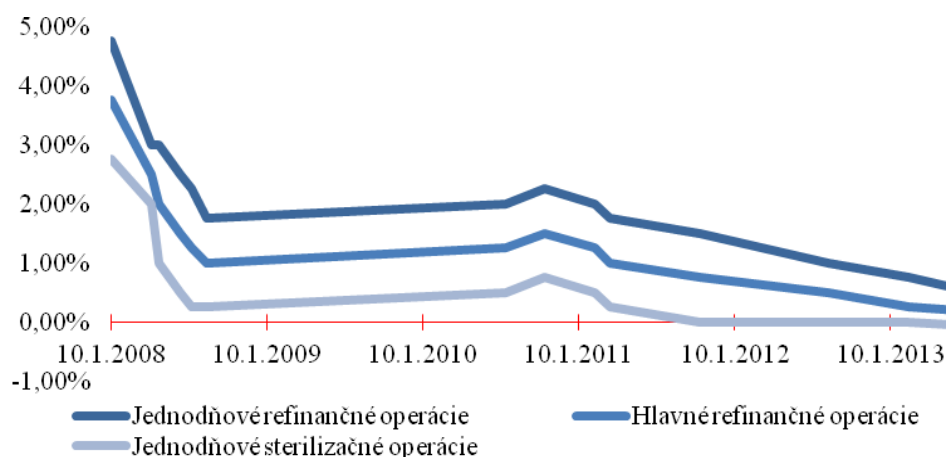
v likvidite na úrokové miery. Štvrtá kategória je definovaná ako (iii) *štrukturálne operácie*, ktoré sa vykonávajú vtedy, keď chce ECB upraviť štrukturálnu pozíciu Eurosystemu voči finančnému sektoru (pravidelne alebo nepravidelne), napríklad objem likvidity na trhu v dlhodobejšom horizonte. Môžu sa vykonávať formou reverzných obchodov, priamych obchodov alebo emisie dlhových cenných papierov ECB.

Typy transakcií					
Kategória operácie	Poskytovanie likvidity	Absorpcia likvidity	Splatnosť	Frekvencia	Postup
Hlavné refinančné operácie	Reverzné obchody	–	Jeden týždeň	Týždenná	Štandardné tendre
Dlhodobejšie refinančné operácie	Reverzné obchody	–	Tri mesiace	Mesačná	Štandardné tendre
Dolad'ovacie operácie	Reverzné Obchody, devízové swapy	Reverzné obchody, príjem termínovaných vkladov, devízové swapy	Neštandardizovaná	Nepravidelná	Rýchle tendre, dvojstranné postupy
Štrukturálne operácie	Reverzné obchody	Emisia dlhových certifikátov ECB	Štandardizovaná/ neštandardizovaná	Pravidelná/Nepravidelná	Štandardné tendre
	Priame nákupy	Priame predaje	–	Nepravidelná	Dvojstranné postupy

Tabuľka č. 1: Operácie menovej politiky Eurosystemu
Zdroj: ecb.europa.eu, 2014

ECB na začiatku krízy použila tento štandardný nástroj menovej politiky a výrazne **ovplyvnila resp. znížila úrokové sadzby**, čím chcela zareagovať na vzniknutú paniku na finančných trhoch. Tento krok urobila ECB v rámci koordinovaného postupu viacerých svetových centrálnych bánk. Do koordinovanej akcie sa okrem ECB zapojili aj americká centrálna banka Fed, kanadská Bank of Canada, britská Bank of England, švédská Sveriges Riksbank a švajčiarska Swiss National Bank. Japonská Bank of Japan vyjadrila týmto opatreniam verbálnu podporu. (ECB - ecb.europa.eu, 2008) ECB zdôvodnila zníženie úrokov v danom období nasledovným vyjadrením: „V období súčasnej finančnej krízy centrálné banky spolu nepretržite intenzívne rokujú a spolupracujú na mimoriadnych spoločných opatreniach, ako je poskytovanie likvidity s cieľom znížiť napätie na finančných trhoch. Vo viacerých krajinách sa začali zmierňovať inflačné tlaky, čiastočne v reakcii na značný pokles cien energií a ďalších komodít. Inflačné očakávania sa znižujú a zostávajú ukotvené na úrovni zodpovedajúcej cenovej stabilite. Súčasné zintenzívnenie finančnej krízy zvýšilo riziká spomalenia hospodárskeho rastu a tým ešte viac znížilo inflačné riziká ohrozujúce cenovú stabilitu.“ (ECB - ecb.europa.eu, 2008)

Tento nástroj však využíva ECB dodnes, ako ukazuje graf č. 2.



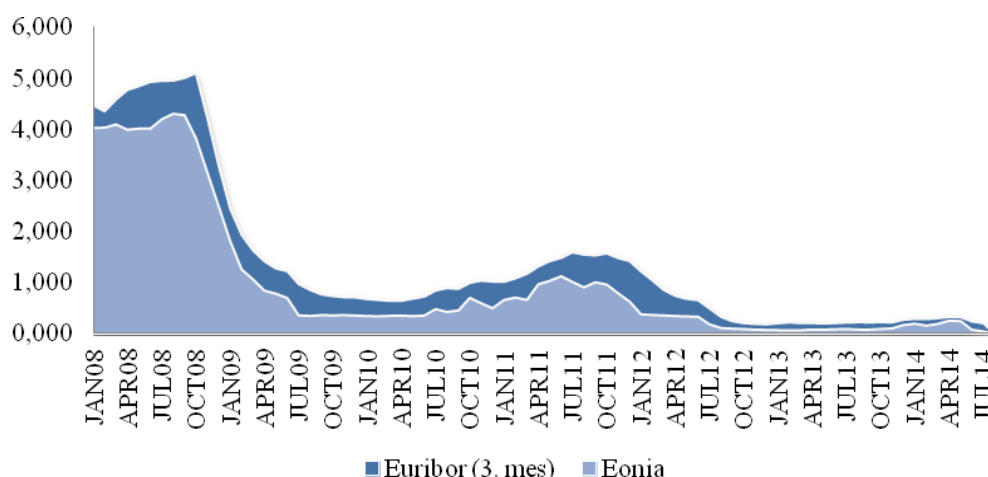
Graf č. 2: Úrokové sadzby ECB
Zdroj: NBS, vlastné spracovanie

Posledné zníženie úrokovej sadzby oznámila ECB 4. septembra: „Rada guvernérov ECB na svojom dnešnom zasadnutí prijala nasledujúce rozhodnutia o menovej politike:

- úroková sadzba pre hlavné refinančné operácie Eurosystému sa s účinnosťou od operácie vyrovnanej 10. septembra 2014 zníži o 10 bázických bodov na 0,05 %,
- úroková sadzba pre jednodňové refinančné operácie sa s účinnosťou od 10. septembra 2014 zníži o 10 bázických bodov na 0,30 %,
- úroková sadzba pre jednodňové sterilizačné operácie sa s účinnosťou od 10. septembra 2014 zníži o 10 bázických bodov na -0,20 %.“ (ECB - ecb.europa.eu, 2014).

Kľúčové úrokové sadzby majú v bežnom nekrízovom období rozhodujúcu úlohu v menovo-politických nástrojoch nielen ECB, ale aj iných centrálnych bánk vo svete. Z troch vyššie spomenutých sadzieb má prioritné postavenie týždňová sadzba pre hlavné refinančné obchody. Cez operácie na voľnom trhu sa v štandardných obdobiach banky usilujú o získanie príslušných objemov likvidity od ECB, pričom v rámci repo-obchodov ručia aktívami, ktoré sú v zozname kolaterálov ECB. „Tie komerčné banky, ktoré sú za likviditu ochotné zaplatiť vyšší úrok sú v tendry uprednostnené pred tými, ktoré Európskemu systému centrálnych bánk ponúkajú nižšiu úrokovú sadzbu.“ (Zimková, 2009)

Na celkové znižovanie úrokových sadzieb reagoval aj vývoj jednodňovej sadzby EONIA a trojmesačného EURIBOR-u, ktorý môžeme pozorovať na grafe č. 3.



Graf č. 3: Vývoj jednoduchovej sadzby EONIA a 3M EURIBOR – u
Zdroj: Eonia.org, Euribor.org, vlastné spracovanie

(b) Ďalším štandardným nástrojom menovej politiky, ktorý ECB používa patria automatické operácie. Ich hlavnou úlohou je „*dodávanie a sťahovanie jednoduchovej likvidity, signalizovanie zámerov menovej politiky a vytváranie pásma pre jednoduchové sadzby peňažného trhu.*“ (Národná banka Slovenska, 2014). Zmluvné strany využívajú automatické operácie na základe vlastnej iniciatívy. Automatické operácie sa realizujú decentralizovaným spôsobom prostredníctvom národných centrálnych bánk (NCB). Zmluvné strany môžu využívať (1) „*jednoduchové refinančné operácie (marginal lending facility - MLF) na získanie jednoduchovej likvidity od NCB oproti zábezpeke akceptovateľných aktív. Zvyčajne prístup zmluvných strán k týmto operáciám nie je limitovaný, okrem požiadavky predložiť dostatok akceptovateľných aktív. Úroková sadzba pre jednoduchové refinančné operácie obvykle tvorí hornú hranicu jednoduchovej sadzby peňažného trhu.*“ (Národná banka Slovenska, 2014). Zmluvné strany môžu na uloženie nadbytočnej likvidity využívať (2) „*jednoduchové sterilizačné operácie (deposit facility - DF) v NCB. Zvyčajne nie je prístup zmluvných strán k týmto operáciám limitovaný. Úroková sadzba pre jednoduchové sterilizačné operácie obvykle tvorí dolnú hranicu jednoduchovej sadzby peňažného trhu.*“ (Národná banka Slovenska, 2014)

Typy transakcií

Kategória operácie	Poskytovanie likvidity	Absorpcia likvidity	Splatnosť	Frekvencia	Postup
Jednodňové refinančné operácie	Reverzné obchody	-	Jednodňová	Prístup podľa uváženia zmluvnej strany	
Jednodňové sterilizačné operácie	-	Vklady	Jednodňová	Prístup podľa uváženia zmluvnej strany	

Tabuľka č. 1: Automatické operácie
Zdroj: Jílek, 2004, ecb.europa.eu

(c) Tretím štandardným nástrojom, ktorý ECB používa sú povinné minimálne rezervy. ECB je oprávnená pri realizácii jednotnej menovej politiky požadovať, aby úverové inštitúcie so sídlom v eurozóne držali povinné minimálne rezervy na účtoch v národných centrálnych bankách. Systém povinných minimálnych rezerv Eurosystemu plní hlavné funkcie stabilizácie

úrokových sadzieb peňažného trhu a vytvorenie alebo rozšírenie štrukturálneho nedostatku likvidity. „Systém povinných minimálnych rezerv v rámci Eurosystemu prispieva k stabilizácii úrokových sadzieb peňažného trhu a k ovplyvňovaniu štrukturálnej likvidity. Základňa na výpočet povinných minimálnych rezerv úverovej inštitúcie je odvodená od položiek jej bilancie. V záujme stabilizácie úrokových sadzieb systém povinných minimálnych rezerv Eurosystemu umožňuje spriemerovanie, to znamená, plnenie povinných minimálnych rezerv je dané priemernou hodnotou denných zostatkov na účte povinných minimálnych rezerv počas periódy pre dodržanie. Povinné minimálne rezervy sú úročené priemernou sadzbou pre hlavné refinančné operácie Eurosystemu počas periódy pre dodržanie povinných minimálnych rezerv. Nadbytočné rezervy sa úročia buď sadzbou nula percent alebo sadzbou pre jednoduchové sterilizačné operácie, podľa toho, ktorá sadzba je nižšia.“ (Národná banka Slovenska, 2014)

Výpočet úročenia povinných minimálnych rezerv

Povinné minimálne rezervy sa úročia podľa nasledujúceho vzorca:

$$R_t = \frac{H_t \cdot n_t \cdot r_t}{100 \cdot 360}$$

$$r_t = \sum_{i=1}^{n_t} \frac{MR_i}{n_t}$$

kde:

R_t = úrok z povinných minimálnych rezerv počas udržiavacieho obdobia t ,

H_t = priemerná denná výška povinných minimálnych rezerv počas udržiavacieho obdobia t ,

n_t = počet kalendárnych dní udržiavacieho obdobia t ,

r_t = úroková sadzba pre úročenie povinných minimálnych rezerv počas udržiavacieho obdobia t . Sadzba sa štandardne zaokrúhľuje na dve desatinné miesta,

i = i -ty kalendárny deň udržiavacieho obdobia,

MR_i = hraničná úroková sadzba poslednej hlavnej refinančnej operácie vyrovnanej v i -tý kalendárny deň alebo pred ním.

Obr. č. 1: Výpočet úročenia povinných minimálnych rezerv
Zdroj: ecb.europa.eu, 2012

(d) Štvrtým štandardným nástrojom, ktorý ECB definuje sú devízové intervencie. „Devízové intervencie predstavujú nákup alebo predaj zahraničnej meny za euro a to buď spotového alebo termínovaného charakteru“. (Kotlebová, 2007) Medzinárodný menový fond (ďalej len MMF) v novembri v roku 2000 schválil ECB ako držiteľ SDR (special drawing rights), čím jej povolil účasť na transakciách s členmi MMF a ďalšími držiteľmi SDR.

Devízové intervencie využívajú centrálné banky k ovplyvňovaniu devízového kurzu. Devízové intervencie môžeme rozdeliť na (1) priame intervencie a (2) nepriame intervencie. (1) Priame intervencie nakupujú alebo predávajú zahraničnú menu za domácu menu na devízovom trhu. V dôsledku toho sa mení ako aj ponuka zahraničnej meny a devízový kurz, tak aj rezervy komerčných bánk, menová báza a peňažná zásoba. (2) Nepriame intervencie

centrálnych bánk na devízovom trhu spočívajú v zmene úrokovej miery a ich dopad závisí na rozdiely medzi domácou a zahraničnou úrokovou mierou, ktorá je označovaná ako úrokový diferencál. (Polouček a kol., 2009)

2. Neštandardné (nekonvenčné) nástroje menovej politiky

Nástupom svetovej finančnej krízy musela ECB zareagovať na vzniknutú situáciu na finančných trhoch. Dovtedy uplatňované nástroje menovej politiky nepostačovali na vyriešenie vzniknutých problémov, preto bolo nutné siahnuť po takých opatreniach, ktoré presahovali štandardný rámec menovej politiky. ECB musela prísť s tzv. neštandardnými nástrojmi, ktoré dovtedy neboli použité. V nasledujúcej časti ponúkame prierez neštandardných operácií ECB použitých počas krízy. Boli to konkrétne: (1) *Poskytovanie likvidity v cudzej mene (najmä v amerických dolároch)*. (2) *Poskytovanie neobmedzeného objemu likvidity bankám v eurozóne vo všetkých refinančných operáciách, a to za pevnú úrokovú sadzbu*. (3) *Predĺženie maximálnej doby splatnosti refinančných operácií z predkrízových troch mesiacov na dvanásť mesiacov*. (4) *Implementácia programu pre trhy s cennými papiermi (Securities Markets Programme – SMP)*. (5) *Zmeny miery povinných minimálnych rezerv*. (6) *Implementácii programu Outright Monetary Transactions - OMT* (7) *Rozšírenie zoznamu aktív akceptovateľných ako kolaterál*.

Počas úverového boomu (spôsobeného hlavne tzv. americkými pôžičkami), ktorý pokračoval do leta roku 2007, sa stali európske finančné inštitúcie závislé od medzibankových transakcií v amerických dolároch, keďže svoje obchody rozšírili až na globálnu úroveň. Z tohto dôvodu po zhoršení situácie na finančnom trhu začali mať problémy pri zabezpečovaní likvidity v amerických dolároch. V tejto situácii preto ECB začala už na konci roka 2007 (1) poskytovať likviditu v amerických dolároch na základe swapovej linky dohodnutej s Federálnym rezervným systémom - FED. Krach Lehman Brothers v septembri 2008 ešte zvýšil silný dopyt po amerických dolároch, keďže banky neboli ochotné požičiavať dolárovú likviditu. Tento nástroj značne pomohol pri tlmení tlakov na finančnom trhu a úrokové sadzby pre americké doláre začali postupne klesať. (Kochanová, 2009) (2) Ďalší neštandardný nástroj použila ECB ako nasledujúci krok po prvom neštandardnom opatrení po krachu banky Lehman Brothers v septembri roku 2008. Po tomto krachu sa problémy na peňažnom trhu sa vyostřili do takej miery, že jediným možným riešením pre ECB bolo plne prevziať úlohu sprostredkovateľa na peňažnom trhu. Znamenalo to, že ECB ustúpila od štandardného výkonu operácií menovej politiky k výkonu, ktorým pridelovala zdroje bankám eurozóny, a to pri plnom akceptovaní ponúk a za pevnú úrokovú sadzbu (postup označovaný ako FRFA - Fixed Rate Full Allotment Procedure), čo v skutočnosti predstavovalo pre banky eurozóny úplnú istotu v získaní zdrojov. Na jednej strane sa výrazne refinancovali banky eurozóny so sťaženým prístupom na peňažný trh a na druhej sa zasa zvýšilo ukladanie voľnej likvidity, ktorú banky eurozóny neboli ochotné poskytnúť rizikovejším subjektom. (Kostelný, 2014) V praxi to znamenalo, že v každom udržiavacom období povinných minimálnych rezerv sa okrem týždňových MRO (*Main Refinancing Operation – hlavná refinančná operácia*) uskutočnila aj jedna STRO¹ (*Special-term Refinancing Operation*), jedna šesťmesačná LTRO (*Long-term Refinancing Operation – dlhodobější refinančná operácia*) a dve trojmesačné LTRO. (Kostelný, 2014) Problémy spôsobené svetovou finančnou krízou sa začali prejavovať nielen na peňažnom trhu ale aj v reálnej ekonomike, preto ECB musela siahnuť na ďalší neštandardný krok a to (3) predĺženie splatnosti nástroja LTRO na dvanásť mesiacov, čiže jeden rok. ECB chcela týmto krokom znížiť úrokovú mieru Euriboru, čím chcela docieľiť zlacnenie zdrojov pre reálnu ekonomiku a následne oživiť obchodnú aktivitu subjektov na

¹ Stro - je refinančná operácia, ktorej dĺžka splatnosti je totožná s dĺžkou udržiavacieho obdobia povinných minimálnych rezerv

peňažnom trhu. Avšak tento krok nebol, až taký úspešný pretože naopak prispel k výraznému utlmeniu obchodnej aktivity, keďže si subjekty plne pokryli potrebu likvidity na dlhšie obdobie a nemali tak dôvod obchodovať na krátkodobom peňažnom trhu. Začiatkom roku 2010, keď sa zdalo, že situácia na peňažnom trhu sa upokojuje, ECB ustúpila od niektorých neštandardných opatrení a vrátila sa skoro ku pôvodnému harmonogramu výkonu menovopolitických operácií a to týždňových MRO, po jednom tendry STRO a trojmesačnej LTRO. Výnimkou bol len refinančný tender STRO, ktorý zrejme ponechala bankám eurozóny na uľahčenie plnenia minimálnych rezerv počas udržiavacieho obdobia. Avšak tento ústupok neštandardných operácií trval iba pár mesiacov, pretože už koncom apríli 2010 sa začali zhoršovať problémy týkajúce sa krajín na periférii, hlavne Grécka. Reakciou ECB na vzniknutú situáciu boli zavedenie (4) programu pre trhy s cennými papiermi (Securities Markets Programme – SMP), prostredníctvom, ktorého ECB odkupovala vybrané štátne dlhopisy krajín eurozóny na sekundárnom trhu. V rámci refinančných tendrov sa mimoriadne vrátila k výkonu niektorých nadštandardných opatrení (k dlhodobjším tendrom a dolárovým tendrom). (Kostelný, 2014)

V roku 2011 sa situácia na peňažnom trhu ani v reálnej ekonomike nezlepšila, preto ECB opätovne siahla po overenom nástroji LTRO a po prvýkrát predĺžila splatnosť až na obdobie troch rokov a poskytla možnosť bankám eurozóny po uplynutí prvého roku poskytnuté zdroje čiastočne alebo úplne predčasne splatiť. Tento krok však nepriniesol také zlepšenie ako bolo očakávané ale môžeme hovoriť iba o stabilizácii reálnej ekonomiky v danom období. Ďalším neštandardným opatrením bolo (5) zníženie minimálnych rezerv na polovicu od januárového udržiavacieho obdobia 2012, čím sa uvoľnilo do bankového sektora približne 100 mld. €. (Kostelný, 2014) V polovici roku 2012 prezident ECB vyhlásil, že urobí čokoľvek na záchranu eura a tento záväzok neskôr konkretizoval ako (6) zavedenie programu OMT (Outright Monetary Transactions - priame menové transakcie), ktorý nahradil program SMP. Rozdiel medzi nimi bol napr. vo väčšej deklarovanej transparentnosti OMT. Dôležitým prvkom OMT je aj jeho podmienenosť účasťou v záchrannom programe medzinárodných inštitúcií EÚ a MMF, absencia presného kvantitatívneho vymedzenia, špecifikácia dĺžok splatností (od jedného do troch rokov) a možnosť intervencií nielen na sekundárnom, ale aj na primárnom trhu prostredníctvom Európskeho stabilizačného mechanizmu (ESM). Napriek tomu, že sa program neaktivoval, prejavil sa ako najúčinnější nástroj, ktorý ECB v krízovom období vôbec implementovala. (Kostelný, 2014)

Posledným neštandardným nástrojom, ktorý uvádzame v tejto práci je (7) *Rozšírenie zoznamu aktív akceptovateľných ako kolaterál*. Eurosystém sa môže rozhodnúť zmeniť minimálne požiadavky akceptovateľnosti kolaterálu, ktorý musia banky poskytnúť, ak si chcú od Eurosystému požičať prostriedky. Cieľom tohto opatrenia je zabezpečiť lepší prístup bánk k operáciám Eurosystému na dodanie likvidity. Aktíva, ktoré komerčné banky zložia ako kolaterál (zábezpeku) za refinančné operácie, zostávajú v súvahe príslušnej banky a v súvahe centrálnej banky sa neučítajú. Cieľom kolaterálového rámca je chrániť Eurosystém pred prípadnými stratami z jeho menovopolitických operácií a zároveň zabezpečiť dostatočný prístup bankového systému k refinancovaniu centrálnej banky. Počas finančnej krízy boli prijaté opatrenia, ktorých dôsledkom bolo rozšírenie kolaterálového rámca v záujme transmisie jednotnej menovej politiky v celej eurozóne. Tieto opatrenia vychádzali z dôkladných hodnotení a boli spojené s primeranými opatreniami na riadenie rizík. Opatrenia na riadenie rizík sú nastavené tak, aby vyrovnali mieru rizika rôznych typov kolaterálu. Eurosystém nepretržite monitoruje adekvátnosť kolaterálového rámca a spôsob používania kolaterálu zmluvnými stranami Eurosystému. (ecb.europa.eu, 2013)

Záver

V práci sme sa zamerali na opatrenia ECB počas svetovej finančnej krízy a rozobrali sme použitie štandardných a neštandardných operácií menovej politiky. V súčasnosti mnohí autori vidia naďalej priestor na implementáciu ďalších opatrení, či už štandardných resp. čím ďalej viac diskutovaných neštandardných. Medzi najviac diskutované patrí oblasť kvalitatívneho uvoľňovania a to konkrétne znižovanie kľúčových úrokových sadzieb pomalším tempom, než je najpoužívanějších 25 bazických bodov, zavedenie záporného úročenia prebytku likvidity na bežnom účte a v rámci jednoduchých sterilizačných operácií. Avšak v súčasnosti jedným z najviac diskutovaných opatrení, ktoré môžeme zaradiť k neštandardným operáciám menovej politiky je kvantitatívne uvoľňovanie. „*Prezident ECB priznal, že na zasadnutí rady guvernérov prebehla „živá a bohatá diskusia“ o kvantitatívnom uvoľňovaní, čo je v podstate zvyšovanie množstva peňazí v systéme pomocou nákupu dlhopisov a ďalších aktív*“. (euractiv.sk, 2014) Kvantitatívne uvoľňovanie ako nástroj menovej politiky využívajú centrálné banky USA, Veľkej Británie či Japonska a v poslednom období rozmýšľa o zavedení tohto neštandardného nástroja aj guvernér nemeckej centrálnej banky Jens Weidemann. V rámci kvantitatívneho uvoľnenia by ECB mohla pristúpiť k nákupu cenných papierov tak, ako to uskutočnili niektoré významné centrálné banky. Pasívne uvoľnenie menovej politiky by mohlo nastať znížením minimálnych rezerv alebo ukončením výkonu sterilizačných tendrov oproti programu SMP. Ďalšie opatrenia by mohli zahŕňať uvoľnenie kritérií pre akceptovanie aktív ako kolaterálu v refinančných operáciách ECB.

Zoznam použitej literatúry

1. Európska centrálna banka: Menová politika, [online]. www.ecb.europa.eu [cit. 2.9.2014]. Dostupné na: https://www.ecb.europa.eu/ecb/educational/facts/monpol/html/mp_009.sk.html
2. Európska centrálna banka: *Uskutočňovanie menovej politiky v eurozóne - Všeobecná dokumentácia o nástrojoch a postupoch menovej politiky eurosystému*, [online] Národná banka Slovenska [cit. 2.10.2014]. Dostupné na <http://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/other/gendoc201109sk.pdf?033be4f2044d17b80c15210c8b60355b>
3. Euribor.org: *Euribor® Rates* [online]. Eonia. [cit. 4.10.2014]. Dostupné na: <http://www.emmi-benchmarks.eu/euribor-org/euribor-rates.html>
4. Eonia.org: *Eonia® Rates* [online]. Eonia. [cit. 4.10.2014]. Dostupné na: <http://www.emmi-benchmarks.eu/euribor-eonia-org/eonia-rates.html>
5. Euribor.org: *About Euribor®* [online]. Eonia. [cit. 4.10.2014]. Dostupné na: <http://www.emmi-benchmarks.eu/euribor-org/about-euribor.html>
6. Eonia.org: *About Eonia®* [online]. Eonia. [cit. 4.10.2014]. Dostupné na: <http://www.emmi-benchmarks.eu/euribor-eonia-org/about-eonia.html>
7. JANČÍK, L.: *Ako zareagovala na krízu Európska centrálna banka* [online]. Derivat.sk [cit. 2.9.2014]. Dostupné na: http://www.derivat.sk/files/2010casopis/September2010_LuboSJancik_Kriza_A_ECB
8. JÍLEK, J. 2004. Peníze a měnová politika. Praha : Grada Publishing, 2004. 744 s. ISBN 80-247-0769-1
9. KOCHANOVÁ, M.: *Porovnanie postupov hlavných centrálnych bánk od začiatku finančnej krízy po súčasnosť*. [online]. Biatec, NBS [cit. 10.10.2014]. Dostupné na: http://www.nbs.sk/_img/Documents/_PUBLIK_NBS_FSR/Biatec/Rok2009/biatec1209.pdf

10. KOSTELNÝ R.: *Mimoriadne opatrenia ECB počas globálnej krízy* [online]. Biatec, NBS [cit. 2.9.2014]. Dostupné na: https://www.nbs.sk/_img/Documents/_PUBLIK_NBS_FSR/Biatec/Rok2014/04-2014/01_biatec14-04_kostelny.pdf
11. KOTLEBOVÁ, J., SOBEK, O. 2007. Menová politika-stratégie, inštitúcie, nástroje. Bratislava : Iura Edition, 2007. 317 s. ISBN 978-80-8078-092-0.
12. Menová politika ECB (od roku 2009) [online]. Národná banka Slovenska. [cit. 20.8.2014]. Dostupné na: <http://www.nbs.sk/sk/menova-politika/menova-politika-ecb-od-roku-2009>
13. Monetary policy decisions [online]. www.ecb.europa.eu [cit. 2.9.2014]. Dostupné na: <http://www.ecb.europa.eu/press/pr/date/2008/html/pr081008.en.html>
14. Monetary policy decisions [online]. www.ecb.europa.eu [cit. 2.9.2014]. Dostupné na: <http://www.ecb.europa.eu/press/pr/date/2014/html/pr140904.en.html>
15. NBS.sk: *Automatické operácie* [online]. Národná banka Slovenska. [cit. 2.10.2014]. Dostupné na: <http://www.nbs.sk/sk/operacie-na-financnych-trhoch/nastroje-menovej-politiky/automaticke-operacie>
16. NBS.sk: *Povinné minimálne rezervy* [online] Národná banka Slovenska [cit. 2.10.2014]. Dostupné na: <http://www.nbs.sk/sk/operacie-na-financnych-trhoch/nastroje-menovej-politiky/povinne-minimalne-rezervy>
17. POLOUČEK, S. A KOL. Peníze, banky, finanční trhy. 1. vyd. Praha : C. H. Beck, 2009. ISBN 978-80-7400-152-9.
18. SMAGHI, B. L.: „Conventional and unconventional monetary policy“. Geneva. 2009
19. ZIMKOVÁ, E.: Neštandardná menová politika ECB. UMB, EF. Banská Bystrica. 2009.

Kontakt

Ing. Rastislav Martiška
Paneurópska vysoká škola
Tematínska 10
Email: r.martiska@gmail.com

INTELLECTUAL POTENTIAL AS A FACTOR OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF THE NATIONAL ECONOMY

Pavlo Zhuk

Abstract

This article analyzes the essence of the intellectual potential concept and shows the structure of the regional intellectual potential. The development level of the intellectual potential of Ukraine, as well as its quality were studied in the paper. Recommendations were proposed in order to improve the level of intellectual potential development of the country.

Intellectual potential as a factor of sustainable development of the national economy

Human intelligence and knowledge generated by them turned into real productive force. It became the basis of competitive advantage, as well as the national security of the countries and regions. Such concepts as the intellectualization of economic activity and knowledge-based economy, etc. are commonly used in the scientific literature. In practice, there is a problem of formation, preservation, and efficiency of the intellectual potential of socio-economic systems as a basis for development; intellectual evaluation and assessment of ability to adapt to new economic relations, as well as identification of conditions encouraging or slowing down these processes. In other words, there is a vivid need to create a mechanism to increase the intellectual potential of socio-economic systems that will implement the concept of sustainable development.

Ukraine's transition to a market economy is accompanied by a decline in funding of educational and scientific institutions, decrease of spending on research and development activities, reduction of the share of products of intellectual labor in the structure of national production, the outflow of scientific and technical workers outside the state. All these factors forces the study of the formation and development of society's intellectual potential, the downturn causes and effects the field of intellectual activity and ways to overcome it in a transitional economy of Ukraine.

Research is essentially based on the hypothesis of direct relationship between components of the intellectual potential and the concept of sustainable development. So, the purpose of this article is to analyze the state of intellectual potential of Ukraine and to assess the possibility of its embarking on the course of sustainable development.

According to Russian scientists, intellectual potential is:

- characteristics of the intellectual sphere of the country or region and a source of new knowledge, ideas and information in order to help improve the competitiveness of the economy and living standard;
- a measure of the effectiveness of the innovation economy that is expressed in its ability to implement the intellectual capacities of man and society for economic and social development [1];
- the ability of a system (states, regions, enterprises, organizations, etc.) to find unique solutions to achieve significant results in the field of science, engineering, technology, spiritual and moral sphere. [2]

According to Petrenko, intellectual potential - is projected cumulative capacity of a person or group of people (staff of organizations, enterprises; population of the region, country; nation, mankind) to create a new spiritual and material values [3].

As you can see, the concept of "intellectual capacity" is interpreted in a wide and in a narrow sense. In the latter case, it is often equated with either personal intellectual potential or its reproduction conditions, or with the intellectual capital in the treatment of T. Stewart with its structural component (human, institutional and consumer capital) [5].

Against the background of the existing diversity of interpretations, there is practical interest to determine the intellectual potential of the region as a system of educational, scientific, innovative and cultural potentials, historically set economic, social, political, cultural factors in the development of the region [4].

This approach allows you to select spheres of the region (Fig. 1), which are directly involved in the reproduction of its intellectual potential and to specify the main directions of the process management.

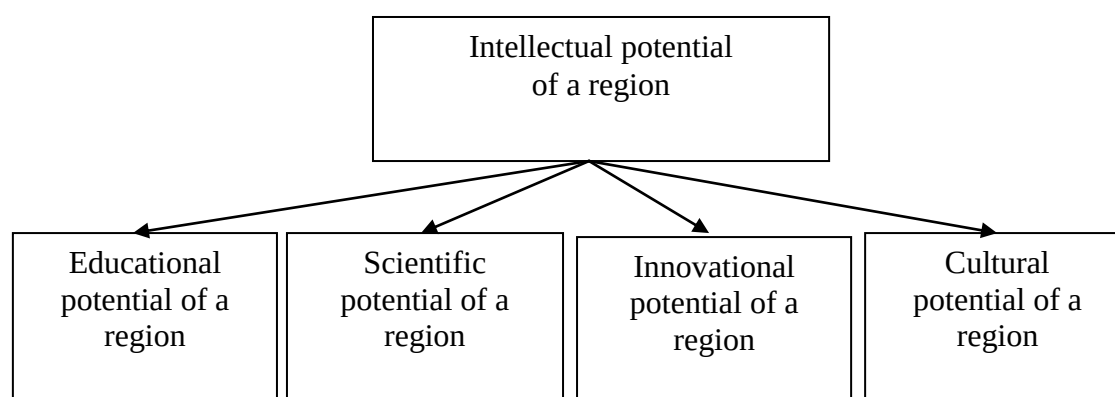


Fig. 1 Structure of the intellectual potential of the region

Obviously, under the components of potential it's necessary to understand the efficiency and quality of the educational process, development of basic and applied research in region priority areas, the transformation of the intellectual potential in the innovative development, partnership of all involved in the development of the subject.

So, spheres of intellectual and creative work as science, education and culture are of the first priority. This is no accident that sustainable economic growth in a competitive global environment occurs due to the high level of the introduction of new technologies and developments. Therefore, it is emphasized on the intellectual potential growth in industrialized countries. The fact that investment in intellectual potential increase overall efficiency of the economy and makes it more competitive in a global world has been proved on experience of a number of countries.

An important theoretical and methodological and practical issue is economic evaluation of the intellectual potential of a region and country.

In our study is used the proposed by UN (1990) approach, used almost in all countries of the world, the human development index (HDI). This indicator is published annually in official statistics and displays the achieved level of socio-economic development of countries. Countries whose HDI is 80 points or more have a very high level of human development, from 70 to 79 – high, from 55 to 69 – medium and below 55 – low one. For Ukraine, this figure increased from 0.668 points in 2000 to 0.734 points in 2013 (83rd in rank) (Table. 1).

Table 1.

Human development index of Ukraine

HDI rank	Country	Human Development Index (HDI)	Life expectancy at birth	Literacy rates	Expected years of schooling	Gross national income (GNI) per capita
		Value	(years)	(% aged 15 and above)	(years)	(2011 PPP \$)
		2013	2013	2005-2012	2012	2013
1	Norway	0,944	81,5	..	17,6	63 909
...						
77	Serbia	0,745	74,1	98	13,6	11 301
79	Brazil	0,744	73,9	90,4	15,2	14 275
79	Georgia	0,744	74,3	99,7	13,2	6 890
79	Grenada	0,744	72,8	..	15,8	10 339
82	Peru	0,737	74,8	89,6	13,1	11 280
83	Ukraine	0,734	68,5	99,7	15,1	8 215
84	Belize	0,732	73,9	..	13,7	9 364
84	The former Yugoslav Republic of Macedonia	0,732	75,2	97,4	13,3	11 745
	World	0,702	70,8	81,2	12,2	13 723

Source: Human Development Report 2014

Ukraine's rating within its group sharply decreases under the influence of the values of life expectancy at birth indicator (for comparison: Ukraine - 68.5 years, Serbia - 74.1 years, Georgia - 74.3) and of adult literacy rates. I must say that social characteristics are not as dynamic variable over short periods of time, as economic indicators. Therefore, even with a sharp increase in GDP there should not be expected the rapid and immediate increase in economic rates. More important is the distribution of GDP among all citizens of the country in respect for social justice.

For Ukraine to occupy a worthy place in the global ranking of human development, it is necessary to pay attention not only to the causes of death and life expectancy. Every year Ukraine is losing its position in the field of innovation, despite the fact that technological development is at a high level. The problem is that the intellectual development of the country is constrained mainly due to lack of funds to implement innovative projects in life. It's noteworthy that a large number of Ukrainian specialists are leaving the country because they can get decent conditions for its activities somewhere else.

These problems should be solved at the state level. There is a need to change attitudes towards science as a whole: scientists deserve high salaries and research institutions should be carried out financial and investment support in order to be able to bring research projects to competitive levels. Indeed, many inventions of Ukrainian scientists are the best in the world but, unfortunately, completely missing the possibility of further financing and implementation.

To improve the situation that has occurred with the preservation and development of intellectual potential in Ukraine, it is necessary to develop a national program of support and

development of intellectual potential of the state to prioritize funding for science, to offer an adequate price for intellectual activity.

The valuation the intellectual potential quality and observing the process of its development in Ukraine is possible through Knowledge Economy indicators such as education, innovation, information and communication technology (ICT) and economic incentive regime [6].

Table 2.

Knowledge Economy Index (KEI) 2012

Rank	Change in rank from 2000	Country	KEI	Economic Incentive Regime	Innovation	Education	ICT
1	0	Sweden	9,43	9,58	9,74	8,92	9,49
...							
50	26	Saudi Arabia	5,96	5,68	4,14	5,65	8,37
51	-4	Costa Rica	5,93	6,76	6,19	5,43	5,34
52	4	Trinidad and Tobago	5,91	5,84	6,36	4,84	6,59
53		Aruba	5,89	8,63	3,52	5,96	5,44
54	-5	Qatar	5,84	6,87	6,42	3,41	6,65
55	9	Russian Federation	5,78	2,23	6,93	6,79	7,16
56	-1	Ukraine	5,73	3,95	5,76	8,26	4,96
57	16	Macedonia, FYR	5,65	5,73	4,99	5,15	6,74
58	-3	Jamaica	5,65	4,08	5,68	5,58	7,27
59	11	Belarus	5,59	2,5	5,7	7,37	6,79
60	-1	Brazil	5,58	4,17	6,31	5,61	6,24

Source: World Bank <http://www.worldbank.org/kam>

Unfortunately, Ukraine occupies 56th place in the world knowledge economy ranking (Table. 2). Education indicator of Ukraine (according to World Bank) - 8.26 p., as well as Literacy rates (according to UN), which is 99.7 p., show that there are a large number of professionals to transform the current economy into the knowledge economy. But to achieve a synergistic effect is, obviously, not enough.

Table 3.

Evolution of Knowledge Economy Index of Ukraine

Indicator	1995	2000	2009	2012
Economic Incentive Regime	3,18	3,21	4,27	3,95
Education	8,26	8,19	8,15	8,26
ICT	6,32	4,75	5,77	4,96
Innovation	6,1	6,35	5,83	5,76
KEI Rank	52	55	51	56
Knowledge Economy Index (KEI)	5,97	5,63	6	5,73

Source: World Bank

According to the data given in table. 3, there was a positive increase of Economic Incentive Regime until 2009, but in 2012 these rate decreased by 0.32 pp., as a result of political power change in the country. Education rate and the ability of the population to effectively develop and use knowledge is stable through analyzed period, information and communication technologies rate decreased as, in fact, the knowledge economy index in 2012 as to 2009 (-0.27 pp.).

Thus, after evaluating the intellectual potential of Ukraine, we can say that the knowledge economy index has not changed significantly in recent years, mainly because of the lack in the development of information and communication technologies and the national innovation system.

On the basis of the analysis, the following ways to improve the quality of the intellectual potential of Ukraine are proposed:

- reforming institutions according to major research directions, priorities, basic research of the previous work and human resource capacity, and the necessity of financial and logistical support of research;
- restructuring of infrastructure in order to maximize the use of property, land, material and financial resources;
- strengthening the integration process by improving the structure and forms of activity of the joint institutes, the expansion of the integration of research, centers of excellence support;
- developing technopark system, including the creation of technology parks and technology parks zones on the basis of scientific centers, organizing exhibition activities and publicity, the adoption of legal acts to support innovation;
- support and development of material-technical base, primarily, regarding instruments and equipment;
- attract and support young researchers by increasing the number of graduate students in the institutions, to improve the quality of their training, providing a sufficient level of financial support of young professionals, creating a system of youth competitions and research grants program, constructing housing for young scientists;
- full assistance to the international cooperation that contributes to the development of fundamental research, including the framework of international research centers, and obtaining additional financial resources and material resources through joint projects and grants, contracts and licensing agreements.

Conclusion

Intellectual potential of Ukraine today is not yet actualized, it is an opportunity that can be used, or may remain unsold. In order to transform intellectual potential into capital investments are needed, as the main encouraging tool.

Intellectual potential is barely possible to be transformed into the manufacturing sector, therefore Ukraine has comparably low rank among the countries of the world according to GDP per capita, that does not correspond to its social and economic potential. As a result - low level of socio-economic development and life quality. Therefore, the problem of formation and effective use of the intellectual potential has gained a high importance for Ukraine.

Reference

1. Киршин И.А., Вашурина Е.В., Овчинников М.Н. Роль федеральных университетов в развитии и реализации интеллектуального потенциала страны и региона. [Электронный ресурс] Режим доступа: http://ifets.ieee.org/russian/depositary/v13_i3/pdf/12r.pdf
2. Программа развития Уральского федерального университета, 2009. [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.usu.ru>
3. Петренко В.П. Управління процесами інтелектокористування в соціально-економічних системах // Наукова монографія – Івано-Франківськ: Нова Зоря, 2006. – 352 с.
4. Максименко И. И. Управление интеллектуальным потенциалом региона: Автореф. дис.к-та экон. наук: 08.00.05. – Пермь., 2010.
5. Stewart, T. (1997) “Intellectual Capital: The New Wealth of Organizations”, Doubleday Dell Publishing Group Inc., New York.
6. World Bank: Knowledge for Knowledge Assessment Methodology [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.worldbank.org/kam>

Contact

Pavlo Zhuk
Paneuropean University
Tematinska 10, Bratislava